

Operadora:

Bom dia, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos ao *call* de Resultados do Banco Santander Brasil S.A. Presentes aqui 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 à sessão de perguntas e respostas, quando maiores informações serão fornecidas.

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

A transmissão ao vivo desta audioconferência está disponível no site de Relações com Investidores do Banco Santander, no site www.santander.com.br/ri, onde a apresentação está disponível para download.

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

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios do Banco Santander Brasil, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria do Banco, assim como também em informações atualmente disponíveis.

Tais considerações futuras não são garantias de desempenho, pois envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro do Banco Santander Brasil e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

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

André Parize:

Bom dia a todos. Sou André Parize e é um prazer dar boas-vindas a vocês na Teleconferência de Resultados do 1T17 do Santander Brasil. Neste trimestre, tivemos várias conquistas importantes, que serão apresentadas hoje pelo nosso CFO, o Sr. Angel Santodomingo. Agora, passarei a palavra para o Sr. Santodomingo.

Angel Santodomingo:

Obrigado André. Bom dia a todos e obrigado por participarem. Antes de começar a falar sobre os resultados, vou descrever brevemente os temas sobre os quais vamos

falar nessa apresentação. Primeiro, vou retomar algumas das nossas principais mensagens e então, vamos falar sobre os resultados do Grupo Santander, seguido por uma visão geral do cenário macroeconômico brasileiro e então os destaques do trimestre e, para concluir, vou fazer alguns comentários finais sobre a apresentação de hoje.

Começando com as principais mensagens, é importante destacar que alcançamos uma melhoria significativa no ROE deste trimestre, que chegou a 15,9%. Isso mostra que conseguimos cumprir nosso objetivo de rentabilidade sete trimestres antes que o previsto. Vale lembrar que esse objetivo foi planejado nesses últimos anos para dezembro de 2018.

Como eu disse, alcançamos essa meta com quase dois anos de antecedência. O Grupo anunciou o Investor Day agendado para o dia 10 de outubro, quando, obviamente, é provável que façamos menção a essas metas, especialmente a meta do ROE.

Outras métricas também mostram que o Santander Brasil continua no caminho certo para cumprir os objetivos estabelecidos: nosso índice de inadimplência é atualmente um dos melhores entre os nossos concorrentes, levando em conta as informações públicas até o momento; o índice de eficiência teve uma melhoria de 540 bps na comparação ano a ano e está muito próximo da nossa meta para Dezembro de 2018; nossas tarifas continuam a apresentar um crescimento forte e o número de clientes fidelizados aumentou para 3,7 milhões, indicando que estamos no caminho certo também para chegarmos ao nosso *guidance*.

Agora passando para o slide 5, falarei sobre os cinco principais slides nos quais tentamos resumir por meio de destaques comerciais e satisfação do cliente, o que estamos fazendo e atingindo no Santander Brasil. Dessa forma, como eu disse, no slide cinco, na divisão comercial, encerramos o trimestre com conquistas e tendência positivas que serão adicionadas ao nosso processo contínuo de transformação digital.

Sendo assim, gostaria de dar destaque especial aos seguintes tópicos: cartões, tivemos um desempenho muito bom na divisão de cartões de crédito e débito. Na divisão de cartões de crédito, alcançamos uma participação de mercado de quase 14% nas receitas de crédito, enquanto que na divisão de cartões de débito, tivemos um dos maiores crescimentos do mundo em receitas de cartões de débitos entre as emissoras de cartões Mastercard.

Analisando o futuro próximo, permanecemos otimistas, já que o Santander Brasil é agora a única emissora dos cartões American Advantage (American Airlines) no país, permitindo que os consumidores acumulem pontos em um dos melhores programas de milhagem do mundo.

Também é importante mencionar que o aplicativo Santander Way para cartões de crédito continua fazendo muito sucesso, com mais de três milhões de downloads até o momento (última informação disponível). Com relação ao crédito Consignado, continuamos com tendências positivas na participação de mercado e no crescimento da carteira, com uma contribuição significativa da marca "Olé Consignado".

No ContaSuper, o número de usuários teve um crescimento de 14% no trimestre, o que significa que agora temos quase 1 milhão de clientes 100% digitais. Com relação ao produto "Consórcio", vale lembrar que há doze meses, não tínhamos quase

nenhuma participação de mercado – já alcançamos uma participação de mercado de 7,5% em novas vendas.

No segmento Privado, vimos um bom crescimento em toda a linha e o fortalecimento do segmento *Ultra-high*, graças a uma oferta mais atraente, o que nos ajudou a alcançar um crescimento considerável em AuM e fundos.

Por fim, em Agronegócio, como comentei nos últimos trimestres, temos investido nessa área há um certo tempo. E isso começou a se refletir em números: por exemplo, conquistamos quase 100bps em participação de mercado nos últimos doze meses.

No próximo slide, ainda sobre destaques comerciais, traz alguns dos resultados positivos obtidos pela Getnet, dentre os quais se destaca um dos principais pilares da nossa estratégia comercial.

Suas receitas estão crescendo a um ritmo acelerado, e continuamos aumentando a participação de mercado sem perder a rentabilidade, o que é fundamental para a nossa estratégia. Na verdade, a receita da Getnet aumentou 38% em relação ao ano anterior, e já conquistou uma participação de 11% no 1T17.

Nossa adquirente permite uma oferta integrada com o Banco, atingindo diferentes segmentos e resultando em uma expansão de nossa base de clientes fidelizados, isso sem mencionar o benefício com as sinergias maiores. É fundamental ter em mente que a importância da Getnet vai além de seus serviços de aquisição; é um produto importante para alavancar as receitas do Banco.

Ainda sobre os destaques comerciais, o slide sete mostra que nossos principais negócios continuam com força total, não só mantendo a liderança, mas indo além. Mantivemos nossa liderança no setor bancário para atacado, mantendo também as principais posições em operações de *Project Finance* e FX.

Também ficamos à frente nas operações de fusões e aquisições no ano passado. Em 2017, somos, pela primeira vez, líderes em ECM para o Brasil e América Latina e também em Renda Fixa no Brasil, de acordo com a Anbima.

Gostaria de chamar sua atenção para o nosso canal digital no segmento de Financeira. Com a nossa plataforma exclusiva para concessionárias de automóveis, o Santander Brasil inovou e está mudando completamente a dinâmica da indústria de financiamento de automóveis no país. Mais de 1,5 milhão de clientes potenciais fizeram simulações de financiamento de automóveis em março, o que representa um crescimento de 45% em comparação ao mês de dezembro de 2016, apenas três meses atrás.

O segundo conceito sobre o qual eu gostaria de falar nas minhas palavras introdutórias desse próximo slide é a satisfação do cliente, que é o alicerce para que o Santander continue crescendo de forma consistente e sustentável. Por isso que o objetivo por trás de tudo que fazemos é criar uma experiência melhor para a nossa base de clientes.

Nossa estratégia para atingir esse objetivo tem como base o "EPS" - Excelência, Performance e Satisfação – que também reflete em lucros para o período. O que isso significa? Estabelecer uma cultura de excelência no atendimento ao cliente por meio da melhoria da nossa abordagem de relacionamento com o cliente. Com isso em

mente, constantemente esforçamo-nos para entender melhor quais são as suas necessidades e fornecer um atendimento extremamente personalizado.

Começamos a usar o *Net Promoter Score* (Pontuação Líquida do Promotor) como um indicador de como foi experiência do cliente no setor bancário de varejo. E continuaremos com essa medida no próximo trimestre. Industrializar os processos do Santander, para torná-los mais rápidos e, ao mesmo tempo, fazendo melhorias gerais de qualidade em nossas operações. Por esse motivo, começamos a implementar a metodologia *Lean Six Sigma*.

Estabelecer iniciativas claras para obter vantagens competitivas, tais como redução de custos por meio de uma nova mentalidade, fazendo com que o P&L chegue ao nível da filial, o que não é uma tarefa fácil, mas estou certo de que essa estratégia fortalecerá nosso posicionamento no país. E é isso que eu espero por meio desse apanhado que apresentei a vocês – transmitir o que estamos fazendo em termos de custo e excelência na divisão comercial.

Passando para o slide nove, como acabamos de mencionar, nosso crescimento tem como base a melhoria na experiência do cliente, razão pela qual estamos sempre focados na criação de valor para nossos clientes.

Ainda há muito trabalho pela frente nessa questão, mas gostaria de destacar algumas das nossas conquistas até o momento: o número de clientes fidelizados teve um aumento de quase 14%, 13,8% e o número de clientes digitais teve um aumento de 36% na comparação ano a ano. As transações digitais tiveram um aumento de 26% na comparação ano a ano e chegaram a 76% do total de transações do Banco, impulsionadas pelo aumento de mais de 90% das transações por meio de dispositivos móveis no comparativo anual.

As vendas em canais digitais duplicaram em relação ao ano anterior. Estamos confiantes de que estamos no caminho certo para continuar expandindo nossa base de clientes fidelizados e digitais.

Indo para os resultados do Grupo, hoje pela manhã, como vocês devem ter visto, o Grupo Santander também anunciou os resultados do 1T17, com um lucro líquido de 1,9 bilhão de euros, ou R\$6,3 bilhões. Os resultados da unidade brasileira são importantes para o Grupo como um todo. Na verdade, o Santander Brasil foi responsável por 26% do lucro do Grupo no trimestre.

Com relação ao cenário macroeconômico, após mais de dois anos consecutivos de retração do PIB, finalmente começamos a ver alguma melhora. É verdade que a recuperação econômica do Brasil provavelmente será gradual, mas é importante ressaltar aqui que o país está na direção certa. Eu já mencionei isso em trimestres anteriores.

Se somarmos a isso os ganhos em produtividade que serão gerados pelas reformas estruturais que vem sendo anunciadas, aprovadas e implementadas, acho que poderemos adentrar um longo período de crescimento estrutural no país.

A inflação doméstica vem caindo de forma constante, o que possibilitou cortes agressivos nas taxas de juros. O consenso de mercado indica que a taxa Selic deve chegar à casa de um dígito ainda em 2017, contribuindo para o processo de desalavancagem de pessoas físicas e jurídicas.

Observamos progressos na programação de ajustes fiscais. Acreditamos que isso deve ajudar as empresas a impulsionar a confiança e retomarem uma trajetória ascendente em 2017, desempenhando, assim, um papel importante na recuperação da indústria e dos investimentos no Brasil. Assim sendo, acreditamos que o pior já passou e que o cenário macro deve melhorar nos próximos meses.

Agora, no slide 15, vamos examinar os resultados do 1T17 do Santander Brasil. Em primeiro lugar, preciso enfatizar nossos ganhos excepcionais de rentabilidade, como eu já venho mencionando a vocês desde trimestres passados. O nosso objetivo é continuamente aumentar a rentabilidade e estamos começando a cumprir com esse objetivo, que está alinhado com o nosso compromisso de proporcionar um crescimento consistente e sustentável dos lucros.

Em nosso *Investor Day* de 2015, realizado em Setembro de 2015, e também no de setembro de 2016, estabelecemos um guidance de ROE de 15,6% para 2018. Muita coisa mudou desde então, tanto em aspectos positivos quanto negativos, mas, principalmente no nosso caso, a velocidade de nossas inovações comerciais, o que nos permitiu alcançar - e ultrapassar - essa meta quase dois anos antes do esperado, apesar de o cenário macro enfrentado pelo país permanecer desafiador.

Como disse anteriormente, nossos ganhos de rentabilidade resultam, e vão continuar resultando, das melhorias em nossa alavancagem operacional do P&L, isto é, mantendo o custo sob controle e aumentando as receitas.

Passando para o slide 16, temos mais detalhes sobre o nosso desempenho trimestral. Como sempre dissemos, esforçamo-nos para continuar melhorando nossos resultados a cada trimestre. Este é o 12º dos últimos 13 trimestres em que tivemos um crescimento dos lucros. Desse modo, a recorrência é um aspecto importante a ser considerado. No 1T17, conseguimos entregar mais um trimestre com resultados sólidos. Essa movimentação foi apoiada por diversos fatores.

Para citar alguns, podemos destacar que apesar de a carteira de crédito ter sido novamente afetada pela recuperação ainda tímida e gradual da economia brasileira, nossas carteiras de crédito nos segmentos de Pessoa Física e financiamento ao consumo se mostraram resilientes; o banco permaneceu em uma posição confortável de capital e liquidez; a qualidade dos bens permaneceu em níveis saudáveis; a maior fidelização de clientes resultou em um aumento da receita, com base na soma de um bom gerenciamento de passivos e uma boa atividade de mercado, com taxas crescendo bem acima do ritmo prometido de dois dígitos; e, por fim, o índice de eficiência subiu, chegando ao melhor nível dos últimos cinco anos.

Como consequência, o lucro líquido atingiu R\$2,3 bilhões no 1T17, 15% e 37% maior do que o trimestre anterior e do que o primeiro trimestre do ano passado, respectivamente.

No próximo slide, como mencionado anteriormente, o lucro líquido chegou a R\$2,3 bilhões no 1T17, 14,7% maior do que o trimestre anterior e 37% maior que o 1T16. Novamente, sendo o 12º dentre os últimos 13 trimestres no qual tivemos um crescimento do lucro. Esses números são indícios incontestáveis de que estamos no caminho certo para entregar resultados sustentáveis e resilientes nos próximos trimestres.

No slide 18, mostramos as principais linhas de nossos resultados trimestrais, sobre as quais vou entrar em mais detalhes mais à frente. Com relação à receita, a margem financeira aumentou 13,3% em relação ao 4T16, com destaque para a atividade de mercado e o passivo NII. Na comparação anual, o NII teve um crescimento de 16,7%.

As taxas diminuíram no trimestre devido à sazonalidade dos cartões de crédito e de seguros, mas avançaram 24% em relação ao 1T16, acelerando ainda mais nosso ritmo de crescimento de dois dígitos.

Com relação às despesas, a provisão para créditos de liquidação duvidosa teve uma queda de 15% na comparação trimestre a trimestre e de 6,6% ano a ano. As despesas gerais apresentaram queda de 4,2% em relação ao trimestre anterior e tiveram um aumento de 7% no ano. Vou detalhar cada linha nos próximos slides.

No slide 19 temos a evolução da nossa margem financeira bruta, que totalizou R\$8,9 bilhões no 1T17, um aumento de quase 17% em relação ao 1T16 e de 13% comparado ao 4T16. Vale destacar os seguintes pontos: as atividades com mercado – que chamamos de Outros – desempenharam um papel importante no trimestre, contribuindo para a evolução geral do mercado. Incluímos neste item os resultados de ALM, e é importante ter isto em mente, visto que comunicamos que estamos comprometidos com a redução das taxas de juros. Portanto, essa posição fruto das estratégias de ALM está refletida aqui.

De fato, como sempre dizemos, uma porção da parte em vermelho da coluna também está embutida na parte cinza. Estamos compensando ou ajudando o ativo NII, parte do NII total, com a posição de ALM nas atividades.

A receita de captação teve outro ótimo trimestre, com aumento de 54% em relação ao mesmo período do ano passado e de 12% em relação ao trimestre anterior. Esses números demonstram que os planos começados há aproximadamente um ano e meio, e que compartilhamos com vocês, estão claramente refletidos no P&L.

Por fim, conforme eu mencionei na parte em vermelho da coluna, as receitas de crédito tiveram um aumento de 0,5% no trimestre devido à combinação de volumes maiores e spreads estáveis. No ano, as receitas de crédito também registaram uma melhoria anual de 5,6%, com volumes estáveis e spreads mais amplos.

Com relação ao spread, no lado direto, vemos ambos os spreads de passivos e de ativos, e principalmente no lado passivo, o que eu mencionei sobre o gerenciamento de passivos em termos de melhorias nos spreads no último um ano e meio.

No próximo slide, vamos analisar o volume de ativos. Nossa carteira ampliada de crédito chegou a R\$325 bilhões no 1T17, o que significa um aumento de quase 1% no trimestre e de 4% no ano.

Nossa carteira de crédito ficou estável na margem, mas registramos um aumento de 4% na comparação anual, o que marcou o primeiro crescimento ano a ano desde o 1T16. Ou seja, embora o ambiente econômico brasileiro esteja passando por uma recuperação gradual, começamos o ano de 2017 com uma taxa de crescimento positiva, novamente mostrando a boa fidelização de clientes.

Além disso, gostaria de enfatizar que a carteira de Pessoa Física, que continua com um desempenho resiliente, teve um crescimento de 2,8% em relação ao trimestre

anterior e de quase 10% em relação ao 1T16. O crédito consignado foi o principal impulsionador do crescimento.

Mais uma vez, neste trimestre, preciso destacar o desempenho de Financiamento ao Consumo, que apresentou um crescimento de 2,9% no trimestre e de 9% em comparação ao mesmo período do ano anterior, números expressivos levando em conta as condições ainda precárias do setor automotivo e por esta ser basicamente uma forma de financiamento de automóveis.

Essa melhoria foi impulsionada pela implementação da nossa plataforma digital inovadora, que ocorreu em setembro de 2016 e resultou em ganhos significativos de produtividade para o negócio. Compartilhei alguns detalhes sobre esse tema nos trimestres anteriores.

Por outro lado, as carteiras de PMEs e Grandes Empresas tiveram uma queda no trimestre. Com relação às PMEs, apesar do trimestre fraco, em nossa percepção, ao somar um foco comercial com ofertas mais tentadoras e um cenário macro melhor estaremos nos preparando para a expansão dessas carteiras nos próximos trimestres. Em relação ao segmento de grandes empresas, excluindo a variação cambial, a carteira teria apresentado uma queda de 2% na comparação trimestral e um crescimento de quase 3%, a saber, 2,7% na comparação anual.

No slide 21, você pode ver a evolução de nossa captação. No 1T17, a captação de clientes aumentou 0,8% na comparação trimestral e 6,2% na comparação anual. Devo enfatizar o desempenho positivo e acima do que foi apresentado pelo mercado do segmento de poupança e de depósitos neste trimestre, em resposta às nossas iniciativas para melhorar os níveis de engajamento do cliente.

Além disso, reduzimos a quantidade de letras financeiras, o que sugere um melhor custo de captação. Essa deve ser a tendência para os próximos trimestres.

Por fim, o financiamento total chegou a R\$553 bilhões no 1T17, estável no trimestre, mas com um aumento de quase 8% em relação ao ano anterior.

No próximo slide, como viemos falando desde o começo de 2016 – o crescimento da receita de tarifas é uma consequência de preços adequados, melhorias na qualidade de nossos produtos e serviços e clientes engajados.

Embora as receitas de tarifas tenham apresentado uma ligeira queda de 1% no trimestre, vale ressaltar que esse desempenho foi impactado pela tradicional sazonalidade dos seguros e cartões de crédito neste trimestre. Excluindo o impacto desses fatores, as receitas de tarifas teriam registrado um aumento de 3,5% no trimestre.

Por outro lado, na comparação anual que demonstra essa sazonalidade trimestral, a receita total com taxas teve um crescimento de 24%. Quanto aos ganhos na nossa base de clientes fidelizados, gostaria de destacar o desempenho das contas correntes, dos cartões de crédito e dos serviços de cobrança, demonstrando esse conceito de transacionalidade que acabei de mencionar.

Com relação à qualidade dos ativos, a taxa de inadimplência antecipada aumentou 120 b.p. no trimestre, refletindo a sazonalidade do segmento Pessoa Física e também alguns casos de grandes empresas já conhecidos e, portanto, já parcialmente

provisionados. Ainda assim, notamos que alguns desses casos já foram normalizados, então não vemos esse movimento como um alerta para um processo de deterioração da qualidade de ativos nos próximos trimestres.

A inadimplência de mais de 90 dias teve uma redução de 50 b.p. no 1T17, chegando a 2,9%, principalmente explicada pela baixa de um caso específico no segmento Grandes Empresas que foi mencionado no 3T16. Além disso, a inadimplência de pessoas físicas teve uma redução de 10 b.p., registrando uma melhora pelo quarto trimestre consecutivo, resultado da eficácia de nosso modelo de risco.

Em nossa opinião, esses números não deixam dúvidas sobre a qualidade de nossos ativos, que permanece sólida e em níveis confortáveis, especialmente se levarmos em conta o desfasamento usual entre a atividade econômica e a taxa de inadimplência. Essas tendências favoráveis continuam a refletir a força do nosso modelo de risco e constataam a eficácia de todas as ações que tomamos e sobre as quais comentamos nos últimos anos.

As medidas adequadas para proteger a qualidade de nossos ativos incluem: uma carteira com mais garantias, que chegou a 63% da carteira de pessoas físicas no 1T17 contra os 58% de três anos atrás e diversificação.

Como consequência da queda na carteira de mais de 90 dias, o índice de cobertura aumentou para 229%, o que, em nossa opinião, é um nível saudável.

No próximo slide, as provisões para perdas com empréstimos totalizaram R\$2,3 bilhões no 1T17, ou seja, uma queda de 15% em relação ao trimestre anterior e uma queda de 6% em relação ao 1T16. Isso nos permitiu manter o custo do crédito em 3,1%, o menor nível dos últimos seis trimestres.

No slide 25, vemos a evolução das despesas. Conforme afirmamos nos trimestres anteriores, o Santander Brasil continua focado na disciplina de custos e no *Lean Mindset*, mesmo depois de quatro anos consecutivos de economias reais.

As despesas totais apresentaram queda de 4,2% no trimestre, devido à sazonalidade das despesas com pessoal e administrativas. Nos últimos doze meses, as despesas totais tiveram um aumento de 7%, superior à inflação no período. Isso se deve ao aumento nas despesas administrativas, refletindo a renovação de contratos e serviços, que normalmente ficam abaixo da inflação. Vale lembrar que viemos de uma inflação de 2 dígitos e agora estamos em 4%.

Olhando para o futuro, esperamos que os custos cresçam em linha com a inflação, já que ainda estamos colhendo os frutos de várias iniciativas, tais como controles mais rígidos das despesas operacionais, o processo de digitalização e as medidas destinadas a aumentar a produtividade. Eu comentei a respeito disso nas minhas palavras introdutórias.

O próximo slide apresenta nossos índices de desempenho, que também tiveram uma evolução. A eficiência melhorou em comparação ao ano passado e ao trimestre anterior, chegando a 44,9%, quase 45% no 1T17 – o melhor nível dos últimos cinco anos.

Nosso índice de recorrência aumentou para 80% no 1T17 frente aos 69% do 1T16. Sempre que conquistamos evoluções nesse indicador, trazemos mais previsibilidade e

capacidade de resistência aos nossos resultados. Graças a esses avanços, o retorno sobre o patrimônio líquido continua a crescer e, como mencionado anteriormente, conseguimos cumprir nosso guidance para 2018 com quase dois anos de antecedência, apesar do cenário macro desafiador no país.

Vamos continuar empenhados em melhorar a nossa rentabilidade de forma contínua. Nosso incessante esforço para alcançar resultados ainda melhores é norteado pela nossa missão de estabelecer uma posição competitiva com relação aos nossos concorrentes e de atender às expectativas de nossos acionistas, ainda assim sempre mantendo bons níveis de liquidez.

No próximo slide, vocês notarão que nossas posições de liquidez e de capital permanecem sólidas, com fontes estáveis de captação e uma estrutura adequada de *funding*. A relação entre empréstimos e captação chegou a 85% no 1T17, que é um nível bem confortável.

O Índice de Basileia caiu para 15,8%. Apesar dessa queda, nossos níveis de capital permaneceram saudáveis, com nível de CET1 de 13,7% e TIER I de 14,7%.

Nós também anunciamos ontem que o Conselho aprovou o pagamento trimestral de dividendos no valor de R\$500 milhões. Assim sendo, essa é a primeira vez que entramos nesse patamar de pagamento trimestral de dividendos.

Para concluirmos, gostaria que se atentassem aos destaques de nossos resultados do 1T17.

Rentabilidade conquistada dois anos antes da meta; resultados melhores e cada vez mais sólidos a cada trimestre; as iniciativas comerciais e a inovação digital continuam a contribuir para aumentar a fidelização e a transacionalidade dos clientes, o que nos permitiu oferecer uma proposta de valor mais tentadora, bem como estimular o crescimento da margem financeira e das taxas.

Além disso, nossa gestão de passivos que foi anunciada continuamente no último trimestre se mostrou eficaz e habilidosa; a produtividade maior permanece no topo de nossa lista de prioridades, tendo em vista que nosso índice de eficiência atingiu o nível mais baixo dos últimos anos; a excelência na modelagem de riscos trouxe resiliência à nossa qualidade de ativos; níveis liquidez e de capital confortáveis; e nossos colaboradores estão – e continuarão – comprometidos com a cultura exclusiva do Santander.

Por fim, estamos preparados – e esta é a nossa mensagem principal – para oferecer uma tendência positiva e consistente no ROE, impulsionada por uma estratégia bem estruturada de negócios, resultando do crescimento orgânico e da implantação disciplinada de capital. Como consequência, estamos confiantes de que vamos continuar avançando a fim de oferecer uma experiência ótima e positiva para os clientes – o que é primordial para entender a nossa estratégia – e rentabilidade para nossos acionistas.

Obrigado por sua atenção e agora estaremos abertos para a sessão de perguntas e respostas.

Guilherme Costa, Itaú BBA:

Olá. Bom dia a todos. Parabéns pelos resultados. Minha primeira pergunta é sobre a taxa de inadimplência. Pudemos ver que vocês tiveram uma melhora significativa na taxa de inadimplência em empréstimos vencidos a mais de 90 dias, o que se deve em parte à baixa do crédito na carteira de Grandes Empresas. Mas me preocupo com o aumento da taxa de inadimplência de curto prazo, referente a empréstimos vencidos entre 15 e 90 dias.

Poderia comentar sobre a deterioração vista na carteira comercial, da taxa de inadimplência de curto prazo para esse segmento? Você acha que, mais para frente, isso aumentará a taxa de inadimplência com mais de 90 dias? E quais são suas expectativas com relação ao custo do risco, como consequência desse aumento no índice de inadimplência de curto prazo? Na sequência farei minha segunda pergunta.

Angel Santodomingo:

Obrigado, Guilherme. Obrigado pelas palavras e pelos parabéns. Vou explicar melhor sobre a taxa de 15 a 90 dias. Tentei abordar um pouco disso durante minha fala. É preciso entender duas coisas nesse caso.

Em primeiro lugar, vou direto ao ponto – não achamos que isso se traduzirá em uma tendência ou uma deterioração mais intensa na taxa de inadimplência, mas vou tentar explicar essa movimentação.

Nos segmentos de varejo e de pessoas físicas, sempre temos o efeito da sazonalidade no 1T. Sempre temos uma deterioração. Como sabem, no 4T temos o 13º salário, que fornece liquidez, temos todas essas despesas e depois entramos no 1T, no qual geralmente vemos um atraso nos pagamentos, então é melhor deixar de lado os segmentos de pessoa física e varejo.

Agora, vamos focar no outro lado, no segmento de grandes empresas, não-varejo e de pessoas físicas, tivemos uma série de casos pontuais que, como falamos hoje, voltaram a ocorrer. Sendo assim, tanto nas operações quanto em pessoas físicas, por "n" motivos diferentes, encerramos o trimestre novamente com esse tipo de atraso.

Então, se eu somar todos esses fatores, mais da metade, cerca de 2/3 ou perto disso, o motivo é um problema relacionado a um evento conhecido. Então, eu consideraria totalmente normal esta evolução de 15 a 90 dias. Claro que é algo que percebemos, e monitoramos, assim como nos últimos três anos, com a crise, a evolução da qualidade do risco, etc. Mas o ganho, como compartilhei com você, do ponto de vista atual, não vemos nenhuma advertência ou ponto sobre o qual eu poderia discorrer ou falar para vocês: "Será preciso ficar de olho ou monitorar os próximos trimestres".

O custo do risco futuro, como mencionei, precisa estar totalmente ligado ao que pensamos no lado econômico. Parece que o panorama macroeconômico vai melhorar; devemos ter um crescimento positivo do PIB já no 1T, de cerca de 5,5%.

Então, se essa evolução trimestre a trimestre continuar e essa tendência se mantiver - que é o que esperamos hoje - provavelmente já deixamos o pior para trás. Mas quero deixar essa mensagem para a evolução macro. Portanto, sabemos que estão em níveis muito bons em termos de qualidade de crédito, mas essa é a minha opinião em termos de evolução.

Guilherme Costa, Itaú BBA:

Ok, perfeito. Ficou muito claro. E minha segunda pergunta está relacionada às margens. Em primeiro lugar, com relação aos spreads de *funding*, vocês conseguiram uma melhoria significativa nos spreads de *funding* nos últimos trimestres. Qual sua opinião sobre o potencial futuro da melhoria dos spreads de *funding*? E, com relação ao spread de crédito, atualmente ele parece estável - sua expectativa é que os spreads de crédito sofram uma contração no futuro ou veremos uma estabilização ao longo de 2017?

Angel Santodomingo:

Com relação ao *funding*, há um ano e meio, anunciei que tínhamos começado a focar nos passivos, algo que o Banco não fazia há muito tempo. Esse plano foi iniciado e está gerando resultados.

Não acho que já chegamos à nossa capacidade máxima. Provavelmente conseguiremos manter essa tendência. Trata-se de um movimento financeiro em termos de impacto na inadimplência e também as contas de serviços na frente comercial; portanto, não acho que isso acabará agora.

No crédito e, obviamente, é importante lembrar também das minhas palavras sobre o tipo de *funding* que temos - as "Letras Financeiras", as contas do tesouro, por meio das quais começamos a diminuir e que é um *funding* caro.

O spread de crédito também acompanha o cenário macro. Eu não vejo isso agora, mas vamos começar um ciclo positivo, falando dos próximos dois ou três anos.

Com certeza teremos pressão nos spreads, provavelmente vamos precisar compensar isso com o volume, mas acredito que, em dois ou três anos, o NIM de ativos deve sofrer um pouco de pressão. Obviamente, temos o NIM de passivos e o ALM, e a gestão de ativos e passivos em atividades para compensar isso. Minha opinião com relação ao NII e NIM totais tende a ser positiva.

Philip Finch, UBS (via webcast):

A margem financeira bruta teve uma grande melhoria no 1T17, parcialmente por causa dos menores custos de *funding* e da mudança no *mix* de empréstimos. Quais foram os outros fatores responsáveis pela expansão da margem e o quão sustentável é o nível atual de NIM?

Angel Santodomingo:

Certo, Philip. Acho que mencionei brevemente, acabei de mencionar os fatores ideais para NIM. A resposta é que temos potencial, mostramos isso nos últimos trimestres, com relação aos passivos. Sua opinião sobre a expansão do NIM está certa. Já discorri sobre meus pontos de vistas para o NIM futuro.

Eduardo Nishio, Banco Brasil Plural (via webcast):

Seu NII teve uma boa evolução, com um crescimento muito mais rápido do que o crescimento de empréstimos. Você pode nos falar um pouco sobre sua estratégia de ALM, spreads de crédito e de *funding*? Ainda há margem para melhorar os spreads de crédito e de financiamento tendo em vista um cenário com uma menor taxa Selic?

Angel Santodomingo:

OK, Eduardo. Vou tentar elaborar sobre o NIM e o NII totais. Como vejo isso? Vejo três tipos de números, o NII e o NIM, sobre o ativo, sobre o passivo e sobre as atividades de ALM.

Já falei do NIM sobre o ativo, não neste trimestre, provavelmente não no 2T. Estou tentando dar a vocês uma espécie de conta de médio prazo, um, dois ou três anos à frente. Eu tendo a ver um pouco de pressão do NIM sobre o ativo; claro que, se o volume começar a crescer e os spreads permanecerem iguais, você terá essa pressão.

No nosso caso, precisamos levar duas coisas em consideração. O NIM sobre o passivo, como já mencionei, começamos a fazer melhorias nessa parte e vamos continuar com esse processo de tentar fazer melhorias neste lado. Então, sim, eu vejo uma expansão.

E então temos as atividades de ALM. Como estamos posicionados na ALM? Já compartilhamos isso com vocês anteriormente. Estamos posicionados de forma positiva com relação aos cortes nas taxas de juros. Uma queda de 100 pps, movimento paralelo no trimestre, temos uma sensibilidade positiva de R\$300 milhões.

Por isso, na apresentação, eu disse que é possível ver um crédito no NII de ativo, porque fornecemos esse detalhamento. Se eu tivesse fornecido todas as informações juntas, vou colocar dessa forma, você não perceberia, mas como eu forneci um detalhamento, você consegue ver que o spread de ativos é bem estável e, ao mesmo tempo, aumentamos outros e começamos a trabalhar em outros. Estamos posicionados, o Banco está posicionado para compensar essa diminuição.

Então, como eu disse na apresentação, parte dos outros fatores influenciando o NII realmente pertencem ao lado de ativos, então você deve ver os dois juntos. E essa posição dura de 12 a 18 meses e é dessa forma que estamos posicionados no lado de ALM.

Então, para encerrar, no NII e no NIM, claro que podemos ter isso no futuro – de novo, por favor, é importante lembrar que isso é nas contas de médio prazo – essa pressão no NIM poderá ser compensada pelos passivos e pela ALM.

Carlos Daltoso, Banco do Brasil / Yuri Fernandes, JPMorgan (via webcast):

Há margem para mais melhorias na qualidade dos ativos? Vocês mantêm o guidance 'soft' de ROE em 15,6% até o fim de 2018, que foi anunciado na conferência do 4T16? Quero dizer, do 4T16 foi no *Investor Day* e no trimestre passado durante a teleconferência?

Angel Santodomingo:

OK, Carlos e Yuri. Vou lembrá-los do ROE. Compartilhamos nossos objetivos de ROE com o mercado, tanto em setembro de 2015 quanto em setembro de 2016, no *Investor Day*. Vamos ter outro *Investor Day* no dia 10 de outubro. Comentei isso na minha fala. Claro que vamos revisar nosso guidance, tendo em vista que já alcançamos nossos objetivos com quase dois anos de antecedência.

Então, se sua pergunta é se vamos fazer algo, a resposta é sim. Claro que, se conquistamos esses objetivos com sete trimestres de antecedência, vamos revisá-los. Vamos analisar nossa rentabilidade, tentar fazer com que ela continue melhorando.

Em termos de qualidade de ativos, acho que já discorri sobre isso.

Yuri Fernandes, JPMorgan (via webcast):

Você pode falar um pouco mais sobre a alíquota real de impostos? Além dos pagamentos não realizados de IoC, o que mais fez com que essas taxas subissem? Quais devem ser nossas expectativas para alíquota real de impostos no ano de 2017?

Angel Santodomingo:

Yuri, sobre a alíquota de imposto, concordo com você. Apresentamos números fortes e, mesmo com esses números fortes, a taxa de impostos teve um aumento significativo. Com relação aos números do trimestre, precisamos tomar cuidado com a taxa de impostos.

Comentamos com vocês que essa taxa deve ficar entre 20%, 25%, mas isso vai depender, como você disse, dos juros sobre o capital, depende muito das deduções e não-deduções aplicáveis ou não. Neste trimestre, apresentamos números com uma alíquota de 29%.

A única coisa que posso dizer é que acreditamos que tivemos números fortes com uma alta taxa de juros. Claro que, ao longo do ano, isso vai evoluir. A alíquota de juros é algo que depende de diversas variáveis.

Yuri Fernandes, JPMorgan / Jorg Friedemann, Citibank (via webcast):

Você pode falar sobre as provisões para contingências na linha de outras receitas/despesas? Houve uma aceleração nesse trimestre. Há algum motivo específico para isso? Qual deve ser nossa expectativa com relação à evolução dessa linha nos próximos trimestres?

E também sobre as despesas com cartões de créditos; isso está de, alguma forma, relacionado ao programa American Advantage?

Angel Santodomingo:

Sim, você provavelmente já viu que temos um certo aumento nessas contingências e nas provisões para tais contingências. Novamente, isso está relacionado, na comparação trimestral, a volatilidade, por isso é difícil de estimar.

É por meio do aumento das despesas totais no trimestre, mas, como eu disse, isso se soma não apenas às contingências, mas a outras despesas ligadas a várias coisas. Não há nada de especial, é apenas algo com que temos de lidar todo trimestre, a volatilidade.

Em termos de despesas operacionais, já começamos a comercializar o cartão de crédito da American Airlines. Eu não ligaria a evolução das despesas a esse início de comercialização. Tanto a expectativa quanto os resultados iniciais, a demanda e os

juros para esse cartão de crédito têm sido surpreendentes. Como sabem, temos um acordo de exclusividade com a American Airlines, que costumava ser do Citibank e já está conosco há muito tempo.

Então, estamos muito felizes em oferecer isso. No âmbito comercial, estamos muito ativos, conectados com várias campanhas de marketing, mas eu não ligaria isso a linha de outras despesas.

Mario Pierry, Bank of America Merrill Lynch:

Bom dia a todos. Parabéns pelo trimestre. Obrigado também pela apresentação bem detalhada.

Eu tenho apenas uma pergunta relacionada ao crescimento de longo prazo. Como você mencionou, esta é a primeira vez que observamos um crescimento ano-a-ano no crédito, mas principalmente impulsionado por pessoas físicas no segmento de financiamento ao consumo.

Qual sua previsão para começar a emprestar novamente para os segmentos de grandes empresas e de PMEs? Porque, com base nas suas observações, parece que você está bem à vontade com as tendências da qualidade de ativos, então me pergunto se é uma questão de tempo ou se o sr. precisa ver algo antes de começar a emprestar novamente. Obrigado.

Angel Santodomingo:

OK, Mario. Obrigado. Boa pergunta. Eu diria que, como você disse, estamos à vontade com relação à qualidade do crédito, do lado de pessoas físicas. Eu diria que o crescimento do empréstimo futuro virá primeiro de grandes empresas e de PMEs, provavelmente também com a evolução do macro, ganhando impulso como o decorrer do ano.

Além disso, temos programas específicos para grandes empresas e PMEs que também devem gerar resultados. Minha estimativa é de que vai ganhar impulso no decorrer do ano e esse provavelmente vai ser um dos nossos argumentos para chegar, com sempre dissemos a você, a 3%, 4% ou 5% de crescimento no crédito.

Claro que isso também precisa acompanhar a evolução macroeconômica, já que estamos no 1T, mas acho que vai ganhar impulso com o decorrer do ano e continuar em 2018. Não tenho dúvidas de que a alavancagem tem sido significativo e provavelmente vamos ver um bom crescimento positivo nesse segmento.

Mario Pierry:

OK. E quando você analisa o segmento de grandes empresas atual, há algum setor com o qual você ainda está preocupado ou com o qual você ainda não se sente à vontade para fazer empréstimos. Só para que eu possa ter uma ideia de quais setores estão na liderança dessa recuperação.

Angel Santodomingo:

Não. Claro que temos setores fortes, como agricultura, exportação, etc., mas não há setores com os quais estamos preocupados. Por exemplo, recentemente me

perguntaram sobre o setor de construção; focamos no projeto, portanto, em termos gerais, financiamos projetos. Estamos muito ativos no financiamento de projetos em geral, não totalmente no setor de construção.

Então, claro que nossa estratégia em termos de qualidade analisa os setores, mas não analisa a visão geral do setor. Fazemos uma análise mais profunda e esse é provavelmente um dos segredos do sucesso da nossa qualidade de linhas de crédito.

Mario Pierry:

OK, muito obrigado.

Rafael Frade, Bradesco:

Olá, bom dia a todos. Tenho três perguntas, a primeira está relacionada - desculpe por voltar nisso - à linha Outros do seu NII. Seria apenas para confirmar. Eu entendi que, provavelmente, com o *market-to-market* de valores mobiliários que ocorreu no trimestre e os resultados que não passam pela demonstração de resultados e aparecem somente no balanço, é provável que essa linha Outros permaneça forte pelos próximos, vamos dizer, 9 a 12 meses. É isso mesmo?

A segunda pergunta está relacionada ao fato de que você vendeu uma carteira de mais ou menos R\$200 milhões, que você anunciou que estava na letra H. Só para esclarecer se estava no índice de inadimplência ou não.

E a terceira pergunta está relacionada ao Getnet. Neste trimestre você não divulgou os números que vocês divulgaram nos outros trimestres. Sendo assim, você não vai mais divulgar esses números, volumes, especificamente para o Getnet?

Angel Santodomingo:

OK. Sim, no NII, você está certo. Claro que as atividades de ALM que temos ali estão tentando compensar esse corte nas taxas de juros. Você tem esse impacto na linha outros.

De novo, eu sempre disse isso para vocês e não vou mudar meu discurso agora, essa não é uma tendência tão forte quanto as outras, porque sabemos que há atividades de mercado e também outras atividades que tendem a ter certa volatilidade. Mas concordo com você que, no lado de ALM, isso nos trará certa recorrência.

Em termos de venda de uma carteira, não. Minha resposta está ligada à taxa de inadimplência; portanto, minha resposta é não, é o curso normal dos negócios. Na verdade, essa atividade está em uma quantidade normal.

No Getnet, eu compartilhei alguns números, não sei a qual você se refere, mas tivemos um crescimento de 38% no volume de negócios. Também tivemos crescimentos muito bons em débito e crédito, já temos 11% de participação de mercado, então se precisar de algum número específico, pode perguntar ao departamento de Relações com Investidores porque não mudamos nenhuma política lá.

Carlos Macedo, Goldman Sachs:

Bom dia. Desculpe voltar à linha de Outros, só estou tentando entender a dinâmica aqui.

Você disse que no trimestre passado a Selic média teve uma queda de 100 pps em comparação ao trimestre anterior, o que significa que vocês tiveram um resultado de R\$300 milhões só na posição ALM. Você pode detalhar o que foi realmente negociado. A negociação sugerida por você costuma ser muito mais volátil e talvez não tão recorrente quanto a ALM. Então, só para que possamos entender o que podemos usar como base para a linha Outros que foi muito relevante no trimestre.

A segunda pergunta, ainda sobre esse assunto. Estima-se que a taxa Selic deve cair para 8,5. Você terá 8,5, talvez 8,5 ou 9, talvez até mesmo no 3T. Isso significa que depois do 3T, no 4T e depois do 1T do próximo ano, essa posição ALM não dará suporte às suas margens? E, como resultado, os +R\$300 milhões que você pode conseguir todos os trimestres deste ano vão desaparecer e isso poderia ter um impacto negativo no seu trimestre do próximo ano, somando isso à pressão causada pelos spreads de ativos?

Angel Santodomingo:

OK, obrigado. Em termos de NII, o que eu disse foi a nossa sensibilidade. Eu dei essa sensibilidade de 100 pps, uma sensibilidade de R\$300 milhões, não por causa do trimestre, mas porque essa é a sensibilidade que comentamos com vocês.

As receitas de negociação nessa linha de Outros tendem a ser baixas. Baixa significa 10% ou 15%, dependendo do trimestre. Portanto, não é uma quantidade que realmente tem um impacto.

Isso vai durar por muito tempo ou não, já mencionei isso; as atividades de ALM ajudam um pouco nos 12 a 18 meses. Como vamos compensar isso? Já mencionei, passivos, etc., e obviamente em NII total. Em termos de NIM, os volumes devem começar a subir em algum ponto. Então, esses seriam, novamente, alguns desses conceitos, esse seria o ponto principal.

Carlos Gomez Lopez, HSBC New York:

Quero perguntar sobre as comissões na página 22, você mostrou um aumento muito sólido, especialmente em conta corrente, 36% em cobranças, 25% em valores mobiliários, 25%... Primeiro, gostaria de saber se esse aumento na conta corrente é sustentável, você mudou os preços nesse produto?

Além disso, no seguro, você tem um crescimento de 21%, você mudou os termos de seu relacionamento com a seguradora? E novamente, você vê essa taxa de crescimento como sustentável? Obrigado.

Angel Santodomingo:

Obrigado, Carlos. A resposta para isso é o que comentamos nos últimos trimestres – o uso da transacionalidade do Banco somado a prazos e novos clientes. Então, de fato, tivemos melhorias de preços, mas a questão principal aqui é que, em termos de conta corrente, etc., temos clientes usando mais do Banco. E esse é o principal responsável.

Em termos de seguro, não mudamos nada; continuamos na mesma direção. Mencionei que há sazonalidade neste trimestre, mas não há mudança.

A realidade é que estamos vendemos muitas apólices de seguro e também menciono a você que mantemos uma grande parte da receita das taxas geradas pelo seguro em nossa rede comercial. Assim, quando vendemos o nosso produto de seguros, depende, mas cerca de 70% das taxas permanecem conosco. Então, é por isso que essa taxa está crescendo. Eu diria que as comissões são um reflexo claro da transacionalidade sobre a qual tentamos comentar com vocês.

Marcelo Telles, Credit Suisse:

Bom dia a todos. Parabéns pelo ótimo trimestre. Tenho duas perguntas a fazer. A primeira, vocês claramente têm aumentado sua participação no mercado em comparação com seus concorrentes, até mesmo no segmento de PMEs, no segmento de pessoas físicas também, então minha pergunta é o quão à vontade podemos ficar de que não há nenhuma seleção adversa nessa carteira? O quão à vontade você está de que pode manter bons níveis de qualidade de ativos?

E a minha segunda pergunta é sobre a trajetória anormal do saldo de empréstimos. Vimos um aumento no trimestre, apesar de ter uma exposição corporativa específica que foi cobrada. Você pode comentar um pouco sobre isso também? Obrigado.

Angel Santodomingo:

Obrigado, Marcelo. Você tem razão. Temos de ser muito cuidadosos em termos de seleção adversa no lado de grandes empresas e de PMEs, especialmente quando se tem uma estratégia diferente no setor financeiro no qual se tinha um *player* diferente com apetites diferentes em termos de empréstimos, etc.

Concordo totalmente com você, estamos completamente focados no crescimento da nossa base de clientes PMEs, mas mantendo nossos padrões de crédito. Não vamos mudar isso de forma alguma. Ou seja, esperamos permanecer confortáveis em termos de qualidade de crédito.

Com relação ao impacto dessa baixa neste trimestre, vale lembrar que no 1T, como explicamos para vocês: "Colocamos em taxa de inadimplência, um caso específico no segmento corporativo", que, se me lembro bem, foi algo em torno de 0,5 pp da taxa de inadimplência que, agora, seis meses depois, seguindo as regras de Basileia, foi baixado.

Isso significa que se fizermos uma análise comparável, a taxa de inadimplência neste trimestre teria sido bem estável. Um pouco menor, mas bem estável. Quanto a essa informação, não sei se você também se referia a isso, segundo nossos cálculos, permaneceu estável em cerca de 1%, algo assim. Um pouco menor. Sem problemas com isso.

Jorg Friedmann, Citibank:

Obrigado pela oportunidade. Apenas uma pergunta adicional. Você ainda vê muito capital, então gostaria de saber mais detalhes sobre seus planos futuros com relação a isso. Ouvi você comentar sobre o uso muito conservador de capital, mas não sei se há alguma novidade que você poderia compartilhar conosco, talvez com relação à

recompra de algumas atividades que há alguns anos foram passadas para a empresa controladora, como a unidade de gestão de ativos. Muito obrigado.

Angel Santodomingo:

Obrigado. Com relação ao capital, fizemos, sim, uma mudança. Anunciamos o pagamento de dividendos trimestrais. Nossa percepção sobre o capital não mudou, ou seja, vamos gerenciá-lo por meio de pagamentos. Não temos nenhum plano além disso, como dito hoje.

Portanto, nenhuma novidade. Estamos confortáveis. Claro que continuaremos a gerenciar o nível de conforto, mas não vemos um enorme excesso de capital nem nenhum grande déficit. Como disse a vocês, essa conta é analisada a médio prazo. Não podemos gerenciar o capital com base no trimestre. Se achamos que o Brasil vai começar a crescer estruturalmente, em 2018 e 2019, não quero ter problemas com o capital.

Assim, queremos nos manter em níveis razoáveis, que é em torno de onde estamos ou um pouco menos que isso, mas consumindo parte dele com o crescimento que vai começar, mas focando no uso e na rentabilidade, como você viu.

Em termos de gestão de ativos, o Grupo anunciou que vai comprar e realizar a operação durante o ano, então precisamos esperar essa execução.

Vale lembrá-los que, como seguradora, detemos grande parte das comissões geradas pelas unidades de gestão de ativos na nossa rede de varejo.

Operadora:

Como não há mais perguntas, gostaria de passar a palavra ao Sr. Angel para suas considerações finais. Por favor, Sr. Angel, pode prosseguir.

André Parize:

Muito obrigado pelo seu tempo. E, se tiver mais alguma dúvida, a equipe de RI está totalmente à disposição. Espero vê-los ou encontrá-los no próximo trimestre. Muito obrigado.

Operadora:

Obrigado. A teleconferência do Santander foi encerrada. Tenha 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”