



Itaú Unibanco Holding S.A.
Teleconferência Nacional
Resultados do Segundo Trimestre de 2014
6 de agosto de 2014 - 9h30 (horário de Brasília)

Operadora: Bom dia senhoras e senhores. Sejam bem vindos à teleconferência do Itaú Unibanco Holding onde serão discutidos os resultados do segundo trimestre de 2014.

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 necessitem de assistência durante a teleconferência, teclmem “asterisco zero”. Cabe lembrar que esta teleconferência está sendo gravada e transmitida simultaneamente pelo site de relações com investidores www.itaub.com.br/relacoes-com-investidores. Os slides desta apresentação estão disponíveis no site. O replay desta teleconferência estará disponível por meio do telefone +55 11 3193-1012 ou 2820-4012, código de acesso: 1692674#.

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

Conosco hoje, em São Paulo, estão os senhores **Alfredo Egydio Setubal**, Vice-Presidente Executivo e Diretor de Relações com Investidores; **Caio Ibrahim David**, Chief Financial Officer e **Marcelo Kopel**, Diretor de Controladoria Corporativa e Head de Relações com Investidores.

Inicialmente o **Sr. Alfredo Setubal** apresentará os resultados do segundo trimestre de 2014. Depois os executivos responderão às questões formuladas por telefone ou e-mail. Agora eu passo a palavra ao **Sr. Alfredo Setubal**.

Sr. Alfredo Setubal: Bom dia a todos, estamos novamente aqui para falar dos resultados do primeiro semestre, segundo trimestre, do Itaú Holding. Vamos começar, quem estiver acompanhado pelos slides, pelo slide número 2 e começamos a falar dos destaques deste segundo trimestre. Evidentemente que o lucro líquido é o principal destaque, quase 5 bilhões de resultado no período, um crescimento de 9,8% em relação ao primeiro trimestre do ano e de 33,2% em relação ao mesmo período do ano passado.

Esse resultado gera um retorno sobre patrimônio líquido de 23,7%, um crescimento também em relação ao primeiro trimestre do ano passado de 1,1 pontos percentuais e de 3,8 em relação ao primeiro semestre de 2013.



Outro destaque importante foi a continuação da melhoria da qualidade do crédito da nossa carteira. Atingimos o menor nível histórico do Itaú Unibanco, 3,4% quando consideramos os atrasos acima de 90 dias. Isso mostra ainda uma evolução de 10 *basis points* em relação ao primeiro trimestre do ano de 2014, de 0,8 de melhoria em relação ao primeiro semestre do ano passado em função da continuação da nossa estratégia, que já vem há 2 anos, de mudança de mix da nossa carteira de crédito, focando mais nos segmentos e nos produtos que oferecem um bom retorno e, ao mesmo tempo, um menor risco em relação às nossas carteiras anteriores. Vamos detalhar isto, evidentemente, mais para frente.

A margem financeira com os clientes teve um crescimento de 7,1% no trimestre, 10,6 em 12 meses, atingindo 12,7 bilhões nesse segundo trimestre, o que mostra uma importante mudança de comportamento confirmando aí a tendência que já vinha no último trimestre de crescimento da margem financeira nos negócios que fazemos com os nossos clientes.

Na margem financeira com o mercado, que são as operações de tesouraria, também houve um crescimento, um trimestre melhor, o resultado de 881 milhões neste segundo trimestre, um crescimento de 43,6 em relação ao primeiro trimestre desse ano, também voltando a níveis um pouco mais compatíveis com os valores históricos que a gente costuma mostrar nesta linha.

As despesas de PDD cresceram 5% nesse período, nesse segundo trimestre em relação ao primeiro, atingindo 4,5 bilhões no trimestre. Aqui em função também do crescimento da carteira e de algumas linhas de produtos que aumentaram um pouco a inadimplência, mas, como vimos, a carteira na média ainda apresenta ganhos e redução dos atrasos em relação aos trimestres anteriores.

As receitas de serviços continuam crescendo, aqui temos influência da aquisição da Credicard no final do ano passado, mas de qualquer forma, mesmo se excluíssemos a Credicard, os crescimentos seriam ainda muito importantes, mas, de qualquer forma, atingimos 6,3 bilhões de receita de serviços neste segundo trimestre, 12,4 bilhões no semestre, e isso mostra crescimentos de 4,6% e 17,8% respectivamente. Um crescimento bastante sólido como eu comentei.

Despesas não decorrentes de juros um crescimento no trimestre de 5,9%, 10,1% no ano, também aqui influenciado pela aquisição no final do ano da Credicard. Se a gente desconsiderar a Credicard nesses números o crescimento estaria bem próximo da inflação, atingindo 7,1% quando comparamos ano contra ano.

Isso tudo - aumento das margens, redução das despesas e melhor qualidade do crédito - levaram o índice de eficiência também a ter uma melhoria. Atingimos 47,1% neste trimestre e o índice de eficiência ajustado ao risco, que é o índice de eficiência considerando as PDDs e os sinistros de seguros, de 64,8, também um nível bastante baixo do ponto de vista histórico.

A carteira de crédito, em função do movimento da economia mais desacelerada, teve um crescimento de 2% no período e de 10,9% considerando todo o nosso risco de crédito em 12 meses.

No slide número 3 nós vemos uma abertura maior das nossas demonstrações de resultado. Como eu comentei, chamaria a atenção para o crescimento da margem financeira com os



clientes e com o mercado, com evoluções bastante favoráveis em função de mix e em função dos *spreads*, em função da conjuntura econômica, do aumento da taxa da Selic e tudo mais, geraram aí possibilidades de crescimento nessas linhas.

Eu destacaria também nesse período a recuperação de crédito, que cresceu em relação ao trimestre anterior, também é um sinal positivo, estamos atuando de maneira mais eficaz nesse, na recuperação, e com isso tudo nós tivemos, então, este resultado recorrente de R\$ 4,973 bilhões, que é o resultado mais alto que o Itaú Unibanco já apresentou num trimestre.

No slide número 4, a margem financeira com mercado, como eu comentei, R\$ 681 milhões no período. A média dos últimos trimestres, dos últimos 12 meses, 628, também recuperando um pouco em relação aos trimestres anteriores. Evidentemente que aqui é uma linha que não dá para fazer previsões, mas, de qualquer forma, foi um trimestre bastante mais favorável para as operações de tesouraria, tanto do ponto de vista estrutural quanto do ponto de vista de operações nos mercados de capitais, nas bolsas e tudo mais.

Na página 5 então a gente vê o retorno sobre patrimônio líquido recorrente atingindo 23,7 nesse trimestre e 22,8% nos últimos 12 meses. Então, resultados bastante favoráveis.

No slide número 6 a gente vê a carteira de empréstimos. Como eu comentei, considerando todos os riscos de crédito que o Itaú Unibanco corre, incluindo aqui os títulos privados que são carregados pela nossa tesouraria, que atingiu um valor bastante significativo de quase R\$ 31 bilhões, esses títulos privados. A nossa carteira cresceu, então, 2% nesse período, nesse trimestre, e 10,9 no ano.

Os destaques continuam sendo os crescimentos nos segmentos de menor risco. A carteira de crédito consignado atingiu praticamente R\$ 30 bilhões, ela teve um crescimento muito grande nesse trimestre. Aqui, além das ações normais de financiamento nessa linha de crédito consignado, tivemos aqui a aquisição de R\$ 3,8 bilhões no trimestre de carteira que a *joint venture* do Itaú Unibanco com o Banco BMG, nós compramos 3,8 bilhões de carteira do Banco BMG diretamente. A maior parte disto, 2/3 aproximadamente, foi no final do mês de junho, o que não influenciou de maneira importante ou significativa as nossas margens nesse período. E cerca de R\$ 1 bilhão foi ao longo dos meses do segundo trimestre. Uma boa parte desse crescimento se explica por esta aquisição.

Continuamos reduzindo a carteira de veículos em função da conjuntura e dos riscos inerentes ao próprio negócio. A carteira de crédito imobiliário continua em expansão, mas, como vocês podem ver, agora a carteira de crédito consignado já é maior do que a carteira de crédito imobiliário. De qualquer forma ela continua num ritmo de crescimento bastante bom, evidentemente diminuindo a velocidade desse crescimento não só pelo tamanho da carteira, que já atingiu patamares maiores, mas também pela própria conjuntura econômica, que tem levado a menos demanda de crédito imobiliário.

Na parte de pessoas jurídicas continuamos com expansão na carteira de grandes empresas. A carteira que atingiu R\$ 196 bilhões, um crescimento de 2,3% nesse período, nesse trimestre e 14,5 no ano. Então, a carteira de grandes empresas continua sendo foco de atenção nossa em termos de expansão, até porque ela também é uma carteira que, bem administrada, apresenta inadimplência bastante reduzida.

A carteira de micros e pequenas empresas continua ainda em ajuste, continua decrescendo, caiu 1,1% nesse período, nesse trimestre, e 4% quando olhamos 12 meses. Então, de um modo geral, a nossa estratégia de redução de riscos nesse momento, nesses anos em que a economia se desacelerou, tem se mostrado bastante eficaz e temos conseguido atingir as nossas metas de crescimento, mesmo numa conjuntura um pouco mais difícil do ponto de vista econômico.

No slide número 7 a gente vê a evolução de forma gráfica de como a carteira vem mudando e a gente vê claramente o crescimento em alguns segmentos da nossa estratégia dessa redução de riscos. Na parte inferior dessa página a gente vê como que a evolução da margem financeira com os clientes se comportou nesse trimestre. Então, a gente saiu no final do primeiro trimestre de 2014, de uma margem financeira de 11,874 bilhões para 12,712 bilhões. Como é que foi a composição desse crescimento? 427 milhões são referentes ao mix de produtos e dos efeitos do crescimento dos *spreads*, dias corridos teve mais dias nesse trimestre, 132 milhões é o impacto disso na apropriação das receitas por dia útil, 105 milhões relativo a operações ligadas de alguma forma à taxa Selic, e 46 milhões operações de crédito, e 128 milhões são uma série de outros fatores que influenciaram essa margem. Então, aqui é um pouco o resumo de como a margem evoluiu neste período.

No slide 8 a gente vê a evolução da margem financeira, que atingiu 11,4% nesse trimestre. Voltamos para o mesmo nível de um ano atrás e isso também tem uma influência aqui dos *spreads* e do crescimento da taxa Selic. E, se a gente olhar entre essas linhas todas, a de *spreads* de crédito líquido, a gente vê também que houve uma evolução aí nesse trimestre, atingindo já 8%, que é o maior valor, o maior índice em relação a essa série histórica aqui que a gente apresenta.

Na página 9 indicadores de crédito. A gente vê que o índice de inadimplência média da carteira continua caindo, tanto do ponto de vista das pessoas físicas quanto do ponto de vista das pessoas jurídicas. A média da nossa carteira ainda teve uma evolução positiva de 0,1% nesse período, caiu de 3,5 para 3,4%. Pessoas físicas 5,2%, também no menor nível histórico, da história do banco, e pessoa jurídica também 1,8%, também um nível bastante baixo. Então, a carteira continua performando bem, vemos ainda espaço para alguma melhoria na média dessa carteira, evidentemente algumas linhas apresentam aí algum crescimento da inadimplência, mas o mix tem se comportado de forma bastante positiva e a gente acredita ainda que possamos ter alguma melhoria nessa carteira. O índice de cobertura continua bastante folgado, 176%.

Na página 10 despesas de provisão para créditos duvidosos atingiu 4,5 bilhões nesse trimestre, um pouquinho acima do trimestre anterior, e total, o nosso saldo de provisão de créditos de liquidação duvidosa, R\$ 24,5 bilhões. Só lembrando que aqui nós temos uma PDD complementar de 5,2 bilhões que continua compondo esse número total de provisões.

A boa notícia, a gente continua vendo na página 11, que os atrasos entre 15 e 90 dias continuam evoluindo de maneira bastante favorável para o Banco, continuam em queda, 2,7%, caiu aí 0,3% nesse período, caiu de 3 para 2,7. Tanto pessoa física quanto pessoas jurídicas continuam melhorando os índices de inadimplência, o que nos dá um conforto de que a carteira continuará apresentando uma performance bastante favorável nos próximos trimestres.



Na página 12 receitas de serviços e resultados de seguros. A gente vê uma evolução das receitas de serviços nessa linha. Resultado de seguros também bastante favorável, vamos falar um pouco dele a seguir, mas, de qualquer forma, a gente vem crescendo bastante fortemente, como eu comentei no início, as receitas de serviços, evidentemente aqui com uma certa influência da aquisição da Credicard no final do ano passado.

No slide 13 a gente vê uma divisão do nosso resultado entre as nossas operações bancárias e as operações de seguros, o que a gente considera o excesso de capital que o Banco carrega. A gente vê que do resultado líquido recorrente de 4,973 milhões 4,78 bilhões vieram daquilo que são as operações bancárias, que são as operações de banco comercial, de investimento e tudo mais. Esse resultado de 4 bilhões gera um retorno de 23,8% do capital gerencial, e o índice de eficiência de 49,9%.

Se a gente olha as operações de seguros, o resultado foi de 733 milhões em função desses resultados e do capital alocado, gera um retorno sobre capital alocado de 69,1% e um índice de eficiência de 33,2% e 63,6 quando o índice de eficiência é ajustado ao risco. Então a operação de seguros é uma operação bastante rentável do ponto de vista econômico do Banco.

Na página 14 a gente pode ver um pouco mais detalhado. Como a gente vem comentando, a gente tem concentrado as nossas operações de seguros naquilo que é chamado de *bancassurance*, dentro dessa estratégia inclusive vendemos, acertamos a venda e foi comunicado ao mercado no mês passado, da nossa operação de grandes riscos. Então, vamos reduzir, focar ainda mais no *bancassurance*, nas vendas dentro dos nossos canais próprios de distribuição e eu acho que é uma estratégia que tem se mostrado bastante eficaz do ponto de vista dos índices, dos números da nossa operação de seguros, esse foco nestas operações de *bancassurance*.

Então, das nossas receitas a gente vê que previdência representa 28%, capitalização 11% e os seguros vendidos aí diretamente pelo Banco 61%. E a composição do nosso resultado no segundo trimestre, considerando aqui a nossa participação de 30% na Porto Seguro, a gente teria um produto bancário levando em conta todas as operações de seguros de 3,3 bilhões. Tivemos sinistros de 979 milhões, despesas de comercialização 425 milhões, que gerou um resultado operacional de R\$ 1,913 bilhão. Então, é um resultado bastante bom considerando o tamanho relativo da nossa operação. E o resultado final, como eu comentei, R\$ 733 milhões nesse nosso negócio consolidado de seguros.

No slide 15 a gente vê as despesas não decorrentes de juros com um crescimento no ano de 11%, mas evidentemente influenciado por um crescimento das despesas em função da Credicard nesse ano. Se a gente excluísse a Credicard a gente teria aí um crescimento, como eu comentei no início, de 7,1%; seria bastante em linha ou próximo dos níveis de inflação.

Na página 16 a gente vê o nosso índice de Basileia atingindo 11% aí no final desse semestre, e vocês podem ver como é que é composto esta evolução do índice de Basileia no trimestre em função aí de resultados, consumo e, enfim, tudo mais.



Na página 17 a capitalização de mercado. No final do período, do trimestre, R\$ 174 bilhões, e a liquidez das nossas ações, R\$ 725 milhões por dia, bem dividido entre a Bolsa de Valores de São Paulo e a Bolsa de Nova York com os nossos ADRs.

Na página 18 as nossas expectativas para 2014. Não estamos alterando nenhuma dessas expectativas, quer dizer, continuamos esperando uma carteira de crédito total com um crescimento entre 10 e 13%, evidentemente devemos ficar mais próximos aí dos 10%, eventualmente até um pouco abaixo, dependendo de como a economia e as coisas forem ao longo desse segundo semestre. Despesas sobre provisão de crédito líquidas das recuperações de 13 a 15 bilhões, também estamos bastante confortáveis com esse número. Receitas de serviços e seguros, um crescimento de 12 a 14%, temos performado até melhor do que isso nesses últimos meses. Despesas não decorrentes de juros, aqui também estamos mantendo o *guidance* entre 10,5 e 12,5, e se tirarmos a Credicard desses números, mantendo algo em torno dos 7%. E o índice de eficiência uma melhoria de 0,5% a 1,55%, estamos mantendo.

E a página 19, para encerrar, são reforços daquilo que eu comentei agora há pouco, a venda da nossa operação de grandes riscos, que foi comunicada no início do mês passado, acho que dentro da estratégia de focarmos a nossa operação de seguros no *bancassurance* e ficarmos diretamente com os produtos que a gente possa vender diretamente através dos nossos canais. Aqui é um negócio grande, de resultado, de receita, mas também com sinistro, e é um negócio que é feito essencialmente através das grandes empresas de corretagem de seguros desse segmento e, com isto, a gente vai ficar focado, então, na nossa operação através dos nossos próprios canais.

A operação que vai ser vendida representa um patrimônio líquido de 364 milhões, ativos de 5,8 bilhões, as reservas técnicas que suportam a essa operação 4,6 bilhões e 323 funcionários que serão transferidos para o comprador, para a Ace, que está pagando R\$ 1,5 bilhão por essa operação e por esse negócio. É um negócio importante, é líder, o Itaú Seguros nesse segmento era líder de mercado. O efeito de resultado antes dos impostos quando for aprovado e concretizado a operação vai ser de R\$ 1,1 bilhão de impacto no resultado do Itaú Unibanco.

Então com isso encerramos a apresentação e estamos aqui todos abertos para as questões que vocês queiram fazer complementando esta apresentação.

Operadora: Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digite asterisco um 1. Para retirar a pergunta da lista, digite asterisco dois 2.

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Eduardo Rosman, BTG Pactual.

Eduardo Rosman: Oi, bom dia a todos. Eu tenho algumas perguntas sobre receita de prestação de serviços. Eu acho que o Banco tem conseguido crescer muito a receita de *fee* nos últimos anos e sem dúvida isso tem ajudado muito no resultado, mas eu queria saber se vocês acham que dá para continuar crescendo a receita de serviços acima dos 10% ao ano nos próximos anos, ta? Então, esta seria a pergunta número um. E eu queria também



entender e discutir duas linhas específicas dentro do resultado de serviços. A primeira é o serviço de conta corrente, né, que depois das receitas com cartões acho que é a linha mais relevante do resultado de vocês. Em 2012/2013 essa linha cresceu a uma taxa média, eu estou olhando aqui, acho que quase 30% ao ano, e em 2014, ao que tudo indica, ela vai crescer entre 15 e 20. Então, eu queria saber se vocês poderiam explicar um pouco as razões por trás deste forte crescimento e o que podemos esperar dessa linha para o ano que vem?

E a última pergunta é sobre a Rede. A gente viu que a base de POS instaladas da Rede, enfim, da companhia como um todo, cresceu bastante no último trimestre. Quando a gente olha para volume, a primeira leitura que a gente tem quando compara o resultado da Rede com o da Cielo é que a Rede perdeu o *market share*, mas quando a gente ajusta, enfim, os volumes da Cielo tirando pelos Agrocard de dentro dos volumes, a gente percebe que a Rede não perdeu *market share*. Então, eu queria entender se esta é uma nova tendência, se podemos esperar a Rede voltando a ganhar *market share* nos próximos trimestres? Obrigado.

Marcelo Kopel: Oi bom dia Rosman, é o Kopel. Eu vou começar a falar. De fato, a linha de receita de prestação de serviço ela vem crescendo e ela vem crescendo por uma série de componentes, um deles é o último que você acabou de mencionar, que é a Rede. Ela vem nos ajudando bastante, mas, em linhas gerais, é um dos pilares que a gente vem focando consistentemente. Então, quando você vai olhar todas as nossas linhas de receita de serviços, elas consistentemente têm desempenho acima de dois dígitos. No caso de serviço de conta corrente e o crescimento de conta corrente, está ligado a lançamento de novos produtos. Nós tivemos alguns produtos que a gente lançou aonde a gente oferece serviços diferentes para os clientes ao invés de cobrar mais por aquilo que a gente já fazia. Então, eu posso te dar um exemplo, tem uma conta onde você converte parte do que você paga de *fees* você recebe em créditos de celular, e assim eu posso te dar outros exemplos, mas a tônica é oferecer mais serviços aonde os clientes têm mais conveniência, acesso a mais canais para lidar com o Banco e, portanto, a gente tem tido sucesso em expandir esta linha.

Com relação a se isso é uma coisa que a gente consegue fazer de uma forma perene para os próximos anos, é um desafio importante crescer dois dígitos, mas a gente acredita que dá para crescer em dois dígitos baixo, mas a gente acha que dá para crescer, sim. O nosso *guidance* esse ano a gente falou de 12 a 14, seria alguma coisa mais para baixo disso daí, mas, ainda assim, 2 dígitos, tá.

Com relação à Rede, a base de POS se expandiu e isto está ligado ao credenciamento. Nosso credenciamento cresceu bastante ano contra ano e a gente vem trabalhando muito na parte de qualidade de serviço e aproximação com o Banco. Então, a gente não está indo atrás de *market share* por ir atrás de *market share*, mas a gente entende que vai ter condição de conquistar clientes junto com o Banco nisso daqui. E o Banco tem sido muito importante nessa parte de credenciamento, tá, então, quando vem o credenciamento ele, via de regra, tem vindo junto com o Banco e atrelado a isso a uma oferta de produtos mais completa.



Eduardo Rosman: Tá bom, perfeito Kopel, obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Eduardo Nishio, Brasil Plural.

Eduardo Nishio: Bom dia a todos, obrigado pela oportunidade. Bom dia Kopel, bom dia Alfredo. A minha primeira pergunta é em relação à qualidade dos ativos. A gente viu uma tendência de queda, um pouco contrário aos outros bancos que reportaram já, ou seja, vocês bateram o *low* histórico. Eu queria saber se vocês veem ainda espaço para uma melhora na qualidade do crédito, né? Se vocês veem ainda para os próximos trimestres esta tendência? E para o próximo ano, 2015, existe a grande dúvida mesmo porque até o Alfredo comentou no último trimestre que é um ano de ajustes, né. Como você vê esta linha de qualidade dos ativos para 2015? Aí essa é a minha primeira pergunta, depois eu faço a segunda. Obrigado.

Marcelo Kopel: Bom dia Nishio. Qualidade de ativos e o *low* histórico, quando a gente olha as performances a gente está esperando performances relativamente estáveis quando você olha produto a produto, mas como o mix ainda, como o ritmo de crescimento dos diversos produtos tem sido diferente, então, pode ser que você veja uma ligeira melhora entre agora e o final do ano por conta, no mix da carteira. Então, novamente, o fato de você ter desaceleração de crescimento e em alguns casos até redução de uma ou outra carteira pontual, e a aceleração em carteiras como consignado ou imobiliários e grandes empresas, isso vai se, isso pode se traduzir numa melhora no indicador do portfólio como um todo.

Com relação a 2015 vai depender muito do ambiente macro econômico. O nosso apetite de risco não muda e a nossa estratégia não muda. Então, é difícil agora a gente falar alguma coisa sobre 2015, mas num cenário semelhante ao que a gente tem hoje não deveria mudar materialmente com relação ao que a gente está vendo.

Eduardo Nishio: Em relação ao NIM, a gente viu uma boa evolução trimestre a trimestre do NIM. Eu queria que vocês pudessem dar um pouco mais de cor do que aconteceu a gente viu a tesouraria performando bem, a questão de carteira ajudou um pouquinho, mas eu queria que vocês pudessem explorar um pouquinho mais essa parte dos *spreads*, como é que está evoluindo os *spreads*, como é que está indo o mercado, a questão do *funding* também, acredito que vocês tenham algum ganho na parte de *funding*. E também, olhando para frente, se vocês veem ainda um espaço para uma melhor nessa linha de NIM, se vocês conseguem ver uma evolução positiva. E dado que vocês ainda têm impacto de 2/3 da carteira de BMG, a tendência é você ter um terceiro tri com linha ainda resiliente, certo? Obrigado.

Marcelo Kopel: Bom, com relação ao NIM, o que a gente viu no mercado é: hoje você vê menos dispersão de preço em todos os produtos que estão sendo praticados no mercado. Então, quando você olha os bancos públicos e os privados a dispersão que era maior antes da elevação da Selic e o ajuste não só por conta da Selic, mas esses bancos ajustando



inclusive *spread*, então, o fato de você ter menos dispersão favorece para que o mercado como um todo gere maiores receitas. Os produtos de prazo mais curto eles têm uma reprecificação mais rápida, então, quando você pega, por exemplo, o limite de cheque especial, seja de PF ou de PJ, o rotativo de crédito e produtos de *duration* mais curto, esses já têm taxas já reajustadas e como o saldo já é desembolsado, você tem um efeito disto mais imediato. Então, isso explica uma parte importante com relação ao que está acontecendo.

Em *funding* a gente mostrou um ganho no nosso caso, se você for olhar, tem um ganho de 105 milhões, se eu não estou enganado, na demonstração que a gente faz na página, na nossa apresentação, quando a gente mostra a NIM. E isso está ligado ao caixa próprio, tá, ao caixa livre. O caixa livre ele rende mais - isso está na página 7 - ele rende mais em função da elevação da Selic. Então, em *funding*, ganhos que a gente tem no *funding*, eles estão demonstrados dentro do que a gente fala de mix de produtos, clientes e *spreads*. Então, se a sua pergunta final é: espaço para melhoria no NIM? O NIM percentual eu diria que não. Agora, a margem, o NII, ele vai continuar tendo evolução, uma ligeira evolução entre agora e o final do ano, mas o NIM em percentual eu não vejo evolução nele. Então, eu acho que isso é para fechar o comentário.

Eduardo Nishio: E esse impacto do BMG na compra da carteira de 2/3, ele tem um impacto ainda para o terceiro trimestre, não?

Marcelo Kopel: Em termos de volume e apropriação do *spread*, sem dúvida.

Eduardo Nishio: Mas não em porcentagem, né?

Marcelo Kopel: Não, não, não. Ele vai entrar compondo a carteira, agora, na verdade, isso vale, o mesmo comentário de inadimplência vale para NIM, tá? A taxa da carteira ela vai sendo influenciada mais ou menos por conta da velocidade de crescimento de cada um dos produtos, tá, então, é isto que a gente tem que levar em consideração quando a gente está falando do NIM e do NII.

Eduardo Nishio: Entendi, muito obrigado.

Marcelo Kopel: De nada.

Operadora: Próxima pergunta Sr. Gustavo Schroden, Merrill Lynch.

Gustavo Schroden: Bom dia pessoal, obrigado pela oportunidade. Eu queria voltar na questão de margem, mas é um *follow-up* da pergunta do Nishio, porque ficou claro que vocês já se beneficiaram de um aumento de *spread* e de Selic em produtos na *duration* mais curta. Porém, eu imagino que vocês estão reprecificando também produtos de *duration* mais longa, vamos falar aí *payroll* e talvez *mortgage*, mas mais *payroll*. E se a gente olhar a



evolução do NII, segundo trimestre de 2014 contra a segundo trimestre de 2013, ele cresceu acima da carteira de crédito, né, ou seja, ele cresceu 12% e a carteira de crédito cresceu 10. Isso, vamos dizer assim, puxou a NIM para cima. O Kopel agora mencionou que ele não espera uma evolução na NIM, mas o NII deve continuar crescendo. O que eu queria era só entender se a gente pode continuar esperando o NII crescendo acima da carteira daqui em diante ou não, se o NII deve crescer em linha com a carteira daqui para frente? Mesmo com os benefícios que devem aparecer daqui em diante dessas carteiras de *duration* mais longa.

Marcelo Kopel: Oi Gustavo. De fato, a parte da subida do NII mais rápido do que a carteira está ligada a isso que a gente falou, a reprecificação dos produtos de curto prazo. Você não precisa aumentar um único real na sua carteira; a hora que você reprecifica você não tem a expansão, você tem o estoque reclassificado. Nos produtos longos, a medida que a gente vai originando eles, você vai tendo eles a taxas vigentes, tá certo, só que esse é um negócio, quando você olha carteiras mais longas, esse é um negócio bem mais demorado para acontecer, tá certo, e você tem concorrência no mercado. Então, não é que a gente vai pegar e sair reprecificando absolutamente tudo ao mesmo tempo.

Então, o que dá para esperar no NII é que ele vá crescer nos próximos dois trimestres ligeiramente, até por conta disso que tinha falado que a reprecificação é mais lenta, e como nós estamos crescendo em, por exemplo, na carteira *corporate* onde o *spread* ele é menor do que nas carteiras de PF, tá, então, o mix desse crescimento vai acabar fazendo com que você não vá fazer essa expansão na NIM. Você pode ter expansão no NII, mas não necessariamente expansão na NIM. Então, de novo, as velocidades de crescimento são muito importantes aqui.

Gustavo Schroden: Tá, mas então a gente deve trabalhar com um crescimento de NII em linha com o crescimento de carteira, só para fechar a questão?

Marcelo Kopel: Um pouco acima do que você viu, um pouco em linha com o que você viu nesse trimestre. Ou seja, o NII ele vai andar um pouco mais rápido do que a carteira, tá, por conta da reprecificação, até porque a reprecificação, essa reprecificação que entrou agora ela está na base, tá então, eu vou ter esse efeito nos próximos trimestres daqui até o final do ano.

Gustavo Schroden: Ok. está ótimo. A segunda pergunta, da receita de prestação de serviços, acho que ficou bem clara a explicação que você deu no começo, só, assim, você tem crescido acima do seu *guidance*, eu só não entendo porquê que vocês mantêm aí um *guidance* ainda de, o topo do *guidance* de 14%, sendo que você tem crescido, nesse trimestre no você cresceu 17%. Indica que vocês estão esperando alguma, ou seja, não é sustentável a receita de prestação de serviço crescer nestes níveis de 17% que vocês cresceram, por isso que você não revise este *guidance* para cima?



Marcelo Kopel: Acho que assim, tem um efeito de base, tá, acho que a primeira coisa que a gente tem que olhar é a aquisição da Credicard. Então, vamos na página de *fees* e *comissions*. A gente está falando que a gente na crescer ex-Credicard tem 11%. Então, tem um efeito de base comparativa, então, ter uma desaceleração no nosso crescimento, a gente espera que tenha uma desaceleração percentual, tá, então, está muito mais ligado a isso do que a gente estar performando pior. Então, eu só queria que esclarecesse isso. É mais ligado a isso.

Gustavo Schroden: Tá ótimo, obrigado pessoal.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Francisco Kopps, Banco Safra.

Francisco Kopps: Bom dia pessoal e parabéns pelos resultados. Eu tenho duas perguntas também. Uma é um pouco mais genérica. A gente está vendo um cenário muito interessante para crédito em que teve uma reprecificação de *spreads* muito forte e ao mesmo tempo a inadimplência, até no caso de vocês ela caiu, mas a gente pensa que no mínimo ela tem se mantido estável. Vocês acham que esse cenário, pelo o que eu entendi da explicação anterior de vocês, vocês acham que o *spread* de crédito ele deve estabilizar nesse nível? Ou seja, a reprecificação já foi feita, certo? Aí eu tenho duas perguntas em cima disso: Uma, vocês acham que esse cenário, ele deve continuar, ou seja, *spreads* estáveis e inadimplência estável? Ou seja, a gente deve imaginar um ROE aí realmente muito forte para os próximos trimestres ou não, né?

E aí, em cima disso eu também queria entender se, eu imagino que essa reprecificação que vocês fizeram leva em consideração um cenário de inadimplência estável que vocês estão considerando. Se a gente viver em 2015 um cenário pior de inadimplência, dá para esperar uma nova rodada de reprecificação aí nessa parte de *spreads*?

Marcelo Kopel: É, assim, o que a gente viu agora, e quando a gente fala de inadimplência a gente tem de falar de produto a produto. Essa melhora que você viu no nosso caso, ela está decorrente, de novo, pelo efeito mix da carteira, tá. Então, quando eu acelero e cresço a taxas que a gente está crescendo em produtos como o consignado e o imobiliário, certamente dá um benefício para a gente, assim como em grandes empresas. Os *spreads*, os nossos *spreads* são ajustados ao risco que a gente está correndo e o mercado teve uma convergência grande em termos de ajustar *spread* ao risco do cliente. Não mudou nosso apetite, tá. Então, se você fala que o ano que vem no cenário é de maior risco e a gente tem que cobrar mais, não é necessariamente o que a gente vai fazer porque se o risco não está de acordo com o nosso apetite, não é que nós vamos subir o preço para tomar este risco, nós simplesmente não vamos tomar o risco. Então, não existe, a causa, ter mais risco de crédito ou o crédito ser mais arriscado não significa que automaticamente eu vou querer cobrar mais para aceitar esse risco. Então, se acontecer isso, o que pode acontecer é ter um crescimento menor na nossa carteira de crédito ao invés de eu subir o *spread* e cobrar mais para correr um risco maior, tá.



E o teu último ponto sobre ROE, o ROE ele vem num nível interessante, a gente entende que pode manter um nível semelhante entre agora e o final do ano. Agora, 2015, a gente ainda não sentou para fazer as nossas projeções. A única coisa que a gente sabe é: é um cenário parecido com o que teve este ano, mas as variáveis ainda não estão claras para a gente e estamos fazendo, vamos começar a fazer as nossas simulações. Eu acho que isso aqui vai ser muito mais um assunto para a nossa conversa do terceiro trimestre.

Francisco Kopps: Perfeito. Deixa só fazer uma pergunta rápida e bem mais específica. Eu vi que teve uma reclassificação na carteira de grandes empresas, acho que do exterior, né? Eu vi que aumentou um pouco o nível do crédito AA de vocês. Se puder comentar um pouquinho mais qual foi o racional, enfim.

Marcelo Kopel: Claro, claro. A gente está alinhando, constantemente está aperfeiçoando o nosso modelo de risco, e o que a gente fez foi transpor para a nossa operação no Chile esse refinamento do modelo de risco. Quando a gente repassou as operações que a gente tem lá pelo nosso modelo, isso nos permitiu fazer essa reclassificação, que acabou gerando algo como R\$ 80 milhões de reversão de PDD relativa a isso, tá. Então, acho que se eu não me engano isso está inclusive no nosso MD&A.

Francisco Kopps: Entendi, então, tem a ver com a carteira do Chile?

Marcelo Kopel: Isso.

Francisco Kopps: Perfeito, obrigado pessoal.

Operadora: Com licença, encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Alfredo Setubal para as considerações finais.

Alfredo Setubal: Bom gente, obrigado pela participação de vocês. Acho que, de fato, tivemos um bom resultado, acho que as tendências são bastante positivas, como nós comentamos, de crescimento do, de melhoria da carteira de crédito, de crescimento das nossas operações de um modo geral. Então, acho que continuamos bastante otimistas e com essa evolução bastante sólida aí dos nossos balanços e dos nossos resultados.

Então, agradeço a participação de vocês e, quem quiser, temos a seguir o *conference call* em inglês para quem quiser ver ou participar outra vez. Muito obrigado e até o próximo *conference call*.

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