



Itaú Unibanco
Resultados do Quarto trimestre de 2018
5 de fevereiro de 2019

Operadora: Boa tarde, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência do Itaú Unibanco Holding onde será discutido o resultado do quarto 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, esclarecemos 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; **Milton Maluhy Filho**, Vice-Presidente Executivo, CFO e CRO, e **Alexsandro Broedel**, Diretor Executivo de Finanças e Relações com Investidores.

Inicialmente, o **Sr. Candido Bracher** apresentará o resultado do quarto 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 a todos. Bem-vindos à nossa teleconferência de resultados do quarto trimestre e do ano de 2018.

Vou começar a apresentação pelo **slide dois**, onde nós mostramos os principais destaques da performance no trimestre. O lucro líquido recorrente foi de R\$ 6,5 bilhões, isto resultou em um retorno sobre patrimônio de 22,7% no Brasil, de 21,8% no consolidado. As receitas com serviços e seguros tiveram bom desempenho no trimestre, cresceram 6,2% em relação ao trimestre anterior, e este desempenho foi impulsionado, principalmente, pelos negócios de *asset management* e banco de investimentos no trimestre.

Nossa margem financeira com clientes também aumentou no último trimestre, especialmente como resultado do crescimento das carteiras de crédito para pessoas físicas e para micro, pequenas e médias empresas. Apesar deste crescimento, o nosso índice de inadimplência acima de 90 dias ficou estável no período. O aumento no custo de crédito neste trimestre foi causado por maior *impairment* de títulos privados no banco de atacado.

Vale lembrar que as despesas no último trimestre do ano são geralmente maiores que no terceiro trimestre em função do impacto do acordo coletivo com o sindicato dos bancários e



de despesas comerciais, que são sazonalmente maiores. Neste quarto trimestre o aumento foi de 1,2% nas despesas.

Por fim, nossas carteiras de crédito para pessoas físicas e pequenas e médias empresas continuaram a apresentar a mesma tendência ao longo de 2018, aumentaram 5,7 e 4,9% no trimestre, respectivamente. Por outro lado, o efeito negativo da variação cambial da nossa carteira da América Latina e a redução da carteira de grandes empresas levou a uma instabilidade da carteira de crédito total neste trimestre.

Bem, agora vamos ver os números do ano inteiro de 2018. Na **página quatro**, antes de mostrar os resultados anuais, vamos ver como é que foi o desempenho da economia este ano, especialmente como é que foi este desempenho comparado com o que era a nossa expectativa quando nós fornecemos o *guidance* para 2018.

Então, o crescimento do PIB no ano deve ficar em 1,3, não em 3%, como nós prevíamos originalmente. Uma das razões para isto foi a paralisação dos caminhoneiros, e, naturalmente, este crescimento menor da economia resulta numa menor demanda por produtos e serviços financeiros. Além disso, quando nós divulgamos as expectativas para 2018, a gente esperava que a taxa de câmbio fosse de R\$ 3,5 por dólar no final de 2018 e não de R\$ 3,88 como foi. Esta desvalorização cambial impactou negativamente as nossas despesas e positivamente as receitas da América Latina.

Com esses fatos em mente, a gente pode verificar até que ponto as nossas expectativas para 2018 foram atingidas. Vale destacar que as nossas expectativas para 2018 foram feitas em janeiro de 2018. Não as alteramos durante todo o ano passado.

Na **página cinco**, então, a gente mostra que de 14 previsões feitas nós ficamos dentro do previsto em 12 delas, ficando fora em apenas duas, sendo uma delas a receita de prestação de serviços e resultado de seguros, que, no consolidado, ficou dentro do intervalo previsto, mas no Brasil ficou abaixo. E as despesas não decorrentes de juros que, por sua vez, ficaram dentro do esperado no Brasil, mas ficaram acima do esperado na América Latina, aqui, como já dissemos, com uma contribuição importante da taxa de câmbio.

Apesar destes dois desvios, o nosso lucro líquido recorrente ficou dentro do intervalo que era implícito nessas expectativas.

Passando agora para **página seis**, nós mostramos que o nosso lucro líquido recorrente em 2018 foi de R\$ 25,7 bilhões com um ROE de 21,9%. Isso levou a uma criação de valor de R\$ 9,2 bilhões e um crescimento, nesta criação de valor, de 12% quando comparado com 2017.

Nos próximos slides nós vamos comentar o desempenho de cada uma das linhas que a gente projetou no início de 2018.

Começando pela carteira de crédito. No **slide sete** a gente mostra que a carteira de crédito total cresceu 6,1% em 2018, terminando acima do ponto médio da projeção. Esse desempenho foi um resultado direto das nossas carteiras de pessoas físicas e de micro, pequenas e médias empresas uma vez que elas cresceram além das nossas expectativas, 10,3% e 14,4% em 2018, respectivamente. Quer dizer, 10,3% a de pessoas físicas e 14,4% de micro, pequenas e médias empresas.

Nessas carteiras o crescimento da originação de crédito continua acima da marca de 20% ao ano. Já a originação na carteira de grandes empresas não foi suficiente para compensar as amortizações durante o período. Isto resultou numa redução de 4,7% nesse segmento. Essa



menor demanda não implica em um relacionamento reduzido dos nossos clientes corporativos na medida em que nós continuamos assessorá-los e ajudá-los a acessar o mercado de capitais, onde desempenhamos um papel de liderança na emissão e distribuição de títulos privados.

No **slide oito** nós apresentamos a margem financeira com clientes que cresceu 2,2% no ano, principalmente em função do crescimento médio do volume de empréstimos e da mudança no mix da nossa carteira de crédito para produtos com *spreads* mais elevados. Também merece destaque a margem em nossas operações na América Latina, que se beneficiou da variação cambial e do crescimento da carteira de crédito.

Esses efeitos foram parcialmente compensados pelo impacto negativo da menor taxa SELIC na nossa margem de passivos e de capital de giro próprio. Vale ressaltar que enquanto a taxa média da SELIC caiu 3,35 pontos percentuais em 2018 em relação a 2017, as nossas margens brutas de juros se mantiveram relativamente estáveis e as nossas margens ajustadas pelo risco aumentaram 0,5 ponto percentual no mesmo período.

No **slide nove** nós mostramos que a nossa margem financeira com o mercado apresentou uma redução de 12,7% ao longo do ano, principalmente pela redução da taxa SELIC e o seu impacto na estratégia de *hedge* de nossos investimentos no exterior. Ainda assim, essa margem ficou um pouquinho acima, em R\$ 5,5 bilhões no intervalo que nós tínhamos previsto de R\$ 4,3 bilhões a R\$ 5,3 bilhões.

Na **página dez** a gente vê que o custo de crédito atingiu R\$ 14,1 bilhão em 2018 em linha com o ponto médio da projeção, o que representou uma redução de 21,9% em relação a 2017. O índice de custo de crédito reduziu-se em 0,8 pontos no ano.

Os índices de inadimplência para pessoas físicas e para micro, pequenas e médias empresas se comportaram bem durante o período e o aumento observado na carteira de grandes empresas é representado, principalmente, por empresas que já estavam adequadamente provisionadas. Essa demanda resultou em uma redução do índice de cobertura, como já indicamos em teleconferências anteriores.

O **slide 11** mostra as nossas receitas de serviços e seguros que cresceram 5,5% em 2018, alcançando a parte inferior da nossa projeção para o ano. Os principais destaques positivos foram as receitas com serviços de conta corrente, administração de fundos e o nosso negócio de banco de investimentos. Também foi importante o desempenho das nossas receitas com cartões de crédito, onde tivemos um sólido desempenho no negócio de emissão, crescendo não apenas a nossa base de clientes e volume de transações, mas também as receitas.

Por outro lado, houve uma redução de receitas nos nossos negócios de aquisição apesar do aumento nos volumes de transações. A redução no nosso negócio de aquisição superou as nossas expectativas como resultado direto da maior concorrência no segmento e de mudanças correspondentes da nossa estratégia comercial.

Passando agora para o **slide 12**, a gente mostra as despesas não decorrentes de juros. Durante 2018, nós intensificamos os investimentos, especialmente, nas nossas operações de aquisição e seguros. Isso levou a um momento de 3,3% nas despesas não decorrentes de juros no Brasil, em linha com a projeção para o ano. Devido à desvalorização do real mais profunda do que o previsto, nossas despesas consolidadas cresceram de 5% e com isto nós terminamos o ano acima da projeção.



No **slide 13** a gente mostra os nossos índices de capital e o *payout* para 2018. Nós terminamos o ano com um índice de capital nível I com as regras integrais de Basiléia III de 15,9%. Se considerarmos a distribuição adicional de dividendos de R\$ 16,4 bilhões, que nós anunciamos ontem, o nosso índice nível I vai ser de 13,5%, em linha com a nossa prática de distribuição de dividendos. O pagamento total de dividendos, incluindo as ações recompradas ao longo do ano, atingiu 89,2%. Este *payout* se traduz em um *dividend yield* de 7,5% em 2018.

No **slide 14** nós apresentamos a distribuição do valor adicional de 2018. O Itaú Unibanco adicionou R\$ 73 bilhões à sociedade, o que ajudou a impulsionar a economia e estimular o poder de transformação de milhares de pessoas. Desse valor, 30% foram destinados para os nossos colaboradores, 32% para impostos, taxas e contribuições, 33% para os nossos mais de 50.000 acionistas diretos e cerca de 1 milhão de acionistas indiretos no Brasil por meio de fundos de investimentos e de pensão, e 3% para reinvestimentos em nossa operação.

Na **página 15** nós mostramos os investimentos que nós fizemos, as iniciativas que nós concluímos em 2018 relativas aos desafios estratégicos transformacionais que nós anunciamos em 2017. Em 2017 nós anunciamos seis objetivos estratégicos, três deles transformacionais, então: a centralidade no cliente; gestão de pessoas; e transformação digital. E aqui a gente mostra o que foi feito para materializar esses três objetivos, que são fortemente interligados entre si. O nosso principal objetivo é a centralidade no cliente e todas as iniciativas aqui apresentadas foram desenvolvidas para esta finalidade. Um exemplo é o projeto da abertura da plataforma de investimentos, onde nós usamos novas tecnologias em conjunto com uma completa reorganização na maneira de trabalhar. Nós saímos de uma estrutura hierárquica para uma estrutura flexível das equipes, que passaram a ser organizadas como comunidades formadas por colaboradores das áreas de tecnologia e operações de investimento. Adicionalmente, para atrair e reter uma equipe mais diversificada, nós estamos trabalhando para aumentar a diversidade e alterando o nosso modelo de recrutamento. Nós também adotamos num novo *dress code* criando, desta forma, um ambiente mais relaxado e informal.

Muito bem, o quê que nós esperamos para 2019? Na **página 17** a gente apresenta nossa projeção macroeconômica para esse ano. Nós esperamos um ano mais positivo do que 2018 no geral, com um crescimento de 2,5% do PIB no Brasil. Esse número está em revisão, nós achamos que deve ficar entre 2% e 2,5%. Nós também esperamos um que a inflação permaneça sob controle, em 3,9%, o que deve permitir que a taxa SELIC permaneça estável ao longo do ano. Nesse cenário, a taxa de desemprego deve continuar caindo e esperamos que termine 2019 em 11,6%.

No **slide 18** nós apresentamos as nossas projeções para 2019. Nós esperamos que a carteira de crédito do banco cresça entre 8% e 11%, o que deve levar a um crescimento entre 9,5% e 12,5% na margem financeira com clientes. Nós esperamos que a margem com o mercado fique entre R\$ 4,6 bilhões e R\$ 5,6 bilhões. O custo de crédito deve crescer, seguindo o crescimento da carteira, e nós esperamos que termine o ano de 2019 entre R\$ 14,5 bilhões e R\$ 17,5 bilhões. Nas nossas receitas de serviços e seguros, a nossa projeção é um crescimento entre 3% e 6%. As despesas não decorrentes de juros deverão crescer entre 5% e 8% e, por fim, a alíquota efetiva de imposto de renda deve ficar entre 31% e 33%. A projeção para a nossa operação no Brasil deve acompanhar de perto as tendências projetadas para o banco como um todo, pouca diferença.



Com isso, nós concluímos esta apresentação e estamos abertos agora a qualquer questão que vocês possam ter. Muito obrigado.

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. Para retirar a pergunta da lista, digite asterisco dois.

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Rafael Frade, Bradesco.

Rafael Frade: Boa tarde a todos. Tenho duas perguntas. A primeira é com relação à XP. Eu queria só entender como é que vão ser consolidados os resultados da XP, se já estão sendo considerados neste quarto trimestre e como é que isto vai impactar 2019.

E a segunda pergunta é com relação ao resultado financeiro de seguros. Eu vejo que o resultado financeiro reportado ele tem sido positivo nos dois últimos trimestres e tem sido, no gerencial, negativo. Eu só queria entender o quê que é a diferença, onde é que está sendo feito o ajuste com relação ao resultado financeiro e porquê que ele está sendo negativo. Obrigado.

Candido Bracher: Bom dia, Rafael, obrigado pelas perguntas. Com relação a XP, nós não consolidamos a XP. A XP entra nos nossos resultados por equivalência, e uma participação de 49%. Sem controle, ela entra por equivalência, não é consolidada.

A outra pergunta é, enfim, de caráter mais contábil, eu confesso que eu não tenho profundidade para saber. O Broedel aqui ao meu lado talvez poderá dizer.

Alexsandro Broedel: Você se refere ao resultado de seguros, Rafael?

Rafael Frade: O resultado financeiro de seguros. Eu lembro que o gerencial vocês tiram uma parte, na verdade, do excesso de capital e eu acho que voltam para a margem. Só que eu acreditava que o resultado gerencial de seguros ele ficava a CDI, e, na verdade, como está rodando negativo, eu queria entender se ele, na verdade, tem impacto de inflação ou porquê que ele tem sido negativo.

Alexsandro Broedel: Rafael, a gente vai olhar os números aqui com detalhe e vai voltar para você, tá bom?

Rafael Frade: Está ótimo, obrigado.

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

Nossa próxima pergunta vem de Luís Fernando Loureiro, Wells Fargo.



Luís Fernando Loureiro: Olá, bom dia. Na verdade, eu queria só ver se vocês pudessem elaborar um pouquinho, como eu sei que obviamente o Brasil é o grande foco, mas como que vocês vêem a atividade internacional do Itaú. Acho que principalmente os desafios com o Itaú CorpBanca, e Londres, o Itaú International.

Candido Bracher: Obrigado, Fernando. Como você sabe, a nossa atividade internacional você divide em duas. Quer dizer, a atividade na América Latina, onde nós procuramos ser um banco como nós somos no Brasil, um banco local, um banco universal para atender clientes de todos os segmentos. Nesse sentido, acho que 2018 foi um ano importante, especialmente a nossa operação chilena melhorou muito, nós acabamos de divulgar um resultado de US\$ 320 milhões no Chile, quando em 2017 o resultado havia sido de US\$ 80 milhões. Quer dizer, dá a impressão de a gente realmente ter dominado a gestão do banco no Chile e está atingindo, enfim, níveis próximos daquilo que a gente considera os níveis ideais.

O Milton Maluhy, que está aqui ao meu lado, poderá complementar, enfim, ele foi o presidente do Chile até 31 de dezembro e encaminhou a sucessão para um executivo local, muito bom, Manoel Olivares, que veio do BBVA, então a gente vê uma operação se desenvolvendo naturalmente ainda com um grande desafio na Colômbia, que é uma subsidiária do Chile que ainda está com o resultado *flat* e onde há bastante por se fazer. Nas demais operações da América Latina tem mostrado muito bom, embora sejam operações menores, Paraguai, Uruguai e Argentina, que é bem pequena.

Com relação a Londres, enfim, no hemisfério norte nós temos principalmente Londres, Miami e Zurique. Miami e Zurique mais voltados para a operação de *private banking* e em Londres para um suporte em *corporate investment banking* ao Brasil, quer dizer, faz a cobertura de todas as multinacionais européias com atividades na América Latina. É uma atividade que nós gostamos, tem se desenvolvido muito bem, tem mostrado bons resultados financeiros e, especialmente, tem sido muito importante para o desenvolvimento dos negócios de *corporate investment banking* globais do banco.

Não sei se Milton quer comentar algo adicionalmente em relação ao Chile.

Milton Maluhy: Tudo bem, Luis?

Luís Fernando Loureiro: Tudo.

Milton Maluhy: Bom, enfim, eu acho que é basicamente o que o Candido já comentou, foi um ano importante de consolidação no Chile. Era o plano original que a gente tivesse um terceiro ano de consolidação nos resultados, depois de ter consolidado e terminado a parte operacional, migração de agências, grande avanço na parte de sistemas, ainda faltam poucos ajustes na parte de sistemas, mas estão bem planejados.

E Colômbia, como o Cândido colocou, quer dizer, ainda tem um desafio importante. A gente, de fato, quer extrair uma rentabilidade melhor do banco lá, a gente conseguiu fazer os ajustes necessários, chegar a *breakeven*, mas ainda tem espaço para crescer a rentabilidade.

Então, eu diria que, no geral, o banco está numa situação bastante confortável, uma situação de balanço muito sólida, liquidez muito adequada, rentabilidade já indo para os



patamares que a gente buscava, e a sucessão eu acho que foi conduzida aí ao longo dos últimos quatro ou cinco meses com uma transição, eu diria lenta, mas adequada. Principalmente, porque não só a gente quer trazer um executivo que conheça o mercado local, que seja capaz de entregar os desafios que virão, mas, principalmente, alguém que possa respirar e transmitir a cultura do Itaú e levar as nossas alavancas para o Itaú CorpBanca. Então, estamos satisfeitos e acho que estamos avançando bem neste sentido.

Luís Fernando Loureiro: Jóia, obrigado. Bem-vindo de volta.

Milton Maluhy: Obrigado.

Operadora: Novamente, lembramos que para fazer perguntas, basta digitar asterisco um. Estrela um.

Mais uma vez, lembramos que para fazer perguntas basta digitar asterisco 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: Quero agradecer a participação de todos, o interesse das perguntas, e, enfim, ansioso para estar aqui no *call* do próximo trimestre quando a gente espera começar a estar entregando o que mostramos para vocês hoje. Um abraço.

Operadora: A teleconferência do Itaú Unibanco Holding está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde. Obrigada.