



**Local Conference Call
Itaú Unibanco
Resultados do Primeiro Trimestre de 2020
5 de maio de 2020**

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

No 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, tecle “asterisco zero”. Cabe lembrar que a teleconferência está sendo gravada e transmitida simultaneamente pelo site de relações com investidores www.itaubr.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 primeiro trimestre de 2020. Depois os executivos responderão às questões recebidas.

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

Sr. Candido Bracher: Bom, muito obrigado por participarem desta nossa conferência de resultados do primeiro trimestre de 2020.

Esses resultados que nós vamos apresentar são resultados muito diferentes de todos os resultados que eu tenho apresentado aqui nos últimos trimestres e isso se deve a uma conjuntura, a uma grande mudança de conjuntura em função da crise global do coronavírus.

Nós achamos, então, que devíamos gastar 3 slides na introdução para falar de como o Itaú Unibanco está reagindo a essa grave mudança de conjuntura. Então, antes de mais nada, enfim, acho que nós percebemos logo no início da crise a gravidade que ela tinha e mudamos totalmente a forma de gestão do banco do ponto de vista de



governança: Suspendemos as reuniões rotineiras que nós tínhamos, passamos a ter reuniões diárias de acompanhamento da situação divididas em capítulos, os principais capítulos que compõem a gestão saudável do banco, que compõem a saúde financeira do banco.

E o primeiro aspecto com o qual nós nos preocupamos, além, naturalmente, dos aspectos de capital e liquidez, foi com os nossos colaboradores. Enfim, percebemos que manter os colaboradores atuantes e motivados era fundamental. Então, nós anunciamos a suspensão de desligamentos (a não ser por justa causa) por tempo indeterminado; nós antecipamos o décimo terceiro salário reconhecendo que os colaboradores poderiam ter necessidades extraordinárias em função da crise; nós colocamos 95% dos colaboradores da administração central e das agências digitais e das centrais de atendimento em *home office*; com relação àqueles mais expostos, os do grupo de risco, ficaram ou em *home office* ou em férias antecipadas; depois nós atuamos muito fortemente sobre os canais digitais, eles hoje estão com o maior índice de disponibilidade que nós jamais tivemos; e as contas correntes, por exemplo, o número delas mais do que dobrou nas últimas semanas, o número de abertura de contas correntes por apps; nós também passamos a ter uma comunicação muito intensa com o nosso quadro de funcionários. Todos os dias há relatórios sobre diversos aspectos do banco de interesse deles que são enviados, semanalmente eu tenho feito um vídeo para todos os funcionários, enfim, nós fizemos agora uma medição do *employee net promoter score*, que é o índice de satisfação, enfim, dos nossos colaboradores, e atingimos o nível extraordinário de 92 pontos, que é algo, enfim, que nós nunca tínhamos atingido antes. O nível normal nosso era 70 e poucos pontos.

Isso com relação ao funcionamento do banco. Agora, nós também entendemos que somos um cidadão corporativo muito relevante, enfim, um exemplo importante para a sociedade, e, em função disso, resolvemos sair da nossa rotina habitual e fazer um movimento grande em relação a ajudar a sociedade, a ajudar o país a superar a crise. Então, nós fizemos uma doação muito significativa de R\$1 bilhão, além de outros 300 milhões que já tínhamos doado em iniciativas separadas, mas de R\$1 bilhão, e criamos o Todos Pela Saúde e criamos uma governança para gerir a aplicação desses recursos com um grupo de 6 especialistas em medicina chefiados pelo dr. Paulo Chap Chap, que já tem tomado uma série de iniciativas que vocês têm podido acompanhar nos meios de comunicação.

Especificamente nas áreas em relação ao varejo, passando agora para o slide 3, nós lançamos diversas iniciativas para auxiliar os nossos clientes pessoas físicas, micro e pequenas empresas a atravessar esse momento de crise. Então, tudo começa, enfim, de realizar que a situação mudou muito, que os clientes tiveram uma parada súbita nas suas atividades e as empresas nos seus faturamento e que, então, eram necessárias medidas extraordinárias para ajudá-los a atravessar esse período difícil, e depois serão necessárias outras medidas para ajudá-los a recuperarem o equilíbrio financeiro.



Então, nós estendemos carências de até 120 dias para pessoas físicas e até 180 para empresas, prazos totais de 6 anos para pessoas físicas, de até 5 anos para pessoas jurídicas, enfim, como uma forma de ajudá-los a atravessar a crise. Tudo isso com as mesmas taxas de juros que eram vigentes antes ou menores.

Além disso, nós tomamos uma série de outras iniciativas para pessoas físicas e empresas que vocês podem ver aí na apresentação. O fato é o seguinte, nós não temos hoje condições de avaliar qual será a duração da crise, mas a gente sabe que será um período longo para a reconstrução dessas empresas, e a gente entende que é nosso papel estarmos preparados para apoiar as empresas e as pessoas físicas na busca do seu reequilíbrio financeiro.

Enfim, com relação a grandes empresas, no slide 4, nós tivemos exatamente o mesmo foco, quer dizer, apoiar os clientes da melhor maneira durante a travessia. Se no varejo isso é feito com medidas de prateleira, medidas que atingem todos os clientes de maneira mais ou menos homogênea, no atacado isso é feito um pouco mais no caso a caso.

Logo no início da crise, em meados de março, houve uma grande busca por liquidez e a gente dobrou a nossa concessão de crédito em *ratings* muito bons e mostramos acho que uma capacidade de responder rápido às necessidades dos clientes, que ficaram muito reconhecidos por isso. Para as médias empresas, nós oferecemos carência de 90 dias para o pagamento de créditos parcelado e também temos prorrogado inúmeras operações que se vencem nos próximos meses dentro deste reconhecimento de que as empresas precisarão de um fôlego durante essa fase de análise financeira.

Nós temos intensificado muito a comunicação com os clientes. Isso é uma coisa interessante, quer dizer, os nossos *officers* são capazes de fazer muito mais visitas digitais do que eram capazes de fazer visitas físicas. Então, a cobertura dos clientes tem aumentado muito. E com relação aos clientes investidores, tanto pessoas jurídicas quanto pessoas físicas, nós temos trazido diversos conteúdos diários palestras, enfim, para auxiliá-los ainda mais na tomada das suas decisões de investimento.

Enfim, isso é o pano de fundo desses resultados que nós vamos anunciar hoje. Quer dizer, uma crise de saúde cuja duração é certa, nós não sabemos avaliar exatamente a que distância do pico da crise nós estamos, o retorno à normalidade também vai ser gradual e isso exigiu de nós, ou nos recomendou, ajustes no balanço, que a gente vai ver a seguir, e que têm fortes impactos nos resultados do trimestre.

Passando, então, para o slide 6 agora, nós vemos que nós encerramos o primeiro trimestre com um lucro de 3,9 bi, que significou um retorno de 12,8%, número recorrente. Apesar de a gente ter tido um começo de ano bastante robusto, quer dizer, o resultado do trimestre já reflete os efeitos da crise, principalmente o reforço que nós fizemos no nosso balanço em termos de provisões, que são indicadas pelo



nosso modelo de perda esperada. Lembrando sempre, nós provisionamos por perda esperada.

A carteira de crédito cresceu bem, quer dizer, foi para 769,2 bilhões, são 8% no trimestre, refletindo aquilo que eu falei há pouco, quer dizer, que foi a aceleração na concessão de crédito, em especial para as grandes empresas, além de efeitos de volatilidade de crédito. E no quadro embaixo à direita, vocês veem as nossas despesas não decorrentes de juros. Aqui não dá para ver exatamente, mas nesse primeiro trimestre as despesas ficaram 0,8% abaixo das despesas no primeiro trimestre de 2019 em termos nominais. Quer dizer, apesar de uma inflação de 3,3% no período. Esses são os grandes números dos resultados no trimestre.

Vamos detalhá-los um pouco agora. Bom, passando, então, para o slide 7, carteira de crédito. A gente vê que a carteira cresceu 18,9% no período de um ano e o crescimento no trimestre, que foi de 8,9%, foi impulsionado principalmente por pessoas jurídicas e grandes empresas, refletindo o apoio que nós fizemos à busca por liquidez que esses clientes fizeram. E a originação de crédito tem crescido muito, enfim, a originação de crédito no Brasil aumentou 36% em relação ao primeiro trimestre do ano passado e um crescimento muito importante de 72% nas grandes empresas, refletindo essa busca por liquidez delas por um lado e por outro lado o fechamento do mercado de capitais, que ocorreu na segunda quinzena de março.

Mesmo se a gente considerar só os 2 primeiros meses do ano antes da crise, a originação já crescia 22,5% no Brasil, um aumento de 30% em grandes empresas. E se vocês olharem aqui no quadro embaixo à direita o saldo da carteira de depósitos, vocês veem, enfim, um efeito de aceleração muito forte na captação do banco, o que a gente atribui a uma busca mais intensa dos clientes por produtos de investimento mais conservadores.

Passando agora para o slide 8, o perfil da carteira de crédito. Aqui o objetivo dessa página é mostrar como é que se distribuem as nossas atividades, primeiro, do lado esquerdo, como se distribui a nossa carteira de crédito. O setor que tem maior participação na carteira de crédito tem apenas 3,7% de participação, que é o setor imobiliário. Isso mostra a grande dispersão da nossa carteira de crédito entre os setores. E nós selecionamos aqui os 3 setores que nós consideramos os mais impactados pela crise para mostrar o peso deles na nossa carteira de crédito, então: óleo e gás de 1,3%; lazer e turismo 0,9%; e companhias aéreas apenas 0,2%. Quer dizer, todos estes aqui somando, 2,4% da carteira apenas.

A gente vê que também a concentração em maior devedor, 10 maiores até 100 maiores não é grande e a carteira vem diversificada por segmento, sendo que o segmento de maior peso é grandes empresas, de 30% da carteira.

Nós mostramos na parte de baixo da página a exposição por moeda sendo que é importante destacar que todas elas possuem *hedge* natural porque todas as nossas operações são *fundadas* na respectiva moeda.



Agora o slide 9. Aqui nós queremos mostrar para vocês um pouco como funciona o nosso modelo de provisionamento por perda esperada. Esse modelo nós seguimos desde 2010, nós adotamos, e ele vem sendo aprimorado constantemente. É um modelo que funciona de forma diferente para o atacado e para o varejo. No atacado, a gente avalia empresa por empresa a perda potencial, analisando o risco de cada uma diante de um cenário econômico projetado. E, no varejo, isso é feito através de modelos estatísticos, que têm incorporado cada vez mais variáveis, já com uma participação grande da inteligência artificial.

No gráfico da direita, a gente decompõe o nosso saldo de provisão de crédito. Então, vocês veem que a nossa provisão subiu, no último trimestre, de 39,7 para 47,1 bilhões, subiu 7,4 bilhões no trimestre. Destes 7,4, 5,2 destinam-se a fazer frente a perdas potenciais considerando os impactos esperados do cenário sobre os clientes que estão em dia. Então, são clientes que não estão em atraso, são clientes que têm, enfim, que a gente olha a operação deles hoje boa, mas quando a gente projeta o cenário do futuro a gente vê possibilidade de deterioração e provisionamos em função dessa possibilidade de deterioração.

É importante dizer que nas demonstrações financeiras o conceito que nós usamos é um outro. Ao invés de a gente chamar de “perda potencial”, a gente chama de “provisão complementar”, e essa cresceu 4,3 bilhões no trimestre. Os 2 conceitos têm regras um pouco diferentes, mas o objetivo é o mesmo: É preparar para possíveis perdas futuras.

No slide 10, no custo do crédito, a gente vê o resultado do que a gente mostrou na página anterior. Quer dizer, o custo do crédito sobe, então, para 10,1 bilhões correspondentes a 5,5% do saldo da carteira de crédito no trimestre. Na parte de baixo, a gente vê que o nosso índice de cobertura, provisões sobre atrasos acima de 90 dias, cresce de 229 para 239%.

Indo para o slide 11, ainda falando sobre qualidade de crédito, aqui a gente mostra uma série mais longa para mostrar como a gente entrou nessa crise com um nível de atraso de NPL razoavelmente bem comportado, em 3,1%. Quer dizer, vocês veem que é dos níveis mais baixos da série. Por outro lado, com um nível de provisionamento sobre carteira bastante elevado, de 6,6. Então, nós entramos, nós conseguimos nos antecipar ao ciclo do crédito e estamos entrando de uma maneira robusta nessa fase que a gente imagina que seja uma fase mais difícil para crédito.

Passando para o slide 12, a gente mostra aqui a margem financeira com clientes. Ela sofreu um impacto de 0,8 ponto percentual no trimestre, caiu de 10 para 9,2%. E no quadro de baixo a gente procura mostrar quais foram os principais impactos, e aqui a gente vê que o principal impacto é a nova regulamentação do cheque especial, que teve impacto de 600 milhões. Outros 300 milhões vieram, comparando a segunda coluna e a penúltima coluna, vieram do impacto da queda de juros sobre o nosso capital de giro.



Aqui, enfim, nós tivemos esse impacto do cheque especial, ele era amplamente esperado, o cheque especial para nós é um produto importante e a taxa caiu de cerca de 12%, que nós tínhamos, para 8% de uma vez, e nós não compensamos, não procuramos compensar esse efeito aumentando a nossa exposição nas linhas de maior *spread*, como cartão de crédito e crédito pessoal. Como nós resolvemos não fazer essa expansão, nós naturalmente não tínhamos ideia ainda da crise, mas o benefício reconheceu o passado agora e nós vemos que, enfim, foi uma decisão bastante acertada.

Indo para o slide 13, margem financeira com o mercado. Esse trimestre positivamente não foi um bom trimestre para as mesas de *trading* e também a queda na taxa de juros trouxe um impacto grande sobre a posição de *hedge* dos investimentos no exterior, o que explica esse resultado tão pobre em margem financeira com o mercado.

No slide 14, nós vemos agora aqui as nossas receitas de serviços e seguros. Aqui a gente teve uma queda trimestral de 8,2% e tivemos uma elevação anual também de 8,2%, coincidentemente. A queda trimestral ela é muito mais atribuível ao fato de o último trimestre, do quarto trimestre de 2019, ter sido um trimestre excepcionalmente bom. Quando a gente vê, por exemplo, as linhas de gestão de recursos e assessoria financeira e corretagem (que gestão de recurso é o *asset management* e a assessoria financeira basicamente o banco de investimento), a gente vê que no trimestre nós tivemos quedas de 15 e 18,9% porque o quarto trimestre tinha sido excelente, mas quando a gente vai na comparação anual, a gente vê elevações de 40% em administração de recursos e 148% em bancos de investimento.

Como vocês podem ver ali do lado direito em cima, nos últimos 15 meses nós ocupamos a primeira posição nos principais *rankings* de banco de investimento em M&A e renda variável tanto no Brasil quanto na América Latina e em renda fixa no Brasil. Então, em serviços é isso basicamente.

Indo para o slide 15, nós vemos que as nossas despesas não decorrentes de juros no ano contra ano, aqui no gráfico embaixo à direita, caíram 0,8% contra uma inflação de 3,3%. E é importante destacar que, se vocês olharem em cima, que as despesas de pessoal e as despesas administrativas caíram um pouco mais do que 2% no período. Quer dizer, agora, nós, em grande parte, temos conseguido fazer isso são os investimentos que a gente vem fazendo consistentemente em tecnologia. Nos últimos 12 meses, a gente contratou mais de 640 colaboradores em tecnologia e ainda fizemos a aquisição da Zup, que foi aprovada no último trimestre, que soma mais 800 técnicos. Com isso, a gente aumentou em 54% a nossa capacidade de desenvolvimento em tecnologia nos últimos 3 anos, entre 2016 e 2019, e nós continuamos inclinando positivamente essa curva.

Nessa crise que nós estamos passando agora, nós já temos percebido uma série de possibilidades de ganhos de eficiência. A gente tem um grande projeto de eficiência no banco, que é um foco importante nosso, e essa é uma área que nos próximos trimestres vai continuar a receber toda a atenção, até uma atenção intensificada.



Passando agora para o slide 16, capital. O índice de capital nível I cai de 14,4% no fim do trimestre, e aqui os principais impactos são: Primeiro, dividendos e JCP, 11,1%, menor do que o nosso lucro habitual; teve um pequeno efeito de marcação a mercado de títulos, mas você teve um efeito grande do câmbio sobre os ativos ponderados por risco (RWA) e crédito tributário, um pouco compensados pela variação no nosso capital complementar. Nós, então, terminamos o trimestre com 12%, um nível muito acima do nível mínimo, mas abaixo do nosso piso histórico de 13,5. Lembrando que a gente tem esse nível de 13,5% fixado no nosso apetite de risco justamente para sermos capazes de enfrentar crises como esta que se apresentou agora com um nível de capital confortável.

A gente realiza testes de estresse com frequência semanal para ver em que medida a gente deve ajustar as nossas ferramentas aqui na gestão de capital em função de desvalorização cambial e coisas assim, e vemos sempre, enfim, que a gente consegue enfrentar os impactos projetados pelo dólar com bastante tranquilidade.

Passando para slide 17, aqui, enfim, todos os economistas fazem uma tentativa de projetar qual será a queda do PIB nesse ano. Aqui nessa matriz, nós temos, no eixo vertical, a data possível para início do fim da quarentena, quando as pessoas voltam à atividade. E no eixo horizontal com que velocidade a recuperação econômica se dará depois.

Na medida em que a crise se alonga, essa velocidade de recuperação, para nós, se aproxima mais das colunas da esquerda, das colunas menores. Na medida em que essa recuperação, como as pessoas gastaram mais recursos, como elas, enfim, diminuíram sua poupança, elas estão, enfim, poderão consumir menos na recuperação. Então, hoje a gente vê que a gente já está aqui, enfim, eu diria olhando para algo de pelo menos para 3,5% podendo ir até 6,5% como queda do PIB nesse ano.

Finalmente, no slide 18, nós suspendemos o *guidance* para esse ano em função da imprevisibilidade do cenário, mas a gente gostaria de dar alguns *guidelines*, coisas que nós seguimos.

Então, nós vamos manter níveis de liquidez de capitalização adequados aos nossos cenários de *stress test* durante todo o ano. Os principais fatores que vão influenciar o crescimento da carteira de crédito no curto e médio prazo vão ser: a maior participação do segmento de grandes empresas; menor demanda de pessoas físicas; e um volume bastante elevado, a gente imagina, de renegociações; o crescimento da margem financeira com clientes deve ficar em torno do crescimento da carteira de crédito; as receitas de serviços e seguros vão estar pressionadas em função da menor atividade econômica e também do fato de o mercado de capitais estar basicamente fechado; nós vamos continuar seguindo o modelo de perda esperada para elaborar o custo de crédito e o estoque de provisões, e, enfim, vamos adequar isso aos eventuais ajustes no cenário macroeconômico que precisem ser feitos; e a gente mantém o compromisso de redução nominal das despesas não



decorrentes de juros refletindo esse foco estratégico que nós temos implementado já há alguns anos e que se intensificou recentemente.

Com isso, eu encerro a apresentação e fico aberto para as perguntas de vocês.

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 sua pergunta da lista, digitem asterisco 2.

A nossa primeira pergunta vem de Eduardo Rosman, BTG Pactual.

Sr. Eduardo: Oi, bom dia a todos. Eu tenho 2 perguntas. A primeira é sobre capital. Acho que o excesso de capital do banco acho que caiu bastante, de 21 para 6 bilhões, e isso mesmo com a medida do Banco Central, que não exigia mais que os prejuízos fiscais aí com *hedge* e variação cambial saíssem do capital.

Então, eu queria entender com vocês como é que vocês esperam aí o capital nos próximos trimestres e como é que o câmbio, né, se o real continuar depreciando, como é que isso impacta o capital de vocês? Essa é primeira pergunta.

E a segunda pergunta é sobre geração de valor. Vocês sempre colocam esse gráfico de geração de valor na apresentação, mas dessa vez vocês tiraram. Eu que entender como é que vocês veem essa evolução. É óbvio que falar de retorno agora é muito difícil, mas eu queria ter uma ideia de custo de capital. Como é que vocês estão vendo custo de capital do banco?

Estamos num cenário aí de juros muito baixos no mundo inteiro, mas, por outro lado, também a gente não tem *growth*, né, não tem crescimento, Então, juros baixos e pouco crescimento talvez impacte o ROE também. Só para tentar ter uma ideia como é que vocês estão vendo essa dinâmica para frente. Obrigado.

Sr. Candido: Eduardo, muito obrigado pela pergunta. Com relação à capital, vamos olhar um pouquinho quais foram os principais impactos nesse trimestre e como eles se projetam para frente.

O primeiro, os dividendos. Quer dizer, nós tivemos dividendos elevados, no ano passado nós tivemos um *payout* de 69%, esse ano todas as projeções, até por regulamentação do Banco Central, o *payout* deverá ser sensivelmente inferior a isso, então, nós teremos uma queda. Esse trimestre teria sido muito menor, quer dizer, nós temos um custo, e, enfim, ainda com relação ao dólar, nós fizemos, quer dizer, tivemos a felicidade de fazer uma emissão de AT1 ainda num *timing* muito bom em dólares, enfim, que nos ajuda bastante.



De maneira que, enfim, nós estamos neste nível de capital de 12% e achamos que a projeção disso é perfeitamente administrável por nós em função de haver dividendos mais baixos, mas principalmente em função de a gente poder administrar o impacto nos nossos diversos ativos fazendo ou não fazendo *hedge*, tendo ou não mais ou menos ativos indexados ao dólar para controlar o impacto no RWA.

Com relação à criação de valor, a criação de valor esse trimestre teria sido muito menor. Quer dizer, nós temos um custo e, enfim, ainda com relação ao dólar, nós tivemos a felicidade de fazer uma emissão de AT1 ainda num *timing* muito bom em dólar, enfim, que nos ajuda bastante. De maneira que, enfim, nós estamos nesse nível de capital de 12% e achamos que a projeção disso é perfeitamente administrável por nós em função de haver dividendos mais baixos, mas principalmente em função de a gente poder administrar o impacto nos nossos diversos ativos. Quer dizer, fazendo ou não fazendo *hedge*, tendo ou não mais ou menos ativos indexados ao dólar para controlar o impacto no RWA.

Com relação à criação de valor, a criação de valor desse trimestre teria sido muito menor. Quer dizer, nós temos o custo... nós tivemos um ROE de 12,8% e estimamos o nosso custo de capital hoje em 12,5%. Então, seria apenas 0,3% de criação de valor. Não sei se o Milton quer complementar alguma coisa em relação ao que foi dito, Milton?

Sr. Milton: Tenho um complemento sim. Aqui, Rosman, em relação ao modelo de negócio, eu vou te passar aqui as principais informações, tá.

Então, a gente fecha aqui no consolidado com um capital regulatório médio de R\$128 bilhões e, como o ROE, que o Candido comentou, de 12,8, a criação de valor é próximo de 100 milhões. Quando a gente quebra nas 3 linhas, quer dizer, no crédito em função do maior volume de provisões que a gente fez que o ROE recorrente foi de 0,2, tanto que tem uma destruição de valor de 2,2 bi em função dessas provisões. O *trading* teve uma criação de valor quase zero, um ROE recorrente mais baixo, são R\$100 milhões aqui negativo. Em serviços e seguros, a gente teve 2,3 bi positivo de criação de valor para um ROE recorrente de 31%.

Então, no final, é isso que compõe os 12,8 e uma criação de valor de 0,1, 100 milhão, que é ligeiramente acima do custo de capital de 12,5 que a gente considerou aqui para esses cálculos.

Sr. Eduardo: Tá claríssimo. Só um *follow-up*, Milton. Nessa questão do custo de capital, como é que vocês pensam no custo de capital do banco? Porque acho que o risco naturalmente ele aumentou de forma sensível, mas, por outro lado, o juros no mundo todo está muito baixo e no Brasil eu acho que é a primeira, vamos dizer, crise de fato que a gente vê juros caindo.

Como é que isso muda aí a percepção de vocês de risco e de custo de capital?



Sr. Milton: Perfeito, Eduardo. Aqui, como vocês sabem, o nosso modelo de capital é dinâmico, a gente atualiza ele diariamente com os nossos modelos e a gente decide nos comitês do Conselho, mensalmente delibera sobre isso.

A gente já, para esse trimestre, observa um custo de capital mais alto com toda essa volatilidade e esses pontos que você colocou. Quer dizer, ainda há muita incerteza pela frente. A gente já está operando com um custo de capital pelo menos meio ponto percentual acima e já estamos rodando com 13 aqui do custo de capital, e, como eu te falei, é dinâmico, enfim, na próxima reunião a gente volta a visitar os modelos para ver se é necessário fazer algum ajuste adicional, tá?

Mas os nossos 12,5% do trimestre passado são 13 neste trimestre agora, tá? Isso é um fato.

Sr. Eduardo: Está claríssimo. Obrigado, Milton, obrigado, Candido.

Sr. Milton: Obrigado você.

Sr. Candido: Obrigado, Eduardo.

Operadora: A nossa próxima pergunta vem de Tiago Baptista, o UBS.

Sr. Tiago: Oi, pessoal. Bom dia. Eu tenho 2 perguntas também. A primeira é em relação à perda esperada. O Candido já falou um pouquinho sobre as premissas, principalmente a parte de macro, mas vocês podem dar um pouco mais de cor do que está sendo utilizado na modelagem de vocês de perda esperada? Se, por exemplo, o PIB é algo entre uma queda de 3-4% como mostra aquele ponto médio do slide 17.

Vocês podem falar alguma coisa de nível de inadimplência que pode ser atingido nesse modelo de vocês para dar um pouquinho mais de cor da magnitude da piora que vocês estão considerando no modelo de vocês de perda esperada?

E a segunda pergunta é em relação à carteira de SME. Quando você olha a carteira, ela teve um crescimento bem forte, se eu não estou errado, algo como 10% tri contra tri. O NPL de SME também foi bem melhor que das outras carteiras. Então, a gente viu uma piora importante de pessoa física, uma piora de *corporate*, só SME que teve um desempenho *flat* quando eu olho a inadimplência de 90 dias.

Vocês podem falar um pouquinho da dinâmica de NPL desse segmento, se teve muita renegociação, se foi só o crescimento que foi forte mesmo? Então, se pudesse dar um pouquinho mais de cor também sobre a dinâmica de SME tanto em crescimento como em inadimplência.

Sr. Candido: Thiago, com relação ao nosso modelo de perda esperada, ele incorpora uma série de variáveis. O crescimento do PIB ou, no caso, a queda do PIB, é uma delas, e das mais importantes, mas você tem todas as variáveis, enfim,



setor por setor, como cada setor responde diferentemente à crise, no caso pessoas físicas, enfim, estimativa de renda, o quanto que você tem de tendências de renda específica, negativas. Enfim, você tem uma série enorme de fatores que compõem isso e é difícil estimar o quanto o peso individual de cada variável atua sobre esse fator. Por isso que nós consideramos essas provisões que nós fizemos esse trimestre muito volumosas, provisões robustas, mas nós estamos longe de acreditar que a gente tenha encontrado a fórmula final para definir exatamente o quanto que pode ser o potencial de inadimplência ou de custo de crédito nesse semestre.

A gente vai ter que continuar acompanhando muito de perto a evolução da crise se ela durar mais do que previsto a velocidade de saída da crise para ajustar as provisões para mais ou para menos na medida em que isso seja necessário.

Eu não sou capaz de te dar dados muito mais precisos do que isso agora.

Com relação ao SME, essa carteira é principalmente a carteira que é mais M do que S, quer dizer, tem mais empresas médias do que pequenas, essas empresas, enfim, a concessão de crédito, nós crescemos recentemente a concessão de crédito disso já vem sendo feita em padrões de crédito muito modernos que a gente implementou quando a gente fez a reestruturação do nosso *middle market* (que nós chamamos aqui), e a gente tem se surpreendido positivamente com o nível de inadimplência dessa carteira ao longo dos tempos. Agora vai ser uma prova de fogo para ela. Quer dizer, um choque externo de um nível não antecipado antes.

Os primeiros sinais são muito positivos. Naturalmente, tem havido prorrogações, postergações. Tem que haver. Mas mais a gente vê o equilíbrio da carteira bastante bom.

Sr. Tiago: Perfeito. Obrigado, Candido.

Sr. Candido: De nada, Tiago.

Operadora: A nossa próxima pergunta vem de Giovana Rosa, Bank of America.

Sra. Giovana: Oi, bom dia a todos. Obrigada pela oportunidade de fazer pergunta. Tenho 2 perguntas também. A primeira é em relação ao NPL *formation*. A previsão de vocês em relação ao NPL *formation* de América Latina ficou em 66% e o NPL de curto prazo 15-90 subiu bastante, se eu não me engano, em torno de 70 bps. Então, queria entender um pouco essa dinâmica e saber se a gente deve esperar um aumento relevante nos próximos trimestres de provisão.

Eu sei que o índice de cobertura está bastante confortável, mas eu queria entender o quê que vocês estão enxergando aqui.

E a minha segunda pergunta é em relação à alíquota de imposto. Mesmo desconsiderando o efeito do JCP, a alíquota teria sido 33%. Então, se vocês



puderem explicar um pouco também da dinâmica aqui, por quê que veio tão baixa seria bom para gente entender.

Sr. Candido: Obrigado, Giovana. Vou pedir para o Milton responder às perguntas.

Sr. Milton: Giovana, obrigado pela pergunta aqui. Com relação à América Latina, a gente tem uma dinâmica em que, primeiro, a gente olha o balanço do banco na visão consolidada, tá. Então, naturalmente, quer dizer, a gente tem um estoque de provisões sobre o NPL acima de 90 crescendo, como você observou, foi para 239%, e a gente acompanha os países cada um com as suas particularidades. Então, o que a gente tem visto é que a intensidade da crise vai se dar de maneira diferente dependendo do país, além das particularidades locais dos próprios balanços e do mix e dinâmica de carteira.

Então, na nossa visão, a América Latina já vinha com um nível de provisionamento adequado, os casos que aparecem o NPL são casos pontuais de empresas corporativas, casos que a gente já tem provisões muito adequadas e casos que naturalmente estão em fase de renegociação, de reestruturação ou eventualmente até de execução dependendo do caso.

Então, no final do dia, a gente já tinha um nível de provisão adequado. O que aconteceu é que estes clientes entraram em atraso e consumiram naturalmente as provisões.

O que a gente tem visto em cada um dos países é que a crise ainda não chegou na mesma intensidade que a gente observou aqui em alguns aspectos, mas as perspectivas são negativas para os países como um todo. Então, naturalmente, apesar de os países terem feito em alguns casos um *lockdown* inclusive anterior ao nosso e com mais intensidade, a crise sanitária não chegou, mas cada país passava por suas questões locais econômicas. Então, na nossa visão, na medida que o tempo passe, eventualmente a gente precise fazer mais provisões na América Latina também.

Lembrando que, do volume de provisões que foi feito agora, quer dizer, parte importante foi esse choque dos modelos que a gente fez, mas também tem um pedaço em que a gente aloca para a América Latina, para casos muito pontuais e específicos.

Sr. Candido: A alíquota de imposto, Milton.

Sr. Milton: E sobre a alíquota de imposto, aqui no nosso combinado, quer dizer, a gente tem uma série de outras empresas, não só empresas financeiras, que sofrem essa majoração da CS, tá.

Então, no consolidado, naturalmente quando a gente consolida todos os outros negócios que trabalham ou com a alíquota de 40 ou com a alíquota de 35, a de 27,5%, a gente acaba tendo naturalmente uma alíquota menor. Esse é um pedaço



do efeito. Mas o segundo grande efeito é que, no trimestre, a gente só teve um mês a 45, que foi o mês de março. Em janeiro e fevereiro a gente ainda operava com alíquota de 40 gerando crédito tributário a 45, mas a alíquota de fato foi 40.

Então, a gente não teve a majoração integral dos 45 no trimestre, teve esse efeito da composição das nossas empresas e veículos, nem todas são empresas financeiras com 45, e, por último, teve esse efeito aqui que eu comentei no mix.

Então, quer dizer, juntando tudo isso mais o benefício do JCP, que você bem observou, é por isso que a gente chegou numa alíquota efetiva próxima de 19.

Sra. Giovana: Tá certo. Superclaro, obrigada.

Operadora: a nossa próxima pergunta vem de Jorge Friedemann, Citibank.

Sr. Jorge: Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Vou tirar do *speaker* aqui para ficar mais claro. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho 2 perguntas. Agradeço aqui a tentativa de que vocês fizeram de tentar, mesma na suspensão do *guidance*, fazer um exercício para ajudar a gente a construir os modelos. Eu imagino o quão difícil é isso num cenário como esse, mas, olhando para o ponto 3 do crescimento da margem financeira com clientes, eu queria que vocês, se possível, explorassem um pouco mais as *assumptions* que vocês utilizaram para chegar nessa conclusão, porque eu confesso que, nesse ponto específico, eu fiquei em dúvida.

Embora a performance do NII com clientes tenha sido robusta no primeiro tri a despeito da correção do cheque especial, eu entendo que existem muitas forças que vão jogar contra até o final do ano para que vocês conseguiram crescer em linha com a carteira a margem com clientes, sendo que algumas dessas seriam quedas de taxas de juros, o mix que ele tende a ser piorado com mais demanda por pessoa jurídica do que física, e também o agravamento do próprio NPL, que vai impactar o ativo gerador de *interest income* ao longo do tempo.

Então, só entender aqui como que vocês estão observando a possibilidade de crescer em linha com o crescimento da carteira e se vocês têm algum cheiro do que poderia ser um crescimento de carteira também normalizado, né, porque, como vocês mesmos falaram, o primeiro trimestre teve essa procura extraordinária de liquidez pelas empresas grandes, isso aqui talvez já tenha se normalizado agora no início do segundo tri. Então, se vocês poderiam dar o *best guess* de vocês com relação à qual que vai ser mais ou menos a magnitude do crescimento esperado.

A segunda pergunta é se vocês pudessem também elaborar um pouquinho, eu estava verificando aqui o MD&A, eu sei que nenhum número que vocês publicam ele ocorre por acaso, é fruto de modelos internos, e eu percebi que, na parte de despesas, vocês mostraram a participação dos lucros no resultado para os funcionários caindo 14,7% ano contra ano para 1,79 bi. Queria entender se isso não caiu mais, mais em linha inclusive com a queda do resultado, que passou de 40% ano contra ano, porque vocês têm como *best guess* hoje uma queda do resultado



anual dessa ordem de 15%, sabendo obviamente, uma vez mais, que tudo isso é muito dinâmico, mas qual que seria... se isso reflete um *best guess* para o plano neste momento. Obrigado.

Sr. Candido: Friedemann, muito obrigado pelas perguntas, são muito boas. Então, vamos lá, margem financeira com clientes. Neste primeiro trimestre, nós tivemos um crescimento anual da margem financeira com clientes de 3,8% em relação ao ano passado, então, inclusive acima do *guidance* que nós tínhamos dado, que era de 0 a 3%. Então, aparece essa queda nesse trimestre, mas o ano contra ano está em mais 3,8 e acima do *guidance*.

Nós tivemos um efeito muito forte nesse primeiro trimestre que não se repete durante o ano, que é a questão do cheque especial e de nós não termos, enfim, buscado repor essa perda do cheque especial com o crescimento das carteiras de maior risco, o que, enfim, *it's the benefit or the fine side*, acabou sendo bom.

Quando a gente olha para frente, eu acho que os efeitos que você cita são todos válidos. Quer dizer, deve haver queda de taxa de juros, o mix tende a ser um mix de menor risco, portanto, de menor *spread*, e haverá NPL. Eu acho que tudo isso é verdadeiro. Mas também é verdadeiro que em algumas linhas, especialmente em linhas de grandes empresas, as margens tendem a se ampliar bastante refletindo o maior risco que existe nessas linhas, e a nossa carteira de grandes empresas é muito importante, é a maior carteira que nós temos.

Tudo isso dito, quer dizer, essa nossa projeção crescer aproximadamente em linha com a carteira de crédito não é fruto de uma fórmula super precisa que a gente faça. Quer dizer, a gente está numa época onde as projeções todas têm que ser feitas com muito cuidado porque tem muitas partes móveis em todas elas.

Mas, para responder de maneira geral, enfim, o aumento das margens nas carteiras de grandes empresas deveria ser capaz de compensar ao menos parcialmente esses efeitos negativos que você corretamente aponta.

Quanto à questão da PLR e da PR, quer dizer, seria, enfim, curioso se a gente deixasse de dar *guidance* em tudo e mantivesse um *guidance* de resultado através da PLR ou da PR. Então, certamente esses 14,7 que estão aí não podem ser interpretados como uma estimativa nem grosseira nossa com relação ao nosso resultado desse ano.

Esses modelos eles não são lineares, o modelo de PR, ele, enfim, você tem vários grupos isolados que têm comportamentos dependentes mais do resultado daquele grupo específico do que do resultado conjunto, embora em última análise todos os modelos estejam sujeitos a um certo resultado do conjunto.

E na PLR, como você sabe, nós batemos, existe um teto legal de 2 salários, e a gente já bateu nesse teto há algum tempo, então, acaba não variando exatamente



em função do resultado. Então, com tudo isso, é para te dizer, olhe, não tome esses 14,7 como uma projeção nossa dos nossos resultados esse ano.

Sr. Jorge: Perfeito, superclaro. Obrigado, Candido. Só u, *follow-up* na primeira pergunta, se vocês conseguem, com base no que aconteceu já nesse um mês e pouquinho do segundo tri, atualizar um pouco, pelo menos ordem de grandeza, de crescimento de carteira esperado para esse ano.

Sr. Candido: Ainda não conseguimos, Friedemann, desculpa. Realmente, a gente tem... você tem, por exemplo, muita rolagem que é feita sem necessidade pela empresa, mas porque nesse momento existe uma conveniência de se manter líquida, e que pode ser liquidada logo depois. Agora, se a crise se estender, a tendência de rolagens vai ser muito maior. Então, está, enfim, de fato, muitas partes móveis para a gente poder fazer qualquer projeção um pouco mais responsável sobre crescimento de carteira.

Sr. Jorge: Não, está perfeito. Superobrigado uma vez mais.

Sr. Candido: Imagina, Friedemann.

Operadora: A nossa próxima pergunta vem um Domingos Falavigna, JP Morgan.

Sr. Domingos: Bom dia, Candido, Milton e todos. São 2 dúvidas aqui também nossas. A primeira, a provisão que vocês fizeram, ela leva em consideração a probabilidade de *default* na vida do empréstimo, pelo que a gente entendeu. A minha pergunta é: Ela tem por base essa expectativa no 31 de março, ou ela tem por base o momento que você fechou, enfim, para fazer esse *release*, quer dizer, provavelmente mais abril e maio? Porque é notória a diferença de conhecimento acho que dos *corporates* entre o fechamento do tri e para frente, e, se for fechado em março, eu presumo que já tenha um certo aumento de PDD contratado para segundo tri. Então, esse é a primeira pergunta.

A segunda pergunta nossa ela tem a ver um pouco como *overhedge*. A gente entende a questão de o banco estar *hedgado*, não tem exposição líquida de câmbio, mas é uma operação muito pró-cíclica, né: o Brasil piora, o câmbio desvaloriza, o PL sofre, entra o crédito fiscal, enfim.

Então, nessa aqui eu queria quebrar até em 2 perguntas, um pouco é ignorância aqui: Ela é uma operação em reais, ou seja, quando eu olho aqui, ela caiu 30% em dólar e 10 em reais, ou seja, houve um esforço, uma proatividade para reduzir isso em 10% ou em 30, né? Se você não fizesse nada, ela fica travada em dólar?

Eu pergunto isso porque alguns bancos, haja vista o Santander, parece que chegou a 100% do PL e a gente acha um risco um pouco desnecessário dada as movimentações cambiais.



E a segunda dúvida é justamente essa orientação, assim, mas uma operação um pouco baixa, uma volatilidade cambial grande e pode virar um crédito fiscal que não cabe no EBT desse ano, né, pode até ser um prejuízo para o futuro.

Então, é meio estrutural, assim, se se faz sentido carregar esse tipo de operação independente da MP passar ou não, eu acho que tem até uma MP no tema, é entender um pouco como é que vocês olham o risco nessa operação. Obrigado.

Sr. Candido: Ok. Domingos, obrigado pela pergunta. Com relação às provisões, elas são feitas com base na nossa melhor estimativa no momento do fechamento do balanço. O fechamento do balanço ocorre um pouco antes do fechamento... ocorre um pouco depois do fechamento do trimestre, tá certo? Quer dizer, é um pouco depois 31 de março, mas bem antes de hoje.

Com relação ao que a gente chama de *overhedge*, eu acho que as suas ponderações são todas corretas no sentido de que essa é uma operação que vem perdendo atratividade progressivamente já há algum tempo, quer dizer, basicamente à medida que se reduz o *spread* entre o cupom cambial, ou a taxa de juros no Brasil, e o cupom cambial no Brasil, e ela tem como, enfim, embora ela seja neutro como resultado, ela tem como efeito colateral negativo o impacto no capital que você corretamente apontou com suas ponderações.

Eu acho que o Milton talvez queira acrescentar alguma coisa.

Sr. Milton: Sem dúvida. Domingos, sobre a primeira resposta do Candido e corroborando com o que ele comentou, o que a gente faz, quer dizer, na carteira do atacado e na carteira do varejo, em ambas a gente sempre faz um choque estatístico nas carteiras e aos mais diversos cenários e sensibilidades. No caso do atacado, a gente tem a vantagem de, depois de ter feito esse choque estatístico, passar nome a nome para ver se tem algo que a gente no estatístico deveria ter feito a mais ou a menos em função das análises individuais. E na carteira de varejo, quer dizer, além do choque estatístico, a gente também projeta para exercício piores nas rolagens para ver que tipo de impacto isso vai trazer naturalmente para perda esperada.

Então, é em cima desses cenários, usando todas essas variáveis que a gente faz esses choques e roda estimativas para frente. E, portanto, a gente entendeu que para este trimestre era necessário já um aumento via perda esperada no montante de R\$4,3 bilhões, que foi o que foi feito.

O segundo ponto, em relação ao *overhedge*, complementando o ponto do Candido, o que quê a gente olha aqui? O *overhedge* ele é composto por "n" variáveis, uma delas é o resultado propriamente dito, que é o *spread* aqui diferencial de taxa de juros, o outro é como é que isso impacta a nossa base fiscal. Então, a gente faz um acompanhamento diário e projeções da nossa base fiscal para ver a nossa real capacidade de absorver esses créditos por diferença temporal ou créditos por prejuízo fiscal se a gente de fato reverter alguma posição; e por último, quer dizer, a



gente faz essa ponderação de capital, quer dizer, até onde e que nível de câmbio a gente absorve eventuais impactos no capital já considerando aí a prorrogação da que era antes a 4680, 4784 agora, mas o que era a 4680. Então, no final do dia, ponderando a 300 e não ponderando a 1.250, ou seja, excluindo da base de capital. E é dessa forma que a gente faz a gestão.

Se vocês olhar em reais, você vai ver que houve uma redução razoável já do nosso investimento no exterior, nós sempre operamos com um montante inferior a 100% do patrimônio por apetite por política, bem inferior inclusive, e a gente fez uma redução relevante aqui de aproximadamente US\$5 bilhões no período do nosso investimento no exterior, permanecendo ainda com uma exposição, mas fazer uma gestão super ativa tanto da questão tributária como da questão de capital, que são os pontos que você trouxe.

E na medida do necessário, seja por um *trigger* de dólar que a gente colocou, a gente eventualmente reverte se os benefícios e os malefícios tiverem desequilibrados.

Então, tudo isso é colocado aqui no nosso juízo e a gente está confortável hoje com a posição que a gente tem, mas, em determinados níveis de câmbio, a decisão pode ser outra.

Sr. Domingos: Superclaro. Parabéns, eu acho que você tem um risco médio, mas só um *follow-up*: Se você não fizesse nada, assim, digamos que os contratos fossem longos, ele é travado em dólar ou em real? Assim, só para entender se o esforço quando a gente lê a gente lê eu reduzir em US\$5 bilhões ou eu mantive mais ou menos *flat* em reais?

Sr. Milton: É, eu mantive *flat* em reais porque, quer dizer, a redução que eu fiz de US\$5 bilhões teve um efeito, por outro lado, da desvalorização cambial que gera os efeitos para a gente. Então, no final do dia, é como se o nosso patrimônio estivesse em reais.

Sr. Domingos: Mas isso tem um esforço de vocês, né? Se vocês não fizessem nada, a posição lá fora ela continuaria crescendo?

Sr. Milton: Ele está *hedged* em reais. Então, naturalmente, o patrimônio em dólar lá fora aumenta, mas o meu *hedge* aqui captura esse efeito da desvalorização.

Então, se você isoladamente reduz investimentos em dólares, sim. Quanto maior o nível de dólar real, maior a quantidade de reais lá fora.

Sr. Domingos: Perfeito. É só queria saber se não fizer nada, o que que é o carregio, mas eu já entendi.

Sr. Candido: Se não fizer nada, aumenta em reais e fica igual em dólar.



Sr. Domingos: Entendido. Era isso que eu queria entender. Então, assim, vocês estão fazendo um esforço, sim, e o que aconteceu provavelmente com outros *players* é que não fizeram nada e o negócio continua subindo.

Sr. Candido: No nosso caso, nós fizemos uma intervenção deliberada.

Sr. Domingos: Tá, claríssimo. Obrigado e parabéns pelas provisões antecipadas aí.

Sr. Milton: Muito obrigado.

Sr. Candido: Muito obrigado, Domingos.

Operadora: Com licença, encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. As perguntas enviadas pelo webcast serão respondidas pela equipe de relações com investidores em breve.

Gostaria de passar a palavra ao Sr. Candido Bracher para as considerações finais.

Sr. Candido: Obrigado. Queria agradecer o interesse de todos, as excelentes perguntas e dizer que esse definitivamente foi um trimestre diferente, peça desculpa se as respostas não puderam ser tão precisas quanto a gente procura que elas usualmente sejam, mas, enfim, a gente está vivendo um cenário de incerteza que, aliás, é um cenário que justifica a prudência com relação aos números do balanço e as provisões elevadas que nós constituímos. Muito obrigado.

Operadora: A teleconferência do Itaú Unibanco Holding está encerrada. Convido-os a participarem do *call* em inglês com início às 11:30. Agradecemos a participação de todos e tenham bom-dia. Obrigada.