

Operador

Bom dia, agradeço por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência para discussão dos resultados do Banco Santander Brasil S.A. Presentes estão, **Sérgio Rial**, CEO, **Angel Santodomingo**, CFO, e **Gustavo Sechin**, Head de Relações com Investidores.

Todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação, e no fim iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando instruções adicionais serão fornecidas.

Caso precisem de ajuda durante a apresentação, entrem em contato com o operador pressionando *0.

O webcast ao vivo desta teleconferência está disponível no site de relações com investidores do Banco Santander, no endereço www.santander.com.br/ri, onde a apresentação também está disponível para download.

Informamos que as dúvidas recebidas via webcast terão prioridade de resposta. Caso desejem fazer uma pergunta por telefone, pressione *1. Assim que sua dúvida for respondida, pressione *2 para sair da linha. Cada participante tem o direito de fazer uma pergunta.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que declarações prospectivas poderão ser feitas durante a teleconferência a respeito das perspectivas dos negócios do Banco Santander Brasil, das projeções operacionais e financeiras e das metas baseadas nas crenças e premissas da Diretoria Executiva, bem como nas informações atualmente disponíveis. Essas declarações prospectivas não são uma garantia de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Os investidores devem estar cientes de que as condições econômicas gerais, as condições do setor e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro do Banco Santander Brasil e fazer com que os resultados reais sejam consideravelmente diferentes daqueles apresentados nas declarações prospectivas.

Passo agora a palavra para **Sérgio Rial**. Por gentileza, **Rial**, pode prosseguir.

Sérgio Rial:

Bem, muito obrigado. Gostaria de começar novamente agradecendo a todos, gostaria também de dar as boas-vindas ao Gustavo, que é o nosso novo head de relações com investidores, que se juntou a nós nessa importante teleconferência e, claro, ao Angel, nosso CFO que assumirá a palavra mais adiante.

O motivo de estar aqui é ao menos tentar contextualizar as notícias da minha migração para a Diretoria. Alguns pensamentos e premissas: 1) não estou deixando o Santander como Grupo, continuo bastante comprometido com o Santander Brasil, mas também com o Grupo Santander; 2) a sucessão tem sido planejada ao longo dos últimos dois anos, tivemos um processo extenso e bem pensado, muito vinculado à Diretoria local e à Diretoria do Grupo, principalmente pela materialidade do Brasil e da América do Sul para todo o Grupo. Fizemos uma extensa pesquisa, tanto externa quanto interna, comecei o processo desde o dia em que entrei na empresa como CEO, e então havia vários nomes na lista e estou muito feliz por ter conseguido, como CEO, mas muito apoiado pela Diretoria, que é uma prerrogativa da Diretoria no fim da sucessão, realmente indicar a pessoa e o executivo que acredito que assumirá o Santander Brasil em um segundo estágio. Mario faz parte da equipe há quatro anos, faz parte do comitê executivo, tive a oportunidade de testar, ver, observar, desafiar não apenas ele, mas também outros potenciais nomes, e estou bastante convencido de que, em virtude da sua formação técnica, do estilo de liderança, comprometimento e de uma curiosidade incrível e ilimitada, sem mencionar que ele tem mais ambição do que eu para o negócio de modo geral, acredito que deixarei a organização no próximo ano em muito boas mãos.

Temos um processo muito claro no qual até o fim deste ano liderarei a organização para que não haja confusão alguma, e a partir de, eu diria, provavelmente novembro, começaremos o que eu chamaria de uma transferência gradual das chaves, mas o processo é claro: ele assume com Carlos Rey para a América do Sul em 1º de janeiro, e, no meio tempo, ainda temos um ano para entregar e queremos entregar o melhor ano da história da empresa, e ainda mais importante do que este ano, é criar a base para um 2022 sólido e fenomenal.

Acredito que comprovamos repetidamente que estamos comprometidos com o crescimento rentável, comprovamos repetidamente que, apesar das mudanças regulatórias, apesar de todas as incógnitas, temos adotado uma postura bastante modesta porque sempre dizemos que não sabemos quais serão os cenários, a única coisa que sabemos é que estaremos preparados para qualquer cenário, e acredito que o componente cultural do Santander seja muito, muito forte, e talvez eu venha dizendo isso desde o início, se há um legado que eu vivo é essa palavra grande que tornou-se uma espécie de clichê, mas se existem certos aspectos do Santander que são seus traços culturais muito claros hoje, e seguirão futuramente, na nossa perspectiva: rapidez, desejo de crescer, e foco constante nas áreas que oferecem oportunidade de crescimento. Vocês verão isso quando Angel explicar o que aconteceu em áreas como cartões de crédito e outras áreas, como os canais de distribuição.

3) compromisso muito forte em ter diálogos construtivos e difíceis. Temos a tendência de lidar com questões difíceis em grupos, em comitês, e há um alto nível do que eu chamaria de honestidade intelectual, talvez não tanto quanto deveria, mas a cultura possibilita que as pessoas realmente discordem e provoquem mudanças. O outro componente da cultura: autonomia. Acredito na autonomia, acreditei nas unidades de negócios. Vocês verão um trimestre no qual a Getnet não está mais no balanço, foi um negócio que se incubou com sucesso dentro do Santander. Certamente, adquirimos a plataforma há alguns anos e teremos um dos mais fortes desempenhos de negócios em relação a certos concorrentes e até mesmo ao cenário macro e pandêmico.

Portanto, a mensagem para todos vocês é que teremos outras chances e oportunidades para explorar a mudança, potenciais riscos de transição, quero ter certeza de que todos vocês pelo menos ouçam diretamente de mim que a sucessão foi planejada, você de fato planeja sua sucessão quando não precisa ser sucedido, isso reforça a cultura de sermos contrários, sim, somos contrários, tendemos a escolher às vezes não o caminho óbvio, e esse é precisamente o melhor e mais forte momento da empresa nos últimos 10-15 anos, e é exatamente quando você pensa e deve planejar e implementar uma sucessão gradual correta.

Principais mensagens: Eu sigo no Grupo, o Mario fez parte do Grupo, não serei um presidente executivo, mas não vou ser presidente de comitês, então estarei presente dentro do banco, com certeza vou ajudar a administração a seguir a estratégia, acredito que posso reafirmar a vocês que haverá um alto grau de continuidade, certamente não será o mesmo, espero que seja melhor, mas certos elementos de continuidade são o crescimento e os elementos da cultura, a cultura certamente será preservada porque Mario tem sido - junto com o resto do comitê executivo - uma parte muito importante dessa construção.

Também estamos adicionando Andrea Almeida, que foi CFO da Petrobras e também executiva da Vale por muitos anos; ela trará uma experiência fenomenal em espaços chave de *commodities* para o comitê executivo, especialmente em um mundo no qual o conceito de ESG (meio ambiente, social e governança) se tornará tão importante. Portanto, ter alguém não apenas com sua vocação financeira, mas também suas opiniões sobre ESG (meio ambiente, social e governança) e como ela vivenciou isso na indústria de mineração e combustíveis fósseis será realmente útil para continuarmos nos posicionando como uma força líder em nos tornarmos e sermos um impulsor de economias de baixo carbono.

Por fim, gostaria de agradecer a todos por acompanharem a história. Seguirei novamente comprometido com o capital acionário, meu diferimento continua comprometido com o capital do Santander Brasil, então estou muito satisfeito por poder entregá-lo até o fim do ano a uma pessoa de altíssima qualidade, vocês terão a chance de vê-lo no próximo ano com mais detalhes, entretanto, ainda temos um ano para entregar aos acionistas e esperamos que vocês gostem da conversa com nosso CFO e dos números. Estamos muito orgulhosos de registrar um segundo trimestre muito forte, teremos um começo muito forte para o terceiro e quarto trimestre, vocês verão o melhor ano do Santander em 2021 e Mario fará tudo o que puder da maneira devida, e é claro que dentro do nível adequado de governança, e excederá em absoluto tudo o que Sergio fez com meu atual comitê executivo.

Com isso tudo, lembrem-se, a sucessão acontece quando você não precisa ser sucedido. Com isso, passo minha palavra para o Angel, nosso CFO, aproveitem a conferência, vou desligar e, claro, dependendo do que Angel e Gustavo orientarem, certamente ficarei feliz em então organizar uma reunião com o sell-side, com os investidores, no momento apropriado durante o mês de agosto ou no início de setembro.

Mais uma vez, obrigado a todos. Angel, é com você.

Angel Santodomingo:

OK, obrigado, Sérgio. Bom dia a todos, espero que estejam bem. O que farei a partir de agora é compartilhar com vocês a apresentação dos nossos resultados ou nossos resultados do 2T, e em seguida abriremos, como sempre, a sessão de perguntas e respostas.

Estamos começando com a apresentação no primeiro slide, no slide quatro. A primeira ideia é, quero dizer, vimos como o Santander é um sistema integrado de negócios no Brasil que atende mais de 50 milhões de clientes, atingindo milhares de clientes que usam nossa plataforma diariamente, possibilitando que alavancuemos oportunidades de negócios. Nossos talentos recebem mais de 500 milhões de visitas por mês, apenas a plataforma automotiva, por exemplo, que inclui Webmotors, Santander Auto e Santander Financiamentos, gera mais de 35 milhões de interações mensais. É importante observar também iniciativas do banco e novos negócios em mares abertos com plataformas como Sim, EmDia ou Toro, que permitirão que aceleremos ainda mais o ritmo de aquisição e fidelização de clientes.

No próximo slide, vocês podem ver o alto volume de clientes ativos ou potenciais passando por nossos canais, o que nos traz boas oportunidades de crescimento. Essa é uma clara tendência de crescimento, oferecemos uma série abrangente de canais de serviços a partir dos quais os clientes podem selecionar o tipo de serviço que melhor se adapte às suas necessidades, seja digital, remoto, físico ou externo.

Atualmente, temos cerca de 17,3... um pouco mais de 17 milhões de clientes que utilizam o autoatendimento por meio de canais digitais todos os meses. Isso possibilitou que aumentássemos nossas vendas em mais de duas vezes no último ano, reduzindo os custos de execução.

No canal remoto, graças ao novo modelo de atendimento, já ultrapassamos 300 mil vendas por mês e isso está apenas no começo. Da mesma forma, o canal físico continua registrando um elevado volume de pessoas e clientes e não clientes nas nossas lojas, como chamamos nossas agências, com mais de 50% desses 15 milhões de clientes e não clientes por mês representando potenciais negócios.

Também estamos nos expandindo em regiões estratégicas no interior do país, que apresenta forte potencial de crescimento de receita. O canal externo é composto de correspondência bancária nos verticais de negócios do banco, como folha de pagamento do Prospera ou da Olé, etc., que também têm registrado um crescimento estável e que são baratos e rentáveis, conforme apresentei no passado.

No próximo slide, apresentei a vocês no último trimestre os diferentes tipos de clientes, desde os não ativos após 90 dias até os amplamente vinculados. Há dois pontos importantes a serem considerados aqui: aumentamos essa base de clientes e movemos os clientes até o grupo mais rentável, aqueles mais vinculados ou leais? E a resposta a ambas as perguntas é sim. O ritmo de aquisição de clientes aumentou notáveis 50% ano a ano; nossa base total de clientes cresceu 8% em um ano. No mesmo período, nosso grupo de clientes mais vinculados, os 7,1 milhões que vocês podem ver na parte superior, cresceu 26% a um ritmo mais de três vezes superior ao da base total de clientes. E, por fim, o grupo inteiramente vinculado é de 14,1 milhões, a soma das duas primeiras categorias representa 80% da nossa receita total.

Portanto, acreditamos fortemente que o atendimento ao cliente é um fator diferenciador, que se reflete no NPS que vocês podem ver no lado direito, em quase 63 pontos.

No próximo slide, falamos sobre o crescimento do cliente, agora vou abordar como lidamos tecnologicamente com esse grande crescimento, com a quantidade de crescimento. Reforçamos nossa capacidade, velocidade e produtividade para assegurar que nossas iniciativas de tecnologia estejam alinhadas com nossa ambição. As iniciativas implementadas exercerão um papel crítico nos resultados do Santander no futuro, mas principalmente por meio da triagem no tempo de inserção de novos produtos e serviços no mercado. A adoção da escala *wireless* e o uso de inteligência artificial e *big data* já possibilitaram que aumentássemos o número de novos processos em desenvolvimento e implementação. Então, isso já é um fato, não é um plano, já estamos usando esses fatos como meio de crescimento, e até o fim do ano 72% das nossas operações estarão funcionando na nuvem.

No próximo slide, vocês podem ver que o crescimento do cliente em tecnologia também precisa de pessoas. Em relação à inclusão, as mulheres já ocupam 30% dos nossos cargos de liderança e 26% dos nossos colaboradores são negros. Já atingimos o objetivo que tínhamos para os próximos anos tendo ainda muito espaço para melhorias. Como parte do processo de colaboração, incentivamos a disseminação do conhecimento com colaboradores atuando como figuras de liderança. A qualificação é essencial no nosso modelo, são 3.000 cursos, sendo mais de 70% deles ministrados por colaboradores, por nossos colaboradores. Como resultado das nossas ações nesse âmbito, fomos reconhecidos pelo Great Place To Work nas categorias Mulheres e LGBTQIA+ em 2021.

E por fim, no próximo slide, a sociedade em que vivemos. Temos isso como objetivo e temos compartilhado isso com vocês durante os últimos 6-7 anos, não apenas nos últimos trimestres, para contribuir com o desenvolvimento das nossas comunidades. Executamos, no nível de negócios, um total de quase R\$28 bilhões em negócios renováveis.

Além de trabalhar com grandes empresas na emissão de títulos e financiamento de projetos, também estamos ampliando nossa presença em microcréditos por meio do Prospera, que fechou o segundo trimestre com uma carteira de crédito de R\$1,5 bilhão e mais de 600.000 clientes.

Além disso, definimos metas específicas para reduzir as emissões de carbono, ajudar na preservação do meio ambiente e aumentar o uso de fontes de energia renováveis. Também retribuímos à sociedade por meio da atuação em iniciativas sociais, como a doação de mais de 200.000 cestas básicas em colaboração com nossos colaboradores e clientes. Esses esforços nos renderam um lugar na lista da revista Exame das melhores empresas de ESG aqui no Brasil.

E tudo isso também sustentado por parte dos nossos negócios, nossa posição como um dos melhores bancos para grandes corporações é fortalecida ainda mais pela nossa liderança no segmento de atacado, o que vocês podem ver no próximo slide. Evidentemente, somos o único banco internacional do Brasil com uma série completa de serviços. Por exemplo, pelo oitavo ano consecutivo, fomos classificados como o maior banco de câmbio. Além de ser um importante competidor em consultoria e financiamento de infraestrutura, tendo recentemente passado para as cinco principais empresas de comercialização de energia em apenas um ano, também estamos nos tornando uma referência para Agronegócio, com a maior plataforma de *commodities* agrícolas e liderança em financiamento sustentável.

Portanto, tudo isso leva, no próximo slide, à nossa estratégia; tudo que apresentei a vocês é baseado em uma plataforma de negócios integrada que atinge milhões de clientes ativos e potenciais com uma abrangente oferta de canais. Esse fato, alinhado à experiência atual do cliente que já mencionei ao falar da satisfação, nos levou a registrar o maior lucro líquido trimestral da nossa história, mantendo nosso ROE acima de 21%; na verdade, é o segundo melhor retorno sobre o patrimônio líquido da nossa história, os 24,6% que vocês podem ver no slide.

A recorrência possibilita que geremos retornos acima do custo do patrimônio líquido de forma sequencial, agregando valor de forma constante para nossos acionistas e superando o Ibovespa (índice local) no processo.

Então, passando para os números, a segunda parte da minha apresentação no slide 13, detalhamos nossa Demonstração de Resultados, que publicamos durante a noite. Os números do segundo T21 não incluem a Getnet - isso é importante, Sérgio comentou em sua introdução - como a cisão foi aprovada no último dia do primeiro trimestre, o que vocês estão vendo já exclui a Getnet dos números. Fechamos o período com lucro líquido de R\$4,2 bilhões, o maior que já registramos em um único trimestre, representando aumento de um pouco mais de 5% em relação ao 1T deste ano e 8% na base comparativa anual.

Vou destacar algumas mensagens principais aqui. Em relação à receita, a Margem de Intermediação Financeira ficou estável no trimestre e apresentou uma ligeira queda em relação ao ano anterior, refletindo a atividade de mercado mais fraca no período, mas a melhor atividade de clientes. As tarifas aumentaram 27% em relação ao mesmo trimestre do ano passado; aqui, o crescimento da base de clientes e a maior atividade impulsionaram as receitas de seguros automotivos e consultoria financeira. E do lado das despesas, as provisões seguiram sob controle, na verdade, estáveis em relação ao ano anterior com um forte crescimento da carteira de crédito e em alta no trimestre, mais alinhado com esse crescimento do crédito. As despesas gerais estão crescendo em um ritmo claramente inferior à inflação e abaixo do crescimento da receita, melhorando assim a eficiência. O índice de eficiência no patamar desses 33,8% que vocês podem ver na parte inferior é o nosso menor de todos os tempos e provavelmente outra vez, como tem sido nos últimos trimestres, o melhor do país. O índice de recorrência atinge um nível de 92%, como vocês podem ver, o capital forte em 12,6%, o índice do capital principal do nível 1, e o Retorno sobre o Patrimônio Líquido, como mencionei, em 21,6%, sendo o segundo maior já registrado conforme apresentamos.

No próximo slide, a evolução do Pix da nossa Margem de Intermediação Financeira destacada, como eu disse antes, pela Margem de Intermediação Financeira com clientes, que avançou 1,6% em relação ao trimestre anterior e 4% em relação ao ano anterior, com a Margem de Intermediação Financeira dos produtos se beneficiando da dinâmica positiva de volume, como vocês verão no próximo slide. Os *spreads*, apesar de um ligeiro aumento, tendem a seguir estáveis ou até mesmo se recuperarem um pouco ao longo do trimestre, inclusive o melhor *mix* daqui para frente. Conforme antecipado no último trimestre, a Margem de Intermediação Financeira das atividades de mercado voltou a um nível mais normalizado.

Seguindo para o próximo slide, podemos ver que nossa carteira de crédito cresceu 3,5% em relação ao trimestre anterior e quase 15% em relação ao ano anterior, atingindo R\$440 bilhões no fim do trimestre. O segmento de pessoas físicas manteve seu desempenho com crédito imobiliário e crédito consignado com crescimento impulsionado, o financiamento para clientes cresceu 1,7% em relação ao trimestre anterior e cerca de 10% em relação ao ano anterior em meio a um desafiador cenário para a indústria automotiva. As PMEs tiveram um bom trimestre, com crescimento de 6,5% atribuído à recuperação da demanda. Os empréstimos corporativos também tiveram um bom desempenho em meio a uma taxa de câmbio mais fraca. Desconsiderando esse impacto, a carteira teria crescido 6,3%, então os 4,2% que vocês veem no slide seriam 6,3%. Nos empréstimos diferidos, que vocês podem ver no lado direito do slide, a carteira de crédito totalizou R\$32 bilhões, indicando uma amortização de 35% nos últimos 12 meses desde o seu início, que apresentei a vocês em junho do ano passado, lembro de que eram quase R\$50 bilhões naquela época. O NPL de 15 a 90 dias, que também apresentei a vocês em diferentes momentos, atingiu 4,6%, o que representa uma melhora em relação ao trimestre anterior; no trimestre anterior, esse índice, que agora está em 4,6%, ficou em 5,8%. Por fim, é importante observar que 71% da carteira de crédito de pessoas físicas são colateralizados.

No slide 16, tratando de liquidez e capital, vocês podem ver que nosso financiamento melhorou seu desempenho neste 2T. Mesmo em um ambiente econômico mais dinâmico, os depósitos a prazo e à vista continuaram apresentando elevação em seus saldos. As letras financeiras, por outro lado, aumentaram trimestralmente, mas continuaram em tendência de queda em na comparação anual; emitimos um certo volume no trimestre para manter uma base de captação bem diversificada no balanço, pois ela havia atingido um nível provavelmente muito baixo nesse sentido.

No fim do trimestre, o capital do lado direito estava em níveis confortáveis como mencionei antes, o índice BIS em quase 15% e o capital principal do *Tier I* em 2,6%.

Passando para as tarifas, os destaques mais positivos no trimestre foram os cartões de crédito, seguros e gestão de ativos, que apoiam o ganho de crescimento da minha base de clientes e, mais importante, uma fidelidade mais forte, questões que são abordadas em meus slides estratégicos. Os cartões cresceram cerca de 40% em relação ao ano anterior com maior transacionalidade e bom volume. O seguro subiu quase 29-30%, 28,7% em relação ao ano anterior graças a uma aceleração no seguro de vida de crédito e a gestão de ativos, por exemplo, aumentou com base nos consórcios e fundos do Brasil, crescendo mais de 50% em relação ao ano anterior.

No próximo slide, podemos ver como a qualidade dos nossos ativos evoluiu. Ela se manteve em um nível bom e controlado no trimestre, com alto índice de cobertura, refletindo nossa sólida gestão de riscos. Como esperado, em função da sazonalidade dos primeiros anos, o NPL de curto prazo melhorou 30 *basis points* em relação ao trimestre anterior, para 3,3% na linha vermelha na parte superior, permanecendo abaixo dos nossos níveis históricos. O NPL de 90 dias manteve um índice saudável e confortável de 2,2%, bastante estável como vocês podem ver historicamente e ainda melhor do que um ano atrás.

Com um índice de cobertura de 263%, acreditamos que o nível atual de provisões adicionais no nosso balanço, que apresentei a vocês, de cerca de R\$6 bilhões, é adequado. Vocês também podem ver que nossas provisões para perdas com empréstimos permaneceram sob controle, consistentes com um custo de crédito de 2,7%, inferior ao mesmo período ano passado. Esse desempenho, mais uma vez, reflete nossas práticas diligentes de empréstimo.

E por fim, a recuperação, aquela pequena parte vermelha que vocês podem ver no canto inferior direito

do slide, a recuperação continua apresentando patamares acima de R\$700 milhões por trimestre, o que é positivo quando comparada aos patamares antigos, na faixa de R\$500 a R\$600 milhões por trimestre que tínhamos no passado.

O próximo slide mostra o desempenho das nossas despesas. Continuamos com uma forte agenda de eficiência, como nos últimos 5-6 anos, o que tem contribuído para manter o crescimento das nossas despesas abaixo da inflação. Tivemos um aumento de despesas totais de 4% em relação ao ano anterior, bem abaixo da inflação de 8,35% do período, portanto, menos da metade da inflação; conduzimos, e vamos continuar conduzindo, uma revisão minuciosa das nossas despesas. Esse desempenho corrobora nosso compromisso com a alavancagem operacional da produtividade na Demonstração de Resultados, o que levou nosso índice de eficiência a melhorar em 80 *basis points* em relação ao ano anterior, para os 33,8% que mencionei antes, um mínimo histórico nesse sentido. Nesse nível, também mencionei que é possível, como já fizemos nos últimos... já faz algum tempo nos últimos trimestres que seguimos como os melhores do setor.

Então, para finalizar minha apresentação e para as considerações finais, avançando para o slide 21, gostaria de destacar o seguinte. Nada se compara à consistência; seis anos de crescimento rentável e continuaremos focados nos próximos anos, o compromisso em desenvolver uma plataforma financeira robusta e completa resultou em um nível recorde de aquisição de novos clientes, uma ótima dinâmica de negócios, o menor índice de eficiência que já registramos, em 33,8%, o segundo melhor retorno sobre o patrimônio líquido que já registramos, em 21,6%, apesar do ambiente macro, uma cultura corporativa única e profundamente comprometida com o crescimento, os resultados e a sociedade.

Obrigado a todos e agora abro a sessão de perguntas e respostas.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operador:

Obrigado. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas para investidores e analistas. Caso algum investidor ou analista tenha dúvidas, elas devem ser enviadas primeiro via webcast por meio do botão de perguntas, na parte inferior da plataforma.

Aguarde enquanto coletamos a solicitação.

Passo agora a palavra para **Gustavo Sechin**. **Sechin**, você pode prosseguir com a pergunta enviada via webcast.

É importante ler a pergunta do webcast citando o nome e o casa que esse analista faz parte.

Gustavo Sechin:

Bom dia a todos. Então, como nossa primeira pergunta, temos uma pergunta do Gustavo Schroden, do Bradesco, e também do Thiago, do UBS.

“Embora a Margem de Intermediação Financeira com clientes tenha aumentado no trimestre, a margem líquida com clientes diminuiu em relação ao trimestre anterior, apesar do crescimento mais forte nas linhas com melhor taxa de juros. O que poderia explicar tamanha diminuição apesar do melhor *mix*?”

Você acredita que a Margem de Intermediação Financeira com clientes deve melhorar nos próximos trimestres? Qualquer informação sobre como o *mix* de empréstimos e NIM poderiam evoluir no futuro seria muito útil.”

Angel Santodomingo:

OK, obrigado. Acredito que temos duas discussões aqui, sobre Margem de Intermediação Financeira e sobre NIM. A Margem de Intermediação Financeira foi mencionada na pergunta, estamos vendo um bom crescimento do lado do cliente, então a Margem de Intermediação Financeira em termos absolutos está crescendo em virtude do volume, do volume em termos de clientes, e do volume em termos de crescimento da carteira, já apresentei que a carteira de crédito está crescendo cerca de 15%, quase 16% se excluirmos o impacto cambial. Então, essa capacidade de crescimento, esses mais de 600 novos clientes por mês que estamos conquistando, esses quase mais de 2 milhões de clientes novos que teremos, clientes ativos que provavelmente teremos no fim e etc, tudo isso está afetando continuamente as diferentes linhas de receitas e, especificamente, a Margem de Intermediação Financeira. Portanto, devemos continuar em uma direção positiva.

Agora, ao falarmos de NIM, e para isso é necessário considerar obviamente como você evolui na maneira de diluir ou não seus *spreads* daqui para frente, e considerar aqui o posicionamento de certos fatores: posicionamento do *mix* e obviamente o posicionamento do custo de captação. O custo de captação tem subido, como todos sabemos em função da situação, e os *spreads* que temos... se você comparar os *spreads* historicamente, estamos em níveis iguais ou semelhantes ao 1T do ano passado, melhores que no 4T e um pouco menores em comparação com o 1T. Então, estabilizamos aquela queda de *spreads* que tivemos no passado e até melhoramos em relação ao terceiro e quarto trimestres do ano passado, o que significa que a tendência é de, no mínimo, estabilidade, senão melhora nos diferentes produtos.

Temos produtos nos quais estamos melhorando, temos produtos em que estamos estabilizando os *spreads*. Então, olhando para frente, o NIM será pressionado pelo volume porque temos capital e estamos aplicando capital para esse crescimento do crédito e, ao mesmo tempo, ele será de alguma forma diluído por esse *spread*. Verei a Margem de Intermediação Financeira claramente em território positivo e o NIM estará lá, próximo de estável dependendo do crescimento do volume final.

Gustavo Sechin:

Obrigado, Angel. Então, nossa próxima pergunta vem do Pedro Leduc, do Itaú BBA.

“Angel, você pode discutir um pouco mais sobre primeiro, sua nova iniciativa de tecnologia de concentrar tudo em uma entidade separada do banco? Ela prestará serviços somente para o banco ou para outras empresas, como a Getnet?”

Angel Santodomingo:

Obrigado pela pergunta, Pedro. Apresentamos a First, que é essa nova empresa tecnológica na qual incluiremos cerca de 3.000 colaboradores diretos e mais uma unidade de consultores externos ou forças externas.

O que estamos tentando fazer? A primeira coisa que estamos tentando fazer é competir no mesmo nível com aqueles que poderíamos chamar hoje de provedores de tecnologia, OK? Não estou falando de concorrentes do banco, e sim de provedores de tecnologia, e para isso, ao criar uma nova empresa com a qual você compete, como eu disse, em todos os sentidos, de igual para igual com aqueles desenvolvedores em função da necessidade de talentos e bons profissionais nessa área, acreditamos que isso seria fundamental.

A segunda ideia é que essa empresa, a First, preste serviços como um *data center* para outras empresas, e por que não futuramente venda serviços de dados para o mercado? Então, estaremos construindo um novo provedor rentável no futuro, mas muito eficiente na primeira parte para o banco, entretanto, e obviamente, alavancando isso para o mercado no futuro.

Gustavo Sechin:

Obrigado, Angel. A próxima pergunta que temos aqui é do Flávio Yoshida, do Bank of America.

“A receita de tarifas veio muito forte no trimestre. Devemos esperar esse ritmo de crescimento nos próximos trimestres? Você acredita que os cartões finais de seguradoras devem continuar se beneficiando nessa linha?”

Angel Santodomingo:

Obrigado, Flávio. Bem, você tem razão, quer dizer, as tarifas são altas, mas, novamente, gostaria de ressaltar que elas são fortes em função do que está acontecendo no banco. Venho apresentando a vocês há vários trimestres e anos qual era a nossa estratégia em termos de atendimento ao cliente (NPS), em termos de captação de novos clientes, e em termos de movimentação de clientes do segmento menos rentável para o segmento mais rentável, obviamente com base no atendimento e na capacidade de atendê-los. O NPS que apresentei a vocês, 63 ou 62,7, os 63 pontos que apresentei a vocês também estão próximos do número mais alto. Quer dizer, nos últimos trimestres estivemos entre 61 e 63, e lembro a vocês que começamos nos 40 e estivemos... no ano passado estivemos em vários trimestres nos 50, 57-58, etc.

Então, fica claro que o banco está prestando um atendimento melhor. Quando presta um atendimento melhor, você ganha mais clientes, e quando você ganha mais clientes e eles estão felizes com seu atendimento, eles recorrem mais a você, então a transacionalidade claramente melhora, e é por isso que vocês podem ver que, quer dizer, você disse na sua pergunta, cartões de crédito em 40% em relação ao ano anterior, seguro em 30% em relação ao ano anterior, fundos em 50% em relação ao ano anterior, operações de crédito em 21%.

Mas também destacarei, por exemplo, a conta corrente. Sempre falei para vocês que as tarifas de conta corrente devem apresentar uma tendência a sofrer, e como vocês podem ver, elas estão no território positivo mesmo considerando o famoso efeito do Pix, esse novo sistema de pagamento que temos no Brasil pelo qual você pode pagar imediatamente a outra pessoa, e mesmo compensando o que não temos, não participamos das nossas transações, não estamos cobrando tarifas de transferência de dinheiro, mesmo assim temos a conta corrente em território positivo; demonstrando novamente essa capacidade de crescimento.

Seguindo em frente, outra vez, a mesma resposta: fechamos claramente o trimestre de maneira forte em termos de clientes e atividade na transacionalidade, não estamos mudando essa intenção, então continuaremos incluindo os seguros, que você citou na pergunta, que acredito que sejam uma das boas estratégias daqui para frente, nos próximos anos, e não próximos trimestres. Acreditamos que o crescimento do tempo e a movimentação dos clientes para mais transacionalidade é uma maneira de manter esse elevado retorno sobre o patrimônio líquido por meio de tarifas.

Gustavo Sechin:

Obrigado, Angel. Nossa próxima pergunta vem do Tiago, do UBS, e é relacionada ao nosso custo de risco.

“Angel, o custo de risco do Santander Brasil foi de 2,7 no 2T de 2001, abaixo do nível pré-COVID. É justo assumir que a qualidade da carteira é melhor agora do que no passado e o custo dos riscos deve ser estruturalmente inferior ao nível pré-COVID nos próximos anos?”

Angel Santodomingo:

OK, obrigado, Tiago.

Sim, você está certo, o custo do risco está sendo mantido em níveis baixos, o que está atraindo níveis. Acho que posso falar disso como um fato, acredito que vocês concordem comigo quando digo que já mostramos ao mercado nossa capacidade de risco. Não acho que isso seja algo para o futuro, já é possível ver que o Santander Brasil tem uma capacidade de risco claramente muito boa. Como mostrei para vocês no trimestre passado, temos o menor custo de crédito volátil do setor nos últimos anos, não são apenas trimestres, são anos, e isso significa que, eu diria, temos que de alguma forma controlar essa parte da Demonstração de Resultados.

Novamente, números absolutos estáveis no provisionamento, com uma carteira de crédito crescendo em 16%, ajustada por câmbio ou 15%.

Daqui para frente, sempre converso com vocês, acredito que isso dependa de como é a nossa visão macro em relação ao país. Se o país se estabilizar com um grau de liquidez que tenha um crescimento muito bom, acredito que teremos um padrão de crescimento econômico muito bom no segundo semestre, por exemplo, com um crescimento bom e novamente estabilizado. Não vejo por que o custo do risco aumentaria.

Agora, caso a situação fique volátil, não apenas por causa do Brasil, estou falando de modo geral, obviamente a confiança vai cair e poderemos ver algum tipo de tendência negativa marginalmente - gostaria de destacar o *marginalmente*. Mas, por enquanto, não estamos vendo qualquer indicador antecedente com o qual nos devamos preocupar, não vemos deterioração, mostrei a vocês a carteira, R\$50 bilhões 12 meses atrás, R\$35 bilhões agora, então as pessoas estão pagando NPLs e NPL de 90 dias nessa melhora da carteira, então acredito que as coisas estejam sob controle.

Mas eu vincularia essa resposta ao cenário macro.

Gustavo Sechin:

Obrigado, Angel. Nossa próxima pergunta vem do Jorg, do Citibank.

“Embora a transição na administração já estivesse planejada há algum tempo, o anúncio foi um pouco surpreendente em virtude do foco do Rial como presidente da Diretoria e da Diretoria do Grupo. É razoável assumir que isso se deva principalmente ao cuidado na transição no Brasil e que no futuro ele poderá ocupar outro cargo executivo no grupo?”

Angel Santodomingo:

Obrigado, Jorg. Bom, você ouviu o Sérgio, e acredito que ele tenha sido absolutamente claro, ele não está saindo, não irá embora, ele ficará, ele é presidente do Santander Brasil e estará plenamente envolvido em dar continuidade à tendência que vocês têm visto nos últimos anos. Portanto, ele também continua como membro da Diretoria do Grupo, como tem sido ultimamente, ele continua envolvido como presidente da Ebury, que, como vocês provavelmente sabem, o grupo também comprou há algum tempo, ele também está envolvido na Diretoria da Pagonext (essa *holding* de pagamentos que o Grupo está desenvolvendo, também com a Getnet).

Então, poderíamos discutir qualquer aspecto, mas ele está plenamente dedicado e focado em manter os resultados que temos entregado como equipe, e tenho certeza que Mario continuará com essas iniciativas e ideias positivas, e vocês verão isso nos próximos anos.

Gustavo Sechin:

Obrigado, Angel. Nossa próxima pergunta vem da Britta, da Autonomous.

“O TPV da Getnet aumentou 11% em relação ao trimestre anterior, apesar da significativa mudança no comerciante ativo, e as receitas aumentaram apenas uma pequena quantia em relação ao trimestre anterior. O que explica essa dinâmica? Talvez mais negócios com grandes comerciantes? Quais são as tendências de margem recentes que você veria no mercado? Vocês rebalancearam um pouco o *mix* de financiamento, qual é o *mix* de fundos opcionais que vocês gostariam de manter no longo prazo?”

Angel Santodomingo:

OK, obrigado, Britta. Getnet; acredito que, bom, antes de qualquer coisa, como vocês sabem, a operação já foi aprovada pelo Banco Central, pelo Banco Central do Brasil, agora estamos em processo com a SEC local, a SEC dos EUA, e não sei, mas parece que até o fim desse trimestre devemos listá-la. O momento não depende de nós, mas a melhor estimativa que temos até agora é essa.

A Getnet está tendo tendências muito boas. A Getnet, acima de tudo, o que vimos, basicamente, ou aquilo com o que lidamos, em relação à situação de pandemia, é um pouco de mudança do *mix*. Se você se lembra bem, a Getnet sempre foi 60-40, 60 varejos, 40 atacados, e essa tendência se reverteu no ano passado para aumentar o peso do atacado em comparação com o varejo. O objetivo é voltar a crescer no negócio de varejo, dedicamos um canal externo para isso e etc. Mas, quero dizer, a administração do TPV é fundamental para nós. Temos vários KPIs lá, temos o TPV que você mencionou, e o que fazemos, mesmo crescendo no atacado, é administrar claramente esse TPV. Administramos a margem EBITDA, lembro a vocês que estamos na faixa de 58 a 60% nesses dois últimos trimestres, ou seja, 10 pontos percentuais melhor que 12 meses atrás, quando era de 48%.

Mas permita dar alguns números: volume de faturamento, faturamento crescendo ano a ano próximo a 80%; adiantamento crescendo 90% ano a ano; base de clientes com crescimento ano a ano próximo a 20%; comércio eletrônico com participação de mercado de 33% no país no primeiro semestre, comércio eletrônico dobrando, crescendo próximo a 100% (99%). Então, acredito que as tendências da Getnet falam por si.

Novamente, lembro que os números que vocês viram do banco no 2T, apenas no 2T, não incluem a Getnet, e como ela será listada nas próximas semanas ou nos próximos meses, vocês passarão a ter essa informação mais detalhadamente a partir do Pedro, o CEO, André Parize, o CFO, ou da nossa equipe de relações com investidores, pelo Luciano.

Operador:

A sessão de perguntas e respostas por telefone está aberta agora. Apenas uma pergunta por participante. Aguarde enquanto coletamos as solicitações.

Nossa primeira pergunta vem do Jorge Kuri, do Morgan Stanley.

Jorge Kuri:

Olá, bom dia a todos e parabéns pelos ótimos números, e boa sorte ao Sérgio e ao Mario em sua nova função.

Posso fazer uma pergunta sobre o crescimento da sua Margem de Intermediação Financeira nos próximos 12 meses? Parece que as diferentes partes são conduzidas todas se movendo na direção certa. Você mencionou um forte crescimento econômico no segundo semestre do ano, que deve impulsionar o crédito, a melhoria do *mix*, empréstimos para PMEs, empréstimos ao consumidor estão crescendo mais rápido do que empréstimos corporativos, e então você tem as taxas SELIC, que estão subindo rapidamente no que provavelmente seja um balanço sensível a ativos. Então, é justo dizer que devemos ver uma forte aceleração do crescimento da sua Margem de Intermediação Financeira nos próximos 12 meses? E se você puder nos ajudar a quantificar o que isso poderia ser, seria muito útil. Obrigado.

Angel Santodomingo:

Obrigado, Jorge. Você tem dois componentes na Margem de Intermediação Financeira, com clientes e sem clientes. Do lado com clientes, você está certo, quero dizer, estamos vendo um bom crescimento de volume, bom crescimento de número de clientes entrando no banco, então eu esperaria uma Margem de Intermediação Financeira com clientes em um território positivo, e especificamente caso o que eu disse se concretize, espero que o país cresça perto de 5-6% do PIB e isso estaria concentrado no segundo semestre, sempre pensando que, como sempre, especificando que a pandemia nos possibilite ter uma certa vida normal.

Mas há o outro lado, que é o lado sem clientes. Quer dizer, já mencionei nos trimestres anteriores, e especificamente no trimestre passado, que a parte sem clientes, que caiu para algo em torno de R\$2 bilhões, a tesouraria está indo muito bem, teve um 1T muito bom e um 2T mais normal, e você tem de novo o que a gente sempre discute no portfólio ALCO.

Portanto, com tudo isso em mente, como vocês viram no 2T do ano passado, R\$2,6 bilhões caíram para R\$2 bilhões, então é uma espécie de processo gradual enquanto ganhamos perto de R\$500 milhões no lado do cliente.

Então, essas são duas tendências. Novamente, sempre digo a vocês: estejam cientes da volatilidade do lado sem clientes, mas as tendências referentes a 12 a 18 meses devem ser um cliente mais forte, uma parte da Margem de Intermediação Financeira, e provavelmente isso dependerá da volatilidade - não vou fazer uma estimativa aqui -, obviamente sendo volátil, mas tendo uma Margem de Intermediação Financeira sem clientes que não tem índices de crescimento fortes.

Jorge Kuri:

Obrigado por isso, mas qual o resultado disso tudo? A expectativa é de Margem de Intermediação Financeira combinada estável nos próximos 12 meses porque uma compensa a outra? É de ter um crescimento de dois dígitos? Acho que o que estou buscando é um pouco mais da magnitude e quantificação do resultado possível.

Angel Santodomingo:

Eu diria que a Margem de Intermediação Financeira como um todo deve estar no território positivo, não falaria em dois dígitos. Diria apenas território positivo.

Operador:

Nossa próxima pergunta vem do Marcelo Telles, do Credit Suisse.

Marcelo Telles:

Olá, Angel. Olá a todos, e mais uma vez parabéns pelos ótimos resultados, merecidos.

Minha pergunta é em relação ao seu apetite por empréstimos. Quero dizer, claramente, vocês estão ampliando a carteira de empréstimos muito bem, e foi particularmente surpreendente ver esse grande crescimento na carteira de PMEs, isto é, crescendo mais de 6% sequencialmente. E a minha pergunta é: isso é um fator do aumento do seu apetite de risco de acordo com seus modelos de risco de crédito ou esse é na verdade o impacto de manter todo o seu risco estável? E é apenas uma questão de mais demanda por crédito? Portanto, o que devemos pensar sobre suas políticas de risco de crédito e apetite de risco no estágio atual? Obrigado.

Angel Santodomingo:

Obrigado, Marcelo. Acredito que tenha a ver novamente com essa capacidade de atrair clientes, mais do que modelagem de risco e mudanças em relação ao que já tínhamos. Mostrei nos primeiros slides o crescimento de clientes, e quando você tem aquela quantidade de centenas de milhares de clientes chegando, obviamente há reflexos nas várias partes da Demonstração de Resultados e no balanço final.

Eu diria que precisamos fazer uma diferenciação aqui. Se você se lembra bem, tivemos uma espécie de duas fases nos últimos 3-4 anos, a primeira fase na qual as pessoas físicas do varejo estavam crescendo muito e as empresas e etc, não. Isso se estabilizou e até se inverteu no ano passado, e especificamente com a pandemia, muitas empresas e corporações aumentaram significativamente o endividamento sem saber o que iria acontecer, e provavelmente, em certa medida, de forma excessiva, e isso é uma reversão obviamente 12 meses atrás, ou 6 a 18 meses depois, quando perceberam que a situação não é tão ruim, não é nada ruim, mas, quero dizer, não é tão ruim quanto eles esperavam.

Então, provavelmente o que veremos é um maior crescimento no lado do varejo, no lado das PMEs, e menor no corporativo e muito menor nas grandes corporações em função de duas ideias: primeiro, a concorrência de outros pontos de financiamento, como mercados de capitais ou mesmo o mercado de ações; e em segundo lugar, quando você começa a ter esse tipo de índices de crescimento, os *spreads* tendem a diminuir. E como já disse antes, nos últimos sete anos que estou aqui, não brigamos por participação de mercado, não lutamos por volume; lutamos por rentabilidade e isso continuará assim no futuro.

Portanto, se esses tipos de operações nas grandes corporações, em função da concorrência de outros pontos de financiamento, começarem a ser estreitos o suficiente, vamos simplesmente deixar isso acontecer, como fizemos no passado, e compartilhei isso com vocês em diferentes momentos.

Obrigado, Marcelo.

Operador:

Nossa próxima pergunta vem do Tiago Batista, do UBS.

Tiago Batista:

Olá, Angel. Parabéns pelos resultados, números muito bons.

Minha pergunta é sobre a posição de capital do Santander. Então, se você olhar para a posição agora, o banco tem um capital principal de 12,6%, *Tier I* de cerca de 14% (acho que 13,7%), então é um nível de capital muito bom. Então, com o fim das despesas gerais, é possível ver o banco operando com maior alavancagem? Então, isso é viável em um futuro próximo?

Angel Santodomingo:

Sim, obrigado, Tiago. Você está certo, quero dizer, temos níveis de capital, conforme apresentei, de quase 15% neste índice e de 12,6% no capital principal do *Tier I*. Primeiro, a gestão do capital continuará na linha de financiamento daquele crescimento do crédito e daquele risco operacional e risco de mercado - muito baixo, aliás - que temos no banco. Sempre disse a vocês, se pensarmos em ativos ponderados pelo risco crescendo em cerca do que temos hoje, 10-11-12%, e um retorno sobre o patrimônio líquido que temos acima de 20%, você acaba com um índice próximo aos 50%. Então, esse é o pensamento geral.

Mas me permita falar com vocês sobre o que fizemos no 1T e o que anunciamos no 2T. No 1T, como vocês sabem, a Diretoria aprovou e pagou pelo banco R\$3 bilhões em dividendos na forma de dividendos regulares, em comparação ao R\$1 bilhão no ano anterior. No ano anterior, como vocês sabem, estávamos limitados pelo Banco Central, então isso significa que estávamos um pouco, conforme mencionei a você na teleconferência, a todos vocês, isso deu uma espécie de sinal de como estávamos pensando. Agora, a Diretoria aprovou R\$3,4 bilhões em dividendos que serão pagos até os primeiros dias de setembro, acredito, mas já estarão precificados durante o mês de julho. Já são R\$6,4 bilhões de dividendos nos primeiros seis meses.

Esse pagamento de dividendo que eu estou citando que acaba de ser aprovado, que são juros sobre capital, 100% de juros sobre capital próprio, é de R\$3,4 bilhões, correspondendo a cerca de 60 *basis point*, um pouco menos que os 60 *basis point* do capital principal do *Tier I*, o que significa que os 12,6% caem para 12% neste momento.

Então, sempre disse isso a vocês, os 12-11,5% querem ficar nos 11%, quero dizer, esse banco claramente opera nesses níveis de capital, mas vou deixar vocês com a ideia principal aqui; o Santander, além de ser uma história de crescimento, está pagando uma boa quantidade de dividendos, isto é, R\$6,4 bilhões já acima do nosso valor de mercado em seis meses é igual a 4%, então, anualizado, você está falando de 8% ao analisarmos - não estou dando orientação alguma sobre isso.

Operador:

Nossa próxima pergunta vem do Domingos Falavina, do JP Morgan.

Domingos Falavina:

Olá, bom dia a todos, ao Angel, e parabéns pelos resultados, números muito fortes mesmo.

Apenas duas perguntas, acho. Sua resposta ao Kuri sobre a perspectiva da Margem de Intermediação Financeira é muito útil, mas penso que se você pudesse esclarecer um pouco mais sobre o que está acontecendo com os números atuais, mais do que o previsto, acredito, porque estamos basicamente vendo empréstimos que começaram a crescer cerca de 15%, certo, e Margem de Intermediação Financeira com clientes crescendo a 4%, mas você está adicionando muitos tipos de empréstimos mais arriscados ou empréstimos com *spread* mais alto, eu deveria dizer.

Portanto, se você pudesse compartilhar conosco qualitativamente quais são as linhas que estão aumentando a Margem de Intermediação Financeira mais perto da carteira de empréstimos, se você fosse detalhar como automóvel, cheque especial, cartão de crédito e empréstimos não garantidos ao consumidor em geral e corporativo, você pode colocar juntos, e estamos crescendo a 4% ou menos, ou mesmo diminuindo? Apenas para entender, quais são os principais promotores ou detratores da Margem de Intermediação Financeira quando você olha ano a ano?

A segunda pergunta é sobre a Getnet. Quero dizer, você mencionou os números operacionais muito fortes, mas uma coisa minha aqui - e me desculpe, não olhei o documento completo - é que o EBITDA cresceu... quero dizer, os volumes cresceram muito, certo, o EBITDA cresceu um pouco, mas o lucro na verdade contraiu, seu *mix* para atacado explica em muito, acredito, a receita crescendo menos do que a receita líquida, mas a dúvida que eu tive foi sobre a diferença entre o EBITDA, que parece ter passado de 640 para 730, crescendo em 15-20%, algo assim, em comparação aos lucros contraindo em 20%.

Minha pergunta é, basicamente, se essa é a linha de juros e se é uma compressão substancial na antecipação de contas a receber contabilizada sob juros e isso gerou essa grande diferença entre o movimento das suas linhas de impostos ou depreciação.

Angel Santodomingo:

OK, obrigado, Domingos. Do lado da Margem de Intermediação Financeira, as principais forças são hipotecas, do lado imobiliário, estamos produzindo, temos meses de mais de R\$2 bilhões desse lado, também temos o crédito consignado crescendo bem, temos o crédito pessoal também crescendo bem. Isso tem a ver com *mix*, ok, minha resposta a vocês, e até certo ponto, em menor medida, financiamento de veículos. Mas eu diria que os dois primeiros são... e isso significa *mix*, significa *spread* e significa volume. Então, isso responderia a você sobre o detalhe.

Do lado da Getnet, você tem esse tipo de volatilidade por conta das despesas, tanto de tarifas quanto de despesas ao longo dos trimestres. Eu realmente não tiraria uma conclusão porque há fatores específicos em um trimestre, e fatores específicos no outro. A Getnet dará luz quando entrar na lista ou estiver perto de ser listada, mas é basicamente... você tem o lado da captação, você falou que, a antecipação, lembro para você que o adiantamento é financiado pelo banco, mas é precificado e feito pela Getnet, então isso é algo que acontece e a gente faz por meio de cessão de crédito com coobrigação com os lojistas, de modo que não mova a Margem de Intermediação Financeira, e sim se mova abaixo da Margem de Intermediação Financeira, e o que a gente extrai são basicamente tarifas e despesas com essa volatilidade entre os trimestres.

Acredito que temos tempo para uma última pergunta. Há uma última pergunta ou não? Não?

Operador:

Obrigado. Encerrada a sessão de perguntas e respostas, passo a palavra ao Gustavo Sechin para as considerações finais.

Gustavo Sechin:

Obrigado. Gostaria de agradecer a todos por se juntarem a nós na nossa teleconferência do 2T, e também gostaria de reforçar que eu, pessoalmente, e nossa equipe de RI estamos à disposição sempre que necessário. Obrigado novamente e um ótimo dia. Tchau!

Operador:

A teleconferência do Banco Santander Brasil está encerrada. Agradecemos a sua participação, tenha um bom dia.