

Transcrição – Resultado 4T24

Renato Lulia Jacob (Diretor de Estratégia Corporativa, Relações com Investidores e M&A Proprietário)

Olá! Bom dia a todos! É um prazer contar com a participação de vocês em mais uma conferência de resultados trimestrais. Como sempre, este evento será dividido em duas partes: na primeira, o Milton explicará a performance do trimestre e do ano, e também a divulgação das nossas expectativas para 2025 e logo em seguida teremos a seção de perguntas e respostas, na qual investidores e analistas poderão interagir diretamente conosco.

Mas antes de passar a palavra para o Milton, eu gostaria de passar algumas orientações para um melhor aproveitamento desta apresentação de hoje. Para quem está acessando pelo site, existem três opções de áudio na tela: todo o conteúdo em português, todo o conteúdo em inglês ou no áudio original. Nas duas primeiras alternativas contaremos com tradução simultânea e para escolher a sua opção, basta clicar na bandeira que está na parte superior da sua tela.

As perguntas também, como sempre, podem ser enviadas por WhatsApp e para isso, basta clicar no botão que está na tela, para quem está acessando pelo site, ou mandar uma mensagem para o nosso telefone 11 93959-1877. A apresentação está disponível para download na tela do hotsite, mas também, como sempre, no nosso site de Relações com Investidores.

Bom, é isso por enquanto. Agora eu passo a palavra ao Milton, que iniciará a apresentação dos resultados e eu volto com vocês mais tarde para moderar a seção de perguntas e respostas. Milton, é com você!

Milton Maluhy Filho (CEO)

Bom dia! Bem-vindos a mais uma divulgação de resultados. Vamos falar de resultados do trimestre, resultados do ano, dividendos e Guidance. Então, é um call mais denso, com mais informações. Eu vou procurar ser bem objetivo aqui para transmitir para vocês as principais mensagens e depois vamos ter o nosso Q&A, em que podemos falar de forma mais ampla sobre os vários assuntos de interesse de todos os analistas que fazem perguntas.

Então vou começar fazendo um resumo do que foi o ano de 2024 para nós de uma forma um pouco mais qualitativa, saindo um pouco dos números. Então, aqui são vários pilares em que atuamos. Primeiro, em cultura e ESG, foi um ano de grandes reconhecimentos, desde o reconhecimento do Institutional Investor, em que ficamos primeiro lugar em todas as categorias, até o reconhecimento do Anuário Valor 1000, como Empresa de Valor. É a primeira vez na história que um banco ganha como Empresa de Valor do ano. Então, além de ganhar como instituição financeira, ganhamos também como Empresa de Valor, um reconhecimento incrível feito por todo o time do Valor. Ficamos muito honrados com esse reconhecimento, além de vários outros que estão aqui listados.

Na agenda de ESG, fizemos avanços importantes em 2024. Nós assumimos um compromisso de sair dos R\$400 bilhões e chegar em até R\$1 trilhão em operações de crédito e financiamento de operações no mercado de capitais para empresas de setores de impactos positivos na

economia. O nosso papel é ser o banco da transição e é nisso que continuamos acreditando, muito focados nos nossos pilares, Finanças Sustentáveis, Diversidade e Transição Climática, que são muito importantes para o banco.

Eu falei muito no último trimestre sobre o que significa toda essa modernização, investimento tecnológico e migração para cloud. Isso aqui é um resumo, como eu já havia dado alguns dados para vocês. Tivemos uma redução importante de 99% nos incidentes de alto impacto, temos mais de 470 cientistas de dados, mais de 390 iniciativas de inteligência artificial generativa no banco e mais de 1.300 modelos de inteligência artificial sendo utilizados, testados e crescendo dentro da organização.

Eu tinha assumido um compromisso com vocês de que tínhamos como objetivo migrar 15 milhões de clientes, no que chamamos de Um só Itaú, nosso projeto superimportante. Para o final do ano, nós tínhamos um objetivo que foi mudando ao longo do tempo. Conseguimos fechar 2024 com 5,3 milhões de clientes migrados e devemos completar o restante ao longo de 2025.

Tudo isso feito com muita qualidade, com um NPS superior a 80 pontos pós migração e muita ativação de contas e cadastros de chaves Pix, o que mostra que começamos a sair da experiência das jornadas dos nossos clientes para uma fase de hiper personalização e transacionalidade no tempo. Então, eu acho que aqui tem muita oportunidade para o banco, sendo um dos projetos mais promissores que temos hoje.

Conseguimos fazer tudo isso entregando com muita qualidade. Chegamos em um e-NPS ("Employee Net Promoter Score") de 83 pontos. É esse nível de energia, engajamento e força interna que faz com que consigamos trabalhar, ter tantos reconhecimentos e, sobretudo, evoluir na agenda de centralidade do cliente, que é um dos pilares centrais de toda a gestão da organização.

Nós evoluímos 4 pontos percentuais no NPS Global, com 75% dos negócios nas suas máximas históricas e 69% dos segmentos com NPS acima de 70 pontos. No global, atingimos todos os desafios e objetivos que tínhamos nos colocado e agora iremos colocar novos desafios. É muito importante, quando olhamos o NPS relativo, vemos o quanto nós conseguimos fechar o gap de forma muito relevante naqueles itens nos quais ainda tínhamos alguma oportunidade, seja em aplicativo, seja no que for, hoje conseguimos disputar em vários deles com os líderes desses segmentos e cada vez mais fechando os gaps do ponto de vista de experiência, enquanto por outro lado, em vários outros segmentos de negócio, estamos abrindo gaps importantes. Essa é a agenda constante do banco.

Vamos falar um pouco de resultados. No trimestre, resultado de R\$10,9 bilhões, lembrando que no trimestre passado o resultado foi de R\$10,7 bilhões e tivemos aquele efeito extraordinário, uma reversão importante de R\$500 milhões antes dos impostos. Então, nós conseguimos mais do que compensar aquele efeito e ainda crescemos o resultado em 2% no trimestre. No ano, fechamos em R\$41,4 bilhões, crescimento bastante forte de 18,2%, dado os níveis de resultado e rentabilidade nos quais o banco vem trabalhando. Isso nos leva a uma rentabilidade no quarto período consolidado de 22,1% e 23,4% no Brasil, e ajustando pelo índice de capital do apetite que é definido pelo Conselho de Administração, estaríamos rodando no consolidado a 24,4% de rentabilidade e no Brasil, a 26,2%. Isso mostra como temos conseguido performar de forma

muito relevante. Lembrando que o nosso índice de capital definido pelo Conselho de Administração, tem o mínimo de 11,5% de capital, ou seja, não podemos operar abaixo disso. Então é muito importante fazer os ajustes em relação ao índice de capital médio da indústria.

A carteira de crédito cresceu com muita qualidade, tivemos um crescimento importante nesse trimestre e vou dar mais detalhes daqui a pouco. Já atingimos R\$1.359,1 bilhões e crescemos 15,5% contra dezembro de 2023. É um crescimento bastante sólido, com um bom pedaço sendo explicado por variação cambial, mas em breve vou dar mais detalhes para vocês.

Todo esse crescimento feito com uma qualidade de crédito cada vez melhor. Conseguimos em mais um trimestre evoluir os nossos indicadores de inadimplência, reduzindo em 0,2 ponto percentual o atraso longo em relação ao trimestre passado e 0,5 ponto percentual em relação ao que foi dezembro de 2023.

Tivemos um crescimento importante na margem com clientes, conseguindo crescer 3,7% no trimestre e 8,3% em relação ao ano de 2023, chegando em R\$108 bilhões em 2024, um crescimento muito sólido também.

Em receita de serviços e seguros, chegamos a R\$14,3 bilhões, um crescimento importante de 3,9% em relação ao trimestre passado, crescendo 7,7% no ano. Então eu acredito que o quadro geral mostra um trimestre muito sólido, muito forte em termos de resultado, rentabilidade, qualidade de crédito e crescimento. Além disso, olhando a visão ano contra ano, também são resultados muito fortes, com um crescimento de quase 20% ano contra ano no bottom line.

Entrando um pouco mais no detalhe, a carteira de crédito de pessoas físicas cresceu 6,9% na comparação anual. Lembrando que esse ano fizemos um ajuste importante na carteira. Eu vinha dizendo para vocês desde o início do ano, que tinha um de-risking sendo feito na carteira e ele foi concluído. Estamos crescendo 3,7% no trimestre, com esse crescimento acontecendo em cartão de crédito. Naturalmente, este é um trimestre que sazonalmente puxa mais o faturamento de cartão. Além disso, vimos também um crescimento em veículos e crédito imobiliário, que são produtos que tendem a ter uma performance de crédito um pouco diferente dos produtos sem garantia em geral.

Em micro, pequenas e médias empresas, crescemos 8,1% no trimestre. Mas aqui é muito importante mostrar que neste trimestre a nossa originação em programas governamentais (FGI e Pronampe) teve um crescimento de quase 300% em relação ao trimestre passado, originando mais de R\$12 bilhões. Quando fazemos esse ajuste na carteira de micro, pequenas e médias empresas, vemos que desse delta de crescimento trimestral, aproximadamente R\$10 bilhões foram feitos nesses programas governamentais que trazem para nossa carteira uma margem financeira líquida super adequada, sobretudo olhando para o ciclo e para os desafios que vem pela frente.

Tem um pedaço do efeito do crescimento que é a variação cambial, sobretudo na carteira de médias empresas, na qual vemos um componente de moeda estrangeira mais relevante.

Em grandes empresas, não é diferente. Nós temos um crescimento importante de 6,8% no comparativo com o trimestre e 21% no ano, movimento que também possui a variação cambial como parte da explicação desse crescimento.

Na carteira de produtos sem garantia, em cartão de crédito nós crescemos 11% nesse trimestre nos segmentos Personnalité e Uniclass, que são segmentos de média e alta renda e que tendem a ter uma performance melhor em ciclos mais desafiadores. No ano contra ano esse crescimento foi de 17,5%.

A originação de crédito imobiliário foi de R\$10,8 bilhões e o Loan to value foi de 60%, portanto essa é uma carteira com garantias e de muita qualidade.

Sobre os programas governamentais eu já destaquei acima e nós temos os ajustes de variação cambial. Ex-variação cambial, em micro, pequenas e médias empresas o crescimento foi de 4,9% no trimestre. Em grandes empresas, nós estamos falando de um crescimento de 4,3% e em América Latina, o crescimento foi de 3,3%. O que mostra qual foi o efeito da variação cambial tanto no trimestre como na visão ano contra o ano.

Com isso, eu consigo fazer uma prestação de contas do Guidance de 2024. Nós tínhamos um guidance entre 9,5% e 12,5% e estamos entregando um crescimento de 15,5%, e considerando ex-variação cambial o crescimento foi de 10,2%, ficando dentro do range. Pela variação cambial ter sido muito forte, ou seja, a desvalorização do real contra várias moedas acabou gerando esse efeito na carteira como um todo e por isso ficamos acima do teto do guidance.

Na margem financeira com clientes nós isolamos o efeito do capital de giro que são esses R\$3,1 bilhões, tendo um efeito ligeiramente positivo e com o patrimônio do banco crescendo. Quando olhamos para a margem core, em Mix de Produtos, por termos uma carteira de pessoa física de produtos mais garantidos, com o cartão de crédito que nesse trimestre tende a crescer mais na carteira sem juros para depois seguir para a carteira com juros e com o forte crescimento em programas governamentais, acaba resultando em um leve efeito negativo, porém com um impacto pequeno. Em Volume Médio nós vemos um crescimento, com volumes muito importantes no trimestre, e em Spreads e Margem de Passivos, o maior efeito está na margem de passivos e não nos spreads, o que também ajuda a explicar uma boa parte do crescimento da margem financeira.

Em América Latina e Outros nós temos alguns efeitos de operações estruturadas que ficam no atacado e que nesse trimestre foram um pouco mais fracas, devido a diferentes sazonalidades nessa linha pela dinâmica do nosso portfólio.

Quando olhamos para a margem anualizada ajustado ao risco, que é o que nós acompanhamos, pois como sempre falo não podemos olhar apenas para a margem bruta e esquecer que nós temos um custo do crédito para absorver. Quando olhamos a série vemos uma evolução paulatina ao longo dos trimestres, e no trimestre passado tivemos um efeito excepcional referente àquela reversão extraordinária que fizemos e que gera esse efeito no indicador. No quarto trimestre o indicador foi de 5,9%, portanto temos uma margem que vem ligeiramente expandindo ao longo dos trimestres.

No Brasil nós temos uma movimentação parecida, saindo de 6,2% para 6,1%. No trimestre passado, ajustando pelo efeito da reversão de R\$500 milhões de PDD, o índice seria de 6,3% e nesse trimestre nós fechamos também em 6,3%. Em relação ao Guidance, nós fechamos 2024 em 8,3% de crescimento e o range dado já ajustado por Argentina tinha sido de crescimento

entre 5,5% e 8,5%. Portanto, crescemos próximos ao topo do guidance, o que é uma boa notícia para a margem financeira com clientes.

Na margem financeira com mercado nós tivemos um bom trimestre do ponto de vista de geração de resultado no Brasil. A margem com mercado ficou em R\$1 bilhão após tirarmos o efeito do hedge do índice do capital e o resultado da América Latina veio em linha com que vinha sendo apresentado nos trimestres anteriores. Na visão anual, em 2023 nós tivemos um resultado de R\$3,3 bilhões e em 2024 o valor foi de R\$4,4 bilhões portanto tivemos um crescimento importante no ano contra ano. Comparando com o guidance, o intervalo foi entre R\$3 bilhões e R\$ 5 bilhões e nós fechamos em R\$4,4 bilhões, portanto mais próximos do topo do guidance e com mais um ano forte de performance na margem com o mercado.

Vindo para o resultado de serviços e seguros, eu quero destacar alguns efeitos. Em cartão de crédito, no emissor, o crescimento foi de 5,7% no trimestre e em administração de recursos, o crescimento foi de 6,8% e no ano contra ano o crescimento foi de 12%, portanto bastante importante. Além disso, em assessoria econômico-financeira, ela se mantém em R\$1,1 bilhão, mas no comparativo com o ano o crescimento foi de 38%. Um resultado muito forte, especialmente no mercado de capitais, que daqui a pouco eu vou destacar, já que isso está bem refletido em todos os rankings.

E quando olhamos para o resultado de seguros, previdência e capitalização, o crescimento foi de 14% no ano, mostrando que seguimos crescendo de forma consistente todos nossos resultados de seguros.

Sobre os destaques, nesse ano a Itaú Asset foi a gestora que mais captou recursos e a que mais gerou performance fee em um ano desafiador, mas conseguimos ter a melhor performance do mercado.

Na corretora de pessoa física, eu acabo falando pouco, mas essa é uma jornada que começou há quatro anos e que tem tido muito foco. Com isso nós conseguimos sextuplicar o resultado da corretora Pessoa física, que agora está muito mais adequada em sua proposta de valor, investimentos, produtos e UX. Esse é um resultado muito importante, nós não abrimos os valores absolutos, mas ele já é bastante relevante dentro do nosso P&L.

E no banco de investimento, como eu comentei agora a pouco, nós ficamos mais uma vez em primeiro lugar em renda fixa, fusões e aquisições e renda variável. Quando olhamos nosso market share eles são bastante relevantes, acima do nosso fair share de crédito, com renda fixa 26,5% de market share, fusões e aquisições com 30% e renda variável com 14%. Uma performance muito sólida do banco de investimento. ECM teve um ano mais fraco, mas em contrapartida, para a renda fixa 2024 foi um ano extraordinário.

Em relação ao Guidance, nós crescemos 7,7%, com um guidance entre 5,5% e 8,5%, ficando também acima do ponto médio, mostrando que nós também entregamos esse guidance com qualidade.

Em qualidade do crédito, só temos boas notícias em todas as visões que desejarem. Olhando para a inadimplência de curto prazo, nós estamos reduzindo consistentemente os indicadores tanto no Brasil como na América Latina e no total. E temos tido uma performance muito sólida nos indicadores de crédito e esse não é um efeito denominador. Nós temos aqui um efeito

duplo, tanto de numerador quanto de denominador. No atraso longo, no total estamos saindo de 2,6% para 2,4% e no Brasil passamos de 2,9% para 2,6%, portanto uma performance muito sólida.

Na abertura do atraso curto, também conseguimos ver essa performance bastante sólida. O índice de pessoa física passou de 3,0% para 2,8% e Micro, pequenas e médias empresas saindo de 1,5% para 1,4%. No atraso longo, estamos 20bps melhor na pessoa física e 50bps melhor em micro, pequenas e médias empresas, uma evolução muito importante. Desses 50 bps, 20bps são explicados pelo crescimento da carteira e os outros 30bps são explicados pela melhora de fato na performance de crédito.

Em qualidade e custo do crédito, no trimestre passado nós separamos essa visão. Nós tivemos R\$8,7 bilhões de custo do crédito desconsiderando o efeito extraordinário de reversão que tivemos. Oficialmente o valor ficou em R\$8,2 bilhões e o índice de custo do crédito ajustado teria sido de 2,8% e no quarto trimestre ele foi para 2,6%. Esses são os valores mais comparáveis.

Então nesse trimestre vamos para um custo de crédito de R\$8,6 bilhões e para um indicador que é o melhor da série quando voltamos para os trimestres anteriores.

O custo do crédito no ano contra ano saiu de R\$36,9 bilhões em 2023 para R\$34,5 bilhões em 2024. Nós tivemos um crescimento de carteira importante e uma queda nominal do custo do crédito para 2024.

Na carteira renegociada, temos um dado muito importante, ela está caindo nominalmente e caindo percentualmente, sendo o menor índice da série. Antes da pandemia nós rodávamos o índice entre 3,9% e fechamos o ano em 2,5%.

E temos um índice de cobertura muito sólido. Os indicadores de inadimplência caindo fazem com que nosso índice de cobertura seja um pouco maior, o que mostra novamente uma carteira muito bem garantida e com indicadores muito bem provisionado e sólidos.

Em relação ao que estava no guidance de 2024 comparado ao que foi de fato realizado, atingimos R\$34,5 bilhões, sendo que guidance apresentava um intervalo entre R\$33,5 bilhões e R\$36,5 bilhões. Ou seja, um resultado ligeiramente abaixo do ponto médio. Isso mostra um ano muito forte do ponto de vista de gestão de risco de crédito.

Com relação as despesas não decorrentes de juros, apresentamos um crescimento de 6,8% na visão anual. Quando olhamos para o nosso índice de eficiência, encerramos o ano de 2024 com 37,7% no Brasil e 39,5% no consolidado. Isso mostra que também estamos conseguindo crescer o custo core com disciplina e abaixo da inflação, que foi a referência dada para vocês no passado. Desta forma crescemos 4,4% nos custos core comparado com um IPCA que cresce 4,8%, e isso tudo sem abrir mão de fazer os investimentos relevantes nos negócios e em tecnologia, olhando e cuidando dos resultados e sempre investindo na franquia e nos nossos negócios.

Quando olhamos para o nosso guidance, que estava com um intervalo entre 5% e 8%, nós finalizamos o ano com 8%, no topo e dentro do range que foi divulgado para vocês.

Na parte de Capital, esse foi um trimestre em que conseguimos financiar um crescimento importante. O que geramos de resultado já ajustado aqui pelo dividendo que viemos

provisionando, conseguimos financiar totalmente o crescimento de carteira que foi importante no trimestre e também conseguimos financiar os ajustes que foram feitos no patrimônio em função de volatilidade, taxas e títulos. Desta forma terminamos o trimestre com o mesmo nível de capital do trimestre passado com 13,7%. Aqui vocês estão vendo 1,3%, mas gostaria de lembrar que o máximo que podemos utilizar desses instrumentos referentes ao capital complementar é 1,5% e fechamos o ano com 1,3%. Porém com o nível de capital de Tier I que estamos rodando de 15%, entendemos que não é necessário rodar com 1,5%, pois temos capacidade de rodar ligeiramente abaixo, sempre fazendo uma gestão econômica, olhando o índice de capital e as melhores oportunidades de gestão das nossas dívidas perpétuas. Por essa razão que ele tem uma leve queda nesse trimestre.

Com relação ao dividendo extraordinário, que na realidade é um dividendo adicional. No ano passado fizemos uma distribuição adicional para os acionistas e esse ano estamos fazendo mais um anúncio de distribuição adicional. E essa é a dinâmica aqui no banco, todos os anos avaliamos nossa capacidade de gerar capital ao longo do ano, fazemos projeções de expectativa de crescimento, desempenho dos negócios, consumo, impactos regulatórios e, a partir disso, fazemos a distribuição de remuneração aos acionistas acima de um determinado nível. E esses anúncios vem acontecendo com certa recorrência, uma vez que fizemos no ano passado e estamos fazendo novamente esse ano, e toda essa avaliação será feita novamente no final de 2025.

A notícia que estamos anunciando é muito boa. Faremos uma distribuição adicional de R\$18 bilhões que será feita de duas formas. Serão R\$15 bilhões distribuídos entre dividendos e juros sobre capital próprio líquidos e R\$3 bilhões relacionados a recompras que serão feitas ao longo do ano e essas ações, uma vez recompradas, serão canceladas.

Essa foi a melhor forma e a melhor combinação que nós encontramos para fazer a distribuição aos acionistas nesse ano. Nós já tínhamos divulgado, declarado e pago R\$5,7 bilhões e também temos R\$5 bilhões já declarados e que ainda serão pagos. Quando somamos todos esses efeitos, temos uma distribuição total de R\$28,7 bilhões, sendo R\$15 bilhões em dividendos e juros sobre capital próprio adicional e R\$3 bilhões em recompra de ações que serão recompradas e posteriormente canceladas ao longo do ano.

Isso significa uma distribuição de praticamente 70% do resultado, contando com essa nova distribuição que acabei de mencionar. Ano passado fizemos uma distribuição adicional de R\$11 bilhões, o que representava um payout de aproximadamente 60%. Tivemos um incremento na distribuição, não só percentual, mas também nominal em função de um resultado maior.

E o que acontece com o nosso índice de capital é que saímos de 13,7% de índice de capital principal (CET 1), como vimos a pouco, e quando ajustamos pro forma por essa distribuição vamos para 12,3%. Como se a recompra das ações tivesse sido feita no primeiro dia e as ações tivessem sido canceladas no primeiro dia, só para vocês terem uma sensibilidade.

Com isso, o nosso ROE ajustado no proforma na visão do consolidado ficaria em 23,5% e no Brasil 25% em função desses eventos e desses ajustes que são feitos no 4º trimestre de 2024.

Além disso, estamos anunciando uma bonificação de ações de 10%. Desta forma, temos uma capitalização, ou seja, um aumento do capital social do banco em R\$33,3 bilhões, saindo de

reservas de lucros e indo para o capital social. Simplificando, para cada dez ações que um investidor tem, ele ganhará uma ação adicional da mesma classe e o custo atribuído é de R\$34 por ação.

E com relação ao dividendo que pagamos mensalmente de R\$ 0,015 por ação, com essa bonificação, o acionista terá um incremento de 10% no valor recebido mensalmente. Então essas são as três notícias que estamos dando: distribuição, recompra e bonificação.

Eram esses os pontos com relação a prestação de contas de 2024. Vamos falar agora de 2025 e das perspectivas e guidance.

Em relação ao PIB, nós esperamos um crescimento menor esse ano em função de todo o aperto do ciclo monetário atingindo 2,2% de crescimento ao final de 2025. Esperamos uma Selic terminal de 15,75% ao final de 2025, sendo essa nossa melhor expectativa. Esperamos uma inflação de 5,8% resultando uma maior pressão inflacionaria, o que naturalmente justifica esse efeito na política monetária. Estimamos um desemprego saindo de 6,5% e atingindo 6,8%. E um câmbio na faixa de R\$5,90, que apesar da volatilidade é necessário para sensibilizar o guidance.

Desta forma, o guidance que apresentarei agora leva em consideração esses indicadores macroeconômicos para fins de sensibilidade. Qualquer mudança ao longo do tempo podemos fazer ajustes e atualizaremos que sejam necessárias.

Lembrando que esse guidance já está ajustado pelo critério da resolução 4.966.

Com relação a Carteira de Crédito, esperamos um crescimento entre 4,5% e 8,5%, e isso é o que estamos vendo neste momento considerando todos os desafios esperados para 2025.

Para a margem financeira com clientes, esperamos um crescimento substancialmente acima da carteira entre 7,5% e 11,5%. Para a margem com o mercado esperamos algo entre R\$1 bilhão e R\$3 bilhões, em função de volatilidade e do ciclo monetário. Estimamos um custo do crédito nominalmente entre R\$34,5 bilhões e R\$38,5 bilhões. Um ponto importante que gostaria de mencionar é que a Res. 4.966 praticamente não traz impactos nas diversas linhas, mas se fossemos seguir o critério anterior, a receita de serviços e seguros estaria crescendo entre 4,9% e 7,9%, ou seja 1 ponto percentual a mais. Mas como temos que diferir algumas receitas em função da Res. 4.966, esse é o efeito concreto de 1 ponto percentual no crescimento.

Nas despesas não decorrentes de juros esperamos um crescimento entre 5,5% e 8,5%.

E para a alíquota efetiva esperamos entre 27% e 29%.

Essa é a nossa melhor expectativa. Certamente vão surgir muitas dúvidas e eu vou me juntar agora ao Renato para esclarecer todas elas na nossa tradicional sessão de Q&A que ocorrerá na sequência. Gostaria de dizer para vocês que estamos muito contente com a qualidade dos resultados e com a performance do ano de 2024.

Todas as linhas de negócio performando nas suas máximas. E vemos um banco realmente muito integrado do ponto de vista de cultura, de gestão e de ambiente interno. Além de muito aberto para o que tem de novo e para as mudanças. E vocês viram pelo primeiro slide todo o investimento que fomos fazendo já há muitos anos em tecnologia, em evolução de modelo de

negócios e em experiência do cliente. Temos conseguido reconhecimentos importantes, seja na satisfação dos clientes, seja na satisfação dos nossos colaboradores.

Enfim, tudo isso é um conjunto de resultados, que na nossa visão, são muito sólidos e consistentes. Eu queria mais uma vez agradecer pelo tempo, apoio de vocês e feedbacks que recebemos. Eu vou me juntar ao Renato para podermos iniciar o Q&A. Muito obrigado e até daqui a pouco.

Q&A

[Renato Lulia]

E com isso então a gente começa a nossa sessão de perguntas e respostas desse call de hoje. E lembrando que, como sempre, essa sessão vai ser bilíngue. Então o Milton vai responder as perguntas no idioma em que elas forem feitas, em português ou inglês.

E para quem precisar de algum tipo de tradução, a gente disponibiliza aí na tela de vocês a opção de escolher todo o conteúdo em português ou todo o conteúdo em inglês. E além disso, como sempre, podem, por favor, mandar as perguntas pelo WhatsApp. Lembrando para vocês que o número do WhatsApp é (11) 93959-1877.

O que a gente não conseguir responder aqui ao vivo com o Milton, a gente responde depois através do nosso time de RI. Vamos lá? Vamos lá. Bom, já temos então a primeira pergunta aparecendo aqui na tela para a gente agora, que vem do Daniel Vaz do Safra. Daniel, tudo bem? Bom dia, obrigado. Bem-vindo aqui ao call.

[Daniel Vaz]

Tudo bem? Bom dia, Renato. Bom dia, Milton. Parabéns pelos resultados.

É incrível ver o banco entregando 25% de ROE quando a gente ajusta pela distribuição aqui no Brasil, como vocês mostram. Eu queria falar sobre o seu guidance na parte de despesas.

Você vem sequencialmente entregando melhora do índice de eficiência desde 2020. No guidance hoje está implícito que no midpoint esse índice ele piora 20 bases points, que na prática é uma estabilidade. Então, se vocês puderem detalhar um pouco mais o que implica a sua DNDJ crescer acima de receita.

Se isso vem de uma maior necessidade de investimento com novas tecnologias, ou algum custo-core pressionado por inflação maior, você já passou a sua projeção de 5.8. Alguma despesa específica, seja o programa eficiência chegando a um estágio mais avançado. Se você puder detalhar justamente essa parte de despesas para a gente, vai ser bastante produtivo aqui. Obrigado.

[Milton Maluhy]

Obrigado, obrigado, Daniel. Obrigado pela pergunta. Prazer te ver aqui novamente. Bom, falando de despesas, tem algumas mensagens super relevantes. Se a gente olhar a evolução ano contra ano desse resultado que a gente entregou agora, você vai ver que tem três grandes efeitos nessa despesa.

Um deles, participação nos lucros realmente tem um aumento. Ele explica 30% do delta. Então, acho que esse é um número relevante para você ter em mente, porque o resultado do banco, ele cresce não só na criação de valor, como ele cresce também no bottom line e isso afeta naturalmente todos os pools do banco. Então esse é um primeiro efeito.

Tem um segundo efeito, a gente teve um ano em que a gente aumentou um pouco as provisões trabalhistas, ele também gera esse efeito no ano contra ano e acho que a mensagem central aqui, e acho que esse é um exercício que vocês podem fazer, é olhar o saldo de provisão trabalhista que a gente tem contra os custos incorridos no ano.

Vocês vão ver que o nosso modelo é um modelo de perda esperada também para despesas trabalhistas, o que traz uma certa antecipação do que pode vir pela frente, mas com um grau de cobertura bastante relevante.

A gente tem pelo menos três anos de cobertura dessas provisões, o que mostra uma disciplina de gestão muito forte. E o terceiro, e talvez o mais importante deles, é todo o investimento que a gente vem fazendo ao longo dos anos. Então a gente vem fazendo delta investimentos desde 2021 muito fortes.

E quando você vem numa crescente no investimento, sendo que parte do que a gente poderia ativar, a gente tem despesado no resultado do próprio ano, parte é ativado e essa parte ativada vai depreciando ao longo do tempo todos os intangíveis que a gente tem no balanço do banco.

Então o mais interessante é ver que a gente vem subindo o nível de investimento e a gente já estabilizou há alguns anos, o que a gente ainda está na curva de depreciação que ela vai encontrar um platô nos próximos dois anos. Então, o delta depreciação, ele tende a diminuir ano após ano, nos próximos dois, três anos, até onde ele estabiliza tudo mais constante, nível de investimento constante.

O que mostra que a gente tem conseguido, de fato, entregar esse nível de rentabilidade, resultado e crescer o topline acima de despesas em função desse nível de investimento que a gente vem fazendo. Mas é esse mesmo nível de investimento que a gente vem fazendo que vai nos permitir dar saltos em índice de eficiência muito mais fortes olhando para frente. Então, é ter uma plataforma totalmente digitalizada, é ter todas as aplicações do banco ultra modernizadas, plataformas tecnológicas, migração para a cloud.

Depois que você passa por esse ciclo de maturação dos investimentos, você entra num ciclo de captura de valor. Seja porque você vai desligar mainframe, vai desativar uma série de custos que você tem hoje, então você passa a vir para um custo de operar mais baixo, seja porque você tem uma proposta de valor e um modelo de negócio muito, muito mais digital, o que te permite saltos relevantes na eficiência do banco. Então, a gente está nesse ciclo de investimento que não está completo.

Eu acho que a gente já passou, mais do que passou, o meio do caminho e com o que vem aí pela frente, a gente vai entrar num ciclo de captura de valor muito importante. Então, não projetem o índice de eficiência olhando para frente com o que vocês estão vendo aqui.

É natural que parte acaba indo para preço, para competição, é para isso que você é mais eficiente, parte para você poder absorver um pouco mais de risco, se for o caso, especialmente

nas operações de varejo, mas a gente ainda está nesse ciclo de investimentos, tem toda a inflação bancária, que ela é mais alta do que a inflação corrente, e tem uma questão de transacionalidade também, volumes importantes, quer dizer, a nossa volumetria crescendo, o que a gente olha é que o nosso custo unitário segue caindo.

O que tem feito grande aumento aqui no transacional é a volumetria crescendo mesmo, o que mostra que a gente tem uma alavancagem operacional hoje muito maior, mas com espaço para continuar evoluindo. Então, eu estou muito positivo com as perspectivas do que a gente pode vir a fazer olhando para frente.

[Renato Lulia]

Obrigado, Milton. Vamos lá para a segunda, que a gente já tem com a gente aqui na tela, o Bernardo Guttmann, da XP. Oi, Bernardo. Obrigado. Bem-vindo ao call.

[Bernardo Guttmann]

Bom dia, Renato, Milton obrigado pelo espaço aqui para perguntar e parabéns pelos resultados do ano.

Eu tenho uma pergunta sobre o guidance de crescimento para o NII clientes considerando a redução do risco do portfólio e a perspectiva de uma expansão um pouco menor da carteira. Quando você pensa em crescimento daqui em diante levando em consideração algumas das dinâmicas atuais de mercado, como os new banks bem posicionados no segmento massificado, alta renda com um pouco mais de concorrência. Quais segmentos podem trazer as melhores oportunidades para o banco expandir seus spreads? Onde você vê as oportunidades e onde ainda pode haver pressão da concorrência?

[Milton Maluhy]

Certo. Bom, Bernardo, obrigado pelas palavras iniciais. Bom te ver aqui mais uma vez no call. Eu tenho a impressão, primeiro fazer um statement geral aqui sobre o guidance e os números que vocês estão vendo.

Primeiro que, obviamente, quando a gente faz e projeta os cenários e a gente faz o processo orçamentário do banco, ele sempre tem um descasamento temporal entre o momento do orçamento e o dia da divulgação. A gente procura fazer os ajustes mais relevantes, eventuais correções, mas esse descasamento temporal existe by design. O segundo aspecto é que o guidance são faixas, não são pontos médios.

Então, essas são as melhores faixas, então a gente tem a absoluta consciência do guidance que está sendo colocado. E as faixas estão aí para capturar eventuais desvios daquilo que a gente está imaginando com a melhor informação disponível. Terceiro aspecto que eu acho muito relevante dizer é que o banco nunca esteve tão bem-preparado para enfrentar qualquer cenário que venha pela frente.

Seja um cenário mais positivo, um cenário mais desafiador, isso eu não digo só pelos indicadores de custo do crédito, isso eu não falo exclusivamente pelos indicadores de inadimplência. Eu estou falando isso porque quando eu olho o conjunto da obra, posicionamento dos negócios, capacidade de crescer, modernização das plataformas, principalidade, melhoria das jornadas,

evolução do NPS e os indicadores de crédito e um balanço muito robusto com provisões muito, muito adequadas para o ciclo... E o índice de capital também, pós o ajuste do dividendo, do dividendo adicional, que provavelmente a gente vai falar daqui a pouco, quando a gente olha o conjunto da obra, o banco está muito bem posicionado para os desafios que vêm pela frente. E a gente fez esse investimento em modernização de plataforma, não só as plataformas convencionais de negócio, mas a gente também fez modernizações relevantes em toda a plataforma de crédito e cobrança.

São projetos super relevantes e a gente conseguiu concluir esses dois projetos. Então, a nossa velocidade de reação para qualquer cenário que venha pela frente, ela nunca foi tão rápida. Não são decisões que você toma com lags de 30, 60 dias.

São decisões que você toma todos os dias. Então, a gente tem hoje uma tempestividade no controle de gestão do banco, monitoramento das safras, da produção, dos negócios e do cenário diário. E é aí que a gente vai fazendo o fine tuning, um ajuste, para a gente ir evoluindo na medida que o cenário se mostra favorável.

A gente olha indicadores macro, não há dúvida. A gente olha indicadores micro, como tem que ser visto. A gente olha perfil de clientes em que a gente quer crescer, gestão de portfólio.

É muito importante o conceito do through the cycle, já começo a responder sua pergunta. A gente já implantou essa gestão de portfólio no atacado há muitos anos, desde 2015 e 2016. Depois da crise a gente fez uma implantação que tem se mostrado muito acertada e a gente fez esse projeto nos últimos dois anos no varejo também.

Então, com isso, a gente consegue ter o termômetro e a velocidade de reação é instantânea. Vocês devem lembrar que no primeiro tri do ano passado, quando eu divulguei o resultado, a primeira pergunta foi: “poxa, mas vocês vão ficar abaixo do guidance com essas projeções?”. E eu falei, a gente tem muito conforto, inclusive chegar, e acabamos superando até o guidance, fizemos um ajuste no último tri, o principal efeito, uma boa parte do efeito é variação cambial, mas as carteiras acabaram crescendo mais.

Então se a oportunidade existir e a gente tiver que tomar uma decisão hoje sobre um eventual aumento de crescimento, a gente vai fazer e o guidance é a melhor informação que a gente tem hoje e se tiver que fazer algum ajuste para o guidance olhando para frente, sempre fizemos, sempre faremos. A gente não fica com o apego de dizer, agora eu preciso cumprir o guidance e tem uma oportunidade ou de crescer ou de gerar mais resultado. Sobre o delta carteira e margem, é muito importante porque aqui é uma visão de carteira ponta, que ela tem um mix muito distribuído nos vários negócios e num ano em que as carteiras cresceram de forma muito relevante, 15%.

É natural que quando você tem um efeito base, a sua expectativa de crescimento num ciclo de aperto monetário, onde tem mais incerteza sobre inflação e taxa de juros, você tende a ser, eu não diria mais conservador, você tende a alocar o capital da melhor forma, da forma mais eficiente, levando em conta o cenário. O cenário é o cenário. A gente não pode ignorar o que vem pela frente, seja ele um cenário positivo ou negativo.

Então, muitas vezes a gente acaba discutindo os indicadores como se o cenário não fosse um ponto relevante. Ele é muito, sim, relevante para as decisões que a gente toma. E o segundo

aspecto é que a carteira média, que é o que efetivamente gera margem, ela vai crescer numa toada mais forte do que a carteira aponta.

Vai depender muito de mercado de capitais, depende de variação cambial, depende, enfim, da nossa capacidade de crescer em negócios onde as oportunidades podem surgir, depende de taxa de juros. A gente fala um juros terminal de 15,75, isso é a projeção da área macro com a melhor informação, melhor projeção. O câmbio nesse patamar, que ele já vem mais baixo do que a gente vinha observando, já pode dar espaço para uma taxa terminal até menor, a depender de como a inflação vai se comportar.

Isso pode ou não ter mais impacto e efeito, seja no crescimento da margem, porque tem vários produtos que estão “capeados” (ou limitados) por taxas regulatórias, seja pela nossa capacidade de crescer. Então, eu acho que essa é a mensagem central. A gente vê espaço para crescer em todos os negócios, mas sempre com aquela estratégia de focar em clientes que são target, clientes que são resilientes através do ciclo.

E nos segmentos de média e alta renda, que foi um pedaço também da tua pergunta, é onde a gente mais tem conseguido crescer. Então a gente ganha share, a gente continua crescendo, porque esse é um segmento que sempre esteve disponível. Ele não é um segmento novo, dizer que média e alta renda é um segmento novo.

Enfim, a competição sempre existiu para esse segmento. É claro que quando você vê uma performance muito mais estável do banco durante ciclos, você começa a ver as fortalezas do nosso balanço, seja o médio e alta renda do lado do varejo, seja toda a nossa operação de atacado, Itaú BBA, Asset Management, tesouraria, que no conjunto da obra fazem com que a gente trabalhe com um nível de rentabilidade muito superior à média da indústria, não ajustado pelo índice de capital da média da indústria, quer dizer, com o índice de capital ainda mais alto. Então, a gente vê oportunidade de continuar crescendo de forma importante no médio e alta renda.

E o último ponto, no One Itaú, a nossa plataforma, o nosso super app, que a gente já migrou 5 milhões e 300 mil, só para dar um número mais atualizado. Enquanto a gente está falando aqui, a gente já migrou 6 milhões de clientes, quer dizer, a gente já aumentou, só no início do ano, e a gente vai concluir os 15 milhões. Toda a capacidade de crescer nesse público, que não é um público de baixa renda, Ele é um público bastante heterogêneo, que tem clientes de média, alta e baixa renda.

A gente não tem absolutamente nada implícito nos números que vocês estão vendo aqui. Porque o nosso principal desafio inicial era o de migrar e cuidar dessa transição. Uma vez feita a migração e a transição da melhor forma possível, NPS acima de 80, surgem todas as oportunidades de cross-sell em todos os produtos que a gente consegue enfim atender e oferecer dentro da jornada e do contexto da experiência desses clientes.

Nada disso está contido, nem crescimento de margem, nem crescimento de carteira, porque a gente quer primeiro testar e ver quais são os resultados potenciais antes de fazer qualquer estimativa. Então a gente segue mais do que on track, a gente mais do que dobrou a velocidade do que era esperado inicialmente e essa é uma oportunidade enorme para crescer em todos os segmentos, seja o segmento de baixa, de média, de alta renda, é um divisor de águas para a

operação de varejo do banco, não há dúvida com relação a isso. Uma resposta longa, mas eu achei importante marcar alguns pontos aqui sobre o guidance também.

[Renato Lulia]

Obrigado, Milton, pela resposta completa e muitas perguntas sobre guidance, então, enfim, marca bem os pontos aqui. Agora vamos voltar para o idioma inglês, temos Tito Labarta do Goldman Sachs com a gente. Olá Tito, bom te ver, obrigado por participar do call.

[Tito Labarta]

Olá, bom dia Renato e Milton, obrigado pelo call por vê-los também. Minha pergunta é sobre capital. O core do Tier 1 ainda continua em 13,7% e vocês precisam pagar dividendos, recompra de ações, acho que a mensagem foi recebida claramente pelo mercado e foi esperado.

Dado o seu alto nível de capital, com ROE que estão acima de 20%, o crescimento a longo prazo do guidance no ponto médio, com dígitos únicos. Parece que ainda vão gerar capital. Então eu gostaria de saber qual o nível apropriado de capital em que vocês gostariam de estar? Há espaço para redistribuir mais capital no contexto de que nível de payout veremos em 2025? Obrigado.

[Milton Maluhy]

Obrigado Tito, é um prazer revê-lo, obrigado por participar de nossa reunião. É uma excelente pergunta porque já mencionamos que se trata de um dividendo adicional e não dividendo extraordinário. Há uma razão por trás dessa terminologia.

E isso se deve a que, basicamente, quando recuperamos o índice de capital do banco dos níveis da pandemia, chegamos a um excelente nível de geração de capital, crescimento e distribuição de dividendos e recompras. Logo, nossa visão é de que se tudo se mantém constante e conseguimos entregar a rentabilidade esperada e, claro, os ativos balanceados com o lucro dependem da capacidade de crescimento, sendo que esse sempre será o objetivo principal: crescer o negócio e crescer o banco.

E, se não conseguirmos crescer adicionalmente por questões de negócio, vamos então distribuir o capital excedente. Neste ano, no primeiro trimestre de 2025, estamos pagando por dois incrementos relevantes presentes no índice de capital. O primeiro é o risco operacional que teve um aumento no primeiro trimestre e o segundo foi o risco de crédito para o portfólio do atacado em algumas operações específicas. Ambas serão patrocinadas pelo excesso que teremos acima de 12,3%.

Claro que, no momento em que o dividendo é pago, teremos a geração de capital concomitante. Assim, 12% é o objetivo que temos de trabalhar o banco em termos de índice de capital e 50 basis points acima do que temos como dividendo mínimo decidido pela Conselho de Administração do Banco. Tentamos operar com um tampão de 50 basis points por várias razões, dentre elas incerteza, e temos que concordar que temos mais incertezas hoje do que no ano passado.

Esse é o primeiro ponto. A capacidade de crescer no sentido de que se decidimos crescer e temos uma oportunidade nós vamos crescer, essa será nossa prioridade. E outros negócios que

decidimos trabalhar de forma orgânica ou inorgânica. Logo, até o fim do ano, tudo “ceteris paribus”, tudo se mantém equilibrado, teremos as mesmas discussões de agora.

Vamos calcular o excesso e vamos distribuir para nossos acionistas, seja no pagamento de dividendos e/ou recompra de ações e esse será o novo normal. Então, é um adicional, não é extraordinário, e é dessa forma que vamos trabalhar o mercado em todos os anos fiscais. Se algo mudar, vocês serão comunicados, mas acredito que temos uma sólida história de crescimento de capital, financiar o negócio e distribuir aumento o rendimento dos dividendos para os investidores. Esse é o caminho do futuro.

[Renato Lulia]

Obrigado, Milton e Tito. E voltando para o português agora, que a próxima pergunta vem do Thiago Batista, do UBS. Thiago, obrigado, bem-vindo.

[Thiago Batista]

Obrigado, pessoal. Estão me ouvindo? Tudo bem. Primeiro, parabéns pelo resultado.

Mais um resultado muito bom. O banco está navegando muito bem nesse ciclo. Eu tenho uma pergunta e se puder um follow up na pergunta do Tito, mas a pergunta é de novo em relação ao guidance, desculpa focar nesse ponto.

Eu sei que você já respondeu aqui, acho que uma ou duas nessa linha. Eu recebi muita pergunta aqui sobre os dois guidances de margem, tanto margem com cliente como margem com mercado. Na margem de cliente, o principal ponto aqui é por que está crescendo tão acima do crescimento de carteira? E na margem de mercado, por que tão abaixo do que você vinha rodando ou do que você vinha indicando para 2024? Então, essas duas dúvidas do guidance.

E se eu pular o follow up, só para confirmar, fazendo um trabalho no ponto médio para 25, dá para imaginar que o payout é em torno de 70. Acho que a conta é mais ou menos simples. É por aí mesmo que a gente deveria esperar? Obviamente, você tem um acesso de capital que sobrou 12,3%, mas é nessa magnitude de payout que a gente deveria esperar pensando no ponto médio do guidance de vocês?

[Milton Maluhy]

Tudo bom, Thiago? Bom, primeiro lugar, bom te ver aqui. Enfim, parabéns pelas novas atribuições aí também. Primeiro, deixa eu te voltar aqui com alguns pontos.

Sobre o crescimento, eu acho que você tocou em dois pontos relevantes. Toda a projeção que a gente faz de margem tem duplo efeito aqui. Primeiro o mix, em que produtos a gente vai crescer e de que forma.

Esse é um primeiro efeito. Lembrando que na margem financeira com clientes também tem todos os efeitos do capital de giro, enfim, a forma como a gente aplica e traz todo o efeito do capital de giro na margem com clientes. Quando a gente olha o saldo médio dos portfólios e o mix nos quais a gente vem crescendo, especialmente, também tem o outro lado dos passivos que crescem de forma importante, a gente consegue ver a margem com clientes crescendo acima do que a gente está vendo o saldo de carteira.

Lembra que na margem com clientes, quando a gente coloca lá, a gente não olha exclusivamente crédito. Crédito, claro, é um componente relevante, mas tem outros efeitos que ficam na margem com clientes. Então, quando a gente olha todos esses efeitos, enfim, a nossa capacidade de crescer do lado do passivo, capacidade de rentabilizar, todo efeito do capital de giro, mais todo efeito do portfólio e o saldo médio do portfólio, é o que dá pra gente muita segurança nesse crescimento da margem, por isso que ele vem acima do efeito carteira e a carteira, lembrando que a carteira ponta.

Então, essa é a primeira resposta. Sobre a margem com o mercado, deixa eu fazer um ponto relevante, porque eu acho que essa vai ser uma pergunta recorrente pelo que eu tenho visto aí nos relatórios, escutado do sell side e do buy side. Eu queria fazer um statement importante aqui.

A verdade é o seguinte, essa é a linha mais difícil de projetar. Quando a gente senta, olha VAR, resultado passado, capacidade de gerar valor, vamos combinar que margem com mercado é a que você não tem um resultado inercial em uma boa parte dessa margem. Outra parte depende muito do seu liability management, gestão de balanço, como é que você trava os seus hedges ao longo do ano. Isso a gente tem uma visão muito mais clara, que é o resultado a realizar das posições do *banking book*.

O que a gente não tem efetivamente é uma capacidade de projetar o resultado do trading. É verdade que a gente tem tido resultados muito fortes e a gente espera ter novamente resultados muito fortes no trading, por mais volatilidade, agora a incerteza naturalmente aumentou. E no *banking book*, com aumento de taxa de juros, você tem um desafio natural para geração de resultado contábil ao longo do ano.

Além disso, dentro da margem com o mercado tem um duplo efeito aqui. Tem um efeito que a gente considera que é o hedge do índice de capital, então, vamos lembrar que quando a gente tomou a decisão de fazer o hedge do índice, ele tem um custo de oportunidade que fica na margem com o mercado e com o diferencial de taxa de juros entre o Brasil e Estados Unidos e os juros aqui subindo e lá fora, manutenção, mas em relação aos outros países também, onde a gente tem operação, no mix, a gente vê um delta diferencial de juros mais alto, o que implica num custo do hedge um pouco mais alto para 2025. Mas eu queria dar um dado para vocês que eu acho que é muito relevante.

A gente fez um backtest e voltou desde o início dessa decisão, porque lembra que um pedaço do nosso patrimônio fica em moeda estrangeira. Um pedaço em reais, um pedaço em moeda estrangeira. Esse pedaço em moeda estrangeira, você tem o custo do hedge do índice, que esse transita por resultado, mas o resultado final das moedas fica no patrimônio.

A gente fez um backtest de como é que se comportou o custo do hedge mais a movimentação no patrimônio ao longo dos anos. E a gente viu que o efeito foi zero. Ou seja, a gente conseguiu fazer o hedge do índice de capital e economicamente, já deduzido o custo de oportunidade do hedge do índice, a gente ficou no zero a zero.

Eu diria que foi um seguro que não custou nada no final do ciclo. O que só mostra que a nossa capacidade de gestão econômica tem funcionado muito, muito bem. E a gente protegendo, naturalmente, volatilidades no índice que te dá mais segurança seja para crescer, seja para ter

dividendos mais altos, porque a sua sensibilidade ao câmbio diminuiu, seja pelo efeito do hedge do índice, seja pelo final já há muito tempo do overhead, que trazia uma certa volatilidade no índice em função dos créditos tributários que eram gerados.

Então, essa é basicamente a resposta. Se você me perguntar, eu acho que a nossa capacidade de execução da margem com o mercado pode ser melhor. Agora, vai depender muito do cenário, e essa é uma discussão constante que a gente tem aqui. Então a gente entendeu que nesta linha, ter um pouco mais de prudência para projetar em função da incerteza, seria mais razoável.

Mas, de novo, como todos os anos, eu acredito que a gente vai conseguir, apesar dos custos, trabalhar firme aqui para ter uma performance que a faixa pode absorver. E se eventualmente, ao longo dos próximos, sei lá, primeiro tri, a gente entender, primeiro ou segundo tri, que a gente está conseguindo performar melhor em função das incertezas, e todo esse efeito de taxa de juros que tem naturalmente nos banking books, a gente vai fazer uma revisão do guidance se necessário for. Então é só para dizer que o guidance não é estático.

E com o tempo a gente faz ajustes se precisar fazer. Agora o grau de incerteza é muito grande nessa linha. E sobre a tua pergunta de payout, eu vou fazer uma resposta que não sei se vai te ajudar muito, mas a gente não quer guiar o mercado com expectativa de payout.

Porque uma vez que você cria essa expectativa, qualquer mudança, você frustra a expectativa e a gente sabe como o mercado reage. Felicidade é igual a realidade menos expectativa. Então, a gente sabe como o mercado reage.

Então, na prática, eu acho que no seu modelo, fazendo a conta do quanto a gente vai gerar de resultado, um, dois, quanto a gente vai crescer de RWA, risco de crédito, risco de mercado, risco operacional e tendo como referência o 12 de capital, é algo que a gente vai estar observando ao longo do ano. E a ideia é, financiando o que vem de mudanças regulatórias, lembrando que todas essas mudanças estão em phase-in.

Elas vão até 2028, seja de risco operacional, seja de risco de crédito. Então tem mudanças que vêm ao longo dos próximos anos e isso tudo está levado em consideração. Eu acredito que a gente vai continuar distribuindo dividendos relevantes, tudo mais constante.

Qualquer mudança de cenário ou por qualquer razão, a gente vai mudar, o que a gente não quer se comprometer X ante com algum payout. E a mensagem talvez mais importante disso tudo é que a sensibilidade ao câmbio que no passado a gente tinha, seja pelos ativos em moeda estrangeira, balanço local e os países, seja pelo overhead, estão "hedgeadas". Portanto, o banco pode sim vir a trabalhar até mais alavancado no tempo, se achar que faz sentido.

Talvez não seja o melhor momento dado às incertezas para discutir, mas é algo que possa vir a ser discutido em algum momento e o banco resolver trabalhar com um grau de alavancagem um pouco maior, o que pode significar, naturalmente, payouts mais relevantes no tempo. Enfim, mas essa é uma decisão que será tomada quando e se fizer sentido.

[Renato Lulia]

Perfeito. Obrigado, Milton. Obrigado, Thiago. E continuando aqui nessa sequência de perguntas, o Mario Pierry, do Bank of America.

Oi, Mario. Bom dia. Obrigado pela participação no call.

[Mario Pierry]

Bom dia, pessoal. Primeiro, parabéns pelo resultado. Bem previsível mais uma vez.

A gente achou o guidance também bem em linha aqui com a nossa projeção. A gente aprecia muito essa visibilidade de resultado. Milton, eu queria focar um pouco mais aqui no seu crescimento da carteira do guidance.

Quando a gente olha, vocês estão esperando um PIB nominal crescendo 8% e o crescimento da carteira aqui no meio é 6,5%. Então, queria entender um pouco melhor aqui, Milton, se você poderia falar um pouco mais de crescimento por linha de produto e crescimento também de Brasil contra a carteira da América Latina, que geralmente você tem esse efeito, o seu crédito total reflete as suas operações fora do Brasil.

Então, se esse crescimento é válido, só para o Brasil ou é o total mesmo 4,5, 8,5 e o Brasil deveria estar crescendo um pouquinho mais rápido e América Latina trazendo para baixo. Eu queria também assim complementar isso. Quando eu olho o seu guidance de custo do crédito não me parece tão negativo.

Eu acho até o load guidance aqui, você está falando que o custo do crédito vai ficar estável. Então assim, me parece que tem um receio muito grande com o apetite de crédito, ao mesmo tempo não está havendo uma piora tão grande no custo do crédito. Só queria entender um pouquinho melhor aqui o pensamento. Obrigado.

[Milton Maluhy]

Obrigado você Mario.

Obrigado pelas palavras iniciais e sempre bom vê-lo aqui no nosso call.

Bom, em primeiro lugar, crescimento no Brasil tende a ser maior do que na América Latina. Então, enfim, para vocês fazerem um exercício, acho que no Brasil a gente vai crescer no ponto médio, por volta de 7, tem uns 50 pontos aí de descasamento entre o consolidado e a carteira Brasil. Distribuído nos diversos negócios e com alguns negócios que vão depender muito da dinâmica de mercado, seja de variação cambial, que tem efeito, mas especialmente mercado de capitais.

Então, esse ano a gente cresceu muito forte em grandes empresas, porque o mercado de capitais foi muito ativo e a gente encontrou boas oportunidades para “encarterar” operações. Então, você tem um efeito base. Lembrando que a dinâmica do Itaú BBA, que tem um efeito em carteira, sem dúvida, é encontrar oportunidades para girar o portfólio, e não buy and hold.

Então, é o buy and hold quando a operação fizer sentido no preço certo, mas sempre com essa visão de girar o portfólio e otimizar o relacionamento com o cliente e otimizar a gestão de capital do banco. Então, vai depender muito desse cenário. Acho que mercado de capitais esse ano pode ser em volume, mercado de capitais local, 30%, 40% menor do que foi o ano de 2024, o que traz algum desafio, naturalmente, para você ter mais origem e distribuição.

Por outro lado, você pode ter oportunidades de acabar encarteirando um pouco mais de carteira de crédito. Depois, nas carteiras de pessoa física, a gente vai estar relativamente bem distribuído nas várias linhas de negócio, que cada vez mais a gente olha o produto, a gente olha cada vez mais o cliente.

Então, eu acho que nessa era que a gente fala de hiper personalização, atendimento com visão cliente, o produto deixa de ser necessariamente o carro-chefe, mas é muito mais como a gente atende o cliente na sua demanda, naquele caso, naquele perfil de risco, naquele segmento.

Então a gente acha que a pessoa física pode vir a crescer, continuar crescendo, e aí na micro, pequena e média, acho que aqui a gente pode vir a ter novamente um crescimento de dois dígitos. De novo, no produto certo, no risco certo, a performance de crédito tem sido realmente muito boa.

Então deixa eu separar a tua pergunta final sobre prudência barra indicadores de crédito e o guidance de custo do crédito. Primeiro, eu acho que o banco nunca esteve tão bem posicionado para enfrentar um cenário, qualquer que seja. Seja um cenário de oportunidade, seja um cenário de mais desafio, de mais inadimplência, seja um cenário mais pressionado, olhando primeiro, a qualidade do nosso portfólio, a rentabilidade e a alocação de capital e, mais importante, a distribuição do portfólio nos clientes que são target e que são resilientes em ciclos mais longos.

Então, a gente está, sim, preparado para alguma volatilidade, se ela vier, e a gente também está preparado para crescer mais se a oportunidade aparecer. Então, eu acho que a gente não tem hoje nenhum lastro que nos iniba, seja capital, seja perdas, sejam indicadores de atraso. Ao contrário, acho que a gente está num momento único para estar preparado para o que vem pela frente.

O custo do crédito prospectivo é reflexo de uma construção de carteira que a gente fez ao longo dos últimos anos. Então, é verdade, se você olhar o custo do crédito ajustado pelo efeito de americanas, que a gente teve a reversão no terceiro tri do ano passado, ano passado contábil, ano passado real 2024, o que acontece é que quando a gente tira esse efeito, a carteira, no contrário, está crescendo 4% o custo do crédito. Para uma carteira que vai crescer no Brasil 7% ou 6,5% no consolidado, no ponto médio.

Lembrando que a gente quer usar a faixa. Se tiver que crescer mais, cresceremos. E se tiver que fazer alguma revisão do guidance em regime, faremos também.

Então, a mensagem central aqui é que a gente está muito confortável com esse nível de custo do crédito. Não esperamos nenhuma crise no mercado, apesar de juros mais altos por mais tempo colocarem pressão, acho que o nosso portfólio está muito bem defendido.

E o que tem de crescimento de custo do crédito também tem uma visão prospectiva de perda esperada, porque como a gente cresceu bem a carteira e a gente continua crescendo, a gente sempre chama as provisões para frente. Acho que a prova disso é a prova do pudim da 4966. Quando a gente fez o depara do nosso modelo para 4966, que é perda esperada e IFRS, na visão tropicalizada, a gente teve zero efeito.

Zero efeito em custo do crédito, zero efeito no PL, por conta dessa questão da perda esperada. Então, isso mostra que a nossa capacidade de provisionar na frente, ela é muito precisa. O que te dá muita segurança do que vem pela frente.

Então, de novo, a gente está confortável com o custo do crédito, a gente acha que os indicadores bateram os lows históricos, acho que difícil imaginar uma melhoria, E o indicador não está melhorando, apesar do crescimento do quarto tri que foi bem robusto, ele tem sim impacto de crescimento de carteira, mas a maior parte é que os NPL estão caindo. E o formation nominalmente, especialmente na carteira de varejo, também está caindo. Então, volto a dizer, estamos confortáveis com o guidance de custo do crédito, trabalharemos forte para ter o menor custo do crédito, mas não perder as oportunidades.

Então, é não cometer o erro tipo 1, que é errar no crédito, mas não cometer o erro tipo 2, que é deixar de fazer negócios que façam sentido por excesso de conservadorismo. Mas olhando sempre ciclos mais longos, a gente não faz gestão do balanço do banco olhando períodos curtos. Eu cresço porque o mercado quer que eu cresça e depois eu passo dois anos explicando porque a PDD deu, porque os indicadores de qualidade de crédito são tão altos.

Aqui é valor presente no sentido de criação de valor o tempo inteiro em ciclos mais longos. Então, estamos confortáveis com o que está sendo colocado aqui e se oportunidades surgirem, aproveitaremos rapidamente.

[Renato Lulia]

Ótimo. Obrigado, Milton. Obrigado, Mário. E já, também, indo para a próxima, o Yuri Fernandes, do JP Morgan.

Oi, Yuri, bom dia. Obrigado pela participação no call.

[Yuri Fernandes]

Obrigado, Lulia. Obrigado, Milton. E parabenizar também, ser mais um parabenizando aqui. Eu acho que, de fato, as expectativas com vocês estão altas, mas é parte do sucesso de vocês, Milton.

Perguntar aqui um pouquinho sobre o banco de atacado de vocês. Eu acho que é um ano com Selic mais alta, então tentar entender um pouquinho qual é a perspectiva de vocês para mercado de DCM, abertura de spread, como isso deveria impactar a originação, se tem alguma coisa de asset quality que preocupa, porque acho que, em tese, pensando no floating do banco de atacado, deveria ser um ano bom. Então, se você puder explorar para a gente na parte de atacado, eu agradeceria, Milton. Obrigado.

[Milton Maluhy]

Obrigado. Obrigado você, Yuri.

Bom te ver aqui no Call. Enfim, acho que a expectativa é a expectativa e o que a gente procura fazer, enfim, entregar ou superar a expectativa sempre que possível e ter uma boa consciência do cenário do que vem pela frente. Então, é assim que a gente tem feito a gestão do banco há bastante tempo.

Enfim, falando de banco de atacado, algumas mensagens. A primeira delas, eu acho que o portfólio do banco está muito bem posicionado. A gente conseguiu crescer carteira de forma importante, tem sim o efeito de variação cambial, estou falando exclusivamente aqui do Itaú BBA, mas ainda assim a carteira cresceu de forma relevante, em ratings muito bons, com taxas e spreads adequados.

Muito importante fazer esse ponto, porque crescer carteira com spread baixo e destruindo o valor é fácil, não precisa de nenhuma tecnologia, e o que a gente procura fazer é justamente olhar a visão cliente, cross-sell, RAROC, retorno sobre capital alocado. Eu acho que essa disciplina de alocação de capital é um diferencial competitivo do banco hoje. E eu acho que isso faz muita diferença na medida que a gente vai alocando e construindo as relações.

E o que eu acho que também faz muita diferença no Itaú BBA é o posicionamento da franquia, que ele vai muito além de uma carteira de crédito muito forte, robusta e bem posicionada, com baixa concentração, olhando ciclos mais longos, no preço certo, com boa rentabilidade sobre o capital alocado, mas é toda a nossa capacidade de cross-sell que faz uma diferença gigante. Então seja o cross-sell de operações do dia a dia, de câmbio, de derivativos, seja todo o cross-sell de pagamentos, de fluxo, de cash management, seja todo o cross-sell de banco de investimento, que não é cross-sell só. Eu acho que tem valor agregado, tem alfa, mas naturalmente quando você tem uma relação de confiança com o cliente, atende ele em todas as necessidades, como o Flávio, a turma do Itaú BBA fala, do dia a dia até o dia D, isso faz muita diferença na gestão holística do portfólio.

Então, a gente acredita que é um ano ainda forte de resultado. Mercado de capitais, esse foi o maior, enfim, ano da história para o banco e para o mercado em termos de volumes e resultado. Acho que a gente surfou muito bem essa onda em termos de revenue pools e rankings.

O banco, mais uma vez, se posicionou muito forte nesse mercado com qualidade, com rentabilidade, com estratégia, com estruturas adequadas e com qualidade de execução. Agora, o volume tende a ser menor para 2025. A gente espera um volume de 30%, 40% menor em DCM.

Com esse nível de taxa de juros, a gente não imagina janelas para o mundo de mercado de capitais equity, ações. A gente imagina que vai ser um mercado relativamente tímido, com eventuais oportunidades de follow-on, casos muito, muito pontuais. E a agenda de M&A, ela sempre vai ter seu momento mais ativo a depender de perspectivas, enfim. Então, eu acho que por esse lado.

Agora, o fato da gente ter um portfólio muito completo faz com que a gente consiga ter esse balanceamento dentro do banco como um todo, especialmente dentro do Itaú BBA. Então, ainda que você possa não ter um ano tão pujante em algumas linhas de negócio, outras linhas tendem a performar muito, muito bem.

Então, no overall, esperamos um ano muito sólido para o Itaú BBA, com rentabilidade muito alta, sempre fazendo os ajustes de alocação de capital que são necessários. Então, esse phase-in de risco operacional impacta a rentabilidade dos negócios, como tem que ser esse phase-in de risco de crédito sempre vai ter um efeito e um rebalanceamento ao longo do ano, “ceteris paribus” com resultados, a expectativa é muito forte. Não estamos antevendo nenhuma crise no crédito, não estamos.

Naturalmente, a gente sabe que no atacado são casos, são eventos, é uma carteira relevante, né, sob gestão, nos diversos segmentos, mas ela está muito diversificada, muito distribuída e a qualidade dela é muito forte. A gente nunca teve uma qualidade no mix tão forte como a gente tem hoje em dia, mas a gente vem trabalhando naturalmente com os menores indicadores de custo de crédito sobre carteira, 0,6, 0,5, 0,4, enfim, é o que tem sido. Pode piorar? Claro que pode, mas a gente tem completa capacidade de absorção.

E o último ponto para encerrar essa pergunta é dizer que a gente tem um nível de provisionamento, nos casos que chamam mais atenção, muito forte. Eu diria que praticamente totalmente provisionados os casos que tem qualquer tipo de preocupação. Então, a gente não vê necessidade de acelerar provisões.

Ao contrário, acho que se a gente conseguir executar bem a transição desses créditos, a gente pode até ter reversões ao longo do tempo, o que tem que ser levado em consideração também. O índice de cobertura não é uma boa métrica para essa carteira, mas o nível de provisão sobre carteira é muito adequado e a gente olha nome a nome, olha estatisticamente, olha segmento, estressa, e a gente está muito confortável com a qualidade do nosso portfólio.

[Renato Lulia]

Perfeito. Obrigado, Milton. Obrigado, Yuri, também. E a próxima pergunta já está aqui na tela com a gente. Tudo bom, Nishio? Bem-vindo aqui no call. A gente não está te escutando...

[Eduardo Nishio]

Bom dia, Milton, Renato, tudo bom? Eu tenho duas perguntinhas. A primeira em relação ao ROE de vocês, é difícil ver onde vocês conseguem melhorar. Vocês têm tido um tremendo resultado aí, mas olhando para as verticais, diferentes visões de negócios que vocês reportam, a vertical de crédito, apesar da melhora, ainda roda abaixo do custo de capital de vocês.

Como é que vocês veem a evolução dessa vertical ao longo do tempo. O Chile também, que ainda roda abaixo do custo de capital, vocês tiveram uma melhora nesse trimestre, mas ainda assim abaixo dos pares da América Latina que vocês conseguem rodar aí com o ROE super interessante.

E a minha segunda pergunta em relação ao ciclo de crédito, enfim, a inadimplência, a qualidade de carteira que vocês vêm conseguindo melhorar até abaixo do pré-pandemia.

Queria saber se vocês conseguem, como que vocês olham para esse indicador e se conseguem manter nesse patamar estruturalmente muito baixo. Se vocês já veem alguma piora em 2025 no ciclo, enfim, se pudesse falar um pouquinho das novas safras, como estão vindo. Muito obrigado.

[Milton Maluhy]

Ótimo, Nishio. Obrigado você, obrigado pela pergunta. Bom, primeiro, do ponto de vista de rentabilidade, eu acho que a gente tem, naturalmente, lição de casa para fazer todos os dias e alocação de capital, sem dúvida nenhuma, é um mantra aqui dentro, a gente fala muito sobre isso.

Eu acho que é um diferencial competitivo do banco, tá? Acho mesmo, porque a forma como a gente faz gestão de capital, alocação, toma decisões prospectivas, não sai fazendo operações olhando só o curto prazo ou, enfim, dando incentivos equivocados na ponta, eu acho que isso é um diferencial relevante, que tem se mostrado forte aí do ponto de vista de estratégia e decisão. Quando eu olho para os negócios, você mencionou alguns que o crédito no modelo de negócio vem abaixo. É verdade, é que o custo do capital fez um catch-up importante ao longo do tempo e você não reprecifica a carteira na mesma velocidade que o COE sobe, o Cost of Equity.

Então, essa é uma mensagem importante. Então, na medida que você vê um custo capital subindo, o ROE das operações de crédito tende a não acompanhar num primeiro momento e você vai reprecificando o portfólio na medida que o tempo vai passando, tem certo descasamento temporal. O outro lado dessa história é que é essa carteira de crédito que permite com que a gente tenha o nível de receita de serviços e seguros que a gente tem no banco.

Então, é a nossa capacidade de cross-sell e não olhar o RAROC do crédito stand-alone. Claro que é importante a gente olhar o RAROC do crédito stand-alone, mas não ignorar naturalmente toda a capacidade de cross-sell que você tem com aquele cliente e olhar o relacionamento, porque no final do dia você tem que olhar o retorno sobre o capital da relação e não sobre o de uma operação pontual específica, ainda que a gente faça as duas coisas e com muita disciplina. Eu acho que esse é um diferencial, como eu disse, da forma de precificar de atuar do banco.

Quando eu olho para o Chile, eu acho que a gente é mais conservador na alocação do modelo de negócio do que a gente eventualmente poderia ser. E tem duas razões para isso. Uma delas tem uma questão tributária.

Então, quando você olha a rentabilidade do nosso banco localmente, para o tamanho de operação, para o nível de cross-sell que você gera, eu acho que a gente está conseguindo operar o banco com rentabilidade muito competitiva. Acontece que quando você faz o depara para o modelo de negócio, tem três fatores que acabam afetando a rentabilidade com o nosso preciosismo de alocação de cálculos, como a gente faz aqui no banco. O primeiro, como tem que ser, é a questão tributária.

Então, a TBU, a Tributação em Base Universal, quando você traz o resultado de um país, você tem que complementar o imposto aqui no Brasil. Isso é diferente na OCDE. O governo tem total consciência disso, tem uma discussão de Pilar 2 de imposto e tem uma discussão de TBU acontecendo também no governo para que a gente possa se padronizar via TBU, a TBU padronizar em todas as dimensões.

Obviamente isso depende de aprovação em Congresso, enfim, é um caminho ainda pela frente, mas eu tenho alta expectativa que essa questão tributária pode se resolver num horizonte de tempo razoavelmente curto, para ser mais preciso.

Então essa é uma discussão que a gente já vem tendo há muito tempo, não é um tema exclusivo do Itaú Unibanco, esse é um tema de todas as empresas multinacionais que acabam tendo operações fora do Brasil e viram um diferencial competitivo ao contrário, você perde competitividade na medida em que você não disputa nos mercados com as mesmas armas. O

governo tem plena consciência disso, já tivemos conversas no mais alto nível do governo, temos boas expectativas de que esse é um problema que será resolvido, o que destrava valor nessa operação no dia seguinte.

O segundo aspecto, que eu acho que é importante, é a questão de alocação de capital. Se a gente olhar na operação chilena, se você olhar o mínimo regulatório, e não tem nenhum add-on, na forma como o regulador olha o nosso mínimo regulatório no Chile, a gente já tem um buffer super adequado para a operação. Mas como no Brasil, para fins de consolidação, a gente opera com um mínimo de 11,5% do capital, se o Chile está rodando com 10, eu faço um add-on na visão acionista de 1,5% adicional e é em cima deste capital que eu meço a rentabilidade.

Se eu simplesmente considerar que eu teria um apetite para trabalhar com 10 de capital no Chile, o que parece super adequado e é o que os outros bancos trabalham. E um ponto importante, se você fizer a comparação dos outros bancos, dos maiores, e bancos comparáveis, e olha o add-on que o regulador coloca, o nosso diferencial entre o mínimo regulatório e o capital que a gente opera, ele é maior do que alguns bancos que operam lá, que são maiores do que a gente. Então, eu acho que a gente tem um buffer super adequado de capital.

Se eu tirar da conta esse efeito, a rentabilidade sobe ainda mais. Por quê? Porque, via de regra, o acionista que comprou uma ação do ITUB4, ele não me dá um COE diferente, porque eu tenho uma diversificação geográfica, deveria, na nossa visão. Mas, na prática, a gente é mais conservador e considera que ele não leva isso em consideração.

Tirando esses dois efeitos, o retorno sobe de forma importante aqui para o banco e esses ativos passam a gerar valor para o acionista. Então, ele é accretive para a lucratividade do banco, para o lucro. Ele poderia ser accretive se a gente desconsiderasse esses dois efeitos.

Um, possivelmente em fase de discussão e, eventualmente, ter uma expectativa de que será aprovado. E o outro é um preciosismo nosso de como a gente aloca o capital na operação chilena e divulga pra vocês dentro do modelo de negócio.

E tem um último fator, que é o custo do hedge do índice. E esse custo do hedge do índice, ele tem um custo de oportunidade na operação chilena também, a gente acaba alocando um pedaço do custo no modelo de negócio. Então, eu diria que a operação, se a gente quiser ser mais preciosista, ela dá uma rentabilidade melhor do que o modelo de negócio, mas é a forma como a gente faz esse ajuste como um todo.

Então, isso aqui. Então, oportunidade eu acho que tem e oportunidade no varejo eu continuo acreditando que lá, com todo o One Itaú, com tudo que a gente está fazendo, a gente tem capacidade de evoluir a rentabilidade dessas operações também no tempo.

Você tinha complementado com outras perguntas. Não sei, Renato, se você consegue me ajudar aqui, faltou alguma coisa.

[Renato Lulia]

A questão do NPL 90, se a gente...

[Milton Maluhy]

NPL 90, no curto, no 15 a 90 e no 90. A gente não tem visto nenhum descolamento nas safras, todas performando muito bem. Enfim, a gente tem visto algumas divulgações, enfim, mais pressão no atraso curto.

Se vocês olharem pelos nossos números, pegar, por exemplo, o NPL 90 de Pequenas e médias empresas, a gente melhorou 50 pontos no trimestre, sendo 20 deles explicado por crescimento de carteira. 30 basis points por melhora, de fato, no NPL. Então, aqui é importante ter claro que a gente está muito confortável com a qualidade das safras, a gente não está antevendo nenhum problema, mostra que, de novo, gestão de portfólio, gestão through the cycle tem funcionado, e é o que vai permitir dar oportunidade, porque a gente não vai ter que ficar explicando, a menos de uma mudança radical, uma subida no atraso, a menos, de novo, de uma ruptura, o que vai abrir espaço para a gente continuar crescendo com qualidade para os próximos anos, tá?

Então, muito confortável com todos os resultados, seja o atraso curto, mais tempestivo, o over 30 mob 3, tudo aquilo que a gente mede em patamares muito, muito satisfatórios.

[Renato Lulia]

É isso aí. Cobrimos todas. Obrigado, Milton. Perdão. E a próxima pergunta já vem do Renato Meloni, da Autonomous. Oi, Renato. Bem-vindo. Obrigado pela pergunta.

[Renato Meloni]

Tudo bom, Renato e Milton? Obrigado pelas perguntas e parabéns pelos resultados. Bom vê-los. Eu tenho duas perguntas aqui. Primeiro sobre o guidance.

Na verdade, como vocês veem a trajetória da materialização do guidance? Então você começa o ano crescendo em um ritmo similar, com provisões baixas, isso reverte no segundo semestre, ou se vocês têm uma expectativa linear aqui, se puder também tocar no principal risco que você está vendo esse ano aqui.

E uma segunda, eu queria tocar no assunto do consignado privado e como que vocês estão vendo aqui a evolução do produto, se você acha que isso, para vocês, é uma oportunidade ou na verdade mais um risco dado o share relevante que você já tem no segmento e se vocês veem aqui também um risco de canibalização de outros produtos, especialmente porque você já tem um consumidor que está alavancado e potencialmente sem poder tomar mais crédito e só trocaria isso, crédito pessoal por exemplo, por um produto mais barato. Obrigado.

[Milton Maluhy]

Obrigado você, Renato. Obrigado pela pergunta. Sempre bom tê-lo aqui com a gente.

Deixa eu começar falando da linearidade do guidance. É muito difícil, dado o tamanho da nossa operação, atribuir para cada linha a geografia na partida. Então vai depender muito do resultado do primeiro tri.

A gente vai vir aqui e você começa a entender um pouco melhor como é que a gente se comporta. Lembrando que no ano passado, A carteira, no primeiro tri, a gente estava abaixo do piso do guidance. A gente terminou o ano acima.

Então, ela tem comportamento diferente nas diversas linhas. Tem alguma, eu diria assim, continuidade em outras que são mais fáceis de projetar. Mas, em geral, eu não vejo grandes volatilidades.

Acho que o portfólio do banco tem disso. Ele não traz muita volatilidade, salvo um ou outro negócio específico, algumas operações mais estruturadas do atacado, performance fee que a gente percebe que, tipicamente, no segundo e quarto tri são os meses em que a gente consegue capturar esses efeitos.

O resto tem uma certa linearidade do ponto de vista de contabilidade também. Margem com mercado tem volatilidade, podemos ter um tri melhor ou um tri pior, mas, no geral, eu acho que a gente pode esperar uma certa linearidade dependendo do tempo. E olhar o efeito base também em relação ao ano anterior, se a gente está pegando um tri mais fraco, um tri mais forte, isso pode gerar efeitos e alguma variação.

Então, esse é o primeiro aspecto. O segundo ponto sobre o consignado privado, eu queria fazer alguns comentários aqui. Primeiro, eu acho isso uma super oportunidade.

Eu acho que pode vir a ser um programa de crédito para o país muito forte, muito positivo. Tivemos recentemente uma reunião com o presidente Lula, seus ministros, justamente para discutir o potencial e a importância. E o que eu disse naquela reunião, vou dizer para vocês aqui, é o seguinte: a massa salarial do consignado privado é da ordem de R\$ 117 bilhões de reais.

Hoje, se você olhar entre crédito consignado privado e crédito pessoal, a penetração dos dois somados dá uma relação de 1.1 para 1. Ou seja, a gente tem 10% a mais em crédito para essa população do que tem de massa salarial, sendo que 30% dessas operações são feitas no consignado privado.

70% são feitas no crediário, crédito pessoal, CDC, em qualquer que seja o nome. Quando a gente vai para empresas públicas e a gente vai para INSS, a relação é muito diferente. Você tem uma massa salarial que é metade, 60, 65 bilhões em cada um dos casos, só que você tem uma alavancagem de 5 a 6 vezes em termos de produtos e uma penetração do consignado substancialmente maior nesses públicos de INSS e empresas públicas do que você tem no privado.

Obviamente, tem uma série de razões para isso. São riscos muito diferentes. O consignado privado, hoje, você depende muito da folha de pagamento dessas empresas e dos convênios que você tem que assinar empresa a empresa, tem todo um desenvolvimento operacional.

O que está se estudando é que isso seja feito através de uma solução, através do CTPS, para que a gente possa, através deste canal, ter acesso não só dados dos trabalhadores, mas um fluxo operacional que já nasce praticamente desenvolvido na medida que tudo que é recolhido de fundo de garantia, encargo, são feitas através dessa solução hoje. Então é muito mais simples de operacionalizar. Tem desafios como indústria, mas é mais simples de operacionalizar para as empresas uma vez funcionando.

Eu prefiro ter um share menor de um mercado que é cinco vezes ou quatro vezes maior do que ter o share que a gente tem hoje de um mercado que é bem pequeno. Então, só para te dar em

números, o mercado de consignado privado é um mercado de 40 bilhões hoje. A gente tem 30% desse mercado, somos o líder desse mercado, com 12 bilhões de carteira.

Eu prefiro ter três vezes mais carteira, ainda que eu perca um pouco de share, num mercado que tem tudo para ampliar e que eu possa atender melhor os nossos clientes. Quais são as preocupações? Primeiro, sobre endividamento, porque no momento em que você lança esse programa, tem muitas pessoas, como eu disse agora há pouco, 70% dos que estão tomados estão tomados em outros produtos. Se ele simplesmente tomar o crédito privado adicional que ele já tem de endividamento, tem o risco de super alavancagem ou de sobre alavancagem que a gente não acha saudável.

O governo tem plena consciência que tem que encontrar mecanismos para que a gente atenuie esse momento, sobretudo na partida. O segundo ponto que a gente acha muito importante é que todos os canais das instituições possam ofertar esse produto para os nossos clientes. Para que a gente não tenha o monopólio ou o marketplace, porque isso do ponto de vista de jornada, capacidade de penetração, capacidade de tempo de resposta, é muito prejudicial para o tomador do crédito.

Então essa é uma conversa sem prejuízo de que o CTPS vai ter seu papel e que a gente pode indicar através dos nossos aplicativos que existe a ferramenta do CTPS, onde ele pode naturalmente comparar e tal. Vai ficar mais competitivo, não há dúvida. Mas aqui entra um diferencial que eu vejo do nosso lado.

É a nossa capacidade de gestão de risco de empresas. Porque no final, óbvio que é importante o salário médio, o tempo de casa, a rotatividade do setor, mas é tão importante quanto a nossa capacidade de avaliar os riscos dessas empresas. E a gente tem uma operação gigante, seja no Itaú BBA, seja na BUPJ, de crédito para essas empresas, com uma performance de crédito, como vocês têm observado, bem diferenciada em relação ao que a gente tem observado no mercado.

O risco da empresa é importante para essa tomada de decisão. O setor que ela está, a rotatividade que essa empresa tem, a ciclicidade do negócio, a perpetuidade do negócio, tudo isso tem que ser levado em consideração. Então, a gente está muito, muito confortável de que se esse mercado vier, queremos continuar líder, vamos trabalhar forte para aumentar a pizza do todo.

Ainda que a gente não tenha os 30%, que é muito acima do nosso fair share, a gente acha que a pizza pode ser muito maior, isso tem um papel muito importante também de créditos mais competitivos, que reduzem a inadimplência, e que você consegue atender uma população assalariada muito maior. O que é bom para o país é bom para o consumo, é bom para todos.

[Renato Lulia]

Ótimo. Obrigado, Milton. Agora voltamos para o idioma inglês, já que temos Jorge Echevarria do Morgan Stanley. Obrigado por participar do call e obrigado pela sua pergunta.

[Jorge Echevarria]

Olá Milton, Renato, como estão? Obrigado pela oportunidade de fazer uma pergunta. Quero fazer uma rápida pergunta sobre o negócio de adquirência. Vimos o crescimento de TPV desacelerando em cartões de crédito e débito. Por exemplo, o TPV de cartões de crédito

cresceu 6% neste trimestre comparado a 18% no mesmo período do ano passado. Cartões de débito ficou estável comparado ao crescimento de 7% do ano passado e a sua fatia de mercado tem se mantido estável, ao redor de 22%. Logo, algumas perguntas.

A primeira, eu quero entender a dinâmica de fatia de mercado para o quarto trimestre, ou seja, a sua fatia de mercado se manteve estável ou houve ganhos de fatia de mercado neste trimestre?

E, segunda, quero ter uma perspectiva do negócio de aquisição em 2025, tanto em termos de crescimento de TPV, como da perspectiva da concorrência. Já que vocês estão crescendo na iniciativa Atlas, em PMEs, há uma expectativa de que vocês poderiam, em potencial, não ser tão agressivos em preços. Me explico, com a Selic mais alta, é esperado que os outros adquirentes aumentem os valores, especificamente do cartão de crédito pré-pago. Mas há uma expectativa que o Itaú tem mais folga para manobrar o preço e talvez ser mais competitivo em 2025. Obrigado.

[Milton Maluhy]

Obrigado por participar do call, Jorge. Eu tenho uma visão ampla sobre essa discussão, e tentarei ser o mais pragmático possível para entregar as mensagens mais relevantes. A primeira é que, por muitos anos, quando as empresas adquirentes foram listadas na bolsa, houve uma grande discussão sobre o mercado adquirente, quão relevante é a fatia de mercado, a rentabilidade, se ganhamos ou perdemos fatia, qual o crescimento de TPV, qual o MDR de crédito e débito e assim por diante. Acredito que está dinâmica já tenha mudado há alguns anos.

Se vemos alguns números e a gestão de capital, recebíveis e pagamentos para nossos clientes, o TPV para cartão de crédito, em todo o sistema, é somente 4% de todo o negócio de gestão de capital. Logo, é relevante e importante, mas é apenas 4%. E olhamos o mercado como um todo e não somente cartões de crédito e negócio adquirente. Esse é o primeiro tópico.

A segunda se refere à forma em que publicamos nossos dados na folha e está não tem a precisão suficiente para que possa ser feito o cálculo de take rate e rentabilidade e isso acontece por duas razões. O MDR e a antecipação que fazemos que está embutida no MDR está na linha de negócios de serviços e taxas.

Quando vamos para a margem com o cliente, temos a antecipação quando compramos recebíveis e o custo de financiamento do MDR antecipado. Então, por essas duas razões, não é possível ver o negócio completo pela análise da linha.

A terceira, e bem relevante, informação é que mesmo que sejamos líderes nesse mercado já há alguns trimestres, não olhamos para a fatia de mercado como o faz a concorrência. Para nós, fatia de mercado neste negócio não significa rentabilidade, não significa o preço correto. Nós focamos no mercado objetivo, e não acreditamos nessa história de que você precisa alugar fatia de mercado para apresentar números melhores. Quando se precifica de forma negativa, e nós vemos isso acontecer, nós não lutamos por esses negócios porque não faz sentido. Você não me paga mais ou menos no meu múltiplo porque tenho mais ou menos fatia de mercado.

O mais relevante é rentabilidade do negócio. Como o negócio é totalmente integrado no Itaú Unibanco, não se trata de um negócio isolado como era no passado. Tendo dito isso, se olharmos somente para esse negócio, tivemos um crescimento de 40% em rentabilidade ano a ano. Mas há ainda outros benefícios advindos da integração com nossos negócios de Enterprise, PMEs, Itaú BBA que é muito mais relevante do que isso. Não olhamos o cliente como um produto, o vemos como cliente, e não precisamos precificar cada produto com perfeição, senão não estamos entregando para nosso cliente o melhor produto, oferta que ele precisa.

Então está sob discussão a pauta de mudança de como é feita a publicação desses dados para os próximos trimestres, porque acreditamos que dessa forma pode levar a erros. E, para nós, ser o primeiro ou segundo em fatia de negócio não é nosso objetivo. Nosso objetivo é a rentabilidade das relações, a sustentabilidade do negócio, e onde temos que ter fair share porque a rentabilidade pode ser comprovada é onde temos uma diferença significativa da concorrência.

Logo, onde as grandes empresas movem o mercado, dois terços do TPV, é onde temos uma pequena take rate. E vemos uma concorrência feroz por fatia de mercado. Fiquem à vontade. Se uma companhia quer demonstrar que vai ganhar fatia de mercado para ser o líder, fiquem à vontade. Nós nos preocupamos com rentabilidade e ter o negócio totalmente integrado. E essa é a principal mudança dos últimos tempos.

No passado nós fazíamos as coisas desse jeito, mas as coisas mudaram no Itaú Unibanco já há alguns anos e estamos felizes com a integração e resultados que obtemos até agora.

[Renato Lulia]

Obrigado, Milton. Obrigado, Jorge.

E a próxima pergunta vem do Brian Flores do Citi. Brian, obrigado pela presença do nosso call. Obrigado, obrigado, Milton.

[Brian Flores]

Obrigado, Renato. A gente já falou um pouquinho sobre a eficiência do lado das despesas e, também falar um pouquinho do cross-selling. Então, do lado da receita de serviços e comissões, a gente só queria entender um pouquinho o que leva essa dinâmica de crescer abaixo do crescimento da carteira. Também acho que um tema que a gente não falou hoje muito, mas como o One Itaú entraria, se for o caso, nessa equação também. Obrigado.

[Milton Maluhy]

Ótimo. Obrigado você, Brian. Bom vê-lo, aqui. Obrigado pela pergunta.

Eu acho que a gente precisa olhar, quer dizer, um pouco do mix da nossa receita de serviço. E, de fato, ela tem um crescimento. Eu olho a receita de serviço muito mais associada ao PIB, a atividade, do que necessariamente a carteira.

E aqui a gente precisa olhar que o nosso breakdown da receita de serviços está muito distribuído em várias linhas de negócio. Então, fazer uma visão no agregado fica difícil até para explicar os movimentos. Então, do lado do emissor, a gente fez um de-risking muito forte no portfólio ao longo dos anos, focando cada vez mais nos clientes que são mais relevantes

through the cycle e olhando o produto cartão como um produto de relacionamento, de transacionalidade, que é muito importante para o engajamento.

E focando, como a gente mostrou, que a gente continua crescendo o produto, 17% foi o crescimento, ano contra ano, do que a gente fez em Personnalité e Uniclass. Então, bom ritmo de crescimento, que se reflete em intercâmbio, mas o de-risking do portfólio, onde a gente acabou saindo, também tem um impacto negativo no intercâmbio na medida que você tem menos portfólio nesses clientes.

Agora, o VPL dessa decisão é super positivo, porque além do intercâmbio, você tem que considerar os juros e toda a inadimplência, ainda mais num ciclo como o que a gente está observando agora, que é um ciclo com mais desafios para inadimplência.

Quer dizer, com juros mais altos, mais inflação e comprometimento de renda alto, a gente vê um cenário mais desafiador para o crédito. Como ele vai se materializar, com que intensidade, o tempo dirá. Quando a gente vai para outras duas linhas que são muito relevantes, outras três linhas, a gente fala de Asset Management, a gente vê uma oportunidade de continuar crescendo, seja pelo volume de captação, a gente teve um fluxo de captação muito forte no passado, o Asset com maior volume de captação, seja por performance fee, que é um pouco parecido, ou bem parecido, tem algumas nuances, com que a gente fala de margem com o mercado.

É muito difícil o ex ante, mas a gente tem mais volume in the money agora na Asset do que a gente tinha no final do ano, o que mostra que a nossa capacidade de performar e cobrar performance fim do ano é maior, e a gente está otimista que a gente consegue ter um bom ano de resultado. Consórcio vindo muito, muito bem, com crescimentos sólidos e crescimentos ano contra ano. Claro que a base é menor de resultado, mas tudo soma.

E o Banco de Investimento, a assessoria, a gente espera um crescimento ou um decréscimo ano contra ano, especialmente porque o ano de 2024 foi um ano extraordinariamente forte, especialmente em DCM. Foi o maior recorde em termos de volume e profit pool da história, a gente não espera, especialmente com juros nesses patamares, que a gente vai ter um ano que vai se repetir na mesma intensidade. A gente espera volumes entre 30% e 40% mais baixo do que a gente viu em 2024, o que pressiona naturalmente a nossa capacidade de gerar receita.

Se o mercado melhorar ou se tiver alguma janela, a gente vai aproveitar, dado a nossa relevância e posicionamento nesses mercados. A última linha, que é a linha de seguros, que eu acho que vale dar importância, essa sim a gente vem consistentemente crescendo o resultado todos os anos. A gente mudou radicalmente de patamar, a gente mais do que dobrou o resultado nos últimos quatro anos e a gente continua vendo oportunidade de crescer.

Parte do crescimento vem junto com a expansão do crédito, é natural que aconteça, mas não é só. Seja na plataforma aberta, a gente tem conseguido um crescimento importante, seja em outros produtos e essa é uma dinâmica que vem evoluindo de forma muito positiva. E a gente vê oportunidades relevantes em alguns mercados que a gente estava explorando muito pouco.

Enfim, que a gente vê oportunidade de continuar explorando e crescendo de forma relevante. Então ainda tem muito que crescer a operação de seguros do banco. A gente está muito feliz e satisfeito com a evolução até aqui.

Essas são as principais linhas para te mostrar que tem positivos e outros que crescem menos. Mas depende muito do ano anterior, depende muito em que mercado. Então esse quadro, ele não captura uma linearidade dos negócios, são negócios muito diferentes.

E o One Itaú, que você perguntou, como eu disse logo no início, quer dizer, a gente não tem uma expectativa e não está implícito no guidance o que a gente consegue fazer no One Itaú. A gente já migrou mais de 5 milhões e 300 mil clientes, neste momento já são 6 milhões e a gente completa esse ano a migração dos 15 milhões. A prioridade número 1, 2 e 3 até agora foi qualidade e migração suave.

Para vocês terem uma ideia, mais de 99% dos clientes que foram convidados a migrar, migraram. 99% dos clientes. Mostra qualidade e tem que ser uma jornada simples, sem fricção.

Tem que ser uma jornada “uau”, como a gente fala, para que o cliente consiga, de fato, fazer essa migração sem nenhuma dor. Agora a gente começa a ir para uma nova era. A gente conhece os clientes, a gente tem cada vez mais deployed novas features no Super App, não só para os clientes migrados, mas para a base como um todo.

A gente tem evoluído de forma importante todo o avanço digital de features. Basta ver a quantidade de produtos que a gente entregou dentro do Super App, a gente está num novo ritmo de entrega de produtos e serviços, de contexto e de qualidade para os nossos clientes. Então, o One Itaú e seu potencial não está implícito nos números que a gente viu aqui agora, mas com tudo que a gente observou e o que a gente vê de oportunidade, tende a ser um dos maiores vetores de crescimento quando a gente olha para frente ali no varejo, oportunidades muito grandes.

Não é baixa renda, é também média e alta renda, enfim. Então a gente está muito animado até aqui. So far, so good.

Tendo números mais concretos, vou dividir com vocês, mas por enquanto a gente está, acho que, no caminho certo e acima das nossas expectativas. Mas tem muita lição de casa e muito trabalho por fazer. Eu não quero over promise, eu prefiro over deliver.

[Renato Lulia]

Ótimo, obrigado Milton. Agora voltando ao idioma inglês, temos o Carlos Gomez do HSBC. Bom revê-lo e bem-vindo ao call.

[Carlos Gomez]

Obrigado pela oportunidade, parabéns pelos resultados e como sempre muito obrigado pela generosidade com seu tempo e responder a todas as perguntas.

Minha pergunta é sobre como começaram o ano, onde estava seu guidance inicialmente, e esperavam que em 2024 o Brasil cresceria 1,8%, mas cresceu o dobro, 3,6%. Também esperavam um pouco menos de inflação. Onde vocês acham que isso refletiu nos resultados? E há algum risco de queda versus o que esperavam nos anos por vir?

Minha segunda pergunta é referente à taxa de juros. Vi que estão apontando para um aumento este ano no guidance, ano passado estava no limiar superior, alguma mudança que devemos levar em consideração? Ou alguma razão pela qual está mais alta? Obrigado.

[Milton Maluhy]

Obrigado Carlos pela pergunta. O PIB, como mencionei a princípio, olhando para as perspectivas em 2025, é o melhor número disponível. Vemos que o agronegócio deve crescer ao redor de 5% neste ano. Deve ser relevante não só para o negócio, mas para os impactos que gera ao seu redor.

E o agronegócio é bem forte em todo o Brasil. O PIB é uma informação que utilizamos, mas no fim do dia, estamos tão conectados com os clientes, a atividade, em todas as linhas de negócio, em todos os negócios discutidos que se a atividade melhora nós melhoramos também. Se há mais oportunidades, não perdemos tempo porque há uma expectativa de que o PIB cresça 1,8% e cresceu 3,6%.

Já que o crescimento do PIB tem muitas difusões em todo o país, regiões, locais, indústrias, estamos conectados com todos esses negócios então sentimos o fluxo ao vivo. E o PIB é uma consequência. Claro, você pode prever como será o PIB, mas se o comportamento durante o ano for diferente, podemos capturar isso ao vivo, devido à penetração e relacionamento que temos com todo o país, companhias, clientes.

Portanto, só uso o PIB para fins de previsão, mas se ocorrer alguma mudança, a economia piora ou melhora, claro que estamos projetando, mas sentimos tudo o que ocorre ao vivo em nossos negócios.

A segunda pergunta sobre a taxa de juros, precisamos levar duas coisas em consideração. Primeiro, estamos pagando um dividendo relevante que tem um impacto no JCP do banco, quanto mais capital, mais JCP. E o segundo, o benefício de JCP é limitado também. Quanto mais alto o lucro da organização, menor será o impacto do JCP na taxa efetiva.

Claro que não temos apenas o banco que paga o imposto de 45%, temos outras empresas no conglomerado que pagam outros impostos. Portanto, depende do mix dos negócios que estamos gerando rentabilidade, depende do JCP, depende no nível de capital e lucros, muitas coisas que podem impactar.

E estamos crescendo e fazendo mudanças no DTA do ano que vem, temos muitas coisas que impactam a taxa efetiva do banco. Portanto, é a combinação desses fatores que impacta a taxa de juros do banco.

[Renato Lulia]

Obrigado Milton, e vamos para a última pergunta do Nicolas Riva do Bank of America.

Nicolas, o seu áudio não funciona.

Milton, a gente recebeu várias perguntas aqui. Posso fazer uma, ver se ele consegue conectar? Deixa-me pegar uma pergunta que veio aqui pelo canal de WhatsApp.

[Milton Maluhy]

A gente tenta o Nicolas. Se não tiver, depois a gente liga para ele e pega o dele. Vamos lá.

[Renato Lulia]

Dentre todas que chegaram aqui. Pergunta, muita pergunta de guidance, muita pergunta de custos. Bastante perguntas sobre migração para o Super App.

E vou pegar uma daqui então. Quando perguntado do Super App, do One Itaú, quando que a gente espera atingir o potencial total dessa migração? A gente já falou que não tem nada incorporado no guidance de 2025, que o principal agora é qualidade, é satisfação de cliente. Quando que a gente espera a maturação dessa iniciativa, Milton?

[Milton Maluhy]

Eu tenho a impressão, Renato, que nos próximos seis meses a gente vai ter uma sensibilidade melhor na nossa real capacidade de se relacionar com o cliente, de dar crédito, de cross-sell, lembrando que é um cliente que a gente já conhece, não é um cliente novo, então eu já tenho um behavior.

Lembrando que é um cliente que já tem uma relação com a gente, lembrando que ele passa a ter acesso a uma série de features lá dentro, enfim. Então, eu acho que as oportunidades são todas, mas a gente precisa testar, pilotar, conhecer, entender. Então, eu acho que dificilmente no meio do ano eu vou dizer: “ah, eu tenho todas as respostas”, eu vou ter mais informações.

Até o final do ano, a gente vai estar mais seguro. Agora, imaginar o potencial de uma base pouco explorada, de 15 milhões de clientes, que tem comportamentos dos mais distintos, espalhado nos mais diversos segmentos, certamente a gente vai ter que evoluir a própria experiência, a própria jornada, o contexto. Então, eu acho que isso é um ongoing.

Eu acho que é difícil dizer que em algum momento nos próximos seis meses a gente vai conseguir projetar onde a gente vai chegar. Eu acho que a gente vai conseguir mostrar a evolução. E o que a gente vê de potencial na medida que você consegue ir escalando isso para vários outros clientes.

Então, eu diria que ele não é um projeto que tem começo, meio e fim. É uma nova forma de se relacionar com 15 milhões de clientes com os quais a gente sempre se relacionou através de um monoline e agora mudou completamente. Isso vai abrir novas oportunidades, vai abrir, enfim, novas soluções, muitos aprendizados, correções, ajustes.

Eu acho que é um pouco como a gente espera trabalhar nessa nova plataforma. O fato é que não tem nada implícito nos resultados. Na medida que a gente vai tendo mais segurança e tranquilidade, a gente vai incorporando na medida que eles passem a ser relevantes naturalmente nos números.

[Renato Lulia]

Perfeito. Milton, me informaram aqui que ele não conseguiu conectar, então a gente vai conectar com o Nicolas, pega a pergunta e respondemos para ele. Eu acho que a gente vai

responder todas as perguntas que a gente recebeu pelo WhatsApp, obviamente não deu tempo de falar aqui hoje.

[Milton Maluhy]

Tá bom, o que eu posso falar para o Nicolas antes de concluir é que, enfim, em alguns casos a gente tomou a decisão de exercer o call, em outros casos a gente vai olhar o aspecto econômico das dívidas, são várias tranches, tem Tier 1, Tier 2, tem Tier 1 local e offshore. Então, Nicolas, se serve de ajuda. Eu acho que para cada caso a gente vai se posicionando. Em alguns casos a gente exerceu o call da LF, em outros períodos a gente não exerceu.

Enfim, vai depender muito das condições e cenário. Na medida que a gente vai tendo mais informações, a gente vai divulgando. Talvez tenha ajudado, imagino que a sua pergunta pudesse vir por aí.

Bom, para concluir aqui, queria agradecer. Acho que no fundo é isso. Mostrar que a gente está muito consciente do guidance que está colocado, que a gente está muito preparado para enfrentar qualquer que seja o desafio.

Velocidade é o nome do jogo. Então capacidade de reação é o nome do jogo. Eu acho que os nossos negócios estão todos evoluindo.

Então foi um ano em que todos os negócios evoluíram e cresceram. E o mais legal disso é que a gente continua vendo muita oportunidade para continuar evoluindo e crescendo. Não é que a gente chegou no cap e, portanto, a gente está aqui sem muito espaço para evoluir.

Acho que por todos os negócios, todas as reuniões, discussões que a gente tem, oportunidades por todos os lados, super respeito à concorrência, super respeito ao que outros bancos têm feito, mas a gente também tem que correr e correr mais rápido e continuar entregando e buscando resultado. Então, estou muito feliz e satisfeito com os resultados obtidos aqui em 2024, dos últimos anos, muito animado com as perspectivas e a gente vai pilotar o cenário na unha.

Eu acho que mar calmo não faz bons marinheiros e acho que a gente tem conseguido pilotar muito bem em cenários adversos. Se o cenário for mais difícil, sairemos fortalecidos do outro lado. Se o cenário for de oportunidade, sairemos maiores e fortalecidos do outro lado também.

Então eu termino num tom positivo, cauteloso do ponto de vista de tem que olhar para frente e não pode ignorar as informações que estão aí colocadas. A gente tem que olhar a perpetuidade daquilo que a gente faz e não olhar o próximo tri, para que a gente continue tendo resultados sólidos, com boa rentabilidade, bons payouts e boa capacidade de investir e crescer a franquia.

Então, muito animado, agradeço mais uma vez aí os reconhecimentos, os feedbacks e enfim, em três meses a gente vai estar aqui de novo falando “e aí como é que foi o primeiro trimestre?”, e aí com isso a gente vai ter uma sensibilidade melhor de eventuais ajustes que se façam necessário, se fizerem necessário, faremos.

Tá bom gente? Obrigado mais uma vez, obrigado aí Renato pela pelo trabalho todo de gestão junto com o Gustavo, de toda a relação com os nossos investidores. E vamos em frente, vamos

para cima. Tem muito para a gente fazer ainda. Estou animado. Tá bom, gente? Obrigado e até a próxima.