



**Local Conference Call
Itaú Unibanco
Resultados do Quarto trimestre de 2016
08 de fevereiro de 2017**

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência do Itaú Unibanco Holding onde será discutido o resultado do quarto trimestre de 2016.

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, tecle "asterisco zero". Cabe lembrar que a teleconferência está sendo gravada e transmitida simultaneamente pelo site de relações com investidores www.itaubr.com.br/relacoes-com-investidores, sendo que a transmissão de áudio é compatível com o Internet Explorer 9, ou superior, e com o Chrome, Firefox e dispositivos móveis (iOS 8 ou superior, e Android 3.0 ou superior). Os slides desta apresentação estão disponíveis na parte inferior da página. O replay desta teleconferência estará disponível até 14 de fevereiro por meio do telefone +55 11 3193-1012 ou 2820-4012, código de acesso: 2886528#.

Antes de prosseguir, esclareço que eventuais declarações feitas durante esta teleconferência sobre as perspectivas de 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 de mercado, do desempenho econômico geral do país, do setor e dos mercados internacionais. Portanto, estão sujeitas a mudanças.

Conosco, hoje, estão os senhores **Roberto Setubal**, Presidente Executivo e CEO (*Chief Executive Officer*); **Candido Bracher**, CEO Adjunto; **Caio Ibrahim David**, Vice-Presidente Executivo, CFO (*Chief Financial Officer*) e CRO (*Chief Risk Officer*), e **Marcelo Kopel**, Diretor de Relações com Investidores

Inicialmente o **Sr. Roberto Setubal** apresentará o resultado do quarto trimestre de 2016. Depois os executivos responderão às questões formuladas por telefone ou e-mail.

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

Roberto Setubal: Bom dia a todos, estamos aqui para apresentar o resultado do quarto tri e do ano.

Começando, portanto, já com a nossa tela inicial sobre os resultados do quarto trimestre, com os resultados já publicados que vocês conhecem, eu não vou me estender demais nisso. Sem dúvida um bom trimestre, com o lucro líquido recorrente subindo 4%, um ROE de 20,7%, também superior ao anterior, e destacando aí que o resultado no Brasil foi bastante bom. Crescimento tanto no número quanto no ROE, e



acho que o mais importante de tudo, são os indicadores de inadimplência, que já mostram queda bastante consistente sinalizando um 2017 bastante melhor. A margem financeira no trimestre caiu um pouquinho e, como também vocês já devem estar acompanhando, isto se deu em função de *impairments*, que nós vamos falar um pouco mais à frente sobre eles. Tirando os *impairments*, a margem teria crescido, seria positiva. Então, teríamos aqui um trimestre com praticamente tudo positivo, com exceção da carteira de crédito, que ainda neste trimestre teve uma pequena redução. Quando a gente faz a comparação ano contra ano, enfim, o resultado do ano caiu, mas, como eu falei, embora com uma tendência já de melhora no final do ano, embora no ano contra ano ainda tenhamos tido uma queda de 7%. O ROE do ano foi um ano difícil, enfim, segundo ano de recessão no Brasil, economia caindo quase 7% aí no acumulado, talvez até um pouco mais, ainda assim a gente conseguiu um retorno, um ROE de 20,3%, que me parece bastante bom dado o ciclo tão negativo nosso, em função da economia. E embora, como eu falei na tela anterior, o NPL tenha melhorado ou reduzido no último trimestre, ele ano contra ano teve uma ampliação.

Indo mais à frente, a gente vê aí que o Banco passou de uma forma muito positiva, muito bem pelo ciclo bastante negativo da economia, enfim, terminando aí com o ano, com um ROE acima de 20%. Estamos bastante satisfeitos de ver que esse ciclo já está começando a dar sinais de melhoria e que, portanto, as perspectivas na nossa visão são bastante positivas para o Banco.

Bom, quando a gente olha com mais detalhe, na página 6, o resultado do trimestre, e aí ele já vem com mais clareza a questão dos *impairments*, nós vemos uma involução na margem financeira de clientes, embora quando a gente tira o *impairment* que nós fizemos neste trimestre que a gente tem feito semestralmente, já tínhamos feito em junho de R\$ 600 milhões aproximadamente, agora mais R\$ 1,3 bilhão, somando R\$ 1,9 bilhão no ano, a gente tem aí uma evolução positiva da margem financeira com o cliente não computando esses ajustes. Tivemos um excelente trimestre em termos de margem com mercado. Acho que foi o nosso recorde trimestral de margem que a gente apresenta. Tivemos crescimento expressivo também em relação ao trimestre anterior, e mesmo ano contra ano, o ano passado já tinha sido um ano bom, este ano também, um ano ainda melhor.

As receitas de serviços tiveram uma evolução de 2% no trimestre e 5,7% no ano, também bastante positiva. E a carteira de seguros uma pequena evoluçõzinha aqui no trimestre e uma queda no ano. Aqui é importante lembrar que nós desativamos algumas carteiras de seguros que explicam esta queda. Carteiras que não eram de nosso interesse, e aqui talvez o maior impacto neste ano em relação ao ano passado tenha sido a carteira da Garantec, que nós paramos de vender. Era uma carteira grande, embora com uma sinistralidade também grande, e vocês vejam que ali embaixo a despesa com sinistro caiu 7%, ou seja, caiu mais até do que a receita de prêmios. Isto porque a carteira da Garantec ela vinha realmente com uma contribuição muito baixa e a gente entendeu desativá-la como um todo. Então, nós vamos ver ainda esta queda um pouquinho para frente. Olhando só a carteira de seguros, ex essas desativações, nós temos aí um pequeno crescimento no ano.



Eu acho que o ponto mais positivo do trimestre, sem dúvida, é a continuidade na despesa de PDD, que continua caindo, em linha com a inadimplência. Nós vamos ver inadimplência para frente, ela está caindo, estamos bastante confortáveis aí com as perspectivas de melhoria no todo, ano contra ano especialmente. A tendência que nós vemos é realmente de que a inadimplência deve ser menor esse ano do que o ano anterior. E isto também se refletindo, nós vamos falar quando falarmos do *guidance*, na PDD menor para o ano de 2017.

Despesa de sinistro eu até mencionei já, tivemos aí uma queda importante, e a margem operacional do Banco, num ano difícil, de novo, ano contra ano tivemos uma queda de 4%. Conseguimos, acredito, controlar bem os custos, crescendo bem abaixo da inflação média do ano, especialmente se a gente pegar a inflação média do passado dá aí uns 7%, talvez 8%, o custo crescendo apenas 4% é um resultado que nos parece bastante positivo. Enfim, e o nosso resultado antes da tributação do trimestre já tem uma evolução aí de 6,8% e com a tributação, uma alíquota de imposto maior, temos aí uma evolução de 2,7% no resultado, aliás, 4% no recorrente e 2,7% no resultado final.

O imposto estamos com uma alíquota maior e podemos falar um pouco mais disso no *guidance*, mas já estamos começando a vislumbrar a mudança de alíquota para o ano de 2018, que voltaria, em princípio, a ser 40%, e nós estamos, portanto, os créditos que são ativados, créditos fiscais que nós estamos ativando neste momento já começam a vislumbrar, em função de todo o cronograma de compensação, a alíquota menor. Então, nós estamos pagando imposto a 45% e estamos ativando imposto futuro a 40%. Nós podemos falar mais disso mais à frente.

Bom, aqui na tela 7 a gente fala pouco de América Latina e de Brasil. Foi um ano difícil na América Latina em função da incorporação do CorpBanca. Tivemos resultado negativo lá, eu não vou falar muito sobre isso porque o CorpBanca ainda vai publicar seus resultados. É uma empresa aberta e vocês terão oportunidade de acompanhar lá com mais detalhe,. Acho que um ano bastante positivo, muitos ajustes, muitas mudanças. Acho que evoluímos bastante no processo de incorporação do banco, acreditamos que estamos no padrão de provisão que o Itaú gosta de estar para aquela unidade também. A integração de tecnologia está caminhando bastante bem, a equipe que nós montamos lá também me parece muito competente, estamos, vamos dizer assim, relativamente otimistas com a evolução do CorpBanca para o ano de 2017 especialmente.

E o Itaú teve aqui no Brasil um ano, especialmente de novo, considerando as circunstâncias, bastante positivo. Isso fez com que a gente praticamente atingisse todos os parâmetros aqui que a gente tinha colocado como *guidance*, ficamos um pouco abaixo na carteira de crédito, 0,5% abaixo do *guidance* que nós demos, e aqui também tem questões internas que às vezes podem influenciar. Margem de clientes ficou no limite mesmo considerando o *impairment*. Se a gente não tivesse tido o *impairment*, teríamos tido, embora a gente já previsse algum *impairment*, o *impairment* acabou sendo um pouquinho maior do que a gente previa. Então, ela foi bem dentro daquilo que a gente esperava.



O resultado de liquidação duvidosa foi sem dúvida positivo. A gente quando deu o *guidance* no início do ano tinha uma perspectiva de crescimento mais negativa ainda eventualmente, um cenário mais difícil, uma continuidade de um cenário político mais difícil, sem dúvida as coisas melhoraram bastante no segundo semestre e com isto a PDD acabou ficando até um pouquinho melhor do que a gente tinha previsto. Chamo a atenção que nós realmente fizemos algumas mudanças de *guidance* aqui, mas no caso da PDD, a PDD Brasil não foi alterada. Nós mantivemos a PDD. As mudanças de *guidance* basicamente foram para contemplar a consolidação do CorpBanca, que não estava no *guidance* original. Então, nós mantivemos para o Brasil praticamente todos os *guidances*, principalmente da PDD, que é bastante relevante.

Receita de prestação de serviços, de novo, ficou bastante dentro daquilo que a gente imaginava, nós tivemos um crescimento no Brasil de 5,9%, bem dentro do *guidance*. E a despesa, embora a gente tenha tido algumas despesas mais intensas aí na área trabalhista, que a gente não contemplava originalmente, ainda assim ficamos dentro do *guidance*.

Tela seguinte a gente fala de modelo de negócios, e aí eu acho super relevante a gente ter isto em mente, embora sejamos um banco, evidentemente a gente carrega um volume muito grande de atividade e de capital na operação de crédito, a gente tem muitas outras atividades que não estão relacionadas ao resultado de crédito e, portanto, não sofrem, vamos dizer assim, tanto quanto sofre a parte de crédito com o ciclo econômico. Se a gente olha o ano de 2016, a gente vê que a contribuição do crédito para resultado do Banco acabou sendo bastante pequeno aí, um pouco mais, da ordem de 25%, sendo 75% do resultado neste ano vindo de outras atividades, *trading* e principalmente seguros e serviços foi o grande contribuinte aí do nosso resultado.

E aí mais interessante também olhar o ROE, o ROE de crédito foi um ROE bastante reduzido, muito abaixo do custo de capital. Nosso objetivo é ter o ROE acima do custo de capital. A gente não consegue imaginar ROE de crédito estando muito acima de custo de capital, mas, vamos dizer assim, se a gente conseguir trabalhar com o ROE de crédito em custo de capital, a gente vê sem dúvida para o consolidado um ROE maior na medida que a parte de serviços ela demanda muito menos capital e é uma parte muito relevante do nosso negócio. E, portanto, ela contribui bastante na criação de valor. Criação de valor é aquele resultado que a gente tem acima do custo de capital. Então, o ROE do ano acabou ficando, no todo, acima do custo de capital exatamente em função do nosso modelo de negócio que privilegia a parte aí de seguros e serviços principalmente. Que, como vocês veem, embora ele sofra um pouco, especialmente porque com a queda de PIB é difícil você crescer a receita e o custo tem a questão da inflação, a gente ainda assim teve um resultado bastante forte, quase que o mesmo do ano anterior, e eu acho que na medida que a economia começa a melhorar, evidentemente, cresce e melhora muito por causa da redução da PDD e serviço começa a crescer de novo e, portanto, as coisas devem caminhar bastante melhor.



Quando a gente olha a evolução da carteira de crédito, praticamente a gente caiu no ano todas as carteiras de crédito, menos da carteira imobiliária, que foi aquela que cresceu um pouco mais, e terminamos o ano aí um pouco acima, 0,8% nominal no cartão de crédito. As carteiras todas outras tendo reduções mais expressivas na parte de empresas e a América Latina que, no ano, a gente está incorporando evidentemente o CorpBanca já no balanço do ano passado de tal forma a ter uma comparação mais razoável, mais parecida com laranjas com laranjas, comparando coisas semelhantes. No último trimestre, a gente já teve a parte de pequena empresa crescendo um pouquinho, o que já mostra uma mudança um pouco de ritmo. E mesmo o próprio crédito imobiliário já teve um crescimento um pouco maior e, de uma forma geral, as quedas e, veículos, foi um pouco menor. Enfim, acreditamos que a gente já começa a vislumbrar uma leve recuperação da economia, que vai, de alguma forma, impulsionar um pouco a demanda de crédito.

Em termos de margens, tivemos um crescimento de margem no quarto trimestre como um todo, margem de clientes. Se a gente não considerasse o *impairment*, teríamos tido este crescimento. Considerando, ainda assim não foi um trimestre ruim. Tivemos 9,7% considerando os *impairments* e 10,6%. As margens cresceram este ano, acho que, vamos dizer assim, vejo pouca possibilidade de crescimento, vocês devem ter visto o *guidance*, nós vamos falar disto, a margem deve cair um pouco o ano que vem em função da queda de juros e também da melhoria do ambiente de risco.

Bom, a parte de atividade nossa com o mercado foi bastante positiva no ano, eu mencionei isto inicialmente, o trimestre termina bastante bem, acho que foi um ano excepcional, acho que foi um ótimo resultado.

Bom, em termos de indicadores de crédito, a gente teve um trimestre bastante positivo, evidentemente tem alguma sazonalidade aqui, a gente sempre no final do ano tende a ter um trimestre melhor, é só olhar aí o padrão histórico, em função de décimo terceiro, especialmente, que afeta pessoa física, empresas de uma forma geral, têm o volume de vendas um pouco maior em função do Natal. Então, isso favorece um pouco a inadimplência no terceiro semestre. Mas, mesmo se a gente tirasse esta sazonalidade, a gente teve um trimestre muito consistente, melhoria geral das carteiras, a gente observa inclusive níveis, mesmo tirando a de setembro, que teve aquele um caso muito destacado, mesmo desconsiderando isto, a gente está abaixo de março, no Brasil e no consolidado. Que é um indicador bastante positivo em termos de perspectiva de inadimplência para frente.

Quando a gente olha todos os negócios nossos no Brasil, pequena empresa, grande empresa e pessoa física aqui na parte de baixo da tela, também todas elas evoluíram favoravelmente. É interessante também olhar a inadimplência 15-90, na tela seguinte, em patamares já muito melhores do que no meio do ano. Tivemos uma evolução muito positiva, terminando o ano no mesmo patamar no Brasil e no total, no mesmo patamar que a gente tinha em 2014. Então, eu vejo, assim, realmente um resultado extraordinário aqui nos indicadores de crédito. Evidentemente que a gente espera agora no primeiro tri, como sempre acontece, uma certa sazonalidade, mas eu acho que a gente já está, vamos dizer assim, muito confiante aqui de que a tendência para



o ano é uma tendência muito menos complicada do que foi nestes últimos dois anos. E quando a gente olha os negócios no Brasil, todos eles aí com evoluções bastante positivas, inclusive a pessoa física no 15-90 abaixo de 2014. Evidente que é um mix diferente, uma série de questões diferentes, mas não deixa de ser um elemento que chama a atenção.

Em termos de situação de NPL, a gente também teve um trimestre positivo. Vemos bastante bem aqui a evolução dos números para frente, o atacado especialmente, que sofreu muito durante o ano, já tem o menor número desde dezembro do trimestre final de 2014. Então, a gente vê as coisas começando a caminhar um pouco melhor, embora ainda vamos ver no ano de 2017, volumes de provisões para o atacado maior do que o padrão que a gente imagina mais à frente. Outro elemento importante nessas provisões todas é que a nossa carteira de crédito renegociado, neste trimestre, ela até se reduziu em relação a setembro, mostrando realmente um certo alívio de forma geral na questão de crédito.

PDD no trimestre, já falamos, 5,8. Quando a gente abre um pouco América Latina, atribui uma parcela maior do que o usual, e aí tem a questão do CorpBanca que eu mencionei, que nós fizemos uma série de ajustes e provisões lá ainda este ano, e a gente vê já o atacado com provisões também tendendo para uma situação de normalidade um pouco melhor, e o varejo bastante consistente, com reduções já desde o final do passado de uma forma geral. Embora as provisões tenham se reduzido, a gente observa que o nível de cobertura, eu não lembro de ver um nível de cobertura tão elevado assim no Itaú; mostrando que a gente está bem provisionado para tudo o que a gente está vendo. Estamos bastante confortáveis e, mesmo quando a gente considera carteira renegociada integralmente, o nosso volume de cobertura, o nível de provisões é suficiente para cobrir toda a carteira renegociada e mais tudo aquilo que está em atraso e não foi renegociado ainda, no prazo acima de 90. Enfim, de uma forma geral, o nível de cobertura é muito confortável, bastante bem. Isso até a gente mostra com mais detalhe na tela 19, onde a gente observa, enfim, o total de provisões que a gente tem em balanço no Banco R\$ 37 bi. Destes, R\$ 11,8 bi são aquelas provisões obrigatoriamente demandadas pelas regras aqui do Banco Central do Brasil que, em função do atraso, se não tiver garantias, em 180 dias nós temos que efetuar 100% de provisões. E temos aí uma parcela grande já de provisões aqui. Então isto daqui é conforme o atraso.

Além destas provisões, a gente tem provisões para as carteiras, para créditos que já foram renegociados, estes R\$ 8,8 bilhões que a gente está chamando de “provisão agravada”. E estas provisões, vamos dizer assim, é uma operação vencida porque eu já tenho, digamos, está vencida, há 90 dias e eu já fiz 100% de provisão, este adicional de provisão está neste bloco de R\$ 8,8 bi. Ou seja, a provisão adicional em relação àquela requerida pelo atraso já vem aqui. Então, vamos dizer assim, a gente está meio antecipado em relação às provisões. Como eu falo, assim, a gente procura meio marcar a mercado, muito mais próximo de uma perda esperada do que realmente uma perda a incorrer.



E isto é complementado por aquele último item, “perda potencial”, onde a gente inclui, embora às vezes nem no varejo, principalmente, não necessariamente eu sei para quem eu vou perder, mas eu sei que vou perder estatisticamente. Então, a gente já faz provisões considerando também a perda potencial. E no atacado fazemos um pouco nome a nome. Evidente, tem casos que vão ocorrer e casos que não irão ocorrer, mas a gente entende que a carteira como um todo, para o que a gente conhece hoje, para o momento atual, está adequadamente provisionada. Então, bastante conforto com as provisões. Neste trimestre, a gente fez 110% ainda de provisões em relação a que entrou em atraso. Enfim, continuamos ainda provisionando fortemente acima até daqueles que estão entrando em atraso.

Setembro teve aquele caso especial, muito grande, que, quando entrou em atraso, já estava 100% provisionado, portanto, o indicador ficou um pouco abaixo de 100. É um caso tão excepcional, que já ocorreu isso. Mas, de uma forma geral, se vocês olharem aqui, nós estamos com o trimestre muito forte em termos de provisionamento, já meio que, como eu falei, marcando um pouco a mercado as perdas para frente.

Bom, a questão do *impairment* foi uma questão que foi bastante colocada por todos aí. Eu vejo o *impairment* como uma coisa natural, a gente talvez devesse ter feito mais *disclosure* anteriormente, embora a gente tenha feito aí no final do primeiro trimestre, aliás, do segundo trimestre. A gente vem fazendo *impairments* já há muito tempo, embora números muito menores porque *impairments* normalmente estão ligadas a empresas do atacado. São títulos emitidos por empresas do atacado, tipicamente debêntures e CRI's. Então, estas empresas no passado a gente era meio que raro ter um *impairment* porque, enfim, a situação econômica e o mercado no atacado não tinham os problemas que a gente viu nestes últimos 2 anos. Então, os *impairments* ocorreram mais intensamente, recentemente, em função exatamente da questão de o segmento de atacado estar tendo mais problemas neste ciclo atual. E eu vejo as provisões e os *impairments* aqui da mesma forma como eu vejo provisão para crédito, a gente faz *impairment* para debênture. É simplesmente um tratamento contábil, onde a gente, enfim, títulos, eu faço *impairment* e crédito a gente faz PDD de acordo com as regras do Banco Central, mas no fundo é uma percepção de risco que a gente acaba tendo da mesma forma como a gente tem com crédito. A gente vai provisionando na medida que a gente acha que tem uma perda a incorrer, embora ela seja visível hoje.

Então, é o que nós fizemos. Procuramos aqui dar bastante detalhe de informações, tamanho da carteira de crédito, quanto que nós temos de *impairments*. Hoje estamos relativamente confortáveis, não vislumbramos para o ano de 2017 volumes de *impairments* maiores do que estes. Muito pelo contrário, a expectativa é que seja menor o volume de *impairment* do que o deste ano e, enfim, estamos aí olhando os números, com toda distribuição por setor de atividade. O maior setor onde nós temos mais títulos privados na carteira que estão sujeitas a estes *impairments* é o setor de energia, seguido aí de petroquímica e química, depois vem serviços e assim vai. Enfim, não nos causa preocupação especial nenhuma a carteira de títulos. Não vemos diferente, inclusive é administrado de uma forma bastante semelhante estes casos aqui do ponto de vista de risco.



Bom, na tela seguinte a gente fala um pouco do nosso produto bancário de seguridade e serviços mostrando de onde estão vindo as receitas. O ano foi um ano, vamos dizer assim, com crescimento de receita de serviços de 5,7%, mais ou menos em linha com inflação, alguns segmentos andaram mais, outros menos, e em função especialmente da atividade econômica. A gente vê para frente, enfim, uma melhoria gradativa da economia e, portanto, a gente vai ver aqui alguns indicadores melhorando quando a gente for, na medida que a economia vai melhorando a gente acredita que vai ter melhorias aí de receita de serviço.

A parte de despesas, eu acho que tivemos novamente um ano bom porque tivemos despesas andando bem abaixo da inflação e tirando, vamos dizer assim, o item extraordinário, que a gente teve aí uma provisão extraordinária trabalhista que a gente fez de uma revisão de modelagem, a gente hoje está aí com, teríamos tido recorrentemente, digamos assim, uma despesa que teria crescido, excluindo a parte externa, que tem variação cambial, no Brasil de 2,8% e uma inflação média do ano passado, como eu já falei, da ordem de 6%. Enfim, continuamos com uma preocupação de tornar o Banco mais eficiente, especialmente neste momento que a economia está crescendo pouco. A gente tem que trabalhar mais no custo porque a receita fica um pouco prejudicada em termos de crescimento.

O índice de eficiência são os que estão aí. A gente acredita que, enfim, a parte, especialmente o índice de eficiência ajustado ao risco ele tende a melhorar, embora o outro também, a gente acredita que na medida que a gente vá crescendo um pouco mais a carteira e as receitas, a gente deve ter uma melhoria naturalmente.

Bem, nós anunciamos um aumento de prática de dividendos. O Itaú, historicamente, vinha distribuindo aí da ordem de 30% a 35% dos resultados, nestes últimos anos a gente manteve este nível de distribuição, embora o crescimento nosso no Brasil tenha sido já menor do que na década passada, mas lembrando que a gente teve ao longo destes últimos anos que ampliar, construir capital em função das novas regras de Basileia, que levaram a um aumento importante de capital para fazer o que a gente já fazia antes.

Então, este aumento de capital está de certa forma concluído para o que a gente tem hoje divulgado, embora ainda haja alguma instrução para vir aí, especialmente em risco operacional, mas a gente não acredita também que vai ser um número assim tão grande. E ele deve entrar em vigor mais para a próxima década do que para a década atual.

Então, diante disto e diante de uma perspectiva, enfim, de uma geração forte de resultados que a gente tem tido e a gente acredita que continuará tendo um crescimento relativamente moderado aí nos próximos 2-3 anos pelo menos, a gente acredita que a gente pode manter um *payout* mais elevado nos próximos anos. Este ano cravamos aí nos 45% e isto teve, quando você olha na tela seguinte, um impacto não desprezível no nosso capital. A gente não quer ficar com capital excessivo no Banco, não é a nossa intenção. Então, na medida que o Banco não estiver usando capital, a gente vai distribuir. E o uso de capital evidentemente pode se dar por



crescimento qualitativo, pequenas aquisições ou até mesmo recompra de ações. Então, a gente entende que o número que a gente está aí demonstrando 13,2%, já com o Citi, é um número bastante confortável. Enfim, estamos aí bastante confortáveis com este nível de *payout*, 35-45%. O *range* é um pouco grande de fato, mas ele procura acomodar, também, níveis de crescimento diferente da carteira de crédito.

Bom, este é o meu último ano aqui como CEO do Banco, vocês sabem que eu estou me retirando aí no mês de abril, vou ter aqui o prazer de passar a bola para o Candido, que está aqui do meu lado. Mas, enfim, eu queria aqui fazer uma prestação de contas dos meus 23 anos à frente do Banco. Eu acho que foram anos que a gente cresceu bastante, muitas oportunidades, a gente construiu um *franchise* fantástico com muitas aquisições, consolidamos bastante bem e acho que entregamos bastante valor aí para o acionista. Enfim, encerro aqui este período meu com muita satisfação de ter entregue aqui um ROE médio de quase 24%.

Bom, tendo dito isto, eu vou passar já para o Candido, que vai falar um pouco do ano de 2017, que já vai ser um ano que ele vai estar à frente do Banco na maior parte do tempo.

Candido Bracher: Bom, bom dia a todos. Então, apenas para falar das nossas projeções de resultado para o ano de 2017. Em relação à carteira de crédito, nós esperamos crescer de zero a 4%, no Brasil de -2% a +2%. Assim como já foi falado, a gente vê uma recuperação da economia sólida, mas lenta, de maneira que o crescimento da carteira não deve ser muito vigoroso.

A margem financeira com clientes, agora sem o *impairment* que a gente vai anunciar junto com a PDD, a margem financeira com cliente a gente espera, enfim, que ela caia, tenha uma queda no consolidado de -4% a -0,5%, no Brasil especificamente de -5% a -1,5%.

Aqui, enfim, tem, além do aspecto da carteira média possivelmente ser menor em 2017 em relação a 2016, o crescimento que eu disse que a gente espera da carteira, o crescimento na ponta. Na média, a carteira deverá ser um pouco inferior em 2017 sobre 2016 e poderemos ter alguma compressão seja de *spread*, seja do mix de produtos nossos.

Na PDD e *impairment* juntos, nós esperamos um resultado bastante melhor em 2017 em relação a 2016. No consolidado, entre R\$ 14,5 e R\$ 17 bilhões, no Brasil especificamente entre R\$ 12,5 bilhões e R\$ 15 bilhões. Enfim, esta melhora na inadimplência que nós mostramos aqui já no último trimestre deste ano e os nossos modelos, nossas projeções, nos autorizam a projetar estes números bem melhores para 2017.

Em relação à receita de prestação de serviço e resultado de seguros, esperamos um crescimento no consolidado de 0,5% a 4,5%, no Brasil de zero a 4%, em linha com este crescimento moderado da carteira, enfim, e da atividade econômica.



E finalmente, a gente espera manter um pulso forte sobre as despesas. As despesas não decorrentes de juros os custos devem crescer no consolidado de 1,5 a 4,5% considerando um câmbio em R\$ 3,50 no fim do ano de 17 e no Brasil crescimento de despesas de 3% a 6%.

Apenas um esclarecimento na margem financeira, enfim, um fator importante para esta margem financeira de -5% a -1,5% é a queda da Selic, que afeta negativamente a nossa margem financeira, especialmente nos produtos de captação.

É isto, então. Abrimos para as perguntas e respostas.

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 2.

A nossa primeira pergunta vem de Gustavo Schroden, Bank of America.

Gustavo Schroden: Bom dia. Bom dia pessoal, obrigado pela oportunidade, parabéns pelos resultados. Eu vou fazer duas perguntas. A primeira é relacionada à margem financeira: se a gente pegar o ponto médio do *guidance* de vocês relacionado à carteira de crédito, a carteira média, na nossa conta aqui, dá ainda, pegando uma carteira média de 2017 no ponto médio do *guidance* contra 16, dá uma queda de entre 4 e 5%, e o ponto médio do NII dá uma queda de 2,5%, né, uma coisa próxima. Então, assim, neste sentido, me indica aqui que o *net interest margin* ele ficaria ainda relativamente estável em 2017 se a gente imaginar que o NII vai estar evoluindo de uma maneira similar à evolução da carteira de crédito. Eu queria saber se este cálculo faz sentido, se a gente pode esperar ainda uma NIM relativamente estável em 2017 mesmo com esta expectativa de queda de taxa de juros mais acelerada. E, ainda aproveitando esse tema, se você puder passar para gente uma sensibilidade de quanto que cada 100 bps de corte na Selic impacta o NII de vocês. Depois eu faço minha segunda pergunta. Obrigado.

Roberto Setubal: Olha, os números, enfim, que você mencionou podem fazer sentido, não está totalmente fora. Precisa lembrar que aí dentro tem a margem de mercado, e aí você pode flutuar mais. Então, vamos dizer assim, o que a gente está indicando aqui é a margem financeira com clientes, e este número é isto que a gente está colocando aqui, não tenho nada a dizer em relação a isso além daquilo que o Candido já disse. Quer dizer, vamos dizer assim, está evoluindo menos que a carteira de crédito e aí tem a questão do lado passivo com a queda da Selic, tem aqui um efeito relevante. Você tem também, vamos dizer assim, uma certa mudança de mix e, de certa forma, a gente imagina que talvez já no final do ano a gente possa estar trabalhando com *spreads* um pouco menores em função de uma melhoria de cenário



de risco. Então, tudo isto meio que se mistura para dar esta margem que a gente está indicando que de clientes ainda negativa.

Gustavo Schroden: Tá bom. Alguma sensibilidade para a queda de Selic e impacto no NII?

Roberto Setubal: Enfim, está aqui dentro já. Está neste número que a gente está falando, de -5 a -1,5, isto inclui queda de Selic.

Gustavo Schroden: Tá bom, está ótimo. A minha segunda pergunta é relacionada à inadimplência e *asset quality* que a gente tem visto uma melhora bem significativa, acho que este último trimestre todas as linhas já melhoraram. Eu queria saber se esta é uma tendência, a gente deve continuar vendo o NPL de todas as linhas caindo e, se isto acontecesse, se o Banco tem alguma intenção de reverter total ou parte do *excess reserves* que o Banco tem atualmente que é um nível bastante elevado, que foi feito para passar por um período difícil, no meu entendimento, e agora, dado que a gente começa a ver números melhores de inadimplência, se o Banco está pensando em reverter esse *excess reserve* que tem atualmente no balanço?

Roberto Setubal: Bom, a gente olha a inadimplência, veja, o indicador antecedente, que é inadimplência de 15 a 90, ela está se mostrando bastante, uma evolução bastante positiva, o que indica uma queda adicional ainda do próprio *over 90*. O grosso das provisões ele se forma entre 90 e 180 dias, assim, do ponto de vista de atraso. Então, a gente entende que, enfim, conforme já mencionado aqui no nosso *guidance*, acreditar numa inadimplência um pouco menor em função desta inadimplência menor do próprio 15-90, então, a gente vê *over 90* também um pouco menor para o ano. Agora, isto daí evidentemente tem um padrão, a gente não vai zerar evidentemente o *over 90*. A gente vai trabalhar com nível de risco e na medida que a economia comece a melhorar a gente vai procurar manter este nível de risco. Não estamos lá ainda. Eu acho que para o padrão de *spreads* e de coisas que a gente vai trabalhar, eu acho que ainda esperamos atingir um nível de inadimplência um pouco mais baixo.

Em relação às provisões, eu acho que aqui a gente tem um problema, eu pelo menos tenho um problema como muitos de vocês colocam esta questão das provisões. A gente faz uma provisão, vamos dizer assim, para um crédito problemático, digamos, que não esteja vencido, que o Banco Central não esteja ainda exigindo em função dos atrasos 100%. O que eu faço: eu me antecipo a isso entendendo que aquele crédito não vai se recuperar antes e faço as provisões integrais. Isto acaba parecendo, e especialmente se eu não reclassificar a letra dele no Banco Central, isto acaba aparecendo como uma provisão excedente, ou complementar, como a gente chama aqui. Embora, vamos dizer assim, ao nosso ver a gente faz uma provisão que a gente entende necessária, a gente não faz provisão por esporte, a gente faz provisão porque a gente entende que tem que, vamos dizer assim, endereçar adequadamente os riscos que a gente está vendo. Agora, este crédito, o dia que ele vira 100% atrasado, vai a 180 dias e 90 dias de atraso, embora ele já esteja provisionado, eu não vou constituir nova provisão para ele, já existe uma provisão para ele e não vou constituir nova provisão.



Então, isto pode sim afetar o saldo de provisão complementar. Não que eu tenha estornado, apenas para aquele crédito eu já tenho uma provisão feita e eu não vou fazer de novo se ele entrar em atraso de 90, 180 dias. Agora, posso fazer novas provisões para outros créditos que a gente está vislumbrando como créditos problemáticos. Então, a gente procura mostrar muito claramente isso do lado direito, porque se eu faço 100% de provisão para um crédito que eu acho ruim me antecipando à régua de atraso do Banco Central e classifico ele como H, não aparece como complementar. Vai aparecer uma provisão dentro da regra do Banco Central porque H exige 100% de provisão. E a gente fez muita provisão antes de ele entrar efetivamente em atraso e, portanto, quando ele entra em atraso a gente tende a usar aquela provisão já feita para ele, não vai refazer de novo. Então, este saldo pode cair, mas não é um estorno, é apenas o uso de uma provisão já feita para determinado ativo. Outros ativos podem aparecer e exigirem novas provisões especiais dentro da política de provisão que a gente usa no Banco.

Então, por exemplo, no varejo, como eu falei, ali tem R\$ 6,3 bi de provisões, se você olhar na página 19 tem R\$ 6,3 bi de provisão referente basicamente à perda esperada. Na medida em que a provisão, isto mexe um pouco na medida em que a carteira vai crescendo ou diminuindo, ou a inadimplência vai aumentando ou diminuindo, é uma perda esperada. Quer dizer, o fato de este número, vamos dizer assim, se eu não fizesse mais nenhuma contratação de crédito, esta carteira ela iria ter uma perda esperada. Mas, na medida que eu vou incluindo novas operações, eu vou fazendo novas, vou tendo novas perdas esperadas que vou complementando. Então, é uma carteira que, este número ele vai girando, ele não é estático, ele tem um giro que a gente vai olhando mensalmente como é que, aquilo que de fato que estava com uma perda esperada potencial e vai se realizando como potencial de um lado, no entanto tem outras perdas que vão indicando.

Quando a gente olha no mês a mês, a gente olha muito este número porque quando a carteira começa a melhorar este número vai diminuindo, e aí a gente percebe isto no varejo com clareza. Este número já foi maior ao longo do ano e ele já diminuiu um pouco. Ele diminuiu não porque a gente estornou, simplesmente porque as perdas se realizaram e a perda que eu tenho para frente ela não é tão elevada. Então, o saldo cai.

Deu para entender?

Gustavo Schroden: Deu sim, está bem claro. Se eu entendi o que você passou, ele vai seguir o curso normal e assim que, vamos dizer, os créditos que você fez esta provisão eles forem vencendo ele automaticamente ele vai diminuindo este saldo da PDD e aí você tem que ter um balanço entre o que vai entrar de novos PDDs com o que está saindo e ver se o saldo é positivo ou negativo, então você vai deixar ele correr automático, ao invés de fazer uma reversão, vamos dizer assim, *forced*, né, ou seja reverter tudo.

Roberto Setubal: Exatamente! Exatamente isto. Vai com o curso da carteira.



Gustavo Schroden: Está ótimo, então. Muito obrigado pelas respostas.

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

Eduardo Rossman: Oi, bom dia a todos. Eu tenho uma pergunta sobre o *guidance* de 2017 também, tentar pensar assim em 2018, porque, eu queria saber como é que a gente deve pensar na capacidade de geração de receita, margem com cliente do Banco em 2018 porque quando a gente olha para o *guidance* de 2017, ele indica ainda que volumes ainda vão continuar fracos e que poderia aí ter alguma compressão, enfim, de margem por conta de Selic mais baixa, enfim, algum mix, mudança de mix. Só que aí, quando a gente começa 2018, a gente deveria ter algum impacto aí de, vamos dizer, um ano cheio aí de Selic potencialmente em um dígito, talvez *spreads* um pouco menores também e com volumes de crédito ainda baixos. Então, eu queria entender se eu estou errado ou se provavelmente a margem com cliente deveria ainda estar pressionada em 2018. E acho que minha dúvida tem a ver como é que a gente deve pensar no resultado do Banco olhando um pouco mais para frente porque em 2017 a gente já vai ver uma queda de PDD bem forte, na casa dos 35% se a gente olhar o meio do *guidance*. Então, eu queria entender se vocês acham que é possível aí ter PDD caindo de novo em 2018 para vocês conseguirem, de fato, manter aí o ROE ou até melhorar o ROE.

E a minha segunda pergunta, ainda nesta questão de retornos do Banco, óbvio que se o custo de capital no Brasil cair, né, mesmo que o ROE do Banco, enfim, no futuro seja um pouco menor do que é hoje, provavelmente vai ser melhor, inclusive as ações de banco poderiam até negociar com um múltiplo mais alto no futuro. Mas, eu queria entender como que vocês veem esta evolução nos próximos anos, né, se vocês acham que este *gap* do ROE para o custo de capital se ele poderia aumentar nos próximos anos ou não. Eu digo isto porque, quando gente olha para resultado do Banco, quebrado por segmento, a gente vê que o negócio de crédito e o negócio de atacado, banco de atacado, continuam com um ROE muito baixo, mas, como o próprio Roberto mencionou no *call*, acho que o Banco tem o objetivo de pelo menos levar esse ROE desta área aí para o custo de capital e as outras áreas deveriam aí manter os ROEs nos patamares atuais.

Então, se isto acontecer, imagino eu que deveria ser possível aumentar aí o ROE nos próximos anos ao passo que o custo de capital caia. É isto, obrigado.

Roberto Setubal: Bom, eu penso muito exatamente como você está raciocinando. O raciocínio que a gente pensa aqui é exatamente este. Começando, vamos dizer assim, pelo custo de capital, o custo de capital a gente precifica o uso de capital quando a gente está fazendo uma operação de crédito, especialmente operações longas, elas têm que considerar o custo de capital como um custo e o *spread* que a gente pratica estão considerando isso, devem considerar isto. O custo de capital, o risco envolvido em função do *rating* do cliente, enfim, toda a lógica de precificação é essa. Então, se o custo de capital cai muito, a gente vai de certa forma reduzir o ROE, mas não



necessariamente reduz o *spread* entre o ROE e o custo de capital, são coisas que podem andar meio em paralelo, como você colocou.

Em relação aos anos para frente, aí veja, outra coisa, eu entendo um pouco vocês, vocês tendem a raciocinar um pouco de acordo com o modelo que vocês têm de projeção. Mas, se eu pensar o seguinte, quando a gente está falando de *spreads*, tendências, volumes, risco, tudo isto, taxa Selic, tudo isto meio que se interagem, tá? Então, quando você tem uma taxa Selic mais baixa, você pode até ter um custo de capital mais baixo, uma tendência de custo de capital mais baixa, mas você vai ter também menos perda. Então, tudo isto meio que vai se combinando de uma forma dinâmica. Não é assim olha: “Caiu a Selic em tanto, então, você vai perder uma receita de tanto”. Isto é meio dinâmico, tem toda a questão de riscos mais baixos que acabam afetando a PDD, tem o próprio crescimento da carteira em um ambiente de taxa de juros menor e a carteira tende a crescer um pouco mais. Então, tudo isto são vasos comunicantes, não são vasos estáticos, é isso que eu estou querendo dizer. São vasos comunicantes que de certa forma vão se compensando ao longo do tempo.

Se você pensar que o sistema tem que funcionar de uma forma, pelo menos num nível de custo de capital na sua média, cada uma dessas atividades mais relevantes tem que funcionar, eles vão se comunicando e se ajustando. A gente já teve em 2014, quando a gente começou a fazer este tipo de pensamento sobre o modelo de negócio, naquele ano nós conseguimos, a gente começou a pensar muito assim depois da crise de 2012. Que o crédito tem que remunerar o custo de capital. Em 2014, que foi um ano bastante bom, a gente conseguiu fazer o crédito remunerar acima do custo de capital, agora, depois 15 e 16 já também não deu, evidentemente, com este problema todo que a gente teve na economia.

Olhando para frente, quer dizer, a gente vê, eu acho que a gente consegue levar de novo o crédito para custo de capital e consegue manter uma rentabilidade forte em serviços. É isso que, no fundo, o modelo de negócios que a gente olha, é a franquia que a gente construiu, é isto e é assim que eu acho que o Banco tem que ser tocado para frente, entende? A gente não está, vamos dizer assim, evidente que existe, vamos dizer assim, reciprocidade, às vezes você dá crédito para ter um serviço. Tem este tipo de raciocínio. No entanto, a gente evita de fazer isto especialmente no crédito de longo prazo. No crédito de curto prazo você pode até fazer este tipo de troca, uma taxa um pouco menor no crédito de curto prazo contra um serviço mais visível, mais imediato. Mas, no longo prazo, crédito de longo prazo ele tem que se pagar por si. É assim que a gente vê e que a gente está operando o Banco.

Então, vamos dizer assim, eu sei que não estou respondendo diretamente a sua pergunta sobre 2018, mas 2018 a gente espera um ano melhor da economia como um todo, e ano melhor para a economia, não tem como não ser melhor para o Banco. Ano melhor da economia é melhor para o Banco, inevitavelmente. E acho que 2019-2020, se a gente continuar num *trend* de políticas econômicas boas como a gente está vendo neste momento e, enfim, estamos construindo um futuro melhor, eu acho que são anos positivos para frente,. Eu vejo assim de uma forma muito otimista e não tão preocupado: “Bom, a Selic vai estar mais baixa, o *spread* isso e aquilo,”. Isto tem que



se culminar, a gente tem que operar a carteira de crédito sempre pelo menos no custo de capital. E é o que vai acontecer, de uma forma ou de outra.

Deu para entender? Está claro?

Eduardo Rossman: Está claríssimo. Só um *follow-up* rápido. Qual que é o custo de capital que vocês trabalham hoje? Porque eu lembro que vocês, obviamente vocês não mudam este custo o tempo inteiro, mas eu lembro que um ano atrás realmente ele estava muito alto. Eu imagino que ele tenha já caído bastante. Então, só para a gente ter uma ideia do quê que vocês olham hoje como custo de capital.

Roberto Setubal: Então, neste momento a gente acabou de reduzir um pouco aí no começo do ano para 15,5. Nós estamos trabalhando com 15,5.

Eduardo Rossman: Está bom.

Roberto Setubal: E o ano passado, no começo do ano, enfim, diante daquele cenário político, a bolsa estava 45, a ação do Banco a 20 e pouco, o custo de capital estava alto “para burro” realmente, estava muito mais alto do que o atual.

Eduardo Rossman: Está ótimo, obrigado.

Roberto Setubal: Espero não votar àquele cenário.

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

Jorg Friedemann: Muito obrigado pela oportunidade. Bom dia a todos. Eu tenho 2 perguntas também. Eu vou focar no *guidance*. Eu queria entender, eu entendi, na verdade, já a sua explicação na primeira pergunta, Roberto, sobre como que o Banco olha para esta linha que é classificada como provisão adicional. Entendo perfeitamente que ao longo do período isso vai entrar no fluxo e que é natural que faça frente às novas demandas de provisão e que isto, portanto, tende a cair. Mas, eu queria reconciliar, se possível isso, porque eu estava rodando aqui o nosso modelo com o *guidance* de vocês de R\$ 14,5 a R\$ 17 bilhões. Será que você conseguiria dar uma ideia de esses R\$ 10,4 bi, para quanto que eles poderiam ir ao final do ano de 2017 para reconciliar com este *guidance* que vocês passaram? Ou também de outra forma, se você pudesse dar algum tipo de visão para gente de para onde a cobertura, que eu também sei que é um *output* do modelo de vocês e que hoje, como você bem disse durante a apresentação, está em 222%, nível altamente histórico, recorde histórico, para quanto que isto poderia ir ao longo do ano?

Muito obrigado e depois eu faço minha segunda pergunta.

Roberto Setubal: Bom, veja, é possível que este número se reduza como consequência da melhoria da inadimplência, como consequência de a gente não visualizar créditos novos à frente, mas, se você olhar este número, uma parte importante dele certamente é a perda esperada do varejo. Esse número não deve



mudar muito significativamente ao longo do ano. Você tem algumas coisas que o Banco Central já está, a gente faz aqui provisões para fianças, avais e fianças. O Banco Central está introduzindo uma regra que aquilo vai virar exigido. Ele vai exigir aquilo como uma provisão de crédito. Hoje para avais e fianças não têm nenhuma exigência de provisão. Então, estes números podem variar um pouco em função de certas regras que o próprio Banco Central vai colocando.

Ano que vem nós vamos entrar com o IFRS, imagina, eu acho que é 2018, o IFRS 9 também. Isso vai ter impacto nestas linhas todas. O IFRS 9 é muito mais parecido com aquilo que a gente vê aqui do lado esquerdo na tela 19, aqueles 37,4, onde a perda esperada e a perda potencial aparecem com 16,9. A gente vai classificar muito mais daquela forma. Então, o saldo de provisões ele vai andar, é uma forma dinâmica. A gente não tem compromisso com o número de PDD complementar. A gente tem compromisso sim, para manter o balanço do Banco bastante bem provisionado, enfim, no padrão que a gente normalmente faz, que a gente entende como padrão adequado de risco que a gente quer correr.

Um outro ponto importante quando a gente olha para frente em relação à esta questão de PDD é que todo o ciclo de PDD muito intenso, enfim, acaba fazendo muito *write off* e isso mais à frente acaba gerando um nível de recuperação mais elevado. Então, quando a gente projeta a PDD, ainda neste ano nós estamos projetando PDD líquida, o nosso *guidance* é de PDD líquida e de *impairment*, ali tem também uma certa expectativa de recuperações, que pode, tenderá na medida que a economia vá melhorando, as empresas vão melhorando e tal e o cara aqui de alguma forma vem para fazer, acertar as contas com o Banco. Então, isto é um elemento também que a gente vai assistir nos próximos anos numa recuperação um pouco mais elevada do que no passado. Então, tem de um lado, vamos dizer assim, aquilo de provisões que a gente vai fazer, e de outro lado, e que tenham, enfim, inevitavelmente em função da queda da inadimplência, isto na hora que você faz, modela toda a provisão com as rolagens todas aqueles que estão entrando em atraso, você vê claramente uma queda em função da queda da inadimplência. E, além disso, tem contribuído também para o número do ano que vem a questão da recuperação que a gente acha que vai ser um pouco melhor do que foi este ano.

Jorg Friedemann: Perfeito Roberto. Só *follow-up* rápido nesta pergunta ainda. Eu sei que vocês não querem cravar um número aí por conta dessas incertezas para quanto que pode ir esta provisão adicional, mas será que você conseguiria dar uma ideia de o quê que seria razoável pelo menos de cobertura, dado que este nível de cobertura está tão alto atualmente?

Roberto Setubal: O nível de cobertura deve cair provavelmente. A gente, veja, historicamente tem trabalhado acima de 180, por aí. Eu acho que na medida que a economia vai melhorando, as perspectivas vão melhorando, a tendência é a gente voltar para um número mais parecido com 180 a 200. Não estou dizendo ano que vem, pode ser 2-3 anos, não ficar no nível atual.



Jorg Friedemann: Perfeito. E a minha segunda pergunta ela é em relação ao *guidance* de *fees*. Me chamou a atenção, particularmente, o *guidance* que o Itaú proveu com o *guidance* também já anunciado pelo seu principal competidor. Eu entendo que as dinâmicas aqui são bastante diferentes até por questão de consolidação, mas eu gostaria de entender, na opinião de vocês, quais as linhas que talvez previnam vocês de crescerem mais forte nesta linha de receita de prestação de serviços. Eu notei que a longo deste último ano vocês tiveram performances muito boas em conta corrente, em administração de recursos, mas obviamente por conta de operações de crédito não crescendo, esta linha pesa, e cartão de crédito, que talvez tenha sido um pouco mais de surpresa neste ano, cresceu pouco. São essas duas linhas que talvez estejam pegando mais aqui para este *guidance*. Eu agradeço a resposta.

Roberto Setubal: Bom, a gente também ficou, enfim, vamos estar bastante atentos aí a oportunidades que talvez a gente não esteja vendo neste momento de fazer mais receita, evidentemente. Se a gente puder ter uma receita maior que essa, certamente nós procuraremos fazê-lo. No momento não estamos vendo grandes oportunidades de um aumento tão maior do que o que nós estamos colocando aqui. Se houver esta oportunidade, certamente a gente terá, iremos buscar. A gente não vê muitas oportunidades de preço neste momento, mas se houver esta oportunidade de preço, de repente a gente pode ter uma receita maior, mas nós não estamos vendo isso. A gente acredita que o *guidance* que a gente deu está bastante em linha com aquilo que a gente está sentindo, vendo e trabalhando aí a nível de mercado.

Jorg Friedemann: Perfeito. Mas, este novo *guidance* ele não contempla, por exemplo, alguma mudança regulatória que ainda não tenha sido anunciada que pode impactar alguma linha de serviços de vocês de maneira mais significativa, não?

Roberto Setubal: É, eu diria, assim, enfim, tem muita coisa de cartão aí em discussão, evidentemente tem uma incerteza um pouco em torno disso inevitavelmente. Mas, simulações que a gente tem feito a nível Banco, vamos dizer assim, tudo o que está aí discutindo e controlando a gente acredita que está dentro do *guidance*. O *guidance* suporta tudo isto.

Jorg Friedemann: Perfeito, muito obrigado.

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

Rafael Frade: Caros, bom dia a todos. Eu queria voltar no ponto que vocês comentaram com relação à recuperação, que esperam estar vendo um nível de recuperação mais alto aí talvez para este ano, talvez para o próximo ano e entender que, na verdade, a gente não tem visto isto, é surpreendente ter um nível de recuperação de crédito para 2016 foi menor do que o 2015 num momento que você imaginaria que você teria talvez um estoque maior de créditos vencidos que vocês poderiam estar acessando. Então, se pudesse comentar um pouco sobre isto. E, adicionalmente, eu queria entender só a venda, a sessão da carteira para a Recovery, que vocês fizeram no tri. Eu queria entender só como é o tratamento contábil disto



quando vocês tiverem algum nível de recuperação. Ela entra efetivamente como recuperação ou, dado que está na Recovery, ele entra em alguma outra linha?

Roberto Setubal: Bom, eu não tenho certo aqui onde vai entrar isto, mas, enfim, nós vamos divulgar isto oportunamente. Enfim, eu prefiro não dar uma resposta não precisa. Então, a gente vai olhar isto, porque a carteira que foi vendida para Recovery é uma carteira que estava em *write off* e ela tem todo um processo contábil que, vamos dizer, eu não estou seguro para falar para você.

A outra pergunta era sobre?

Rafael Frade: A pergunta era sobre...

Roberto Setubal: Recuperação de crédito?

Rafael Frade: Isto!

Roberto Setubal: Bom, a recuperação, de fato, este ano foi um pouco pior que o ano passado e a recuperação de crédito, também, ela tem um alinhamento muito grande com o ciclo econômico. Na medida em que a economia melhora, a gente vai ver mais recuperação de crédito. As pessoas arrumam emprego, as empresas se recuperam um pouco e aí é uma tendência de recuperação destes clientes em atraso, enfim, conseguirem ter mais capacidade de acertar a sua situação. Evidentemente o estoque é uma variável, mas a variável mais relevante é a recuperação econômica, então por isso que a gente não viu. A gente vai ver alguma coisa este ano, possivelmente, uma *melhorinha* em relação ao ano passado, acho bastante provável. Mas, eu acho que a recuperação maior vai se dar a medida em que a economia realmente entre numa recuperação e comece, por exemplo, aumentar o nível de emprego e este tipo de coisa.

Rafael Frade: Perfeito. E se me permite só um *follow-up* na pergunta anterior com relação à *fees*, enfim, entendendo que já o *guidance* ele contempla aí qualquer operação, mas eu queria só novamente ver se tem alguma linha específica aí que vocês veem talvez crescendo um pouco mais, um pouco abaixo do *guidance* ou é, enfim, razoavelmente bem distribuída nas linhas de *fees*?

Roberto Setubal: Eu não tenho aqui para te dar com precisão. Eu acho que não tem nada, assim, muito fora, não tem nenhuma coisa muito fora daquilo que seria o normal de crescimento. A gente vai continuar crescendo a carteira de fundos, enfim, eu acho que estas coisas, eu não estou vendo nada muito relevante. Certamente fundos, a parte da emissão de recursos é uma parte que a gente vê crescimentos.

Rafael Frade: Perfeito, obrigado.

Operadora: Próxima pergunta Marcelo Cintra, Goldman Sachs.



Marcelo Cintra: Bom dia a todos, obrigado pela pergunta. Inicialmente, eu queria dar parabéns ao Roberto pela trajetória no Banco. O slide 27 deixa claro tudo o que você entregou no Banco. E a minha primeira pergunta ela é relativamente, relacionada a isto: eu queria que você falasse um pouco sobre o aumento do *payout*. É uma ótima medida, principalmente considerando os 14% de *common equity tier I* do Banco, mas eu queria entender o pouco o momento, né.

Durante a apresentação você comentou que uma parte da distribuição poderia se dar via *payout*, recompra, ou talvez pequenas aquisições. Mas, eu queria entender se esse momento, no qual vocês ainda estão fazendo a integração na América Latina, que pelo resultado parece estar sendo desafiadora, se vocês ainda estão com apetite para no curto prazo realizar uma aquisição na região, talvez até de uma escala um pouco maior ou se no momento ainda seria para parar e reestruturar América Latina e no futuro eventualmente pensar em uma nova aquisição?

Depois eu faço minha segunda pergunta. Obrigado.

Roberto Setubal: Bom, o nível de capital, enfim, na verdade, foi da distribuição de dividendos e depois da incorporação do Citi vem para 13,2. A gente entende que a gente quer ficar acima de 12, 12 seria um número que a gente consideraria mínimo e, portanto, tenderemos a ficar um pouco folgados acima de 12. Então, o número que está aqui hoje, é o número que a gente entende bastante próximo de um número operacional normal para o Banco.

Evidentemente, o Banco está gerando neste momento muito mais capital do que ele está usando. Então, por isso que a gente fez o aumento do *payout*. A gente não vislumbra crescimento muito significativo e também não vislumbramos nenhuma aquisição significativa neste momento. Então, o aumento de *payout* se dá dentro deste cenário, vamos dizer assim, de capital adequado, de crescimentos relativamente baixos. E também, veja, vendo que nós tivemos anos na década passada, quando o sistema brasileiro evoluiu muito, a gente teve crescimento de crédito ano contra ano, quer dizer, inclusive houve um aumento muito significativo da carteira de crédito naqueles períodos, tivemos anos que tivemos crescimento acima de 30%.

Eu não vislumbro crescimento de 30% olhando para frente. 10-15 acho possível, mas não vejo o Brasil com crescimentos na carteira de crédito, no RWA acima destes números. Se tudo correr muito bem, talvez daqui a alguns anos nós chegamos aí em crescimento de 15%. Hoje eu não consigo vislumbrar mais do que isto. E dentro desse cenário, a gente faz as simulações todas de capital e tudo isso, e a gente consegue manter o *payout* com bastante folga dentro deste nível aí que a gente está indicando, 35-45.

Marcelo Cintra: Não, obrigado pela sua resposta. Só um *follow-up*: então, basicamente é justo eu talvez esperar um *payout* próximo a 45 no teto deste *range* de vocês até vocês atingirem os 12% e depois talvez trabalhar um pouco melhor dentro deste *range*? Seria assim talvez que vocês pensam internamente hoje sobre isto?



Roberto Setubal: Veja, 45 é um número que está dentro da faixa, a gente sinalizou isso, estamos cravando 45 este ano. Veja, se chegar ao final do ano que vem e a gente se não estiver numa situação semelhante, muito possível.

Marcelo Cintra: Não, perfeito. Muito obrigado. A minha segunda dúvida ela é mais relacionada, é até um *follow-up* sobre a provisão e a cobertura. Vocês já discutiram bastante sobre a PDD adicional, mas eu só queria clarificar 2 coisas: Primeiro, caso venha a ter algum consumo de PDD adicional, ela não irá passar, não está considerada no seu *guidance*? Então, vamos dizer, caso você utilize algum montante da adicional, não vai passar no, não vai ser considerado no *guidance*?

E minha segunda dúvida é sobre o *impairment*. Na hora que vocês deram o *guidance* vocês colocaram o *impairment* dentro de PDD e não no NII. A minha dúvida é: Caso tenha algum *impairment*, ele também poderia ser utilizado, considerado dentro, talvez desta PDD adicional ou numa maneira gerencial ou algo do gênero?

E se eu puder uma terceira dúvida, a mudança regulatória de avais e fianças, você até comentou que pode ter alguma provisão para isso. Eu queria saber se já existe algum montante esperado de PDD que deveria ser talvez migrada para avais e fianças ou talvez até utilizada da adicional para essa mudança regulatória?

Roberto Setubal: Bom, vamos lá de novo. Bom, começando pelo *impairment*, dentro da faixa que nós demos nós estamos incluindo quer dizer, aquela faixa no consolidado de 14,5 bi a 17 bi, inclui eventuais *impairments*. E como eu mencionei também durante minha apresentação, dentro daquele número a gente vê um número de *impairment* menor do que deste ano, bastante menor do que este ano. Mas, a gente está dentro dos 14,5 a 17.

É importante vocês observarem o seguinte: que a queda de margem, se eu pegar a linha margem financeira pura, a evolução dela, seria certamente bem melhor para o ano que vem, aliás, de 16 para 17, se eu tivesse deixado o *impairment* lá dentro. Porque a gente prevê um *impairment* menor para este ano, portanto, isto contribuiria favoravelmente à margem de cliente. Então, ela apresenta esta queda que a gente está falando, isto porque quando eu tiro o *impairment* da margem de 2016 ela fica maior, na margem de 2016 ela fica maior, no ano se tirar os R\$1,9 bi de *impairment*. Como a gente está prevendo uma *impairment* menor para o ano que vem, isto teria o efeito de um crescimento menor se eu tivesse deixado o *impairment* dentro.

Deu para entender? A idéia é que se eu deixasse a margem financeira com o *impairment* eu ia mostrar aqui para vocês um número maior, e uma PDD um pouco menor aqui no *guidance*. Mas, nós achamos que era melhor dar o tratamento de risco separado para mostrar claramente uma evolução da margem sem estes ruídos que tem, de tempos em tempos, em função dos *impairments*.

Bom, em relação, de novo, a PDD complementar. Sim, nós vamos consumir PDD complementar na medida que os clientes atuais, que estão com PDD dentro da PDD complementar, entrem em atraso. Então, como eu falei, aquilo sai da PDD



complementar, naturalmente e flui, e eu não vou constituir novas PDDs. Então, naturalmente na medida que ele vai entrando em atraso aquela PDD que já está constituída lá em cima como complementar ela vai passar a ser uma PDD exigida. Mas já está constituída e eu estou fazendo nova para aquele cliente.

Eu posso, sim, e é isso que a gente tem feito permanentemente numa dinâmica natural da percepção de risco, fazer novas PDDs dentro da política de risco para créditos que a gente está vendo problemáticos novos. E que a gente ainda hoje não está vislumbrando, mas talvez daqui a 6 meses possa vislumbrar e fazer isso antes deste crédito entrar em atraso.

Marcelo Cintra: Não, perfeito. Ficou bem claro. Obrigado aí parabéns de novo.

Roberto Setubal: Isto, enfim, a gente não tem muitos compromissos com este número. Mas, veja, não é que a gente vai estornar alguma PDD. A gente não vai estornar PDD, as PDDs já estão feitas e eu não vou fazer nova para o mesmo crédito.

Marcelo Cintra: Não, perfeito, bem claro, Roberto. Obrigado.

Operadora: Próxima pergunta, Lucas Lopes, Credit Suisse.

Lucas Lopes: Bom dia a todos. Eu queria voltar ao tema de qualidade de crédito. O Banco talvez tenha fomentado o ciclo de crédito mais desafiador de sua história, vocês mencionaram aí os 7-8% de recessão acumulada. E talvez também tenha sido o ciclo de crédito que o Itaú tenha tido a performance mais destacada, disparada em relação a pares. Olhando para trás, a que o Banco atribui este sucesso? Simplesmente vocês viram, enfim, a deterioração da economia antes dos demais ou o Banco também conseguiu algumas melhoras estruturais lá de processo e sistemas?

E a minha segunda pergunta: Uma vez que o Banco também parece melhor preparado, mais bem preparado do que nunca para mensurar e tomar risco, como é que a gente deve pensar o patamar sustentável de longo prazo aí de despesa de provisão sobre carteira, de custo de crédito? Eu sei que vocês bateram muito na tecla de interatividade entre *spread* e juros, volume e provisão, mas, assim, por exemplo, vocês acham possível uma provocação chegar em níveis muito abaixo de 13 e 14? São estas as minhas perguntas.

Roberto Setubal: Bom, vamos lá. Eu acho que começaria pela sua primeira pergunta, por quê que a gente talvez esteja performando bem. Eu acho que a gente aprende com os erros. Enfim, erros acontecem, enfim, a gente errou bastante lá em 2012 e 2011, vínhamos num ritmo de crescimento do Brasil e a gente acreditou mais do que deveria, provavelmente aquilo era uma época mais rentável e, enfim, revisamos completamente em função dos erros cometidos ali toda uma política de crédito, administração de risco, modelagem, como você menciona, sem dúvida evoluiu muito, muito, muito, e muito com uma preocupação de agir rápido e ter indicadores antecedentes. Então, eu acho que de fato a gente teve uma enorme evolução, mas sem dúvida foi das amargas lições que a gente aprendeu em função dos erros que a



gente cometeu lá atrás. Eu acho que hoje estamos bem. Eu acho que a gente conseguiu administrar bem este processo de passagem pelo ciclo econômico. Acho que, vamos dizer assim, a minha sensação é que, enfim, a tendência é de melhoria da economia como um todo.

Em relação à questão de PDD sobre margem em carteira e tudo isto, eu acho que vocês devem pensar um pouco que o nosso objetivo é trabalhar com o resultado da carteira em custo de capital. Eu acho que na modelagem de vocês esse é o nosso objetivo. Não vamos chegar o ano que vem provavelmente ainda, mas eu acho que 2019, talvez no final de 18 para 19 acho que é possível que a gente já esteja lá em custo de capital remunerando a carteira de crédito. Então, porque é muito dinâmico isso. Como você mesmo mencionou, quer dizer, *spread*, crescimento, provisão, enfim, tudo isto tem uma dinâmica que ela se resume no final das contas para nós no ROE. É isso que a gente está focado e é isso que a gente vai buscar. E a administração toda de risco ela é feita buscando isso. Eu quero reduzir a inadimplência não porque eu quero reduzir, eu quero reduzir a inadimplência porque isto sobe o ROE.

Eu não vou zerar a inadimplência porque também isso me reduziria o ROE. Tem um certo padrão de risco adequado para a gente tomar e que não gere uma volatilidade exagerada. Eu acho que isso também foi uma lição que a gente aprendeu: a gente quer evitar com volatilidade exagerada olhando para frente. Então, as nossas carteiras elas tenderão a ficar com menos risco em geral do que estiveram no passado, isto inclui, inclusive, banco de atacado. A gente tenderá a ter uma gestão mais focada em portfólio, mais focada em não ter volatilidade tanto no balanço do Banco.

Lucas Lopes: Perfeito, muito obrigado.

Operadora: Com licença, como o *call* em inglês está agendado para o meio-dia, encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Os participantes que não conseguiram fazer suas perguntas, estão convidados a participarem da conferência em inglês ou encaminhar as suas perguntas por e-mail.

Gostaria de passar a palavra ao Sr. Roberto Setubal para as considerações finais.

Roberto Setubal: Bom, eu agradeço aí, enfim, o interesse de vocês. Perguntas muito boas, bastante profundas. Esta questão toda de administração de risco, eu acho que é importante a gente tentar comunicar da forma mais clara possível como a gente faz. E convido de fato vocês que não tiveram a oportunidade, estou vendo aqui que ainda sobraram 5 pessoas para fazerem perguntas, para participarem da conferência em inglês.

E, enfim, agradeço todos vocês, todos estes anos. Muito obrigado aí e vou passar para o Candido, que vai dar uma palavra final.

Candido Bracher: Muito obrigado e eu me apresento a vocês e, enfim, espero que a gente tenha nestes próximos anos também que eu possa estar anunciando aqui resultados tão bons como este que a gente anunciou este ano.



Quando eu olho nosso *guidance*, eu olho as condições do nosso balanço, olho as condições gerais do Banco hoje, recursos humanos e todos os recursos que nós temos e eu vejo que, enfim, a gente poderá entregar esta expectativa que nós estamos colocando aqui hoje.

Muito obrigado, então.

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