



Itaú Unibanco
Resultados do Segundo Trimestre de 2019
29 de julho de 2019

Operadora: Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência do Itaú Unibanco Holding onde será discutido o resultado do segundo trimestre de 2019.

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 as 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; e **Alexsandro Broedel**, Diretor Executivo de Finanças e Relações com Investidores.

Inicialmente o **Sr. Candido Bracher** apresentará o resultado do segundo trimestre de 2019. Depois os executivos responderão às questões formuladas por telefone ou e-mail.

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

Candido Bracher: Bom dia a todos, bem-vindos à nossa teleconferência de resultados do segundo trimestre.

Começamos a apresentação no **slide 2**, mostrando os principais destaques do nosso desempenho no trimestre. O lucro líquido recorrente foi de R\$ 7 bilhões, o que representou um crescimento de 2,3% em relação ao trimestre anterior e resultou num ROE de 23,5%.

Os principais impulsionadores do desempenho foram a aceleração da margem financeira, tanto de clientes quanto com o mercado; e também uma geração mais forte de receita com serviços. E estes efeitos foram parcialmente compensados por dois eventos já esperados. Primeiro, sazonalmente, as maiores despesas não decorrentes de juros e o maior custo de crédito. Esse último é resultado de um contínuo crescimento da originação de crédito para pessoas físicas.



Por fim, a nossa alíquota efetiva de imposto de renda aumentou 0,7 ponto percentual como resultado da menor TJLP no período, que é usada, como vocês sabem, para calcular o benefício fiscal dos juros sobre capital próprio. Nos próximos slides a gente vai ter uma visão mais aprofundada.

Passando agora para o **slide 3**, nós mostramos a criação de valor, que cresceu 9% no segundo trimestre e atingiu R\$ 3,2 bilhões, um valor recorde no banco. Isso é resultado não apenas do desempenho no trimestre, mas também da redução no custo de capital, que nós estimamos estar agora em 13%.

Passando agora para o **slide 4**, nós destacamos a nossa carteira de crédito no Brasil, que cresceu 7,9% nos últimos 12 meses impulsionada pelos crescimentos de 14% na carteira de pessoas físicas e de 19% em micro, pequenas e médias empresas. A originação continua forte em ambas as carteiras, resultando em um mix de crédito mais rico, que vai ser mostrado no próximo slide. Originação forte nesse trimestre também em grandes empresas, como vocês podem ver de 29%.

Já na América Latina, a carteira ficou praticamente estável em relação ao mesmo período do ano passado. Ficou praticamente estável em reais (R\$) porque houve uma apreciação do real frente às demais moedas da região. Descontado esse efeito do câmbio com os demais países da América Latina, a carteira da América Latina teria crescido 7% no ano e a nossa carteira total teria crescido 7,7% no ano.

Agora o **slide 5** tem um fato que eu quero chamar a atenção de vocês, que é aqui a parte de baixo da página, que é um elemento muito importante da nossa dinâmica de resultados. A margem financeira com clientes ela é composta por dois elementos distintos. Um é relacionado ao capital de giro, e esse é afetado pelo volume do capital de giro e pelo nível da Selic. E outro é o elemento central da margem com clientes que está relacionado às nossas operações sensíveis a *spreads*.

Muito bem, essa parte central, a margem sensível a *spreads*, cresceu R\$ 800 milhões no trimestre, principalmente devido à expansão da carteira de crédito e a contínua mudança do mix para produtos com maiores *spreads*. E esse valor é parcialmente compensado por uma menor margem de capital de giro, que sofreu dois efeitos negativos. Primeiro, o menor saldo médio de capital de giro em função do pagamento de dividendos no fim do primeiro trimestre; e segundo a menor taxa de juros. Conseqüentemente, enfim, o que eu pretendo dizer com isso, é que nós estamos observando um crescimento robusto da nossa margem sensível a *spreads*.

No **slide 6** a gente mostra um aumento de 26,4% na margem financeira com o mercado neste trimestre. O desempenho foi resultado, em grande parte, da maior remuneração da estratégia de *over hedge* tem investimentos no exterior e de ganhos na gestão das reservas de seguros e nós consideramos estes dois ganhos como sempre estruturais e parte integral das nossas atividades bancárias.

No **slide 7** nós apresentamos as informações sobre qualidade de crédito. A inadimplência de curto prazo ficou estável no trimestre, enquanto a inadimplência acima de 90 dias recuou 0,1 ponto percentual. Essa queda foi resultado dos créditos



baixados para prejuízo de clientes específicos no segmento de grandes empresas e da contínua melhora no índice de inadimplência de micro, pequenas e médias empresas, que atingiu 2,5%, o nível mais baixo desde a fusão entre Itaú e Unibanco.

Por fim, o nosso índice de cobertura acima de 90 dias está estável, em 208%, e o índice de custo de crédito aumentou 0,1 ponto percentual, como era de se esperar dada a aceleração da mudança no mix de crédito no período.

No **slide 8** nós mostramos que as nossas receitas de serviços e seguros cresceram 5% no trimestre e este desempenho foi impulsionado, principalmente, pelas receitas com administração de recursos e de banco de investimento. Queria mencionar aqui que vocês observassem o crescimento de quase 50% (48,5%) dos recursos captados através da nossa iniciativa de plataforma aberta de investimentos, que atingiu um portfólio de R\$ 155 bilhões. Queria destacar também as nossas receitas de emissão de cartões de crédito e débito, que continuam a crescer de forma consistente.

E, por fim, as receitas de adquirência caíram 12,8% no trimestre, principalmente em função da nova iniciativa comercial da Rede, o D+2. Na próxima página nós vamos examinar com mais detalhes os resultados dessa iniciativa.

Então, aqui no **slide 9**, a gente destaca o aumento da demanda na nossa operação de adquirência após a iniciativa do pagamento em D+2 sem cobrança de taxa de antecipação. Credenciamento de novos clientes aumentou 73% no período e o número de novos clientes que escolhem o Itaú Unibanco como domicílio bancário mais do que dobrou. E, tão importante quanto isso, foi o aumento de 8 pontos no NPS da operação, que é a métrica que avalia a satisfação de clientes, como vocês sabem. Estes indicadores só reforçam a nossa percepção de que foi um movimento acertado da nossa parte.

Passando agora para o **slide 10**, nós vemos que as nossas despesas não decorrentes de juros cresceram 4,3% no trimestre. Este crescimento é amplamente esperado já que as despesas no primeiro trimestre são sazonalmente menores do que nos demais trimestres do ano. Vale destacar que o crescimento apresentado no segundo trimestre em 2019 foi mais moderado do que em 2018, quando as despesas cresceram 5%.

Nós ressaltamos também que neste trimestre ocorreu o fechamento de umas 200 agências, apenas no Brasil, o que adiciona uma pressão ainda maior nas despesas no período. Mas, daqui para frente, a gente espera impactos positivos em nossa eficiência decorrente deste fechamento de agências.

Por fim, no acumulado do um ano, as despesas cresceram 3,7% em relação ao mesmo período de 2018, praticamente em linha com a inflação do período. E ontem nós anunciamos um PDV (Programa de Desligamento Voluntário), que, enfim, visa um universo de 6.900 pessoas e, enfim, no próximo trimestre ou decorrer deste trimestre a gente vai dar mais detalhes sobre o impacto desta iniciativa.

Na **página 11** nós mostramos a geração orgânica de capital do banco no final do trimestre, com um índice de capital nível I de 14,9%, um aumento de 0,3 ponto



percentual nos últimos três meses. Vale ressaltar que nós anunciamos que vamos distribuir R\$ 7,7 bilhões de dividendos complementares agora no dia 23 de agosto.

No **slide 12** eu queria falar um pouco sobre o cenário macroeconômico antes de comentar sobre as expectativas nossas para o restante do ano. E aqui eu queria mostrar que a performance atual da economia até agora esse ano mostra claramente que a projeção original de crescimento para Brasil, de 2,5%, estava muito otimista. Além disso, hoje nós esperamos uma taxa de juros num patamar bem abaixo do nível que nós imaginávamos no início do ano. E, por fim, nós ainda tivemos a apreciação do real frente ao peso chileno e ao peso colombiano. Estes fatores todos provocam alguns efeitos no nosso *guidance*, que eu comento a seguir.

Nós estamos mantendo o nosso *guidance* para o ano em todas as linhas, mas eu queria apresentar o nosso cenário base para cada uma das linhas. O crédito total no Brasil está dentro do intervalo, vai ficar dentro do intervalo de *guidance*, e as mudanças de câmbio na nossa carteira da América Latina colocam o nosso cenário base ao redor do limite inferior do intervalo para a carteira de crédito do consolidado. Depois, uma previsão de uma taxa Selic mais baixa e do fechamento da curva futura de juros impactam negativamente as expectativas para nossa margem de passivos e de capital de giro próprio. Como consequência, a nossa margem com clientes deve terminar o ano também próximo ao limite inferior do *guidance*.

A nossa margem com mercado e o nosso custo de crédito devem permanecer em torno do ponto médio das suas respectivas faixas. Já a linha de serviços com seguros a gente espera concluir o ano entre o ponto médio e o ponto mais baixo do *guidance*. E, por fim, nas despesas não decorrentes de juros, nós vamos terminar o ano próximos ao limite inferior do *guidance*.

Com isto, eu concluo a apresentação, estou aberto para qualquer dúvida que vocês possam ter. Muito obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

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

A nossa primeira pergunta vem de Giovana Rosa, Bank of América.

Giovana Rosa: Bom dia, obrigada pela oportunidade de fazer perguntas. Eu tenho duas perguntas. A primeira é em relação ao PDV. Eu queria saber se vocês conseguem passar um pouco mais de detalhe ou um *range* de quanto vocês esperam de economia para esse ano e para o ano que vem com o PDV.

E, ainda nessa linha de custos, esse trimestre vocês fecharam quase 200 agências, então eu queria entender um pouco como que está a cabeça de vocês em relação a fechamento de agências e geração de negócio, se cada vez mais vocês estão



conseguindo migrar a operação mesmo de PJ para outros tipos de canais, então, esse fechamento acelerado de agências não deve afetar o resultado, ou se vocês acham que até, enfim, indo para frente, a gente deve viver uma redução menor no número de agências?

A minha segunda pergunta é em relação à aquisição. Eu queria saber se vocês podem detalhar um pouquinho mais do impacto do D+2 na margem com clientes, e se vocês puderem fazer um *update* também de como está a estratégia de Rede, se está evoluindo dentro do esperado, e como vocês enxergam a dinâmica de preços indo para frente ia a ser bom. Obrigada.

Candido Bracher: Giovana, obrigado pela pergunta. Com relação ao PDV, quer dizer, o universo, como eu disse, é de 6.900 pessoas. É um PDV destinado a funcionários com mais de 55 anos de idade ou funcionários que gozem de algum tipo de estabilidade.

Nós não conseguimos, neste momento, fazer projeções com relação ao PDV porque, enfim, nós não sabemos como é que vai ser a adesão ao PDV. O último PDV que nós fizemos foi há dez anos e nós não temos nenhuma base estatística que nos permita prever com alguma consistência, com alguma segurança, qual será a adesão. O prazo para a decisão dos funcionários vai ser entre 1º e 31 de agosto, e daí nós saberemos melhor e vamos informando à medida que soubermos.

Com relação ao fechamento de agências, deixa eu deixar uma coisa bem clara. Fechamento de agências é consequência e não causa. Ele ocorre na medida em que nós percebemos que as agências se tornam menos necessárias. O nosso fechamento de agências tem sido orientado basicamente para agências que tenham uma outra agência muito próxima e onde uma das duas é capaz de absorver todo o público das duas agências. E, naturalmente, essa capacidade de absorver o público das duas agências está ligada à nossa digitalização.

Enfim, a digitalização que faz com que as pessoas vão menos às agências e que, então, uma agência possa absorver o público de duas agências. Mas nós não estamos reduzindo a nossa cobertura geográfica, achamos muito importante manter a cobertura geográfica das agências. Nós ainda temos alguns casos de agências que se enquadram nesse caso de terem agências nas redondezas e poderem absorver o público da outra. Então, enfim, ainda deve haver algum fechamento de agência no futuro.

Passando agora para aquisição, o D+2. O nosso valor transacionado cresceu 1% em relação ao primeiro trimestre de 2019, 12,1% em relação ao segundo trimestre de 2018, tem aqueles números que eu já anunciei aqui, enfim, 73% mais. A estratégia de aquisição da Rede, primeiro, a gente está com um foco absolutamente comercial no NPS, quer dizer, não só na Rede, mas no banco como um todo. Aliás, o foco no NPS está mal formulado, o foco é na satisfação de clientes, o NPS é uma forma de medir isso apenas. Nós tomamos muito cuidado para que o NPS não seja utilizado, enfim, de uma maneira errada. Ele é realmente a consequência e o objetivo mesmo nosso é ter uma melhora na satisfação de clientes transversal no banco.



Nós estamos consolidando a estrutura comercial da Rede com um foco muito maior no varejo do que no atacado. A estratégia de D+2 foi dirigida para empresas até R\$ 30 milhões de faturamento/ano e estamos evitando brigar por preços nos grandes tickets porque nós temos visto que este mercado está ficando abaixo de custo, e, enfim, não nos tenta entrar nessa briga, então. Em relação à adquirência, é isso que eu posso dizer.

Giovana Rosa: Está certo, obrigada.

Candido Bracher: Obrigado você.

Operadora: A próxima pergunta vem de Gabriel da Nóbrega, Citi.

Gabriel da Nóbrega: Bom dia, Candido, e obrigado pela oportunidade. Você está falando que o custo de crédito deve vir mais ou menos no meio do *guidance*, mas só que quando a gente olha para o saldo de PDD complementar que vocês têm, ele vem caindo trimestre após trimestre e no último ano ele já caiu cerca de R\$ 2 bilhões. O que eu gostaria de entender é que, levando em conta também algumas reversões que vocês têm conseguido fazer do lado do *corporate*, se não teria espaço para o custo de crédito, na verdade, chegar no topo do *guidance*. E eu faço a outra pergunta depois. Obrigado.

Candido Bracher: Obrigado, Gabriel. Não, eu não vejo... eu estou muito confortável com essa projeção de custo de crédito no meio do *guidance*. Efetivamente, eu tenho falado aqui, enfim, o comportamento da provisão complementar. Você tem dois elementos na provisão complementar. Um é o fato de que nós fazemos as nossas provisões por perda esperada, então, à medida que a carteira cresce, é natural que num primeiro momento as provisões cresçam mais do que a carteira porque você faz a provisão toda na frente e a margem você só vai *accruando* aos poucos; a outra questão da complementar, que é muito importante, é que ela serve para... quer dizer, os casos que estão cobertos pela complementar eles podem ocorrer duas coisas com eles: ou a empresa pode melhorar, e, nesse caso, tem uma reversão que impacta o resultado positivamente; ou a empresa para qual a gente tinha feito a provisão prudencial efetivamente entra em atraso e essa provisão complementar vira provisão mínimo Bacen e, então, se reduz a complementar, como você falou, mas também o caso acaba, quer dizer, o caso está coberto e depois tem o *write-off* e etc.

Então, na medida em que a provisão complementar vai sendo consumida, também vão sendo consumidos estes casos e é por isso que eu não vejo uma perspectiva de impacto maior na nossa PDD.

Gabriel da Nóbrega: Está ótimo, ficou bem claro. E a minha outra dúvida, eu queria falar um pouco sobre o *payout*. Dado que vocês não estão crescendo no ritmo que a gente estava esperando no começo do ano, que a economia também não está tão forte quanto a gente está vendo, ao mesmo passo a gente vê que vocês estão com calma na Tier I aí 13,6%. Você acredita que poderia ter um espaço para vocês manterem o *payout* nos mesmos níveis do do ano passado ou até aumentar ele?



Candido Bracher: Olha, Gabriel, o *payout* é consequência do uso de capital. Então, nós vamos procurar, no início do ano que vem, colocar o nível I de novo em 13,5%, e, evidentemente, 13,5% e vamos olhar as perspectivas de uso de capital durante o ano com o RWA e também eventuais perspectivas de aquisição ou coisa que haja. Mas, em não havendo, enfim, a projeção é de que o *payout* fique mais ou menos nos níveis que tem estado.

Eu espero que, para frente, para o próximo ano, o crescimento da economia nos permitam um maior crescimento de RWA e o *payout*, então, fique um pouco mais moderado. Mas, no curto prazo, não estou vendo grandes alterações.

Gabriel da Nóbrega: Está ótimo, Candido, muito claro e obrigado.

Candido Bracher: Obrigado, Gabriel.

Operadora: A próxima pergunta vem de Iuri Fernandes, JP Morgan.

Iuri Fernandes: Obrigado, Candido, pela oportunidade. Queria fazer um *follow-up* na pergunta da Giovana sobre adquirência. Ficou muito claro na apresentação que a Rede está melhorando o credenciamento, está subindo mais de 70% ano contra ano, mas será que você teria um pouquinho mais de cor no trimestre como isso foi evoluindo em relação ao primeiro trimestre? E eu pergunto isso para a gente tentar ter um pouquinho mais de visão de como que foi a medida do D+2 de vocês. Então, se você puder compartilhar com a gente como é que está evoluindo isso tri a tri seria bacana.

E a segunda pergunta é sobre a Odebrecht. Vocês têm um caso público, e geralmente vocês não comentam muito sobre casos específicos, mas se você puder comentar um pouquinho sobre como andam as negociações, a execução das garantias, só para a gente saber o que a gente deveria esperar nos próximos trimestres. Obrigado.

Candido Bracher: Oi Iuri. Bom, em relação à adquirência, quer dizer, eu não posso dar o número preciso do segundo trimestre ou do primeiro, mas eles estão absolutamente em linha com o que nós havíamos projetado quando alteramos o *guidance* no fim do primeiro trimestre.

Em relação à Odebrecht, perdão, qual era questão?

Iuri Fernandes: Como estão as garantias, assim, em relação às ações da Braskem a gente sabe que tem algumas brigas judiciais, então fica uma discussão assim sobre provisionamento, sobre atrasos. Se você puder explorar um pouquinho todos os fatores relacionados à Odebrecht seria bacana.

Candido Bracher: Bom, aqui eu tenho duas coisas a dizer. Primeiro, tem coisas que estão nos jornais com relação às garantias, enfim, tem lá uma liminar ou, enfim, uma decisão do juiz com relação às garantias das ações da Braskem que não foram



consideradas essenciais, etc. e tal. Sempre pode haver questionamento e esse é o estado hoje.

Mas a gente não comenta casos específicos, apenas a notícia que está no jornal, mas eu não vou comentar um caso específico.

Iuri Fernandes: Tá bom, muito obrigado.

Candido Bracher: Obrigado.

Operadora: Com licença, lembrando que para fazer perguntas, basta digitar asterisco 1. Obrigada.

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

Candido Bracher: Bom, apenas quero agradecer a todos por terem participado do nosso *call*, pelo interesse e pelas perguntas. Muito obrigado e um abraço.

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