

Operadora:

Boa tarde, e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados relativos ao 3T11 do Banco Santander Brasil S.A.. Presentes aqui estão o Sr. Carlos Galán, Vice-Presidente Executivo, CFO, o Sr. Luis Felipe Taunay, responsável pela área de Relações com Investidores, e o Sr. Oscar Rodrigues, Vice-Presidente de Risco.

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 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 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. Carlos Galán, Vice-Presidente Executivo, CFO. Por favor, Sr. Carlos Galán, pode prosseguir.

Carlos Alberto López Galán:

Boa tarde a todos, e obrigado pela presença. Vamos tentar clarificar e destacar os principais pontos do que foi o 3T do Grupo Santander. Basicamente, temos quatro diferentes capítulos. Primeiro a macroeconomia, falaremos da estratégia, dos principais *ratios* e volumes de negócios, e finalmente faremos uma revisão das principais linhas, dos principais capítulos dos resultados.

Primeiramente, gostaria de fazer um sumário dos principais destaques do trimestre em relação ao negócio, destacar que o Banco melhorou a performance no crédito no 3T, com um importante crescimento de 8%, e o crédito, seja no critério IFRS, seja no BR GAAP, no conceito de carteira estendida cresceu acima de 20%. E também, algo que estamos há vários trimestres objetivando, que o crescimento dos depósitos de balanço também seja semelhante a esse crescimento do volume de crédito, e também cresceu acima de 20%.

O segundo ponto que eu gostaria de destacar é o crescimento de nossa infraestrutura. No último ano abrimos 167 agências, 21 agências no último trimestre, e também algo que já antecipávamos em outro *conference call*, que queríamos também reforçar nossas capacidades comerciais nesse trimestre; incrementamos especialmente nossa força comercial nas atividades

de financiamento ao consumo, e aumentamos 400 novos comerciais para atender à demanda e um pouco da expectativa de crescimento que vemos no segmento.

O terceiro elemento a destacar no trimestre é a estabilização da inadimplência mensurada como *over 90* dias, tanto em IFRS como em BR GAAP. É melhor, inclusive, que o que estávamos antecipando para esse período do ano, e um pouco se refletindo em algo que estávamos também descontando anteriormente, que era uma estabilização desses *ratios*.

Como quarto elemento, a posição sólida, e eu diria que única, que o Santander Brasil tem em termos de capital. Nosso BIS esteve sim na casa de 19%, com o *goodwill* que é como o Banco Central informa, estamos perto dos 24%. E também, outro *ratio*, que na administração, na gestão diária estamos também demonstrando que o *ratio* de *loans to deposit*, ou crédito a depósito, se mantém também em níveis confortáveis, ao redor de 110%, que é basicamente o mesmo *ratio* que tivemos em trimestres anteriores e que, como vocês sabem, é um objetivo para manutenção da estabilidade do *funding* à carteira de crédito.

Por último, como quinto elemento do período, o resultado em 9M registrou R\$5,9 bilhões no critério IFRS, e no 3T o registro do lucro líquido foi de R\$1,8 bilhão. Como destaques nos lucros do período, quatro conceitos: nosso crescimento nas provisões para créditos duvidosos cresceu no IFRS ao redor de 19%. É verdade que quando se olha em BR GAAP se vê um importe e uma tendência diferente, basicamente recuaram 2% as provisões para inadimplência nesse trimestre, e quando olhamos 9M, tanto em IFRS quanto em BR GAAP, o que vemos é semelhante em provisões para créditos duvidosos.

O segundo elemento importante dentro do que foram os resultados do 3T é que tudo que é o conceito de outras provisões e contingências, segue em patamares altos, parte, como já antecipamos, estão registrando um pouco dos efeitos das integrações, e falamos também em nosso *Investor's Day* e nos trimestres anteriores que todo o ano de 2011 estaria afetado na parte de baixo da conta de resultados por alguns efeitos da integração, e que esses efeitos seriam normalizados em 2012.

E por último, outros dois destaques do trimestre, o primeiro é um controle que temos nas despesas; ainda que se esteja fazendo investimento comercial e um investimento em infraestrutura, as despesas do Banco estão abaixo de 10%, e incorporando já no 3T parte do dissídio que foi já aprovado no mês de outubro. Basicamente, o impacto que temos no trimestre pelo dissídio é um reconhecimento de R\$70 milhões adicionais de despesa.

E por último, também falar que nossa performance em termos de lucros antes de imposto é melhor que lucros depois de imposto, principalmente pela maior taxa fiscal corporativa registrada no 3T.

Passando à visão do cenário macroeconômico, vale lembrar que o Grupo Santander Brasil definiu, estamos convencidos que a situação do Brasil será de um cenário *soft landing*, quanto ao impacto no Brasil da crise internacional. E, mais importante, que nosso cenário, pelo plano estratégico definido até 2013, tem como premissas relevantes um crescimento sustentável da economia na casa de 3%, 4%, com um desempenho melhor que o das economias ocidentais, economias do primeiro mundo.

E algo importante, que os fundamentos macroeconômicos estão sustentados na demanda interna, onde seguimos muito empolgados com a atividade doméstica, que será a alavanca fundamental dessa sustentabilidade nos próximos dois, três anos, basicamente dividido como alicerces estabelecidos nessa taxa de inadimplência baixa que se manterá nos próximos anos, e do crescimento da renda real das famílias, que também segurarão um crescimento razoável e sustentável da demanda de crédito.

Já olhando nossa estratégia, três slides para compartilhar com vocês as principais ideias. No primeiro, lembrar que o foco do Banco Santander é ser um banco universal, mas com um centro, e esse centro é na atividade de varejo; atividade de varejo que, basicamente, nos 9M11 explica os 86% da receita, e se incluirmos o que é atividade de seguros e de *asset management*, falaremos que basicamente a recorrência e a atividade da banca de varejo é ao redor de 90%. Isso parte de um dos princípios que seguimos e queremos manter.

A segunda ideia, já falei, é o crescimento de mais ou menos 100, 120 agências anuais, que entendemos que ainda, como explicamos anteriormente, o Brasil tem novos pólos comerciais, e o Banco precisa atender esses novos pólos comerciais e essa demanda que se prevê.

E estamos com um ritmo saudável do ponto de vista de equilíbrio financeiro e de rentabilidade desta nova infraestrutura.

E por último, como terceiro elemento, falaria que o mais importante é mantermos uma base de clientes de 24 milhões, uma base ampla e sólida, e que, basicamente, o plano estratégico, depois da interação vai intensificar a atividade comercial, a atividade em crescimento orgânico, a atividade comercial é a base de 24 milhões de clientes que hoje temos.

A segunda ideia deste capítulo que gostaria de compartilhar com vocês são os seis pilares principais, básicos, do plano estratégico que foi definido até 2013, que esses alicerces são para melhorar a qualidade de serviços que damos a nossos clientes com mais infraestrutura, e melhorando a satisfação deles.

O segundo alicerce é intensificar a relação que temos com nossos clientes, e é verdade que o Banco tem uma base ampla de clientes, porém em muitos casos são clientes que têm só um produto ou clientes que não só têm um produto, mas que nós somos o primeiro Banco de transação com eles, e aqui a ideia é mudar e ser, realmente, o primeiro Banco com o qual transacionam.

Terceiro alicerce desse plano estratégico fala sobre incentivar ou acelerar o passo comercial de alguns produtos que se relaciona com esse setor de meios de pagamento, setor de adquirência, e o setor de adquirência também como oferta valor para atuar nas pequenas e médias empresas. E, como também é importante, o objetivo é recuperar parte do espaço perdido e do *market share* em todo que foi o Santander Financiamento, o que seja financiamento, ao consumo, principalmente do financiamento de carros.

O quarto elemento é intensificar, tirar partido de ser um Banco universal, como anteriormente falamos, é intensificar e realmente atuar como um Banco único, simples, e extrair esse benefício de *cross-sell* entre segmentos diferentes. Nós já temos algum tipo de iniciativa que este ano já começou a dar resultados, como a venda de seguros, por exemplo, em Santander Financiamentos, e a ideia é intensificar esse *cross-sell* entre produtos e segmentos como falo para os próximos trimestres.

Como quinto elemento é melhorar a atratividade da marca. Estamos cientes de que no Brasil o Santander é uma marca que está aquém do que seria desejável, e achamos que é parte também de um processo que terminou com a integração das duas marcas, Banco Santander e Banco Real no último trimestre do ano anterior, e que, portanto, a marca deverá ter também, refletir neste plano estratégico como um alicerce de melhora de percepção de serviços de grupo dedicado a clientes.

E, por último, tudo isso dentro de um marco de prudência de risco médio-baixo de crédito que parte um pouco dos princípios que o Santander quer ter não só no Brasil, senão no mundo inteiro.

Por último, duas ideias a respeito das principais alavancas de crescimento como anteriormente falava para plano estratégico e também como uma das potenciais oportunidades que o grupo tem no Brasil. Tudo o que é o *Santander Acquirement*, serviços de aquisição, é a única instituição que fornece ao mesmo tempo os serviços como entidade financiada e serviços como adquirente, e que está em linha com os objetivos que foram definidos em 2011, de atingir para 2012 300 mil *merchants* afiliados, que basicamente estamos já nos primeiros nove meses atingindo mais ou menos 65% desse objetivo, que foi definido até o final de 2012, e também temos 1/3 atingido de novas contas, 150 mil que teremos para 2012.

Passando ao que é a versão do negócio, aqui mostramos a evolução tanto de crescimento do crédito no critério IFRS e no *Brazilian GAAP*, ambos mostram crescimento semelhantes, crescimentos em nível interanual, na casa dos 21%, 22% e em nível trimestral de 8%.

Vou me referir e comentar o que são os números passados no critério *Brazilian GAAP* e aqui as primeiras ideias que gostaria compartilhar com vocês são as seguintes. Esse crescimento de 8% no trimestre, é um crescimento que inicialmente foi afetado pela taxa de câmbio; descontando o efeito da taxa de câmbio, o crescimento de 8% passaria a 5,6% e em qualquer caixa estamos falando de um crescimento bem acima de qualquer comparativa de trimestres anteriores. Essa é uma aceleração clara.

Segundo ponto importante é que esse crescimento é um crescimento orgânico, não temos nenhuma compra, tanto interna, ou seja, de outros fornecedores brasileiros, como também não tem crescimento de compras externas, seja da matriz, que, como fizemos em outros trimestres anteriores, é um crescimento, insisto, orgânico e dá uma ideia um pouco da normalização que o Banco deveria ter para os próximos trimestres.

Outro elemento importante, esse crescimento de crédito é um crescimento diversificado, um crescimento, como veem todos, com ritmos anualizados de 20%. E aqui gostaria de destacar que tanto na parte de indivíduos como na parte de pequenas e médias empresas se manteve o ritmo que já tínhamos em trimestres anteriores que no consumo, no financiamento ao consumo melhora substancialmente no trimestre, também parte um pouco por essa força comercial que incorporamos, e dentro desse aumento de grandes empresas crescendo no trimestre 10%, realmente, se descontamos o efeito da taxa câmbio, o crescimento das empresas é um crescimento menor em ritmo versus o resto dos segmentos, este seria um crescimento de 3,3% no trimestre, mais ou menos, *year over year*, o do crescimento interanual em ritmo de 14%. Ou seja, um bom trimestre de origem orgânica e bem diversificada.

Quando olhamos em mais detalhes os produtos que tornaram possíveis esse crescimento, o mais importante gostaria de destacar que são, em sua maioria, produtos denominados *secure*, ou com melhor garantia. É verdade que impactará nossas receitas, porque são produtos com menor *spread*, mas também deveria ter uma comparação que devia ser a receita líquida dessas provisões, e como falava anteriormente, produtos âncora de todo esse trimestre e o que deveríamos esperar para os próximos trimestres.

Temos o consignado com um crescimento orgânico ao redor de 8% se não considerarmos o efeito das compras de carteira. Se considerarmos o efeito da compra de carteiras de anos ou de trimestres anteriores, onde basicamente até junho de 2011 tínhamos 3,7%, e uma carteira que está decrescendo porque não estamos renovando e não estamos incorporando novas compras, estaríamos falando sobre incorporação desse volume que, insisto, deveria ir diminuindo nos próximos trimestres, o trimestre se comportou com um crescimento de 2%.

Logo, o financiamento ao consumo onde basicamente temos um crescimento ao redor de 6%, e as hipotecas, onde o trimestre se comportou com um crescimento de 8%.

Por último, e dentro do capítulo de financiamento *unsecure*, os meios de pagamento cresceram ao redor de 6%, que é basicamente um pouco o ritmo que estamos observando nos meios de pagamento dos últimos trimestres. Como insisto, aqui está parte de tudo que é o serviço de adquirência e também o que é o serviço emissor que, insisto, o Banco está importantemente esforçado em melhorar e incrementar nossa participação de mercado.

Olhando a captação de clientes, como falamos anteriormente, cresceu 20% em nível interanual e 2% no trimestre. A captação incorporada, que é a captação fora de balanço, está na casa dos 14,7% em nível interanual, uma captação que se mantém no duplo dígito nos últimos trimestres e que, como parte da estratégia, deveríamos observar que a captação de balanço no último ano cresceu R\$30 bilhões, que é mais ou menos semelhante ao crescimento de volume de crédito que foi observado também no último ano. Isso faz parte dos princípios que mantemos, de balancear essa relação de créditos a e depósitos e que deveria se manter também nos próximos trimestres.

Entrando no capítulo de resultados, aqui temos resultados baseados no critério IFRS antes e depois de lucros acumulados na primeira parte, resultados antes de impostos, nove meses acumulados, 2011 cresceu 11,5% comparado ao mesmo período do ano anterior e depois de impostos crescem 9%.

Aqui a diferença está no crescimento da taxa fiscal, que basicamente é de perto dos 200 b.p. comparada à taxa fiscal comparativa acumulada nos nove primeiros meses de 2011 versus os nove meses de 2010. Quando olhamos o comportamento dos trimestres vemos que o trimestre em nível de lucro antes de impostos teve um registro de R\$2,4 milhões, 4,5% referente a 2010, e depois de impostos, como falei anteriormente, o lucro líquido ficou em 1,8%, que é 7% inferior ao mesmo período do ano anterior.

Avaliando as principais linhas dos resultados, vemos que na linha de receitas temos um crescimento de aproximadamente 10% no trimestre. Esse crescimento foi de 3.2% impulsionado pelas atividades ou resultados de mercado, que está no capítulo de *others*, e também falaria que desde o começo a relação trimestre a trimestre a receita cresceu consistentemente. Aqui o mais importante é a receita de margem de juros, mais importante é que é uma receita que está baseada em uma receita de clientes. Se vemos o detalhe da receita de clientes que explica o crescimento de 17%, quando a receita de margem de juros é mais *linkada* ao que é atividade de tesouraria, de mercados, teve um recuo de 6%, e basicamente a soma dos dois conceitos explica o crescimento de 11,5% nos primeiros nove meses, comparado com o mesmo período do ano anterior.

Aqui a ideia é que a atividade e os juros, a atividade de margem de juros *linkada* ao que é a atividade de clientes está crescendo em números superiores, e isso dá uma ideia também de uma maior recorrência nos próximos trimestres.

Olhando as tarifas e as comissões, o trimestre está afetado pelo câmbio de registro que fizemos nos meses anteriores, o critério de seguros, onde basicamente mudamos o critério de registro em bases anuais, que anteriormente estavam pelo critério de competência, e se normalizamos o efeito do crescimento das comissões no trimestre seria 3%, e basicamente estamos falando que a normalização afeta a linha de seguros e capitalização. E não obstante essa observação de crescimento das comissões, um crescimento aquém do esperado, estamos falando que o crescimento interanual foi de 7.4%, e em parte esse crescimento está impactado também pelo efeito da integração do Banco, não foi capaz de impulsionar parte das originações de mais comissões de atividade comercial.

E será uma das alavancas e um dos pontos de melhora, se atingirmos e fizermos ou cumprirmos o plano estratégico que temos de melhora até 2013.

Olhando as provisões para créditos duvidosos, em IFRS o crescimento no trimestre, foi de 16,5%, e como falava anteriormente o Brazilian GAAP é um recorde de 2,4%. A diferença de impacto tem a ver com a diferente metodologia que tem o IFRS do Brazilian GAAP, e mais concretamente com o registro dos *charge off*, ou do que são os prejuízos, onde basicamente em IFRS se incorpora a diferença entre o que é a pré-estatística, *loss given default*, e o prejuízo registrado, quando já em Brazilian GAAP está provisionado.

E é importante também falar que o crescimento de volume de crédito no aspecto de Brazilian GAAP, como veem, não afetou, se manteve estável com o volume de provisões que atingimos no trimestre.

Olhando o capítulo de despesas, simplesmente reenforçamos a ideia do controle e disciplina que temos nos custos, ainda que tenhamos um crescimento de 3,6% no trimestre, nas despesas, incorporando essas amortizações. Aqui estão incorporados, como falado anteriormente, efeitos de dissídio, ainda é um crescimento interanual de 9,8%, que está bem abaixo do que é o comportamento da indústria, e isso deveria ser parte um pouco do diferencial da gestão de Santander Brasil.

Por último, olhar os ratios de inadimplência e de performance e desempenho. Vou me referir mais ao que são as evoluções dos ratios, do que é a inadimplência no critério de Brazilian GAAP. Vemos que a inadimplência over-90 se manteve nos mesmos padrões que o trimestre anterior. A parte de indivíduos cresceu 10 p.b, está 30 p.b. acima do que era o mesmo período de 2010, e a parte de *corporate* vemos uma melhora de 20 p.b. no trimestre, e semelhante melhora se compararmos com o mesmo período anterior.

Há duas ideias adicionais em nosso nível de cobertura, que se manteve em níveis confortáveis ao redor de 140, 8 p.p. melhor do que o mesmo período de 2010, e como vemos nos últimos trimestres mantivemos o mesmo no trimestre, ao redor de 140.

E a segunda ideia que gostaria de compartilhar com vocês é que, como vocês sabem, antecipamos um temperamento de 30 p.b. para o trimestre, o que é a inadimplência over-90, e a qualidade da carteira se comportou melhor do que antecipamos. E é verdade também que o indicador de over-90 dessa atividade está também beneficiado pelo efeito da taxa de câmbio. Se descontarmos o efeito da taxa de câmbio que beneficia uma maior baixa de cálculo, uma maior baixa de volume de crédito, estaríamos falando que o crescimento da inadimplência over-90 no período foi só de 10 p.b.

E a relação ao que são os *ratios* de desempenho, destaco três deles. O primeiro é a melhora que tivemos no *ratio* de eficiência. É um *ratio* que já fizemos o *catch up* com os concorrentes, e que está em linha com eles.

Segundo é o retorno sobre o capital onde aqui estamos basicamente de lado, melhoramos esse ano, estamos na casa dos 17%, estamos cientes do espaço no mercado que temos ainda por percorrer e por melhorar, com respeito aos nossos concorrentes, que estão acima dos 20%.

E terceiro capítulo é o *ratio* BIS, o *ratio* de índice de capitalização, o Banco tem uma fortaleza e um diferencial, ainda que descemos de 21,4% de índice de capitalização, sem contar o ágio, que no 2T descemos a 19,1%, e no 3T uma queda de 2,4 p.p. basicamente aqui temos dois efeitos, que seria 1,3 dos 2,4 explicados pelo crescimento que tivemos na carteira, e outro 1,1 que está explicado pelo efeito do impacto das medidas macroprudenciais da norma 3515 que foi emitida pelo Banco Central no mês de dezembro.

Por último, gostaria de sinalizar lembrando as duas mensagens que compartilhamos com vocês quando celebramos o *Investor's Day* há algumas semanas. Primeiro, que 2011 é um ano de transição afetado especialmente na conta de lucros, na parte de outras provisões pelos impactos da interação maior, custos operacionais e outras considerações que achamos que deveriam ser normalizadas em 2012.

E a segunda ideia que gostaria de compartilhar com vocês é que estabelecemos via o Banco normalizando 2011 um *guidance* de um dos *targets* de resultados e *performance* para 2012 e 2013, que basicamente se resume na questão de receitas de crescimento ao redor de 15%, despesas de crescimento ao redor de 12%; um crescimento do crédito ao redor de 16%, e um conjunto desses indicadores devia nos levar ao crescimento de lucro líquido na casa dos 15% nos próximos dois anos.

Por último, queria destacar que fizemos o *closing* da operação de seguros há uma semana, e as receitas e os lucros não-recorrentes e gerados por essa transação estarão divulgados e explicados no 4T.

Segundo, gostaria de ressaltar que foi um trimestre onde tivemos uma mudança de velocidade, uma mudança de ritmo, e esperamos que esse ritmo tenha sido um ritmo pós-integração.

E a terceira ideia que gostaria de compartilhar com vocês é também o cenário que tínhamos de crescimento, entendemos que no Brasil o cenário base que temos não está numa bolha, e que os indicadores de inadimplência, essa estabilização que antecipamos, que potencialmente poderíamos ver no 4T, essa consolidação está se manifestando já nesse trimestre.

E por último a conta de resultados de 2011, como falava anteriormente, afetada por essas maiores, provisões e custos parcialmente derivados de provisão e integração, e também por uma maior taxa fiscal. Muito obrigado.

Fabio Zagatti, Barclays:

Bom dia. Será que vocês poderiam nos dar um pouco mais de detalhe da natureza das outras despesas operacionais? O quanto desse total está relacionado com a integração, e o quanto está relacionado ao seu plano de aquisição? E o quanto devemos esperar que seja recorrente nessa linha no 4T e em 2012? Depois eu tenho uma segunda pergunta. Obrigado.

Carlos Alberto López Galán:

Obrigado, Fábio. Não temos um número exato de quanto é derivado, como você sabe, não discriminamos dentro dos nossos resultados como não recorrentes estes, cremos que é parte também da atividade. Mas se vocês lembram no 2T estávamos a falar na casa dos R\$80 milhões, eu mais ou menos acho que seria o mesmo número, você poderia trabalhar com esse número para o 3T também. O 4T será mais do mesmo, não acho que teremos uma melhora material nessa linha, e sim achamos que poderemos ter uma melhora já material para 2012.

Em matéria de conceitos, aqui temos vários conceitos, como falávamos anteriormente, algumas questões de riscos operacionais, questões de litígios, litígio porque com todo esse processo de integração houve também processos de readaptação de recursos humanos, que também se traduzem na parte de litígios laborais. E sobre a matéria de aquisição, vou passar a palavra ao Felipe.

Luiz Felipe Taunay Ferreira:

Fábio, o Carlos está falando das coisas que realmente têm a natureza de provisões mais *stricto sensu*, na definição do Brazilian GAAP inclui algumas coisas que, então primeiro, tem a questão juros sobre vendas de direitos e futuros que basicamente é o MT-100, isso se você olhar lá na nossa planilha você verá que isso é reclassificado para a linha de NII.

E a outra coisa é a despesa de cartões de crédito, na verdade é que aqui isso tem aumentado os custos, tem a ver sim com o aumento de atividade de cartão, tem haver também parcialmente com a questão de adquirência, e também teve um pagamento, que também tem a ver com a atividade de negócio, que foi um pouco mais pontual no trimestre, mas é um pagamento recorrente ano contra ano, mas essa linha de cartão realmente, essa aceleração que você vê ao longo dos trimestres tem a ver com o fato de que está ganhando *traction* essa linha de negócio no Banco.

Fabio Zagatti:

Perfeito. E a minha segunda é com relação à qualidade de crédito, na verdade é uma pergunta bem simples, levando em consideração toda a discussão de *charge offs* e tudo mais, dá para se dizer que o pior já passou? Em outras palavras, o Santander já teria endereçado todas as questões relacionadas à qualidade de crédito que pesaram na formação de provisões nos últimos trimestres?

Carlos Alberto López Galán:

Vou passar a palavra ao Oscar.

Oscar Rodrigues Herrero:

Muito obrigado pela pergunta, Fabio. Vamos ver, efetivamente identificamos ou percebemos um aumento da carteira em atraso que começou final do ano passado e a princípio no 1T deste ano e que teve um impacto sobre os 90 a partir do mês de abril praticamente, no sentido dessa onda de inadimplência focada em clientes que sofreram das medidas macroprudenciais e do aumento de inadimplência, reduzindo sua renda disponível. Nós achamos que essa onda já passou e que até o final do ano já teremos absorvido 100% da mesma nos índices de inadimplência.

O que também estamos percebendo é que não estamos retomando os níveis de inadimplência que tínhamos antes da onda, e que esta se está habilitando e normalizando a inadimplência a um nível superior.

Em referência ao impacto nas provisões, devem estar nessa mesma linha. O que estamos enxergando ou projetando é um crescimento das provisões que deverá estar na linha do crescimento do crédito ajustado pelo *mix*, o que pressupõe uma estabilização, uma normalização do nível de inadimplência nos níveis atuais.

Carlos Alberto López Galán:

Fábio, gostaria de complementar para vocês que, ou seja, o comportamento subjacente desse portfolio no 4T, como o Oscar falou, deve ser de estabilização, porém pode ser que tecnicamente, igual que este trimestre, pela questão do FX, que nos está beneficiando, pode ser que se o tipo de câmbio do Real volta e no 4T tecnicamente melhora, parece que a inadimplência se foi, isso não significa que há uma deterioração, isso significa que há uma questão técnica, pontual, explicada por isso, mas falar qual é a tendência, claramente, como

falou Oscar, é de uma estabilização que potencialmente esperávamos que se produziria mais no 4T e potencialmente estaríamos nos adiantando e produzimos no 3T.

Fabio Zagatti:

Excelente. Obrigado a todos.

Regina Sanchez, Itaú BBA:

Oi. Boa tarde a todos. Minha pergunta é relacionada a crédito consignado, que realmente vemos vocês crescendo em um ritmo bom no portfólio próprio, 8% no trimestre, e sabemos que o portfólio de adquiridos está até reduzindo, mas vocês acham que vocês voltarão eventualmente a adquirir portfólios a partir do ano que vem, com a nova regra contábil quando tem a venda de carteiras, que terá que ser sempre com a obrigação para que de fato possa sair do balanço dos bancos menores que fazem essa venda?

Vocês acham que vai ficar mais atrativo? Vocês devem voltar a adquirir essas carteiras ou vocês acham então que aconteça uma consolidação no setor e se seria o caso do Santander Brasil até ter interesse eventual de adquirir um banco menor? Obrigada.

Carlos Alberto López Galán:

Bem, efetivamente, depois do evento do Banco Panamericano, demos uma esfriada nessa atividade. Realmente o Banco, primeiro, como falava anteriormente, com um entorno onde melhora a taxa de desemprego é, pelo menos no cenário que temos, de se manter e é importante produto para crescer, com um cenário positivo ao entorno.

E segundo, que eventualmente se há uma oportunidade o Banco estará olhando. É um produto que o Banco particularmente gosta, do risco-retorno, mas que em qualquer caso dependerá das garantias, dos processos operativos, muito importantes os processos operativos, ainda a central C3 não está dando o jogo que todos esperávamos, ainda está por consolidar, será também importante entender como vai evoluir o papel da C3. Mas em qualquer caso, não descartamos como última referência, e passo a palavra logo ao Oscar, o que potencialmente se as, insisto, condições de crédito e risco e financiadas são adequadas que o Banco retome essa atividade, que no curto prazo não está dentro da agenda, mas que sim pode acontecer.

Oscar Rodrigues Herrero:

Só reforçando o que está falando Carlos, a nossa prioridade é o crescimento dos negócios de forma orgânica. Isso se aplica em geral a todos os negócios e especificamente também às carteiras de crédito consignado.

Por outro lado, como sempre, estamos abertos a oportunidades que podem acontecer no mercado e se existir a oportunidade de um negócio interessante e que agregue valor, consideraremos e poderemos fazer. Muito obrigado.

Regina Sanchez:

Obrigada, Oscar, Galán. Minha outra pergunta é relacionada a esse cenário de *soft land* de expectativa, e vocês concordam que no 4T, dependendo do que for a variação cambial podemos ter um *NPL ratio* talvez estável muito mais por conta do denominador e com essa variação cambial do que de fato se esperar alguma deterioração. Acho que pela sazonalidade deveria até melhorar.

Mas e para 2012? Vocês têm alguma expectativa? Quer dizer, focar bem produtos também mais seguros, vocês acham que a tendência seria de esperar uma estabilidade ou até queda ou talvez pela desaceleração de crédito no sistema ou até uma desaceleração na economia, mesmo que leve, deveria se esperar algum aumento do *NPL ratio* para 2012? Obrigada.

Carlos Alberto López Galán:

Primeiro, sim, esperamos essa estabilização, e como falava anteriormente, segundo, que potencialmente é verdade que sazonalmente o 4T tem que ter um comportamento melhor, mas é uma questão sazonal, e estou a falar um pouco mais estrutural.

E o que esperaríamos, e o que foi um pouco compartilhado no Investor's Day que fizemos, é que esperamos essa estabilização em matéria de provisões, de crescimento de volume de provisões mais perto do que é o crescimento do volume de crédito, e sempre contamos um pouco o *mix* que esse crescimento está considerado.

Na maneira em que hoje estamos construindo um pouco o portfólio com produtos mais diversos que poderiam traduzir em uma normalização, insisto, no consumo, que é a criação de provisão a futuro, mas o pouco que podemos compartilhar com vocês é que em 2012 o que esperaríamos é um crescimento, insisto, de volume de crédito, do crédito de provisões, de crédito de devedores duvidosos em linha com o que é o crescimento do volume da carteira.

Regina Sanchez:

Perfeito. Muito obrigado.

Operador:

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

Carlos Alberto López Galán:

Muito obrigado a todos pela audiência. Qualquer dúvida e qualquer esclarecimento adicional que vocês queiram ter, estamos à disposição e espero vê-los logo. Muito obrigado e até mais.

Operador:

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

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