



**TELECONFERÊNCIA NACIONAL
ITAÚ UNIBANCO HOLDING S.A.
Resultados do Segundo Trimestre de 2011
03 de Agosto de 2011**

Operadora: Bom dia. Obrigada por aguardarem. Esta é a teleconferência do Itaú Unibanco Holding S.A. em que serão discutidos os resultados do segundo trimestre de 2011.

Todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e mais tarde será aberta a sessão de perguntas e respostas, quando serão dadas as instruções para os senhores participarem. Caso necessitem de assistência durante a teleconferência, teclmem “asterisco zero”. Cabe lembrar que esta teleconferência está sendo gravada e transmitida simultaneamente pelo site de relações com investidores www.itaú-unibanco.com.br/ri. 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 em São Paulo estão os senhores **Alfredo Egydio Setubal**, Diretor de Relações com Investidores; **Sérgio Ribeiro da Costa Werlang**, Vice-Presidente Executivo de Controles de Riscos e Financeiro; **Caio Ibrahim David**, Chief Financial Officer; **Rogério Calderón**, Diretor de Controladoria Corporativa e Relações com Investidores; **Marco Antunes**, Diretor de Contabilidade; e **Rodolfo Henrique Fischer**, Vice-Presidente do Itaú BBA.

Inicialmente o Sr. Alfredo apresentará os resultados do segundo trimestre de 2011. Depois os executivos responderão às perguntas formuladas por telefone ou e-mail.

Agora eu passo a palavra ao Sr. Alfredo Setubal. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Alfredo Setubal: Bom dia a todos. É um prazer estar aqui com vocês novamente para a nossa tradicional teleconferência trimestral.

Para aqueles que estão seguindo pela Internet, vamos para a tela número 2, destaques. O primeiro deles é o resultado, o resultado do lucro líquido de R\$ 3,6 bilhões no trimestre, crescendo 2,1% em relação ao trimestre anterior. O lucro líquido recorrente de R\$ 3,3 bilhões nesse segundo trimestre, mostra

um retorno sobre o patrimônio anualizado de 20,4%, e uma redução de 8,8% em relação ao primeiro trimestre desse ano, um pouco abaixo das expectativas que o mercado tinha em relação às projeções divulgadas pelos analistas que eram públicas. No primeiro semestre de 2011 o lucro líquido recorrente atingiu R\$ 7,0 bilhões e mostra um ROE de 21,9%, um crescimento de 7,6% em relação ao primeiro semestre de 2010.

O segundo destaque é o crescimento da carteira de crédito, que atingiu R\$ 360,1 bilhões em 30 de junho de 2011. Crescimento de 4,4% no trimestre e de 22,3% no acumulado de doze meses em relação à junho de 2010.

Os destaques continuam sendo na parte de pessoas físicas. Pessoas físicas cresceu nesse trimestre 5,6% e pessoas jurídicas 3,6%. Lembrando que no caso de pessoas jurídicas, temos uma carteira grande em dólar que foi impactada pela valorização do real nesse período, senão o crescimento teria sido 4,2% aproximadamente. A carteira total cresceu 4,4%, se o dólar tivesse ficado estável, a carteira teria apresentado um crescimento em torno de 5%.

Terceiro o destaque, é a margem financeira. A margem financeira com clientes teve um desempenho bastante positivo, um crescimento de 4,3%, em linha com o crescimento da carteira de crédito e das receitas de crédito. A nossa *Net Interest Margin* com os clientes uma pequena redução no seu conjunto de 0,1 ponto percentual, e crescimento no curso normal de 0,3 ponto percentual mostrando que as operações que não estão em atraso estão com *spreads* maiores e crescimento da sua margem. Demais efeitos na margem indicam uma estabilidade no nosso *mix* durante esse primeiro semestre, no mix da carteira. As carteiras mais antigas geradas a partir de 2009 estão perdendo relevância em função dos seus vencimentos e, com isso, a originação das novas operações estão se dando em *spreads* maiores daquelas que estão vencendo, principalmente aquelas que foram geradas no ano de 2010. A margem financeira com o mercado, de R\$ 690 milhões, foi menor à do trimestre anterior em 26,2% e 22,5% menor do que o segundo trimestre de 2010. Notadamente nas nossas posições proprietárias em função das próprias dificuldades que os próprios mercados têm mostrado, com a alta volatilidade tanto aqui no Brasil, quanto no exterior.

Na página 3, no quarto ponto, destacamos o índice de inadimplência e crédito de liquidação duvidosa. O saldo das provisões cresceu 6,9%, acima, portanto, do crescimento da nossa carteira de crédito (que foi de 4,4%, sem considerar o efeito do câmbio). As despesas com provisões para créditos de liquidação duvidosa cresceram 16,6% e atingiram um volume de R\$ 5,1 bilhões neste trimestre. Esse crescimento é em função basicamente dos requerimentos regulatórios do Banco Central, em função principalmente das rolagens dos créditos onde houveram alguns *downgrades* que geraram maior necessidade de provisionamento. Nesse particular, destacamos que o efeito maior e quase que único do crescimento da inadimplência se deu no segmento das micro e pequenas empresas. Não tivemos problemas no segmento de empresas médias e, também, não tivemos problemas com as

grandes empresas. É uma situação específica desses dois segmentos de micro e pequenas, e foram segmentos que cresceram mais na carteira, principalmente durante o ano passado. Vamos falar mais desse assunto um pouco mais adiante em outros slides. O índice de inadimplência de 90 dias subiu 0,3 ponto percentual e atingiu 4,5% em 30 de junho 2011, mas ainda é inferior ao que era um ano atrás, que era 4,6%. A inadimplência de curto prazo quando a gente mede, pelo índice de 31 a 90 dias, houve uma desaceleração de 0,2 ponto percentual nesse segundo trimestre, situando-se em 2,7% da carteira. O saldo da provisão complementar não foi mexido, não foi alterado, ficou estável em R\$ 5,1 bilhões nesse trimestre, apesar de a carteira ter apresentado um crescimento de 4,4% - nós não utilizamos do estoque de provisões que nós tínhamos para fazer frente a esse aumento da inadimplência da nossa carteira de micro e pequenas empresas.

O quinto destaque são as receitas de prestação de serviço e de tarifas bancárias, cresceram 4,6% no segundo trimestre e 11% no acumulado. E está em linha com o que nós esperamos que cresça ao longo do ano, sem nenhum comentário adicional aqui.

O sexto destaque seriam as despesas não decorrentes de juros e o índice de eficiência. As despesas não decorrentes aumentaram 3,7% nesse trimestre em relação ao primeiro trimestre do ano, atingindo R\$ 8 bilhões. Contudo, estão se desacelerando quando comparadas a prazos mais longos, cresceu 11,7% sobre o segundo trimestre de 2010. Esse mesmo índice quando comparado com o primeiro trimestre deste ano com o mesmo período do ano passado era de 18,1%, portanto temos aqui um crescimento das despesas de 14,7% no acumulado, mas com clara tendência de redução desse número, em linha com aquilo que vimos falando e procurando atingir em termos de índice de eficiência. O nosso índice de eficiência atingiu 48,3% nesse trimestre em decorrência principalmente nesse momento da queda na margem financeira com o mercado, que são as nossas operações ligadas à tesouraria. Continuamos com o objetivo de atingirmos 41% de índice de eficiência em 2013.

Na página 4, o sétimo destaque, apresentamos as nossas expectativas para o ano de 2011. Nós comentamos no último *conference call* que esperávamos uma evolução da nossa carteira de crédito de 16% a 20%, continuamos, reiteramos que a nossa expectativa continua que esse crescimento seja atingido nesse *range* de 16% a 20%. O segundo ponto que nós colocamos no último *conference call* seria um cenário de inadimplência de leve alta e mantemos nesse momento que a inadimplência continuará com uma leve alta sobre os níveis atuais. A nossa expectativa é que algum crescimento ainda nós vamos ver, em linha com o crescimento da nossa carteira de crédito, mas continuaremos vendo um crescimento nessa rubrica. O terceiro ponto, é a evolução das receitas de prestação de serviço, falávamos de 14% a 16% e continuamos com essa expectativa para o ano de 14% a 16%. O quarto ponto, é a evolução das despesas não decorrentes de juros. Nós sinalizamos a expectativa de um crescimento de 10% a 13% e, em função, da evolução

que estamos vendo e as expectativas que temos para esse segundo semestre, estamos reduzindo essa evolução para um *range* de 8% a 10% no acumulado do ano de 2011. Nós acreditamos que vamos atingir ao longo de 2011 essa melhoria no índice de eficiência de 2,5 pontos percentuais.

Na página 5, indicador de mercado, passando rapidamente por esses números. No primeiro trimestre do ano R\$ 17,5 bilhões o nosso produto bancário e no segundo trimestre desse ano R\$ 17,985 bilhões, um crescimento de 2,5% trimestre contra trimestre e 10,5% quando comparamos com o segundo trimestre do ano passado. No crédito de liquidação duvidosa aqui sim houve um grande incremento quando comparamos trimestre contra trimestre e no acumulado de doze meses, já comentamos isso. As despesas não decorrentes de juros também estão em linha e se desacelerando no acumulado, como a gente vem reiterando, e acreditamos que vamos atingir esse índice de 8% a 10% nas nossas despesas. Com isso o lucro recorrente do período é de R\$ 3,3 bilhões, inferior ao primeiro trimestre do ano e, como eu disse, inferior também as expectativas divulgadas por parte de analistas de mercado.

Na página 6, outros indicadores do resultado. Nosso *net interest margin* no trimestre apresentou uma pequena redução, praticamente estável, 0,1 ponto percentual. A receita de prestação de serviços continua em crescimento, crescendo 11,1% no acumulado e, como eu comentei, continuamos acreditando que vamos atingir o *range* de 14% a 16% ao longo deste ano. O retorno em função desse resultado inferior foi mais baixo, 20,4% de retorno anualizado sobre o patrimônio líquido no segundo trimestre, contra 23,4% do primeiro trimestre do ano.

Na página 7, vemos a *net interest margin* em 11,6% e a NIM com os clientes após provisões para os riscos de crédito caindo de 8,2% para 7,8%.

No slide número 8, apresentamos algumas informações complementares para análise mais apurada da nossa margem financeira. Como já comentei, a nossa margem da carteira de custo normal atingiu 11,3% nesse trimestre, com crescimento de 0,3% sobre o trimestre anterior, mostrando um aumento de *spread* nas carteiras em curso normal. Na parte inferior da página, está o nosso *mix* da carteira de crédito. Esse *mix* vem contribuindo positivamente para a margem financeira, mas foi neutra nesse primeiro semestre do ano. A gente pode ver aqui, nós fizemos uma simulação do *mix* se ele tivesse ficado constante ao longo do semestre e os efeitos são praticamente neutros - o que houve de ganhos e perdas entre um trimestre e outro praticamente se neutralizam, então isso mostra o nosso *mix*.

No slide número 9, mostramos como é que se comporta o perfil da nossa carteira de crédito por safras, pelos anos e pelos trimestres anteriores. O que podemos ver é que ao longo de 2011 nós já renovamos 47,8% da carteira de crédito em função dos vencimentos que houveram. A gente vê na primeira coluna que em junho de 2010 a carteira de 2009, por exemplo, representava

25,7%, agora em junho de 2011 (um ano depois) as operações originadas em 2009 estão representando apenas 9,9% da carteira de crédito. Isso mostra que nós vimos renovando, nossa carteira média não tem prazos longos. Ela se renova rapidamente, 47,8% já foram renovados com novos critérios de créditos, de concessão de créditos que nós adotamos já desde o final do ano passado, principalmente nesses setores ligados à micro e pequenas empresas e com *spreads* maiores em função dessa conjuntura que nós estamos vivendo - uma conjuntura esse ano mais difícil do que do ano passado, inclusive em um cenário de elevação das taxas de juros por parte do Banco Central. Já renovamos bastante e estamos crescendo a margem de custos normal, como eu já comentei.

Na página 10, os destaques patrimoniais. Crescimento de ativos e atingimos R\$ 792,5 bilhões de ativos. Patrimônio líquido de R\$ 66,1 bilhões. A carteira de crédito total com avais e fianças R\$ 360,1 bilhões. Os recursos captados com clientes, incluindo aqui os ativos de fundos e *asset management*, R\$ 822,6 bilhões.

Na página 11, um detalhamento maior do resultado. Destacaria aqui, como eu já comentei, uma queda da margem financeira com o mercado de 26,2% nesse trimestre em relação ao anterior e o grande crescimento das despesas com provisão para créditos em liquidação duvidosa de 16,6%.

Na página 12, a carteira detalhada por empréstimos. A gente continua vendo um crescimento maior na carteira de crédito de pessoa física - pessoa física, crédito imobiliário continua com um crescimento bastante forte, essa demanda continua e continuamos acreditando que vamos crescer essa carteira bastante ao longo do ano. Pessoas jurídicas com crescimento de 3,6%, lembrando aquele impacto que eu comentei no início, do efeito do câmbio na nossa carteira, temos uma carteira muito grande de ativos de créditos vinculados ao dólar. Se o dólar tivesse ficado estável, o crescimento dessa carteira de pessoa jurídica teria sido de 4,2%.

Na página 13, indicadores de crédito. Vemos a inadimplência de 90 dias pessoa física em 5,8%, nos trimestres anteriores tinha sido 5,7%, no final do ano 5,8%, quer dizer, níveis bastante estáveis. Não estamos vendo nenhum problema maior aqui na carteira de pessoa física. Na carteira de pessoa jurídica, sim, nós vemos que nós estamos crescendo essa inadimplência infelizmente, saiu de 2,9% no final do ano para 3,1% no primeiro trimestre e 3,5% agora. Como eu comentei, no nosso caso específico em função do crescimento do ano passado da carteira de micro e pequenas empresas, são esses dois segmentos que tem apresentado maior índice de inadimplência nesse período. Não estamos vendo nenhuma crise de crédito no Brasil, nenhuma bolha, eu acho que é um assunto localizado, é um crescimento de inadimplência que nós já havíamos sinalizado ao mercado desde o nosso último *conference call*. Estamos bastante confiantes de que as medidas que nós tomamos de restrição e concessão de crédito já desde o final do ano passado já estão se mostrando mais presentes na nossa rolagem de carteira,

no nosso crescimento de carteira durante este ano. Infelizmente tivemos aí um crescimento nesses dois segmentos de pessoas jurídicas. Inadimplência de 31 a 90 dias também indicando um comportamento favorável nesse período. Como comentamos, nosso total de provisões atingiu R\$ 23,8 bilhões, sendo que R\$ 5,1 bilhões é o saldo na nossa provisão complementar. E, como eu comentei, nós não utilizamos nada nesse aumento de provisionamento que fizemos nesse segundo trimestre, nesse caso, evidentemente, constituímos provisões adicionais. Com isso tudo o índice de cobertura de 90 dias caiu de 173% para 166%.

Na página 14 uma análise visual da evolução dessas despesas trimestre a trimestre, e vemos aqui o grande crescimento nesse segundo trimestre de 2011, em linha com aquilo que vínhamos falando - a gente esperava um crescimento, como foi comentado no último *conference call*, um crescimento de 30 *basis points*, o que aconteceu de fato.

Na página 15, recursos próprios, captados e administrados. Considerando todos os nossos recursos, um total de R\$ 1,067 trilhão.

Na página 16, nossa receita de prestação de serviço, está em linha com as nossas expectativas. Reiteramos e acreditamos que a nossa expectativa de crescer 14% a 16% será atingida neste ano. Apesar dos primeiros doze meses, quando comparamos doze meses em relação a junho de 2010 ainda estamos em 11,1%, mas acreditamos que vamos chegar dentro do que nós falamos.

Na página 17, as despesas não decorrentes de juros apresentaram crescimento de 3,7% no trimestre, 14,7% em doze meses. Lembrando que em março esse acumulado, março contra março do ano passado, estava em 19%, já caiu para 14% e acreditamos que vamos fechar o ano com um crescimento entre 8% e 10% - que é um nível de despesa bastante bom para o banco. Nós estamos reduzindo o número de colaboradores, uma boa parte disso são nas nossas financeiras e nas *joint ventures* que nós temos com outros parceiros. Parte desse pessoal será recontratada nessas operações, portanto, o impacto da despesa virá via equivalência patrimonial algum aumento de despesa das nossas *joint ventures*, mas de qualquer forma em um índice menor do que o que temos hoje com o quadro que tínhamos anteriormente.

Na página 18, o índice de eficiência e o índice de eficiência ajustado ao risco. Continuamos com a expectativa de redução de 2,5 pontos este ano, atingindo em torno de 46% no final do exercício, em função desse nosso maior controle das despesas e do crescimento de receita em função da nossa expectativa do crescimento de 16% a 20% da carteira de crédito.

Na página 19, o Índice de Basileia de 16,1%. Temos algumas pendências e aprovações no Banco Central de nível 2 de algumas emissões. Se essas já tivessem sido aprovadas, o nosso índice estaria em 16,6%, o que é bastante

confortável para a conjuntura mais difícil do ponto de vista econômico, e para fazer frente ao crescimento da nossa carteira de crédito.

Com isso eu encerro a apresentação. Nós estamos aqui todos abertos às perguntas que vocês queiram fazer.

Sessão de Perguntas e Respostas

Sr. Jorg Friedmann (Merrill Lynch): Muito obrigado a todos pela oportunidade, bom dia Alfredo. Eu tenho duas perguntas, eu vou começar pela primeira falando um pouco sobre a qualidade da carteira. Em linha com o *guidance* vocês falam agora de uma leve alta em relação aos níveis atuais. Se a gente olha pelo índice de atraso superior a 90 dias, o *ratio* está em 4,5%, a gente pode esperar uma leve alta, vocês conseguiriam quantificar um pouquinho melhor este número? É 4,7% ou 4,8%, em torno desses níveis até o final do ano? E como isso se refletiria em relação a crescimento de despesas de provisão? A gente viu nesse trimestre um crescimento de 16% tri a tri das despesas de provisão, e um crescimento de carteira em torno de 4%. A partir de agora, dado que o modelo de perda esperada já tende a refletir essa leve alta para frente no NPL, esse crescimento de despesa vai acompanhar mais o crescimento da carteira? Obrigado.

Sr. Alfredo Setubal: Como eu comentei durante a minha apresentação, nós tivemos os problemas de crédito mais vinculados à micro e pequenas empresas dentro do conceito que nós temos aqui dentro do Banco, e cada banco usa uma certa segmentação. Especialmente no nosso caso onde a carteira é maior, nas pequenas empresas é bem maior do que nas micro empresas. Nós acreditamos que já tomamos medidas, nós já tínhamos sinalizado ao mercado que a nossa inadimplência estava crescendo nesse segmento. Ela cresceu de fato, atingiu um número que nós imaginávamos atingir ao longo do ano (que era 30 *basis points*), atingiu antes do que a gente imaginava, mas ainda tem um resto para vir. Eu acho que as medidas foram tomadas, estamos mais restritivos já desde o final do ano passado nesses dois segmentos, mas ainda temos um resto para vir e que a gente estima algo como você mesmo colocou de 20 a 30 *basis points* que a gente possa ver essa evolução ainda nesse segundo semestre. Repito: não estamos vendo nenhum problema maior de crédito, não estamos vendo bolhas de ver artigos saindo nos jornais no Brasil e no exterior de bolha de crédito no Brasil, que a inadimplência está crescendo muito fortemente, não é o que nós estamos vendo. Nossa carteira de pessoas físicas continua bastante tranquila, estamos muito confortáveis com ela, veículos, enfim, tudo muito em linha com o nível de risco que nós queremos assumir. O problema que deu é que nós fizemos uma expansão no ano passado na carteira de micro e pequenas empresas e infelizmente essa expansão não se mostrou adequada, estamos enfrentando esse pequeno aumento de inadimplência. E, como eu disse, ainda temos um pouquinho de perdas para vir ao longo do

segundo semestre, mas, repito, nada que traga qualquer nível adicional de preocupação em relação a nossa carteira e a nossa operação como um todo dentro do consolidado do Banco. Acho que no segmento das grandes empresas está muito bem, o tradicional *middle market* também muito tranquilo, enfim, estamos bastante confiantes de que passada essa onda, nós vamos entrar em ritmos normais de crescimento das provisões, em linha com o crescimento da carteira, como eu comentei ao longo da minha apresentação.

Sr. Jorg Friedmann (Merrill Lynch): Perfeito. Só um pequeno *follow-up* nessa questão, se a gente conseguisse quantificar um pouquinho. Eu entendo que o modelo de perda esperada já antecipa parte dessa deterioração adicional que você mesmo colocou sendo pequena que é esperada para o segundo semestre. Seria mais razoável que o aumento de despesas de provisão daqui por diante fosse menos díspar em relação ao crescimento da carteira? Porque nesse trimestre em particular eu acho que isso o que chamou a atenção, a deterioração foi mais ou menos em linha com que o mercado esperava, mas a despesa de provisão cresceu quase quatro vezes o crescimento da carteira. Isso então agora tende a se normalizar um pouco mais, dado que o modelo de perda esperada já antecipa parte dessas despesas que vocês incorreriam de qualquer forma até o final do ano?

Sr. Alfredo Setubal (Itaú Unibanco): Jorg, é isso mesmo, essa é a nossa expectativa: crescimento em linha com o crescimento da carteira de crédito, não estamos vendo nada muito diferente nisso. Claro que a gente tem que analisar os dados que nós temos hoje, os nossos modelos estão alinhados exatamente da forma como você colocou. Não estamos vendo nenhuma coisa diferente, claro que a conjuntura é mais difícil, o Banco Central aumentou juros e tudo mais, mas nada que leve a conclusões nesse momento diferentes dessas que você colocou e que eu reafirmo aqui.

Sr. Jorg Friedmann (Merrill Lynch): Perfeito. Em relação a minha segunda pergunta, sobre o *guidance*, mas na parte de despesas vocês fazem uma revisão, dada a boa evolução das despesas não juros. E vocês mantêm ao mesmo tempo o *guidance* de eficiência de 250 *basis points*. Eu acredito que alguns mais talvez céticos diriam que isso também pode implicar uma redução da parte de receitas para você manter o *guidance* de 250 *basis points*. Eu senti na apresentação, Alfredo, me corrija se eu estiver errado, uma atenção bastante grande a evolução da margem, uma atenção especial, e acho que de uma maneira bastante positiva vocês colocam que a partir agora desse segundo semestre provavelmente você começa a perceber de forma até mais evidente ao que já aconteceu o reconhecimento do aumento desses *spreads* que vocês capturaram desde o final do ano passado e ao longo do começo desse ano também. Eu queria entender um pouco mais se existe, de repente, dada essa redução de *guidance* de despesas, até a possibilidade de vocês baterem esse índice de eficiência esperado, dado que existe uma perspectiva favorável na parte de margem. Obrigado.

Sr. Rogério Calderón (Itaú Unibanco): Jorg, bom dia.

Sr. Jorg Friedmann (Merrill Lynch): Bom dia Rogério.

Sr. Rogério Calderón (Itaú Unibanco): A meta de 250 *basis points* é uma meta dura, é uma meta boa. Nós recalculamos todos os nossos orçamentos tem seis meses, sete meses decorridos e tem que fazer o cálculo pela integral. O cenário de 250 *basis points* de redução é um cenário bastante realista, sobretudo quando a gente lembra que a margem financeira gerencial total se compõe também da margem financeira com os mercados, e isso deixou um pouco de espaço no primeiro semestre. No segundo semestre pode até ter alguma condição de melhorar um pouco, mas os cenários continuam bastante instáveis. Uma melhoria desse cenário, sim, é possível que a gente pudesse ter uma performance em até superior. Com relação à margem com clientes, como você disse, de fato a gente explorou um pouco mais o assunto nesse trimestre considerando todas as variáveis que se ano trouxe de mudança de *mix, spreads* na originação mais altos, a dinâmica das safras antigas. Acho que analisando esse capítulo em profundidade que está no MD&A, a gente acaba por concluir que há condições favoráveis para o desenvolvimento da margem agora, ou seja, o retardamento de um eventual *rebound* da margem já foi absorvido no primeiro semestre, o que vai acontecer com ela depende naturalmente de como seguem os volumes e as operações, mas as condições são favoráveis para a retomada daí.

Sr. Jorg Friedmann (Merrill Lynch): Perfeito, muito obrigado pelos esclarecimentos.

Sr. Alcir Freitas (UBS): Bom dia a todos. A primeira pergunta é com relação à carteira de crédito. Olhando na nota explicativa com relação aos créditos renegociados, a gente vê que esses créditos como proporção da carteira total eles aumentaram em relação ao primeiro tri de 2011. Eu queria saber se vocês conseguiriam esclarecer se essas operações estão mais vinculadas a um determinado segmento? Ou se vocês poderiam dar uma cor de qual é o contexto dessas renegociações? Enfim, se estão sendo renegociados por prazos maiores ou taxas menores? Essa é a primeira pergunta. A segunda pergunta é com relação à margem financeira com o mercado. Eu queria saber se vocês poderiam passar uma idéia se a dinâmica que vocês enfrentaram no segundo trimestre e que forçou uma queda nessa receita, se vocês veem de alguma forma essa dinâmica persistindo ao longo do terceiro e quarto trimestre deste ano?

Sr. Rogério Calderón (Itaú Unibanco): Oi Alcir, bom dia. Eu vou responder a parte de renegociações, depois eu vou passar para o Rudi Fischer para falar da margem financeira com o mercado. Em relação à renegociação eu acho que é interessante ressaltar aqui, já que temos recebido vários questionamentos, várias perguntas em relação a isso, as políticas de renegociação do Banco não se alteraram em absoluto. A dinâmica...

normalmente acontece no segundo trimestre um volume maior, se você pegar uma série histórica, há um volume maior de renegociação no segundo trimestre do que no primeiro trimestre. Isso se dá nas carteiras, claro que se você fizer o *breakdown* em cada ano, existe maior volume em um produto ou em outro dependendo de como foram as safras de originação, as safras geram a inadimplência, a inadimplência gera esse tipo de circunstância de renegociação. Tem uma ligação simétrica em relação às originações. Acho que é importante ressaltar que não houve nenhuma mudança de política de renegociação. E o mais importante: a renegociação não altera as nossas políticas de provisionamento. O fato de que se nós estamos renegociando um crédito que está lá, em uma letrinha avançada da Resolução nº 2682, o fato de que esse crédito é renegociado impacta, sai do NPL, mas não sai das letras a que ele se corresponde em provisionamento. E outra coisa, eu acho que é muito importante que fique conhecido daqueles que não conhecem é que só são denominadas renegociações aquelas operações em que o nosso entendimento, o nosso novo pacto com o cliente, envolve encaixe, nós temos recebimento, existe realização desse crédito, do contrário ele nem mesmo sai, nem mesmo é tratado por nós como renegociação, na nota explicativa nem entra. Ele nesse caso não teria impacto algum, nem NPL, nem em provisionamento. Vou passar então ao Rudi em relação à margem financeira com mercados.

Sr. Rodolfo Henrique Fischer (Itaú Unibanco): Bom dia a todos. De fato o resultado da margem com o mercado nesse trimestre um pouco abaixo do que estava vindo no passado. Nós basicamente podemos dividir esse resultado em duas partes: nós temos uma parte estrutural, uma parte que vem do *banking*, e uma parte de *trading* mais volátil. A queda no resultado se concentra nessa parte de *trading*, apesar de ter vindo mais baixo nós não consideramos um resultado ruim, primeiro. Segundo, esse resultado veio mais baixo em decorrência do mercado mais instável especialmente no mundo, todos estamos acompanhando as crises, a americana que deve estar no final, mas a europeia que ainda deve apresentar desenvolvimento durante o segundo semestre. Ou seja, considerando que a instabilidade permaneça no segundo semestre, é possível que o resultado do segundo semestre ainda venha nesses níveis. De outra forma nós esperamos que o resultado com o mercado volte ao histórico que nós temos visto nos últimos semestres.

Sr. Alcir Freitas (UBS): Está ótimo, excelente. Muito obrigado pelos esclarecimentos.

Sr. Marcelo Telles (Credit Suisse): Bom dia senhores, obrigado pela oportunidade. A minha pergunta é em relação à qualidade de carteira. Eu queria entender um pouquinho o que deu errado na originação, a gente viu realmente que não parece ser algo sistêmico, dado que a gente viu uma performance melhor para os *peers* de vocês nesse segmento, pelo menos no segmento de pessoa jurídica. Eu queria entender um pouco o que aconteceu e o que foi mudado em termos dos critérios de originação? E por que vocês se sentem mais confortáveis que isso vai acabar melhorando para frente? A

minha segunda pergunta também é relação ao crescimento de receita de serviço. Vocês têm um *guidance* de 14% a 16%, tiveram 11% de crescimento no primeiro semestre contra o mesmo período do ano passado. Eu queria entender se vocês pretendem fazer algum tipo de reajuste de preço, alguma coisa nesse sentido? Por que o volume por si só provavelmente torna um pouco difícil chegar a esse número, então eu imagino que deve ter alguma coisa de preço, algum ajuste de tarifa. Essas eram as minhas duas perguntas, obrigado.

Sr. Alfredo Setubal (Itaú Unibanco): Oi Marcelo. Em relação à parte de pessoa jurídica, como eu disse, eu vou repetir porque a gente está acompanhando aqui e tem entrado muita gente nova ao longo do *conference call*, então eu vou repetir um pouquinho o que eu já disse. Nós não estamos vendo nenhum problema de crédito no Brasil e nem na nossa carteira - nem de pessoa física, que está muito tranquila, os índices de inadimplência estão baixos, estão dentro do esperado, dentro dos níveis de risco que a gente quer assumir. A mesma coisa acontecendo no nível de pessoa jurídica, grande empresa muito tranquilo, e o que a gente considera o *middle market* (que são as empresas com faturamento de R\$ 150 a R\$ 250 milhões) também muito tranquilo. O nosso problema se deu na expansão que nós fizemos principalmente no ano passado em micro e pequenas empresas. São dois segmentos, no nosso caso, micro empresas nós consideramos aquelas empresas bem pequenas, com faturamento de até R\$ 500 mil/ano, e as pequenas empresas são empresas que faturam entre R\$ 500 mil e R\$ 6 milhões. Então foram nas empresas bem pequenas, que nós crescemos essa carteira o ano passado e estamos enfrentando esse problema nesse momento. Repito: eu acho que os demais segmentos estão muito tranquilos e, enfim, essas carteiras também estão vencendo, os ciclos são curtos, como mostramos no mix de carteira. No primeiro semestre deste ano, quase metade da nossa carteira de crédito já foi renovada, porque os prazos médios são curtos. Então continuamos bastante tranquilos de que a nossa carteira é boa. Infelizmente, aceleramos demais no ano passado nesse segmento de pequenas e microempresas. Com relação à margem, a gente vem vendo de fato a margem crescer, nós estamos neste ano trabalhando com *spreads* maiores do que o ano passado - quando o Brasil cresceu 7% e estava muito melhor do que este ano - em 2011 a conjuntura está mais difícil e os *spreads* subiram, então as renovações são em *spreads* maiores e nós temos mostrado isso (a carteira de curso normal já apresentou um crescimento de *spread* de 0,3 ponto percentual). Com relação à carteira de serviços houve sim alguns aumentos, já estão colocados na nossa análise gerencial, no MD&A isso fica mais claro. Houve alguns aumentos, sim, de algumas tarifas como serviços, você tem razão, só por volume não conseguiríamos chegar lá. Considerando tudo isso é que a gente acredita que vamos atingir a nossa expectativa em torno de 15% no acumulado nas receitas de serviços.

Sr. Marcelo Telles (Credit Suisse): Perfeito, Alfredo. Obrigado pelas respostas, se você me permitir só uma última pergunta? Em relação à carteira de cartão de crédito, vocês esperam algum tipo de impacto advindo

do aumento do pagamento mínimo da fatura? Quer dizer, tanto do ponto de vista de inadimplência, quanto do ponto de vista de originação de crédito? Obrigado.

Sr. Alfredo Setubal (Itaú Unibanco): Não, não esperamos nenhuma mudança. A carteira você sabe que o nível de financiamento é muito baixo, de modo geral as pessoas financiam pouco, não estamos vendo nenhuma deterioração. Evidentemente que o nível de inadimplência daqueles que financiam é muito alto, evidentemente porque a taxa é alta, mas não estamos vendo piora até agora nesse índice de perdas de inadimplência daqueles que financiam todo ou parte da sua fatura de cartão de crédito. Inclusive nesse segmento de cartões nós temos oferecido para aqueles que pagam e estão em dia com suas obrigações conosco, nós temos oferecido taxas de juros equivalentes às taxas que nós praticamos no crediário, caso o cliente queira financiar. O cliente está em dia, mas quer financiar por alguma razão, para esse perfil de clientes nós temos oferecido taxas mais baixas, para cliente que está em dia, sempre deixando claro, taxas mais baixas, taxas equivalentes àquelas taxas do crediário para pessoas físicas. Estamos muito tranquilos, a carteira está bem, está rodando normalmente, não estamos vendo deterioração nela, não.

Sr. Marcelo Telles (Credit Suisse): Perfeito, muito obrigado.

Sr. Carlos Firetti (Bradesco Corretora): Bom dia a todos. A minha pergunta tem a ver com a carteira de crédito pessoal que tem apresentado um crescimento bastante forte, estou olhando aqui em uma abertura que vocês dão no *release* um crescimento de 36% no ano a ano. Eu queria que vocês falassem um pouco da dinâmica dessa carteira, e se ela tem crescido eventualmente por limitação do acesso das pessoas a linhas de custo mais baixo, por exemplo, consignado? E uma segunda pergunta ainda no segmento de micro e pequenas empresas, se você pudesse só dar uma idéia da dimensão dessa carteira no que vocês chamam de *middle*, só para ter uma idéia do universo que a gente está falando em termos do que está sofrendo essa maior deterioração? Obrigado.

Sr. Rogério Calderón (Itaú Unibanco): Firetti, bom dia. Em relação ao crédito pessoal nós tínhamos ficado um pouquinho para trás em relação ao mercado, em relação aos nossos concorrentes nesse segmento. A integração das plataformas, a migração das agências permitiu que a gente aproveitasse melhor as oportunidades que aparecem no nosso portfólio de clientes. Isso nos permitiu fazer um *catch up* de mercado, nós estamos crescendo nesse semestre 27,2%, esse é um crescimento densamente em cima de crediário, as linhas tradicionais do crédito pessoal, cliente de agência, cliente que tem o crédito aprovado, já tinha essa linha. Enfim, crescimento muito consistente, muito seguro, e muito tranquilo em relação à inadimplência, tanto que isso não impactou em absoluto até agora (as carteiras são novas, é verdade), mas não impactou até agora nossa inadimplência. É um crescimento em um segmento bastante seguro. Isso nos permitiu voltar ao *market share* que a

gente tinha tradicionalmente nesses segmentos - era a segunda posição e voltamos a ele agora. Em relação a sua segunda pergunta, o segmento de micro e pequenas empresas, essas pequenas empresas com faturamento até R\$ 6 milhões representam uma carteira total, eu não tenho o número aqui com precisão, mas é em torno de R\$ 25 bilhões.

Sr. Carlos Firetti (Bradesco Corretora): Certo. Outra coisa, quando a gente fala no segmento de micro empresas, a gente sabe que de certa forma a figura do dono se confunde com a empresa, então de certa forma tem uma característica de varejo e talvez uma característica até de crédito pessoal. Esse crescimento nessa carteira de crédito pessoal não tem nenhum relacionamento também com os eventuais problemas que você está tendo nessa carteira de micro empresas?

Sr. Rogério Calderón (Itaú Unibanco): Não, não tem nenhuma relação. De fato é verdade, essa característica que você mencionou na introdução da sua pergunta não tem nenhuma relação um movimento com o outro.

Sr. Carlos Firetti (Bradesco Corretora): Tá bom, muito obrigado.

Sr. Rogério Calderón (Itaú Unibanco): Obrigado.

Sr. Eduardo Nishio (Flow Corretora): Bom dia, obrigado pela oportunidade. Tenho duas perguntinhas. Primeiro em relação à redução de empregados que vocês tiveram, uma redução de 2,3 mil pessoas nesse trimestre, e falaram também de uma recontração desse pessoal posteriormente em serviços de terceiros. Eu queria saber qual é o impacto nesse tri em termos de custos dessas demissões? E qual seria o impacto *net* se vocês considerassem essas recontrações para frente, qual seria o número de empregados que a gente poderia, vamos dizer assim, "normalizados" que a gente poderia trabalhar, já considerando essa recontração de pessoal? Obrigado.

Sr. Alfredo Setubal (Itaú Unibanco): O impacto dessas demissões, considerando já provisões que normalmente a gente faz para eventuais processos trabalhistas, por fatores históricos de ações trabalhistas, gira em torno de R\$ 100 milhões nesse trimestre. Nós imaginamos que metade desse número seja recontração nas empresas comerciais que nós temos de *joint ventures*, ou na própria *joint venture*, portanto a redução de despesas não é total. É difícil eu te precisar quanto vai voltar de despesa, mas você considera que mais ou menos metade, umas mil pessoas serão recontração nas estruturas das *joint ventures* ou diretamente com os varejistas. Nós vamos receber algum custo via equivalência patrimonial dessas operações.

Sr. Eduardo Nishio (Flow Corretora): Ok. Ainda com relação a esse ponto...

Sr. Alfredo Setubal (Itaú Unibanco): Só complementando, Eduardo, quando nós demos os nossos *guidance* de despesas e tudo mais, nós estamos

considerando que essas recontrações serão feitas, já está no nosso número quando a gente fala em crescimento de despesas e índice de eficiência.

Sr. Eduardo Nishio (Flow Corretora): Perfeito. Olhando um pouquinho mais a frente em relação a essa linha de despesas, eu me lembro que vocês tinham um grande projeto agora com o final da estabilização dos sistemas em relação aos data centers. Eu queria saber como é que anda esse projeto e se a gente pode já contar com uma redução em relação a essa linha de despesas em relação aos data centers? Vocês têm hoje dois data centers rodando, em paralelo eu queria saber se algum deles está planejado para ser desligado agora no terceiro tri?

Sr. Rogério Calderón (Itaú Unibanco): Essa iniciativa é uma das iniciativas compreendidas pelo projeto eficiência. Essa é uma iniciativa que toma um pouco mais de tempo, já está surtindo algum efeito, mas toma um pouco mais de tempo. Ressalto, como o Alfredo já disse, Eduardo, tudo isso está nessa modelagem que nós fizemos para reafirmar ou para revisar, nesse caso, o *guidance* para o ano.

Sr. Eduardo Nishio (Flow Corretora): Perfeito, mas esse impacto seria mais no terceiro tri ou no quarto tri?

Sr. Rogério Calderón (Itaú Unibanco): É muito pequeno ainda este ano.

Sr. Eduardo Nishio (Flow Corretora): Perfeito.

Sr. Rogério Calderón (Itaú Unibanco): Pode ter um pouco no terceiro, um pouco no quarto, mais ou menos na mesma proporção, mas é muito pequeno este ano ainda desse movimento específico que você se referiu dos data centers.

Sr. Eduardo Nishio (Flow Corretora): E a minha outra pergunta é em relação aos *spreads*, o impacto no NIM e as safras. As safras, o que eu entendo, vocês já estão recompondo as safras com *spreads* maiores e com uma perspectiva bem melhor para o segundo semestre. Eu queria saber um pouco mais no curto prazo, no terceiro tri, se a gente já pode trabalhar com uma recomposição de NIM, vamos dizer assim, suave ou um pouco mais visível no curto prazo?

Sr. Alfredo Setubal (Itaú Unibanco): Olha, a análise que nós fizemos e que você vê lá no MD&A, ela de fato demonstra condições favoráveis para isso, o que nos leva a imaginar que possivelmente a margem possa crescer acima do crescimento do volume de carteira (eu me refiro a margem com clientes). A margem total vai depender naturalmente do que a gente consiga em relação à margem com *trading*, com tesouraria. Uma outra observação que é importante é que na dinâmica de formação dos ativos, o item de "título de valores imobiliários" tem um peso porque nós fazemos o cálculo da NIM com

base nos *earning assets*, então também essa evolução da captação, número de títulos de valores imobiliários pode afetar alguma coisinha no cálculo do índice da *net interest margin* um pouquinho para cima, um pouquinho para baixo. Mas quando gente olha a originação, mantendo as variáveis de inadimplência de acordo com o que entendemos, que é isso o que já falamos agora (em torno de 20 e 30 basis points mais), isso nos dá, sim, um cenário que apresenta condições favoráveis para o início de retomada da *net interest margin*. A melhor *proxy* para isso é o que nós mostramos com crédito em curso normal, que já apresenta uma retomada de 30 *basis points*.

Sr. Eduardo Nishio (Flow Corretora): Perfeito, muito obrigado.

Sr. Fabio Zagatti (Barclays Capital): Oi, bom dia a todos. Eu queria fazer uma pergunta um pouco mais filosófica sobre qualidade de crédito. Recentemente eu acho que vocês, de fato, vinham sinalizando essa piora na carteira, que se confirmou no segundo tri, e mais recentemente até mesmo de uma forma mais específica essa questão foi endereçada junto aos analistas que cobrem o Itaú. O mercado aparentemente não reagiu muito bem aos números que vocês reportaram ontem. Na sua visão qual mensagem que vocês acreditam que o mercado esteja passando a vocês?

Sr. Alfredo Setubal (Itaú Unibanco): Oi Fabio, a sua pergunta é bastante filosófica, de fato. Acho que a gente tem que ler a reação do mercado - o mercado espera que o Itaú Unibanco continue sendo uma operação diferenciada como sempre foi. Eu acho que temos que trabalhar para isso, temos que mostrar serviço, temos que buscar uma menor volatilidade de resultados, que evidentemente ninguém gosta, nem nós, e muito menos os nossos investidores e acionistas, é claro que temos que trabalhar nisso. Temos que buscar esse índice de eficiência, quer dizer, eu acho que o mercado nesse momento, eu acredito que será por um tempo refletido isso, nós perdemos um prêmio que nós tínhamos por ter uma performance mais diferenciada, por termos menos volatilidade, enfim. Eu acho que nós temos que mostrar mais serviço e melhorarmos os nossos indicadores, eu acho que essa é a mensagem que estamos entendendo e acho que temos que buscar de novo essa diferenciação que nós sempre tivemos, e acredito que temos. Conjuntamente temos tido um pouco de dificuldade, mas acredito piamente na nossa qualidade, no nosso *management*, na nossa modelagem, enfim. Eu acho que temos que trabalhar e mostrar ao mercado que temos diferenciais que justifiquem, como no passado, um prêmio em relação aos nossos concorrentes, em relação a outros bancos no exterior, eu entendo que é por aí que a gente tem que ler essa reação do mercado a esse trimestre.

Sr. Fabio Zagatti (Barclays Capital): Tá ótimo, muito obrigado Alfredo. Eu teria uma segunda pergunta, antes de começar a segunda pergunta, eu concordo muito com você, eu acho que seria muito interessante que o mercado reconhecesse esse prêmio. Ainda nesse sentido, falando sobre eficiência, já se passaram alguns meses do lançamento do projeto, e o *guidance* de despesa foi reduzido agora. Ao mesmo tempo em que vocês

reiteram a expectativa de melhorar o indicador de eficiência em 250 basis points. Vocês poderiam nos dar mais detalhes de quais áreas ou negócios, produtos, estão especificamente contribuindo para essa captura de sinergias?

Sr. Alfredo Setubal (Itaú Unibanco): Veja, nós fizemos muitos investimentos o ano passado nas agências, nossa formulação, enfim, muitas coisas que foram despesas que não se repetem na mesma intensidade. Ainda temos algumas sinergias para mostrar em relação ao encerramento das plataformas tecnológicas que o Unibanco trouxe. Só lembrando que quando nós falamos que finalizamos a integração no ano passado das agências, isso foi muito válido do ponto de vista das agências físicas, *layout* e tudo o mais, totalmente verdadeiro no fluxo de contratação de novos negócios, mas ainda não era verdade, falamos disso em dezembro e março, em relação ao estoque. Os sistemas Unibanco continuaram operando, e alguns deles ainda estão em operação no controle de estoque das operações. Nós ainda temos que manter o sistema, temos um data center para isso, quer dizer, ainda tem alguma sinergia na área de tecnologia para aparecer ao longo desse segundo semestre de 2011. Eu acho que nós anunciamos uma grande reformulação na área de cartões, nós tínhamos sete plataformas tecnológicas no momento da fusão; em um segundo momento reduzimos para cinco; no final do ano passado reduzimos para uma plataforma. Hoje toda a nossa base de cartões de créditos está rodando em uma plataforma única, o que possibilitou uma grande reformulação da nossa área de cartões com redução de diretores. Uma grande parte dessa redução que nós mostramos de pessoal nesse primeiro semestre, principalmente no segundo trimestre, são reestruturações que foram feitas na área de cartão de crédito. Nós estamos nesse momento também buscando uma eficiência maior na nossa operação de varejo, na nossa área de agências também com muitas ações. O Marco Bonomi que assumiu essa vice-presidência em abril também está fazendo reformulações, mudanças de estratégias, enfim. Eu diria que nessas duas áreas são as áreas que tem mais impacto principalmente no varejo para vir em termos de sinergias e de ganhos de eficiência.

Sr. Fabio Zagatti (Barclays Capital): Tá ótimo, Alfredo. Muito obrigado.

Sr. Fernando Biaggi (Banco do Brasil): Bom dia, muito obrigado pela oportunidade. Eu gostaria de entender um pouco mais em relação às originações de crédito de veículos e crédito pessoal, com a participação das agências e das parcerias nessas carteiras? Notadamente, se vocês puderem também explicar um pouquinho mais, no relatório vocês falam que no banco comercial a carteira de crédito pessoa física finalizou com R\$ 51.304 milhões. Gostaria de entender como é que é o mix dessa carteira?

Sr. Alfredo Setubal (Itaú Unibanco): Crédito pessoal é um crédito essencialmente ligado a nossa operação de agências - os créditos são nossos clientes que têm créditos pré-aprovado, eles podem liberar isso pelo

caixa eletrônico, os limites são pré-aprovados por modelagem. Uma modelagem já bastante consolidada, já funciona há muitos anos, claro que vem sendo sempre aprimorada à medida que a gente vai tendo mais informações, mais histórico, você vai aprimorando isso tudo, mas já vem há muito tempo e vem funcionando bem. Na parte de veículos ela é essencialmente feita nas concessionárias, a parte de veículos feita nas agências é bastante marginal, eu não sei nem te dizer o número, mas seria muito pequenininho, o grosso é feito através das concessionárias, temos equipes. Temos uma diferenciação grande em relação aos novos concorrentes, a nossa plataforma tecnológica é muito eficiente, é muito rápida, conseguimos fazer propostas bastante rápido - isso tem sido um diferencial para que a gente mantenha e tenhamos chegado nesse *market share* que nós temos hoje de 33% aproximadamente. Tinha mais alguma pergunta, desculpa?

Sr. Fernando Biaggi (Banco do Brasil): Tem, eu gostaria de saber como é que está a relação também de originação de crédito pessoal via parcerias?

Sr. Alfredo Setubal (Itaú Unibanco): No crédito pessoal não, não temos parceria para isso. Onde nós temos parceria e que tem ajudado no nosso crescimento de *market share* e de carteira é com a Lopes e com a Coelho da Fonseca na área de crédito imobiliário. Evidentemente na parte de cartões de crédito que a gente tem várias parcerias - Visa, Pão de Açúcar, Lojas Americanas - mas na parte de crédito pessoal, como eu disse, é mais vinculado a nossa base de clientes correntistas.

Sr. Fernando Biaggi (Banco do Brasil): Minha dúvida diz respeito porque na oferta de crédito para consumo aos clientes não correntistas vocês transacionaram algo em torno de R\$ 6,5 bilhões, o quanto isso geraria de carteira?

Sr. Alfredo Setubal (Itaú Unibanco): Eu entendo que esse número que você está falando é essencialmente ligado a cartões de crédito...

Sr. Fernando Biaggi (Banco do Brasil): Sim, tá bom.

Sr. Alfredo Setubal (Itaú Unibanco): E consignado. Podemos aprimorar depois, você entrar em contato aqui com a gente a gente pode dizer melhor, mas como resposta de bate-pronto eu diria que são essas duas áreas.

Sr. Fernando Biaggi (Banco do Brasil): A minha pergunta também se deve porque vocês como sempre apresentam um excelente resultado de geração de carteira, e o *mix* de crescimento de vocês na carteira pessoa física tende para uma redução de risco, dado que no ano vocês apresentam um crescimento de consignado de 18%, de imobiliário 36%, no crédito pessoal de 30% e veículos ficou mais estável, eu quero crer por causa do *leasing*, mas levam a crer uma carteira pessoal mais estável, né?

Sr. Alfredo Setubal (Itaú Unibanco): É verdade, nós estamos crescendo consignado ligado ao setor privado, não ao setor público, tá certo? A nossa carteira de consignado já chegou a R\$ 9 bilhões, a gente está crescendo a carteira de crédito imobiliário, então evidentemente isso ajuda a gente ter muito menos volatilidade nessas carteiras de pessoa física ligadas ao crédito e isso tem ajudado evidentemente a mantermos praticamente estável nos últimos trimestres a nossa inadimplência média de pessoas físicas. É fato, nós estamos procurando reduzir o risco da nossa carteira e principalmente nesses dois segmentos: consignado e crédito imobiliário.

Sr. Fernando Biaggi (Banco do Brasil): Se me permitem mais duas últimas perguntas, eu agradeço a paciência. A imprensa tem noticiado que cheque especial tem crescido bastante em função até da resolução 3515, que aumenta o fator de ponderação de capital para o crédito consignado e dificultou a pedalada. Gostaria de saber como é que está o cheque especial? Por último em relação ao ano que vem, dado que os movimentos desse ano já estão dados, como é que vocês estão olhando a relação à opção bancária, se esse posicionamento no crédito imobiliário já é uma posição de defesa, alguma coisa assim?

Sr. Alfredo Setubal (Itaú Unibanco): Cheque especial essas coisas estão todas em linha, como eu disse, não estamos vendo nenhuma deterioração de crédito no Brasil nem na nossa carteira como um todo. Os índices não têm apresentado nenhuma deterioração em relação àquilo que a gente espera, esperava, está tudo dentro do esperado, não vejo problema nenhum. Em relação ao ano que vem temos que avaliar a conjuntura como é que vai, a atuação do Banco Central, as influências todas da crise internacional na economia brasileira. Evidentemente que é um cenário que vem de alguma forma se deteriorando, o índice de produção industrial que saiu já foi mais baixo, enfim, tem alguns sinais já mais negativos. Continuamos ainda acreditando que a economia brasileira vai crescer 3%, 3,5% em 2012, este é o cenário que a gente continua trabalhando nesse momento. Vamos acompanhar, eventualmente se a conjuntura internacional se deteriorar muito, possivelmente teremos que rever alguma coisa. Claramente a economia brasileira está tendo e continuará tendo um desempenho diferenciado em relação às economias tradicionais, eu acho que isso de qualquer forma a gente pode levar em consideração e levamos em consideração na nossa estratégia de crescimento e nas nossas modelagens de crédito.

Sr. Fernando Biaggi (Banco do Brasil): Muito obrigado e parabéns a todos.

Sr. Henrique Navarro (Santander): Bom dia a todos. Eu queria saber da carteira de veículos, ela é bem relevante no portfólio do Itaú e ela ficou basicamente *flat* no trimestre. Qual é a expectativa olhando para frente dessa carteira? Se ela continuar dessa maneira andando meio de lado, o Itaú acho que tenderia a perder *market share* no todo, em termos da carteira total

comparada com outros concorrentes? Como é que vocês estão vendo essa evolução mais para frente da carteira de veículos?

Sr. Alfredo Setubal (Itaú Unibanco): A carteira de veículos teve uma pequena deterioração, é muito marginal, nada relevante, não estamos vendo nenhum sinal de maior perigo. Nós temos sido bastante mais conservadores, o nível de aceitação de propostas hoje está em torno de 35% e 40%. Esse número no ano passado girava em torno de 60% e 70%, então a gente tem sido bastante mais restritivos. Provavelmente vamos perder algum *market share* sim, mas acho que em benefício de menos provisões e tudo mais. A carteira continua bem, continuamos financiando 70% e 80% de veículos novos, 20% e 30% de carros usados no fluxo, não no estoque evidentemente, e que é uma garantia melhor. Carro novo é sempre... a inadimplência é sempre menor nesse segmento, então estamos operando de uma maneira mais conservadora sim e em linha com a questão anterior de redução de riscos da nossa carteira. O Calderón vai complementar.

Sr. Rogério Calderón (Itaú Unibanco): Eu só acho que vale a pena mencionar, Alfredo e Henrique, que essa carteira é muito grande - ela tem um saldo total de R\$ 60 bilhões e é uma carteira madura. Então ela tem os seus vencimentos a cada mês, o que representa uma originação... nós temos uma originação muito grande, alguma coisa em torno de R\$ 2,5 bilhões a R\$ 3 bilhões por mês para a manutenção do saldo. Naturalmente não dá para esperar que a gente tenha crescimento muito grande, independentemente de políticas macroprudenciais ou não, nós já no começo do ano falávamos de um crescimento em torno de 5% a 10%, no máximo. O que a gente verifica até agora anualizado é 9% de crescimento, no trimestre é 0,5% de crescimento, enfim, são números muito grandes, a manutenção do saldo já é uma operação bem grande por aqui.

Sr. Henrique Navarro (Santander): Ok, obrigado.

Sr. João Luiz Braga (Credit Suisse): Olá pessoal, duas perguntas bem simples. A primeira em relação àquele gráfico de safra, é consolidado, e eu imagino que algumas carteiras puxem esse prazo para mais longo. Se puderem me falar um pouco sobre como é que seria esse comportamento de nova safra especificamente para as carteiras de pequenas e micro?

Sr. Alfredo Setubal (Itaú Unibanco): A gente tem crescido menos essas carteiras de micro e pequenas empresas, elas vão perder relevância nos próximos trimestres, o que evidentemente em termos relativos pioram o nosso índice. O que mais você gostaria de saber?

Sr. João Luiz Braga (Credit Suisse): Essa carteira não é mais curta do que a média da sua carteira?

Sr. Alfredo Setubal (Itaú Unibanco): Seis a nove meses, ela roda rápido, por isso que boa parte dos quase 50% de carteira que a gente já rolou este ano, renovamos, vem dessas carteiras mais curtas.

Sr. João Luiz Braga (Credit Suisse): Perfeito. A outra pergunta é: teve um crescimento de aproximadamente R\$ 500 milhões em provisão genérica. Eu possa interpretar isso como... eu quero tentar estimar, vocês falaram que em termos de NPL esse problema se arrasta para o terceiro tri, mas em termos de provisão eu também queria que se estimasse se esse aumento de provisão genérica já seria uma antecipação da provisão necessária para este problema daqui para frente?

Sr. Alfredo Setubal (Itaú Unibanco): É a rolagem da Resolução nº 2.682 por faixas que você se refere, né João?

Sr. João Luiz Braga (Credit Suisse): Na genérica não, na específica sim.

Sr. Alfredo Setubal (Itaú Unibanco): Tudo Resolução 2.682/99, tanto a genérica, como a específica é 2.682. Hoje a nossa provisão só tem uma divisão, a 2.682 compreende os dois blocos e o adicional de R\$ 5,1 bilhões (hoje 5 bilhões que é o complemento para a perda esperada).

Sr. João Luiz Braga (Credit Suisse): Perfeito. Obrigado.

Sr. Alfredo Setubal (Itaú Unibanco): Obrigado pela participação de vocês. Tivemos um volume grande de participantes pelo telefone e pela Internet, um número recorde. Reafirmando as nossas convicções de que estamos em um momento sem grandes problemas de crédito, eu acho que a nossa operação está tranquila. Tivemos esse problema na pequena empresa, eu acho que estamos encerrando esse ciclo, ainda temos algum crescimento da inadimplência para mostrar. Por outro lado estamos bastante firmes nos controles de despesas, vamos com certeza atingir os índices de eficiência que nos comprometemos de atingir até o final deste ano. Enfim, uma situação conjuntural, transitória, estamos bastante confiantes, continuamos com um *guidance* bastante positivo e expectativas bastante positivas para o crescimento da nossa carteira de crédito. Acho que teremos para frente crescimentos dos nossos resultados, não vemos grande problema em relação àquilo que sempre fizemos e sempre falamos - as nossas expectativas continuam bastante positivas para o Itaú Unibanco e para esse segundo semestre. Nós temos em seguida uma teleconferência em inglês, aqueles que quiserem acompanhar ou participar fazendo perguntas, estamos iniciando em dez minutos. Muito obrigado e até a próxima teleconferência

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