



**Local Conference Call
Itaú Unibanco
Resultados do Segundo Trimestre de 2020
4 de agosto de 2020**

Operadora: Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência do Itaú Unibanco Holding onde será discutido o resultado do segundo trimestre de 2020.

No momento, todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e mais tarde será aberta a sessão de perguntas e respostas. As perguntas poderão ser feitas via telefone, digitando asterisco 1, ou pelo WhatsApp, através do QR Code para acesso pelo celular ou do link para acesso pelo computador.

Caso necessite de assistência durante a teleconferência, tecle “asterisco zero”. Cabe lembrar que a teleconferência está sendo gravada e transmitida simultaneamente pelo site de relações com investidores www.itaubank.com.br/relacoes-com-investidores. Os slides desta apresentação estão disponíveis no site.

Antes de prosseguir, esclareço que eventuais declarações feitas durante esta teleconferência sobre tendências, perspectivas dos negócios, projeções e metas operacionais e financeiras são meras previsões, baseadas nas expectativas da administração em relação ao futuro do Banco. Estas 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 e CEO; **Milton Maluhy Filho**, Vice-Presidente Executivo, CFO e CRO; **Alexsandro Broedel**, Diretor Executivo de Finanças e RI; e **Renato Lulia Jacob**, Head de RI e Inteligência de Mercado.

Inicialmente, o **Sr. Candido Bracher** apresentará o resultado do segundo trimestre de 2020, depois os executivos responderão às questões recebidas.

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

Sr. Candido Bracher: Bem, bom dia a todos. Bem-vindos à nossa conferência de resultados.

Antes de falar propriamente dos resultados do banco no trimestre, eu vou passar 5 slides falando das condições de contorno desse trimestre.

Então, nesse primeiro slide, slide número 2, vocês vêem que, enfim, os resultados desse trimestre se deram em provavelmente o que foi o pior trimestre da nossa economia do ponto de vista de crescimento econômico.



Nós estimamos a queda do PIB nesse trimestre em 10,6%; foram destruídos 1 milhão e 300 mil postos de trabalho e o governo reagiu à essa situação de pandemia injetando, entre março e julho, R\$ 370 bilhões na economia, 5% do PIB aproximadamente; e o Banco Central reduziu a taxa de juros básica da economia ao seu nível mais baixo em qualquer época, 2,25%.

O resultado combinado desses fatores vocês vêem no gráfico abaixo, que é o nosso índice de atividade econômica, que é calculado em função do consumo de bens e serviços, em função das operações da nosso cartão de crédito, uma proxy para energia elétrica industrial, enfim, uma composição de itens, e a gente vê que esse índice caiu de 100 para 55, quer dizer, teve uma queda de 45% logo no início da crise atingindo seu ponto mais baixo em 28 de março e vem reagindo lentamente desde então e está agora próximo de 90%. Então, já teve uma boa recuperação desde o piso, mas ainda estamos com a economia 10% abaixo do que estávamos antes da pandemia.

No slide seguinte, no slide 3, nós mostramos como nós enfrentamos essa crise. Então, nós muito rapidamente percebemos a gravidade da crise e vimos que a grande vulnerabilidade, o que estava realmente em risco era a carteira de crédito – não só a nossa, mas o crédito de uma maneira geral. Então, nós rapidamente nos estruturamos para auxiliar os nossos clientes a atravessar essa crise, que, além de ser a mais grave que nós já vimos, também tem um caráter único: não é uma crise repetitiva, quer dizer, você não tem pandemia todos os anos. Nós vamos ter uma crise que vem uma vez e passa, então justifica a adoção de medidas excepcionais, e foi o que nós fizemos.

Aqui do lado esquerdo desse slide, então você vê o que foi o nosso Programa Travessia, que foi a forma como nós tratamos os créditos que nós já tínhamos no balanço quando a pandemia estourou, então nós demos carência de 120 a 180 dias, alongamos os financiamentos para 5 ou 6 anos, conforme pessoa física ou pequena e média empresa, e beneficiamos, com isso, 1,8 milhão de pessoas físicas e 200 mil micro e pequenas empresas. Além desse tratamento aos créditos que já havia no balanço em março, nós concedemos novos créditos: quase 100 bilhões de novos créditos divididos entre pessoas físicas, micro empresas, médias empresas e cerca de metade das grandes empresas, que foram as mais rápidas em buscar liquidez logo que a crise estourou.

E, finalmente, nós fomos muito proativos na utilização das linhas propostas pelo governo – e nós fomos proativos inclusive em sugerir e negociar várias dessas linhas com o governo. Nós fizemos, até agora, 1,6 bilhão em crédito emergencial para folha de pagamento, que é uma linha que tem garantia do governo em 85%; nós fomos o primeiro banco privado a oferecer a linha de crédito do PRONAMPE, foram R\$ 3,6 bilhões que nós oferecemos em 2 dias e esgotamos com 37 mil empresas, essa linha também conta com 85% de garantia do governo sobre o portfólio como um todo; e nos financiamentos às grandes empresas estruturados em conjunto com o BNDES nós participamos com 2,9 bilhões de um total de 15,2 bilhões da linha feita para apoiar o setor de energia elétrica.



Passando para a página seguinte, eu dou um zoom aqui no que foi a carteira que foi flexibilizada, aqueles créditos que nós já tínhamos no balanço em março. Então, eu queria chamar a atenção que 100% desses créditos estavam em dia no final de fevereiro. Dessa flexibilização, 72% foi para clientes pessoas físicas e 28 para pequenas e médias empresas; 58% dessas operações que foram flexibilizadas já possuíam garantias reais antes das alterações das condições de pagamento em função da sua origem, isso em crédito imobiliário, veículos e assim por diante; e 90% dessa carteira está classificada entre os *ratings* duplo A e C, que são os melhores *ratings* de crédito, e a gente pode ver aqui embaixo no gráfico que, ao longo dos meses, a demanda por pedidos de carência se reduziu bastante, especialmente nos últimos 45 dias.

Passando para o slide seguinte, nós achamos que nessa crise nós não devíamos limitar a nossa atuação a apoiar os nossos clientes a atravessar a crise. Nós achamos que enquanto, enfim, instituição importante no país, era nossa responsabilidade ajudar o país a enfrentar a pandemia. A resposta que nós encontramos para isso foi através no programa Todos Pela Saúde, onde o banco doou R\$ 1 bilhão, nossos acionistas controladores doaram mais 200, outros doaram mais... enfim, já temos 1,250 bilhão doados aqui, e formou-se um grupo de especialistas médicos que deliberam sobre o uso desses recursos.

E aqui nessa página é uma prestação de contas do que foi feito com esses recursos. Então, foram alocados mais de R\$ 1 bilhão em 4 pilares diferentes, esse programa produz abrangência nacional e, como exemplo, eu gostaria de destacar 2 coisas: primeiro, enfim, a doação de 105 mil oxímetros. Em todos os municípios do Brasil foram doados oxímetros por nós; e, depois, a doação de R\$ 100 milhões para a produção de 2 das vacinas que estão mais avançadas nos estudos em parceria com a Fundação Oswaldo Cruz e com o Instituto Butantan.

Passando para o slide seguinte, ainda dentro do nosso sentido de responsabilidade social, o Itaú, que desde 99 tem os princípios ambientais integrados à sua gestão, como a gente vê nessa faixa que tem aqui em cima, resolvemos agora, conjuntamente com o Bradesco e Santander, nos envolver de uma maneira mais firme e mais proativa na proteção da Amazônia. Nós entendemos que é um fator essencial para o desenvolvimento do país e para a imagem internacional do país também. Então, em conjunto com esses bancos, nós anunciamos 10 medidas concretas que se dividem em 3 frentes: Uma de conservação ambiental e desenvolvimento da economia; outra de investimento em infraestrutura para a região; e uma terceira de garantia dos direitos básicos da população.

Além disso, nós temos a meta de, até 2022, nos tornarmos 100% aderentes às recomendações do TCFD, que é um *framework* internacional sobre mudanças climáticas, e nós estamos alinhados às práticas internacionais de transparência reportando 12 dos 14 indicadores no nosso relatório anual integrado de 2019, isso além de compensarmos integralmente todas as nossas emissões diretas e indiretas de carbono.



Bem, com esse relato de o que foram as condições de contorno desse segundo trimestre, vamos passar para os nossos resultados propriamente ditos.

Nós tivemos nesse segundo trimestre um lucro líquido recorrente de 4,2 bilhões e um retorno de 13,5%. O lucro foi 7,5% maior que no trimestre passado principalmente em função de uma redução de 23% no custo do crédito. Também houve maiores ganhos na tesouraria.

Esses efeitos positivos foram parcialmente compensados por impactos negativos da crise sobre a nossa receita de prestação de serviços e margem financeira com clientes, que nós vamos ver mais à frente, além de uma alíquota de imposto de renda que foi maior em função do impacto integral da maturação da contribuição social nesse trimestre.

A nossa carteira de crédito cresceu 2,9% terminando período com 811 bi, mas, como a gente vai ver mais à frente, ela ficou praticamente estável se a gente ajustar pelos efeitos cambiais.

Isso a gente vai ver agora no slide 9, onde eu gostaria de destacar 3 efeitos: Primeiro, na última linha, a gente vê uma estabilidade da carteira uma vez excluídos os efeitos cambiais; segundo, uma mudança substancial no mix de crédito entre segmentos. A gente vê no segmento das grandes empresas um crescimento de 3,6% e no segmento de pessoas físicas uma queda de 3,9%. Então, nós migramos as pessoas físicas para as grandes empresas; e, por último, uma mudança de mix na carteira de pessoa física, dentro das pessoas físicas. A gente vê isso no slide embaixo à direita onde a gente vê que houve uma contração muito grande do uso de cheque especial, -23%, crediário de cartão -36%, e um crescimento grande das renegociações do crédito sob medida de 44%.

Esse movimento, é importante dizer, isso não foi simplesmente uma resposta à demanda dos nossos clientes, nós proativamente desestimulando uso das linhas mais caras e de prazo mais curto, as quais atribuímos um risco maior, e damos uma ênfase muito grande às linhas de prazo mais longo, com *spread* mais baixo, com taxa de juros mais baixos, enfim, que a gente acredita que são fundamentais para auxiliar os clientes a atravessar esse período e para proteger a qualidade da nossa carteira de crédito.

Essas mudanças, naturalmente, no curto prazo, tiveram um impacto negativo sobre a margem financeira com clientes, mas nós acreditamos que esse é um investimento muito sensato na qualidade da carteira de crédito ele, enfim, temos certeza que ele vai dar frutos que nós veremos nos próximos trimestres.

Passando para o próximo slide, um pouco a substanciação daquilo que eu falei. A gente vê em baixo, na margem financeira com clientes, que a mudança do mix de produtos dentro do varejo provoca uma perda de R\$ 600 milhões na margem, a mudança entre segmentos de pessoa física para grandes empresas provocou uma



perda de R\$ 700 milhões e, se a gente olhar, a queda da SELIC produziu uma perda de R\$ 300 milhões da nossa margem de capital de giro próprio e outros. Isso foi compensado parcialmente por 700 milhões que advieram do aumento do volume médio da carteira e 200 milhões do impacto da taxa de câmbio sobre a carteira da América Latina.

Indo para a página seguinte, na página onde nós falamos no sobre as nossas provisões. Aqui é assunto importante procurar com uma visão clara sobre ele como se compõem as nossas provisões. Então, se nós virmos as colunas do lado esquerdo do slide, no cinza embaixo são as provisões obrigatórias em função de atraso. A gente vê que essas funções obrigatórias em função de atraso tiveram uma queda no trimestre de 13 para 12,1. No azul mais escuro log acima, estão as provisões que estão relacionadas às operações em atraso ou renegociadas onde nós agravamos esses *ratings* e fazemos provisões que são maiores do que o que aquelas mínimas exigidas pelo regulador. Aqui também houve uma pequena queda de 11,5 bilhões para 11,4 bilhões.

E, finalmente, o azul mais claro em cima são provisões de perda potencial. Essas não estão relacionadas, de nenhuma maneira, a créditos que tenham advindo de perda. Elas estão relacionadas a créditos que não tiveram nenhum evento de perda, nem em atraso, nem renegociações, mas são créditos que nós, olhando o cenário futuro, vendo nossas projeções da economia e outros indicadores, achamos que merece que se faça uma provisão numa perda potencial.

Então, a gente vê que no último ano, de junho do ano passado para junho desse ano, enquanto as nossas provisões como um todo cresceram cerca de 50% (48,9), as provisões de perda potencial dobraram, quer dizer, cresceram 99,4%. Como resultado disso, nós temos hoje um índice de cobertura de 281%. É o terceiro trimestre seguido de elevação do índice de cobertura e é o nível histórico mais alto que nós temos.

Indo para o slide seguinte, a gente vê uma queda nos índices de atraso (o nosso NPL) muito rigorosa. Essa queda ela é muito explicada pela prática generalizada de prorrogações e renegociações que nós adotamos para auxiliar as empresas a atravessar a crise, e claramente esses números não refletem adequadamente os impactos da crise na qualidade de crédito.

Na tela 13, seguinte, a gente vê que a margem com o mercado voltou a patamares normalizados e isso foi resultado da melhor performance da mesa trading e também das nossas operações da América Latina, e se deu, em que pese, à queda da taxa SELIC para níveis historicamente muito baixos, e isso tem um impacto sobre a margem financeira com o mercado.

Muito bem, na página seguinte, 14, no slide 14, a gente vê que as receitas de prestação de serviço, como resultado da menor atividade econômica, tiveram uma queda de 10,5% no trimestre. Mas, quando a gente olha no semestre, a gente vê que as receitas estão no mesmo nível do ano passado, isso se deve principalmente



à uma boa performance das nossas atividades de gestão de investimento e das receitas de banco de investimento. Quer dizer, então, tanto a administração de recursos quanto o banco de investimento, vocês veem, quer dizer que ano contra ano tiveram crescimentos respectivamente de 19,5% e 73% e isso compensa a queda em receita de adquirência e de cartões, por isso que nesse semestre, comparado com o primeiro semestre do ano passado, ficamos no mesmo nível.

Além disso, a gente vê, no gráfico em cima à direita, que a operação de adquirência já está, em junho, no mesmo patamar de volume transacionado do que estava em junho do ano passado, e a emissão de cartões também apresenta uma recuperação similar, se aproximando dos níveis do ano passado, junho do ano passado.

Finalmente, eu destaco, embaixo à direita, a nossa plataforma aberta de investimentos. Quer dizer, ela foi lançada há cerca de 2 anos e já alcançou 275 bilhões de ativos sob custódia no fim de junho, um crescimento de 7,2% apenas neste trimestre.

Muito bem, no slide 15 a gente mostra uma queda, no trimestre, de 4,4% nas despesas consolidadas e de 6,8% na operação do Brasil quando comparado com o segundo trimestre do ano passado. E, se a gente ajustar pela inflação, que vocês veem no gráfico na parte debaixo, aquela despesa no Brasil é ainda maior, uma redução de 9% em termos reais no ano.

O grande viabilizador disso, enfim, além de um programa muito sistematizado, austero e organizado e de ganho de eficiência, foi o investimento em tecnologia que nós mantivemos com grande intensidade. Quer dizer, nós, nesse trimestre, enfim, contratamos mais 802 colaboradores diretamente de tecnologia, além de incorporarmos os 1.448 da Zup, cuja incorporação foi autorizada nesse trimestre.

Passando para a tele 16, aqui nós mostramos um pouco o que tem sido o desenvolvimento digital do banco. Então, nós tivemos um crescimento de 17,1% na base de clientes digitais ao longo do último ano. A gente abriu quase 1 milhão de novas contas através do nosso app somente nesse primeiro semestre, isso foi um aumento de 131% quando comparamos com o mesmo período do ano passado, 353% comparado a 2 anos atrás. E aqui tem um destaque que eu acho que foi a adoção dos canais digitais por clientes com mais de 50 anos. Enfim, atualmente, 47% dos clientes com mais de 50 anos estão transacionando com o banco através do website e aplicativos. Nesse sentido, a crise foi realmente um catalisador para isso.

Nós também estamos com um índice de disponibilidade elevadíssimo, de 99,6% para os nossos clientes e internamente também, o que tem permitido uma enorme eficiência do nosso funcionamento em *home office*.

E, finalmente, em cima à direita, onde vocês veem aí “soluções digitais”, quer dizer, nós aplicamos R\$ 5,2 bilhões de linhas do governo de maneira 100% remota, sendo que os 3,6 bilhões do PRONAMPE foram totalmente aplicados em apenas 2 dias.



Movendo para o slide 17, a gente mostra o impacto que isso teve no nosso capital. Enfim, o capital cresceu de 12 para 12,1%, o nível I de 10,3 para 10,4 com o capital principal. Em que pese, enfim, um impacto negativo de 0,2% do câmbio sobre os ativos ponderados por risco nesse trimestre.

Muito bem, movendo para o último slide, quer dizer, o cenário continua incerto. A gente não vê ainda uma perspectiva clara para a pandemia de condições futuras e, nesse sentido, a gente não acha recomendável voltar à prática de dar um *guidance* de resultados.

Não obstante, a gente tem 6 parâmetros que a gente gostaria de passar para vocês de como nós vemos os nossos resultados evoluindo nos próximos trimestres:

- Nós vamos manter níveis de capitalização e de liquidez adequados para os cenários de *stress test* que nós fazemos;
- A gente acha que a carteira de crédito, no curto prazo, ainda vai seguir com uma expansão proporcionalmente maior no segmento de grandes empresas, e também a flexibilização de créditos para as pessoas físicas, micro e pequenas empresas vai levar a carteira a manter uma estabilidade nesses segmentos. A reversão dessa tendência ela pode ocorrer se a gente vier a ver uma maior demanda de clientes pessoa física ou um incremento da atividade no mercado de capitais que direcionem, então, a demanda das grandes empresas para esse mercado. Sem isso, a gente vê uma continuidade dessa tendência, como nós vimos nesse trimestre;
- Terceiro ponto, a gente vê um potencial para redução adicional da taxa média da margem financeira devido à progressiva mudança do mix da carteira de crédito que eu falei há pouco e um impacto menor da taxa de juros na remuneração no nosso capital de giro próprio e margem de passivos. Volto a dizer, nós achamos que isso é um investimento muito sensato na qualidade da carteira de crédito;
- Quarto ponto, o crescimento trimestral das receitas de serviços e seguros devem ir em linha com a tendência de recuperação da atividade econômica e a reabertura do mercado de capitais;
- E o quinto ponto, a gente vê como possível e provável uma redução no custo de crédito no curto prazo ancorado no modelo de perda esperada e que vai reagir prontamente às mudanças no cenário econômico no país, assim como as condições financeiras dos nossos clientes;
- E, finalmente, nós manteremos uma gestão estratégica de custos que vai estar baseada no contínuo investimento em tecnologia, novas maneiras de trabalho, otimização dos canais de distribuição e projetos estruturais eficientes, e a gente vê isso continuando a trazer um benefício, um ganho de eficiência nos próximos trimestres.

Com isso, eu encerro essa apresentação e fico à disposição para as perguntas que os senhores possam ter.

Sessão de Perguntas e Respostas



Operadora: Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco 1. Pedimos gentilmente que os participantes se limitem a 2 questões. Para retirar a pergunta da lista, digite asterisco 2.

A nossa primeira pergunta vem de Tiago Batista, UBS.

Sr. Tiago Batista: Opa, bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho 2 perguntas. A primeira é mais específica em relação ao IFRS. Quando a gente olha a evolução da carteira classificada como estágio 3 no IFRS e compara isso com o seu NPL tradicional em Brazilian GAAP, a gente vê uma divergência bem relevante, o NPL tradicional caiu 40 bps tri a tri e a carteira estágio 3 subiu 70 bps, para 7,9 na minha conta, nesse trimestre.

Vocês podiam falar um pouquinho dessa dinâmica divergente entre o estágio 3 do IFRS e o NPL? Eu sei que não é o mesmo conceito, mas se pudesse falar um pouquinho dessa dinâmica divergente entre esses 2 indicadores.

E continuando na parte de NPL, eu acho que ficou claro que a provisão daqui para frente deveria cair (ou pelo menos é a expectativa) dado o cenário macro que a gente tem atualmente. Quando a gente olha especificamente na parte de varejo, varejo Brasil, o nível de provisão está um pouco mais de 10% acima do que foi no final do ano passado, eu acho que em torno de R\$ 5 bilhões nesse trimestre.

Vocês têm o conforto de falar quando vocês imaginam que será o pico de NPL da carteira varejo? Acho que a provisão para que está claro que já foi, mas vocês teriam como indicar quando que esse pico vai ser atingido? Se vai ser final do ano, começo do ano que vem, se é que dá para estimar quando e qual será mais ou menos esse pico da carteira de NPL de varejo? Obrigado.

Sr. Candido Bracher: Thiago, obrigado pela pergunta. A primeira pergunta eu vou pedir para o Milton responder com maior precisão.

Sr. Milton Maluhy Filho: Tudo bom, Thiago?

Sr. Tiago Batista: Tudo bom, Milton?

Sr. Milton Maluhy Filho: Está me ouvindo bem?

Sr. Tiago Batista: Perfeito.

Sr. Milton Maluhy Filho: Então está joia. Basicamente, é o seguinte: A carteira que é classificada como *bucket* 3 ela não considera só as carteiras de crédito inadimplente, também considera as carteiras de crédito renegociadas que estavam atrasadas há mais de 15 dias na origem na renegociação. Então, no fundo, como a gente teve um volume muito grande de renegociação ao longo desse período e a gente acabou renegociando operações que estavam atrasadas há mais de 15 dias,



foram essas renegociações que fizeram com que a gente obtivesse um aumento relevante e no *bucket 3* no IFRS, tá.

Então, não é só a carteira renegociada, vamos dizer assim, tradicional, tá, quer dizer, créditos inadimplentes. Também tem essa carteira mais curta que a gente renegociou. Esse é o grande impacto, depois a gente pode te mandar uma abertura melhor.

Sr. Candido Bracher: Quanto à sua segunda pergunta, Thiago, se eu entendi corretamente, você pergunta assim: “Quando é que a relação, enfim, provisões sobre crédito vai atingir o máximo em relação à carteira de varejo”, e aqui, de uma maneira simplista, enfim, são 2 dinâmicas diferentes: Quer dizer, a carteira de varejo ela cresce conforme a demanda, a demanda não está especialmente grande e a sua inadimplência, de uma certa maneira, está limitada pelas renegociações; enquanto que as provisões vão sendo feitas com base no critério de perda esperada.

Eu imagino que a gente continue crescendo essa relação talvez mais 1 ou 2 trimestres para depois, então, veremos, enfim, à medida que a gente começar a ter um cenário mais claro e possivelmente a inadimplência subindo, essa relação deve cair.

Thiago?

Sr. Tiago Batista: Perfeito, perfeito. Estão me ouvindo?

Sr. Candido Bracher: Sim, agora sim.

Sr. Tiago Batista: Perfeito. Só um *follow-up* bem rápido na resposta do Milton. Travessia entra na carteira do *bucket 3*?

Sr. Milton Maluhy Filho: Não entendi a pergunta, Thiago. Pode fazer de novo, por favor?

Sr. Tiago Batista: Se o programa do Travessia alguma parte entra dentro daquela conta do IFRS?

Sr. Milton Maluhy Filho: Tudo aquilo que está com atraso acima de 15 dias, sim. Então, o Travessia ele foi mais amplo, quer dizer, o Travessia ele não só captura clientes em dia como a gente também olha clientes que já estavam com algum atraso. Então, a gente olhou, no fundo, todos os clientes que tinham alguma dificuldade aqui no processo, enfim, de travessia dessa crise e a gente fez um processo intenso de renegociação dando fôlego para os clientes, como o Candido comentou.

Então, todos aqueles que, de fato, já estavam com atraso acima de 15 dias, entram, sim, no *bucket 3*. Aqueles que não, naturalmente ficam fora.



Operadora: Com licença, a nossa próxima pergunta vem de Giovana Rosa, Bank of America.

Sra. Giovana Rosa: Oi, bom dia a todos. Obrigada pela oportunidade de fazer perguntas. Eu tenho 2 perguntas também. A primeira é em relação à margem financeira. Nesse trimestre, teve um impacto relevante de mudança de mix e *spread* apesar de volume ainda estar ajudando. Se vocês pudessem explorar um pouco como vocês esperam que essas 3 variáveis afetem a margem nos próximos trimestres seria bom.

E a segunda pergunta é em relação à qualidade da carteira. Quando a gente olha para o NPL *formation* incluindo a carteira renegociada, teve uma queda de cobertura de 133% no primeiro tri para 122 no segundo tri. Essa queda de cobertura deve continuar acontecendo? Se puderem explorar um pouco como vocês esperam essa dinâmica também daqui para frente seria bom. Obrigada.

Sr. Candido Bracher: Obrigado, Giovana. Sua primeira pergunta, quer dizer, como as 3 variáveis devem impactar a margem financeira para frente. Eu entendo que as 3 variáveis que você está falando é o mix da carteira entre pessoas físicas e grandes empresas, o mix da carteira dentro de pessoas físicas e o crescimento da carteira ele mesmo.

Eu vejo uma certa estabilidade no crescimento da carteira nos próximos trimestres porque eu estou antevendo uma certa estabilidade de demanda. Eu acho que a carteira volta a crescer quando a gente tiver uma maior atividade econômica. Eu acho que nós ainda teremos uma certa tendência de um crescimento maior de grandes empresas do que de pessoas físicas, micro, pequenas e médias em função do mercado de capitais ainda estar relativamente fechado para o crédito de *corporate*, então normalmente o mercado de capitais é que exclui esses créditos, então ele tende a se concentrar mais em bancos, embora – eu queria aqui chamar a atenção, enfim – os programas do governo (FGI, [...], etc. e tal) direcionados à pequena e média empresa vão ter uma boa demanda e nós vamos ser ativos nesses programas.

Quanto à dinâmica dentro do varejo, enfim, entre cheque especial, cartão de crédito e negociações, aqui eu acho que a gente caminha para uma estabilização nessas linhas. Quer dizer, deve haver uma certa... à medida que a economia vá se recuperando, deve haver um certo aquecimento em cartão de crédito e cheque especial e tende a haver uma certa redução em renegociações.

Sua segunda pergunta sobre o índice de cobertura onde caiu de 133 para 122, eu acho que o natural é que ele continue caindo na medida em que o estoque de créditos renegociados... você renegocia créditos bons – e é o que a gente tem visto muito –, quer dizer, foi uma grande mudança de paradigmas essa crise. Quer dizer, antes dessa crise, você podia dizer que praticamente créditos renegociados eram créditos problemáticos. Com essa crise, em que você ofereceu a renegociação amplamente, a gente vê uma quantidade muito grande de clientes bons



renegociando seus créditos por questões de prudência, por questões, enfim, conjunturais nos seus mercados específicos, e isso faz com que o estoque de crédito renegociado cresça mais do que a necessidade de provisão para créditos problemáticos pelo método de perda esperada. Então, eu não me espantaria se continuasse uma tendência de queda nisso.

Sra. Giovana Rosa: E tem algum nível ótimo que vocês consideram de cobertura para essa carteira, incluindo a carteira renegociada? Ou depende muito do quê que vocês estão vendo da qualidade?

Sr. Candido Bracher: É, exatamente, Giovana. Quer dizer, o nível depende muito da atividade econômica e, enfim, de como você projeta o desempenho das empresas. Quer dizer, você tem diferentes níveis ideais para diferentes condições de atividades econômicas.

Sr. Milton Maluhy Filho: Eu acrescentaria aqui à pergunta do Candido apenas que isso também depende muito do mix, da distribuição entre clientes bons e clientes que têm algum grau de dificuldade maior.

Então, como o nosso modelo é por perda esperada, o que a gente tem feito: a gente consegue capturar clientes que têm uma boa condição de crédito e que simplesmente renegociaram ou pediram prazo por uma questão pontual, então esses clientes, naturalmente, a perda esperada é muito mais suave, e, por outro lado, aqueles clientes que, aí sim, a gente identifica que podem ter um problema agora e depois do processo de travessia, os nossos modelos de perda esperada capturam e acabam antecipando mais provisões.

Então, você acaba tendo aqui no numerador esse efeito em que a gente consegue separar preditivamente aqui os bons clientes dos clientes com potencial problema. Isso aqui é um efeito no NPL também daqui para frente que ele vai ter essa... ele vai ser menor, naturalmente, do que a gente vinha observando com um volume de renegociações muito grande. Então, a gente também tem tratado os atrasos fora da questão contábil para poder aqui projetar como é que os atrasos se comportam no tempo.

Então, é muito mais uma dinâmica de gestão, enfim, é uma consequência disso tudo que eu estou te colocando aqui, tá. Então, não tem um número em que a gente percebe uma cobertura x . No fundo, é toda essa gestão preditiva e antecipativa que faz com que os números tenham alguma volatilidade no tempo.

Sra. Giovana Rosa: Perfeito, Milton. Obrigada, Milton, obrigada, Candido.

Sr. Milton Maluhy Filho: Obrigado você.

Sr. Milton Maluhy Filho: Obrigado, Giovana.



Operadora: com decência, nossa próxima pergunta vem de Vitor Schabbel, Bradesco.

Sr. Vitor Schabbel: Bom dia, Candido, Milton, demais participantes. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho só uma pergunta e é um *follow-up* com relação à margem financeira.

Eu queria ouvir de vocês se chega a preocupar o banco, o *management*, um eventual efeito rebote daqui 12 meses, enfim, quando a gente tiver uma piora da inadimplência efetivamente com o não pagamento de parte dessas renegociações ou dos créditos que a gente tem disponível no sistema, e se isso pode, como efeito rebote eu chamo, se isso pode reduzir um pouco o apetite do banco nesse cenário se provando correto, né, ou seja, numa piora dos indicadores da qualidade de carteira aí no início de 2021 provavelmente e como que isso pode se traduzir como pressão sobre a margem financeira dado o *accrual* que hoje os bancos seguem fazendo dessas operações que estão, enfim, adimplentes, renegociadas, roladas, enfim, e que seguem adimplentes, seguem contribuindo para a margem financeira, mas se em algum dado momento podem não ser mais *accruadas* a depender de como a inadimplência evolui?

Então, só uma leitura, ainda que seja só qualitativa, em relação a esse tipo de preocupação que o *management* e o banco, porventura, tem a respeito dessa dinâmica.

Sr. Candido Bracher: Bom, Vitor, obrigado pela pergunta. Esse é o nosso exercício cotidiano dentro do método de perda esperada, quer dizer, a gente conseguir antecipar, de uma maneira prudente, o que será o comportamento dessa carteira no futuro. É por isso que a gente vem fazendo ajustes progressivos.

Naturalmente, se a situação vier a se verificar muito mais grave do que aquilo que nós estamos antecipando com as nossas provisões, nós teremos créditos que hoje estão *accruando* normalmente que deixarão de *accruar* na medida que entrem em atraso. Não é o nosso cenário hoje. Quer dizer, o cenário que a gente vê hoje, enfim, acompanhando as liquidações que ocorrem em créditos que foram prorrogados no início e tal, é um cenário positivo, eu diria, quer dizer, que nos faz prever uma menor necessidade de provisões indo em frente. E como naturalmente, enfim, a gente espera que a economia se recupere e o nível de atividade econômica se recupere, quer dizer, a tendência dessa carteira de crédito é melhorar.

Sr. Milton Maluhy Filho: E acho que, complementando o ponto do Candido, Vitor, aqui é superimportante, quer dizer, a nossa dinâmica de margem financeira nesse trimestre já captura parte desse efeito da sua pergunta, tá. Então, o que nós pretendemos, o que nós decidimos fazer aqui durante esse processo de travessia é fazer com que as condições comerciais que foram dadas para os clientes fossem absolutamente que elas coubessem no tempo, no fluxo e na capacidade de pagamento das empresas, justamente para evitar a gente *accruar* receita em produtos de alto risco e depois lá na frente termos uma PDD relevante e com toda a



ineficiência (inclusive tributária) de ter *accruado* essas receitas agora aqui na frente, tá.

Então, grande parte do nosso plano foi, de fato, reduzir as condições protegendo o principal no tempo. Então, na medida que a gente vai com taxas mais competitivas, tem um impacto imediato na nossa margem com clientes, no tempo a gente espera que a inadimplência seja menor e parte da renúncia já foi feita neste momento, mais uma vez privilegiando e facilitando a vida dos nossos clientes num processo como esse, tá.

Então, é superimportante a pergunta porque você já está observando isso no nosso resultado pela nossa estratégia. Então, a gente, de fato, tem por não carregarmos produtores de mais risco porque a gente sabe que a gente *accruaria* uma margem alta agora e uma sensação de resiliência na margem, mas com uma PDD crescente lá na frente, tá. A gente optou por ter uma visão muito mais estável aqui e sustentável no balanço, no tempo.

Sr. Vitor Schabbel: Excelente. Muito obrigado, Milton, muito obrigado, Candido, temos detalhes.

Sr. Candido Bracher: Obrigado, Vitor.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem de Gustavo Schroder, Goldman Sachs.

Sr. Gustavo Schroder: Bom dia, pessoal. Obrigado pela oportunidade. Eu vou fazer 2 perguntas. Eu queria só insistir um pouquinho ainda nessa questão da margem financeira versus as despesas com previsão. Eu acho que a estratégia está bem clara, né, como já foi explorado, mas eu queria entender um pouco como é que isso vai andar no tempo, né, porque, como foi colocado agora, você tem um efeito imediato quando você faz a mudança de mix, a sua margem já sente isso de imediato enquanto você ainda tem uma expectativa de que as provisões vão começar a diminuir ao longo talvez dos próximos trimestres, como também já foi colocado aqui.

Eu queria entender, vocês tem algum cenário base que vocês já traçaram para dizer para a gente quando que – óbvio que é uma estimativa, mas – quando que essa estratégia de provisões mais baixas começam a fazer efeito e balancear esse impacto que tem na margem pensando mais em resultado pós-provisão? Se vocês já conseguem passar para a gente talvez no final do ano a gente já consegue ver efeito positivo de uma previsão mais baixa compensando a margem mais baixa? Essa é minha primeira pergunta.

A segunda pergunta é referente aos investimentos no exterior. Eu queria ver se vocês pudessem fazer um *update* para a gente de se vocês mudaram a estratégia, se vocês mantiveram o mesmo nível de investimento no exterior e a estratégia de *overhedge* também e fazer um paralelo com a evolução do capital, se teve uma



evolução (pelo menos na nossa cabeça aqui) pequena ainda no capital desse trimestre. Se vocês pudessem fazer um paralelo de investimento no exterior, estratégia de *overhedge* e evolução do capital eu acho que seria interessante também, obrigado.

Sr. Candido Bracher: Ok, Gustavo. Eu vou responder introdutoriamente as suas 2 perguntas, depois o Milton complementa. Com relação à *asset management*, margem financeira e despesas com provisão, eu acho importante só, enfim, acentuar bem o ponto, enfim, que nós identificamos como o principal risco nessa crise a carteira de crédito. Quer dizer, o crédito é o ponto de risco nessa crise, por isso que a nossa atuação toda foi feita com vistas a proteger a carteira, e, nesse sentido, nós estamos satisfeitos com os resultados que a gente está observando.

Eu acho que já nesse trimestre, que a gente acabou de divulgar, a gente viu uma redução significativa de provisões mediante uma redução limitada de margem financeira. Eu acho que a redução de margem financeira ela não precisa continuar se acentuando, enquanto que a redução de provisões deverá ocorrer se a economia se comportar do jeito que nós estamos prevendo nos nossos modelos.

Então, eu diria que isso que você fala já, enfim, deve ser uma verdade crescentemente à medida que a economia vá se recuperando, quer dizer, provisões menores e recuperação de margem financeira, possivelmente não no próximo trimestre, mas já nos outros a gente vê essa margem financeira se recuperando.

Com relação aos investimentos no exterior, nós fizemos uma redução grande dos nossos investimentos no exterior. Nós estamos próximos do mínimo que nós podemos ter de investimentos no exterior. À medida que nós temos investimentos efetivamente no exterior, nossos investimentos na América Latina, nossos investimentos no Hemisfério Norte, enfim, temos um total de investimentos no exterior que requerem *hedge*, ou ao menos para os quais a nossa política tem sido (e continuará sendo no curto prazo) fazer *hedge* para eles.

Mas, isso dito, nós reduzimos bastante a carteira de investimentos no exterior, seja pelo risco que ela apresenta para o nível de capital, seja pela menor atratividade que o baixo número de taxa de juros no Brasil trouxe. Então, é uma coisa que deixou de ser compensadora e passou a ser mais arriscada. Quer dizer, 2 elementos que apontaram na mesma direção, na direção de reduzir a carteira de investimentos no exterior.

Milton?

Sr. Milton Maluhy Filho: O que eu comprometeria sobre o ponto do *overhedge* aqui, Gustavo, é o seguinte: o principal, o primeiro ponto aqui é o seguinte – em relação ao *overhedge*, tá –, a gente reduziu, no primeiro trimestre, US\$ 5 bilhões de investimento no exterior e nesse trimestre a gente reduziu US\$ 2,6 bilhões, tá. E, como o Candido falou, quer dizer, a gente, diferentemente dos outros bancos no Brasil, nós temos uma operação relevante fora, de fato, operacional fora do Brasil.



Então, a parte de investimento de *overhedge* dessas operações a gente continua fazendo em função da simetria, é o *hedge* natural que a gente faz aqui para as nossas operações, e para aquilo que a gente tem de excesso de investimento (vamos colocar dessa forma) passível de redução, a gente continua na estratégia de reduzir na medida que a gente entenda que tem uma boa oportunidade aqui de travar estes prejuízos fiscais com um consequente impacto no capital.

Só lembrando que, a partir do ano que vem, com a MP 930 a gente começa um *phase-out* 50% ano que vem e 50% no outro ano das assimetrias tributárias, então naturalmente isso já aconteceria no ano que vem. O que a gente tomou a decisão de fazer aqui foi, de fato, ir antecipando.

Em relação ao capital, os efeitos tributários do *hedge* e *overhedge* – e a gente tem aqueles fatores de ponderação de 300% - eles são menores, mesmo no primeiro tri desse ano, se vocês olhar especificamente aquilo que é não operacional o efeito em capital em função da questão tributária, o efeito é muito pequeno, da ordem de 0,2 no capital. O maior efeito que a gente tem para fins de capital é o RWA, que a gente chama de crédito, mas crédito associado a câmbio, não só pelas operações da América Latina, que o Candido comentou que carregam aí o seu *risk-weighted asset* nas moedas, seja em peso chileno ou peso colombiano ou até em dólar (a gente tem bastante carteira em dólar nesses bancos), como a própria carteira em dólar no Brasil, além de risco de contraparte e outros efeitos.

Então, o efeito para nós hoje é muito mais pelo RWA de crédito/câmbio do que pelos efeitos tributários no *hedge* e *overhedge*, tá?

Sr. Gustavo Schroder: Não, está ótimo, perfeito. Obrigado Candido e obrigado Milton.

Sr. Candido Bracher: Obrigado.

Operadora: Com licença, a nossa próxima pergunta vem de Eduardo Rosman, Banco BTG Pactual.

Sr. Eduardo Rosman: Opa, bom dia, pessoal. Eu tenho uma pergunta. Eu sei que vocês não estão dando *guidance* e que o cenário acho que ele é ainda bastante incerto, mas eu queria uma ajuda de vocês aí para a gente pensar aí, pelo menos de forma qualitativa, como é que deveria comportar aí a recuperação dos resultados dos bancos aí ao longo do tempo, né, no caso do Itaú, né.

Eu acho que a economia esse ano está vindo menos pior acho que do que se imaginava, então eu acho que vocês já indicaram aí que provisões devem cair aí no segundo semestre versus o primeiro, mas a recuperação está fraca, né, pelo menos as expectativas são fracas, SELIC muito baixa, tem a questão que o próprio Vitor comentou do *accrual* no ano que vem aí com o NPL, pagamento instantâneo, *open banking*, competição. Eu queria entender como é que vocês pensam na recuperação



de resultado ao longo do tempo. Imagino eu que em 2021 ainda não vai dar para voltar para o patamar de resultado de 2019, né, seria um negócio mais para frente.

Queria saber se vocês têm alguma data que vocês imaginam que vocês consigam retomar ali os quase 28 bilhões ali que vocês entregaram em 2019, e também se vocês acham que nesse ambiente de juros se dá para voltar a ter ROE de 20% ou acima de 20% ou se, de fato, isso é uma coisa que ficou para trás. Obrigado.

Sr. Candido Bracher: Bom, obrigado pela pergunta. É uma pergunta realmente difícil aí, quer dizer, exige muito de futurismo aqui. A melhora dos resultados do banco proximamente ela virá principalmente eu acho que de 2 fontes: Um melhor desempenho em custo de crédito; e um melhor desempenho em despesas não decorrentes de juros. Quer dizer, eu acho que essas são as 2 variáveis que estão hoje, vamos dizer, mais sob nosso controle e que a gente tem, enfim, maior confiança.

Depois, tem uma série de outras linhas que dependem de um lado do desempenho da economia e de outro lado de uma série de medidas que nós, enfim, estamos tomando internamente em relação à receita. Quanto ao patamar de rentabilidade, claramente a gente vê uma recuperação em torno da rentabilidade no ano que vem, a economia melhorando. Quanto a que nível isso pode chegar, nós sempre olhamos a nossa contabilidade em relação a custo de capital, e é um pouco paradoxal, enfim, que a taxa de juros tendo caído tudo o que caiu o custo de capital não caiu. Ao contrário, o custo de capital subiu.

A gente achava, já quando a gente estava com 23% de ROE com o custo de capital de 12,5, que isso foi o maior intervalo entre ROE e custo de capital que nós jamais vimos. Não me parece um intervalo sustentável. Então, eu concordaria com a sua observação que ao menos o ano que vem a recuperação do ROE do banco não deve nos levar para aqueles níveis de 20 e poucos, mas eu acho que a gente deve ser capaz de voltar a ter prêmios bem razoáveis sobre o custo de capital. Eu não vou precisar um número aqui porque seria meio irresponsável, mas eu, enfim, eu vejo que a gente está no ponto mais baixo talvez do que a gente está com ROEs de 13,5%. Quer dizer, não deve ficar aí. Eu acho bem razoável que a gente tenha melhoras sensíveis de ROE no ano que vem.

Sr. Eduardo Rosman: Está ótimo, Candido. E só um *follow-up* para eu entender um pouco, eu acho que no Brasil fica mais fácil para a gente entender, mas para tentar entender um pouquinho como é que vocês pensam também lá fora nas operações. Vocês têm operações super rentáveis, mas a principal delas tem tido resultados aí ruins nos últimos anos. Vocês também imaginam que lá quando é que deveria começar a vir essa recuperação de resultado lá? Alguma coisa tem que mudar? Enfim, se você pudesse dar um *update* para a gente sobre como é que você vê aí os resultados e a performance da operação internacional.

Sr. Candido Bracher: Acho que você está falando especificamente do Chile... não é Chile, Colômbia *closing*, porque as nossas outras operações na América Latina têm



ido muito bem, inclusive a operação Argentina, enfim, surpreendentemente. Uruguai e Paraguai sempre tiveram um desempenho ótimo.

No Chile, de fato, a gente teve uma sequência de infortúnios desde que a gente fez a negociação. Ela demorou 2 anos para ser aprovada, o que naturalmente prejudicou muito os resultados, depois, quando a foi aprovada – depois o Milton poderá até complementar porque ele era o CEO nessa época lá no Chile – o Chile teve um desempenho econômico muito pior do que aquele que viu durante 2 anos e foi agravada no fim do ano passado com a grande crise que teve lá no Chile, e agora veio a COVID.

Então, foi realmente *insult over injury* em termos [...]. E nisso tudo, enfim, eu acho que nós fizemos um bom trabalho de base cultural no banco, eu acho que o Milton fez um trabalho excelente lá, e nós agora, no fim do ano passado, acabamos de fazer uma mudança grande de gestão com o Gabriel [...], que era o CFO, assumindo a presidência lá, e a gente vê as coisas evoluindo positivamente. Eu não acho que seja... não tem nada para acontecer imediatamente, mas a gente vê o banco com uma base consistente sobre a qual desenvolver os negócios. Então, a gente acha que essa operação terá uma melhora nos próximos anos.

Milton, você que conhece melhor o território lá.

Sr. Milton Maluhy Filho: Claro! O que eu complementa e aqui, Rosman, é o seguinte: Em relação ao Itaú CorpBanca, esses pontos que o Candido já colocou, atividade econômica muito mais fraca no primeiro trimestre da fusão; a gente fez um trabalho bem comunicado inclusive para o mercado de ajuste de apetite de risco e de mudança de modelo de gestão, né, e, no fundo, era um banco que acabava tendo uma parte importante dos seus resultados antecipados com o apetite de risco, na nossa visão, muito acima do razoável.

Então, isso nos custou pelo menos uns 2 anos de ajuste de carteira, de balanço e de maior provisionamento, e a gente teve que fazer uma redução também importante de carteira ali ajustando ao nosso real apetite.

A gente fez um trabalho e o banco está hoje numa capacidade de competir muito maior na parte digital. Como o Candido falou, 2 anos antes da fusão ambos os bancos congelaram os investimentos porque havia uma negociação em curso, um processo longo, você acompanhou, então naturalmente a gente teve que fazer um *catch-up* relevante com super investimento em tecnologia e toda a parte digital, a gente vendia 3% dos produtos de consumo nos canais digitais e a gente bateu 90% recentemente, quer dizer, teve uma mudança radical aqui na parte digital, que não só traz uma maior competitividade, melhor experiência em melhor eficiência para o banco.

Eu acho que o Chile tem um problema estrutural que, além do efeito aqui do problema social que a gente viu aí no último semestre e que ainda tem efeitos esse ano, tem a questão do COVID. É uma carteira muito *corporate*, muito PJ,



naturalmente acaba trazendo mais provisões em cenários como esse, e tem o efeito Colômbia, que acaba impactando bastante o banco porque o banco na Colômbia é um banco muito pequeno, ele é um banco *sub-scale* se você olhar em relação aos pares de mercado, ele tem 3,5 de *market share* no consumo, e a gente, no fundo, está fazendo um trabalho também de transformação digital da plataforma, de organização dos processos, cultural, como o Candido falou, e etc..

Enfim, então, a gente não espera resultados relevantes no curto prazo, a gente espera uma evolução paulatina das operações, seja na medida que o próprio veículo e operação evolua internamente, como do ponto de vista macroeconômico tendo um melhor ambiente e melhor crescimento, tanto no Chile como na Colômbia, a gente imagina entrar em ciclos, mais para frente, econômicos mais robustos do que os que a gente tem observado até agora, tá.

Dito isto, se a gente olhar no portfólio, as operações de Latam neste trimestre deram um ROE de 13,5%, enquanto o banco no Brasil 13,5 também. Então, é verdade que algumas trazem efeitos mais positivos para a ROE, mas do mix na América Latina a gente fechou um ROE de 13,5, que é o mesmo ROE que a gente teve no Brasil neste trimestre.

Sr. Eduardo Rosman: Está ótimo. Obrigado, Milton, e obrigado, Candido.

Sr. Milton Maluhy Filho: Obrigado você.

Sr. Candido Bracher: Obrigado, Eduardo.

Operadora: Com decência, nossa próxima pergunta vem de Marcelo Telles, Credit Suisse.

Sr. Marcelo Telles: Bom dia. Bom dia, Candido, bom dia, Milton. Obrigado pelo tempo de vocês. Eu tenho 2 perguntas. A primeira é em relação à carteira flexibilizada, né os R\$ 52 bilhões que, eu entendo, foi para pessoa física e micro e pequenas empresas, mas eu quero entender se vocês poderiam compartilhar aqui com a gente qual o valor das operações flexibilizadas para os créditos de *middle market*. Pelo que eu entendi, eu acho que não está incluído aí no número de vocês. Se puder dividir isso com a gente seria ótimo.

A outra pergunta que eu tenho é em relação a capital. A gente viu aí o capital quase estável, com um *core equity tier I* de 10,4%, que hoje ele está menor do que os seus pares privados, e eu queria entender um pouquinho quão rápido vocês acham que vocês conseguem recompor esse capital considerando que esse é um capital aí a um nível muito baixo para o nível histórico que vocês tiveram. Obviamente a gente entende que o excesso de capital que aconteceu no passado era justamente para suportar períodos de stress como o que a gente está vivendo hoje, por outro lado, eu acho que chamou um pouco a atenção o fato de o capital não ter melhorado tanto como aconteceu nos seus pares privados.



Então, como é que a gente deve pensar na evolução desse capital para frente? Obrigado.

Sr. Candido Bracher: Marcelo, obrigado pela pergunta. Eu vou passar depois a resposta sobre os créditos *middle*, que eu não tenho aqui precisamente. Com relação ao capital, quer dizer, nós estamos com capital de 12,1 o nosso nível de apetite de risco de capital é 13,5, o nosso objetivo é voltar para esses 13,5. Agora, esse apetite de risco ele é feito pelo Conselho justamente para que a gente tenha capital excedente nas situações de crise, e nós vivemos aqui uma situação de crise, enfim, você viu todos os cenários de stress que haviam sido previstos.

De maneira que a gente acha que funcionou adequadamente os níveis de capital que a gente tinha previsto no nosso apetite de risco.

Eu tenho a impressão de que a gente teve, ainda nesse trimestre, contra nós a variação cambial, que, como o Milton falou, que impactou RWA em real em 2 pontos. Se não fosse isso, o capital teria subido 2,13. E a gente tem essa preocupação em fazer o capital voltar para os nossos níveis de apetite de risco paulatinamente ao longo do tempo. É algo que a gente tem concentrado a nossa atenção, e o nosso capital deverá ir se recuperando, normalmente há uma série de mecanismos que a gente tem para fazer isso.

Não sei se Milton quer complementar.

Sr. Milton Maluhy Filho: Eu acho que em relação ao *middle*, eu acho que você não tem informação porque, de fato, a gente não costuma divulgar porque a dinâmica no *middle* ela é bem diferente da dinâmica do varejo, tá. Então, aquilo que, de fato, cai no conceito e critério de renegociação aparece na renegociação tradicional, mas como são empresas em que a gente tem um relacionamento muito próximo, essa dinâmica acaba sendo muito mais caso a caso, com margens, operações que vencem no curto prazo, que os clientes pedem mais fôlego. Então, a gente acaba não dando a mesma ênfase e nem divulgando os números do *middle* porque a dinâmica de negociação e de relacionamento com os clientes é bem diferente do que a gente, aí sim, enxerga no varejo com programas estruturados, comunicados e etc., tá. Então, essa é a principal razão.

Dito isto, a nossa carteira de *middle*, olhando aqui um horizonte de tempo razoável, tem tido performances de crédito realmente muito sólidas, com uma evolução muito grande no que diz respeito a qualquer indicador de inadimplência, indicador de crédito e a gente está muito confortável. Com o crescimento que foi feito, a gente cresceu muito, mas, claramente, fazendo uma mudança de mix, crescendo nos melhores *ratings*, e nessa crise a gente tem tido uma performance bastante sólida da carteira, nada que nos preocupe, muito em função dessa revisão de apetite que já foi feita há alguns anos e desde os eventos fatídicos de 2012 e com toda a reestruturação que foi feita já no atacado para a plataforma de *middle*.



Então, as evoluções têm sido muito positivas, é um dos melhores segmentos em termos de performance relativa e também do ponto de vista de satisfação de cliente, tá. E isso é um ponto importante.

E do ponto de vista de capital, enfim, do que o Candido falou, o que eu acrescentaria é que, naturalmente, a gente está confortável para bater este nível de capital porque, de fato, os 13,5 foram feitos para, em momentos de crise como esse, a gente também invadir e absorver os impactos, mas capital segue sendo algo, criação de valor é algo que a gente acompanha, como vocês sabem, com muita disciplina, muito foco. A gente continua olhando com muita disciplina e foco para o assunto, portanto, não só fazendo cenários de stress aqui no capital, que nos deixam bastante confortáveis pelo índice de capital que a gente tem hoje, como também, olhando para frente, vendo de que forma a gente consegue gerir o nosso capital de forma cada vez mais eficiente.

Então, esse é um assunto que eu diria que é *top* prioridade aqui para o banco, como sempre foi, e a gente continua mergulhado nesse tema.

Sr. Marcelo Telles: Obrigado. Eu queria fazer um *follow-up*, se me permitir. Olhando aqui em relação à carteira flexibilizada para *middle*, eu sei que você não pode abrir, mas, olhando acho que no slide 3 da apresentação, eu não sei se isso dá para ser uma proxy ou não, vocês comentam que tiveram aí um volume de novos créditos concedidos para médias empresas de 13,2 bi. Eu não sei se poderia ser aí pelo menos alguma aproximação do que poderia... é que realmente a gente não sabe quanto desse crédito novo em relação a crédito que tinha sido renegociado, mas você acha que esse é um número que dá para a gente pelo menos ter como uma proxy?

Sr. Milton Maluhy Filho: Na verdade, não, tá. Porque, no fundo, o que a gente tomou muito cuidado quando a gente separou aqui, a gente evitou [...] de crédito novo em créditos prorrogados, tá, ou créditos renegociados, ainda que *one-on-one*. Então, no final do dia, tudo aquilo que é, de fato, dinheiro novo, é o que a gente colocou nesta coluna. Então, são 2 informações diferentes: o que você está vendo aí, de fato, é dinheiro novo nos mais variados segmentos, tem abertura de todos, mas isso não tem uma intersecção com os créditos renegociados do *middle*. São 2 informações diferentes.

Sr. Marcelo Telles: Está ótimo. Muito obrigado, tá bom?

Sr. Milton Maluhy Filho: Imagina, obrigado você.

Operadora: Com licença, encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Infelizmente, não houve tempo suficiente para contemplar todas as perguntas. Informamos que as perguntas enviadas pelo o WhatsApp e pelo telefone serão respondidas pelo time de Relações com Investidores.



Eu gostaria agora de passar a palavra para o Sr. Candido Bracher para as considerações finais.

Sr. Candido Bracher: Apenas agradecer a presença de todos, o interesse e as perguntas muito boas e reafirmar que, enfim, a nossa estratégia nessa pandemia foi a de privilegiar a saúde financeira dos nossos clientes e usar todos os meios possíveis para estimular isso. Enfim, é uma estratégia que nós sentimos que está dando bons resultados. Obrigado.

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