



**TELECONFERÊNCIA NACIONAL
ITAÚ UNIBANCO HOLDING S.A.
Resultados do Quarto Trimestre e Ano de 2011
08 de Fevereiro de 2012**

Operadora: Bom dia. Obrigada por aguardarem. Esta é a teleconferência do Itaú Unibanco Holding S.A. em que serão discutidos os resultados do quarto trimestre e ano de 2011.

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 necessitem de assistência durante a teleconferência, teclêm “asterisco zero”. Cabe lembrar que esta teleconferência está sendo gravada e transmitida simultaneamente pelo site de relações com investidores www.itaunibanco.com.br/ri. 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 em São Paulo estão os senhores **Roberto Egydio Setubal**, Presidente Executivo; **Alfredo Egydio Setubal**, Vice-Presidente e Diretor de Relações com Investidores; **Rodolfo Henrique Fisher**, Vice-Presidente Executivo do Itaú BBA; **Sérgio Ribeiro da Costa Werlang**, Vice-Presidente Executivo de Controles de Riscos e Financeiro; **Márcio de Andrade Schettini**, Vice Presidente Executivo de Crédito ao Consumidor, **Caio Ibrahim David**, Chief Financial Officer; **Rogério Calderón**, Diretor de Controladoria Corporativa e Relações com Investidores; e **Marco Antunes**, Diretor de Contabilidade.

Inicialmente o Sr. Roberto apresentará os resultados do quarto trimestre e ano de 2011. Depois os executivos responderão às perguntas formuladas por telefone ou e-mail.

Agora eu passo a palavra ao Sr. Roberto Setubal. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Roberto Setubal (Itaú Unibanco): Bom dia a todos. Nós estamos aqui reunidos para falar do resultado do quarto trimestre, mas também vamos falar da Redecard evidentemente. Eu vou procurar fazer relativamente rápida à apresentação para que possamos ter mais tempo para perguntas, que eu imagino que serão bastante em torno inclusive da operação da Redecard e do ano de 2012, até porque os resultados já foram divulgados e vocês já estão bastante ao par deles.



O lucro no último trimestre de 2011 foi R\$ 3,7 bilhões, o ano fechou em R\$ 14,6 bilhões, o ROE do ano ficou em 22,3%. A carteira de crédito no ano foi para R\$ 397 bilhões, com crescimento de 19,1% no ano e 3,9% no último trimestre de 2011. A margem financeira e a receita de prestação de serviços tiveram crescimentos em 2011. Na parte de margem financeira com clientes cresceu 14,5% em 2011 e isso significou uma redução no último trimestre de 0,7% no *net interest margin*. Neste item temos uma questão importante que eu chamo a atenção de vocês: uma parte expressiva dessa redução se deveu pelo aumento muito grande de caixa do Banco no último trimestre, o que fez com que a gente tivesse em relação à trimestres anteriores uma redução na taxa percentual do *net interest margin*. Foi pelo acúmulo de caixa e não necessariamente com uma redução de *spread* na operação do banco. As receitas de prestação de serviço somadas com as receitas de seguros, totalizaram no último trimestre de 2011 R\$ 5,9 bilhões, com crescimento de 7,4%. No ano, o crescimento foi de 13,3%, totalizando 21,8 bilhões. Eu quero chamar a atenção de vocês já para a questão da parte de seguros, previdência e capitalização. Nós estamos tendo um crescimento importante e vamos continuar dando bastante ênfase para que isso continue crescendo.

O índice de inadimplência acima de 90 dias atingiu ao final de 2011, atingiu 4,9%, um aumento de 0,2 ponto percentual em relação ao trimestre anterior e uma redução em relação a dezembro de 2009 de 0,7 ponto percentual. As despesas de PDD líquida de recuperações atingiram R\$ 3,9 bilhões no quarto trimestre de 2011, um aumento de 6,1% em relação ao trimestre anterior. Em 2011 esse número foi de R\$ 14,4 bilhões, um crescimento de 25,6% sobre 2010. As despesas não decorrentes de juros no quarto trimestre cresceram 1,7% e no ano 9,5%, bem em linha com que nós estávamos planejando no Programa de Eficiência que já foi bastante comentado e mais a frente nós vamos dar, inclusive, o *guidance* de 2012 para despesas. O índice de eficiência caiu em 2011 especialmente quando a gente compara os últimos dois trimestres (o último trimestre de 2010 com o último trimestre de 2011). No acumulado do ano o índice alcançou 47,7%, uma redução de 1,4 ponto percentual em relação a 2010, uma melhoria importante no índice já em relação ao ano de 2010, mas com uma tendência no final do ano ainda melhor. Eu deixei como último destaque, talvez por ter sido nosso maior *achievement*, ou seja, a maior conquista do ano - que foi encerrar totalmente a integração do Itaú e do Unibanco. Foi um esforço enorme da organização, inclusive em dezembro, nós fechamos o centro de processamento de dados do Unibanco, isso significa que todos os sistemas que hoje estão rodando no Banco funcionam em um ambiente único. Não tem para nenhum produto ou para nenhum tipo de serviço dois sistemas rodando em paralelo, um de origem Unibanco e um de origem Itaú, hoje já está tudo tombado em um único sistema, inclusive as operações que já tinham sido contratadas antes da fusão. Isto é uma simplificação operacional muito importante e ter concluído isso do ponto de vista interno é uma melhoria muito grande, pois vai nos possibilitar simplificar muita coisa dentro do Banco, sendo muito importante para o nosso Programa de Eficiência ter efetuado essa reintegração total. Também nos possibilitará daqui para frente alocar esforços, recursos especialmente na área de tecnologia para desenvolvimento do Banco, para desenvolvimento de produtos novos, muito mais focados nos clientes, já que esses últimos três anos praticamente mais de 1/3 das



horas homens da área de tecnologia estavam alocadas para executar a transação de integração. Para nós, essa integração foi realmente uma grande conquista.

Vamos para tela 4, resultados e que mostra os números do nosso PNL. Eu chamo a atenção, eu não vou entrar em muitos números, mas apenas uma diferença importante na formação de resultado que é a redução nas receitas de mercado. A gente sabe que a receita do terceiro trimestre de 2011, foi bastante falado, era uma receita muito acima do padrão histórico, no quarto trimestre de 2011 ela também foi boa, acima um pouco do padrão histórico, mas ainda assim houve uma redução em relação ao trimestre anterior. Esse foi um componente importante também da redução de resultado o que a gente já esperava e sempre sinalizou que isso seria o natural. Noto também uma importante evolução nas receitas de prestação de serviço no último trimestre de 2011 e também na parte de seguros e capitalização que tiveram também boas evoluções. A PDD aumentou mais do que a gostaríamos, mas relativamente em linha com aquilo que esperávamos. Eu diria na faixa superior do que a gente imaginava, por outro lado tivemos uma forte recuperação, acima do que a gente até computava, portanto, no líquido ficou mais ou menos dentro do que a gente estava imaginando. Sem dúvida as despesas andaram muito bem no quarto trimestre de 2011, e já indicando que nós estamos no caminho de chegar aos nossos 41% na forma como a gente calcula, portanto indicando melhorias de eficiências muito grandes no Banco para este ano e para o ano que vem. Com isso concluímos o resultado do último trimestre de 2011 em R\$ 3,746 bilhões como lucro líquido recorrente, e no ano R\$ 14,641 bilhões, praticamente igual ao lucro líquido. Uma evolução no caso do recorrente de 12,4% em 2011.

Na tela 5, podemos ver a evolução das carteiras de empréstimos. Naturalmente a carteira de cartão de crédito teve uma evolução forte no final do ano em função das compras de Natal, evidente que no primeiro trimestre de 2012 ela caia por causa da sazonalidade, como vocês conhecem. No crédito pessoal, de uma forma geral, reduzimos o ritmo e estamos mais prudentes na concessão, portanto, tivemos um ritmo bem abaixo do ritmo que vinha ao longo do ano. Vocês podem observar isso comparando o crescimento do quarto trimestre 2011 de 5,4% com os 47% da evolução ano a ano. A carteira de veículos continua bem seletiva e vamos falar um pouco da qualidade do crédito. Ela está melhorando, a gente está vendo safras mais recentes bem melhores, estamos bastante confiantes na qualidade de crédito da carteira de veículos, para a melhoria dela ao longo do tempo. O crédito imobiliário continua com evoluções fortes, ele vem de uma base muito baixa e vai continuar crescendo com bastante intensidade. Na pessoa jurídica, no segmento de grandes empresas continuamos crescendo em um ritmo bastante sólido e no segmento das pequenas empresas estamos mais seletivos e isso tem reduzido o crescimento especialmente na menor empresa, onde nós estamos observando níveis de inadimplência ainda elevados. Nós acreditamos que ao longo do ano de 2012, na medida em que a economia retome o crescimento, especialmente lembrando que no segundo semestre de 2011 o crescimento da economia foi cerca de 1%. Esse crescimento muito baixo evidentemente afetou um pouco a qualidade do crédito e estamos acreditando que essa retomada do crescimento econômico vai se dar ao longo do ano, mas mais intensamente no segundo semestre de 2012, e vai, sem dúvida, ajudar não só aumentar os volumes, como também a reduzir a



inadimplência. De qualquer forma no ano nós fechamos com um crescimento total de 19,1%, incluindo avais e garantias. E no varejo, só computando o varejo, crescemos 16,1%.

Na página seguinte, temos o *net interest margin* de clientes e o total. Aqui eu volto àquela observação que eu fiz olhando a curva laranja. A gente vê que tem dois números: 11% é o número real que gente observa calculando da forma tradicional; e 11,4% é o número ajustado simplesmente por um excesso de caixa que tem no nosso balanço. Então fazendo esse ajuste a margem cai menos, e quando a gente olha só clientes (e aí evidentemente já tem um pouco da componente da queda de juros), olhando só a margem com clientes este número é mais estável, cai menos do que cai até no cômputo geral.

Na tela 7, os indicadores de qualidade de crédito continuam crescendo no NPL acima de 90 dias. Como a gente já vem há algum tempo observando, ele saiu de 4,7% no 3T11 para 4,9% no 4T11; na parte de pessoa física de 6,3% no 3T11 para 6,6% no 4T11; na pessoa jurídica ficou estabilizado. Quando a gente olha de 15 a 90 dias, eu acho importante olhar o de 15 a 90 porque ele dá uma indicação para o futuro (a formação de PDD no Brasil ela se dá até 180 dias), o que a gente está observando de 15 a 90, dá uma ideia um pouco do que vai acontecer com a PDD para frente mais aproximadamente e é melhor do que o atraso acima de 90 dias - quando chega em 180 dias nós estamos 100% provisionados em relação aos atrasos. O que a gente observa no índice de inadimplência de 15 a 90 dias, de uma forma geral eu diria que é uma estabilidade e uma clara tendência, a meu ver, já na pessoa física de queda, que é muito positivo, e na pessoa jurídica uma certa estabilidade com uma oscilação que melhora em setembro e que piorou um pouco no fim, em dezembro, mas eu diria que é um cenário de certa estabilidade. Quando a gente olha a PDD, a gente vê ali também um ritmo de formação e de saldos de PDD em relação à carteira de crédito relativamente estável, então estamos bastante confortáveis com a qualidade. No quadro de baixo à direita, eu queria chamar a atenção de vocês que a gente pegou o bloco laranja, aí está dividido em dois blocos, a parte que está 100% provisionada, é a parte de baixo e que tem em dezembro R\$ 13.210 milhões é o que já está 100% provisionado. Então sobre isso não há o que provisionar mais. Eu queria que vocês observassem que tem tido sim um crescimento de provisão em relação àquilo que não está ainda 100% provisionado. O que dá para ter uma ideia muito clara, apesar da cobertura de ter caído como um todo porque você está incluindo na cobertura uma porção maior de ativos que estão 100% provisionados, a parte que não está 100% provisionada continua com uma provisão bastante elevada. É importante ter isso em mente e isso fica mais visível no slide seguinte quando a gente observa os índices de cobertura, vocês vejam que quando a gente olha o que não está 100% provisionado e que é um pouco da provisão que está no índice laranja, podemos observar que tem uma estabilidade muito grande, tem crescido com a carteira. Este é um indicador importante para mostrar que o nosso volume de provisões tem acompanhado perfeitamente, não mudamos a política de provisão e continuamos com uma política muito sólida de provisionamento e vamos manter olhando para frente.



Na tela 9, nos destaques patrimoniais não tem grande evolução, observamos um crescimento relativamente baixo no último trimestre de 2011. Nós não estamos competindo por ativo, então o crescimento de título foi pequeno, inclusive não tivemos grande interesse em construir grandes posições em títulos nesse fechamento de ano. Na parte de patrimônio líquido continuamos com uma evolução importante na base de capital do Banco, estamos bastante confortáveis com a posição de capital do Banco - olhando todos os cronogramas de Basileia III. Continuamos muito confortáveis de que temos uma base de capital suficiente para nos adaptarmos ao Basileia III, e no mesmo tempo continuar financiando o crescimento do banco sem nenhum constrangimento.

No slide, 10, recursos próprios, captados e administrados nós tivemos um belo último trimestre no ano de 2011 especialmente na parte de recursos captados de clientes, tivemos uma evolução de 8,7% na parte de correntistas, atingindo R\$ 367 bilhões em 2011, é um número grande de crescimento e isso fez com que a liquidez do Banco aumentasse, como eu já comentei anteriormente. De qualquer forma estamos atendendo os clientes e captando depósitos, o que reforça muito o nosso *franchise*. No total de recursos próprios, captados e administrados atingimos R\$ 1,145 trilhão de recursos que os clientes nos confiam para administrar ou sobre depósito.

A liquidez do banco está alta, melhorou, como a gente pode até observar na página 11, como eu já comentei, o crescimento de depósitos. Então a gente têm evoluções bastante favoráveis e fortes. Nós hoje atendemos todos os índices de liquidez de Basileia III com grande folga. Já estamos observando esses números, esses indicadores, sabemos que eles só serão implementados bem mais para frente, mas já estamos trabalhando olhando esses indicadores de liquidez que Basileia III impõe e que nós já estamos com folga atendendo a ele no nosso balanço consolidado.

Na tela 12, receita de prestação de serviço. Eu já falei, tivemos uma boa evolução, naturalmente o último trimestre de 2011 tem um reforço importante do cartão de crédito pela sazonalidade que cresceu 11,4% em relação ao trimestre anterior. O crescimento tem nos dado bastante ênfase de que vamos continuar procurando crescer bastante essas receitas. Eu queria chamar a atenção de vocês de novo para a questão das operações de seguros, previdência e capitalização, cujo resultado colocamos neste slide. Quando falamos de resultados na parte de seguros, previdência e capitalização, nós estamos falando de prêmios ganhos, menos sinistros, menos despesas comerciais. A evolução aqui é bastante expressiva, 29,3%, a gente continuará crescendo em ritmos fortes para os próximos anos, nós estamos com esse programa. Enfim, isso passa a ser e também fazer parte das nossas estratégias de crescimento, de resultados do banco.

No slide 13, na parte de despesa eu acho que todo mundo está acompanhando bem, anunciamos o Programa de Eficiência que é uma combinação de receitas e despesas, queremos melhorar essa relação de receitas e despesas. Estamos fazendo uma lição de casa muito forte, muito comprometida, a organização toda está comprometida, como eu já falei com vocês anteriormente, na questão de despesa. A evolução do último trimestre de 2011, mostra-se claramente o comprometimento



interno da organização toda com isso, temos metas bastante fortes já para 2012 e nós vamos falar disso quando eu chegar nos *guidances*. Em baixo tem um gráfico também bastante interessante, mostrando que desde a época da fusão (4T08) e aqui nós estamos tomando as despesas do Itaú e do Unibanco, a gente tem uma evolução praticamente em linha com a inflação, o que já é uma coisa boa. Lembrando que neste período o Banco deve ter crescido em volumes pelo menos uns 40% a 50% da carteira de crédito, em volumes e tudo o mais. Então o Banco está crescendo em um ritmo muito maior do que as despesas. Para os próximos dois anos, como já anunciamos, isso vai continuar sendo a tônica do nosso trabalho.

Na tela seguinte, vocês podem observar um pouco o que nós estamos projetando para frente, aquele compromisso que assumimos de ao final do ano que vem, chegarmos a 41%. Lembrando que isso é uma meta para o final do ano de 2013, não é para a média do ano, evidentemente que nós estamos trabalhando muito forte para chegar até melhor do que a meta do final do ano. Continuamos confiantes de que em um cenário macroeconômico razoável (que é o que nós estamos vendo hoje para frente) sem grandes crescimentos, mas também sem crise, a gente vai chegar aos 41% de índice de eficiência com todos os projetos internos e coisas que estão em andamento no programas de ganhos de eficiência.

No slide 15, destaques dos segmentos pro forma, eu diria que não tem nenhuma grande novidade, todos os segmentos do Banco continuam com resultados positivos. Mesmo alguns segmentos como financiamentos de automóveis ou pequenas empresas, onde a gente teve um ano mais difícil, com PDDs mais elevados que tínhamos imaginado, ainda assim, essas áreas continuaram apresentando resultados positivos e com lucratividade, não a ideal, mas algum nível de lucratividade.

Na tela 16, temos a comparação da segmentação do resultado do Banco nas suas várias áreas de negócios. O que a gente está observando aqui é uma redução nas atividades de mercado, já falamos disso, da corporação e uma ampliação dos resultados no Itaú BBA e da área de seguros também um pouco e no banco comercial relativamente estável. Na parte de crédito ao consumidor, pela sazonalidade mais forte no último ano, no último trimestre, tivemos um aumento de resultado. Eu acho que a qualidade do resultado do banco tem sido melhor, reduzirmos as nossas dependências de mercado de uma forma geral é positivo.

Na tela 17, temos uma demonstração do nosso índice de Basileia, continuamos com capital muito sólido. Eu já queria também adiantar para vocês que o impacto da operação Redecard no nosso nível de capital é bastante pequeno. Quando a gente olha isso no cronograma de Basileia III o pico do impacto deve acontecer próximo de 2016, em torno disso, e neste momento ele é bastante pequeno.

Na página 18, mostramos a evolução da capitalização de mercado. Tem a sazonalidade toda do Banco, temos assistido com grande satisfação uma reação do preço da ação, trabalhamos para isso e acho que a ação tem reagido bem, especialmente na medida em que estamos entregando os resultados, especialmente, na questão das despesas.

Na página 19, a rede de atendimento do Banco. Continuamos expandindo a rede, temos expandido regularmente em um nível de 100 a 150 agências, continuamos fazendo isso. O nosso foco continua sendo praças com mais de 50 mil habitantes, este é o principal foco do Banco e continuamos abrindo agências e PABs nesses locais. Eu chamo a atenção de vocês porque abrimos no último trimestre de 2011, 82 agências e 8 PABs nesse tipo de localidade. São agências médias e grandes que são o nosso foco, isso evidentemente está nas nossas despesas do último trimestre. Quando a gente fala em eficiência e tudo mais, isso sem dúvida não deve prejudicar a continuidade do crescimento do banco. Procuramos cortar e reduzir despesas desnecessárias e não as despesas que possam de alguma forma prejudicar a evolução do nosso resultado futuro. Essa tela é importante em função de mostrar que continuamos expandindo o Banco e, no ano de 2012, nós vamos continuar abrindo em torno de 150 agências ao longo do ano.

Em relação aos nossos *guidances* do ano de 2011, a gente tinha anunciado um crescimento de carteira entre 16% e 20%, ficamos em 19,1%, portanto entendemos que cumprimos bastante bem a meta. Inadimplência a gente tinha sinalizado uma certa alta, ela ocorreu, subiu 0,7 ponto percentual no índice atrás de 90 dias, eu diria que está mais ou menos dentro do que a gente tinha sinalizado. Receita de serviços, ficamos devendo e estamos mostrando bastante ênfase nisso. A parte de despesas foi melhor até do que a tínhamos sinalizado, em um certo momento nós inclusive revisamos isso para entre 8% e 10%, contudo, ficamos em 9,5%. Em relação ao *guidance* original de 2011 a gente tinha planejado entre 10% e 13%, portanto ficamos abaixo. Tivemos uma melhoria dos indicadores de eficiência de 1,4 ponto percentual, quando a gente tinha sinalizado 2,5 pontos percentuais. Por outro lado eu chamo a atenção de vocês que quando comparamos os dois últimos trimestres ficamos em 4,6 pontos percentuais. Aqui tem uma combinação de fatores que levam a isso, atrasamos algumas coisas em termos do Programa de Eficiência que foram sendo implementadas ao longo do ano, a gente atrasou um pouco, o que prejudicou um pouco a média do ano. A gente teve uma redução de crescimento em alguns segmentos de carteira de crédito maiores, o que prejudicou um pouco a evolução das receitas e que acabou afetando um pouco o índice de eficiência.

Para 2012, no slide 21, estamos prevendo um crescimento na carteira de crédito entre 14% e 17% porque nós estamos prevendo que o mercado vai crescer neste ritmo, nós estamos prevendo que vamos manter o nosso *market share* especialmente em relação aos bancos privados. Eu digo isso porque têm alguns programas do governo que afetam um pouco o crescimento total do crédito e que isso acaba, vamos dizer assim, distorcendo um pouco o *market share* total, então é nosso objetivo e por isso que nós estaremos excluindo esses programas. Nosso objetivo é manter o *market share* ao longo de 2012 e a nossa expectativa de crescimento da carteira de crédito é que o mercado cresça como um todo entre 14% e 17%. Na questão de inadimplência do ano, a gente imagina que ela vai subir um pouco no começo do ano, mas no final do ano ela deve estar nos níveis de hoje. É isso o que a gente está sinalizando aqui e é isso o que esperamos ao longo deste ano. A evolução de receitas de prestação de serviços e seguros aqui nós estamos sinalizando entre 10% e 12%. A evolução das despesas não decorrentes de juros,



que é uma componente importante, um numerador importante do índice de eficiência é que cresça entre 4% e 8%, portanto muito próximo do índice de inflação como a gente tem feito. É um esforço grande, mas achamos que entregaremos isso, sim, e é isso que a gente tem programado para o ano. Em relação ao índice de eficiência a gente acredita, e é o nosso *guidance*, uma melhoria entre 2 e 3 pontos percentuais do índice do ano (no ano cheio).

Antes de terminar eu queria rapidamente também trocar algumas ideias com vocês sobre a Redecard, na tela seguinte. Nós anunciamos a aquisição da Redecard, dos minoritários da Redecard, fazendo uma oferta pública ao preço de R\$ 35 por ação. Primeiro deixe-me falar um pouco do racional para nós, eu acho que para nós crescentemente vemos conflitos de interesse entre o Banco e a Redecard em termos de desenvolvimento de produtos, relacionamento com os *merchants*, com os clientes da Redecard, e a gente olha também a evolução da tecnologia, Internet, *mobile phone*. Considerando tudo isso, entendemos que o ideal aqui é ter mais flexibilidade para podermos trabalhar sem conflitos de ter acionistas diferentes das duas companhias, esta, eu diria assim, é a motivação maior disso. O preço que estamos ofertando é um preço bastante justo e nós vamos falar um pouco disso mais a frente. Em termos de o que isso vai afetar o resultado do Banco eu diria assim: é bastante próximo de zero nos próximos dois anos. Tem uma questão que vai depender bastante dentro da faixa que a gente está analisando de amortização de ágio nos próximos anos é muito próximo de zero, se for muito pouco ágil que a gente amortize, poucos intangíveis, pode ficar levemente comprável, vamos dizer assim, muito levemente, tem outras variáveis nos nossos *guidances* que são muito mais relevantes para esse fim do que a operação da Redecard. A gente evidentemente imagina algum grau de sinergia em custos também que compõem um pouco desse resultado, não há muita sinergia para ser feita, até porque já há uma certa integração hoje entre Redecard e Banco na medida que, por exemplo, o CPD da Redecard é o CPD do próprio Banco hoje, então a gente já faz uma série de serviços para a Redecard e, de novo, isso sempre é uma preocupação de manter tudo isso sendo feito em condições *justas* com instituições de bancos diferentes, com acionistas diferentes. O que a gente está buscando aqui é mais flexibilidade e eu acho que a gente como um todo, em tendo mais flexibilidade, a gente pode ter uma atuação mais interessante em relação às potencialidades que estão dentro da Redecard. Existem todos os procedimentos legais, estamos prevendo a saída da Redecard do Novo Mercado, estamos ofertando R\$ 35 por ação. Eu queria deixar bem claro que R\$ 35 “ex dividendo” de R\$ 1,10 que será pago provavelmente no final de abril ou começo de maio, como todo ano tem sido e, portanto, na verdade o preço da Redecard em relação ao que ela está negociando hoje tem esse R\$ 1,10 que quando nós estamos falando na oferta de R\$ 35, ela não inclui esse dividendo de R\$ 1,10. Eu queria terminar a apresentação com um gráfico mostrando a evolução do preço da ação da Redecard. Estamos pagando um preço justo, que é o preço que eu acho que a gente tem que pagar, estamos muito compenetrados pelos conflitos inerentes que existem na posição nossa de controlador, que esta transação seja feita nas bases mais certas possíveis, justas e corretas. Quando olhamos o preço que oferecemos, computando o fato de que tem esse dividendo, computando também os *guidances* que estão no mercado, a média dos indicadores dos analistas para os preços de ação é abaixo de R\$ 35, sendo que a média dos indicadores é



para daqui a doze meses, nós estaríamos portanto, fazendo essa oferta de R\$ 35 hoje, acima do preço médio daqui a doze meses e também incluindo esse dividendo. Portanto tem um prêmio, sim, importante e até a própria evolução dos preços das ações da Redecard indicam isso. Podem observar inclusive nesse gráfico que um ano atrás a ação estava R\$ 17, então estamos bastante confortáveis que é um preço justo, para o Banco, é adequado, e para os acionistas da Redecard também foi um ganho bastante significativo.

Eu queria abrir para perguntas. O Alfredo está aqui, o Schettini, Presidente do Conselho da Redecard, está aqui. Enfim, o pessoal do RH, o pessoal da contabilidade, Calderón, abertos para perguntas.

Sessão de Perguntas e Respostas

Sr. Fabio Zagatti (Barclays Capital): Bom dia a todos, Roberto, Alfredo, Schettini, Rogério, Caio e Marcelo,. A minha primeira pergunta em relação ao *guidance*, eu imagino que vocês estejam um pouco mais construtivos do que os seus pares com o *top line*. Essa é a minha leitura, fazendo uma conta de trás para frente com os números do *guidance* e com o ganho de eficiência que vocês esperam conseguir este ano. Será que vocês poderiam comentar um pouco mais sobre suas expectativas para a evolução das margens este ano? E do lado das despesas qual é o risco que vocês vêm em entregar o piso do *range* ao invés do topo do *range*? E depois eu teria uma segunda pergunta. Obrigado.

Sr. Roberto Setubal (Itaú Unibanco): Eu não vou entrar aqui em grandes detalhes da margem, mas tem uma queda, sim, em relação a este ano, cresce um pouco menos do que os empréstimos. A gente sabe que tem queda de taxa de juros, isso está tudo dentro das contas, enfim, estamos olhando este número e sabemos que o mercado tem indicadores bastante diferentes em relação a isso. De qualquer forma, a gente está confiante nos *guidances* que nós estamos dando aqui. Em relação à despesa eu acho que existe, sim, uma chance de a gente chegar a 4% e eu acho que a chance de não entregar os 8% é baixa, eu posso dizer isso para você. A menos que tenha alguma surpresa muito grande a gente passaria dos 8%, mas eu diria que a chance é baixa.

Sr. Fabio Zagatti (Barclays Capital): Entendido, Roberto. Obrigado. A segunda pergunta seria em relação à Redecard. Eu entendo que esta seja uma pergunta um pouco delicada, mas o que vocês poderiam comentar sobre aproveitamento de crédito fiscal resultante de ágio?

Sr. Roberto Setubal (Itaú Unibanco): Sem dúvida é uma pergunta delicada até porque a gente não tem uma visão claríssima sobre este tema. Eu posso dizer que nós seremos bastante conservadores nisso, vocês sabem que o ágio no Brasil tem uma parte que é intangível, uma parte que é *goodwill* intangível, tem suas regras e ele pode ser amortizado no tempo. Não estamos computando nisso uma grande



amortização desse ágio, eu posso dizer isso para vocês porque entendemos que tem que ser bastante cuidadosa esta avaliação e muito conservadoramente dentro das regras que tem de receita federal, de legislação e tudo o mais.

Sr. Fabio Zagatti (Barclays Capital): Ok, muito obrigado Roberto.

Sr. Paulo Ribeiro (HSBC): Bom dia pessoal. A minha pergunta é sobre Redecard. Roberto, você poderia falar porque ontem anunciar essa aquisição de Redecard. Como você falou, um ano atrás essa ação estava bem mais barata e enfim, depois eu tenho uma segunda pergunta.

Sr. Roberto Setubal (Itaú Unibanco): Eu começaria dizendo que a gente não deve perder de foco que um ano atrás havia uma incerteza bastante grande em relação à evolução da Redecard – as regras de mercado mudaram, a Redecard que tinha exclusividade no Brasil para fazer a operação de *acquirer* de Mastercard ela deixou de ter exclusividade, da mesma forma, a Redecard pôde fazer de Visa. Enfim, havia uma incerteza grande de como é que as margens iriam evoluir, como é que os volumes iriam evoluir. Eu acho que naquele momento tinha um prêmio de risco muito grande. Havia também, vamos dizer assim, os *target prices*, os prêmios em relação àquela posição daquele momento eram maiores. Outra observação também que eu não gostaria deixar de fazer é que a gente quer fazer uma transação certa, até porque a gente está em uma situação aqui de ser o comprador através do banco e ao mesmo tempo o controlador da empresa que estaria se sujeitando a proposta. A gente teve uma preocupação de ser absolutamente *fair* nessa transação como um todo.

Sr. Paulo Ribeiro (HSBC): A segunda pergunta, na verdade são duas rapidinhas. A questão de preço, você fez alguma *due diligence*, você fez alguma avaliação? Por que você comentou bastante que o preço do mercado é esse, a média é essa, mas eu gostaria de saber da avaliação que vocês fizeram? E também rapidinho a Redecard, eu sou um dos analistas que acredita que tem valor ali naquela transação que não está reconhecida nesse preço que você está pagando. Obrigado.

Sr. Roberto Setubal (Itaú Unibanco): A gente não envolveu ninguém da Redecard na transação. A Redecard não sabia do nosso interesse, todos os estudos foram feitos com informações que estão disponíveis para o mercado, a gente não levou em consideração nada adicional do que está disponibilizado para o mercado, portanto não tem nenhum tipo de outra informação.

Sr. Paulo Ribeiro (HSBC): Tá bom, obrigado.

Sr. Marcelo Telles (Credit Suisse): Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade.. Eu tenho duas perguntas, eu queria voltar à primeira pergunta em relação à margem financeira. Realmente um dos competidores de vocês eu acho que tinha sinalizado um crescimento de crédito até mais forte e com crescimento de margem financeira até bem menor (10% a 14% comparado a 18% e 22% de crescimento de crédito).

Dado que vocês estão com um crescimento de crédito menor e acho que até muito mais razoável (14% a 17%), você acha que a tendência de crescimento na margem financeira em termos absolutos é de ela ser menor do que o crescimento da carteira de crédito, igual ou maior? Pelo menos uma indicação nesse sentido, eu agradeceria muito. E outra pergunta em relação ao *tender offer* pela Redecard, eu queria entender um pouco a questão do impacto na Basileia. Como você bem mencionou, Roberto, o impacto vai ser muito pequeno, esta eu acho que é uma notícia bastante positiva. Mas eu queria entender qual é a razão, quer dizer, isso é função do goodwill estimado ser muito pequeno e você não ter impacto? Ou é em função de você realmente não ter que deduzir o *goodwill* do teu capital básico? E também entender se esse impacto pequeno é em Basileia II ou Basileia III? Se puder elaborar sobre isso, eu agradeço. Muito obrigado.

Sr. Roberto Setubal (Itaú Unibanco): Em relação à margem ela vai crescer um pouco menos do que o crédito, esta é a nossa expectativa, talvez não tão menos assim como em alguns casos foi anunciado. Em relação à questão do capital alocado para a Redecard, nós ainda estamos no regime de Basileia II, e nesse regime ela é sem dúvida mais baixo do que seria se nós já estivéssemos vivendo em Basileia III total. Há um cronograma previsto de Basileia III e de como que isso, vamos dizer assim, *phase in*, como é que isso vai entrando e sendo computada. É um cronograma que não é da noite para o dia, ele tem um ajuste ao longo do tempo. Tem também um programa do Banco Central do Brasil em que ele põe esse cronograma em um ritmo até mais rápido do que Basileia III, e o que nós usamos nas nossas análises foi o cronograma do Banco Central.

Sr. Marcelo Telles (Credit Suisse): Perfeito. Muito obrigado.

Sr. Henrique Caldeira (Banco Barclays): Bom dia a todos, obrigado pela pergunta. A minha pergunta é em relação à Redecard, que é uma empresa que já tem uma longa existência e fruto disso foi um relacionamento que ela tem com quase todos os outros bancos concorrentes. Eu queria saber se existe algum tipo de preocupação em como manter essas parcerias e os volumes existentes na Redecard, considerando este modelo mais verticalizado e menos independente daqui para frente? Obrigado.

Sr. Roberto Setubal (Itaú Unibanco): Veja, se a gente fizer um pequeno histórico, da Redecard, ela era uma empresa que operava fundamentalmente a bandeira Mastercard, então ela precisava de bancos que emitissem cartões Mastercard. Hoje, no mercado, como ela faz *acquiring* de qualquer cartão Visa, Mastercard, e a tendência disso é se ampliar para outros cartões, inclusive até por uma orientação do Banco Central que quer que o mercado seja mais e mais aberto, então ela não tem mais de tendência de emissores de uma única bandeira, e isso é muito importante ter em vista. Hoje o negócio de *acquiring* ficou completamente independente do negócio de emissões, portanto, este é um ponto importante. O segundo ponto importante para o entendimento disso tudo é que, sim, a Redecard tem também parcerias com bancos, para que bancos dêem preferência ao uso de Redecard versus o uso de operações de concorrentes. A gente acredita que a gente



será capaz de manter as parcerias que a gente tem hoje. A gente olhou isso, analisamos, pensamos e avaliamos que seria, sim, possível. De certa forma, vamos dizer assim, o fato de a Redecard já ser controlada pelo banco hoje na verdade não muda muito em relação a isso. Já havia o controle e, portanto, era uma administração Itaú, eu não acho que isso do ponto de vista das relações comerciais da Redecard vai mudar alguma coisa.

Sr. Henrique Caldeira (Banco Barclays): Tá certo, Roberto. E a minha segunda pergunta, como você colocou, não tem uma mudança de administração, a Redecard já estava sob o controle do Itaú. Então a minha pergunta realmente é o que muda e como você insere essa nova Redecard ou o novo departamento de *acquirer* em um ambiente competitivo? E o que muda na capacidade de gerar novos negócios, negócios incrementais que justifiquem esse *deal*?

Sr. Roberto Setubal (Itaú Unibanco): Como eu falei primeiro, nos dá mais flexibilidade, até de eu fazer ofertas comerciais para os lojistas mais "empacotados", digamos assim. Isso é uma flexibilidade adicional que hoje eu não posso ter porque têm acionistas diferentes as duas operações. Em termos de sinergias operacionais, como eu comentei, existe alguma coisa, não é o *driver* da transação, mas tem alguma relevância? Tem, soma alguma coisa, mas não é o *driver*. O *driver* da transação para o banco é flexibilidade.

Sr. Henrique Caldeira (Banco Barclays): Tá legal. Obrigado.

Sr. Eduardo Nishio (Flow Corretora): Bom dia, obrigado pela oportunidade. Eu vou fazer então uma pergunta só, vocês já falaram sobre as margens, o crescimento, o crédito, eu queria saber um pouco da PDD, como é que vocês estão vendo as provisões ao longo de 2012? Muito obrigado.

Sr. Roberto Setubal (Itaú Unibanco): Nós estamos em um cenário mais básico, a gente não imagina nada muito diferente daquilo que eu comentei em relação ao índice de inadimplência, é bem dentro daquilo que a gente está imaginando, vai ter um crescimento de carteira, é evidente que isso deve ser considerado, mas eu não vou comentar muito mais do que isso, não.

Sr. Eduardo Nishio (Flow Corretora): Ok, obrigado.

Sr. Jorg Friedemann (Bank of America): Oi, bom dia. Obrigado pela oportunidade. Eu vou então me reter aqui a uma pergunta só em relação à Redecard. No meu entendimento, analisando um pouco da legislação da CVM, se vocês não conseguirem angariar dois terços de participação do *free float* ao preço ofertado, o Itaú não conseguiria fechar o capital da Redecard e poderia comprar apenas um terço desse *free float*. Eu gostaria de entender se o meu entendimento está correto e qual que seria a atitude do Banco se caso houvesse a adesão de menos de dois terços? Se caso houver a adesão um pouco superior a dois terços, se já é imediato



a gente pensar em fechamento de capital, mesmo que vocês não consigam 100% de adesão? Obrigado.

Sr. Roberto Setubal (Itaú Unibanco): Eu não conheço com todos os detalhes a legislação, mas me parece que a suas interpretações estão em linha com o que eu me lembro. Primeiro, nós acreditamos que vamos conseguir ter sucesso e grande adesão na transação, o que nos permitirá fechar o capital da companhia, estamos bastante confiantes nisso. As outras condições, eu diria assim, vamos aguardar o edital, tem aí uma série de aspectos que tem que ser analisados e que a gente vai deixar mais claro no edital que a gente fizer.

Sr. Jorg Friedemann (Bank of America): Obrigado. Se eu puder fazer só um breve *follow-up* com relação a esse ponto? Só para entender, caso vocês tenham adesão de dois terços, eventualmente 10% ou 20% dos clientes ou dos investidores não aderiram a tempo, eles teriam a possibilidade de após feito o *tender offer* de participarem do preço de R\$ 35? Obrigado.

Sr. Roberto Setubal (Itaú Unibanco): De novo, isso vai estar no edital, eu não quero entrar em detalhes legais da operação, mas ela vai estar no edital. Eu acho que isto está previsto em lei, se eu não me engano, mas eu não quero aqui entrar neste detalhe.

Sr. Jorg Friedemann (Bank of America): Obrigado, Roberto.

Sr. Marcelo Henriques (BTG Pactual): Bom dia a todos. Eu vou fazer duas perguntas, mas é rápido. A primeira se vocês veem que a margem ajustada pelo risco se mantém *flex* durante o ano? Ou se vocês têm a expectativa de queda?

Sr. Roberto Setubal (Itaú Unibanco): Olha, não estamos dando esse *guidance*, não. Os *guidances* que nós estamos dando são esses que estão aqui.

Sr. Marcelo Henriques (BTG Pactual): Ok. E a segunda pergunta, caso vocês sejam bem sucedidos no *tender offer*, se vocês têm a intenção de incorporar a Redecard? Ou seja, entre acabar com o *legal entry*, com o CNPJ? Ou manter o *business* como uma subsidiária, vamos dizer assim, integral?

Sr. Roberto Setubal (Itaú Unibanco): Olha, tudo isso a gente vai discutir mais para frente, mas a nossa intenção é manter a Redecard funcionando independentete.

Sr. Marcelo Henriques (BTG Pactual): Ok, obrigado.

Sr. Thomas Strakos (JP Morgan): Oi, bom dia. Voltando um pouco nos resultados, o que a gente pode considerar como um nível normalizado das receitas de tesouraria para o quarto trimestre?



Sr. Roberto Setubal (Itaú Unibanco): Vamos dizer assim, a gente tem falado que em condições normais de funcionamento, é algo em torno de R\$ 800 milhões.

Sr. Thomas Strakos (JP Morgan): É o que a gente pode continuar esperando então para os próximos trimestres?

Sr. Roberto Setubal (Itaú Unibanco): Sim, mas veja, a tesouraria sempre tem receitas que é difícil você prever, mas é isso que a gente sinaliza como o esperado conservadoramente.

Sr. Thomas Strakos (JP Morgan): Tá certo, obrigado.

Sr. Alcir Freitas (UBS): Bom dia Roberto, bom dia a todos. A minha pergunta é com relação ao *guidance* de inadimplência. Vocês estão prevendo uma estabilidade para o ano, se vocês pudessem elaborar um pouco o que está por trás deste racional? Fazendo uma retrospectiva de 2011, a gente lembra que um grande componente da piora da inadimplência foi o problema que vocês tiveram com pequenas e médias empresas, vocês alegaram na época que era um problema estratégico e que foi corrigido. Então eu imagino que ao longo do ano de 2012 esses problemas originados nesse segmento em 2011, esses créditos estariam sendo eliminados, e por conta disso a inadimplência na ponta e no final de 2012 teria margem para melhorar em relação ao que fechou 2011? Além disso, imaginando um cenário de aceleração do crescimento no segundo semestre, a expectativa de inadimplência eventualmente poderia melhorar. A meu ver me parece relativamente conservador esse *guidance*, eu queria saber de vocês até que ponto vocês estão sendo precavidos ao dar este *guidance* de estabilidade para o ano de 2012?

Sr. Roberto Setubal (Itaú Unibanco): Veja, eu diria assim: o seu raciocínio está absolutamente correto, a gente imagina que isso ainda tenha uma subida e a gente imagina também que, em função das medidas tomadas anteriormente, em função da reativação da economia, a tendência é de queda do índice em relação a algum nível do primeiro semestre para o final do ano. A gente acredita muito nisso e é dentro dessa ótica que nós estamos vendo o futuro. Este é o meu comentário, eu não tenho nada mais para comentar em relação à questão da PDD e do atraso.

Sr. Alcir Freitas (UBS): Tá ótimo, muito obrigado.

Sr. Gustavo Schroden (Espírito Santo Investment Bank): Bom dia a todos, obrigado pela oportunidade. A minha pergunta vai ainda na questão de Redecard, mas mais para o lado estratégico. Eu queria entender se a gente pode entender que o Itaú vê mais valor no negócio de aquisição dentro de um *bank business product* do que uma operação independente no mercado? Obrigado.

Sr. Roberto Setubal (Itaú Unibanco): Eu diria que sim, a gente vê mais valor dentro, porque senão a gente não estaria fazendo a operação evidentemente e



muito, como eu falei, pela flexibilidade que me dá. A gente acredita que essa flexibilidade pode ser um diferencial de agilidade para operar junto.

Sr. Gustavo Schroden (Espírito Santo Investment Bank): Tá ótimo, obrigado.

Sr. Henrique Navarro (Santander): Bom dia a todos. Só voltando um pouco na questão do ágio, esse ágio potencial é gigantesco nessa operação e vocês já disseram que neste momento isso não está sendo considerado, tem algumas questões regulatórias, a minha questão é se o Itaú já fez alguma consulta aos órgãos reguladores da probabilidade e viabilidade de amortização desse ágio, junto ao departamento legal de vocês também? O que vocês acham que é viável considerar nesse valor?

Sr. Roberto Setubal (Itaú Unibanco): Não fizemos nenhuma consulta e temos uma ideia de *range* (eu não vou revelar aqui), mas eu diria que é uma parcela longe de ser a totalidade do ágio. A gente vê como inviável amortizar todo o ágio fiscalmente.

Sr. Henrique Navarro (Santander): Ok, obrigado.

Sr. Domingos Falavina (UBS): Bom dia a todos, obrigado pela oportunidade. A minha dúvida está em linha com o pacote de produtos que vocês comentaram que faria bastante sentido, hoje claramente você tem um problema, vocês estão um pouco mais engessados em oferecer um incentivo na conta do *merchant* para um determinado, seja um desconto de POS e por aí em diante, por conta das sazonalidades não serem as mesmas. Queria saber se pensar na Redecard como um valor estratégico para o Itaú, como um canal de distribuição para conquistas de novos clientes, mais similar até o que o Santander está tentando fazer via desconto de POS, enfim, interpretado como um canal de distribuição para vocês ganharem mais número de contas é um racional que procede ou é um racional errôneo?

Sr. Roberto Setubal (Itaú Unibanco): Olha, a gente não tem ainda um "vamos fazer isso ou vamos fazer aquilo", não tem um projeto exatamente do que a gente pode vir a oferecer em termos de produtos e até porque, como eu mencionei, ninguém da Redecard foi envolvido nessa discussão toda. Olhando aqui do lado do Banco a gente vê essa possibilidade e a gente acredita que a gente é capaz de executar e ganhar valor na combinação da oferta, mas não tem nenhum estudo, portanto não vai acontecer nada imediatamente. Como eu falei, nem discutimos com o pessoal da Redecard e, evidentemente, qualquer oferta, uma vez decidida, tem que ser construída em termos de solução tecnológica e tudo mais, então isso certamente demora algum tempo.

Sr. Domingos Falavina (UBS): Entendi. Mas essa flexibilidade ao que você faz referência é em termos de ter os mesmos centros de custo, você conseguir alocar um subsídio na operação de *acquirer* ou na operação de banco e o *bottom line* ser o mesmo em termos de minoritário?



Sr. Roberto Setubal (Itaú Unibanco): Eu não quero dizer que isso vai acontecer e nem que não vai acontecer, a gente ainda está tateando, essa é uma história que a gente vai ter que sentar, discutir e analisar, ver as melhores alternativas e ver o que é possível.

Sr. Domingos Falavina (UBS): Tá certo. Obrigado.

Sr. Diogo Neres (Santander): Bom dia. A minha pergunta é voltada para o segmento de veículos. Dado que a Fenabreve estima uma venda nesse ano de 2012 de 5%, qual é a estimativa do banco enquanto o crescimento no financiamento?

Sr. Roberto Setubal (Itaú Unibanco): Você diz o mercado?

Sr. Diogo Neres (Santander): Isso, mercado e banco.

Sr. Roberto Setubal (Itaú Unibanco): A gente não está abrindo *guidance* por segmento e nem por carteira, a gente só está dando o *guidance* geral. Eu não tenho o número aqui, mas provavelmente o crédito de veículos na nossa visão deve crescer um pouco menos do que a média.

Sr. Diogo Neres (Santander): Ok, obrigado.

Sr. Roberto Setubal (Itaú Unibanco): Obrigado pela presença. Espero ter conseguido esclarecer as dúvidas e as questões sobre a operação do Banco. E dizer para vocês que continuamos bastante confiantes nos *guidances* e naquilo que a gente está olhando para frente, também acreditamos que a médio prazo a operação da Redecard pode ser um diferencial para a gente. Um abraço a todos e muito obrigado.

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