

Transcrição – Resultado 1T25

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

Olá! Bom dia a todos! Eu sou o Renato Lulia e é um prazer contar com vocês em mais uma conferência de resultados trimestrais do Itaú Unibanco. O Milton explicará a nossa performance e resultados referentes ao primeiro trimestre de 2025, em um novo formato, do auditório do Itaú BBA aqui na Faria Lima. Em seguida, teremos a sessão de perguntas e respostas, em que analistas e investidores poderão interagir diretamente conosco, lá do estúdio, que fica aqui bem do lado do auditório.

Gostaria de passar algumas instruções para o melhor aproveitamento deste nosso encontro de hoje. Para quem está acessando pelo nosso site, existem três opções de áudio na tela: todo o conteúdo em português, todo o conteúdo em inglês ou no áudio original, sendo que nas duas primeiras alternativas contaremos com tradução simultânea. Para escolher a sua opção, basta clicar na bandeira que está no canto superior esquerdo da sua tela.

As perguntas também podem ser enviadas pelo WhatsApp para o número que está aparecendo aí na sua tela. A apresentação que faremos hoje está disponível para download na tela do hot site e como sempre, no nosso site de Relações com Investidores.

Bom, é isso por enquanto do meu lado. Eu passo a palavra para o Milton e nos encontraremos mais tarde aqui do lado, no estúdio, para a sessão de perguntas e respostas.

Milton, é com você!

Milton Maluhy Filho (CEO)

Bom dia! Bem-vindos a mais uma apresentação de resultados. Vamos falar dos resultados do primeiro trimestre de 2025, com duas mudanças importantes. Primeiro, no formato que vocês verão aqui na própria apresentação, para ficar mais fácil para vocês compreenderem e para fazermos alguns mergulhos específicos. E também vou falar de algumas mudanças que fizemos no material da divulgação, seja no quadro de crédito, seja na linha de receita de serviços e seguros, e vou comentando para vocês ao longo da apresentação sobre os impactos da 4.966 nas nossas divulgações. Acho que são notícias positivas. Vou já direto ao ponto, começando pelos resultados.

Como vocês podem observar, esse é aquele quadro tradicional em que trazemos os destaques do trimestre: resultado recorrente gerencial, o ROE (tanto no Brasil quanto no consolidado), o resultado antes de impostos, margem com clientes, índices de eficiência e de capital.

Avançando, entregamos neste trimestre um resultado recorrente gerencial de R\$ 11,1 bilhões, um resultado muito sólido, com crescimento de 2,2% em relação ao trimestre passado e um crescimento de quase 14% no ano.

Quando traduzimos isto para a rentabilidade, entregamos, no primeiro trimestre de 2025, ROE de 22,5% no consolidado e de 23,7% no Brasil. Ambos os indicadores crescendo na comparação trimestral e anual. Ajustando o ROE pelo capital do apetite de risco (11,5%), no

Brasil, estamos rodando com 25,9% de ROE. Esse indicador é mais comparável com a indústria, dado que o nosso índice de capital ainda está um pouco acima do nosso apetite de risco. Quando olhamos no consolidado, um ROE de 24,4%. Então, continuamos entregando rentabilidades bem sólidas, bem elevadas, com resultado no trimestre bem positivo.

Mais importante ainda é olharmos a qualidade do resultado, seu mix, ou seja, o resultado “por dentro”. O LAIR cresce 6,5% no trimestre em relação ao quarto trimestre do ano passado e 16% em relação ao primeiro trimestre de 2024, alcançando R\$ 16,7 bilhões. Então tivemos um crescimento de mais de R\$ 1 bilhão no LAIR na comparação trimestral.

Tivemos um resultado de R\$ 29,4 bilhões na margem com clientes, também um resultado bem sólido, com crescimento de 3% em relação ao último trimestre do ano passado e crescendo quase 14% ano contra ano. Além disso, conseguimos entregar um índice de eficiência no menor patamar da história do banco, em 36%, e naturalmente, considerando a sazonalidade dos primeiros trimestres, esse também é o melhor primeiro trimestre da história.

Fechamos em 38,1% no consolidado, uma melhora importante em relação ao quarto trimestre e uma ligeira melhora em relação ao primeiro trimestre do ano passado. Já no Brasil, uma melhora de 2,4 p.p. e na comparação anual, também tivemos uma melhora de quase 1 p.p.

Tudo isso com uma base de capital muito sólida. Fechamos o trimestre com 12,6% de CET1, absorvendo os impactos regulatórios e o pagamento do dividendo adicional ocorrido no trimestre, que consumiu 1,1 p.p. de capital. Eu vou dar mais detalhes sobre isso mais para frente. Portanto, na visão pro forma (ajustando o impacto do dividendo adicional no quarto trimestre), tivemos uma expansão de 0,3 p.p. em relação a dezembro de 2024. Em comparação com março de 2024, apresentamos uma queda no CET1.

Falando para vocês sobre o desempenho da carteira do 1T25 na comparação com o 1T24, conseguimos ver a carteira de pessoas físicas crescendo 8,6%, micro, pequenas e médias empresas crescendo 17,7% e grandes empresas crescendo 13,0%. Vou fazer alguns comentários para explicar algumas alterações que fizemos no quadro de carteira para vocês entenderem.

Na pessoa física, não houve qualquer alteração. A carteira cresce 8,6%, crescendo em cartão de crédito, em crédito pessoal, em veículos, e em imobiliário, enquanto o consignado ainda segue pressionado pelo crescimento da carteira do INSS em função do cap de juros, que tem reduzido produção naturalmente, dado o nível de custo do funding para essas operações.

Além disso, vemos a carteira de cartão de crédito financiada no trimestre crescendo 8%. No último trimestre, houve um aumento no volume de transações por conta das compras de final do ano, e agora, no começo do ano, uma parte dessa carteira passa a ser financiada, passando a ter juros, e isso afeta de forma importante as nossas margens também.

Agora eu darei um pouco mais de ênfase em algumas mudanças. O primeiro ponto é que em todas as mudanças que foram feitas, nós reprocessamos o passado também, então os números são totalmente comparáveis. Comentando agora as mais relevantes: tínhamos uma carteira importante de Agro, que sempre classificamos em grandes empresas, pois era por lá que o negócio vinha sendo gerido. Mas, ao longo do tempo, essa carteira foi se segmentando entre empresas, produtores de médio porte e de grande porte. Então, tudo aquilo que era

relacionado ao porte de micro, pequenas e médias empresas, agora reclassificamos dentro dessa linha. Temos disponíveis todos os detalhes e os valores detalhados.

Também trouxemos para o quadro aqueles FIDCs (que no final do dia são TVMs) que são feitos com objetivo de crédito, e exposições a instituições financeiras, nas quais temos os bancos como clientes. Eu não estou falando dos CDIs em que passamos caixa no dia a dia, mas daquelas operações em que temos bancos clientes, e que, portanto, operamos instrumentos de crédito para esses bancos. E também incluímos dentro do quadro as operações da nossa trading, tudo isso está na nota dessa tabela.

Então, quando vocês olham a carteira, podem ver que a linha de micro, pequenas e médias empresas tem uma queda de 2% no trimestre, a carteira de grandes empresas cai 1,8% e o total de Brasil cai 0,8%. Mas é importante tirar o efeito da variação cambial no portfólio da carteira como um todo, portanto, não fosse a variação cambial, ao invés de cair 1,7%, a carteira total teria caído 0,2%. Essa é a sensibilidade ao câmbio da carteira.

Conseguimos mostrar que a carteira de micro, pequenas e médias empresas, ex-variação cambial, caiu 0,6%, e não 2%. A carteira de grandes empresas caiu 0,5%, e não 1,8%. Então esse é o efeito principal da variação cambial, o mesmo vale para a América Latina.

Mas é importante observar que para a margem, que é o quadro que eu irei mostrar na sequência para vocês, o mais importante é o saldo médio da carteira. Então, quando olhamos o saldo médio de pessoas físicas, ele cresce 2,1%. Em micro, pequenas e médias, o saldo médio cresce 5,5%. Já para grandes empresas, ele cresce 2,1%. Então, o saldo médio no período cresce 2,3%, e é esse saldo médio que gera receita e, conseqüentemente, margem. Isso tira um pouco a sazonalidade e os efeitos pontuais de variação cambial que eu mostrava no quadro anterior. Portanto, o saldo médio é a melhor informação para analisar a margem.

Este é o quadro tradicional de margem, onde mostramos na parte de cima as margens absolutas em bilhões de reais e abaixo as margens percentuais anualizadas. Vou começar focando na margem financeira com clientes, na qual temos dois efeitos importantes. O primeiro deles é o capital de giro, que teve um resultado de R\$3,2 bilhões no trimestre passado e gera um resultado de R\$4,0 bilhões neste trimestre.

Quando olhamos a margem sensível a spreads, relacionada à carteira de crédito, ou seja, a margem core, temos uma série de efeitos. O maior volume traz R\$300 milhões de impacto positivo, de um crescimento total que observamos de R\$900 milhões.

Sobre o mix de produtos, por exemplo, o cartão de crédito financiado aumentando, que eu mostrava há pouco, afeta o mix porque essa é uma carteira com um spread maior. Então temos um mix entre os segmentos (grandes empresas, médias empresas e pessoas físicas) e dentro dos segmentos temos o mix de produtos e negócios que temos. Todos esses fatores afetam essa linha, e também tiveram um efeito positivo no período.

Nós juntamos os spreads e a margem de passivos, e aqui vale tanto o spread das carteiras, como da margem de passivos, das quais também tivemos um efeito positivo.

Um ponto muito relevante para a margem é o efeito calendário. Este foi um trimestre em que tivemos menos dias úteis e menos dias corridos. Então isso tem efeito tanto no lado do crédito como no lado dos passivos, dependendo da métrica, como gerimos e acompanhamos, o que

mostra que essa sazonalidade tira R\$500 milhões do resultado. Não fosse isso, o efeito seria de crescimento bastante positivo.

Já em América Latina e outros, temos efeitos positivos e negativos. Nesta linha tem o efeito positivo do stop accrual decorrente da aplicação da Resolução 4.966, que foi de cerca de R\$100 milhões. Esse efeito está dentro dessa linha e eu vou detalhar em breve na margem. Portanto, na nossa margem, dado que sempre fomos muito disciplinados na gestão do stop accrual, o efeito da mudança de 60 pra 90 dias é positivo, e não negativo. Esse é um ponto relevante para ser observado.

Seguindo para a margem média anualizada, temos algumas notícias. Primeiro, houve um aumento importante no consolidado, chegando em 9%, e também um aumento importante na margem ajustada ao risco, para 6,1%. Este pontilhado no 5,8% é apenas para lembrar que no terceiro trimestre do ano passado houve a reversão de crédito relacionada ao caso daquele varejista que está em recuperação judicial, de R\$500 milhões antes de imposto. Essa visão ajuda vocês a analisarem a tendência ao longo do tempo.

Essa é a melhor margem ajustada ao risco que tivemos desde o quarto trimestre de 2019, que é o trimestre imediatamente anterior ao primeiro trimestre da pandemia.

A história não é diferente no Brasil, atingimos 9,8% de margem com clientes antes de risco e 6,6% ajustado ao risco. O efeito pontual do varejista aqui é um pouco mais pronunciado porque a operação se deu no Brasil, o que mostra de novo uma tendência de recuperação de margem importante. Eu sempre falo para vocês que a gestão do banco está aqui, na margem ajustada ao risco. Gerar margem e crescer essa margem é um desafio com um certo grau de dificuldade. Fazer a margem ajustada ao risco crescer é onde focamos, porque é isso que fica no final do dia, líquida do custo do crédito.

Seguindo para a margem com o mercado, observamos um resultado bem forte no primeiro trimestre de R\$ 900 milhões no total, sendo R\$1,2 bilhão no Brasil, R\$ 200 milhões na América Latina e o custo do Hedge do Índice de Capital com impacto negativo de R\$ 500 milhões.

A próxima pergunta seria: "Poxa, Milton, mas o ponto médio do guidance divulgado para o resultado de 2025 é de R\$ 2 bilhões. No primeiro trimestre, vocês fizeram praticamente metade desse total. Vocês foram conservadores no guidance? Qual é a visão de vocês?". Nós reafirmamos o guidance. Então, fazendo nossas projeções, tivemos um trimestre excepcional em trading, o que pode não se repetir para frente.

Nós monitoramos a nossa capacidade de gerar valor e gerar alfa no trading, e este trimestre foi acima da média. Portanto, obviamente estamos trabalhando duro para entregar resultados melhores. Além disso, o custo do Hedge do Índice de Capital deve subir muito ao longo dos próximos trimestres. Então ainda iremos ver esses efeitos na margem com o mercado, o que nos leva, na nossa melhor projeção hoje, a uma expectativa de que iremos ficar um pouco acima do ponto médio do guidance que é de R\$ 2 bilhões. Essa continua sendo a nossa melhor expectativa.

Nós continuamos trabalhando nisso. É difícil projetar a margem com o mercado. Apesar do nosso histórico, nós vemos efeitos, especialmente o custo do Hedge do Índice de Capital,

ampliando, dado o diferencial de taxa de juros. Mas reafirmamos o Guidance. Sei que essa pergunta vai surgir, mas eu já gostaria de antecipar este ponto nesse slide.

Este é o quadro de receita de serviços e resultado de seguros, e aqui que temos algumas alterações. A primeira delas é em adquirência. Eu já vinha dizendo para vocês há vários trimestres que estávamos repensando a forma de divulgar o resultado da adquirência, já que perdeu o sentido divulgá-la isoladamente. Lembrando que uma parte da receita de adquirência fica nesse quadro, e a outra fica na margem com clientes. O que está margem não mudou, mas o que fica em serviços, nós alteramos. Agora, em cartões, divulgamos exclusivamente o emissor, tendo apenas a atividade de emissão nessa linha. Da mesma forma, nós tiramos de “conta corrente” tudo aquilo que é referente à pessoa jurídica, ou seja, os pacotes de negócios, e realocamos para a linha de “pagamentos e recebimentos”, que é a forma pela qual nós gerimos o banco - olhando para o fluxo.

Então trouxemos o resultado de adquirência, que estava em “cartões”, e o resultado com pacotes de pessoas jurídicas, que estava em “conta corrente”, para a linha de “pagamentos e recebimentos” e com isso nós isolamos o cartão emissor e a conta corrente pessoas físicas. Essas são as principais alterações.

Nós temos um efeito de segunda ordem, que eu também tinha antecipado para vocês no guidance no começo do ano, referente à alguns diferimentos que seriam feitos em algumas dessas linhas com a aplicação da Resolução 4.966.

Portanto, tirando esse efeito da Resolução 4.966, nós teríamos crescido 6,5% no ano contra ano, e com esse efeito o crescimento foi de 5,6%. As receitas crescem muito dependente da atividade econômica. Tivemos um DCM mais fraco - o ano passado foi um ano recorde. Em asset, temos conseguido entregar resultado, mas nesse trimestre não temos reconhecimento de performance fee, que vem apenas no segundo trimestre. Então há uma sazonalidade quando olhamos o comparativo com o quarto trimestre.

Nosso crescimento em serviços e seguros está bem em linha e sólido, muito alinhado com o que temos visto de dinâmica de atividade. Com uma melhor dinâmica em mercado de capitais e até na própria asset, certamente teremos oportunidades.

E seguros vindo em um patamar muito sólido de crescimento, que depois de vários anos de expansão, seguimos achando oportunidades de crescer o nosso resultado e negócio de seguros.

Agora vou falar do custo do crédito e sobre os índices de atrasos. Vou passar primeiro pelo atraso curto, tanto no consolidado, quanto no Brasil, para depois falarmos dos atrasos longos. E aqui nós já temos algumas adaptações referentes à Resolução 4.966.

Começando pelo atraso curto, quando olhamos no consolidado, nós vemos números bastante comportados. Lembrando que esse é um trimestre no qual vemos uma pressão maior no atraso curto, especialmente porque esse é um período em que as famílias têm mais impostos a pagar, tem matrícula escolar, tem as compras de final de ano que transbordam o pagamento para o primeiro trimestre... Portanto, esse é um trimestre que, sazonalmente, pressiona um pouco mais o atraso curto. Eu já vou mostrar para vocês a abertura do Brasil e vocês vão ver

que o nosso atraso curto está muito comportado quando comparado com trimestres anteriores.

Aqui nós trazemos o indicador de atraso curto incluindo também os títulos e valores mobiliários no denominador. Essa é a nova metodologia da Resolução 4.966, mostrando que os indicadores também continuam comportados.

Quando olhamos o atraso curto na Pessoa Física, vemos que o aumento foi de 26 bps. No ano passado esse aumento foi baixo, nós ainda temos observado alguns efeitos do de-risking do portfólio, mas quando comparamos com a média histórica, esse aumento está em um patamar abaixo dessa média, muito sólido e consistente.

Para micro, pequenas e médias empresas não foi diferente. O atraso foi muito comportado, - e já vou trazer um ponto sobre isso, - e no indicador ajustado por TVMs (Títulos e Valores Mobiliários) também vemos um índice de atraso curto bastante baixo.

Em grandes empresas, naturalmente, temos valores menores. Eu sempre falo para vocês que a nova metodologia de estágio é muito melhor para olhar as carteiras do que olhando pelo NPL, especialmente em grandes empresas.

A pergunta que provavelmente virá é sobre o atraso longo, e já mostro aqui para vocês. Nós continuamos com indicadores de atraso muito comportados, são os melhores da série em todas as linhas e aqui temos os valores ajustados por títulos e valores mobiliários.

Quando damos um zoom no Brasil, vocês vão ver que houve uma queda no indicador de atraso NPL 90 dias na pessoa física. Esse é o melhor indicador da série histórica.

Em pequenas e médias empresas, também vemos uma evolução importante no indicador, aqui ajustado por TVM, e vocês veem que houve uma descontinuidade, já que vínhamos operando com 2,3%, 2,5% - e aqui temos duas informações relevantes. Esse indicador, nesses patamares (~1,6% - 1,8%), não é sustentável por duas razões: a primeira é pelo volume de produção que fizemos em SMEs, seja no quarto ou no primeiro trimestre, já que temos um efeito denominador que ajuda. E a segunda é o mix de carteira, que foi construído especialmente com programas governamentais e que possuem prazo de carência. Portanto, temos um período em que o denominador é afetado (carteira) enquanto o numerador (atraso) não. Esse efeito vai se normalizando ao longo do ano e nossa melhor expectativa é que ele volte para patamares observados do terceiro trimestre de 2024 para trás.

Absolutamente comportados e dentro do nosso apetite, sem nenhum tipo de preocupação específica. Claro que considerando dados e informações de mercado de hoje, naturalmente.

Mas é só para deixar claro para vocês que vamos ver ao longo dos próximos trimestres uma normalização desse indicador que, realmente, devido a esse efeito está muito mais baixo do que de fato é a nossa expectativa.

Em custo do crédito, o nominal atinge R\$9 bilhões e o indicador de custo do crédito sobre a carteira de 2,6%, considerando a nova carteira, apresenta queda quando comparado com os 2,7% do critério anterior. Mas os 2,7% representam o melhor indicador para compararmos com a série histórica, e ele segue super comportado.

Quando vamos para o write-off, também vemos um efeito importante, com uma queda. Nós fizemos o processo de de-risking ao longo dos anos, então primeiro você passa pelo atraso curto, depois para o atraso longo e chega no write-off. Portanto, não tivemos qualquer mudança de critério e isso é muito importante que fique registrado. A Resolução 4.966 que está em vigor agora permite alguns graus de liberdade adicionais para que se trate, especialmente, o write-off, e levar os créditos para a provisão de 100%. A nossa visão continua exatamente a mesma. Apesar dos graus de liberdade nós mantivemos a nossa lógica, já que essa é nossa melhor expectativa de recuperabilidade ou de perda efetiva de determinado crédito, portanto, continuamos utilizando os prazos de 360 dias, em geral. A Resolução 4.966 divide por clusters de produtos, mas a mensagem principal para vocês é dizer que não houve qualquer mudança de critério.

Se tivéssemos tido uma mudança de critério, o write-off seria mais longo, demoraria mais, os índices de atraso subiriam, mas teríamos um benefício momentâneo de melhor custo do crédito. Então, fazendo um backtest, se tivéssemos aplicado os graus de liberdade da Resolução 4.966 no nosso custo do crédito de 2024, teríamos tido um custo de crédito 10% menor do que o que tivemos no ano passado, que não é pouco.

Então nós não mudamos os critérios, continuamos muito disciplinados e operando o banco por perda esperada e não por perda incorrida. Continuamos considerando a nossa melhor expectativa de materialização da perda e, portanto, 360 dias é o que temos estatisticamente de melhor informação para manter o critério de write-off que o banco vinha utilizando. E é muito mais aderente à nossa gestão.

Nessa parte, queria fazer uma pausa, já que esse é um quadro novo e tenho algumas mensagens para passar para vocês. Daqui para frente nós vamos começar a acompanhar a qualidade do crédito pelos estágios dois e três, então vou dar um zoom em cada um deles. Não apenas mostrar como a nossa carteira está distribuída, mas também a cobertura por estágio.

Vamos começar pelo estágio dois. Nós vemos que 8% da carteira de pessoas físicas no Brasil está classificada no estágio 2, assim como 1,8% da carteira de pessoas jurídicas, 4,6% da América Latina e 4,3% da carteira total está classificada no estágio 2.

E o que trazemos de adicional é o que chamamos de cobertura por estágio, que é um indicador muito importante. Ele é o saldo de provisões que temos para a carteira que está classificada naquele estágio específico. Nesse caso, nós temos um saldo de provisão para a carteira de pessoas físicas classificada em estágio 2 de 26%, que era 24,5% no trimestre passado. Mensagens: a primeira delas é que é uma mudança importante na forma de tratar os estágios e temos alguns graus de liberdade ou de discricionariedade de como fazer essa classificação.

Como o banco sempre trabalhou com perda esperada, e foi por isso que na virada do ano não houve qualquer impacto no custo do crédito e no Patrimônio Líquido em função da mudança de metodologia, aqui continuamos com perda esperada e não perda incorrida. Essa diferença é muito importante. E como vocês observam isso? Se somarmos a carteira do estágio 2 com a carteira do estágio 3, que vou mostrar daqui a pouco, e comparar com os nossos índices de atraso, que pode ser curto ou longo, a visão que vocês quiserem fazer, vocês vão ver que temos em estágio 2 ou 3 praticamente o dobro do que temos por atraso. Isso mostra o rigor com que avaliamos esses estágios. Se fosse apenas por atraso e, portanto, os números

observados aqui fossem idênticos aos números de atraso, não teria muito sentido em ter os estágios. Simplificando muito, temos o atraso curto no estágio 2 e o atraso longo no estágio 3. Além disso, ainda temos também no estágio 3 qualquer deterioração do crédito, renegociação, ativos problemáticos, ativos reestruturados (que são aqueles que você renegociou depois de 30 dias ou aquele que você fez duas renegociações, ainda que em dia). Quando vemos uma mudança de materialidade no rating do cliente, ainda que ele esteja em dia e não tenha atraso, o que vale especialmente para as empresas, nós o classificamos no estágio 2 e dependendo de quão acentuado for o movimento, ele vai para o estágio três.

Os indicadores de estágio são muito importantes e acho que vai melhorar muito a comparabilidade para ver que provisionamos por perda esperada, e é por isso nossos estágios são maiores do que os indicadores de atraso que temos.

Outro ponto importante de se observar é o que estamos chamando de cobertura, que acaba dependendo muito do mix. Vou dar um exemplo. Se tivermos um atraso de crédito imobiliário acima de 90 dias, ele acaba indo automaticamente para o estágio três. Mas como ele tem a garantia do imóvel, não precisamos de um saldo de provisão de 100% só porque ele está no estágio três.

Por isso é muito importante entender o mix por trás. Uma empresa que teve uma piora de rating e eu a classifiquei automaticamente para o estágio 2 antes de ir para o 3, porque não virou um ativo problemático. Eu posso ter garantias reais, portanto a minha provisão pode ser menor do que o saldo classificado no estágio. Em pessoas físicas estamos rodando com 26,1% de cobertura no estágio 2, 22,9% em pessoas jurídicas e 16,6% em América Latina.

No estágio 3, temos 5,8% da carteira de pessoas físicas, 3,5% de pessoas jurídicas e 4,3% na América Latina, ou seja, 4,4% da carteira total está classificada no estágio 3.

E quando olhamos a cobertura, já são coberturas maiores, porque são ativos mais problemáticos, que tiveram mais renegociações, ou ativos reestruturados que acabam vindo naturalmente para cá, guardado esses comentários que eu fiz sobre a cobertura, mix, tipo de produto.

Outro ponto importante é que apesar da mudança da norma, nós não mudamos a nossa forma de gerir o banco utilizando o modelo de perda esperada. Então, no fundo, isso é consequência de tudo o que nós já estávamos fazendo ao longo dos anos. Ou seja, se tivéssemos que reprocessar aquele índice de cobertura tradicional, que considerava o saldo de provisão sobre atraso acima de 90 dias, vocês iriam ver uma estabilidade, porque nada mudou. Isso é consequência das mudanças e não em função das mudanças que nós tivemos que mudar a forma de gerir as provisões e a carteira de crédito do banco. Isso reforça, especialmente quando nos comparamos com o restante do mercado, o nosso critério, rigor e disciplina de uma boa gestão de risco. Vocês conseguem observar isso em nossos números. Seja na mudança do stop accrual, com impacto positivo na margem de R\$100 milhões, seja na reclassificação das carteiras como já comentei, enfim, no fundo, tudo isso é reflexo da melhor gestão de risco.

Com relação às despesas não decorrentes de juros, nós também fizemos uma mudança no disclosure para ficar mais em linha com a forma com que gerimos o banco.

Esse quadro é interessante e eu gostaria de dar alguns insights para vocês. Primeiramente, nós classificamos na linha de despesas de pessoal todas as despesas com time comercial e time administrativo. Em seguida, temos as despesas transacionais relacionadas à toda infraestrutura e operação do banco, ou seja, toda a parte de despesa com ativos imobilizados, agências, e estrutura para rodar o banco. Na linha de despesas com tecnologia estamos incluindo todas as despesas com pessoal e infraestrutura de TI. Ou seja, nessa linha estão todos aqueles profissionais de TI alocados na comunidade. E por fim, temos a linha de outras despesas.

As despesas não decorrentes de juros, no comparativo anual, crescem 8,2% no Brasil e 9,8% considerando as operações também na América Latina. Ou seja, tudo absolutamente dentro do que já imaginávamos e essa linha vai fazer a convergência para dentro do intervalo do guidance ao longo do ano.

Mas o mais interessante é observar a série histórica que trouxemos nessa apresentação, apesar do efeito base de comparação. Quando olhamos a despesa de pessoal, comercial e administrativa, nós vemos que o crescimento real dessas despesas foi de apenas 0,6% ao ano ao longo dos últimos dez anos, numa série deflacionada, ou seja, super em linha com o que a gente vem fazendo com relação a gestão dos times do banco.

Com relação às despesas transacionais, também temos um dado interessante. Nós tivemos uma queda de 12% ao ano ao longo dos últimos dez anos. Isso se traduz em uma evolução deflacionada de redução de 68,5% no período com o efeito exponencial de uma variação negativa ao longo do tempo.

Isso mostra que nós estamos conseguindo fazer uma redução importante nas despesas transacionais e com estrutura, ao mesmo tempo que temos investido em tecnologia, e boa gestão de times, portanto, aumentando a alavancagem operacional do banco. E isso se reflete naquele índice de eficiência de 36% no Brasil, que vocês viram agora a pouco.

E quando vamos para despesa de tecnologia, fica muito claro que a gente vem tendo um crescimento real de 5,3% ao ano nas despesas ao longo dos últimos dez anos. Isso considerada toda a modernização dos sistemas, todo os investimentos em nossa plataforma, todo o investimento em produto, ações digitais, entre outros. Ou seja, estamos superconsistentes com a nossa estratégia de ter um banco completamente modernizado, muito mais ágil, com experiências incríveis e com uma escala operacional e alavancagem muito melhor.

Então, eu acho que esse quadro sintetiza bem a nossa estratégia.

Passando agora para o índice de eficiência que eu estava comentando com vocês. Atingimos 38,1% no índice de eficiência do consolidado e 36% no índice de eficiência do Brasil, que é o melhor índice da série histórica. E em uma série não tão longa do primeiro trimestre de 2019 até hoje, é possível ver exatamente como é que a gente vem conseguindo avançar no índice de eficiência, seja com mais eficiência na gestão de alavancagem operacional com mais investimentos em tecnologia ou seja pela nossa capacidade de gerar receitas. Então, estamos com números muito bons e estamos muito satisfeitos, mas ainda com muito trabalho pela frente.

Então a boa notícia é que ainda tem muita oportunidade e a vamos continuar muito disciplinados na gestão de custos do banco.

Para encerrar, vamos falar sobre o capital. Aqui mostramos que saímos de um CET1 de 13,7% no quarto trimestre de 2024, tivemos o pagamento do dividendo adicional de com impacto de 1,1p.p. e com isso atingimos um CET1 de 12,6%. Tivemos uma contribuição de 0,6p.p. referente ao lucro líquido do trimestre, mostrando que a nossa capacidade de gerar capital com rentabilidade continua muito forte, e isso possibilitou neutralizar o impacto dos ativos ponderados a risco (como risco de mercado, operacional e de crédito) e de absorver com esse crescimento de capacidade de geração de capital todos os impactos regulatórios.

Temos times dedicados internamente que estão sempre buscando oportunidades de eficiências em capital. Portanto, todo capital de risco operacional e todo o capital de risco de crédito e operações estruturadas que aumentaram nesse trimestre foram absorvidos com a geração de capital que tivemos no próprio trimestre. Desta forma, atingimos um CET 1 de 12,6% indicando um patamar bastante sólido.

Com tudo se mantendo constante, vamos trabalhar bastante para ter mais um dividendo adicional. Como sempre estamos dizendo, o nosso objetivo é ter dividendos adicionais recorrentes, e é nisso que a gente vem trabalhando. Com todo o planejamento que fazemos, com muita disciplina, olhando o cenário, nossa capacidade de crescimento, impactos regulatórios, etc. Tudo isso é considerado, mas o banco continua com uma capacidade muito sólida de geração de capital.

Com isso, eu termino minha apresentação. Eu queria deixar duas mensagens para vocês. Primeiramente, como vocês puderam observar, foi um trimestre com resultados muito sólidos e com muita qualidade.

Eu acho que é importante olhar não só o lucro na linha final mas também entender todo o mix e os efeitos para chegar até ele. Tivemos receitas crescendo de forma relevante, LAIR com crescimento importante, índice de eficiência nos menores patamares, reduzindo o custo do crédito, enfim, um trimestre com indicadores muito comportados.

Como eu sempre disse, nunca estivemos tão bem-preparados para enfrentar qualquer que seja o desafio que venha pela frente, seja pela qualidade da carteira, pelo nível de provisionamento do balanço e um nível de aderência enorme às novas normas, o que mostra que, no final do dia, toda gestão por perda esperada que a gente vem fazendo por muitos anos trouxe resultados concretos. Não houve mudanças entre linhas, não teve descontinuidade na margem financeira, todos os outros efeitos que eu já havia mencionado, o que é bem positivo.

Como vocês podem observar, eu estou no auditório, e vou precisar de um minutinho para me juntar agora ao Renato que está me aguardando no nosso estúdio para nossa sessão de Q&A. Enquanto isso, vamos passar para vocês nossa nova campanha que estamos lançando, que basicamente reflete tudo aquilo que vocês viram nessa apresentação, especialmente relacionado aos investimentos que fizemos até aqui. Ao longo dos anos, nós investimos muito no banco. Sempre falamos de marketing institucional e de grandes campanhas institucionais, mas fizemos uma mudança importante, onde passamos a falar cada vez mais de produtos e de negócios. E é claro, sempre falando com muito cuidado e sustentando todo o investimento da nossa marca, que é a marca mais valiosa da América Latina.

Essa nova campanha tem alguns atributos muito importantes. O primeiro é levar para o público aquilo que é a nossa atividade e o nosso dia a dia, ou seja, simplificar a vida das pessoas, proporcionar uma boa experiência de produto e uma boa experiência de negócio e resolver os problemas dos clientes.

Essa nova campanha mostra isso e vocês vão observar a quantidade de produtos que a gente vem lançando com a nossa capacidade de inovação e de modernização que foi feita ao longo dos anos.

E resgatamos uma palavra que foi muito importante para nós durante muitos anos, que é o “feito”. Nós falávamos de “feito para você”, depois evoluímos para “feito com você”, depois lançamos o “feito de futuro”. E agora achamos que para simplificar e tangibilizar essa entrega, chegou o momento do “feito”, e é assim que vocês vão ver essa campanha.

Espero que vocês gostem, porque aqui no Itaú, quando entregamos um produto, entregamos uma solução, está feito. Obrigado pessoal! Vou me juntar ao Renato e a gente conversa daqui a pouco. Até logo.