

Operadora:

Bom dia, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos ao *call* de resultados do Banco Santander Brasil. Presentes conosco hoje estão o Sr. Angel Santodomingo, Vice-Presidente Executivo e CFO, e o Sr. André Parize, Head de RI.

Todos os participantes estarão apenas como ouvintes durante a apresentação da Companhia e, logo após, daremos início a sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso necessite de assistência durante a apresentação, por favor, chame 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/ri, onde a apresentação está disponível para download.

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

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

Agora eu passo a palavra para o Sr. André Parize. Sr. Parize, o senhor pode prosseguir.

André Parize:

Bom dia a todos. É um prazer dar-lhes novamente as boas-vindas ao nosso *call* de conferências. Nós tivemos, mais uma vez, outro forte trimestre, que será mais discutido em detalhes pelo Sr. Angel Santodomingo, a quem eu passo a palavra.

Angel Santo Domingo:

Muito obrigado, André, e bom dia a todos. Muito obrigado por estarem conosco nesta manhã para discutir os resultados do 3T20. Espero que todos estejam bem.

Visto que já se passou um ano desde o nosso Investor Day, acrescido ainda de tudo o que a sociedade passou neste ano 2020, nessa primeira parte da apresentação do trimestre, faremos agora uma atualização da nossa estratégia e, a seguir, daremos continuidade à apresentação de resultados do modo tradicional. Espero que vocês, então, me acompanhem nesta primeira parte da apresentação.

No próximo slide, quatro, a história de crescimento do Santander no Brasil está calcada em uma série de transformações que ocorreram em décadas recentes. Os últimos cinco anos foram importantes para nós para chegarmos até onde estamos hoje.

Em 2015, começamos a transformar a nossa rede de agências enquanto, ao mesmo tempo, criávamos uma cultura forte e perene. Isso também marcou o começo da nossa unidade de financiamento ao consumo de bens e serviços. Aceleramos os empréstimos em uma época em que o mercado se retraía, uma estratégia que ia na contramão do mercado, mas que provou ser a mais acertada.

Em 2017, nós introduzimos o NPS, porque achávamos que não bastava mudar a nossa cultura e atendimento. Precisávamos mensurar a percepção dos clientes sobre a qualidade do nosso trabalho. Desde então, temos colhido resultados positivos e começamos a aparecer em rankings de desempenho.

Melhorando a nossa eficiência operacional, chegamos ao final de 2018 com o retorno sobre o capital de 20%, e novamente surpreendemos o mercado. No ano passado, lançamos várias plataformas que atualmente estão à frente nos setores em que operam.

E, mais uma vez, nós antecipamos as tendências de mercado ao reduzirmos a nossa exposição aos empréstimos não colateralizado, assim como também aceleramos outro programa de eficiência baseado na previsão de um 2020 mais desafiador.

Entramos em 2020 preparados para superar os obstáculos, e entregamos resultados sólidos durante todo o ano. Olhando para frente, estamos entrando em um novo ciclo, ainda mais obcecados com a eficiência e crescimento mais robusto.

No próximo slide, vemos que o nosso desempenho fala por si só. Conseguimos ganhos significativos em rentabilidade, de 12,8% de ROE em 2015 para 21,3%, que é o índice que estamos apresentando hoje. A despeito de todas as dificuldades, o nosso retorno sobre o capital permaneceu estável no último trimestre, em níveis bem atraentes.

Com o lucro líquido crescendo 2,2x em cinco anos, a marca de R\$14,5 bilhões em 2019. O mais importante é que a nossa participação no mercado de crédito é atualmente de 10%, o que significa que estamos à frente da indústria, conquistando 17% do *pool* lucro. Isso só foi possível graças ao aumento de rentabilidade, produtividade e ganhos de eficiência, que nos permitiram crescer de maneira enxuta e rentável.

Próximo slide, número seis. Como mencionado anteriormente, em 2016 demos início à nossa transformação cultural. Não foi um processo rápido, mas sim uma jornada, que exigiu muito trabalho árduo nos últimos cinco anos e que está constantemente evoluindo.

Nesse sentido, nossa cultura está baseada em quatro pilares: ter um *time to market* adequado, juntamente com a capacidade de capturar oportunidades, industrialização das nossos processos, encorajar novas ideias e saber como fazer as coisas de modo diferente. E finalmente, pensar sobre o futuro e o ambiente onde atuamos.

Próximo slide. Isso aqui não é novidade, focamos na sustentabilidade. Junto com dois outros grandes bancos privados no Brasil, lançamos o Plano Amazônia, para ajudar a região a prosperar de modo sustentável.

Também relançamos o nosso fundo Ethical, que foi lançado pela primeira vez no mercado em 2001 e utiliza critérios próprios de ESG para seleção de ativos. Até o momento neste ano, já investimos R\$19,3 bilhões em empresas sociais e ambientais, alavancando uma série de projetos, desde microfinanciamento, principalmente através do programa Prospera, até grandes investimentos em infraestrutura.

Nós intensificamos nossos programas de ação social, como Mães da Favela, que levantou pouco mais de R\$7 milhões e ajudou 26.000 famílias.

Além disso, este mês, lançamos uma nova edição da campanha Amigo de Valor. É o quarto maior programa brasileiro de proteção a crianças e adolescentes em situação de risco.

Passando agora para o slide seguinte, acreditamos que os bancos e tecnologia não podem ser entendidos separadamente. E é por isso que nós desenvolvemos novos negócios e nichos para capturar as oportunidades emergentes. Em dois slides, eu falarei sobre isso.

No próximo slide, nove, em linha com nossa expertise principal de crédito e gestão de carteiras, em outubro do ano passado, apenas há doze meses, lançamos duas plataformas que já são líderes em suas áreas: SIM, uma plataforma descomplicada de concessão de empréstimos focada em pessoa física, com a ambição de alcançar um portfólio de R\$10 bilhões em cinco anos; ou seja, 10x.

No campo da renegociação de dívidas, a emDia já conseguiu atrair crescer 3,3 milhões de clientes graças à jornada fácil e intuitiva. Tem o potencial de atingir um lucro antes de imposto de R\$0,5 bilhão em cinco anos.

Próximo slide, número dez. Estamos também reinventando o modo de fazer negócio. Recentemente anunciamos a combinação de Toro e Pi, está apenas dependendo da aprovação regulatória, uma focada em renda variável e outra em renda fixa. Este movimento nos ajudará a atender melhor a um nicho que cresce rapidamente: a entrada de investidores pessoa física no mercado de capitais brasileiro.

Santander Auto chegou para reforçar ainda mais o nosso ecossistema de soluções automotivas, trazendo uma oferta de seguro totalmente digital e sem atrito durante o processo de financiamento do veículo. A sua penetração nos períodos de financiamento já superou os 15%, e esse número continua a crescer, considerando também que ele apenas existe há 12 meses.

Ben, a nossa plataforma de voucher, atingiu o *breakeven* em apenas um ano da sua criação. Atualmente, possui mais de 310.000 estabelecimentos parceiros e mais de 160.000 cartões emitidos.

Até agora eu expliquei a vocês o que nós criamos recentemente para impulsionar um novo crescimento no futuro. Mas eu também gostaria de compartilhar como, ao mesmo tempo, ainda temos crescimento vindo da nossa atual carteira de negócios e estratégias.

Deixem-me dividir isso em três grandes conceitos: crescimento da base de clientes, crescimento de produtos e serviços, e crescimento vindo da expansão no interior.

Falando sobre o primeiro conceito, nos últimos cinco anos nós crescemos a nossa base de clientes ativos em 71%, para mais de 27 milhões de clientes, e acrescentamos mais 1,3 milhão de clientes ativos em um ano, e 660.000 correntistas digitais.

Mais importante do que crescer é crescer com qualidade. A nossa estratégia voltada para o cliente é fundamental. O nosso NPS, o indicador que mede, como sabem, a satisfação do cliente, aumentou 4 pontos nos últimos 12 meses, chegando a 62. E isso aconteceu durante a pandemia. Começamos lançando esse *score* há dois anos, e em

comparação com qualquer outro banco no mundo todo. Tudo isso aconteceu durante a pandemia, quando os clientes precisavam mais dos bancos.

No próximo slide, a digitalização é muito importante. Oferecemos a toda a nossa base de clientes essa alternativa. Hoje, 87% das transações ocorrem via os canais digitais, quando comparado a aproximadamente 65% há cinco anos. Nos últimos anos, as nossas vendas por e-commerce cresceram 10x. Esperamos encerrar o ano com um share de cerca de 40% de clientes digitais entre os nossos clientes de varejo, ou seja, uma penetração muito mais elevada quando comparado ao passado.

A combinação de todos esses fatores nos permitiu ter um aumento de 32% no número de novos contratos vindos através de canais digitais desde o início do ano.

Próximo slide. Eu falei sobre o nosso primeiro pilar de crescimento, os clientes. Agora, deixem-me focar no segundo, nossos produtos e serviços atuais. Em um setor cada vez mais competitivo, a combinação de inovação e tecnologia é chave para permitir uma evolução constante e crescimento.

Nos próximos slides, discutiremos cada um dos nossos negócios principais, como conseguimos nos diferenciar do mercado e, ainda assim, crescer a um ritmo. Consistente começando com o financiamento ao consumo do Santander, temos aqui uma história de sucesso, que, nos últimos cinco anos, cresceu a despeito da tendência do mercado, mostrando, portanto que é possível conduzir uma operação altamente rentável neste segmento quando se tem o suporte de modelos de risco adequados, e também esforços comerciais fortes. E, além disso, um NPS de 83 pontos.

Crescemos acima dos índices de mercado, atingindo 25% de share em agosto deste ano. Construímos um ecossistema vencedor, juntamente com a Webmotors, empresa líder na compra e venda de veículos online no Brasil, com mais de 360.000 veículos listados e 12 milhões de visitantes por mês.

Somos líderes no setor, e os primeiros a embarcar em uma jornada totalmente digital, que nos ajudou a nos recuperar durante o período da pandemia.

Devido à nossa estratégia no segmento auto, continuamos a alavancar as oportunidades de *cross-selling* dentro do Banco, o que é uma das oportunidades de crescimento que eu apresentei aos senhores 12 meses atrás, durante o nosso Investor Day. Isso já era um fato. Temos um índice atual de mais de 18.000 novas aberturas de contas este mês, o que deve nos levar a atingir um total anual de 350.000 contas em 2021.

Passando para o slide seguinte, hoje somos um dos *players* mais importantes do mercado de adquirência. Passamos de uma participação próxima a zero, de aproximadamente 2% ou 3% há sete anos, em 2013, para 13% agora neste último trimestre, e esperamos chegar ao final deste ano com 15% de share.

A Getnet foi uma de nossas aquisições neste setor, e nós realizamos o seu processo de transformação criando uma ampla gama de produtos voltada para todos os segmentos de clientes, o que nos permitiu construir uma base ativa forte, enquanto que, ao mesmo tempo, alinhamos a nossa estratégia de rentabilidade ao crescimento do mercado.

Temos o mais baixo custo por aquisição da indústria, ou de transação. Com a retomada da atividade econômica, vimos um aumento de *turnover* de mais de 32% ano contra ano, 3x maior que o mercado.

Olhando para o futuro, queremos nos destacar no segmento de serviços de e-commerce, processo já foi iniciado nos últimos anos. Como resultado desse novo direcionamento, o *turnover* digital, quando comparado ao nosso *turnover* total, saltou de 11% para 22% ao final do 3T20.

Agora passando a falar dos cartões, no próximo slide. Os cartões são um importante vetor de crescimento para o nosso negócio. Reforçamos a nossa estratégia de crescer de forma rentável. Lançamos o aplicativo Santander Way, nos posicionando para oferecer a melhor experiência digital de pagamento e autosserviço. Em um curto espaço de tempo, atingimos a marca de 8 milhões de usuários ativos na plataforma, juntamente com o impressionante NPS de 82.

Nós avançamos em ritmo acelerado, superando o mercado, o que nos permitiu, portanto, ampliar a nossa base de cartões em 50% nos últimos cinco anos, enquanto também dobramos o *turnover*. Os números de crescimento deste slide falam por si.

Com relação ao consignado, no próximo slide, também tem sido um dos principais vetores de crescimento da carteira de crédito pessoa física colateralizada nos últimos anos. Isso é uma parte vital da nossa estratégia de crescer em empréstimos mais seguros e de mais longa duração, o que gera maior vinculação dos clientes e traz oportunidades de *cross-selling*, assim como também maior rentabilidade.

Como parte do nosso foco maior nos canais digitais, hoje, mais de 85% dos novos empréstimos são concedidos eletronicamente, gerando índice de satisfação de 88 pontos.

O nosso market share subiu 6 p.p. para 11,4% em cinco anos como resultado dos nossos esforços comerciais e estratégicos, com a nossa carteira crescendo mais de 4x quando comparada ao mercado (crescendo 240%) que cresceu 52%. Gostaria de lembrá-los que essa era um negócio quase que inexistente alguns anos atrás no nosso Banco.

No tocante ao crédito imobiliário, nós assumimos a liderança, e, desde 2018, temos sido pioneiros no segmento. Fomos os pioneiros a ter uma oferta totalmente digital de ponta a ponta, antecipando as necessidades de nossos clientes. Isso, por sua vez, se refletiu em altos níveis de satisfação, o que contribuiu para uma diminuição de 50% no nosso *lead time*, que é o nosso *time to market*, claro. Crescemos a uma velocidade 4,3x mais rápida do que o mercado nos últimos três anos, chegando, pela primeira vez na história, à marca de R\$2 bilhões de originação em setembro deste ano, um nível inédito entre os bancos privados.

Finalmente, porém não menos importante, nosso crédito com garantia de imóvel, Usecasa, continua a ganhar tração nos empréstimos imobiliários. Comparado com o mesmo período do ano passado, nossa originação cresceu 2x, capturando mais de 32% de participação de mercado em originação.

Falando sobre investimentos, somente através de excelência no atendimento e inovação é possível continuar crescendo e aumentando nossos produtos de forma sustentável.

Com isso em mente, nós direcionamos nossos esforços para elaborar um modelo completo. Essa experiência vai de oferecer serviços de assessoria a soluções inovadoras e plataformas de investimento dedicadas.

Um exemplo recente foi a aquisição e fusão da Toro com a Pi, uma forma de complementar e acelerar nossas operações na indústria de investimentos. Nossa ambição é alcançar uma participação de mercado de 11% nos próximos três anos. Vocês verão nos nossos números um pouco disso já refletido.

Redesenhando nossa oferta de atacado, no slide 21, encorajamos o uso de serviços especializados e fornecemos assistência na gestão de carteira, a fim de otimizar a rentabilidade de nossos clientes. Com isso, oferecemos uma variedade de produtos de valor agregado, que disponibiliza uma solução completa para grandes empresas, nos permitindo afetivamente promover a nossa proposta de *cross-selling* e fazer progresso constante em várias frentes de produtos, de folha de pagamento a serviços transacionais.

No slide seguinte, desempenhando o papel de liderança com inovação, podemos nos posicionar em novos mercados. Aqui, temos alguns exemplos. Mercado de trading de energia, em que ganhamos presença em um curto período de tempo e já estamos entregando resultados sólidos.

Lançado no ano passado, já somos o maior banco de commodities agrícolas no Brasil. Como maior balcão de commodities agrícolas no Brasil, temos a possibilidade, inclusive de multiplicar esse resultado por cinco, seis vezes em poucos anos.

Em *project finance*, desembolsamos mais de R\$220 bilhões para investimentos em projetos, além de prestar assessoria em mais de 250 transações em nove anos. Nós nos tornamos líderes nesse segmento.

Finalmente, somos a maior plataforma de câmbio do país, e somos pioneiros em criar uma jornada totalmente digital para pessoas jurídicas que fecham contratos de câmbio, ao mesmo tempo oferecendo One Pay FX para pessoas físicas, o único aplicativo com tecnologia *blockchain* e liquidação instantânea.

E finalmente, no próximo slide, após falar sobre o crescimento de nossa base de clientes e de produtos e serviços, a terceira alavanca de crescimento é nossa expansão para o interior do país.

Novamente indo na direção contrária do mercado, nós apostamos nessa estratégia de expandir para o interior do Brasil, abrindo agências menores e menos custosas em cidades mais remotas, assim como a lojas vocacionadas, tais como as lojas Agri e prospera.

Também continuamos sendo o modelo de escolha do agronegócio, expandindo com mais de 40 lojas Agro em mais de 300 agências dedicadas a esse segmento. Como consequência, nos últimos cinco anos, triplicamos a nossa carteira agro, atingindo crescimento 9x maior que o mercado. Esperamos que a nossa carteira agro atinja R\$30 bilhões em 2022.

E, em um movimento que foi considerado bem sucedido, o Prospera nosso programa de microcrédito, conquistou uma carteira de mais de R\$1 bilhão, com mais de 99 lojas e 540.000 clientes ativos. Nós temos potencial para mais que duplicar essa carteira em três anos.

Agora, já falando sobre os nossos resultados em si, vou repetir um pouco isso, porque o Grupo Santander já apresentou os números, mas o Santander Brasil foi responsável

por 30% dos resultados do Grupo, o que demonstra a importância do desempenho da subsidiária brasileira para o Grupo. Ao mesmo tempo, a região da América do Sul foi responsável por 41% dos resultados totais.

No slide 27, apresentamos as principais linhas de nossos resultados. Do lado da receita, a margem financeira bruta aumentou 9,6% nos 9M20 na comparação anual, refletindo uma boa evolução da nossa carteira de crédito. E, na comparação trimestral, a margem financeira, NII, caiu devido ao mix, baixos spreads e resultados de atividades de mercado mais fracas. As comissões, por outro lado, tiveram um desempenho sólido comparado ao 2T20, impulsionadas pelos altos níveis de transacionalidade resultantes do gradual retorno à atividade econômica a um nível normal após o pico da pandemia.

Com relação aos custos, após contabilizarmos uma PDD extraordinária no 2T20, que, aliás, mantemos, é suficiente para cobrir as perdas esperadas, provisões recorrentes agora estão se recuperando a níveis regulares, caindo 13% na comparação trimestral, ou menos 55% considerando a provisão extraordinária. Despesas gerais cresceram abaixo da inflação na comparação anual, levando nosso índice de eficiência a permanecer abaixo de 37%.

Encerramos o trimestre com um lucro líquido de quase R\$3 bilhões, uma sólida recuperação após o 2T20.

No slide 28, mostramos a evolução da nossa margem financeira, NII, que totalizou R\$12,4 bilhões no 3T, representando uma redução de 9% no trimestre e uma expansão de 10% na comparação dos 9M20.

A margem com clientes diminuiu em 4,5% trimestre contra trimestre, com a margem de produtos desacelerando na esteira do mix e da redução dos spreads. Por outro lado, tivemos uma boa dinâmica positiva de volume, que vocês verão no próximo slide.

O capital de giro apresentou resultados mais fracos por causa da redução da taxa Selic, claro. Após um último trimestre forte, a margem das operações com o mercado voltou a um nível mais normalizado.

A seguir, vamos olhar mais a fundo a nossa carteira de crédito, que atingiu quase R\$400 bilhões ao final de setembro, um aumento de 20% no ano e 4% trimestre contra trimestre. Um destaque do trimestre foi uma mudança no mix do crédito com o segmento pessoa física se recuperando, apoiado por desempenhos ainda sólidos do crédito imobiliário e do empréstimo consignado, assim como uma retomada dos cartões de crédito.

O crédito ao consumidor recuperou um crescimento positivo, expandindo 2% na comparação trimestral graças à nossa liderança no segmento automotivo. É interessante notar que a carteira de PMEs registrou crescimento sólido na comparação trimestral, principalmente devido a uma maior demanda por crédito pelos governos governamentais. O segmento de grandes empresas apresentou uma tímida contração de 1% trimestre contra trimestre, após um forte 2T20, que os senhores hão de se lembrar. Os números de 12 meses virão um crescimento rápido registrado no 2T.

Finalmente, eu gostaria de rapidamente sublinhar que 68% da carteira de crédito pessoa física são compostos por empréstimos colateralizado, um grande avanço comparado com o ano passado, e praticamente estável quando comparado com o 2T20.

Quanto à nossa carteira de empréstimos diferidos, que apresentamos pela primeira vez no trimestre anterior, essa carteira que totalizou R\$46,7 milhões, uma queda de basicamente R\$3 bilhões no período. Essa quantia foi concentrada em nossa carteira de crédito pessoa física e produtos não garantidos, portanto melhorando o perfil de risco da carteira.

A inadimplência de 15 a 90 dias na carteira de empréstimos diferidos correspondeu a 5,1%. Dada sua decomposição, temos ali quase $\frac{3}{4}$ de pessoa física e $\frac{1}{4}$ de PMEs e grandes empresas na proporção dessa inadimplência de 15 a 90 dias. Então, o nível de endividamento é maior, mas muito próximo de nossa carteira total do Banco, como poderemos ver nos próximos slides.

É importante enfatizar que mais de 50% da carteira diferida de pessoa física é colateralizada, com 90% dos empréstimos com *rating* de AA a C. Como podem imaginar, é um *rating* melhor.

Agora, passando à captação. Aqui podemos ver como a nossa captação aumentou e melhorou, tanto na comparação trimestral quanto anual. A maioria de seus componentes teve bom desempenho, exceto o instrumento mais caro, letras financeiras, que nós reduzimos como forma de melhorar nosso custo de captação.

Com a pandemia da covid-19, nós testemunhamos tanto os clientes depositando mais, como um movimento de procura por qualidade. Portanto, beneficiando nossos instrumentos de captação que estão no balanço e explicando parte da evolução na comparação anual.

Essa dinâmica está alinhada com a nossa estratégia de otimizar nossos custos de captação e volumes a níveis que apoiem o crescimento da nossa carteira de crédito, e apoiem o que eu comentei na atualização estratégica sobre a nossa abordagem de investimentos.

No próximo slide, vemos como as comissões evoluíram de forma positiva no trimestre, crescendo 16% trimestre contra trimestre. Uma atividade econômica mais forte e níveis de transacionalidade melhores reverteram as comissões novamente para uma tendência de alta, principalmente em cartões e aquisição, corretagem a colocação de títulos imobiliários, conta corrente e operações de crédito, por exemplo.

No próximo slide, vemos a qualidade dos ativos no Santander. A inadimplência de curto prazo se deteriorou ligeiramente, mas de maneira controlada e em níveis muito razoáveis em níveis históricos. Ainda vemos números controlados no estágio inicial.

As dívidas vencidas há mais de 90 dias têm uma boa evolução dadas as condições atuais do mercado e decisões tomadas durante a pandemia. Um destaque importante que eu gostaria de sublinhar é o índice de cobertura de 307%. Tal nível conservador, combinado com o bom desempenho da carteira de crédito diferido que eu mencionei há alguns slides, sustenta nossa visão de que é improvável que tenhamos uma nova rodada de provisões extraordinárias no futuro.

No slide 34, vemos o desempenho de nossas provisões para devedores duvidosos no trimestre. As provisões retornaram a um nível mais estável, com queda na comparação trimestral e voltando a níveis ainda mais baixos, níveis razoáveis. Além disso, tivemos uma melhora na recuperação de empréstimos inadimplentes, na parte vermelha da coluna. É importante destacar que estamos mais ágeis na recuperação, agindo de forma deliberada e antecipada nessa parte da carteira.

A seguir, vemos as tendências de nossas despesas no trimestre. Despesas totais cresceram abaixo da inflação no período, aumentando 2% em 2020 em comparação com 2019, levando nosso índice de eficiência a permanecer mais ou menos no mesmo nível.

Continuamos a empreender bons esforços para controlar nossos custos, com algumas iniciativas que começaram antes mesmo da pandemia, conforme mencionado nos slides anteriores. Como tem acontecido nos últimos anos, continuamos e continuaremos tentando melhorar nossa eficiência.

Passando a capital e liquidez, temos números confortáveis para enfrentar o momento que estamos vivendo. Nossa captação atingiu um índice *loan to deposit* de aproximadamente 88%, uma melhora significativa ano contra ano. Ao final de setembro, nosso índice de Basiléia atingiu 14,9%, com o nosso *core equity tier 1* acima de 12%, um nível em linha com o nosso objetivo a médio prazo.

Olhando para os nossos principais indicadores, apresentamos uma evolução positiva no 3T20. Já comentei sobre eficiência. A recorrência também está começando a se recuperar, positivamente influenciada por fortes números de comissões, ao passo que nossa rentabilidade permanece em níveis saudáveis, com retorno sobre o capital, ROE, acima de 21%.

Os comentários finais começam reiterando nosso compromisso em apoiar nossos clientes, colaboradores e a sociedade, ao mesmo tempo entregando uma boa rentabilidade para nossos acionistas.

Nos apoiamos em um forte modelo de negócios, reforçado pelo engajamento de nossos funcionários e nossa percepção assertiva dos ciclos de negócio, uma sólida combinação que nos permitiu reagir rapidamente e nos antecipar e capturar oportunidades de mercado.

Gostaria de agradecer a todos pela atenção nesta apresentação trimestral mais longa que o usual, e ficamos agora disponíveis para responder a suas perguntas. Muito obrigado.

Mario Pierry, Bank of America (via *webcast*):

Poderia discutir o comportamento da sua carteira reprogramada, uma vez que os períodos de carência estão expirando?

Angel Santodomingo:

Mario, obrigado. Eu já dei na apresentação alguns dos números. Então, deixe-me abordá-los. Primeiro, a ideia de que a carteira caiu em R\$3 bilhões. Quando apresentamos essa carteira inicialmente, foi em julho, e estava próxima de R\$50 bilhões. Agora está em torno de R\$46 bilhões, R\$47 bilhões. Então, em primeiro lugar, a carteira está caindo. Os clientes estão pagando.

A segunda ideia é que eu lhe passei a ideia de 5,1%, e quase que $\frac{3}{4}$ da carteira são pessoas físicas, 25% PMEs e grandes empresas. Então, essa proporção de 5,1% está bem alinhada com o que nós temos no Banco.

Então, vemos ali a inadimplência a 4,6%, perto de 5%, mas já tivemos outros números nos últimos 12 meses. Então, a carteira está se comportando de uma forma natural. Aliás, os R\$3 bilhões que nós vimos de queda foram concentrados em empréstimos não garantidos e em pessoa física, portanto melhorando o perfil de risco da carteira.

Mas deixe-me lhes dar um pouco mais detalhes sobre a carteira, além do que já mencionei na minha apresentação. O NPL acima de 90 dias está abaixo de 1%. Lembrem-se, o Banco tinha 2,1%. Então, repito, o NPL acima de 90 dias está abaixo de 1%. Obviamente, a carteira tem que evoluir. Mas, sem dúvida alguma, a carteira parece estar desempenhando, de certa forma, até melhor do que o esperado. Por isso que mencionei que não esperamos ter mais provisões extraordinárias.

Otávio Tanganelli, Credit Suisse (via webcast):

Até que ponto o Banco está confortável de que não haverá nenhum requisito adicional para mais provisões nos trimestres seguintes? Será que o nível atual de cobertura é o suficiente?

Angel Santodomingo:

Obrigado, Otávio. 307% de índice de cobertura parece conservador para nós. Como você sabe, eu sempre falo isso para vocês, para nós, o índice de cobertura é um resultado. Não temos que atingir um nível específico. Depende de como classificamos as nossas carteiras e como as gerimos, não apenas com relação às necessidades regulatórias em termos de provisionamento, mas também de acordo com nossos modelos de risco.

Então, no final, chega a cerca de 300%, o que eu diria que já é um número elevado. Mas também significa que estamos confortáveis com a robustez do nosso balanço, o que inclui, a propósito, as provisões extraordinárias que foram feitas no 2T.

Eu já mencionei durante a apresentação que não esperamos fazer nenhum outro tipo de provisão extraordinária. Eu falei que negociamos os portfólios, aqueles R\$45 bilhões os quais eu mencionei na pergunta anterior. Nós temos aquela classe de índice de cobertura. Esses R\$3,2 bilhões são extraordinários no 2T e, além disso, provisionamos mais R\$3 bilhões no 4T19.

Eu acho que temos um balanço bem robusto e forte, mas temos que esperar e ver. Eu faria a mesma coisa quando falei sobre os resultados do 2T. Nós temos, portanto, que esperar, aguardar para ver como as coisas irão evoluir, as tendências econômicas, como será o momento da economia e do país, mas estamos confortáveis, respondendo à sua pergunta, tanto com relação à cobertura quanto às provisões. Para nós, é negócio que segue, como sempre.

Victor Schabbel, Bradesco BBI (via webcast):

No trimestre, ainda identificamos um aumento na carteira de renegociação, enquanto as despesas com as provisões já haviam feito uma correção. O que poderia explicar melhor esse tipo de comportamento?

Angel Santodomingo:

Na verdade, se você olhar os números em termos de provisionamento e as recuperações de crédito, as provisões voltaram a níveis semelhantes às aquelas provisões extraordinárias do 2T. E, como já mencionei durante a minha apresentação, as recuperações têm um desempenho positivo.

Creio que essas recuperações são uma parte básica do negócio. Nós já desenvolvemos muito esta área. É preciso ter muita inteligência nesta área. Não se trata apenas de *call calling*, porque exige muito mais do que isso. Temos equipes específicas trabalhando na área, e eu já falei sobre o emDia, que é uma unidade específica, uma subsidiária, mas também temos equipes específicas em cada uma das áreas trabalhando nessas recuperações.

De forma que, se você olhar os esforços específicos que tentamos fazer no NPL de 60 a 90 dias, mas também até em uma data antecipada, é preciso desenvolver esse tipo de inteligência para que realmente a coisa funcione.

Deixe-me dar um exemplo bem pontual: Loop e Troca com Troco. São dois negócios novos na cadeia de autos. Loop é uma subsidiária de “parar e vender” onde temos 50% de participação, junto com a Estapar. Loop está ajudando com as recuperações em termos de vender veículos em um local seguro, onde você estaciona o carro, ou você recupera o carro ou coloca lá para vender.

Troca com Troco é algo que teve início em julho. Você tem um carro financiado, começa a passar por dificuldades e então pode ir a em uma das 50.000 lojas com as quais temos acordo para entregar o seu carro, pegar um outro com nível inferior e ainda sair com a diferença.

Isso tem sido um total sucesso, temos feito mais de 3.000 carros por mês em apenas três meses, porque essa é uma forma de recuperação e também é uma forma de recuperação em parceria com as lojas filiadas.

Então, esse tipo de experiência que está acontecendo em todo o Banco, com inteligência, sendo capaz de entender a solução e dar soluções, não só tentando recuperar os carros da forma antiga tradicional, está nos dando sucesso. Isso está ajudando claramente no lado das provisões, e nós continuamos a fazer isso.

Jorg Friedmann, Citibank (via *webcast*):

O Banco atualmente é o maior catalisador entre os bancos, com uma CET1 de 12,3%. Como devemos ver sua política de pagamento de dividendos?

Angel Santodomingo:

Você tem razão, estarmos acima de 12% de CET1, e anunciamos ontem um dividendo de juros sobre capital próprio que consumirá mais ou menos 20 bps. Estamos falando, mais ou menos, de 12,1% antes do nosso lucro de outubro.

Então, temos várias variáveis aqui. Em primeiro lugar, como sabe, estamos limitados a uma casa de pagamento de dividendos de 25%. Então, isso é um ponto final. Estamos ajustando nossos juros sobre capital próprio ou pagamentos de dividendos a esse nível máximo estabelecido pelo Banco Central do Brasil.

Isso expira em dezembro. Depois disso, continuaremos gerenciando nosso capital da mesma forma que fizemos no passado. Ou seja, níveis de capital sempre em torno de 12%. Estamos em 11,4%, 11,5%, já estivemos em 12,6%. Então, em torno desse nível.

Como eu disse, 11,5%, 12% são níveis que, para o Brasil atual, são mais do que suficientes, são corretos em termos de manter o nosso *capital ratio*.

Outra variável, claro, é o retorno sobre o capital, que vem crescendo de forma razoável para permitir o pagamento de dividendos. Então, ajustamos o pagamento de dividendos.

O nosso raciocínio geral no passado foi, como temos retorno sobre o capital acima de 20%, temos o crescimento de nossos ativos em torno de 10%. Pode ser 8%, pode ser 12%, depende do momento, mas estamos nesse nível, o que nos deixa em um *payout* de mais ou menos 50%.

Mas isso não está escrito em pedra, dado que o principal ponto será o quanto nós queremos crescer os nossos ativos no futuro. Eu não quero colocar o crescimento futuro em risco por conta de uma decisão pontual, mas ter capital suficiente pra financiar os nossos ativos no futuro será a nossa forma principal de pensar e agir.

Marcos Assumpção, Itaú BBA (via webcast):

Qual é a perspectiva para 2021? Em relação ao PIX, como o PIX do Banco Central vai afetar o Banco no curto prazo?

Angel Santodomingo:

É por isso que, na parte de estratégia de apresentação, eu dediquei dois ou três slides ao crescimento dos clientes vinculados. Porque é vital que entendam isso para compreender o nosso crescimento.

Nós temos aumentado continuamente o número de clientes vinculados ativos. Estamos em 27 milhões, e tínhamos quase que metade disso há cinco anos. Então, nós estamos crescendo acima de 100.000 clientes por mês.

Então, a intenção aqui é termos essa renda, a influência dos clientes ativos, e, ao mesmo tempo, tornando nossos clientes atuais ainda mais vinculados.

O PIX, basicamente, tem a ver com a transacionalidade. No trimestre, todos os conceitos trimestre contra trimestre estão crescendo bem. Nós temos carros, cartões em torno de 18%, *asset management* se recuperando, 16%, operações de crédito em torno de 20%, e títulos com mais de 60%, em um total de 16% trimestre contra trimestre. Então, é pura transacionalidade. Isso vem dos nossos clientes vinculados. A variável a seguir, clientes vinculados.

Segundo ponto, no lado do PIX, acabamos de começar. 16 de novembro é quando o PIX começará a 'entrar ao vivo'. Nós começamos a utilizar o sistema do PIX do Banco Central. Temos um número comercial para o sistema PIX e já estamos oferecendo isso para os nossos clientes, eles já podem registrar suas chaves.

Agora, vamos ver. Alguns clientes também estarão ainda mais vinculados e ativos com o Banco. Então, essas tendências irão se compensar, mas eu não posso lhes dar um número agora porque ainda é muito prematuro.

Thiago Batista, UBS (via webcast):

Santander Brasil não reduziu ainda a posição do *overhedge*, pelo menos não o recurso alocado no exterior. Poderia comentar sobre a dinâmica futura do *overhedge*?

Angel Santodomingo:

Obrigada, Thiago. Sempre disse que temos a posição que temos. Temos uma nova regulação em vigor e que é aplicável para o fim desse ano e do próximo, onde essa situação será revertida e nos ajustaremos a ela. Não existe dúvida em relação a isso.

Até esse momento, nós temos atingido patamares que entendemos ser apropriados para o Banco. Então você está correto. Essa é uma situação.

Gustavo Schroden, Goldman Sachs (via webcast):

Alguns competidores privados estão indicando que despesas podem cair em termos nominais. É possível isso para o Santander? O que devemos esperar em termos de despesas operacionais e índices de eficiência em 2021?

Angel Santodomingo:

Aqui sempre dissemos, se assim posso dizer, que nossa luta é contra a inflação, como um destaque, mas na verdade, o verdadeiro destaque é o esforço contínuo do Banco pela eficiência. Como sabem, atualmente somos o banco mais eficiente, considerando os resultados do 2T20, claramente. Veremos em relação ao 3T20, mas mantemos os mesmos níveis de eficiência, em torno de 36% e 37%.

Lembrem que no ano passado, tanto no *Investor Day* como na divulgação de resultados do 4T20, eu destaquei que entraríamos em outra rodada de eficiência de custos, claro, não sabíamos nada sobre covid até então.

Isso já está no nosso DNA. É algo que o Banco tem institucionalizado nos últimos anos. Eu venho conversando há já muito tempo com todos sobre industrializar os processos, o *go to market* etc., e nós continuamos a fazer isso, e vamos continuar fazendo isso.

E achamos que ainda há um espaço. Achamos que o Banco ainda tem a capacidade de tornar os processos mais enxutos, de ter um *time to market* mais rápido.

Eu falei sobre crédito imobiliário. O crédito imobiliário, agora, está com *go to market* 50% mais rápido, considerando 18 meses atrás. Então, isso é outra melhoria em eficiência.

É também, a questão do custo unitário. Nós temos o menor custo unitário por operação no mercado, e isso é algo que iniciamos há três ou quatro anos. Não se faz isso em um trimestre apenas.

Então, é hora de responder à sua pergunta: sim, nós vamos continuar ainda mais com esse foco e tentaremos continuar mantendo níveis ainda melhores de eficiência. Isso dependerá de como vamos na parte operacional do demonstrativo de resultados, mas tentaremos manter essa alavancagem, esse equilíbrio entre custo e receita bem feito, para que isso se reflita em nosso índice de eficiência.

Tito Labarta, Goldman Sachs (via webcast):

As despesas estão caindo. Você acha que continuará há haver pressão sobre os spreads, ou eles já estão próximos a um nível bem baixo?

Angel Santodomingo:

Há uma discussão entre o spread e o mix. Isso eu falei durante a apresentação sobre a margem financeira bruta. Com relação ao spread, dependendo do trimestre e do segmento, e talvez da situação, e também já vimos a regulamentação que eu já mencionei em trimestres anteriores, eu acho que isso é algo que cada um dos bancos vem tentando manter.

Mas sempre existe pressão, e isso pode ser mitigado através de várias maneiras. Através de um pouco de volume, em termos de que isso dilui um pouco o retorno dos ativos e, como já falei, das comissões, incluindo o custo de controle e custo do risco, como já fizemos no passado.

Você fez uma perda geral e merece uma resposta geral, porque depende do produto, porque existem produtos que estão claramente estáveis. Temos uma posição no mercado em algumas áreas em que somos líderes de mercado, e que já estamos claramente muito acima dos nossos pares, e mantemos essa posição, porque todas as ofertas, todos os serviços estão sendo oferecidos, estão ali e estão bem posicionados.

Então, é mais ou menos um pouco do mix. Mas eu diria, falando sobre NIM, que sempre haverá alguma pressão.

Carlos Gomez, HSBC (via webcast):

Será que a aquisição de Toro já foi totalmente nesses resultados, ou ainda existem pagamentos a serem considerados? E que outros tipos de investimentos ou integração talvez ainda sejam exigidos pelo negócio?

Angel Santodomingo:

Não, Toro não está refletido no resultado deste trimestre. Nós assinamos e esperamos fazer o fechamento da negociação até o final do ano, dependendo da aprovação regulatória, o que é um processo comum nesse tipo de transação.

Esta é uma operação que nós anunciamos, e nós achamos que as margens de Toro estão indo na direção que desejávamos. E juntamente com o Pi, era uma transação que fazia muito sentido em termos de pensarmos sobre o Brasil dos próximos anos. Portanto, estamos muito positivos com relação a essa operação, e como isso coloca o Banco posicionado nessas plataformas.

Provavelmente, eu diria que veremos a integração de Toro entre o 4T20 e o 1T21. Dependerá da aprovação regulatória.

Domingos Falavina, JPMorgan (via webcast):

Será que Getnet pode acrescentar uma porcentagem ano a ano? O que levou a isso? Foi o spread da antecipação de pagamentos? O que levou a esse número?

Angel Santodomingo:

Em primeiro lugar, a Getnet está melhorando fortemente em termos de participação de mercado, volumes etc., e tudo isso tem a ver com várias partes do negócio. Eu diria que, basicamente, três partes de onde vêm a receita.

O desempenho em outubro continua a ser absolutamente forte. Estamos muito positivos e confiantes de que a subsidiária Getnet chegará a 15% de market share em termos das suas atividades.

Nós estamos fortemente nos dirigindo ao lado do e-commerce. Eu mencionei durante a minha apresentação, falei sobre o crescimento que estamos observando, um crescimento de 10x no lado do e-commerce. Eu também falei a vocês nos últimos trimestres que a Getnet está investindo para aumentar, ou abrir um pouco a quantidade de serviços oferecidos.

Do lado dos cartões, a discussão é um pouco diferente. Do lado dos cartões, a evolução ano a ano é fortemente impactada, entre outras coisas, pelo 2T. Lembre-se que, neste trimestre, todo mundo sofreu com o baixo nível de transacionalidade. Então, um nível relativo nos 12 meses de cerca de 10%, e 17% ou 18% de aumento trimestre contra trimestre, 2T contra 3T. Portanto, a tendência é positiva. Eu também já falei sobre transações digitais etc.

Já estamos observando uma atividade mais forte na área de veículos, tanto por parte dos correntistas quanto não correntistas, do lado digital e não digital, de forma que eu creio que a tendência continuará sendo positiva.

Na verdade, este 2T foi um aumento pontual, além de outras coisas, como questões regulatórias.

Marcelo Telles, Credit Suisse:

Muito obrigado pelo tempo dedicado a nós. Tenho duas perguntas. A primeira, com respeito à evolução do NII daqui para frente. Temos uma margem financeira sob pressão neste trimestre, tanto no lado de clientes quanto no lado de tesouraria. Como deveríamos pensar na evolução do NII daqui para frente? Esperam crescer mais ou menos em tandem com a carteira de crédito? Ou existe alguma coisa negativa que pode levar a um crescimento mais lento?

E a segunda pergunta é sobre a linha de despesas operacionais. Vocês tiveram um bom declínio na linha de outras despesas operacionais. Quão sustentável é isso, esse novo nível inferior de outras despesas operacionais? Quão sustentável é isso daqui para frente? Muito obrigado.

Angel Santodomingo:

Obrigado, Marcelo. Em relação à margem financeira, NII, eu já elaborei um pouco na pergunta anterior. Temos várias partes aqui. No lado de ativos, eu mencionei que temos um movimento, de certa forma, misto no movimento de volume. No mix, estamos vendo mais atividade colateralizada nos trimestres recentes, o que significa que acabamos com NII líquido de risco melhor, mas a margem financeira bruta sob pressão.

Então, a margem completa é líquida de risco. Isso que é importante que compreendam. Nós temos outros produtos. Por exemplo, o cheque especial, que sofreu, isso por

regulamentação em janeiro passado, não de se lembrar. Por enquanto, isso continua tendo o mesmo efeito na base de receita dos últimos 12 meses.

Agora passando um pouco para grandes empresas e empresas, o que nós vemos é uma duração mais longa em termos gerais. Os volumes, como vimos no trimestre, estão relativamente estáveis.

Então, se juntarmos tudo, o que eu diria é que o NII, dado o volume e o que eu já mencionei, deve manter uma tendência positiva. No lado dos ativos, o NII deve ficar por aí.

No lado do passivo, estamos vendo um forte crescimento, que se deve ao volume, e também ao spread e ao custo de captação que eu mencionei.

Estamos reduzindo fortemente as letras financeiras. Há coisa de um ano e meio, nós tínhamos mais de R\$65 bilhões de letras financeiras, e agora temos R\$17 bilhões. Não me surpreenderia se chegássemos a menos de R\$10 bilhões no ano que vem. Isso é custo de captação.

Do lado de passivos, nós temos uma forte influência do que temos no balanço. Estou falando de poupança, de duração. Então, bom volume, boas expectativas. Então, a margem financeira total, eu diria que ficaria no território positivo. E temos também comissões, crescimento etc.

Mas essa é uma linha volátil por definição. Vamos pegar os últimos quatro trimestres, porque eu acho que é mais fácil do que pegar só a volatilidade de um trimestre. Nos últimos quatro trimestres, se não estou enganado, essa linha ficou constante; talvez ligeiramente declinante.

Então, na comparação anual, permanece estável, e em bases trimestrais, com volatilidade. De novo, uma volatilidade que eu não mencionei, mas você perguntou o NII, a margem financeira de atividades de mercado. Nós tivemos um 2T muito forte de atividade de mercado em torno de R\$2,5 bilhões. Mas se olharmos os níveis históricos, o número tende a ser inferior a R\$2 bilhões.

Então, tivemos um 2T muito positivo em termos de atividade de mercado, mais que no 1T, que foi mais baixo que o normal. Foi em torno de R\$1,8 bilhão, R\$1,9 bilhão, R\$1,7 bilhão, R\$2 bilhões. Esse é o número normal que temos tido já há muito tempo nos últimos trimestres.

Jorge Kuri, Morgan Stanley:

Bom dia a todos. Eu gostaria de voltar à questão de provisões e qualidade de ativos. Eu entendo que o Banco se sinta bem confortável com as provisões já feitas e com o índice de cobertura que o Banco tem. Olhando o índice de reservas em comparação com seus pares, vocês têm 60% de coberturas, e os outros grandes bancos do Brasil têm 80%. Olhando o seu índice de cobertura ajustado por empréstimos renegociados que requerem provisões. Ele está abaixo de 100%. Está em torno de 80%, e os pares estão em torno de 120%.

Eu entendo que vocês não têm que estar no mesmo nível dos bancos pares, mas o número parece baixo. Se isso é justificável ou não. Talvez uma forma para entendermos a sua lógica das provisões seria ter o NPL esperado. Então, vocês estão criando provisões com base nas perdas esperadas.

Poderia compartilhar qual é a inadimplência esperada nos empréstimos renegociados? Qual será a NPL, a inadimplência em comparação ao número atual? Isso para entendermos o nível de provisões que o Banco tem atualmente.

Angel Santodomingo:

Obrigado pela pergunta, Jorge. A minha primeira reação a tudo que você mencionou é que, obviamente, as carteiras não são iguais. Eu mencionei a parte colateralizada da nossa carteira pessoa física, ou o tipo de crescimento que tivemos no setor de pequenas e médias empresas. Então, eu dei todos os detalhes durante a minha apresentação. Comparar esses índices gerais, acho que às vezes não leva em consideração o mix da carteira.

Então, falando sobre as R\$46 bilhões que nós temos de empréstimos renegociados, eu acho que eu mencionei, nós temos abaixo de 1% de índice de NPL de 90 dias. Isso era muito maior antigamente. Eu não vou repetir os números, mas obviamente isso é uma evolução.

Temos mais de 50% da parte com garantia, 83% dos clientes escolheram 60 dias, não foram nem para 90 dias e já começaram a pagar. Os outros bancos chegaram a 120 dias, e nós fomos santos há 60 dias. E só 17% da carteira de clientes optou por 90 dias.

Então, hoje, já falando sobre a nossa carteira, nós temos esse tipo de desempenho, de uma forma natural. Ainda não estamos em um período em que temos clientes inadimplentes, que estão em moratória etc. Isso, de certa forma, está no passado. Então.

Então, esse índice de NPL de 90 dias, você perguntou se ele vai aumentar nos próximos meses. Provavelmente, sim, mas ainda temos níveis muito bons, e é por isso que achamos que não precisaremos de mais provisões, PDDs extraordinárias.

Fizemos uma provisão extraordinária grande no 2T que estava à nossa disposição para ser utilizada. O que quer que utilizemos, qualquer que seja o índice que você queira usar, nós achamos que temos conforto. Inclusive, o índice de cobertura de mais de 300%. Acho que eu já elaborei o suficiente sobre esse ponto.

Thiago Batista, UBS:

Bom dia. Eu tenho uma pergunta sobre os programas atuais. Vocês originaram R\$10 bilhões, mais ou menos, desses programas neste trimestre no segmento de PMEs. Poderiam falar um pouco sobre como esses programas estão impactando as margens do Banco e o custo do risco?

Eu acredito que as margens desse programas talvez sejam bem menores, e provavelmente o capital exigido também seja menor. O senhor poderia falar um pouco sobre essa dinâmica, e como esses programas estão impactando o resultado do Banco?

Angel Santodomingo:

Claro. Obrigado Thiago. Sim, você está certo, está um pouco acima de R\$10 bilhões em três principais programas: FGI, Pronampe e CGPE. Existem condições diferentes. Eu não vou falar detalhadamente sobre eles, nem dar muitos detalhes, mas você tem

razão. Eles tendem a ter um spread menor, e o custo do risco também menor. E dependendo do programa, você a liberar algum capital.

O mais agressivo é esse último que eu mencionei, o CGPE, e os outros tem quantias diferentes quanto ao impacto sobre o capital. No final, eles tendem a ter um bom spread e um custo de risco razoável. Em alguns casos, você até libera um pouco de capital. O mais agressivo, como eu já disse, é esse último. Então, a resposta é sim.

Operadora:

Obrigada. A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Eu passo novamente a palavra para o Sr. Angel Santodomingo para suas observações finais.

Angel Santodomingo:

Muito obrigado por estarem conosco. Foi uma apresentação um pouco mais longa do que o normal. Espero que tenham achado a apresentação útil com relação à atualização dos resultados, especialmente se comparado ao nosso Investor Day de 12 meses atrás.

Caso tenham alguma pergunta adicional, a nossa equipe de Relações com Investidores e eu mesmo estaremos à sua disposição.

Muito obrigado pela participação dos senhores, e espero vê-los novamente no próximo trimestre.

Operadora:

A audioconferência do Banco Santander Brasil chegou ao final. Obrigada pela sua participação, e tenham todos um bom dia.

"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"