



Itaú Unibanco – Teleconferência local
Resultados do Segundo trimestre de 2017
1º de agosto de 2017

Operadora: Bom-dia senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência do Itaú Unibanco Holding onde será discutido o resultado do segundo trimestre de 2017.

Neste momento, todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e mais tarde será aberta a sessão de perguntas e respostas, quando serão dadas as instruções para os senhores participarem. Caso necessite de assistência durante a teleconferência, teclae “asterisco zero”.

Cabe lembrar que a teleconferência está sendo gravada e transmitida simultaneamente pelo site de relações com investidores www.itaú.com.br/relacoes-com-investidores, sendo que a transmissão de áudio é compatível com o Internet Explorer 9 ou superior e com o Chrome, Firefox e dispositivos móveis (iOS 8 ou superior, e Android 3.0 ou superior). Os slides desta apresentação estão disponíveis no site. O *replay* desta teleconferência estará disponível até 7 de agosto por meio do telefone +55 11 3193-1012 ou 2820-4012, código de acesso: **2068576#**

Antes de prosseguir, esclareço que eventuais declarações feitas durante esta teleconferência sobre as perspectivas dos negócios, projeções e metas operacionais e financeiras são meras previsões, baseadas nas expectativas da administração em relação ao futuro do Banco. Essas expectativas são altamente dependentes das condições do mercado, do desempenho econômico geral do país, do setor e dos mercados internacionais. Portanto, estão sujeitas a mudanças.

Conosco, hoje, estão os senhores **Candido Bracher**, Presidente Executivo e CEO, **Caio Ibrahim David**, Vice-Presidente Executivo, CFO e CRO, e **Marcelo Kopel**, Diretor de Relações com Investidores

Inicialmente o **Sr. Candido Bracher** apresentará o resultado do segundo trimestre de 2017. Depois os executivos responderão às questões formuladas por telefone ou e-mail.

Agora eu passo a palavra ao **Sr. Candido Bracher**.

Candido Bracher: Bom dia a todos, é um prazer estar com vocês para falar sobre os resultados desse segundo trimestre de 2017.

Começando no **slide 3**, aqui a gente vê as nossas... o que eu considero os nossos maiores desafios do Banco olhando para o futuro. São seis tópicos que eu vou comentar brevemente, desta vez eu vou me estender um pouquinho sobre a questão da frente digital. Mas o primeiro lugar aqui é o foco no cliente. A gente busca oferecer para os nossos clientes um aprimoramento constante dos nossos produtos e serviços. O objetivo aqui é atingir um novo patamar de satisfação dos clientes. A gente sabe que isso não é algo que vai acontecer de um dia para o outro, mas esse tem que ser um objetivo permanente, uma prioridade permanente do Banco.



Para atingirmos isso, a gente vai ter que estar muito ligado no processo de transformação digital. Os sistemas financeiros no mundo todo estão passando por uma profunda mudança digital e a gente se esforça para estar à frente desse movimento. A gente tem tentado implementar as melhores práticas existentes e não apenas aquelas que estão disponíveis para o sistema financeiro, mas olhamos o mercado digital como um todo para continuar aprimorando, oferecendo uma experiência melhor para os nossos clientes e aprimorando a nossa eficiência, uma vez que a tecnologia também tem um reflexo muito grande sobre a nossa eficiência, podendo... permitindo, enfim, redução de custo significativo.

Bom, essa transformação digital e o foco no cliente obrigam, requerem um ajuste nas nossas práticas de Recursos Humanos. Aqui a gente precisa se esforçar para construir um ambiente de trabalho colaborativo que seja capaz de avaliar o trabalho colaborativo, o trabalho em comunidade, em células ágeis, ao mesmo tempo em que a gente promove um ambiente justo e meritocrático.

Já falamos bastante aqui em outras vezes sobre controles de risco, em apresentações anteriores, agora esse é um esforço permanente do banco de aprimorar as nossas ferramentas de gestão de risco. E nós continuamos avançando no nosso processo de internacionalização. No momento, isso quer dizer atingir nos países em que a gente já está presente a mesma qualidade na administração que temos no Brasil, mais do que nesse momento expandir as nossas atividades no exterior.

Fizemos bem essa... os desafios dessas cinco frentes, isso vai nos permitir manter um nível de rentabilidade consistente e criação de valor positiva para os nossos acionistas.

No **slide 4** a gente dá mais detalhes sobre os nossos investimentos na digitalização dos serviços e produtos e apresentamos umas inovações que implementamos recentemente.

Então o destaque, enfim, hoje as transações feitas pela internet e celular já representam 77% das transações dos nossos clientes. Os clientes digitais chegaram a 13,6 milhões de usuários e os usuários de celular chegam a 10 milhões, um crescimento de 15% nos últimos 6 meses.

A gente está vendo o mundo se tornando digital numa velocidade sem precedentes, e os serviços financeiros não são exceção. Em particular, aqui os *apps* para dispositivos móveis tiveram crescimento exponencial. Os nossos aplicativos para dispositivos móveis já são o canal número 1 através do qual os nossos clientes acessam o banco. E, enfim, a inovação nesses produtos requer um foco no cliente muito forte, uma compreensão profunda da experiência do cliente e equipes multifuncionais que trabalham em células ágeis e investimentos competentes em dados e análises.

As nossas iniciativas de plataformas digitais, agências digitais, canais *mobile* e de internet têm se desenvolvido bastante. A gente destaca aqui o lançamento do nosso aplicativo Itaú Light, que é um aplicativo direcionado a clientes que a gente fala de “menos letrados digitalmente”. Ele oferece uma interface mais simples e é executado em *smartphones* mais simples também, e tem sido uma nova força na digitalização de clientes que anteriormente não eram digitais.

Um segundo desenvolvimento a destacar é o novo canal de internet *banking* para os nossos clientes, empresas pequenas e médias e titulares de cartão de crédito, que tem uma interface de cliente nova e melhorada. E finalmente, nós alcançamos neste trimestre a marca de 140 mil contas bancárias abertas através do nosso aplicativo para dispositivos móveis, em um processo verdadeiramente digital.



Antes de irmos para o slide 5 e apresentar os resultados, eu queria fazer alguns comentários gerais. Este trimestre foi impactado por uma mudança muito significativa de humor ocasionada por eventos que geraram uma grande instabilidade. Em função disso, a possibilidade de aprovação de reformas diminuiu e isso afetou negativamente os níveis de confiança. Esses eventos, então, adiaram a retomada da demanda por crédito que estava começando, e que agora provavelmente vai ser retomada num ritmo mais lento no segundo semestre desse ano.

Apesar disso tudo, é importante notar que a gente está observando um período relativamente calmo no mercado, depois de um período rápido de extrema volatilidade. E a gente acha que isso pode ser atribuído à boa percepção que o mercado tem da equipe econômica do governo e da expectativa que o mercado tem da continuidade dessa equipe econômica em suas funções.

Bom, como resultado disso tudo, a demanda por crédito e serviços financeiros foi afetada, mas não tão seriamente como a gente poderia esperar dada a intensidade que os eventos tiveram. Esse é o pano de fundo deste trimestre que nós... cujos resultados nós vamos ver agora.

Então, os principais destaques desse trimestre: o Banco registrou um lucro líquido recorrente de R\$ 6,2 bilhões de reais no trimestre, 12,3 milhões no primeiro semestre de 2017. Isso representa um crescimento de 15% em relação ao mesmo período de 2016. E o retorno recorrente sobre o patrimônio do primeiro semestre foi de 21,8%.

Comentando sobre as variações dos principais itens do nosso resultado do primeiro semestre comparado com o mesmo período do ano anterior, o destaque foi a redução do nosso custo de crédito. Nós vamos comentar essas tendências operacionais do nosso resultado nos próximos slides.

No **slide 6** a gente mostra uma breve evolução trimestral do nosso retorno recorrente sobre patrimônio, que mostra estabilidade da performance mesmo num ambiente adverso. No segundo trimestre de 17, o retorno recorrente consolidado foi de 21,5% e o retorno recorrente sobre os nossos ativos foi de 1,7%. Quando a gente olha as operações apenas do Brasil, a gente vê um retorno recorrente sobre o patrimônio de 22,7%.

No **slide 7** a gente analisa aqui as variações semestrais, que estão apresentadas no lado direito da tabela. A gente pode notar que o Banco teve uma pequena redução no produto bancário, -0,2%, e essa redução ocorreu principalmente pela redução da carteira de crédito no período, que afetou negativamente a nossa margem financeira com clientes.

Agora esse efeito foi mais que compensado por uma substancial redução no custo de crédito (-28%), pelo crescimento nas receitas com participação de serviços e por um rigoroso controle de custos. A combinação de todos esses fatores levou ao crescimento de 15% no lucro líquido recorrente comparado com o mesmo período do ano anterior.

No **slide 8** a gente abre esse resultado aí das nossas operações no Brasil e na América Latina. A gente pode observar que as operações da América Latina estão ainda num estágio de construção, especialmente no Itaú CorpBanca, cuja fusão ocorreu há aproximadamente um ano. Lá, a gente ainda vê um bom espaço para melhoras.

Na **página 9** nós apresentamos o nosso modelo de negócios. Aqui a gente segrega o nosso resultado em negócios de crédito, negócios de *trading*, negócios de seguridade e serviços, e



excesso de capital. A gente já, há cinco anos, tem direcionado uma boa parte dos nossos esforços para incrementar os nossos negócios de prestação de serviços, e os números que a gente apresenta nesse quadro mostram o resultado dessa estratégia. A gente vê que os nossos resultados de seguridade e serviços representam hoje mais de 50% do lucro líquido, representam, nesse primeiro semestre, 6,5 bilhões, num lucro líquido consolidado de 12,3 bilhões. E acredito que essa é uma das principais razões pelo fato de a gente ter mantido um nível sustentável de rentabilidade, mesmo num cenário que foi muito desafiador para o negócio de crédito.

Outro ponto importante a destacar é que, nas operações de crédito, nós atingimos agora um *return on equity* - um retorno - de 14,5%, que é equivalente ao nosso custo de capital. A gente vinha de níveis bem mais baixos, enfim, no último trimestre já tinha melhorado, já estava em 11,1%, mas o nosso objetivo declarado aqui sempre foi ter, na nossa atividade de crédito, um retorno pelo menos igual ao custo de capital.

No **slide 10** o crédito por tipo de cliente e produto, enfim, o tamanho da nossa carteira. A gente vê o impacto da baixa demanda por crédito, que se traduz no fato de que o ritmo das nossas originações ainda não é capaz de ultrapassar o ritmo das amortizações, mesmo ele estando crescendo. Mas o ritmo de redução da nossa carteira de crédito está diminuindo, já que a contração da carteira na comparação anual é 0,3 pontos percentuais menor do que o apresentado no trimestre anterior. Nossa expectativa agora é que a nossa carteira de crédito se estabilize no segundo semestre desse ano, e a gente está preparado para retomar o crescimento de crédito quando houver demanda.

Na **página 11** a gente vê que, apesar do cenário econômico mais difícil e da redução da Selic, a nossa taxa média anualizada de margem com clientes permaneceu estável em 10,3%. A nossa taxa média de margem com clientes ajustada ao risco melhorou de 6,7% para 7,3% em função da redução do custo de crédito neste trimestre.

No quadro de baixo a gente apresenta a evolução da margem financeira com clientes em valores, em Reais), e a gente vê que, apesar do efeito da nova regulamentação de cartões de crédito, que teve um efeito negativo, a menor taxa Selic, que também tem um efeito negativo, nós tivemos fatores positivos que compensaram esses efeitos e levaram a um leve crescimento da margem financeira com clientes. Esses fatores foram: maior número de dias corridos, operações estruturadas específicas de clientes no segmento do atacado, e maiores ganhos com derivativos comerciais na nossa operação da América Latina. Aqui, quando a gente olha para frente, a gente acredita que é razoável esperar que a redução da Selic deve pressionar as nossas margens com passivos.

No **slide 12** a gente mostra a evolução da nossa margem financeira com o mercado. A gente teve mais um trimestre positivo, o que a gente considera especialmente bom, considerando que este foi um trimestre muito difícil na operação com o mercado em função da grande volatilidade que houve.

Olhando para frente, a gente acredita que no ano de 2017, a margem financeira com o mercado deve ficar num patamar ao redor de R\$ 6 bilhões de reais. E essa margem financeira ela tem alguma correlação com a taxa Selic. Em função disso, se a nossa projeção de cenário macroeconômico estiver correta e a Selic média vai ser de apenas um dígito a partir de 2018, é provável que a tendência seja de redução dessa margem financeira no futuro.



Na **página 13** agora a gente... vamos falar sobre qualidade de crédito. E como vocês podem ver, nós tivemos uma melhora de 0,2% no índice NPL 90 dias consolidado. E aqui a gente teve melhoras tanto em pessoas físicas, como em micro, pequenas e médias empresas, e em grandes empresas também.

Com relação ao índice de inadimplência de 15 a 90 dias, também houve melhoras em todos os segmentos no Brasil. No segmento de grandes empresas, nós tínhamos mencionado na última teleconferência que aquele aumento de 1,3% observado no último trimestre era relacionado à exposição com empresas específicas do setor de construção. Nesse trimestre, nós apresentamos uma melhora de 1 ponto percentual, uma vez que essas exposições do 15-90 foram renegociadas e elas, portanto, estão agora incluídas na nossa carteira de crédito renegociado.

No **slide 14** a gente apresenta a evolução do NPL *creation*, a criação de empréstimos provisionados. No geral, a gente teve uma melhora no nível de NPL *creation* no trimestre, principalmente ocasionada por uma melhora significativa no segmento de atacado. O pequeno aumento que a gente observa no NPL *creation* do varejo é um movimento sazonal típico.

Na **página 15** a gente mostra a evolução das despesas de PDD e custo de crédito. No geral, nós tivemos uma melhora nas despesas de PDD, principalmente no segmento de atacado. No varejo, as despesas de PDD aumentaram um pouco no período, mas esse é um comportamento normal e sazonal para esse período, como vocês podem ver pelos dados históricos. E também tivemos um pequeno aumento das provisões da América Latina. Essa mesma tendência positiva pode ser vista no custo de crédito. Mas no custo de crédito ela é ainda melhor, uma vez que houve menos despesas de *impairment* neste trimestre.

Na **página 16** nós apresentamos o saldo de provisões por tipo de risco. O volume total de provisões do Banco se reduziu um pouquinho nesse trimestre, de 37,6 bilhões para 37,4 bilhões. Quando a gente considera a soma das provisões para empréstimos agravados e empréstimos em atraso, nós tivemos uma redução, passamos de 20,5 bilhões no último trimestre para 20,2 agora em junho. Um movimento que está em linha com a melhora observada nos índices de inadimplência de 90 dias.

No **slide 17** a gente apresenta os índices de cobertura e vê que o índice de cobertura da carteira com atraso acima de 90 dias chegou a 243%, um aumento de 12% em relação aos 231 do trimestre anterior. E esse nível de cobertura não se deve apenas à melhora do denominador, à melhora do NPL que observamos, mas também devido a algumas exposições de crédito no segmento de atacado para os quais nós fizemos provisões antecipadamente e que não estão nem se deteriorando nem melhorando. Esse efeito pode ser visto no índice de cobertura do segmento do atacado, que chegou a 715% nesse trimestre.

No **slide 18**, receitas de serviço e resultado de seguros. A gente vê que as receitas de serviços aumentaram 4,9% quando comparadas com o primeiro semestre de 2017... quando comparamos o primeiro semestre de 2017 com o primeiro semestre de 2016. Nós podemos destacar o bom desempenho aqui nas receitas de administração de recursos, que refletem o sólido crescimento dos ativos sob gestão que nós tivemos no período. E observamos também uma redução no resultado de seguros. Essa pode ser explicada principalmente pela venda do nosso seguro de vida em grupo para a Prudential (que entrou em vigor em abril desse ano), também pelo fim das nossas operações de garantia estendida, e pelo fato de que a menor inflação e menor taxa Selic afetam negativamente a remuneração dos ativos com seguros.



No entanto, a gente considera que a performance desse segmento tem espaço para melhora e nós estamos promovendo mudanças que devem trazer melhores resultados no futuro.

No **slide 19** passamos os nossos custos, as nossas despesas, e que estão evoluindo conforme a nossa expectativa. Comparando o primeiro semestre de 2017 com o primeiro semestre de 2016, o crescimento das despesas foi de apenas 1%.

No **slide 20** vou comentar sobre os nossos índices de capital. Em 30 de junho, o nosso principal índice de capital, o *common equity tier I*, considerando já a aplicação integral das regras de Basileia 3 e o impacto da aquisição dos negócios de varejo do Citibank e o investimento que fizemos na XP, tudo isso excluído já, nosso nível de *common equity tier I* chegou a 13,5%.

Nós continuamos a observar aqui uma geração orgânica de capital e mesmo apesar do fato de a gente estar seguindo com o nosso programa de recompra de ações este ano, onde... quando nós já compramos 37,9 milhões de ações até julho de 17. Nós ainda estamos acumulando capital.

No **slide 21** a gente tem dois comentários importantes a fazer. O primeiro é puramente técnico e está relacionado com o fato de que a gente reclassificou a rubrica de descontos concedidos, saindo da margem financeira com clientes e entrando na linha custo de crédito. Então, a gente agora deve adicionar os descontos ao resultado de crédito de liquidações duvidosas e do *impairment*, e o conjunto dessas contas a gente chama agora de “custo de crédito”. Portanto, a gente faz um ajuste também no *guidance* para essa linha, quer dizer, se antes era de 14,5 a 17, agora a gente acrescenta 1 bilhão, que é o *guidance* para descontos, fica de 15,5 a 18.

Bom, em relação a nossas projeções agora, a gente reitera todos os intervalos que nós divulgamos para esse ano. Tendo dito isso, os, enfim, os eventos ocorridos nesse trimestre, a frustração de expectativas para esse trimestre estão nos levando a acreditar que a gente vai entregar um crescimento de carteira de crédito mais próximo do ponto mais baixo do intervalo de projeção, em redor do ponto mais baixo.

Com relação à margem financeira com clientes, a gente acredita que vai terminar o ano entre o ponto mais baixo e o ponto médio do intervalo. Já no custo de crédito, a gente acha que termina o ano no ponto mais alto do intervalo. As receitas de serviços e resultado de seguros, a gente agora estima que ao final do ano a gente vai atingir o ponto médio do intervalo. E finalmente, nas despesas não decorrentes de juros, a nossa expectativa é de terminar o ano entre o ponto médio e o melhor ponto do intervalo.

Finalmente, no **slide 22**, apenas mostrar para vocês os detalhes da nossa reunião anual da Apimec, que vai ser no dia 26 de setembro, e eu queria reforçar o convite a todos vocês e lembrar que o evento será também transmitido pelo nosso *site* com tradução simultânea para o inglês.

Encerro com isso a apresentação e estou à disposição para as suas perguntas.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor digite asterisco um. Para retirar a pergunta da lista, digite asterisco 2.



Nossa primeira pergunta vem de Jorg Friedman, Citibank.

Jorg Friedman: Oi, muito obrigado pela oportunidade de novo para fazer pergunta. Só dois pontos que acho que ficaram pendentes para mim em relação ao *call* em inglês. O primeiro ponto, eu percebi que vocês estão sendo bastante ativos né, já têm sido bastante ativos em transferir alguns créditos que já tinham sido baixados para prejuízo para *recovery* e, ao mesmo tempo, eu percebi que nesses últimos trimestres, o nível de recuperação, ele tem sido bastante baixo. Então, só se vocês pudessem falar um pouquinho sobre quais as perspectivas para a linha de recuperações, eu acho que seria útil.

E a segunda pergunta é sobre a questão do *guidance*, né, quando você fala de chegar no ponto mais alto da linha de *credit cost, low losses and impairments*, se, de novo, vocês estão pretendendo utilizar parte dessa cobertura adicional, dessa provisão adicional que vocês têm ainda nesse ano, ou se isso é uma coisa para ser mais pensada em 2018? Obrigado.

Candido Bracher: Jorg, muito obrigado pelas suas perguntas. Acho que elas permitem, enfim explicar, um pouco mais sobre a dinâmica desse índice de cobertura e dessa provisão complementar.

Mas primeiro responder a sua primeira pergunta com relação à recuperação de créditos e a transferência de crédito para *recovery*. Quer dizer, a transferência de créditos que nós temos feito para *recovery* são de carteiras vencidas já há algum tempo, carteiras de crédito de varejo principalmente. No curto prazo, não esperamos que isso mexa a linha das nossas recuperações de crédito significativamente. E tampouco estamos projetando para esse ano, para o fim desse ano, uma melhora significativa na recuperação de créditos de uma maneira geral. Olhando mais para o futuro, aí eu acredito que a gente poderá ter surpresas melhores no atacado e a recuperação de crédito poderá aumentar. Mas acho que é uma coisa que está além de 2017.

Bom, na sua segunda pergunta você me pergunta se nós vamos decidir usar a cobertura adicional, a provisão complementar nesse segundo semestre ou no ano que vem, como é que nós vamos fazer. Aqui acho que é importante colocar, enfim, que essa provisão complementar, as regras de utilização dela, ocorrem em dois cenários. A provisão complementar ela é feita quando nós identificamos que uma empresa poderá vir a ter dificuldades no futuro, e isso nos leva... dificuldades em cumprir os seus compromissos nas datas atrasadas, e isso nos leva a fazer um *downgrade* do *rating* dessa empresa, e em função disso fazer uma provisão.

Como é que essa provisão se desfaz uma vez que ela está feita? Há duas formas dessa provisão de desfazer, de ela sair da provisão complementar. Uma, é a empresa não se recuperar e entrar em atraso, e nesse caso a provisão migra da complementar para provisão regulatória. A outra é a empresa se recuperar, você pode melhorar o *rating* da empresa e com isso reverter a provisão. São as duas formas que uma provisão sai da provisão complementar.

Enquanto não acontece nem uma coisa nem outra, a empresa nem atrasa nem melhora a ponto de você poder reverter a provisão, a provisão continua na complementar. Então, não somos nós que vamos decidir com que velocidade e gente vai reduzir essa provisão complementar. É a marcha dos eventos, se essas empresas vão atrasar ou se vão melhorar.



Nesse último trimestre, nós vimos uma elevação do índice de cobertura de 231 para 243 justamente porque, ao tempo em que os atrasos acima de 90 dias se reduziram, essas empresas nem melhoraram nem entraram em atraso, então o nível de provisões lá ficou quase inalterado e isso fez aumentar o nível de cobertura. Olhando para a frente, é difícil dizer o que vai acontecer, mas, com a evolução mais lenta da economia não é impossível que esse fenômeno continue ocorrendo, enfim, das empresas permanecerem nessa conta de provisão complementar.

Jorg Friedman: Não, está super bem explicado, obrigado Candido. Se eu puder voltar na primeira pergunta, sobre as recuperações, então está certa a minha interpretação de que hoje talvez esse nível mais fraco de recuperação que você tem visto, por exemplo, em relação ao início de 2016 e ao ano de 2015, ele se dá mais pela parte de recuperação mesmo da parte *corporate*, segmento *corporate*, não do varejo?

Candido Bracher: Eu diria que é dos dois... é dos dois, tanto *corporate* quanto varejo, Jorg.

Jorg Friedman: Está perfeito então, está ótimo. Muito obrigado, viu?

Candido Bracher: De nada, disponha.

Operadora: A próxima pergunta vem de Rafael Frade, Bradesco.

Rafael Frade: Caros, bom dia, só um *follow-up* da minha pergunta no *call* em inglês. Dentro da margem financeira com clientes, na parte de capital de giro próprio, eu entendo que esse resultado deve cair bastante nos próximos dois tris em função da Selic mais baixa. Só por isso a gente já teria uma queda relevante na margem financeira com clientes, talvez alguma coisa como 2-3%. Eu queria entender só um pouco como que, enfim, se talvez esteja perdendo alguma coisa, talvez esse resultado não caia por algum motivo, ou se vai ter alguma compensação em outra linha para a gente ter um NII razoavelmente *flat* no segundo semestre.

Candido Bracher: Oi Rafael, obrigado pela pergunta. De fato, você tem razão, a queda da Selic impacta o retorno sobre o capital de giro próprio. A intensidade com que isso acontece não é, no entanto, necessariamente igual à intensidade da queda da Selic imediatamente porque depende do quanto dessa margem de capital de giro está alongada, qual é o prazo que nós temos aplicado isso. Isso pode atenuar os efeitos dessa redução.

Rafael Frade: Perfeito, Candido, obrigado

Operadora: A próxima pergunta vem de Marcelo Telles, Credit Suisse.

Marcelo Telles: Oi, boa tarde a todos. Parabéns pelo resultado, Candido. Eu tenho duas perguntas. Na verdade, a primeira ainda é um *follow-up* na pergunta da margem financeira com clientes. A gente viu aqui que você teve uma evolução bastante positiva também,



apesar... além, obviamente, da questão do capital de giro né, que você comentou que parece que está mais alongado né, isso deve dar um fôlego aí talvez para os próximos trimestres, mas existe uma boa performance da margem financeira na América Latina. Não sei se poderia explorar um pouco o que está vindo melhor, que mercados que estão levando a ter esse efeito, se tem algum efeito, vamos dizer, que seria mais *one-off* ou se seria de repente um ritmo que a gente deveria esperar para a frente.

E a outra pergunta é em relação ao capital do Banco né. Como você bem colocou, a gente vê né um... uma contínua melhora do capital do Banco, e eu queria entender um pouco como que a gente deve pensar, né, no teu uso do capital, principalmente em 2018, né, dado que você tem eleição e você vai continuar aumentando capital. Eu sei que você já aumentou a política de... o *payout* pelo dividendo, continua recomprando ações, mas você acha que teria a possibilidade de ter, de repente, uma agressividade maior no pagamento, na distribuição de dividendos para os acionistas, ou talvez o cenário de 2018 ainda requer uma postura um pouco mais conservadora do Banco? Obrigado.

Candido Bracher: Marcelo, obrigado pelas perguntas. Com relação à contribuição para a margem financeira de clientes vindos das operações com derivativos comerciais da América Latina, isso eu acho que é mais um fato específico deste trimestre que passou, não diria que isso é uma tendência.

Com relação ao capital do Banco, eu acho que você me pergunta se em 2018 se ainda é um momento de estar prudente e ter capital ou se pode haver, enfim, alguma distribuição de dividendos. Eu diria que as duas coisas são verdadeiras, porque é um momento de estar prudente, o nosso apetite de risco no Banco recomenda níveis elevados de capital, mas o nível onde a gente está é sensivelmente mais elevado do que aquele que a gente tem a recomendação do Conselho de manter. De maneira que, se nós não tivermos uma forma de utilizar esse capital através do crescimento dos nossos ativos ou de aquisições estratégicas que surjam, nós seremos levados a estudar alternativas em torno de uma maior distribuição de dividendos no futuro.

Marcelo Telles: Muito obrigado. Se me permitir só uma última pergunta em relação à margem, quer dizer, como é que a gente deve pensar na evolução do NII do banco indo para 2018? A gente tem um cenário que talvez o crescimento de crédito seja um pouco mais desafiador né. Você acha que é possível ter crescimento no NII em 2018 ou vai depender muito ainda do cenário de crédito no Brasil? Obrigado.

Candido Bracher: É, é a sua segunda hipótese. Quer dizer, a gente só consegue contemplar um crescimento de NII em 2018 com um crescimento, no momento, mais vigoroso de crédito do que aquele que está se desenhando.

Marcelo Telles: Perfeito, muito obrigado.

Candido Bracher: Obrigado Marcelo.



Operadora: Com licença, lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um, estrela um.

Com licença, encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Candido Bracher para as considerações finais.

Candido Bracher: Apenas agradecer a todos pela participação no *call*, agradecer pelas perguntas que me ajudaram a esclarecer alguns fatos que eventualmente não tivessem ficado claros e, enfim, esperar que as respostas tenham sido satisfatórias. Muito obrigado.

Operadora: A teleconferência do Itaú Unibanco Holding está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia. Obrigada.