



Local Conference Call
Itaú Unibanco
Resultados do Quarto Trimestre e Ano de 2014

4 de fevereiro de 2015

Operadora: Bom dia senhoras e senhores. Sejam bem vindos à teleconferência do Itaú Unibanco Holding onde serão discutidos os resultados do quarto trimestre e ano 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, teclem “asterisco zero”. Cabe lembrar que esta teleconferência está sendo gravada e transmitida simultaneamente pelo site de relações com investidores www.itaubr.com.br/relacoes-com-investidores. Os slides desta apresentação estão disponíveis no site e na CVM. O replay desta teleconferência estará disponível até 10 de fevereiro por meio do telefone +55 11 3193-1012 ou 2820-4012, código de acesso: 3503692#

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 e CEO; Alfredo Egydio Setubal, Vice-Presidente Executivo e Diretor de Relações com Investidores; Caio Ibrahim David, Vice-Presidente Executivo e CFO e Marcelo Kopel, Diretor de Controladoria Corporativa e *Head* de Relações com Investidores.

Inicialmente o **Sr. Roberto Setubal** apresentará os resultados do quarto trimestre de 2014. Depois os executivos responderão às questões formuladas por telefone.

Agora eu passo a palavra ao **Sr. Roberto Setubal**.

Roberto: Bom dia para todos. É com muita satisfação que eu estou aqui para apresentar os resultados do quarto trimestre e também do ano. Eu vou falar muito rapidamente sobre os resultados porque eu gostaria também aproveitar esta teleconferência para falar um pouco sobre o nosso modelo de negócios, que eu acho que é uma coisa mais estrutural, mais a médio prazo e que eu acho que é do interesse de todos vocês.



Nós tivemos um resultado no quarto tri que eu acho que foi bastante bom, R\$ 5,7 bilhões, com crescimento em relação ao trimestre anterior e em relação ao ano passado, o quarto tri do ano passado de 30%. Esse resultado levou a um retorno sobre o patrimônio líquido de 24,7%, estável em relação ao tri anterior e maior do que 0,8% do que o ano passado.

Eu acho que o ponto importante do resultado não é apenas o número, mas sim a qualidade do resultado. Acho que gente chegou a esse resultado com aumento de margem financeira, com redução de provisões para devedores duvidosos, embora a gente vai ver para frente a posição do Banco que em provisões muito forte, a gente está muito bem provisionado para o ano mais difícil que vem para frente.

Também crescemos bastante as receitas de seguros. Todos os crescimentos que eu estou me referindo estão acima de 10% em relação ao ano anterior. E a despesa de PDD caindo em relação ao ano anterior. A despesa decorrente, as receitas estão acima de dois dígitos, e a despesa está em 10%, quer dizer, tivemos um crescimento de receitas da ordem de 13%, 14%, enquanto que a despesa cresceu apenas 10%. Além disso, a despesa de PDD caiu quase 3% em relação ao ano passado.

Tudo isso levou também a uma melhoria do índice de eficiência e fez com que o resultado pudesse crescer aqueles 30% que eu mencionei inicialmente. Tivemos também um bom trimestre em termos de crescimento de carteira, cresceu 4%, 4,4%. No ano fechamos em oito, se incluirmos os títulos privados, vamos a 9,8%.

Caminhando um pouco na apresentação, aqui na tela seguinte, a gente vê a evolução do nosso ROE, eu acho que nós atingimos um patamar ao longo do ano todo de 2014 acima de 24%, 23%, 24% ali na média, já é bastante superior ao ano anterior. Acho que mostra bastante a sustentabilidade do nosso resultado.

Na tela seguinte, que tem os nossos lucros e perdas, eu vejo, como eu mencionei, um crescimento das receitas ano contra ano, eu estou comentando mais o ano contra ano, mas a gente pode também falar algumas observações do trimestre. Ano contra ano crescendo 14%, 14,5%, portanto bastante superior às despesas, com PDD caindo. Eu acho que foi realmente um ano com resultados muito sólidos, de muito boa qualidade.

E no trimestre, eu acho também que a gente veio com resultados bastante em linha com tudo o que vinha acontecendo, não tem grandes variações em relação aos trimestres anteriores, aos dois últimos pelo menos, mostrando realmente que nós estamos num *trend* bastante positivo, bastante sólido e bastante sustentável de resultados.

Tivemos alguns eventos extraordinários no trimestre, acho que vocês observaram bastante bem isso. Nós alienamos a operação de grandes riscos de seguros. Isso gerou um resultado de R\$ 736 milhões, depois de impostos. Diante aí da perspectiva de um ano mais difícil, de um cenário um pouco mais complexo no mundo *corporate*, nós reforçamos bastante as provisões, fizemos aí mais de R\$ 1,1 bilhão de



provisões adicionais, além daquele mínimo do Banco Central, tipicamente para esse cenário um pouco incerto que a gente tem pela frente, principalmente, na carteira *corporate*.

Caminhando um pouco e aí já entrando um pouco no nosso negócio, no nosso modelo de negócio. Então, vocês estão aí na tela 6, uma tela nova que a gente apresentou pela primeira vez na Apimec do ano passado. É uma tela onde a gente abre os nossos resultados em crédito, tudo aquilo que está diretamente relacionado a crédito, e a parte de seguros e serviços. É importante essa tela porque ela mostra que o Banco é muito mais do que um banco no *stricto sensu* tradicional de operação de crédito. Tem uma base bastante sólida de outras atividades de serviços financeiros que dá muita sustentabilidade para o nosso resultado. Observem aí, na última linha no ano de 2014, que do nosso lucro, R\$ 20,6 bilhões do lucro do ano, R\$ 8,8 bi vem de crédito, da atividade de crédito, da atividade de empréstimo, e cerca de R\$ 11 bilhões vem da atividade de seguros e serviços financeiros. A gente vai falar com pouco mais disso mais para frente.

Mas é importante observar que, portanto, que atividade de seguros e serviços não tem absolutamente nada a ver com o ciclo econômico. Ela não sofre, eventualmente, como pode sofrer atividade de créditos em um ciclo econômico mais difícil, como aquele que nós estamos entrando em 2015. Essa atividade, seguros e serviços, tipicamente ela pode crescer mais ou crescer menos, mas ela é uma atividade muito estável, ela vai gerar um resultado muito recorrente, sem grandes oscilações, o que pode é acelerar mais ou menos, mas o resultado terá aí uma tendência bastante estável em relação a isso.

Quando a gente olha em relação ao ano anterior, a gente observa que o resultado do Banco cresceu 30%, resultado de crédito cresceu 35% e o resultado de serviços e seguros cresceu 25%. O resultado do crédito, evidentemente cresceu, como vocês sabem, muito em função da redução da inadimplência que é bastante visível aqui quando a gente compara ano contra ano, que está ali no quadro mais a direita. O interessante também de observar aqui é que nós temos crescido a atividade de seguros e serviços de uma forma bastante sólida e recorrente. Esse ano que passou a gente cresceu 16%, portanto, um crescimento bastante sólido e que fez com que o resultado, como a gente tem tido controle muito sólido nos custos, o resultado acabou subindo 25%. Porque aqui não tem a variável PDD na parte de seguros e serviços. Até porque no caso da nossa atividade de seguros, e a gente vai ver isso também mais para frente, ela é uma atividade de baixo risco, baixíssimo risco, então ela tem um ciclo bastante favorável.

Já quando a gente fala um pouco da atividade crédito, que a gente vai falar com mais detalhe para frente, a gente pode observar e a gente colocou aqui os retornos que a gente tem sobre o capital alocado, uma melhoria também bastante expressiva. Saímos de 14,2%, aliás de 12,4% para 14,9% no capital atual. E quando a gente considera Basileia III *full*, com 11% de base de capital, nós estamos saindo de 11% para 14%, então uma melhoria bastante importante.



No nosso modelo de negócios a ideia é que a gente tenha a operação de crédito, agora com mais baixo risco e operando próximo, acima um pouco do custo de capital. Enquanto que a parte de serviços vem em cima disso, com uma alocação de capital muito mais baixa e, portanto, com retornos bastante superiores. Este modelo de negócios que faz com que a gente possa ter um retorno sobre patrimônio acima do custo de capital, porque a combinação de uma atividade de crédito dando o custo de capital, com uma exigência elevada de capital, a maior parte do nosso capital evidente que está alocada na atividade de crédito. Enquanto que a atividade de serviços com muito menos custo de capital, tem uma rentabilidade muito mais elevada. Então a combinação desses dois negócios é que leva o Banco a ter uma rentabilidade bastante sólida.

Eu não tenho aqui os números, mas se a gente voltasse para 2012, a atividade de crédito estava com uma rentabilidade muito baixa, provisões elevadas, inadimplência muito elevada, estava muito abaixo do custo de capital. O trabalho que a gente fez nesses últimos dois anos foi exatamente de levar atividades de crédito para próximo do custo de capital. Nós terminamos o ano, o último trimestre, a atividade de crédito já está rodando dentro do custo de capital do Banco, a gente estima da ordem de 16%.

Bom, vamos falar um pouco de crédito, que está na tela seguinte, a gente vê esses números que eu mencionei agora, variação do negócio de crédito de um ano para o outro, tivemos uma excelente evolução, principalmente, em função da redução da nossa PDD. Mas, de qualquer forma, é importante observar que a própria receita, margem financeira, subiu, então a gente teve um ano bastante positivo. O que mostra que a nossa estratégia de mudança de *mix*, como gente pode ver aqui na página 8, funcionou bastante bem. Esse ano a gente continuou reduzindo aí a carteira de automóvel, ampliando a carteira de consignado e crédito imobiliário - que são carteiras que embora tenham menores margens, ela tem retorno sobre o capital bastante interessante em função da sua baixa inadimplência.

A parte de grandes empresas continua evoluindo bem. E o interessante de observar é que na parte de pequena empresa, que a gente veio em um ajuste forte de carteira também para adequar o apetite de risco, a gente já nesse último trimestre começa a ver sinais de recuperação. Então, a expectativa, embora o cenário seja difícil, a gente vê já uma pequena evolução positiva na carteira de pequenas empresas dentro do nosso apetite de risco bastante controlado. Então é uma coisa bastante positiva, vamos parar de cair a carteira de pequena empresa, vamos começar a crescê-la diante das possibilidades que o cenário macroeconômico nos permitir.

Na página 9 a gente, na tela 9, a gente vê a mudança de *mix* bastante relevante na carteira do Banco. Levou ao Banco hoje a ter uma carteira de crédito muito mais saudável, muito menos arriscada, acho que bastante adequada para o cenário que a gente vê pela frente para os próximos, pelo menos, dois anos. Estamos bastante confortáveis com a evolução que tivemos nisso.

Na tela 10, a gente vê aí a evolução da margem financeira. Interessante observar que a gente teve uma queda relevante da margem financeira aí nesses últimos



trimestres, mas a nossa margem financeira após o custo de crédito, que seria a linha verde cheia, adquiriu aí um ritmo, uma estabilidade bastante grande. Uma parte da explicação até da queda ali da margem financeira bruta é o efeito do câmbio que subiu um pouco mais a carteira de crédito e ainda não refletido necessariamente na margem financeira como um todo. Mas, enfim, o ponto importante eu acho que a gente estabilizou próximo de 8% a margem financeira após o custo de crédito.

Seguindo, a gente vê na tela 12 a tendência nossa de queda na inadimplência. Eu sei que de uma forma geral vocês todos tem estado surpresos com essa evolução e com as perspectivas que a gente anunciou até para o ano de 2015, em relação a nossa inadimplência, principalmente, em função, evidentemente, do cenário macro que é bastante adverso. A gente continua muito confiante nos indicadores de crédito. À nível de pessoa física, a carteira vem muito bem realmente, a gente continua vendo melhorias aí à frente, na medida em que a gente está limpando o finalzinho aí da carteira de automóvel. A originação continua de qualidade muito boa, não há até esse instante nenhum sinal de deterioração. Evidente que há sinaizinhos aqui, ali que a gente tem corrigido ao longo do tempo, nada relevante, o que tem feito tanto a nível de curto, como na inadimplência curta como a longa, e a gente vai ver a curta mais à frente, a gente tem evoluído bem.

À nível de pessoa jurídica, estamos aí em uma certa estabilidade, um nível bastante adequado aqui e que a gente entende como o nosso apetite de risco, a carteira já evoluiu, como eu mencionei, até a própria carteira de pequena empresa está já começando a crescer de novo. Ela já limpou os problemas que a gente tinha e adequamos ao nosso apetite de risco atual. Então, a gente está bastante também confiante que a gente pode manter o nível baixo de inadimplência nessas carteiras.

Importante observar a evolução que nós tivemos, aqui na tela 12, da cobertura de PDD. O mais interessante é observar que essas coberturas se deu bastante complementar. A gente aumentou bastante, como eu mencionei no início da apresentação, fizemos uma provisão adicional de mais de R\$ 1 bilhão e isso elevou a nossa cobertura, na complementar, elevou a nossa cobertura total a 193% do atraso. PDD sobre carteira no trimestre foi um pouco mais baixo até do que no trimestre anterior, embora a gente tenha feito também revisões importantes ao longo do trimestre. O saldo de provisão da carteira está bastante elevado, bastante tranquilo, quase R\$ 27 bilhões, o que nos dá bastante tranquilidade para o momento atual.

Na tela 14, tem a inadimplência de curto prazo. Como eu mencionei, pessoa física continua em queda e até dá para observar aqui nesse gráfico, esse trimestre agora é um trimestre sazonalmente pior. Se a gente olhar o primeiro tri do ano passado, o primeiro tri de 12, o primeiro tri de 11, de 10, enfim, todos os primeiros tri tem uma oscilação para cima na inadimplência de pessoa física. Portanto, a gente espera que nesse primeiro tri haja uma pequena oscilação para cima também. É natural, esperado e isso não deve gerar, não deve ser motivo de preocupações.

A gente continua acreditando que a tendência é positiva, mesmo diante de um cenário macro um pouco mais adverso, com alguma elevação de desemprego,



eventualmente, a gente não acredita em uma piora acentuada na carteira de crédito. Todos os indicadores continuam bastante positivos. À nível de pessoa jurídica, temos oscilado pouco aqui no curto prazo. Tem casos, às vezes, alguns casos pontuais que fazem uma elevação um pouco maior, então ela oscila um pouco, como a gente pode observar aqui. Mas também estamos bastante tranquilos, principalmente na carteira de pequena empresa, que tem mantido uma performance bastante adequada para o momento.

Seguindo e aqui entrando um pouco na parte de Seguros e Serviços que eu queira falar mais um pouco. Eu estou chamando a atenção disso porque realmente o nosso modelo de negócios não é um modelo exclusivamente baseado em crédito. A gente tem na atividade de Serviços e Seguros uma atividade muito importante que a gente, historicamente, o Itaú sempre foi muito forte nisso e a gente continua trabalhando bastante nisso. Eu queria falar um pouco mais para vocês dessa nossa atividade porque ela é bastante relevante. Se a gente olha aqui na tela 15 a gente vê uma evolução espetacular, até eu diria, nessa atividade. Tivemos um crescimento de 25% no nosso resultado num ano que foi um ano relativamente difícil. A gente continua expandindo serviços e nós vamos ver alguns números aqui mais para frente. Evidente que o retorno sobre capital nessa atividade é bastante grande, até porque a gente tem uma base de cliente bastante diversificada e que nos dá bastante tranquilidade aí na expansão dos negócios.

Tela 16 é uma tela importante, é uma tela nova que a gente está fazendo uma abertura muito mais expressiva e intensa do nosso negócio de Serviços e Seguros, até para que vocês tenham uma ideia mais clara do que isso representa, como é que esse negócio é formado aqui dentro. A atividade de Seguros teve um ano bastante bom. Vejam que fechamos o ano com R\$ 2,9 bi de resultado contra R\$ 2,2 do ano passado. Rede, aqui Redecard, também teve evoluções bastante relevantes, dá para ver aqui o número 2014 comparado com 2013, uma evolução também muito positiva, a gente está bastante feliz. Eu vou falar um pouco mais sobre a Rede mais para frente.

Depois a gente tem o negócio que a gente chama de Gestão de Fluxo de Caixa de Clientes que está muito ligada à conta corrente, serviços de pagamento, recebimento. É um negócio muito grande no Banco, a gente tem uma atividade bastante intensa aqui. Vocês vejam que a receita nesse negócio, R\$ 13 bilhões ano, é um negócio bastante grande, bastante intenso e é uma parte bastante relevante do nosso modelo de negócio, também com uma evolução grande no ano, 27%, também bastante sólido. Nós temos a parte de Administração de Recurso de Terceiro, também um negócio importante para a gente. A atividade crescendo 9%, aqui está muito ligada evidentemente à evolução do saldo sobre administração, a gente vai ver um pouco isso para frente. Depois tem toda a base de captação de recursos do Banco onde a gente também faz uma margem.

A atividade de captação de recursos é uma atividade importante em um banco comercial, ela não apenas dá uma base de depósito importante para que a gente tenha uma liquidez e que possa expandir ativos de uma forma bastante tranquila, mas também ela ajuda bastante na rentabilidade das agências. É um componente



importante da rentabilidade das agências, porque captar no varejo evidentemente tem um custo operacional muito elevado. A gente aloca aqui os custos, todos os produtos que estão no varejo, e a captação tem dentro desse modelo um papel importante na formação de resultado dos negócios das agências. Especialmente, por exemplo, quando a gente fala de Personalité, que é um segmento importante no nosso negócio, no nosso modelo. Ele é um negócio muito baseado na captação e dá uma base de depósito importante para o Banco, ao mesmo tempo que é um negócio também que tem uma rentabilidade bastante interessante.

Depois tem a parte de ALM, que é a Gestão de Balanço do Banco, que a gente também tem uma atividade aqui bastante importante, ela não é marcada a mercado, aqui é tudo *accrual*, a gente tem os *gaps* de taxa de juros que a gente vai administrando ao longo do tempo. Ela oscila um pouco, essa é uma atividade que tem algum nível de oscilação de resultados, mais uma atividade bastante rentável também para o Banco.

Na tela 17, aí já entrando um pouco mais no negócio, a gente de tempo em tempo faz aquela demonstração tradicional das nossas receitas todas de serviços que esse número total aqui, se a gente olhar aqui, ele fecha com os números que a gente está vendo anteriormente. Os números de receita de serviços, aqui quando a gente fala de seguro e serviços, tem as receitas de serviços no total R\$ 17 bi, mas tem também uma parte de receita de serviços de R\$ 8 bi que está ligado à operação de crédito, portanto, a gente alocou no negócio de crédito. Então, fecha aqueles R\$ 25 bi de serviços aqui do ano de 2014.

Então, só para vocês entenderem um pouco como é que isso funciona: o ano em serviços foi muito bom, a gente evoluiu 16%, e estão aí distribuídos conforme as linhas que vocês viram anteriormente. O negócio de cartão de crédito do ponto de vista de emissão teve um crescimento maior, até por causa da questão da Credicard, mas o cartão de crédito está na coluna de seguros, na coluna de crédito e a Rede está na coluna de serviços.

Seguindo, aqui na tela 18, a gente vê a atividade de Seguridade. Aqui não é só seguro, é seguro, previdência, capitalização, tem um pouco de corretagem de seguros – a gente vende também no nosso negócio seguros de terceiros –, então essas receitas todas estão aqui juntas. Tivemos um crescimento aí de 10% nas receitas, embora a gente tenha, vamos dizer assim, até desativado algumas linhas, que nem eu já mencionei antes, nós vendemos a atividade de grandes riscos, ela já teve um pequeno impacto aqui no crescimento de receitas, vai ter um impacto no ano que vem. Vocês vejam que o resultado do Banco teve um crescimento bastante importante.

Nós estamos refocando todo o negócio de seguros, saindo de alguns segmentos, saímos já do segmento de grandes riscos. Temos intenção de sair de alguns outros segmentos. Ao longo do ano de 2015 vocês vão ter notícias sobre isso e focar naqueles negócios que a gente vê com mais potencial de resultado, mais ligado a atividade bancária. Nossa sinistralidade é muito baixa, estamos vendo aqui da ordem de 27%, 28% porque estão muito focados nos negócios que tem mais a ver



com seguro de vida e previdência, principalmente. Então nos negócios onde nós temos mais foco, que nós selecionamos, nós temos aqui uma participação importante também nos resultados técnicos desse negócio.

São esses seguros de vida, que tem no detalhe da página 18, quais segmentos que a gente está entendendo como foco e quais segmentos que a gente tem menor interesse. Então saímos de grandes riscos, por exemplo, que é um segmento importante, e com isso nós temos essas participações de mercado aqui. No segmento foco em seguros temos 17,6, em previdência 29, em capitalização 26. Aqui estamos falando de resultado técnico que é prêmios menos despesas com sinistros e despesas de comercialização.

Saindo de Seguros e indo para a atividade de aquisição de cartão de crédito, a Rede, Redecard antigamente, na tela 19, a gente também vê uma evolução bastante interessante. Nós estamos com um crescimento grande, 10% no valor transacionado de cartão de crédito e de débito. Conseguimos manter o nível de MDR estável, aumentando bastante também a base de equipamentos e lojistas que estão vinculados aqui à Rede. Continuamos crescendo, está crescendo bastante, a gente acredita que esse crescimento vai acelerar aí o ano que vem. No final do ano tivemos ganho de *market share*. Então a atividade Rede a gente reestruturou bastante a atividade, melhoramos bastante o padrão de qualidade, aumentamos muito a eficiência, reduzimos custo. Estamos bastante satisfeitos com a evolução que a gente tem conseguido aqui na Rede. O resultado que vocês estão vendo aqui evoluiu 27% sobre o ano anterior, e a gente continua vendo essa atividade como uma atividade extremamente importante para a evolução do Banco e muito também ligada, é uma atividade que turbinha bastante a nossa presença no mercado de pequenas empresas.

Outras atividades de serviços que a gente pode ver na tela 20. Enfim, aqui tem recursos administrados com evoluções relevantes. Tivemos um crescimento no resultado, nas receitas de 4%. Atividade de captação já mencionei um pouco antes, a gente capta R\$ 400 bilhões, administramos R\$ 670 bilhões, captamos de clientes em depósitos R\$ 450 bilhões, a gente consegue aí ter uma margem na captação relevante.

A atividade de consórcio também continua crescendo rapidamente, é uma atividade também muito interessante. A gente administra recurso de terceiros, tem tarifas de serviço. A gestão de fluxo de caixa a gente continua crescendo a base de clientes, ao mesmo tempo em que a gente consegue crescer as receitas. Aqui está incluído as receitas de serviço ligados a conta corrente, pagamentos, recebimentos, câmbio, enfim, são atividades muito ligadas ao fluxo de caixa dos nossos clientes físicas e jurídicas.

Um elemento também importante da nossa estratégia, do nosso modelo é a evolução da despesa. A despesa está bastante controlada, se a gente pegar em bases equivalentes, portanto aí, ajustando a Credicard, tivemos uma evolução de 7%, bastante inferior ao crescimento de receita.



Tivemos também uma evolução importante na nossa base de capital, já estamos praticamente adequados a Basileia III. Já hoje quando a gente pega todas as evoluções já estamos com 10,7%. No primeiro semestre a gente já deve fazer otimização de investimentos, chegando aos 11% de *core equity tier I*. Então estamos com uma base de capital bastante tranquila.

Lembrando, insistindo aqui, que esses números são já com aplicação integral hoje das regras de Basileia III. Eu não estou aqui levando em consideração o cronograma, você vê o cronograma, se eu não considerasse o cronograma, estava até com 12,5%. Mas já ajustando para o cronograma, eu teria até 2019 para ajustar, e nós já temos hoje uma base de capital pra isso.

Expectativa de 2014, a gente realizou um grande ano, praticamente atingimos todas as metas. A única que a gente não atingiu foi o crescimento da carteira, até porque o crescimento da economia foi mais baixo do que a gente imaginava, mas ainda assim ficamos bastante próximos. Mas em termos de PDD ficamos no limite inferior. Crescimento de receitas ficamos ali muito próximos do teto. Despesas ficamos mais também no limite inferior. Índice de eficiência, na combinação de tudo, foi até melhor do que a gente previa.

Para 2015, enfim, reduzimos um pouco a expectativa de crescimento de crédito. Temos aqui crescimentos de margem financeira entre 10% e 14%. PDD mais ou menos estável entre 13% e 15% de evolução. Margem de serviços e seguros crescendo de 9% a 11%. Despesas crescendo entre 6,5% e 8,5%.

Muito bem, tendo dito isso, podemos abrir para perguntas.

Sessão de Perguntas e Respostas

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

Operadora: Nossa primeira pergunta vem de Daniel Magalhães, Credit Suisse.

Daniel: Bom dia e obrigado pela oportunidade. A minha primeira pergunta é com relação às provisões do segmento de banco de atacado. Nós vimos que essas provisões aumentaram substancialmente nos últimos trimestres, nos últimos dois trimestres, fizeram com que as despesas de PDD praticamente dobrassem no terceiro tri e aumentassem novamente em cerca de R\$ 200 milhões no quarto tri. Olhando para esse segmento, vocês acham que o nível de provisionamento do banco de atacado já se encontra adequado para 2015?

E a minha segunda pergunta é um pouco em linha com o que foi falado na apresentação e muito relacionada aos dados do *release* de IFRS de inadimplência por produto. Nós vemos que houve bastante melhora em vários segmentos, e um



dos segmentos que mais chama a atenção em termos de melhora foi o de veículos, para o qual a inadimplência reduziu cerca de 90 *bps*.

Vocês ainda veem muito espaço para que essa redução continue tanto no segmento de veículos quanto em alguns dos outros segmentos? Obrigado.

Roberto: Em relação às provisões da carteira *corporate*, eu posso dizer que nós estamos bastante confortáveis com o nível de provisionamento. O reforço que a gente fez, você observou bem, nos últimos dois trimestres no resultado recorrente foi bastante grande e também aquele adicional que nós fizemos no final do ano complementa bem tudo o que já tinha sido feito.

Acho que nós estamos muito confortáveis, mesmo diante da conjuntura mais adversa, diante dos problemas que a gente vem acompanhando na questão do Lava Jato. Enfim, não é uma área de grande preocupação. Evidente que a gente está, na nossa expectativa para o ano, ainda assim temos um nível de provisionamento esperado, acima da média histórica. Mas, não acreditamos que a gente vai ter aí surpresas.

Com relação à carteira de pessoa física, também eu mencionei até durante a minha fala, a gente vem observando melhorias. A carteira de automóvel ela continua melhorando, até porque muita coisa está sendo "*write offada*", então nesse sentido ela continua com indicadores evoluindo. As safras novas já desde o ano passado, desde 2012, segundo semestre de 2012, estão bastante consistentes com índices de inadimplência muito mais baixos do que as safras anteriores a 2012. Então a gente vai ainda observar alguma melhoria. Como é uma carteira relativamente grande ainda, a gente vai continuar observando alguma melhoria no índice de inadimplência.

Daniel: Ok, obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem de Gustavo Schrodin, Bank of America.

Gustavo: Oi, bom dia, Roberto e demais presentes no *call*. Eu vou fazer duas perguntas. A primeira, desculpa insistir nessa questão de inadimplência para 2015. Mas eu acho que não só a gente, mas o próprio mercado e o preço das ações tem demonstrado uma certa, vamos dizer assim, "reticência" em compreender essa confiança que vocês têm em relação a 2015, principalmente, no segmento *corporate*.

Roberto, se você pudesse passar para a gente o quê que te deixa tão confiante? A gente viu na imprensa e você acabou de repetir agora, o próprio *guidance*, o que te deixa tão confiante em relação à manutenção da inadimplência num nível bom em 2015, diante de todos os problemas que a gente tem daqui para frente, principalmente, o macro e agora também empresas relacionadas ou envolvidas na operação Lava Jato? Se você pudesse colocar para a gente o que te dá essa confiança acho que seria interessante. Depois eu faço a minha segunda pergunta. Obrigado.



Roberto: Tudo bem. Bom, no segmento varejo, veja, a gente já desde 2012 a gente anunciou e vem, mudamos a nossa política de apetite de risco; ficamos com um apetite de risco muito mais conservador. E, portanto, as safras todas de produção de crédito desde 2012 têm uma qualidade muito melhor do que tinha anteriormente. A gente não vai ver níveis de inadimplência como nós vimos no passado. Com esse nível de apetite de risco que nós temos hoje é muito previsível que vai continuar com índices muito baixos.

Evidentemente que se a economia piora muito, o desemprego aumenta, pode ter oscilações, mas em níveis muito próximos do atual. Não há, vamos dizer, nenhuma possibilidade real pelos modelos, pelos números que a gente vê, pelos caso a caso, que a gente observa, de que esse número possa fugir muito do padrão atual de inadimplência. Estamos falando aqui do varejo, tanto física como jurídica.

Por que a gente tem tanta confiança? Porque a originação continua com uma qualidade muito boa. Quando você pega safra a safra, olha a qualidade dos clientes, a gente continua observando uma qualidade bastante estável dos clientes. Então, continuamos realmente confiantes. E a qualquer instante que tivermos qualquer visão diferente disso, a gente vai sinalizar isso.

Mas por enquanto, de fato, a gente continua bastante confiante, todos os indicadores continuam bastante favoráveis. A gente tem monitorado indicadores antecedentes, qualidade de safra. Enfim, pagamento da primeira parcela, todos os indicadores, todos os indicadores antecedentes continuam no padrão de qualidade dentro daquilo que a gente esperava, o que nos faz continuar confiantes com a qualidade da carteira da pessoa física e pequena empresa.

O mundo *corporate* evidentemente é um mundo diferente, ele tem, vamos dizer, outro tipo de característica na formação de PDD. Não é tanto pelo nível de atraso, mas até porque as grandes empresas normalmente renegociam, tem desconto, é um outro tipo de dinâmica. Ali a gente está muito provisionado, a gente historicamente tem, vamos dizer assim, o ano passado o total de provisões que a gente acabou fazendo no mundo *corporate* é quase três a quatro vezes o padrão histórico de provisão.

Então estamos bastante confortáveis com o nível de provisão que tem lá hoje, a gente está bastante provisionado, muito acima, quando a gente considera os exigíveis pelo Banco Central, estamos bastante bem provisionados ali. Pode ter alguma surpresa? Surpresa pode ter, evidente que créditos possam inadimplir ou trazer alguma coisa, mas não vemos os grandes créditos assim.

Eu acho que na imprensa surgiu também muita informação, falou-se aquele famoso número de R\$ 130 bi, que seriam empresas envolvidas na questão da cadeia de petróleo, Lava Jato, Aquilo lá. Aquele número, vamos dizer assim, ele é *misleading*, porque é um número que fala, por exemplo, quando você pega um grupo, grandes grupos ligados às construtoras, está incluindo nesse número toda a exposição que



os Bancos têm para empresas que fazem parte desses grupos, mas não estão relacionados à área de construção.

Então você tem aí nesses grupos empresas de distribuição de energia, você tem empresas de concessão de rodovia, são empresas apartadas, não estão nem embaixo às vezes das próprias construtoras, são empresas a parte. E quando se fala daquele número de R\$ 130 bi, ele está incluindo toda a exposição que o sistema financeiro tem para aqueles grupos econômicos.

Portanto, na verdade, quando você olha a exposição ligada de fato, a parte de construção e tudo isso, é muito menor. Particularmente no Itaú a gente tem uma exposição, evidente que tem uma exposição àqueles grupos, mas o que está ligado à construção civil propriamente dito é muito pequeno. Por isso que a gente está bastante tranquilo e confiante de que as questões não vão afetar muito a qualidade de crédito da carteira.

O nosso *guidance* de R\$ 13 a R\$ 15 bi considera tudo isso. Estamos muito confortáveis com todas as expectativas e possibilidades que tudo isso possa desenrolar. É evidente que tudo pode acontecer, a gente não tem certeza do futuro, não dá para ter certeza do futuro, mas estou muito confortável com nosso *guidance* de PDD.

Gustavo: Está ótimo. Eu vou mudar um pouquinho de assunto e falar, eu acho que é bem interessante você dividir o Banco em crédito e em prestação de serviço, vamos chamar assim.

Eu só tenho um ponto, eu acho que até agora vem vindo bem, 2014 foi um ano não muito bom em termos de PIB, mas acho que talvez 2015 pode até ser pior. Você não vê uma preocupação ou uma dificuldade em conseguir incrementar? Obviamente que a linha de prestação de serviço tende a crescer mais do que a linha de crédito porque ela tem uma elasticidade menor em relação ao PIB.

Mas você não sente aí talvez alguma dificuldade em conseguir expandir essas linhas de prestação de serviços, dado que a gente pode ver uma renda disponível mais baixa em 2015? Ou seja, uma dificuldade de vender mais seguros, uma dificuldade maior da utilização de cartões de crédito e de débito em 2015 e aí você sofrer mais do que você está esperando nessas linhas para contribuir para o seu resultado?

Roberto: Veja, você tem razão. Eu até mencionei isso na apresentação, quer dizer, esses segmentos de negócios eles podem crescer mais ou menos, embora eles não sejam afetados pelo ciclo de crédito, pelo ciclo econômico nesse sentido, evidente que um PIB maior esses segmentos, esses negócios crescem mais.

E você tem razão, a gente espera de fato um crescimento menor nas receitas desse segmento, e a gente colocou aqui no nosso *guidance* um crescimento de receita da ordem entre 9% e 11%, portanto inferior ao ano de 2014. A gente tem exatamente a mesma expectativa que você mencionou: um crescimento um pouco mais baixo no



ano. Mas a gente acha que esse crescimento que está aqui entre 9% e 11% é um crescimento bastante possível.

Gustavo: Está ótimo, Roberto. Muito obrigado.

Operadora: A próxima pergunta vem de Eduardo Rosman, BTG Pactual.

Eduardo: Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira é sobre planejamento sucessório e estrutura de gestão do Banco. Eu entendo que agora em 2015, eu acho que o Roberto passa a ser presidente somente da Itaú Holding, acho que até 2017, se eu não me engano, e a gente vai passar a ter dois diretores gerais, um de atacado e outro de varejo.

Então eu queria saber o que o Banco hoje pode compartilhar com a gente? Já está definido quem vai assumir essas áreas? Se a gente deve esperar alguma mudança no dia a dia ou não? Essa seria a primeira pergunta.

E a segunda seria para aproveitar a presença do Roberto e falar um pouco sobre expansão fora do Brasil. Eu queria entender também se o Banco continua com a expectativa de ter no médio e longo prazo até 30% dos seus ativos no exterior? E se o fato da região, eventualmente, vier a passar uma situação econômica mais difícil por conta dos preços, da queda dos preços das *commodities*, se isso não pode ser uma oportunidade para acelerar esse processo? Obrigado.

Roberto: Em relação à sucessão, a gente vai anunciar de fato diretores gerais para o varejo e atacado. Isso deve se dar aí até fim de abril. É um processo que está em andamento aqui dentro, bastante tranquilo, enfim, eu não tenho nada para anunciar nesse momento em relação a isso.

O que muda isso no dia a dia do Banco? Vai ter um pouco mais de delegação para essas funções, como de certa forma já tem ocorrido. Nesses últimos anos eu tenho delegado bastante mais para as áreas de negócios, então esses diretores gerais estarão assumindo e darão sequência um pouco a isso que já vem sendo feito. A vantagem disso é que eu vou atrapalhar menos a evolução dos negócios.

Por outro lado, eu vou manter comigo também toda a parte de controle de riscos, continuará bastante ligada a mim. Então, questões como apetite de risco, por exemplo, que é um elemento crucial na estratégia, vão continuar muito ligados a mim.

Com relação à América Latina, a gente tem de fato essa intenção de se tornar um Banco mais regional. A gente vê o Itaú, pelo o que a gente viu nesses últimos anos, com capacidade de competir, criar valor competindo na região. A presença nossa nos mercados onde estamos é bastante competitiva. De fato, queremos ampliar, você mencionou que a gente queria, tem aí a intenção de chegar talvez a 30% das operações de crédito da América Latina. Hoje, conforme está na tela da página 9, nós estamos com 9% dos nossos ativos na América Latina. A operação do CorpBanca vai elevar isso a próximo de 20%. Ainda não está consolidado aqui o



CorpBanca, o CorpBanca eleva a 20%. E ao longo dos anos aí pela frente a gente vai procurar chegar aos 30.

É importante que a gente vai fazer isso sempre muito olhando a questão de criação de valor, evidente que a gente não vai fazer nenhuma transação dilutiva, a gente tem essa preocupação muito grande. A transação do CorpBanca a gente conseguiu fazê-la dentro de um padrão de criação de valor adequado para o acionista, e é isso o que a gente vai perseguir.

Os preços na América Latina, em geral, me parecem ainda elevados, principalmente comparados com o Brasil, portanto essas coisas é muito ter a oportunidade. Eu acho que, você mencionou, sim, que o ciclo de *commodities* caindo pode fazer com que os preços de bancos também caiam na região, gerando uma oportunidade aí, mas talvez uma atratividade maior para a gente conseguir viabilizar alguma transação.

Eduardo: Perfeito, obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem de Eduardo Nishio, Banco Plural.

Eduardo: Bom dia a todos, obrigado pela oportunidade. Eu tenho também duas perguntas. Começando de novo com a inadimplência, eu queria voltar ao ponto, eu queria separar um pouco o que vocês veem para o sistema e o que vocês estão vendo para vocês no ano de 2015?

Na Apimec você havia mencionado que poderia estar vendo esses indicadores de inadimplência do consolidado caindo ao longo de 2015 por conta muito dessa mudança de *mix*, dessa mudança de estratégia que vocês vieram fazendo ao longo de vários anos.

Eu queria saber se isso ainda, vocês estão com essa visão? Porque na Apimec, lembrando que foi um bom tempo atrás, foi antes do Lava Jato tomar a proporção que tomou hoje. Eu queria saber se vocês reiteram essa visão? E na parte de inadimplência do sistema, como é que vocês estão vendo a inadimplência do sistema? Ao longo de 2015 vocês veem uma piora?

E eu queria se vocês pudessem enumerar para gente o nível de preocupação. Quais são os potenciais eventos que preocupam mais os senhores? É o Lava Jato? É o risco de racionamento de água, de energia? Também tem os planos econômicos. Eu queria ver se vocês pudessem enumerar para a gente quais são os maiores riscos ao longo do ano de 2015 para a gente ficar alerta em relação a esses pontos.

A minha segunda pergunta é em relação à quebra de serviços, *asset lights*, com o de crédito. Eu queria saber onde estão as oportunidades ao longo de 2015? Onde vocês veem a oportunidade? Eu sei que vocês deram esse *guidance* de 9% a 11% de FIS, mas o ponto é que o lucro desses *asset lights* são maiores, eles crescem a um patamar maior do que o crescimento de receita. Eu queria saber nessa parte do *bottom line* onde vocês veem a oportunidade ao longo de 2015? Se é em seguros, se é Rede, se é em outros produtos? Obrigado.



Roberto: Em relação à inadimplência, começando por aquilo que eu mencionei na Apimec, eu mencionei de fato que a gente esperava, espera uma redução na inadimplência de pessoa física. Se você voltar lá na apresentação da Apimec você vai ver que o que estava falando ali era de pessoa física.

Como eu já mencionei antes, todos os indicadores, estamos aí confiantes de que a tendência na pessoa física é bastante favorável. Evidente que de lá para cá, a Apimec foi em novembro, a gente teve uma deterioração do quadro econômico, uma piora, mas ainda assim eu acho que a gente tem uma resiliência muito boa na qualidade da carteira. Continuo confiante de que a gente pode ter, sim, queda na inadimplência de pessoa física, até dado pela questão do próprio automóvel, *mix* de carteira, enfim, tudo isso pode continuar favorecendo evidentemente de uma forma muito discreta daqui para frente, mas favorecendo ainda a queda de inadimplência da pessoa física.

Na questão o que, que me preocupa mais na carteira do Banco, veja, do ponto de vista direto eu posso garantir para você que não é o Lava Jato. Quando eu digo direto é a exposição que a gente tenha a essas empresas, não é uma coisa que realmente nos preocupa. O que me preocupa mais é pelo risco, embora eu ache que esteja melhor encaminhado hoje, muito melhor encaminhado hoje a questão de planos econômicos, ainda é uma preocupação. Acho que enquanto isso não for julgado em definitivo a gente sempre tem uma preocupação grande, embora eu acho que hoje o entendimento dessa questão está muito mais pacificado.

Em relação a racionamento, falta de água. Falta de água é uma experiência nova. A gente não sabe bem como isso pode impactar crescimento, PIB, etc. A gente não vê isso ainda como um elemento importante – pode afetar aí algumas atividades mais dependentes de fornecimento de água -, mas quando a gente olha em termos de PIB, em termos de exposição de carteira não preocupa nada. Não é que não preocupa nada, é que é muito pequeno. Quando a gente olha e faz esse tipo de análise, a gente não vê um impacto muito relevante aí.

Em relação à Lava Jato, de novo, não é uma preocupação a disposição direta que o Banco tem. Evidentemente que tudo o que está acontecendo ali pode reduzir a capacidade de investimento do Brasil em função de que as construtoras estão envolvidas, a Petrobras está anunciando redução no plano de investimento, enfim, tudo isso reduz um pouco a capacidade de crescimento e, portanto, reduz um pouco o PIB. Mas isso já está meio na conta, a preocupação não é diretamente do Lava Jato, mas sim as conseqüências que ele pode ter aí na economia. Eu acho que é isso.

Em relação à carteira de serviços, enfim, a gente continua, aqui o esforço vai ser fazer, continuar fazendo essa atividade de serviço, a receita crescer mais do que despesa, de tal forma que a gente possa abrir o resultado. Eu acho que a gente consegue continuar fazendo isso, mesmo em um cenário adverso, como o de 2015.



E quais as atividades que podem ter evolução maior? Vejo Seguros, em termos de resultados, Seguros e Rede com evoluções bastante sólidas, olhando para frente.

Eduardo: Obrigado. Só um *follow-up* com relação à inadimplência. O corporativo, como vocês veem a inadimplência ao longo de 2015?

Roberto: Acho que nós estamos com a carteira bastante bem provisionada, bastante segura, carteira bem diversificada, estamos bem confortáveis, tá?

Eduardo: Tá bom, obrigado.

Roberto: Importante observar, e aquele quadro que a gente fez aqui na tela, uma das primeiras aqui, na tela 6, eu acho, quando você olha o resultado do Banco, e essa abertura ela é importante, crédito, serviços e seguros. Você vê que, vamos dizer assim, o impacto relativamente, potencialmente ele não é, o Banco está muito bem protegido no seu resultado pela parte de serviços e seguros, ela é muito relevante e muito estável, muito resiliente, ela não tem um *downside*

Eduardo: Perfeito. Muito obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem de Domingos Falavina, JP Morgan.

Domingos: Bom dia, Roberto. Bom dia a todos. A minha pergunta é na verdade um *follow-up* com relação à expansão para América Latina. Hoje a gente nota, pelo menos uma expectativa de mercado, de que o real esteja sobrevalorizado, então temos o Banco Central com uma posição vendida relevante. Eu queria entender um pouquinho como é que o Roberto, como é que você olha para esse risco de desvalorização do real.

Então se for tomar uma atitude de comprar algum banco eventualmente na América Latina, se não faz sentido se aproveitar desse câmbio ainda valorizado? Ou se a expectativa do Itaú é de que esse câmbio continue nesse patamar?

Roberto: Olha, para ser bem sincero a gente não olha esse como um aspecto importante na decisão. Para a gente é mais importante olhar o ativo que estaria sendo comprado, o ativo que está em análise, a qualidade dele, a oportunidade de comprá-lo.

O câmbio mais atraente, vamos dizer assim, não torna um ativo pouco atraente em atraente porque é um *play* de longo prazo, não é um *play* de curto prazo. Se a gente achasse que o *play* de curto prazo era para fazer posição cambial e não para comprar um banco num outro país. Então a gente olha isso muito mais em longo prazo. Muito olhando a qualidade do ativo e a rentabilidade que ele pode gerar.

Domingos: Entendi, ficou claro. Obrigado.

Operadora: A próxima pergunta vem de Francisco Cops, Banco Safra.



Francisco: Bom dia, Roberto. Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas também. Eu vou mudar um pouco de assunto, eu queria discutir um pouco a dinâmica de *spread* para 2015. Queria só ouvir um pouco, Roberto, qual é a tua cabeça em relação a *spreads*? A gente pode ver, caso a gente tenha uma piora na qualidade de crédito no ano de 2015, uma nova rodada de aumento de *spreads* por parte dos bancos? Vocês acham que tem condição de vir assim? Se puder quebrar um pouco também a dinâmica de *spread* pessoa física e pessoa jurídica? Depois eu faço a minha segunda pergunta. Obrigado.

Roberto: Nós não estamos considerando essa hipótese. Pelos números que nós estamos dando de *guidance* não contemplam aumento de *spread*. A gente está imaginando, de certa forma, uma manutenção dos *spreads* nos níveis atuais. E a manutenção dos *spreads* nos níveis atuais em algumas carteiras tem uma reprecificação para cima em relação a coisas que estavam contratadas anteriormente.

Por que os *spreads* que estão sendo praticados nesse instante são um pouco superiores a certos momentos aí do passado. Então, e é o que a gente tem aqui precificado. Nos nossos *guidances* nós estamos imaginando uma manutenção do *spread*, não estamos vislumbrando nenhum aumento de *spread*. E diga de passagem também no nosso caso, também não de inadimplência.

Francisco: Certo, e isso tanto para o *corporate* quanto para pessoa física?

Roberto: Sim, tanto para o *corporate* quanto para pessoa física.

Francisco: A segunda pergunta é um pouquinho mais específica. No slide de Basileia III vocês mencionaram algum tipo de otimização de investimentos. Eu queria fazer uma pergunta sobre a parte de tesouraria do Itaú. Vocês tem gerado em torno R\$ 800 milhões a R\$ 1 bi de resultados por tri, é uma linha importante na composição do resultado de vocês. Em função de regras de Basileia III e regras de riscos de mercado que podem, enfim, ainda tenham definições a sair, até que ponto vocês acham que esse nível de resultado de tesouraria é sustentável? Enfim, se pudesse só falar um pouco sobre isso seria bom.

Roberto: Uma parte importante do resultado de tesouraria não é *trading*, a gente coloca ali, a primeira observação é que naquela linha que a gente abre, estamos falando de receita exatamente e não de resultado. Então é a primeira observação importante. Segunda observação importante é que uma parte menor é *trading*, a parte maior é o *banking book* que é uma atividade muito mais estável, é uma apropriação de *spread*, então não tem uma flutuação tão grande como a operação de *trading* que é muito menor.

Importante também que nós estamos hoje já operando toda a tesouraria, todo o posicionamento que eventualmente a tesouraria toma, dentro das regras de Basileia III e exigindo o retorno sobre esse capital – o capital alocado para esse provisionamento. Então a tesouraria já está de certa forma adaptada e operando



dentro das regras de capital de Basileia III. Portanto, não é isso que vai impactar a operação de tesouraria, nem as receitas que o Banco tem nessa atividade.

Francisco: Está perfeito. Obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem de Samuel Torres, Banco Fator.

Samuel: Bom dia. Você poderia dar um pouco mais de detalhe sobre o que aconteceu na operação de seguros nesse trimestre? Vocês tiveram um aumento forte de despesa em relação ao trimestre passado, um aumento de sete pontos percentuais no índice de eficiência e uma piora aí no retorno do segmento. O que causou isso daí? Obrigado.

Roberto: Tem aí várias coisas que causaram isso. Primeiro a gente teve descontinuidade do negócio de grandes riscos. Então, isso por si já tem alguns impactos. A gente teve algumas despesas adicionais associadas com, exatamente com essa descontinuidade do negócio de grandes riscos, alguns ajustes e tal.

Tivemos também a descontinuidade do contrato muito grande da Garantec com a Via Varejo, isso foi no trimestre anterior, quer dizer, foi favorável no terceiro trimestre e foi da ordem de R\$ 100 milhões favorável em termos de impacto na receita do terceiro tri.

Então tem assim vários elementos tipo mais o *one shot* do que qualquer outra coisa. É aquele *one shot* em função das mudanças que a gente está fazendo no negócio. Mas o negócio básico continua com indicadores muito positivos de crescimento e de receita. Não teve nenhum elemento no negócio do dia a dia que esteja, vamos dizer assim, do quarto tri para o terceiro tri que tenha sido alterado. É muito mais coisas relacionadas a essas mudanças e vendas de ativos, terminar certos contratos, são impactos dessa natureza, tá? O outro faz alguma diferença.

Samuel: Poderia esperar uma melhora, uma volta da rentabilidade da parte de seguros então?

Roberto: Sim.

Samuel: Tá certo. Obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem de Flavio Yoshida, Votorantim Corretora.

Flavio: Oi, bom dia a todos. Na verdade a minha pergunta é com relação aos planos econômicos. Roberto, você comentou que está um pouco mais preocupado agora, na verdade você falou que isso é o que mais preocupa. Eu queria saber se essa preocupação vem aumentando e se tem algum *follow-up* nessa questão?

Roberto: Eu não cheguei a dizer que eu estou preocupado, o que eu disse é que no *ranking* das preocupações talvez, como eu estou despreocupado no todo, ainda assim você tem sempre alguma coisa que vem na frente de tudo. Eu acho que pelo



tamanho da conta, é um número que a gente não pode, enquanto esse problema não estiver resolvido, a gente não pode deixar de ficar com uma preocupação em torno dele.

Mas, como eu falei, eu estou muito mais confiante hoje no encaminhamento dessa questão do que eu estava um ano atrás. Eu acho que hoje há um entendimento muito melhor dessa questão por parte de Ministros do supremo, por parte até da própria sociedade em que os bancos não ganharam nada com esses planos e apenas cumpriram a lei. Acho que são coisas importantes.

Eu acho que esse entendimento está se tornando quase que unanimidade. Então a gente tem uma expectativa bastante favorável com o encerramento e o *outcome* dessa questão.

Flavio: Está ótimo, obrigado.

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

Sr. Roberto: Acho que falamos bastante de vários temas. Eu acho que tivemos um ano realmente espetacular. Acho que as perspectivas continuam bastante boas. O Itaú tem um modelo de negócios bastante resiliente, bastante adequado até para o momento, com forte receita de serviços, seguros e esse negócio bastante sustentável.

A parte de crédito do Banco está muito bem provisionada de um lado, além de que a originação continua de muito boa qualidade e em um nível de apetite de risco muito baixo. Então eu acho que a gente está bastante confiante com o que vem pela frente.

Eu queria agradecer a atenção de todos vocês e a oportunidade de reforçar esses pontos todos. E é isso, um abraço e obrigado.

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