



Itaú Unibanco
Resultados do Terceiro trimestre de 2018
30 de outubro de 2018

Operadora: Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência do Itaú Unibanco Holding onde será discutido o resultado do terceiro trimestre de 2018.

No momento, todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e mais tarde será aberta a sessão de perguntas e respostas, quando serão dadas as instruções para os senhores participarem. Caso necessite de assistência durante a teleconferência, tecler "asterisco zero". Cabe lembrar que a 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.

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

Conosco, hoje, estão os senhores **Candido Bracher**, Presidente e CEO; **Caio Ibrahim David**, Vice-Presidente Executivo, CFO e CRO, **Alexsandro Broedel**, Diretor Executivo de Finanças e Relações com Investidores e **Milton Maluhi Filho**, CEO Itaú CorpBanca. Milton participa deste *call* na condição de futuro CFO e CRO do Itaú Unibanco.

Inicialmente, o **Sr. Candido Bracher** apresentará o resultado do terceiro trimestre de 2018, 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, sejam bem-vindos à teleconferência dos resultados do terceiro trimestre de 2018.

Vou começar no slide dois. Aqui a gente vê que tivemos um trimestre consistente, com lucro líquido recorrente de R\$ 6,5 bilhões e com um retorno sobre patrimônio consolidado de 21,3% e de 22,4% nas operações do Brasil.

O crescimento de 1,2% na nossa margem financeira com clientes e a redução de 9,4% no custo do crédito foram um dos destaques no trimestre. Esses fatores positivos foram parcialmente compensados pela redução de 2,1% nas nossas receitas com serviços e seguros e pelo crescimento de 3,1% nas despesas não decorrentes de juros.

Eu destaco que estas despesas no trimestre foram impactadas negativamente pela variação cambial em nossas operações da América Latina e devido ao acordo coletivo firmado com o sindicato dos bancários. Vale ressaltar que nossas despesas no Brasil, excluindo as despesas da operação de varejo do Citi, cresceram 0,9% em comparação com o ano anterior, muito abaixo da inflação. Adicionalmente, a nossa carteira de crédito cresceu 10,6% em relação ao ano passado, enquanto o NPL acima de 90 dias melhorou 0,3 ponto percentual no mesmo período.



Em relação ao trimestre, é importante ressaltar que pela deterioração de 0,1 ponto percentual no NPL acima de 90 dias, ocorreu pela entrada em atraso de alguns clientes do segmento de grandes empresas que já estavam adequadamente provisionados.

Por fim, os nossos índices de capitalização seguem robustos, mesmo com um crescimento de crédito em 2018 com nosso capital nível I terminando o trimestre em 14,8%, já considerando os impactos integrais de Basileia III, assim como os impactos da aquisição da participação minoritária na XP Investimentos.

Passando agora para o slide três, nós apresentamos nossa demonstração de resultado, e nós podemos ver que, no acumulado dos nove meses, o lucro líquido antes de impostos e participações minoritárias cresceu 10,1%. Essa performance foi parcialmente afetada por uma alíquota efetiva de imposto temporariamente maior, em função de que reconhecemos os nossos créditos tributários a uma alíquota de 40%, enquanto pagamos o imposto a uma alíquota de 45 de acordo com a legislação em vigor, e que expira ao final de 2018.

A performance financeira apresentada no slide três é um elemento essencial da nossa criação de valor. No slide quatro nós destacamos que nossa criação de valor atingiu R\$ 7,2 bilhões em 2018, crescimento de 36% nos últimos quatro anos, que confirmam o nosso foco na disciplina de gestão de capital.

Agora, no slide cinco, vocês podem ver que os nossos investimentos em tecnologia cresceram 67% desde 2014 e, também, são essenciais para nossa criação de valor. Esses investimentos são de grande importância para gerarmos eficiência de custos e qualidade dos nossos produtos. Esses investimentos promovem a constante evolução da nossa plataforma digital, melhorando a experiência do usuário, de nossos clientes. Isso levou a um crescimento constante da adoção dos nossos canais digitais por nossos clientes, que já são quase 11 milhões de pessoas físicas no final de setembro.

Através do nosso aplicativo, nós abrimos mais de 160 mil contas correntes nesse terceiro trimestre, um crescimento de 30% em comparação com o trimestre anterior. Nossas agências digitais já representam mais de 30% do produto bancário do negócio varejo, com um índice de eficiência que é mais de 40 pontos percentuais melhor do que nas agências físicas.

Esses são alguns dos importantes indicadores monitorados em nossa jornada de transformação digital.

No slide seis, nós apresentamos o nosso modelo de negócios, no qual demonstramos a abertura da nossa demonstração de resultado entre crédito, *trade*, seguridade de serviços e excesso de capital. Nós avaliamos os segmentos de negócios alocando capital para cada uma das operações do Banco, criando uma abordagem de gestão de capital mais crítica. Esse modelo nos permite inclusive aplicar a criação de valor em cada área do banco, inclusive vinculada à remuneração de cada gestor.

Como nós mostramos anteriormente nessa apresentação, a nossa criação de valor cresceu R\$ 1 bilhão nos primeiros nove meses do ano. Como tem sido o caso nos últimos anos, o nosso negócio de seguridade e serviços continua representando a maior parte da nossa criação de valor. Contudo, eu devo mencionar que o nosso negócio de crédito tem também constantemente criado valor ao longo de 2018.

Seguindo para o slide sete, nós observamos que a nossa originação de crédito continua forte com base no crescimento da demanda, tanto por parte dos nossos clientes pessoas físicas,



quanto de pequenas e médias empresas. Como eu mencionei no trimestre anterior, esta originação é motivada por uma demanda mais forte e não pelo enfraquecimento dos nossos padrões de crédito ou do apetite de risco.

A originação de crédito para grandes empresas segue baixa em função da reduzida demanda e dos nossos requisitos mínimos de criação de valor. Com tudo isso, não significa a redução do nosso relacionamento com os nossos clientes *corporate*, pois nós continuamos assessorando no acesso ao mercado de capitais, em que possuímos um papel de liderança, tanto na originação, quanto na distribuição de títulos privados.

Passando para o slide oito, nós observamos que a nossa carteira de crédito apresentou um crescimento de 2,1% no trimestre e de 10,6% nos últimos 12 meses. Essa performance está concentrada nas carteiras de pessoas físicas e de micro, pequenas e médias empresas, que, somadas, cresceram 11,9% no ano.

Adicionalmente, vale destacar que a nossa carteira na América Latina continua sendo impactada pela variação cambial, especialmente quando comparada com o ano passado. Excluindo-se esse efeito, esta carteira teria crescido 5,2% nos últimos 12 meses em vez de 27,4, como demonstrado na tabela.

Passando agora para o slide nove, a gente mostra a evolução de 1,2% da nossa margem financeira com clientes, principalmente pela mudança em nosso mix da nossa carteira para produtos com *spreads* maiores, como a gente mostrou no slide anterior. A nossa NIM ajustada ao risco cresceu 0,1 ponto percentual no trimestre, em linha com a melhora da qualidade de crédito de nossa carteira.

Também merece destaque o fato de que, antes do ciclo de redução da taxa Selic, nós éramos constantemente questionados sobre o impacto negativo que teríamos em nossa margem financeira. Agora, já passados dois primeiros trimestres que a taxa Selic está estabilizada, os nossos números mostram que a nossa NIM é menos sensível às volatilidades de mercado do que se pensava originalmente.

No slide dez nós apresentamos a nossa margem financeira com mercado. Essa linha, como vocês sabem, inclui não somente no nosso livro *trade*, mas também toda a gestão dos ativos e passivos do banco, e permaneceu relativamente estável neste trimestre em que pese à volatilidade do mercado.

Passando para slide 11, nós apresentamos os nossos indicadores de qualidade de crédito. O índice de atraso acima de 90 dias apresentou melhora de 0,3 ponto percentual em relação ao ano anterior, consistente com o nosso apetite de risco e nossa estratégia. Nesse trimestre, o aumento de 0,1 ponto percentual foi causado pelo segmento de grandes empresas, pois alguns clientes tornaram-se inadimplentes, mas esses clientes já estavam adequadamente provisionados e não causaram impacto negativo no nosso resultado.

Temos que destacar a boa performance da qualidade da carteira de crédito de micro, pequenas e médias empresas, que atingiu 3,4% e representa uma melhora de 1,5 ponto percentual em relação ao ano anterior. Adicionalmente, a inadimplência da carteira para pessoas físicas permaneceu estável no trimestre e reduziu 0,6 ponto percentual em relação ao ano anterior. Ambas as carteiras estão apresentando os melhores indicadores de inadimplência desde a fusão entre o Itaú e o Unibanco há 10 anos.



Passando para o slide 12, nós observamos que nosso custo de crédito sobre a carteira de crédito atingiu 2,1%, mais uma vez, o menor patamar desde a fusão entre o Itaú e o Unibanco.

Agora, no slide 13, nós apresentamos o nosso índice de cobertura, que se reduziu em 13 pontos percentuais no trimestre. Conforme nós mencionamos anteriormente, este indicador poderia recuar tanto pela inadimplência de operações que já estavam provisionadas, quanto pela melhoria do risco de crédito dos clientes. Nesse trimestre, ambos os fatores contribuíram para a redução observada.

No slide 14 nós apresentamos a abertura das nossas receitas de serviços e seguros, e, no terceiro trimestre, observamos uma queda de 2,1% nestas receitas. Nossas receitas de serviços tiveram uma redução de 1,1% no trimestre e se deve, principalmente, às menores receitas com assessoria econômica e financeira. Essa linha foi naturalmente afetada pela boa atividade do mercado, que precedeu à eleição presidencial. Apesar do aumento da competição nas linhas de prestação de serviços, nossas receitas apresentaram boa performance, com crescimento de 6,8% em 2018. Aqui cabe destacar que, excluindo os efeitos da aquisição dos negócios de varejo do Citi, o crescimento teria sido de 5,2%.

Já o menor resultado de seguros no trimestre está relacionado ao ganho gerado pelo teste de adequação de passivos, realizado no trimestre anterior. Como esse teste é realizado semestralmente, não houve impacto nesse trimestre.

Seguindo pelas nossas despesas não decorrentes de juros, no slide 15, cresceram 3,1% no trimestre. Este crescimento está principalmente relacionado com os efeitos da variação cambial das nossas despesas na América Latina e, também, com o reajuste salarial de nossos colaboradores, devido ao acordo coletivo firmado com o sindicato dos bancários. Vale ressaltar que as despesas em nossa operação no Brasil, excluindo o impacto das operações de varejo do Citi, cresceram 0,9% na comparação com o ano anterior, muito abaixo da inflação.

No slide 16, nós apresentamos o nosso índice de capital nível I com regras integrais de Basileia III, que aumentou 0,6 pontos percentuais no trimestre, atingindo 14,8%, já considerando o impacto de 0,9% do investimento na XP Investimentos. Este aumento se deve parcialmente ao lucro do período e, também, ao impacto da resolução 4680, que mudou o tratamento dos créditos tributários relacionados à estratégia de *hedge* dos investimentos no exterior.

Finalmente, no slide 17, nós estamos felizes em anunciar que recebemos a aprovação final do regulador brasileiro para a aquisição da participação minoritária de 49,9% na XP Investimentos. O valor total da transação foi de R\$ 6,7 bilhões e a liquidação financeira ocorreu no final de agosto. Essa aquisição reforça a nossa estratégia de diversificação do nosso resultado em linhas de receitas menos voláteis.

Com isso, a gente concluir esta apresentação e agora podemos partir para as questões que os senhores possam ter. Obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

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



Nossa primeira pergunta vem de Lucas Lopes, Credit Suisse.

Lucas Lopes: Bom dia a todos, obrigado pela pergunta. Queria fazer um *follow-up* em uma das perguntas do *call* em inglês sobre SCG. Agora que as principais adquirentes saíram do acordo da trava bancária, como é que vocês esperam que o Banco Central vá reagir? E antes que o novo modelo de registro de recebíveis de cartão de crédito esteja vigorando – provavelmente em 2020 –, vocês imaginam que exista algum tipo de proteção para o crédito fumaça? Depois eu volto com uma segunda pergunta.

Candido Bracher: Obrigado pela pergunta, Lucas. Só uma observação, quer dizer, os grandes ainda não saíram do SCG. Anunciaram que vão sair. E tem um prazo de 90 dias para sair. Eu acho que já terão passados três semanas, então ainda tem mais uns 70 dias pela frente. A minha expectativa pessoal é que, antes deste prazo de 70 dias transcorrer, será encontrada uma solução para o período que vai de agora até 2020, como você disse, quando novo modelo deverá entrar em funcionamento.

Eu acho que a perda do crédito fumaça é um prejuízo muito grande para a sociedade, é um prejuízo muito grande para todos esses varejistas que possam se beneficiar de taxas mais baixas em função de um crédito com melhor garantias, e eu estou convencido de que bancos e Banco Central, especificamente, e os outros participantes deste segmento vão encontrar uma solução satisfatória para esses dois anos.

Lucas Lopes: Obrigado, ficou claro. E, por último, uma segunda pergunta rápida: Tem chamado bastante atenção o crescimento da originação de crédito para pequenas e médias empresas. Vocês entendem que isso é resultado basicamente do incremento de demanda ou também tem alguma iniciativa comercial que o banco destacaria para explicar esta performance superpositiva?

Candido Bracher: Lucas, aqui eu acho que a gente está vindo de baixo. Quer dizer, eu acho que a gente estava, nesse segmento, abaixo do nosso potencial no segmento. Quer dizer, já há mais de três anos a gente vem investindo em melhorar as nossas práticas nesse segmento, fizemos grandes projetos em pequenas empresas, fizemos grandes projetos de *middle market*, enfim, essa oferta de produtos está mais integrada, agora a oferta está melhor, então eu acho que é por isso que nós estamos crescendo mais, e eu espero que este crescimento diferenciado continue.

Lucas Lopes: Ficou claro, muito obrigado.

Operadora: A nossa próxima pergunta vem de Giovana Rosa, UBS.

Giovana Rosa: Oi, bom dia, obrigada pela oportunidade de fazer pergunta. Eu também tenho duas perguntas. A primeira é um pouco mais genérica. Em tarifas, eu sei que vocês tiveram um impacto mais relevante em adquirência, mas, olhando para esta linha como um todo, o quê que vocês estão enxergando? Tiveram alguns impactos pontuais, mas em termos de competição com Fintech e até mesmo com o Banco Central regulando *open bank* até o fim do ano, como vocês esperam que siga evoluindo para frente? E qual que é a estratégia de vocês nesse sentido? Depois eu faço minha segunda pergunta.



Candido Bracher: Obrigado pela pergunta, Giovana. De fato, em adquirentes, o que a gente vê é uma competição muito acirrada e que elevou-se muito nos últimos anos pela entrada de novos *players* e de algumas Fintechs, como você disse. E eu não estou vendo no horizonte uma perspectiva desta competição arrefecer. Eu acho que a competição continuará muito intensa. Nós, desde o ano passado, nos estruturamos melhor para enfrentar essa competição, no começo nós fomos mais afetados, perdemos mais *market share*, agora nesse último trimestre fomos capazes de estabilizar o nosso *market share*, mas o movimento de compressão de margens é determinado pelo mercado e continua. E eu, de novo, reitero que não estou vendo esse movimento arrefecer tão cedo.

Você mencionou o *open bank* ser regulado pelo Banco Central, de fato, eles devem começar a regulação agora em novembro, mas, como você sabe, isso tem um prazo de implementação bastante longo, quer dizer, de um ano e meio a dois anos, mas é mais um elemento que adiciona competição no mercado, e é a realidade com a qual nós temos que conviver.

Giovana Rosa: Está certo. E a minha segunda pergunta é em relação ao ROE de crédito. Tem melhorado bastante aí nestes últimos 12 meses. Eu queria entender se vocês esperam melhoria maior ainda indo para frente tendo em vista que vocês ainda têm bastante excesso de provisão e se vocês têm algum *target* de ROE de crédito.

Candido Bracher: Olha, Giovana, crédito historicamente não é uma área muito fácil de criar valor. Manter o ROE de crédito consistentemente acima do custo de capital é difícil, especialmente no crédito de grandes empresas. Por isso, nós estamos muito contentes de ver uma mudança do nosso mix favorecendo mais pessoas físicas e pequenas empresas, onde o ROE é mais elevado.

Você vê que este ano, enfim, pela primeira vez em alguns anos nós estamos sendo capazes de criar valor no crédito, e eu acho que para 2019 essa é uma tendência que continua. Quer dizer, vamos manter um bom ROE de crédito em função mais do crescimento da carteira e da nossa, enfim, da nossa maior competitividade, do que necessariamente das nossas provisões confortáveis, como você mencionou.

Giovana Rosa: Está bom, tá claro. Obrigada.

Candido Bracher: Obrigado.

Operadora: A próxima pergunta vem de Jorg Friedman, Citibank.

Jorg Friedman: Obrigado. Eu queria só fazer duas perguntas, uma de cunho mais estratégico: Como é que está a competição no produto que vocês são líderes, que é o produto de cartão de crédito? E eu estou falando aqui mais da parte de emissão e crédito mesmo, e entender também se alguma dinâmica mais específica de impacto em *spread* pode ser atribuída ou à competição ou às mudanças regulatórias que ocorreram... não sei se regulatória, mas, assim, às mudanças que ocorreram no rotativo.

E a segunda pergunta é só entender a dinâmica de venda de carteira que vocês estão fazendo. Eu vi que, além de carteiras vendidas localmente, você também teve acho que um pouco de carteira vendida na América Latina e, se eu não me engano, teve uma carteira grande vendida na ordem de R\$ 2,8 bilhões sem impacto, vocês mencionam nos níveis de



inadimplência, mas só entender qual que é a dinâmica, se vocês podem dar um pouco mais de cor, os segmentos que foram abrangidos por essa venda e se isso deve continuar. Obrigado.

Candido Bracher: Obrigado, Jorg. Primeiro, com relação ao mercado de cartão de crédito, as mudanças regulatórias do cartão de crédito tiveram um grande impacto inicial, redução muito grande do rotativo, um aumento do parcelado que nos frustrou no início, quero dizer, foi menor do que nós imaginamos que seria, quer dizer, não houve tanta transferência do rotativo para o parcelado, mas isso está absorvido, nós ajustamos aqui, ajustamentos especialmente nossos boletos e com isso nós crescemos, estamos voltando a crescer no parcelado e crescendo nessa atividade.

Estamos crescendo muito também em função das nossas parcerias, das financeiras em parceria que a gente tem, com Magazine Luiza, com o Pão de Açúcar, com Carrefour, com Walmart, enfim, a gente tem sentido, nessas parcerias, um polo bastante dinâmico de crescimento. Temos o mercado crescendo e as nossas condições de competição nesse mercado muito boas, tanto que é algo que nos entusiasma para o futuro.

Quanto às vendas de cartão de crédito, nós vendemos, de fato, enfim, carteiras sem retenção de risco e para empresas não ligadas. Agora, os valores aqui são pequenos, quero dizer, 41 milhões na América Latina, R\$ 208 milhões tiveram efeito positivo no custo de crédito de 50 milhões. Essas coisas aqui são... bom, e tem uma aqui ainda, estou vendo agora, enfim, R\$ 2,8 bilhões, mas de ativos que já estavam lançados em prejuízo, quero dizer, já estavam *right offados* e deram resultado positivo de 26 milhões. E a nossa política aqui é, quero dizer, ativos já lançados em prejuízo de varejo nós vendemos, fazemos leilão, enfim, vendemos na medida da demanda.

Ativos já lançados em prejuízo de atacado, aqui é mais caso a caso, porque muitos têm garantias, não sei o quê, enfim, a recuperação desses créditos tem que ser acompanhada no caso a caso. O que nós temos vendido bastante, e isso não aparece nos números, são ativos que nós acabamos de fazer. Quer dizer, especialmente no atacado nós temos tido cada vez mais uma prática que a gente fala aqui, *originate to sell*, quer dizer, temos originado transações e vendido imediatamente, especialmente porque muitas dessas transações não se adequam às nossas exigências de criação de valor, mas ainda assim que são clientes importantes que a gente quer atender, então a gente tem sido cada vez mais capaz de originar para vender imediatamente.

Jorg Friedman: Perfeito, faz todo sentido. E sobre, se vocês me permitem, um ponto rápido só que eu lembrei aqui, se vocês podiam dar um *update* sobre como que está evoluindo a questão de portabilidade de conta salário depois da nova regulação lá de julho, se vocês têm sentido algum impacto dessa regulação, vocês são *net gainers* ou *losers*, obrigado.

Candido Bracher: Nós somos levemente *net losers*, mas muito levemente os *net losers* e a caminho de nos tornarmos *net gainers*, eu espero. Mas impactos muito pequenos aqui, Jorg.

Jorg Friedman: Está ótimo Candido, muito obrigado.

Candido Bracher: Obrigado.



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

Rafael Frade: Oi, bom dia a todos. Eu tenho uma pergunta com relação a como você tem observado os primeiros meses da nova regra para portabilidade de conta salário e, além disso, queria entender um pouco como é que vocês estão vendo a movimentação por parte da competição, a minha impressão é que tem alguns *players* mais agressivos na compra de folha mesmo depois da mudança das regras, tanto de folha pública e privada, e um pouco como é que é a percepção de vocês nesse movimento?

Candido Bracher: Muito obrigado pela pergunta, Rafael. Com relação à portabilidade da conta salário, eu acabei de responder para o Jorg, quer dizer, tem acontecido normalmente, nós tínhamos algum receio que pudesse haver maiores dificuldades, o Banco Central aqui foi sensível, estendeu de 5 para 10 dias o prazo para a gente poder confirmar a autenticidade do pedido de portabilidade e tudo, e com isso eu acho que boa parte dos problemas que a gente... não estão se manifestando ou estão se manifestando numa escala muito pequena.

Acho que o mercado está funcionando direitinho, com pouco impacto, praticamente sem impacto líquido para nós, mas eu acho que a gente, aqui, pode atuar um pouco melhor e possivelmente criar um impacto positivo para nós. Na compra de folhas, eu confesso que eu não vi uma mudança muito significativa no mercado. Enfim, continua havendo compra de folhas, enfim, casos grandes, esporádicos e, enfim, nós participamos disso apenas muito pontualmente, não tem um impacto maior.

Rafael Frade: Perfeito, Candido. Obrigado.

Candido Bracher: Obrigado, Rafael.

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

Eduardo Nishio: Bom dia a todos, bom dia Candido, obrigado pela oportunidade. Eu tenho só uma pergunta. Acho que, por vários semestres, a gente perguntando no *call* para vocês, vocês estavam esperando aí o resultado das eleições presidenciais para terem uma movimentação mais forte do banco. Eu queria saber, agora com a vitória do candidato Bolsonaro, o quê que vocês estão vendo aí para cenário, o quê que, talvez, você, Candido, está vendo para os próximos anos, ou até o Banco, como é que o banco está vendo o desdobramento aí da economia, do próprio Banco, a atuação o Banco num cenário Bolsonaro, com uma composição, talvez, um pouco mais forte em deputados, senadores e governadores do que o mercado esperava. Obrigado.

Candido Bracher: Obrigado, Eduardo. Olha, com relação ao cenário econômico, o Banco em si, estamos revendo as nossas projeções aqui, o Mário Mesquita e a equipe dele estão trabalhando. Eu, pessoalmente, estou muito bem impressionado com as primeiras coisas que nós estamos ouvindo. Ainda agora há pouco li aqui nas notícias o Paulo Guedes afirmando que vai enviar um projeto para independência do Banco Central, as manchetes dos jornais de hoje dizendo que poderão tentar aprovar a reforma da previdência ainda nesse mandato. Enfim, as preocupações manifestadas até agora parecem em linha com uma responsabilidade fiscal e com uma agenda de reformas que é necessária. Eu falei aqui hoje mais cedo, conversando com a imprensa, que é necessária, mas não suficiente.



Quero dizer, há muitas outras reformas, além da reforma da previdência, que o país precisa para atingir o seu potencial de crescimento, para ter ganhos de produtividade: reforma da educação, reforma política, reforma tributária. Mas, de uma maneira geral, o discurso que nós estamos vendo é positivo. Então, nós estamos aqui nos preparando para poder crescer mais vigorosamente, especialmente a atividade de crédito.

Atividade de serviços a gente mantém o nosso impulso de crescimento sempre, mas essa foi uma atividade cujo crescimento nunca esteve limitado, ou seriamente limitado, por considerações de risco. Já a atividade de crédito não, a atividade de crédito nós sempre, enfim, tivemos essa preocupação de risco muito presente, continuamos tendo, mas o cenário parece encorajador para permitir um crescimento mais vigoroso nessa área nos próximos anos.

Eduardo Nishio: Obrigado. Só para fazer um *follow-up* nessa pergunta, o Banco vem se preparando aí nesse cenário com um *balance sheet* um pouco mais leve, enfim, com excesso de capital. Quão rápido você acha que consegue, enfim, rodar essa parte de capital mais intensivo de crédito aí nos próximos anos? Uma capacidade talvez, múltiplo de PIB, vocês precisariam de um número um pouco mais, vamos dizer... endereçaria um pouco essa pergunta, não? Se você pudesse dar para a gente um número de PIB, um múltiplo de PIB em termos de percentual.

Candido Bracher: Olha, Nishio, assim, de fato, nós temos poucos limites ao crescimento, nós não temos limites de capital ao crescimento. E, na nossa capacidade instalada, a gente tem capacidade de crescer, a gente tem capacidade de ganho de escala sem necessidade de grandes investimentos. Então, de fato, aqui é a demanda e o nosso apetite de risco que determinam isso.

Nós também não temos nenhuma limitação mais sensível de *funding* para crescer. Então, eu acho que cresceremos certamente a um múltiplo de PIB que, nesse ano já a gente está crescendo, não é. Quer dizer, se o PIB vai se mexer 1,3% esse ano, a gente está crescendo 7% a carteira. Então, eu acho que aqui certamente a gente deve poder crescer um múltiplo significativo do PIB.

Eduardo Nishio: Ótimo, muito obrigado, Candido.

Candido Bracher: Obrigado, Nishio.

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

A próxima pergunta vem de Henrique Navarro, Santander.

Henrique Navarro: Bom dia a todos, obrigado pela oportunidade. Sobre o índice de cobertura, ele caiu um pouquinho nesse tri, em algum momento do passado chegou a ser aventado que talvez um número ideal de cobertura fosse em torno de 200%, eu imagino que vocês não têm nenhum *guidance* ou intenção de ter um número claro onde vocês devem chegar, mas, só para a gente poder trabalhar aqui em termos de modelo e olhar para frente, qual que é o número que a gente pode trabalhar como estável em termos de cobertura para o Itaú, 200% é um número razoável? Obrigado.



Candido Bracher: Oi, Henrique, obrigado pela pergunta. Eu já queimei a língua com esse índice de cobertura. Eu estava lembrando ontem que o primeiro *conference call* que eu fiz como presidente do Banco foi nos resultados do primeiro trimestre do ano passado, o índice de cobertura estava em 231 e eu falei que ele deveria cair. Porque, de fato, a expectativa desse índice é que ele caia, caia seja porque as empresas para as quais a gente tem provisões prudenciais efetivamente entram em atraso, então o índice cai porque aumenta o denominador, ou porque elas melhoram, você reverte a provisão, então o índice cai porque você diminui o numerador. No entanto, de lá para cá, enfim, já foram sete trimestres e ele continua nesse mesmo nível, continua em 235, esses efeitos estão demorando mais para acontecer. Não tenho um... quer dizer, quando eu falei 200% aquela vez, eu estava com um horizonte de prazo mais curto. Se a gente olhar para anos de normalidade de crédito, se eu voltar cinco, seis, sete anos, esse índice era 160, sei lá eu. Eu, francamente, não sei te dar um patamar, mas claramente a minha perspectiva de um prazo mais curto continua sendo de redução.

Você vê, esse trimestre agora aconteceram as duas coisas: tanto houve empresas para as quais a gente tinha provisão prudencial que entraram em atraso, quanto houve empresas para as quais a gente tinha provisões prudenciais que melhoraram muito e as provisões foram revertidas. Então, enfim, eu acho que tendência é de queda porque eu não tenho visto novos nomes se adicionando a essa lista de empresas que requerem essas provisões prudenciais. Eu estou falando sempre de empresas porque esse jogo é jogado no mundo das grandes empresas. Quer dizer, no varejo, nas empresas menores, as provisões são feitas por modelos e a oscilação é muito menor.

Henrique Navarro: Tá ok, muito obrigado.

Candido Bracher: Obrigado.

Operadora: A próxima pergunta vem de Luis Fernando Azevedo, Banco Safra.

Luis Fernando Azevedo: Bom dia a todos. Eu tenho uma pergunta no lado da receita de serviço. Se a gente for ver o processo aí de eficiência que o Banco está gerando, digitalização de processo e queda de custo cada vez maior para prestar o serviço e, ao mesmo tempo, a competição crescente em alguns nichos pelas *fintechs*, como é que você enxerga, Candido, a evolução na receita de serviços olhando daqui para frente? Essa é a primeira pergunta, e se isso pode ser uma ameaça aí para a diluição do ROE do banco.

E a segunda pergunta, com relação à parte de imposto, como é que você está enxergando imposto para o ano que vem no cenário da alíquota caindo para 40, ou se um cenário da lei sendo renovada para 45, ou o que você também espera da reforma tributária, que o mercado vem discutindo? Obrigado.

Candido Bracher: Certo. Obrigado pela pergunta, Luís Fernando. Receitas de serviço, quer dizer, a gente tem focado o crescimento de receita de serviços desde 2012, quer dizer, esse é um foco importante do Banco dentro da ideia de criação de valor, enfim, os serviços são receitas que necessitam pouco capital e a gente continua crescendo. Quer dizer, a gente ainda estaria crescendo bastante serviços esse ano no banco se eu tivesse fazendo, por



exemplo, uma... se eu estivesse integrando aos resultados do Banco os resultados da XP na nossa proporção de 49,9%.

Nós continuamos focados em crescer a receita de serviços e continuamos investindo muito nisso. Mas as suas observações são procedentes. Quer dizer, o cenário está mais difícil para crescer receita de serviços. Quer dizer, a gente tem visto uma competição maior, alguns produtos, especialmente, vindos de *fintechs* ou não, na adquirência, em seguros, mas a gente está com grandes projetos também, projetos de seguros, por exemplo.

Então, eu vejo, no médio prazo, as nossas receitas de serviços, enfim, a gente mantendo o foco nelas e trabalhando para que elas cresçam. Mas reconheço que existe um cenário mais desafiador para o crescimento de receitas de serviços.

Na parte tributária, como você sabe, a gente vem tratando esse ano, desde o começo do ano, enfim, com a expectativa que a contribuição social caia de 20% para 15% no ano que vem, portanto, que a alíquota caia de 45 para 40, e isso tem dado um impacto negativo ao longo desse ano no nosso imposto de renda, porque a gente contabiliza os créditos tributários numa alíquota de 40% e pagamos nos resultados uma alíquota de 45%.

Se, como é o que nós esperamos que ocorra, a alíquota de fato cair para 15%, teremos uma alíquota de imposto mais baixa no ano que vem, enfim, como esperado, como projetado, mais baixa, mas que ainda é elevadíssima em termos internacionais, é bom a gente lembrar, que é de 40%. Se acontecer alguma coisa e ela não cair, nós teremos que desconstituir os créditos tributários que a gente fez, passar eles de 40 para 45 de novo. Enfim, isso daria um resultado aí no *one timer* na coisa.

Com relação à reforma tributária, eu confesso que eu ainda não tenho grandes expectativas, acho que as ideias ainda estão muito verdes para a gente ter feito projeções maiores com base nisso. Agora, apontando no direito de simplificação de tributos, eu já acho muito bom. Não necessariamente para nosso negócio especificamente, porque o nosso negócio é muito bom, mas para o funcionamento da economia como um todo. Respondi a sua pergunta?

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

Novamente, para fazer perguntas, digite asterisco um. Estrela, um.

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

Candido Bracher: Apenas para agradecer a presença de todos, o interesse nos nossos resultados, as perguntas muito boas, e dizer que a gente espera, assim, ser capaz de continuar apresentando resultados consistentes ao longo dos próximos trimestres. Muito obrigado.

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