



Itaú Unibanco – Teleconferência local
Resultados do terceiro trimestre de 2017
31 de outubro de 2017

Operadora: Bom-dia senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência do Itaú Unibanco Holding onde será discutido o resultado do terceiro trimestre de 2017.

No momento, todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e mais tarde será aberta a sessão de perguntas e respostas, primeiramente para analistas, investidores e profissionais do mercado financeiro, e em seguida exclusivamente para os profissionais da imprensa. 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, sendo que a transmissão de áudio é compatível com o Internet Explorer 9, ou superior, e com o Chrome, Firefox e dispositivos móveis (iOS 8 ou superior, e Android 3.0 ou superior). Os slides desta apresentação estão disponíveis no site. O *replay* desta teleconferência estará disponível até 6 de novembro por meio do telefone +55 11 3193-1012 ou 2820-4012, código de acesso: **1460000#**

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 Executivo e CEO (Chief Executive Officer), **Caio Ibrahim David**, Vice-Presidente Executivo, CFO (Chief Financial Officer) e CRO (Chief Risk Officer) **Alexsandro Broedel Lopes**, Diretor Executivo de Finanças e Relações com Investidores, e **Marcelo Kopel**, Diretor Executivo.

Inicialmente o **Sr. Candido Bracher** apresentará o resultado do terceiro trimestre de 2017. 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, é um prazer estar com vocês para falar sobre os resultados do terceiro trimestre de 17.

Eu vou começar na **página 3**. Nesta página, a partir do primeiro trimestre deste ano nós começamos a apresentar os nossos seis principais desafios estruturais, que são: foco no cliente; transformação digital; gestão de pessoas; gestão de riscos; internacionalização; e rentabilidade. Nos últimos trimestres nós falamos sobre gestão de risco e sobre transformação digital. Neste trimestre eu queria focar em rentabilidade.

Então, no **slide 4**, a gente apresenta algumas informações importantes sobre a rentabilidade. Estas informações comparam os primeiros 9 meses deste ano com os primeiros 9 meses de 2012, que foi quando nós decidimos implementar uma estratégia que focava: primeiro, em um menor apetite de risco, o que resultou numa mudança significativa no *mix* de crédito durante este período,



especialmente para o segmento de pessoas físicas e micro, pequenas e médias empresas; depois focava também em pontos de receita menos voláteis, como seguros e serviços; e depois uma contínua busca de oportunidades de melhoria de eficiência. Enfim, a implementação dessa estratégia foi um elemento fundamental para a nossa performance e para a criação de valor acima do custo de capital para os nossos acionistas, mesmo num cenário adverso para operações de crédito, como foi esse período após 2012. E ao comparar o nosso desempenho dos 9 primeiros meses de 2017 com o mesmo período de 2012 nós podemos ver que o nosso lucro líquido recorrente cresceu 76%, o que levou a uma expansão de 2,3 pontos percentuais no ROE e culminou com o aumento de 163% no valor criado para os acionistas.

Por último, mas certamente não menos importante, o total de dividendos e juros sobre o capital próprio pagos, provisionados ou reservados no patrimônio líquido aumentou 484% e chegou a R\$ 11,4 bilhões. Nós vamos falar mais sobre esse tema mais adiante na apresentação.

Antes de mudar para o **slide 5** e falar sobre os nossos resultados financeiros, eu queria fazer alguns comentários gerais. Primeiro, nesse trimestre a gente observou um humor relativamente calmo no mercado depois da turbulência política do segundo trimestre. E nós percebemos mais sinais positivos na economia, como a tendência de redução da Selic que continua, a taxa de desemprego que finalmente começa a apresentar reduções, e também observamos que a baixa inflação e a desalavancagem do consumidor têm criado um cenário positivo para a demanda de crédito.

No **slide 5** a gente destaca os principais números do nosso resultado do terceiro trimestre. O Banco registrou um lucro líquido recorrente de R\$ 6,3 bilhões no trimestre e R\$ 18,6 bilhões nos 9 meses de 2017. Esse resultado apresenta um aumento de 13,9% em relação ao mesmo período de 2016.

O retorno recorrente sobre patrimônio líquido nestes 9 meses foi de 21,7%; 1,7% acima do mesmo período de 2016. E ao comparar os números desses primeiros 9 meses com o mesmo período do ano passado a gente precisa mencionar a redução de 3,2% na nossa margem financeira com clientes. Essa redução, no entanto, foi mais do que compensada por: primeiro, uma redução de 28,1% no custo de crédito; segundo, um aumento de 4,1% nas receitas de prestação de serviços e resultado de seguros; e uma redução nominal de 0,9% nas despesas não decorrentes de juros.

Enfim, agora a seguir a gente comenta as tendências operacionais do nosso resultado. No **slide 6** nós apresentamos, basicamente, os mesmos números da página anterior no formato de demonstração de resultados. Se olharmos para o lado direito da tabela, dos números dos 9 primeiros meses do ano, a gente pode notar uma pequena contração no produto bancário. Esta redução de 1,3% foi devida, principalmente, ao impacto da redução da Selic sobre a nossa margem financeira com passivos e na remuneração do nosso capital de giro próprio, além de um menor volume de crédito, que em conjunto afetaram a nossa margem financeira com clientes. Esses efeitos, como eu disse, foram mais do que compensados por uma redução substancial do custo de crédito, além de um aumento nas receitas com prestação de serviços e um rigoroso controle de custos. A combinação de todos esses resultados levou a um aumento do lucro líquido recorrente de 13,9% em relação ao mesmo período do ano passado.

No **slide 7** nós segregamos a nossa demonstração de resultados entre as operações no Brasil e as outras operações da América Latina. Nas outras operações da América Latina nós temos duas dinâmicas diferentes: uma nos mercados mais tradicionais – Argentina, Uruguai e Paraguai – onde os bancos são subsidiárias integrais e lá nós continuamos a observar uma boa performance nesses três mercados; outra é na operação do Itaú CorpBanca, onde nós estamos há um ano e meio num processo de fusão das operações no Chile e na Colômbia, e lá nesses dois países a gente observa um cenário macroeconômico muito mais difícil do que o esperado inicialmente, além dos desafios



naturais que uma fusão deste tamanho apresenta, e isso tudo tem impactado negativamente a rentabilidade do negócio. Não obstante a esse impacto negativo, eu queria dizer que a integração dos bancos está evoluindo bem, tanto na migração das agências que está em curso como também em termos de pessoas, clientes e sistemas, e a gente vê essa fusão evoluindo positivamente.

No **slide 8** a gente apresenta um quadro que reflete o nosso modelo de negócios. Nesse quadro nós dividimos a demonstração de resultado consolidado, dividimos o nosso lucro consolidado entre o resultado obtido: primeiro, nas operações que têm algum risco de crédito; depois nas operações de trading – que são aquelas que têm risco de mercado; terceiro, nas operações de seguridades e serviços – que são as operações de *fees* que têm apenas o risco operacional; e no excesso de capital. E aqui, enfim, o importante a destacar nesse quadro é que finalmente nas operações que apresentam risco de crédito nós estamos atingindo um ROE (retorno sobre o capital) superior ao nosso custo de capital, o que dá então, vocês veem aqui na segunda coluna da esquerda para direita, nós apresentamos nas operações de crédito um lucro líquido recorrente de R\$ 6,3 bilhões, um ROE recorrente de 14,1%, uma criação de valor de zero – porque 14,1 foi também o custo médio da capital nesses primeiros 9 meses. Se nós olharmos para a mesma coluna no ano passado a gente vê que esse ROE estava em 10% nas operações de crédito e nos 9 meses primeiros do ano passado houve uma destruição de valor de 2,6 bilhões. Então, nós acreditamos que esta é uma evolução importante e que nós acreditamos que seja sustentável para os próximos trimestres.

No **slide 9** a gente vê a evolução das nossas carteiras de crédito. E a gente observa que a carteira de crédito total continua a mostrar uma contração, mas a gente nota com satisfação que a carteira de pessoas físicas parou de reduzir – na primeira linha, 879,4 para 179,9. A gente acha que isso é um ponto de inflexão na carteira de crédito das pessoas físicas.

Em relação ao segmento de atacado, as empresas continuam a apresentar uma demanda de crédito moderada e têm buscado alternativas de financiamento no mercado de capitais, o que tem provocado uma contração dessa carteira. Nesse trimestre ainda nós vendemos cerca de R\$ 800 milhões de ativos ao mercado e essa venda teve um impacto positivo de aproximadamente R\$ 60 milhões no nosso lucro líquido.

No **slide 10** aqui a gente vê que, apesar da redução da Selic que impacta a nossa margem financeira com clientes porque impacta a nossa margem financeira com passivos e no nosso capital de giro próprio, a gente vê que apesar disso a nossa taxa média anualizada de margem com clientes ajustada ao risco cresceu 0,1% neste trimestre e atingiu 7,4%, principalmente devido ao menor custo de crédito que nós já mencionamos.

No **slide 11** a gente apresenta a evolução da nossa margem com o mercado. A margem com o mercado foi principalmente impactada pela redução da taxa Selic, o que já era previsto. Mas nós, para 2017, esperamos que essa margem fique em torno de R\$ 6 bilhões como nós já havíamos indicado antes.

No **slide 12** temos os indicadores de qualidade de crédito e a gente pode observar a estabilidade dos nossos índices de inadimplência consolidados, tanto para 90 dias quanto para 15 a 90 dias. Em relação ao índice de inadimplência de 90 dias da carteira no Brasil, a gente constata uma contínua melhora em todas as carteiras. Já para o 15 a 90 da mesma carteira, a gente destaca o desempenho do segmento de pessoas físicas, que apresentou uma redução de 0,2% nesse trimestre. Já na América Latina, a linha azul clara, o aumento observado no NPL de 15 a 90 dias foi causado por questões operacionais relacionadas à cobrança nas carteiras de pessoa física no Chile e na Colômbia e não está relacionado com o aumento no NPL de 90 dias também na América Latina, que está associado à carteira de micro, pequenas e médias empresas.



Na **página 13** a gente apresenta a evolução do nosso NPL *creation*. No geral, a gente tem uma estabilidade neste nível, no trimestre, com uma ligeira redução de R\$ 45 milhões quando comparado ao trimestre anterior. Esse é o menor patamar do NPL *creation* desde março de 2014, e as operações do Brasil foram as principais responsáveis por essa redução.

No **slide 14** nós apresentamos a evolução das despesas de PDD e do custo de crédito – provisão para devedores duvidosos e custo de crédito. Nesse trimestre houve uma redução significativa nas despesas de PDD no Brasil, em linha com a tendência de melhora da inadimplência. Como resultado, a relação entre as despesas de provisão e a nossa carteira de crédito média atingiu 3,6%, que é o menor nível desde o primeiro trimestre de 2009. O custo de crédito também se reduziu nesse período, apesar de um aumento de R\$ 157 milhões nas despesas com *impairment* de títulos corporativos.

Na **página 15** a gente mostra o nosso saldo de provisões por tipo de risco. A gente observa uma redução no nível total de provisões para perdas de crédito que vieram de R\$ 37,4 bilhões para R\$ 36,6 bilhões, e essa redução ocorreu devido à melhora da qualidade de crédito tanto nas carteiras de atacado quanto de varejo no Brasil.

No **slide 16** a gente mostra o nosso índice de cobertura, que evoluiu de 243% para 246%. Este índice de cobertura é o total de provisões dividido pelo atraso superior a 90 dias. E, também, o índice de cobertura expandido ficou em 100%. O índice de cobertura expandido eu acrescento no denominador, além dos créditos vencidos há mais de 90 dias, todos os créditos renegociados.

Eu tenho sido perguntado sempre nessas conferências de investidores qual é a tendência para esse índice de cobertura, e, em março, quando nós anunciamos os resultados do primeiro trimestre e o índice estava em 231%, eu disse que achava que a tendência do índice era cair, e o índice subiu para 243% e para 246% agora, de maneira que eu preciso dar uma explicação adicional aqui. Eu continuo acreditando que a tendência de médio prazo desse índice sem dúvida é de queda. Essa queda ocorre por dois fatores principais, porque as provisões prudenciais que nós fazemos, elas têm dois destinos possíveis com o passar do tempo: ou as empresas, para quem nós fizemos essas provisões, de fato entram em atraso e neste caso o índice de NPL 90 cresce, aumenta o denominador e o índice de cobertura cai; ou essas empresas melhoraram, a gente pode reverter as provisões e um índice de cobertura também cai, neste caso com impacto positivo no nosso resultado. Agora, entre hoje e uma destas duas coisas acontecerem, as empresas podem continuar no mesmo estado, nem entrando em atraso nem melhorando tanto que nos permitam reverter as provisões. E nesse caso quando o índice de atraso acima de 90 dias caiu pouco, como foi o caso agora, o índice de cobertura sobe. Então, a minha expectativa aqui é de queda nesse índice de cobertura no médio prazo, podendo haver elevação um trimestre ou outro em função dessa dinâmica que eu expliquei.

No **slide 17** a gente observa que as receitas com serviços aumentaram 5,5% quando comparadas aos 9 primeiros meses de 2017. E, enfim, aqui eu queria salientar duas linhas que eu acho importantes: administração de recursos, os nossos recursos sobre a administração cresceram bastante, nós tivemos um crescimento de 19% em relação ao mesmo período do ano passado; e na assessoria econômico-financeira e corretagem – basicamente banco de investimento – houve um crescimento de 45%. A redução do resultado de seguros que a gente vê aqui de 2,6% ela é parcialmente explicada pela venda do nosso seguro de vida em grupo para a Prudential, que entrou em vigor em abril deste ano.

Na **página 18** a gente mostra as nossas despesas não decorrentes de juros. Comparando com os 9 primeiros meses do ano passado, nós vemos que essas despesas diminuiram 0,9% em termos nominais. Mas se nós excluirmos o impacto de alguns eventos extraordinários que ocorreram em



2016, a gente vê que essas despesas não decorrentes de juros cresceram 1,9%, ainda abaixo da inflação acumulada no período.

Muito bem. Agora no **slide 19** a gente fala sobre a nossa administração de capital, o nosso capital principal conhecido como *common equity tier I*. Em 30 de setembro o nosso índice de *common equity tier I* – considerando a aplicação integral das regras de Basileia III, quer dizer, todas aquelas que ainda serão implementadas até 2019 – atingiu 14,6% já considerando os impactos da aquisição dos negócios de varejo do Citibank e a aquisição de uma participação minoritária na XP Investimentos. Considerando que o nosso objetivo, conforme divulgado, é de ter um nível de capital nível 1 de 13,5%, nós destacamos então no nosso patrimônio líquido 1,1% do capital que poderá ser utilizado para aumentar dividendos ou mesmo para recompra de ações no próximo período.

Na página 20, no **slide 20**, nós explicamos um pouco os fundamentos dessa nossa gestão de capital que nós anunciamos agora em setembro deste ano, que estão alinhadas com a nossa estratégia de criação de valor. A primeira coisa que nós fizemos: nós retiramos o limite máximo de *payout* de dividendos que estava fixado em 45%, mas mantivemos a prática de fazer um pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio de pelo menos 35% do lucro líquido.

Em segundo lugar, nós elencamos com os princípios pelos quais nós vamos determinar o montante total a ser distribuído como dividendos e juros sobre capital a cada ano. Isso vai levar em consideração: primeiro, o nível de capitalização do qual a gente parte; segundo, o nível de capital mínimo nível 1 que a gente quer ter, de 13,5%, e este capital tem que ser composto no mínimo em 12% de capital principal, os outros 1,5% poderão ser no futuro *additional tier I*; terceiro elemento que a gente leva em consideração é a lucratividade do ano; o quarto elemento são as perspectivas de utilização de capital, seja em função da expectativa de crescimento nos negócios, em função de programas de recompra de ações, de possibilidades de fusão ou aquisição, ou alterações regulatórias que possam mudar a exigência de capital; finalmente, em função de eventuais mudanças nas leis de tributação. Assim, o nosso *payout* de dividendos, o percentual a ser distribuído, poderá flutuar de ano a ano em função da nossa lucratividade e das demandas da capital normais dos nossos negócios. O que eu destaco aqui é o seguinte: nós não pretendemos ter excesso de capital além do mínimo estabelecido de 13,5% sem perspectiva de uso, e o possível excedente que haja será devolvido aos acionistas nas formas que há para isso.

Finalmente, finalmente não, na **página 21** eu queria comentar sobre as projeções que nós fizemos no início do ano e nós aqui reiteramos todos os intervalos que nós divulgamos no início do ano. Isso dito, como já mencionado no último trimestre, em relação à carteira de crédito nós acreditamos que nós vamos ficar em torno do ponto mais baixo do intervalo de projeção. Em relação à margem financeira com clientes, nós também imaginamos que vamos ficar em torno do ponto mais baixo da projeção. No custo de crédito, como nós falamos no semestre anterior, nós vamos ficar próximos ao teto da projeção. Para receitas de serviços e resultados de seguros a gente estima que ao final do ano vamos estar próximos do melhor ponto do intervalo, e também para as despesas não decorrentes de juros a nossa expectativa é terminar o ano próximo do melhor ponto do intervalo.

Finalmente, eu queria falar que na semana passada o Banco Central autorizou a aquisição da operação de varejo do Citibank no Brasil. Agora, com todas as autorizações regulatórias, a liquidação financeira da operação ocorre hoje. Essa operação deve trazer cerca de 300 mil clientes para a nossa base, aproximadamente R\$ 9 bilhões em ativos, R\$ 6,2 bilhões em operações de crédito e R\$ 5 bilhões em depósitos. E, com isso, acreditamos que reafirmamos o nosso compromisso com o mercado brasileiro e com a criação de valor para os nossos acionistas. Eu queria aproveitar para dar



as boas-vindas aos colaboradores e clientes do Citibank que se juntam ao Itaú Unibanco neste momento.

Antes de passar para as perguntas e respostas, eu queria ainda fazer um agradecimento e uma homenagem aqui o Marcelo Kopel, que foi o nosso Diretor de Relações com Investidores nos últimos três anos e meio e sob cujo comando a nossa área de Relações com Investidores recebeu os maiores reconhecimentos pela qualidade do relacionamento, pela qualidade de informações, pela transparência e pela objetividade. O Marcelo assume agora a posição de diretor executivo com outros desafios no Banco. Marcelo, muito obrigado, parabéns pelo trabalho!

Marcelo Kopel: Obrigado Candido.

Candido Bracher: Eu dou as boas-vindas ao Alexandro Broedel, que eu tenho certeza que vai ser capaz de honrar essa tradição e levar a nossa área de Relações com Investidores a um desempenho ainda melhor. Então, muito obrigado a todos, passo agora para essas perguntas e respostas.

Sessão de Perguntas e Respostas Analistas

Operadora: Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas primeiramente para analistas, investidores e profissionais do mercado financeiro, e a seguir teremos uma sessão de perguntas e respostas exclusiva para profissionais de imprensa.

Para fazer uma pergunta, por favor, digite asterisco um. Para retirar a pergunta da lista, digite asterisco dois.

Nossa primeira pergunta vem de Olavo Arthuzo, Santander.

Olavo Arthuzo: Olá, bom-dia a todos. Obrigado pela pergunta. Eu na verdade queria entender um pouco o ponto de vista do Banco quando voltarmos a ver uma condição mais robusta para a concessão de crédito novamente. Olhando para os principais concorrentes do Itaú, a gente sabe que a malha de agências do Banco é menor que a dos *peers*, né, tanto em quantidade como em extensão, e eu concordo que de certa forma isso influencia apenas de forma parcial a dinâmica da indústria de crédito, e por consequência também a de *fees*. Mas o ponto aqui é entender a perspectiva de vocês em relação ao quanto a inserção das agências digitais e o *mobile banking* pode impactar na hora que a demanda por crédito for mais robusta e isso puder compensar esse déficit de alcance que o Banco tem relação aos seus pares, tá. Eu acho que, em outras palavras, vocês veem esta mudança na forma de dar crédito com toda a evolução digital como uma vantagem competitiva que pode favorecer o Itaú nesse cenário e crescer a carteira num ritmo maior do que a concorrência? Obrigado.

Candido Bracher: Olavo, obrigado pela pergunta. Confesso para você que eu tenho a impressão que a principal ferramenta para crescer a carteira de crédito está no apetite de risco do Banco, de como a gente ajusta este apetite de risco, e pelos inúmeros canais que nós temos de contato com os clientes, e as agências são apenas um desses canais.



E você tem razão, eu acho que essas novas agências digitais aqui cumprirão um papel muito importante, que são agências que lidam com um público de mais recursos, normalmente estão no segmento Uniclass e no segmento Personalité, e podem cumprir um papel importante também em complementar este crescimento da carteira de crédito.

Mas a gente se sente muito aparelhado para competir, enfim, de uma boa posição nesse esforço de crescimento da carteira de crédito, que eu acho que as condições econômicas começam a permitir.

Olavo Arthuzo: Perfeito, está ótimo. Obrigado viu, Candido.

Candido Bracher: Obrigado você.

Operadora: A próxima pergunta vem de Rafael Frade, Bradesco.

Rafael Frade: Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira é com relação a pessoal. Vocês tiveram aí um aumento de mais de mil funcionários no trimestre. Eu queria entender um pouco isso porque parece um pouco contra intuitivo com todo o movimento que o Banco tem feito na parte digital de fechamento de agências. Então se pudesse falar um pouquinho mais sobre isso.

Um segundo ponto é para explorar um pouco mais a carteira de crédito de vocês, que quando a gente olha os números de NPL vêm melhorando, mas o nível de provisão, de cobertura da provisão, chegou provavelmente nos níveis mais altos já vistos. Então fica um pouco aparente que o nível de NPL ele não reflete talvez a qualidade da carteira de crédito. Eu queria entender um pouco o que que é talvez boa parte das empresas que estão numa situação que leva vocês a estarem tão provisionados, mas que ainda não reflete NPL. Enfim, é casos de recuperação judicial, enfim, se pudesse dar um pouquinho mais de cor com relação a isso.

Candido Bracher: Rafael, obrigado pela suas perguntas. Com relação à primeira, com relação a pessoal, de fato nós tivemos um aumento deliberado de pessoal, isso já vem há dois trimestres, ou três, e é basicamente resultado de um rebalanceamento que a gente está fazendo em relação entre horas extras e horas normais, especialmente na nossa rede de agências, que nos levou a acreditar que seria interessante fazer esse aumento no quadro de pessoas.

Com relação à sua pergunta sobre as nossas provisões e o índice de cobertura, deixe explicar aqui para você. Como é que funciona o nosso índice de cobertura? Nós temos as provisões regulatórias, aquelas provisões do Banco Central que são feitas em função de atraso, temos provisões feitas em função de *ratings* e de nossos modelos de probabilidade *default*, e temos a provisão que nós chamamos de prudencial ou complementar, que no varejo é feito em função de modelos e no atacado é feita em função da avaliação caso a caso de empresas. Quero deixar bem claro que isto não é uma provisão totalmente discricionária, quer dizer, ela resulta de uma avaliação objetiva das empresas, e quando você tem empresas que embora não estejam em atraso e o *rating* ainda não indique, mas você avalia que o risco no futuro é um risco existente e que justifica uma provisão, nós temos provisionado esses casos. E eu tenho a impressão que é natural que na saída de uma recessão que foi tão profunda e duradoura, como foi a recessão que nós atravessamos em 2015 e 2016, que esses casos sejam muito numerosos e que a gente tenha uma quantidade elevada de provisões



prudenciais. O que, enfim, pode ocorrer agora é que ou essas empresas efetivamente entram em atraso – se deterioram, como eu expliquei –, daí então as provisões passam a ser das provisões regulamentares por atraso ou essas empresas – que é o que nós preferimos que ocorra e acreditamos que vai ocorrer com boa parte delas – melhoram e com essa melhora será possível reverter essas provisões.

Nós hoje, de fato, estamos muito confortáveis com o nível de provisões que nós temos nessa carteira, mas, enfim, esperamos aguardar um pouco a evolução da economia e a evolução dessas empresas para considerar que de fato essas, reavaliar se essas provisões são de fato necessárias ou podem ser revertidas, ou, ao contrário, se as empresas entrando em atraso elas se tornam necessárias e entram na linha de provisões regulamentares.

Rafael Frade: Perfeito, Candido. Se me permitir só *follow-up* na primeira pergunta, no *release* vocês comentam que o aumento de pessoal se deve tanto à rede de varejo quanto às contratações na Rede. Dá para dar uma ideia, quer dizer, se a Rede foi relevante nesse total de contratações ou é uma parte pequena?

Candido Bracher: Olha, a Rede tem uma série de contratações, eu não tenho o número exato aqui, e está ligada principalmente às empresas não correntistas, a força de vendas, a estruturação de uma força de vendas para as empresas não correntistas.

Rafael Frade: Está ótimo, perfeito. Obrigado, Candido.

Candido Bracher: De nada, Rafael.

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

A próxima pergunta vem de Lucas Lopes, Credit Suisse.

Lucas Lopes: Bom dia, pessoal, obrigado pela pergunta. Eu queria falar um pouco sobre crescimento de carteira. Se vocês puderem aprofundar um pouco a discussão a respeito de dois produtos: veículo e SME. São dois produtos que vocês perderam muito *share* ao longo dos anos e hoje a participação de mercado está muito aquém de onde seria um *market share* natural dos bancos, *market share* das agências, *market share* de ativos e etc. Eu queria saber como é que é esse apetite para essas duas linhas, ele já está um pouco maior? E o que que vocês têm feito tanto em veículos como SME para retomar o crescimento, se é que esta é uma opção de vocês? Obrigado.

Candido Bracher: Obrigado pela pergunta, Lucas. De fato, enfim, dentro da queda de carteira, veículos e SME foram carteiras que tiveram uma queda acentuada em especial, e isso foi de uma certa forma, enfim, deliberado, foi em função do apetite de risco das mudanças que nós fizemos, que já começamos a desenhar já em 2012, como eu falei. Nós acreditamos que esses movimentos estão concluídos. Quer dizer, hoje nós temos apetite para crescer tanto a carteira de veículos quanto a



carteira de pequenas e médias empresas no Banco, e, enfim, a nossa equipe, os nossos recursos para promover esse crescimento, nunca chegaram a ser desativados, de maneira que então aqui nós pretendemos lançar mão deles agora para promover esse crescimento.

Lucas Lopes: Ficou claro, muito obrigado.

Candido Bracher: De nada.

Operadora: Lembrando que para fazer perguntas, basta digitar asterisco um.

Com licença, encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas e a teleconferência com analistas, investidores e profissionais do mercado financeiro.

Pedimos aos profissionais de imprensa que aguardem na linha, em instantes iniciaremos a sessão de perguntas e respostas exclusivas aos jornalistas.

Gostaria de passar a palavra ao Sr. Candido Bracher.

Candido Bracher: Apenas, enfim, agradecer a participação de todos e o interesse e pelas perguntas que nos ajudam a orientar aqui as nossas comunicações com vocês. Muito obrigado, bom dia.