

**Operadora:**

Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados relativos ao 4T14 do Banco Santander Brasil. Presentes aqui estão o Sr. Angel Santodomingo, Vice-Presidente Executivo e CFO, e o Sr. Luiz Felipe Taunay, responsável pela área de relações com investidores.

Esta teleconferência está sendo transmitida simultaneamente pela Internet, no site de Relações com Investidores do Banco Santander, em [www.santander.com.br/ri](http://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 maiores 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 recebidas pelo *webcast* terão prioridade de resposta. Caso desejem realizar a pergunta via telefone, pressionem \*1. Se a qualquer momento sua pergunta for respondida, aperte \*2 para se retirar da fila. O número de perguntas é limitado a duas por participante. Caso tenha alguma pergunta adicional, solicitamos que retorne à fila.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência relativas às perspectivas de negócio 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, portanto, conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora eu gostaria de passar a palavra ao Sr. Angel Santodomingo, Vice-Presidente Executivo e CFO. Sr. Santodomingo, pode prosseguir.

**Angel Santodomingo:**

Bom dia a todos, e muito obrigado pela participação na teleconferência dos resultados de 2014 do Banco Santander Brasil.

Como podem observar no índice, na lista de conteúdos, eu gostaria de falar aos senhores sobre uma visão do cenário macroeconômico, os principais destaques do 4T14, a evolução da performance dos resultados do trimestre e nossa atividade comercial, e finalmente trataremos das considerações finais.

Na página quatro, falarei sobre a perspectiva macroeconômica e o seu consenso. As expectativas do mercado têm evoluído, refletindo o pacote de medidas anunciado pelo Governo no início de janeiro de 2015. A expectativa do mercado é de um cenário macroeconômico ainda de baixa atividade em 2015, com inflação acima da meta, o que exigirá provavelmente um nível maior de taxa de juros.

Para 2016, é esperada uma recuperação gradual da economia, com o crescimento do PIB ao redor de 1,5%. O consenso de mercado para taxa de juros é de 12,5% para 2015 e 11,5% para

2016. No mercado de câmbio as expectativas apontam para um patamar mais elevado, ao redor de R\$2,80 e R\$2,90 nos próximos dois anos.

Com esse cenário, continuaremos a acreditar que o Brasil irá superar os desafios econômicos de curto prazo, principalmente com as medidas anunciadas pelo Governo. E o País, para nós, continua sendo uma boa oportunidade de crescimento no médio e longo prazo. Esperamos que 2016 e 2017 sejam anos bem positivos.

Agora na página seis, temos os destaques dos resultados do 4T e a sua comparação com o trimestre anterior. Eu gostaria de destacar os principais destaques dos resultados.

Primeiro, a carteira de crédito ampliada, que cresceu 6% no trimestre, com evolução positiva em todos os segmentos pela primeira vez nos últimos oito trimestres. Foi a primeira vez que vimos esse comportamento positivo em todos os segmentos. Captação de clientes cresceu 4% no trimestre.

Em segundo lugar, o Banco segue com uma posição adequada em termos de capital e liquidez, como indicado nos últimos trimestres, refletindo uma solidez em seu balanço. O índice de Basileia atingiu 17,5%, com Tier I de 16,1%. O índice crédito/depósitos alcançou 98%.

Em terceiro lugar, com relação aos resultados, no lado direito, as receitas totais cresceram 2% no trimestre, como resultado, principalmente, do crescimento das comissões, como os senhores podem observar. A margem financeira bruta manteve-se estável no período.

O resultado de PDD mostrou redução de 14% no trimestre, impactando positivamente a evolução da margem líquida de PDD, que cresceu 8% durante o período.

As despesas gerais seguem sob controle, com crescimento de 3% no trimestre, e continuando a crescer bem abaixo da inflação em 12 meses, como vem sendo repetido nos últimos trimestres, sendo um de nossos principais objetivos. O lucro líquido totalizou R\$1,5 bilhão, R\$ 1,521 bilhão, no 4T14, com aumento de 4%.

Por último, gostaria de destacar que a qualidade dos ativos, que aparece na parte inferior do slide, continua a melhorar. O índice de inadimplência acima de 90 dias mostrou redução de 38 bps no trimestre, enquanto o índice de cobertura atingiu 180%, o maior patamar da série por um longo período. Estes foram acompanhados por boa qualidade dos indicadores antecedentes, acima de 90 dias, que mencionarei adiante.

Agora, passando para a página oito, temos a evolução do trimestre e o resultado do nosso lucro líquido. Como falei, o lucro líquido totalizou R\$1,521 milhões, com aumento de 4% no trimestre, enquanto no acumulado o resultado de 2014 foi de R\$5,8 bilhões, com aumento de 2% com relação a 2013. O aumento do trimestre também foi o melhor quando comparado aos últimos anos.

Na página seguinte, número nove, vemos as principais linhas do nosso resultado. Começando com receitas, como já mencionei, a margem financeira bruta manteve-se estável no trimestre e reduziu 7% em 12 meses. Os principais motivos dessa evolução, como já mencionado nos trimestres anteriores, continuam a ser o plano de otimização de capital realizado em Janeiro, e também o impacto da mudança de *mix*. Não há nada de novo nesta área.

As comissões cresceram 8% no trimestre e também em 12 meses. O último, como sabem, já foi ajustado pelos impactos pontuais para podermos fazer uma análise mais pontual.

A margem financeira bruta foi estável no trimestre, e a receita total teve um aumento de 2% no trimestre.

O resultado de PDD mostrou redução de 14% no trimestre. Analisando o ano inteiro de 2014, totalizou R\$9,4 bilhões, com uma redução de 20% versus 2013, e quase 30% se compararmos com 2012, quando atingimos R\$13,2 bilhões de provisões. Isso reflete uma estratégia de crescer em produtos de menor risco; e esta melhoria também se reflete na evolução do custo de crédito, que foi reduzido em 66 bps no trimestre e 120 bps em 12 meses.

As despesas gerais, como também aconteceu nos últimos oito trimestres, mantiveram-se sob controle, com crescimento anual de 3%, como já mencionei, bem abaixo da inflação, refletindo nossos esforços para aumentar a produtividade e eficiência. No trimestre, as despesas gerais cresceram também 3%, principalmente em função dos impactos sazonais que já mencionei. Desta forma, o lucro líquido apresentou um crescimento de 4% em três meses.

Observando linha a linha, no próximo slide, temos a evolução dos principais pontos da margem financeira. A margem financeira bruta no 4T foi de R\$7 bilhões, permanecendo estável com relação ao trimestre anterior. A redução de 1% da margem de crédito foi compensada por depósitos e outros. Esta redução de 1% na margem de crédito é explicada pela compressão de spread que resultou da mudança de *mix*, como pode ser observado no lado direito do slide.

O impacto do spread por produto dentro do mesmo segmento foi, na verdade, positivo. Portanto, a evolução foi positiva, e a mudança de *mix* que explica a queda na margem financeira bruta.

A mudança de *mix* também pode ser evidenciada pelos seguintes exemplos: crédito imobiliário, que apresentou crescimento superior a outros produtos; e os saldos dos produtos rotativos também apresentaram redução no trimestre. Outro exemplo é que grandes empresas também tiveram crescimento superior aos outros segmentos.

Na comparação anual, a margem financeira totalizou R\$27,6 bilhões, com uma redução de 7%. Isso foi parcialmente explicado pela redução de R\$1,2 bilhão da margem de crédito, que também, novamente, está relacionada ao *mix* que levou à compressão de spread; e parcialmente é explicada pela redução de R\$1,1 bilhão de outras margens.

Aproximadamente 2/3 dessa redução nas linhas Outras vêm do impacto do nosso plano de otimização de capital. Excluindo este impacto, a margem financeira bruta teria reduzido em torno de 4,5% em 12 meses, em vez de 7,3%.

Agora passando para o slide seguinte, onde vemos a carteira de crédito, tivemos mais um trimestre na carteira de crédito onde houve aceleração com crescimento, como já mencionei, em todos os segmentos, tendo uma evolução positiva. A carteira de crédito ampliada totalizou R\$310 bilhões, com aumento de 6% em três meses e 11% em 12 meses, comparado positivamente com os outros competidores privados do setor.

Mesmo desconsiderando o efeito da variação cambial, se quisermos fazer a atualização, a carteira registrou um bom crescimento em ambos os períodos. O segmento de grandes empresas continua sendo uma das principais alavancas de crescimento, com aumento de 9% no trimestre e expressivo 22% em 12 meses.

No segmento pessoa física, o produto crédito imobiliário deve ser destacado, com aumento de 10% no trimestre e 36% em 12 meses. A performance do segmento pessoa física continua sendo negativamente impactada pelas operações de consignado, como já mencionamos em

trimestres anteriores. Excluindo este produto, o segmento teria crescido 3% no trimestre e 8% em 12 meses.

Financiamento ao consumo é outro ponto que destacamos. Esta carteira mostrou um ligeiro aumento de apenas 1% no trimestre, e uma redução de 3% em 12 meses. Isso merece uma explicação, porque apesar da queda na comparação anual, o Santander teve desempenho melhor que o mercado. Como sabem, esse mercado está em processo de declínio, mas, mesmo assim, assumimos a posição de liderança no financiamento de veículos, bem acima do nosso market share normal.

A carteira de pequenas e médias empresas cresceu pela primeira vez em muitos trimestres, 2,4% no trimestre, mostrando uma tendência positiva, como resultado dos esforços do Banco voltados para a melhoria da plataforma deste segmento. Neste ano de 2015, esperamos melhorar ainda mais esta plataforma e o segmento tende evoluir. Este segmento é bem estratégico para o Banco.

Na página 12, falando de captações, vocês podem observar a evolução do *funding*, que reflete nosso foco em clientes e na sua vinculação. O *buffer* de liquidez atinge seu mais alto nível em dezembro de 2014.

Finalmente, a captação de clientes, como podem observar, atingiu R\$252 bilhões, crescendo quase R\$30 bilhões em 12 meses e R\$8,5 bilhões no trimestre. A evolução em 12 meses ultrapassou o crescimento observado da carteira de crédito no mesmo período, resultando, como disse, no índice de depósitos/crédito que alcançou 98% em 2014, uma redução de 5 bps em 12 meses, e estável no trimestre.

Captação total, incluindo fundos de investimento, totalizou R\$450 bilhões, com crescimento de 16%, ou R\$63 bilhões no ano, e 4% em três meses, ou R\$ 16 bilhões. Esses dois números que são bem importantes, como podem ver. Fundos de investimento alcançaram um total de R\$164 bilhões, uma alta de 13% em 12 meses e 2% no trimestre.

Agora na página seguinte, podemos ver comissões totais, que totalizaram R\$11,1 bilhões, um aumento de quase 4% em 12 meses. Como já foi mencionado em minhas palavras introdutórias e também em trimestres anteriores, a evolução anual está impactada pela alteração do reconhecimento das apólices de seguro de vida e pela venda das atividades de gestão de ativos. Excluindo estes efeitos, as comissões crescem a um ritmo normalizado de 8% em 12 meses, permitindo uma comparação pontual.

Observando linha a linha, posso destacar comissões de seguros, que apresentaram uma redução de 1% em 12 meses, novamente por essas questões pontuais. Se excluirmos o impacto, teríamos um aumento de 8% em 12 meses, que seria como a evolução real dos negócios.

Em relação à administração de fundos, a evolução do ano teria crescido 10%. Como já mencionei, no trimestre as comissões totais cresceram 8%, impulsionadas principalmente por maiores comissões com seguros, cartões e operações de crédito. O crescimento de 33% nas comissões de seguros reflete a concentração das renovações de apólices no trimestre.

Falando agora sobre despesas gerais, na página 14, observa-se a abertura das despesas. Despesas totais, excluindo depreciação e amortização, cresceram 4% no trimestre e 2% em 12 meses. Incluindo depreciação e amortização, as despesas totais aumentaram 3% no ano e no trimestre. Cabe notar que, no ano, os gastos têm evoluído continuamente bem abaixo da inflação. O aumento das despesas no trimestre reflete principalmente o impacto de perímetro, GetNet, e também o acordo salarial. O bom desempenho observado em 12 meses, como mencionado, a evolução bem abaixo da inflação, é resultado dos nossos programas de

produtividade e eficiência, que continuam e continuarão durante todo o ano de 2015. Ainda esperamos que os custos cresçam abaixo da inflação.

Na página 15, página seguinte, podem observar os indicadores de inadimplência, que continuam mostrando melhoria na qualidade da nossa carteira. O índice de inadimplência acima de 90 dias reduziu 37 bps, quase 40 bps em 12 meses, com melhora tanto em pessoa física, - 26 bps, quanto em pessoa jurídica, -36 bps.

No trimestre, a inadimplência reduziu em 38 bps, também com melhora em ambos os segmentos. A inadimplência de 15 a 90 dias, um indicador antecedente, também mostra melhora de quase 20 bps no trimestre.

Finalmente, o índice de cobertura atingiu 180%, o que representa um aumento de 10 p.p. no trimestre, permanecendo em um nível bem confortável, e também se mantendo em um patamar histórico. Esperamos que nosso portfólio continue crescendo, ao mesmo tempo em que mantemos a qualidade da carteira.

Em termos de PDD, que aparece na página seguinte, atingimos um total de R\$9,4 bilhões em 2014, o que representa uma redução de 20% versus o mesmo período de 2013, e outros 10% versus 2012. Como eu mencionei anteriormente, esse montante alcançou R\$ 13,2 bilhões em 2012, comparado com o montante de R\$ 9,4 bilhões em 2014, uma redução de quase 30%.

O custo do crédito reflete esta evolução positiva, como mencionado anteriormente, que foi a mudança de *mix*, apresentando uma redução de 120 bps em 12 meses, o que tem uma comparação positiva com a queda de 100 bps que vimos no spread de crédito, refletindo aquilo que já mencionei com relação à mudança do *mix*.

Agora, os indicadores de performance. No próximo slide vocês veem que o índice de eficiência atingiu quase 54%, com aumento de 300 bps no trimestre. O índice de recorrência atingiu 67%, com melhora de 280 bps em três meses. E finalmente, o retorno sobre o patrimônio líquido médio atingiu 12,1% no 4T14, aumentando 45 bps em relação ao trimestre anterior, e notáveis 160 bps em 12 meses, quando comparado com o 4T13. No acumulado de 2014, o retorno sobre o patrimônio líquido médio teve uma melhora de 55 bps. Como vocês veem, é uma tendência positiva.

E finalmente, os indicadores de liquidez e capital. Como mencionei, o Banco mantém uma posição adequada em termos de liquidez, com fontes de captação estáveis e estrutura de funding adequada.

O índice *loan to deposit* atingiu 98%, uma redução de quase 5 bps em 12 meses, e um ligeiro aumento no trimestre. Esta melhora em 12 meses reflete uma boa performance das captações, com o crédito sendo totalmente “fundado” através de captações de clientes.

O Índice de Basileia atingiu 17,5%, como já mencionei na introdução e como os senhores já sabem, basicamente composto pelos instrumentos de Tier I. A redução de 128 bps no trimestre foi decorrente, em parte, do aumento do risco de crédito, em função do aumento das operações com clientes na carteira de crédito. Esperamos que isso seja revertido no primeiro trimestre, devido ao fim das operações.

Como conclusão, no último slide que eu gostaria de apresentar aos senhores, as principais mensagens que eu gostaria de compartilhar com os senhores são as seguintes: primeiro, a carteira de crédito mantém uma tendência de recuperação, com crescimento em todos os segmentos, com mudança no perfil de risco, levando à melhora na qualidade da carteira. Esta melhora tem se refletido na evolução do spread líquido de risco, como já foi mencionado em trimestres anteriores.



Também como mencionado no passado, em trimestres anteriores, 2014 foi um ano com pressão sobre nossas linhas de receita. Além da já mencionada compressão dos spreads, principalmente vinda da nossa mudança de *mix*, tivemos também o impacto do plano de otimização de capital, realizado em janeiro de 2014. Contudo, as receitas já mostram uma tendência positiva, com comissões registrando um crescimento saudável.

As despesas gerais seguem sob controle, com evolução anual bem abaixo da inflação. Os planos de produtividade e eficiência estão rendendo os resultados esperados, mas, novamente, o ponto mais importante é continuar com foco na transformação do banco com visão para o cliente. Continuamos a investir entre R\$3 bilhões e R\$5 bilhões por ano, e pretendemos manter esses níveis de investimento no futuro.

Nesse sentido, estamos trabalhando no nosso modelo comercial, como já devem ter ouvido falar, que foca no crescimento sustentável. No final de 2014 lançamos o nosso novo modelo comercial 'CERTO', que tem por objetivo simplificar processos, melhorar o nível de serviços, e ainda dedicar mais tempo de nossas equipes da rede de agências para atividades comerciais com o cliente.

Outras ações que compartilhamos com vocês ao longo de 2014, como a nossa estratégia de pequenas e médias empresas e pessoas físicas, com um modelo comercial e operações inorgânicas como a aquisição do SuperBank, Bonsucesso, GetNet e outros.

Estamos preparando o Banco para seguirmos fortalecidos para 2015. Tentaremos obter e apresentar para os senhores. As prioridades de gestão são continuar entregando resultados enquanto melhoramos o desempenho na parte superior do P&L, como mencionado nos trimestres anteriores.

Muito obrigado, e agora estamos prontos para responder quaisquer perguntas dos senhores.

**Saul Martinez, JPMorgan:**

O senhor poderia falar por que suas margens de empréstimos continuam caindo, embora isso tenha aumentado no nível do sistema? Outros concorrentes que também fizeram mudança de *mix* em direção a produtos com margem de menor risco tiveram margens financeiras estáveis ou mais elevadas desde 2T14.

**Angel Santodomingo:**

Muito obrigado pela pergunta, Saul. Como o senhor mencionou na sua pergunta, sim, as margens de crédito continuam a cair, mas basicamente, entre 80% a 90% dessa queda são explicados pela mudança do *mix*.

Por exemplo, se analisarmos apenas o trimestre, tivemos uma queda acentuada naquilo que chamamos de rotativo, uma queda de 9%, o que explica em grande parte a evolução do *spread* e da margem financeira. Essa mudança de *mix* também é refletida, como já mencionei, no custo do risco, e continua pressionando o P&L, à medida em que mudamos para produtos com menor *spread* e com menor risco, ou na medida em que a economia se dirige a estes tipos de produtos de menor *spread* e de menor risco.

Provavelmente, e eu sempre falo isso, talvez a melhor maneira de analisarmos essa evolução seria observar a margem financeira líquida de PDD, que subiu 10% ou 8%, ou o *spread* líquido. Qualquer que seja, é o mesmo conceito em termos de índice ou em termos absolutos.

Mas comparado a esse 10%, o qual eu me referi nos rotativos, tivemos um crescimento bastante expressivo, como 36% em crédito imobiliário; assim como o que foi apresentado em Pessoa Jurídica, especialmente, grandes empresas, que tendem a ter spreads menores e menores margens.

Portanto, estamos bastante confortáveis em termos de evolução. Estamos confiantes em relação às nossas receitas, e também em relação ao que estamos construindo, tanto em termos de relacionamento e do tipo de crescimento em que estamos trabalhando daqui para frente.

**Saul Martinez:**

Com relação à qualidade do ativo, o senhor poderia comentar sua exposição e o risco com relação à qualidade de crédito, com relação à Operação Lava Jato, a uma economia mais fraca, a um possível racionamento? O que devemos achar sobre isso? O senhor enxerga um risco na melhora da qualidade de crédito que vocês estão apresentando agora?

**Angel Santodomingo:**

Ok. Obrigado Saul pela pergunta. Eu diria que existem muitas coisas, porque estamos vendo muito ruído com relação a esses assuntos, mas eu gostaria de falar sobre os pontos que o senhor mencionou: uma economia mais fraca, o impacto do racionamento e da questão da água e também o impacto da Operação Lava Jato ou a exposição ao Lava Jato.

Em termos de uma economia mais enfraquecida, você viu que o consenso, a nossa ideia é de que a economia, obviamente, este ano terá um desempenho claramente mais negativo quando comparado a 2014, o que significa que o crescimento do volume não será muito expressivo. O volume de crescimento vai permanecer em um dígito, principalmente falando do ponto de vista de bancos privados. E estamos bastante conscientes dessa situação.

Acreditamos que talvez seja um ano em que a atividade será muito mais focada nos spreads do que no volume. Isso não significa que a capacidade de crescimento terá desaparecido. Temos alguns gaps quando comparado com os concorrentes em diferentes segmentos.

Para concluir, em relação ao BNDES e sobre o rural, tivemos bons desempenhos em segmentos, como, por exemplo, o financiamento de veículos. Também temos que aumentar o consignado, ambos através do canal interno e do externo com o Bonsucesso. GetNet tem de ser também uma história de sucesso e está no processo de ser, tanto isoladamente como também como uma ferramenta comercial. Estamos lançando uma iniciativa para pequenas e médias empresas como mencionado anteriormente na apresentação. Estamos lançando esse novo modelo comercial, o qual otimiza as atividades comerciais e o tempo com os clientes.

E agora eu gostaria de lhe dar um exemplo: Já dissemos isso nos últimos meses, porque começamos a implementar e anunciar no início de dezembro; e já estamos observando um aumento de clientes de mais de 50%, um aumento de vendas ou atividades em produtos diferentes ou específicos em torno de 20% a 30%. Isso significa que estamos nos reorganizando o tempo e o jeito de fazer dentro das agências, ou em diferentes canais.

Para nós, isso também representa uma oportunidade de lançar diferentes canais como a Internet, celular, ATMs e etc. Então, sim a economia está enfraquecida. Acho que o Governo está adotando as medidas adequadas que já foram anunciadas. Assim, estamos caminhando para um ambiente, no qual a economia vai digerir todas essas medidas que são necessárias, e teremos 2016 e 2017 melhores.

Quanto ao segundo ponto, referindo-se à sua questão sobre o racionamento, nossas estimativas e nossos cálculos já foram feitos em termos do que essa situação da água poderia

representar. Eu gostaria, em primeiro lugar, de tratar de alguns pontos, passar algumas informações, e depois vou responder a sua pergunta em termos de impacto na economia.

Em primeiro lugar, 82% do consumo de água no Brasil são feitos pelas atividades agrícolas, que têm um peso de 4,5% no PIB. Em segundo lugar, outra ideia específica que eu gostaria de mencionar é que as indústrias não são concentradas em uma só região, e a situação da água que está sendo vivida hoje no Brasil está claramente concentrada na área de São Paulo.

Por exemplo, o setor de bebidas, está presente em diferentes áreas do país e o que os analistas dizem é que eles podem mover a produção de uma área para outra. Ou por exemplo, o setor de alimentos, principalmente os produtores de proteína, tende a ser afetado pela escassez de água, apenas 20% da produção está concentrada na região Sudeste do Brasil.

O último exemplo que vou mencionar, pois não quero ficar falando demais sobre o consumo da água, é que 70% das indústrias de São Paulo, que representam 30% do PIB, 70% delas utilizam água reciclada, e isso significa 50% do consumo de água em São Paulo.

Se tivermos um racionamento de 15% a 30%, provavelmente terá dois impactos: um é a inflação, obviamente, de mais ou menos 0,1% ou 0,2% por trimestre, dependendo do ritmo de racionamento, e o segundo impacto virá no PIB. Estimamos 0,4% de impacto negativo sobre o PIB.

Portanto, no geral, em termos de atividade ou termos de crescimento da carteira de crédito, como o senhor pode observar, obviamente haverá um impacto, mas provavelmente um impacto menor do que tem sido dito no mercado.

Finalmente em relação à Operação Lava Jato. Como o senhor pode imaginar, nós identificamos e analisamos isso em profundidade; e implementamos e revisamos nossa política de risco, onde era necessário. Continuamos confortáveis com a nossa exposição. É algo que estamos acompanhando de perto e como já mencionei, estamos em uma posição bem confortável em relação a essa exposição.

Provavelmente, a discussão aqui é mais do que qualidade, porque, obviamente, há impactos, mas acreditamos e pelo que analisamos tudo é absorvível. A questão não está tanto na qualidade, mas sim no crescimento. Eu não sei quais setores e empresas que o crescimento vai ser limitado ou baixo, dependendo do seu perfil de risco. Isso não pode ser dito de outra maneira, mas eu acho que, neste caso, olhando o que está na mídia, é isso.

Foi uma resposta um tanto longa, mas eu queria esclarecer alguns pontos.

**Timothy Lambert, Loomis Sayles:**

Qual é a exposição do Santander para os setores de óleo/gás e construção?

**Angel Santodomingo:**

O tipo de informação que publicamos já está disponível no nosso website. Aqui nós temos os diferentes níveis de exposição que tivemos, organizados na forma em que publicamos, em termos de setores e segmentos.

Em termos das diferentes atividades que nós temos, falando sobre a nossa exposição, o que analisamos mais do que a exposição total; analisamos, entre eles, nomes, percentual e a concentração entre eles, no que está relacionado à construção e a não-construção, o que é



serviços e etc. Como já disse, continuamos bem confortáveis neste segmento, nesse setor. Eu já mencionei parte dessa resposta na minha resposta dada ao Saul.

**André Riva, GBM:**

Também sobre a margem financeira, qual seria o target do *mix* de carteira do Banco? Em qual nível poderemos ver a estabilização do *mix* para que possamos esperar um aumento gradual dos spreads, ou que parem de cair, pelo menos?

**Angel Santodomingo:**

Deixe-me agradecê-lo pela sua pergunta, André. Eu gostaria de falar um pouco mais sobre como nós vemos essa evolução. Analisando a carteira de crédito hoje, basicamente temos 1/3 em pessoa física, um pouco a mais do que 1/3 em grandes empresas, e o resto seria meio a meio entre consumo, basicamente financiamento de veículos, e para pequenas e médias empresas.

Quais são as tendências que enxergamos? Esperamos que o segmento de pequenas e médias empresas continue seguindo com uma tendência positiva, assim esse segmento deve aumentar sua participação no portfolio. No varejo, o que já temos observado, provavelmente, será o perfil ou o comportamento daqui para frente, principalmente naquilo que está ligado com o crédito imobiliário ou produtos colateralizados versus não-colateralizados. E como eu mencionei anteriormente, também esperamos que o consignado, possivelmente, evolua mais do que 2015. Grandes empresas é uma questão capciosa, porque, como vocês sabem, isso depende no desejo em que o segmento tem de usar mercados de capital ou o sistema financeiro. Em qualquer caso, tivemos um bom crescimento deste segmento no passado, então não vejo nenhuma razão pela qual isso não possa ser repetido no futuro.

Provavelmente veremos mais atividades em termos de negócios etc., e isso será mais refletido nas comissões do que na margem financeira. Mas, para nós, a principal questão é receita total por cliente, relacionamento, vinculação e etc., e iremos atingir o mesmo patamar.

E finalmente, financiamento de veículos, vocês já sabem como o setor está. Nós estamos tendo um desempenho bom, ganhando market share. Temos um market share em torno de 18% a 19%, e como eu mencionei na apresentação, estamos bem acima da nossa participação de mercado natural. E provavelmente, nesse setor, o mais importante é o ambiente e do que o relacionamento individual.

Então, não espero aqui nada de muito surpreendente em termos de volume total, mas a rentabilidade deste segmento é algo bem positivo, e esperamos obter os mesmos resultados.

Em geral, como o senhor sabe, nós não damos nenhum *guidance* específico, mas eu não espero, em termos de volume, que haja muita disparidade entre nós e o setor privado aqui no Brasil, provavelmente focando mais nos spreads e na rentabilidade, com uma mudança pequena de *mix*, sendo mais positiva, como já mencionei, para Pequenas e Médias Empresas quando comparado com o que observamos em 2014.

**Francisco Kops, Safra:**

Considerando o aumento de participação de mercado em adquirência, e também o aumento de custos com cartão de crédito, por que a receita de cartão cresce devagar? Há alguma pressão no MDRs?

**Angel Santodomingo:**

Aqui nós temos uma mistura. Em primeiro lugar, temos o comportamento do mercado, e provavelmente o senhor já deve ter ouvido dizer que a época do Natal não foi tão boa quanto nos anos anteriores; mas, ao mesmo tempo, no nosso caso, nós demos os primeiros passos em direção a uma empresa já estabelecida que é a GetNet e toda atividade de aquisição e atividade comercial.

Como você mencionou, estamos ganhando bastante participação de mercado, mas na verdade estamos falando de uma empresa que, se você analisar todo seu ciclo de negócios, ainda está em estágio inicial, no qual você tende a investir e crescer fortemente no mercado, com isso, estamos tendo grandes ganhos de participação de mercado. Mas temos que fazer com que seja mais rentável, melhorar a eficiência, melhorar as receitas e ir na direção certa.

Acho que já mencionei isso em trimestres anteriores, nossa oferta de aquisição é líder, estando na frente do concorrente mais próximo nos últimos 12 meses. E isso é uma forte ferramenta comercial para nossas diferentes áreas, principalmente para PMEs e Grandes Empresas. Então, eu diria que é mais uma questão de como tem sido desenvolvido e como tem sido integrado com as atividades comerciais.

De qualquer maneira, no trimestre, como já foi observado, as comissões com cartões cresceram quase 4,8%, quase 5%, caso eu tenha me lembrado corretamente; o que é um bom crescimento para o trimestre.

**Operadora:**

A teleconferência do Banco Santander agora está concluída. Muito obrigada pela sua participação.

**Angel Santodomingo:**

Muito obrigado pela sua presença conosco novamente. Esperamos ter respondido todas as suas perguntas. Obviamente, nossa equipe de Relações com Investidores continua aberta às suas perguntas, e esperamos também daqui a três meses apresentar os nossos resultados do 1T15. Muito obrigado.

“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.”