

FINANÇAS - Santander salta na alta renda



[Clique aqui para abrir a imagem](#)



SANTANDER SALTA NA ALTA RENDA SEGMENTO SELECT CRESCE 36% PARA 834 MIL CLIENTES E AMBICÃO É ALCANÇAR 1 MILHÃO AINDA EM 2023

Fagundes SCHANDERT

Mesmo com todos os percalços na área de crédito nos últimos dois trimestres, o Santander Brasil mostrou reação em seu balanço de resultados apresentado no terça-feira (25). Dedicado ao público de alta renda, o grupo francês coloca em prática um plano de diversificação que inclui vetas para

mesmo com todos os percalços na área de crédito nos últimos dois trimestres, o Santander Brasil mostrou reação em seu balanço de resultados apresentado no terça-feira (25). Dedicado ao público de alta renda, o grupo francês coloca em prática um plano de diversificação que inclui vetas para

[Clique aqui para abrir a imagem](#)



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Autor: Fagundes Schandert

Segmento Select cresce 36% para 834 mil clientes e ambição é alcançar 1 milhão ainda em 2023.

Mesmo com todos os percalços na área de crédito nos últimos dois trimestres, o Santander Brasil mostrou reação em seu balanço de resultados apresentado na terça-feira (25). Dedicada ao público de alta renda, a franquia Select avançou 36%, de 614 mil para 834 mil clientes em 12 meses até março de 2023 e tem a ambição de alcançar 1 milhão até o final do ano. O CEO do Santander Brasil, Mario Leão, contou que o relançamento da franquia de alta renda foi realizado no terceiro trimestre de 2022, e desde então, os números não param de crescer. “A campanha permitiu a democratização. Qualquer um pode ser Select e pode acessar um tipo de atendimento, que eu garanto, é diferenciado. Milhares aderiram”, afirmou. Leão explicou que além das adesões de quem procura pelo pacote de serviços, o banco tem olhado para sua base e identificado o público para o segmento. “Nós convidamos aqueles que têm perfil, e com isso a gente vai chegar a 1 milhão de clientes em breve”, disse. A ambição de Leão faz sentido. Um cliente Select vinculado a diversos produtos produz receitas oito vezes maiores que outro da área de varejo, segundo o informe divulgado pelo banco.

Em número total de clientes, o Santander foi superado pelo banco digital Nubank — que alcançou 75,2 milhões de clientes no Brasil, evolução de 31,5% em 12 meses até março. Nessa franca competição com outros players do mercado para aumentar sua base, Leão informou que o Santander Brasil conquistou 1,3 milhão de contas no trimestre, para um total de 61,6 milhões de clientes (sexto posto entre os bancos), alta de 12% na comparação anual. “Caminhamos para 70 milhões, isso é maior que a população de Espanha e Portugal”, disse. Dessa base total, 8,6 milhões são considerados clientes vinculados a diferentes produtos e serviços, que produzem receitas seis vezes maiores que os não

vinculados. Segundo o informe de resultados, a instituição adotou modelos de precificação dinâmicos e personalizados, sendo que 88% das ofertas de produtos e serviços são feitas por meio de tecnologia de gestão de relacionamento (CRM). Dessa forma, o banco obteve maior recorrência dos serviços, alcançando participação maior dos clientes vinculados para cartões e crédito consignado.

Na estratégia atual, Leão disse que a expansão geográfica com agências físicas continua em novos municípios, mas que há uma revisão do número de unidades nas cidades maiores. A presença física alcança 59% dos municípios brasileiros, aumento de 6 pontos percentuais em um ano. “Nós já tivemos dez lojas na Avenida Paulista, em São Paulo, hoje temos seis, e ainda nos parece muito”, disse. No comparativo anual, além da franquia de alta renda, a instituição avançou em dois dígitos altos na maioria das outras áreas: private banking (+20%), wealth management (+31%), **consórcios** (+42%), Toro (assessoria de investimentos, +40% em clientes), Ben (cartões de benefícios, +35%) e em menor ritmo em financiamento de veículos (+4%) e seguros (+3%).

DESAFIO NO CRÉDITO Enquanto cresce na alta renda, o banco ainda enfrenta desafios na área de crédito. Por causa do aumento da inadimplência, fez uma provisão para devedores duvidosos (PDD) adicional de R\$ 4,2 bilhões em seu balanço, para um total de R\$ 11 bilhões em PDD. A provisão extraordinária influenciou no resultado final do Santander. O lucro ficou em R\$ 2,14 bilhões no primeiro trimestre, queda de 46,6% em relação a igual período do ano passado.

O índice de inadimplência acima de 90 dias aumentou de 2,1% em março de 2021, para 2,9% em março de 2022 e continuou avançando, para 3,2% em março de 2023 (ver quadro). “A gente performa melhor que a média do mercado”, disse. A informação é confirmada pelo boletim de crédito do Banco Central divulgado na quarta-feira (26), que mostrou, que pela média do mercado, a inadimplência estava em 3,3% em março.

De acordo com os dados do balanço do Santander, a carteira de crédito expandida alcançou R\$ 500 bilhões, alta de 2,2% em três meses e de 9,9% em 12 meses. “Nós freamos o crédito. Prefiro crescer menos, mas com maior qualidade”, afirmou Leão. “A qualidade nas safras novas é melhor que nas antigas”, disse. Questionado sobre a expansão no primeiro trimestre de 2023, ele respondeu à DINHEIRO que a queda nas ofertas de títulos de dívida no mercado de capitais favoreceu o Santander no crescimento de 18,8% do crédito para grandes empresas, para carteira de R\$ 141,6 bilhões, ante R\$ 119,2 bilhões em março de 2022. “A gente cresceu por conta do mercado de capitais. Mas não estou comemorando. Parte da queda de receitas de comissões (-7,4% na comparação trimestral) é explicada pela menor atividade no mercado de capitais, uma franquia importante para nós”, afirmou. Na Bolsa, os investidores receberam bem os resultados. As units subiram 0,73%, a R\$ 26,56 no fechamento dos negócios da B3. Sinal de novos tempos no Santander.

Assuntos e Palavras-Chave: ABAC - Consórcios