



Itaú Unibanco Holding S.A.
Teleconferência Nacional
Resultados do Primeiro Trimestre de 2015
6 de Maio de 2015

Operadora: Bom dia senhoras e senhores. Sejam bem vindos à teleconferência do Itaú Unibanco Holding onde serão discutidos os resultados do primeiro trimestre de 2015.

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 esta teleconferência está sendo gravada e transmitida simultaneamente pelo *site* de relações com investidores www.itaubr.com.br/relacoes-com-investidores. Os slides desta apresentação estão disponíveis no site. O *replay* desta teleconferência estará disponível até 12 de maio por meio do telefone +55 11 3193-1012 ou 2820-4012, código de acesso: 2713779#.

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

Conosco, hoje, estão os senhores **Eduardo Vassimon**, Vice-Presidente Executivo, CFO (Chief Financial Officer) e CRO (Chief Risk Officer); e **Marcelo Kopel**, Diretor de Controladoria Corporativa e de Relações com Investidores.

Inicialmente o **Sr. Eduardo Vassimon** apresentará os resultados do primeiro trimestre de 2015. Depois os executivos responderão às questões formuladas por telefone ou e-mail.

Agora, eu passo a palavra ao **Sr. Eduardo**.

Eduardo Vassimon: Obrigado. Bom dia a todos. É uma satisfação estarmos aqui para falarmos dos resultados do primeiro trimestre. Para aqueles que estão acompanhando na internet, eu sugiro irmos para a página dois, página dos destaques.

O primeiro destaque é o próprio resultado de R\$ 5,8 bilhões de lucro líquido recorrente, cerca de 3% acima do trimestre anterior, que já tinha sido um trimestre forte, e 28% acima do mesmo período do ano passado.



O nosso retorno recorrente sobre o patrimônio próximo a 25%. Qualidade de crédito estável em torno de 3% medida pelo NPL de 90 dias e 50 pontos melhor do que no mesmo período do ano anterior.

Na qualidade de crédito medida pelo indicador mais curto, de 15 a 90, nós vemos uma elevação de 40 *basis points* em relação ao último trimestre do ano anterior. Aqui tem um claro elemento sazonal, está dentro do padrão histórico e a gente vai ver um pouco mais a frente detalhes sobre isso.

Eu destacaria também a evolução bastante positiva da margem financeira com clientes, com crescimento de 3% no trimestre e cerca de 19% em doze meses.

Resultado com o mercado, aqui nós tivemos um resultado que nós estamos classificando como extraordinário, no sentido de não usual, de R\$ 1,9 bilhão no trimestre. Outro resultado que nós também estamos classificando como não usual é o valor da despesa de PDD no trimestre, que atingiu R\$ 5,5 bilhões com crescimento em torno de 20% sobre o trimestre anterior.

Destacaria finalmente nessa página a evolução positiva nas despesas com queda de 2,3% em relação ao trimestre anterior. Aqui tem um elemento sazonal que ajuda esse número.

Indo para o slide 3, só para destacar que nós temos sido capazes de entregar retorno sobre o patrimônio, numa forma recorrente acima de 20%.

No slide 4, nós temos aqui abertura das principais linhas de resultado. Eu acho importante aqui nessa página a gente avaliar as principais variações nominais verificadas entre o quarto trimestre do ano passado e o primeiro trimestre deste ano. Chamo a atenção aqui à margem financeira gerencial, que cresceu R\$ 1,3 bilhão redondamente, puxada positivamente tanto pela margem com clientes, apesar da gente ter o primeiro trimestre um número menor de dias úteis, a gente vai ver um pouco mais de detalhe sobre isso a frente, tivemos um crescimento relevante e, mais uma vez, a margem financeira com o mercado que teve um crescimento aí de cerca de R\$ 850 milhões.

Destacaria também o crescimento de receita de serviço, no primeiro trimestre normalmente esse número tende a ser um pouco inferior ao trimestre anterior, nós tivemos ainda um crescimento de 0,6%. Temos mais uma vez aqui a PDD com um volume expressivo de crescimento, cerca de R\$ 900 milhões. Isso, como nós vamos ver um pouco mais a frente, está fundamentalmente associado a casos pontuais do segmento de grandes empresas.

Na parte de recuperação temos uma queda expressiva aqui de 20% em relação ao trimestre anterior, tem aqui algum efeito sazonal e também questão de um ambiente econômico menos favorável. Falaremos mais sobre isso a frente.



Despesas de sinistros caem bastante, cerca de 26%, aqui essa queda está ajudada pela saída de grandes riscos, que foi uma operação que nós vendemos no ano passado.

Com tudo isso, nós produzimos aí um lucro líquido, de novo, com crescimento perto de 3% no trimestre e 28% em doze meses.

Na página seguinte, no slide 5, nós temos aqui a abertura da carteira de crédito por tipo de cliente e produto. Eu gostaria de chamar a atenção aqui dos principais crescimentos verificados nesse trimestre, que são de: Crédito consignado e em menor medida de crédito imobiliário – crescimentos que estão em linha com a nossa estratégia já adotada há alguns anos de migrar para carteiras com menor risco de crédito.

A carteira de veículos aqui teve uma queda expressiva de 9% no trimestre, 29% em termos anuais e nós não vemos essa carteira crescendo pelo menos até o segundo semestre do próximo ano. Lembrando que o crescimento robusto aqui de consignado de 10% no trimestre está parcialmente influenciado por compras de carteira da ordem de R\$ 1,8 bilhão.

Outro destaque aqui é a queda da linha cartão de crédito 5%, isso tem um componente sazonal bastante relevante e queria aproveitar para esclarecer um pouco sobre essa carteira de cartão de crédito de R\$ 56 bilhões. Aqui tem uma característica que é comum aos vários Bancos que atuam nesse segmento de cartão de crédito, uma parcela substancial desse valor está relacionada a recebíveis de cartão por venda à vista ou parcelada sem juros. No nosso caso esse percentual é da ordem de 75% dessa carteira, que é um percentual acima da média de mercado, e depois na parcela que tem juros, tem uma parcela menor que é a parcela de maior taxa de juros e de maior risco também, que é o rotativo, que no nosso caso representa apenas cerca de 8% desses R\$ 56 bilhões.

Com isso, nós tivemos no período um crescimento da carteira como um todo de 3,4% e, em termos de ano, doze meses, próximo a 14%. Aqui tem um efeito de variação cambial, nós temos uma parcela razoável dos nossos ativos em moedas estrangeiras, ou indexadas em moeda estrangeira, em torno de 25%, que faz com que se a gente tirar esse efeito cambial nós teríamos, na verdade, uma pequena contração no trimestre e um crescimento mais modesto em doze meses.

Indo para o slide 6, nós estamos mostrando pela primeira vez esse slide em um primeiro trimestre, já havíamos mostrado no final do ano passado, ele basicamente divide o resultado do Banco em dois grandes blocos, que é o bloco de crédito e *trading*, que é um bloco que envolve um nível maior de risco, e o bloco de seguridade e serviços que é um bloco de resultados com baixo elemento de risco e menos sensível ao ciclo econômico.



Então, nós vemos aqui que dos R\$ 5,8 bilhões de lucro líquido desse primeiro trimestre um pouco mais da metade refere-se à essa parte mais estável e de menor risco, que apresentam um retorno recorrente sobre o patrimônio bastante elevado aí da ordem de 47%. A parte que envolve maior risco, que é crédito e *trading*, apresentou nesse trimestre um retorno aí próximo ao custo de capital em torno de 17%.

No slide 7, nós apresentamos o mix da nossa carteira de crédito e aqui eu queria ressaltar para os que estão olhando na internet o lado direito do gráfico da parte de cima, onde nós vemos os três segmentos que tem mostrado um crescimento da participação no mix mais relevante nos últimos anos, né, que são: América Latina, parte pela nossa estratégia internacional, parte por efeito de câmbio; e imobiliário e consignado que, uma vez mais, estão alinhados com a nossa estratégia de migração para carteira de menor risco.

A gente vê que em cerca de três anos quase dobrou a participação conjunta de consignado e imobiliário no mix da nossa carteira.

Na parte debaixo dessa tela 7, nós vemos aí a evolução da margem com clientes e, mais uma vez, apesar de um trimestre com menos dias corridos e úteis, que representam um número relevante aqui negativo de 262, nós tivemos um crescimento importante. Aqui, o principal fator é um processo de reprecificação de carteiras, reprecificação de produtos diante do novo ambiente de maior risco e alteração das condições competitivas.

No próximo slide, o slide 8, nós vemos uma estabilidade na margem de crédito, né, em torno de 11%. Se nós excluirmos os efeitos da variação cambial teríamos tido uma elevação para 11,3% ao invés de 11,1%. Quando nós incorporamos o elemento de risco, que é a PDD, nós vemos uma queda expressiva em função do volume grande de PDD que nós fizemos nesse trimestre e que nós consideramos não usual.

Quando a gente olha a margem com clientes também há uma certa estabilidade aí em torno de 9,6%, 9,7%, sem câmbio um pouco mais elevado e também quando incorporamos o elemento de risco vemos uma queda aí relevante.

No slide 9, nós mostramos a margem financeira com o mercado e o gráfico é bastante elucidativo, nós tivemos um resultado que nós chamamos extraordinário no sentido de não usual de R\$ 1,9 bilhão; bem acima do nosso padrão histórico. Nós consideramos um resultado normal mais próximo de R\$ 1 bilhão, como demonstram os três trimestres imediatamente anteriores. Então, esse não é um resultado que a gente deva esperar se repetir nos próximos trimestres.

Na página seguinte, na página 10, essa página é importante, a gente vê aqui os índices de inadimplência de 90 dias. Para pessoa física nós continuamos numa tendência clara de redução da inadimplência, atingindo aí 4,5% nesse primeiro trimestre, no total incluindo pessoa jurídica a gente vê basicamente uma estabilidade



em torno de 3%, na verdade, esse 3% seria 3,1%, seria um pouquinho mais alto, portanto, uma estabilidade efetiva se a gente descontar o efeito de câmbio.

Na parte inferior dessa tela, nós vemos aqui uma elevação importante do índice de cobertura de 90 dias para 200%. Essa elevação se deve ao fato de nós termos preventivamente, voluntariamente, reavaliado vários créditos relevantes da carteira *Corporate* fazendo *downgrade* e, portanto, fazendo provisões adicionais e isso está evidenciado pelo crescimento mais elevado em pontos percentuais da PDD genérica, que é a faixa intermediária aí, a faixa cinza indo de 52% para 56% do total da provisão.

Esses 200% significam que para cada Real de atraso que nós temos no nosso balanço, atraso de 90 dias, nós temos R\$ 2,00 de provisão.

Como eu falei, isso a gente fez em caráter preventivo, pontual para algumas empresas e se nós estivermos certos no sentido de nos anteciparmos à possíveis deteriorações, possíveis atrasos futuros, esse índice pode mostrar alguma variação para baixo no próximo trimestre na medida em que operações entram em atraso. Então, seria uma elevação do índice e não da PDD; a PDD já foi feita de forma antecipada nesse primeiro trimestre.

Indo para tela seguinte, para tela 11, nós vemos mais uma vez o reflexo disso que eu acabei de falar, na elevação dos índices de PDD sobre carteira. Aqui eu chamaria a atenção de que houve não só uma elevação da PDD em si, mas também uma redução como nós falamos anteriormente da recuperação de crédito em função do ambiente econômico mais desafiador e também de aspectos de sazonalidade, né.

Com isso, nós estamos imaginando que o total de recuperação do ano, que anteriormente nós imaginávamos ser da ordem de R\$ 5 bilhões, deve ser mais próximo de R\$ 4 bilhões. Nosso número hoje é R\$ 4,2 bilhões de recuperação de crédito no ano de 2015.

Na parte debaixo nós vemos um crescimento aí ao longo do tempo da PDD atingindo R\$ 28,4 bilhões.

Indo para a página seguinte, também eu queria, a página particularmente importante, a página 12 onde nós vemos de forma bastante clara o padrão sazonal de elevação do NPL mais curto, de 15 a 90 dias, sobretudo na pessoa física. Se nós voltarmos aí nos últimos quatro anos nós verificamos que sempre há uma elevação desse índice no primeiro trimestre quando comparado com o trimestre anterior. Nesse trimestre em particular ele subiu aí 0,3 pontos, percentuais, perdão.

Indo para a página seguinte, o slide 13, aqui nós classificamos mais uma vez como extraordinária essa PDD de 5,5 e a gente separou aqui para tornar mais claro que o efeito está fundamentalmente concentrado na carteira de atacado. Quando nós vemos a parte de varejo, que é a parte debaixo dessas barras, a parte cinza, ela tá



relativamente estável em torno de R\$ 3,5 bilhões nos últimos trimestres e a elevação toda da PDD nesse trimestre se deu no segmento do atacado, onde, mais uma vez, a gente de forma preventiva e voluntária fez *downgrades* de alguns nomes relevantes na carteira *corporate* ocasionando essa elevação expressiva da PDD no trimestre.

Nós acreditamos que nós estamos vendo o pior número de PDD do ano em termos de trimestre com esse 5,5, a nossa expectativa é que a tendência seja decrescente desse número de forma que a soma da PDD no ano convirja aí para alguma coisa próxima ao ponto central das nossas expectativas sobre as quais a gente vai falar um pouco mais elevado.

Do ponto de vista econômico, a expectativa da nossa área de análise econômica é que o pior período de atividade deva se dar justamente no segundo tri, mas nós aqui antecipamos as despesas de PDD.

Indo para o slide seguinte, o slide 14, a gente vê aqui receitas de serviços mais uma vez crescendo 0,6 no trimestre, um trimestre que normalmente apresenta uma pequena queda de receita, foi um resultado, portanto, consideramos positivo. Receitas de cartão de crédito, que representa uma queda da ordem de 4%, tem um forte elemento sazonal, o quarto trimestre tende a ser bastante forte. Quando olhamos crescimento em doze meses, temos dois dígitos aqui 12,5% e quando expurgamos atividades não foco de seguros, esse crescimento vai a 13,4%.

Nós consideramos atividades não foco, ou não *core*, garantia estendida, que é um segmento do qual a gente tem gradualmente saído, grandes riscos que, como eu falei, foi objeto de venda no ano passado, saúde e outros elementos.

Indo para o slide 15, aqui a gente vê acima à esquerda um crescimento robusto aí de 14% das atividades, das receitas das atividades foco de seguros, na parte direita superior, vemos evoluções positivas tanto no *combined ratio* quanto no índice de sinistralidade e temos aqui com o *market share* relevante da ordem 18%.

Falando aqui no slide 16 de despesas, como eu já havia dito, nós temos uma queda de 2,3%, há um elemento sazonal e nós destacamos aqui também quanto teria sido essa despesa, essa redução de despesas, excluindo as operações no exterior e, portanto, o efeito cambial ela teria sido de 4,2% no trimestre e em doze meses essa mesma linha mostra um crescimento de 7,6%, portanto, um decréscimo em termos reais na medida em que tá abaixo da inflação acumulada nesses doze meses, que foi da ordem de 8,1%. O que reforça aí nosso compromisso com controle de custos e de despesas.

Na parte inferior dessa tela a gente vê a evolução positiva ao longo dos trimestres do índice de eficiência atingindo aqui no acumulado em doze meses 45,7%, incorporando elementos de risco. Em doze meses, continuamos a tendência positiva e quando a gente olha apenas o trimestre nós vemos um número bastante positivo



de índice de eficiência de 43,2%. Incorporando elementos de risco aqui nós tivemos uma piora em relação ao trimestre anterior mais uma vez devido ao nível excepcionalmente alto de PDD que nós constituímos nesse primeiro trimestre.

Indo para o slide 17, falando um pouco de capital, nós partimos aqui de um capital principal em dezembro de 12,5% e chegamos a 11,6% ao final do primeiro trimestre, e aqui tivemos como elemento de crescimento desse número naturalmente o lucro do período e em termos de redução tivemos o pagamento de JCP, que a gente faz anualmente nesse primeiro trimestre, pagamentos de dividendos e tivemos aqui a continuidade do cronograma de Basiléia, a cada ano 20% são incorporados, nós fomos de 20% para 40%, o que representou esse 0,4 de redução do capital e tivemos, além disso, um elemento relevante aqui que é outro 0,4 que está mais à direita que é o aumento do crédito tributário de prejuízo fiscal. Isso se deve fundamentalmente a estrutura dos nossos investimentos no exterior e o respectivo *hedge* cambial.

Os investimentos que nós temos no exterior, numa situação de desvalorização cambial como nós vimos nesse primeiro trimestre, que foi relevante, perto de 20%, eles se valorizam, essa valorização é não tributável e o *hedge* cambial desse investimento é dedutível, que produz um prejuízo fiscal que é parcialmente deduzido da nossa base de capital pelo critérios de Basiléia.

Na parte debaixo, quando nós antecipamos todo o cronograma de Basiléia, esses elementos ficam mais relevantes, evidentemente. Nós aqui quebramos em dois blocos o impacto de Basiléia: 1,7% de antecipação do cronograma das deduções e 0,3% de antecipação de regras de ativos ponderados. Nós fizemos essa separação para fins comparativos porque nem sempre todos os Bancos mostram esses efeitos todos.

Esse valor de capital principal com regras integrais de Basiléia atinge, portanto, 9,6% ao final do primeiro trimestre. Só aqui uma informação adicional: nas taxas de câmbio atuais esse número já estaria, de novo, acima de 10%, né, porque tem um efeito cambial sobre o prejuízo fiscal relevante, nós estamos bastante confortáveis com esse nível de capital até em função da nossa capacidade de geração de resultados.

Indo para o slide seguinte, o slide 18, rapidamente aqui só para mostrar que nós continuamos a ver um índice de liquidez bastante importante nas nossas ações e um saudável equilíbrio entre as negociações no mercado doméstico e no mercado externo, que somados estão próximos a R\$ 1 bilhão por dia.

Finalmente, no último, perdão, no penúltimo slide aqui de expectativas para 2015, nós mudamos a nossa expectativa depois de três meses em função de alterações relevantes no cenário econômico e também nas expectativas dos agentes econômicos. Nesse período tivemos mudanças importantes na taxa de câmbio, na taxa de juros, e, sobretudo nas perspectivas de crescimento econômico.



Com isso, nós julgamos prudente e adequado fazer uma revisão já do nosso conjunto de expectativas: o crescimento, a nossa carteira nesse novo cenário mais desafiador foi reduzido para a faixa de 3% a 7%, na margem financeira gerencial aqui nós temos uma alteração importante, um crescimento relevante da margem financeira gerencial para um intervalo de 14,5% a 17,5%, aqui em função da já mencionada reprecificação de carteiras de crédito, da elevação aí da taxa de juros em si e já do próprio resultado muito positivo que nós tivemos na margem com o mercado nesse primeiro trimestre.

Nesse ambiente mais desafiador em termos de crédito, nós alteramos a nossa expectativa para despesas de provisão para crédito de liquidação duvidosa de 13 a 15 para 15 a 18, e aqui essa mudança, como nós procuramos demonstrar nas telas anteriores, está fundamentalmente relacionada à maiores provisões no segmento *corporate*, em alguns nomes do segmento *corporate*.

Receitas de serviço e resultados de seguro um pequeno ajuste nessa expectativa, e despesas não decorrentes de juros em função aqui tanto de uma inflação mais elevada, que nós estimamos que deva fechar o ano perto de 8,3% e de câmbio mais depreciado, nós subimos aí essa expectativa para a faixa de 7% a 10%.

Com tudo isso, nós esperamos que a última linha do nosso balanço no ano fechado de 2015 seja bastante próxima ao que nós esperávamos aí há alguns meses atrás, mas com uma variação relevante entre as linhas. Teremos margens mais robustas, teremos PDDs mais elevadas, custos um pouco mais elevados em função de inflação, mas certamente sob controle, produzindo de novo uma última linha muito semelhante ao que nós esperávamos no passado.

Finalmente, a última página, página 20, só para mencionar brevemente dois fatos relevantes ocorridos nesse primeiro trimestre: a nossa já divulgada aliança estratégica com a Mastercard para operação de uma nova rede de pagamentos eletrônicos e a inauguração do nosso novo centro tecnológico, que acho que é um sinal bastante concreto do nosso compromisso de nos tornarmos cada vez mais um Banco digital e proporcionarmos maior agilidade e segurança nas nossas operações bancárias. Ressaltando que até meados do ano que vem nós devemos ter todas as operações do Banco já sendo processadas nesse novo centro tecnológico.

Com isso, eu encerro a minha participação e a partir de agora o Marcelo Kopel e eu estaremos aqui à disposição para responder as perguntas. Obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

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



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

Gustavo Schroden: Bom dia, Eduardo, Kopel. Obrigado aí pela oportunidade. Eu vou fazer duas perguntas. A primeira eu queria entender, vamos dizer assim, fazer uma relação aqui entre o novo *guidance* de vocês e até um termo bastante usado pelo Eduardo, principalmente relacionado à resultado de NII e da despesa de PDD, que vocês mencionaram que foi um resultado não usual, né.

Porém se a gente fizer uma comparação com as alterações que, vamos dizer, a gente comparar o que foi feito de alteração no *guidance* de vocês foram essas duas linhas que chamaram mais atenção e talvez tenham as grandes diferenças, né. A minha dificuldade em entender é se o primeiro trimestre, vamos dizer, a despesa com PDD você chamou como não usual e o próprio resultado com de tesouraria de vocês, ou o resultado com o mercado, também foi não usual, por que tem essa diferença tão grande, né, que eu acho que tem uma mudança significativa entre o que vocês tinham antes e o que vocês estão esperando agora, né. Se o primeiro trimestre foi não usual, vamos dizer assim?

Porque se eu pegar e fizer uma conta e anualizar, por exemplo, a despesa de PDD que vocês tiveram agora eu já chego aí nos R\$ 18 bilhões que vocês têm de despesa de PDD para o final desse não. Então, assim, eu só queria entender, se é não usual por quê que vocês já revisaram o *guidance* dessas duas principais linhas? E depois eu faço a segunda pergunta.

Eduardo Vassimon: Ok, Gustavo, aqui é o Vassimon falando. Nós revisamos o *guidance* porque apesar de não usuais, na nossa avaliação, elas naturalmente já impactaram a base e, portanto, já constituíram aí um valor relevante que afetará o resultado acumulado do ano. Dito isso, quer dizer, nós reafirmamos a nossa expectativa de que a PDD tem uma tendência decrescente ao longo, em termos nominais, ao longo dos próximos trimestres. É por isso que na nossa avaliação, a nossa melhor expectativa hoje seria o centro da nova expectativa entre 15 e 18 e não o topo, que seria a mera multiplicação desses 5,5, né. Até porque, mais uma vez, ele teve um caráter antecipatório.

Em relação à margem, também tivemos uma margem, de novo, não usual, mas que eleva o resultado acumulado do ano como um todo e somos confiantes de que a parte de clientes vai ter uma boa performance com esse processo de reprecificação.

Gustavo Schroden: Tá. Então, seria muito mais efeito base que você já teve aqui no primeiro trimestre que você vai carregar ao longo do ano que fez você mudar os *guidances*, né?

Marcelo Kopel: É, Gustavo. É o Kopel. Além disso, a Selic, ela vem, está vindo mais alta, então, também você tem a parte do componente do caixa próprio, ou seja,



é uma conjunção de fatores que está fazendo isso aqui se elevar. Então, esse é o combinado das coisas que faz com que isso seja mais elevado.

Gustavo Schroden: Tá. Não, tá bom. Tá bem claro. A segunda pergunta é ainda falando de despesa de PDD, quer dizer, se a gente olhar o slide 13 de vocês, a gente até vê onde vocês colocam que a PDD do atacado foi, onde está o extraordinário, que você acabaram de mencionar e que isso tem a ver com casos um pouco mais específicos de *large Corporate*, Ok, acho que já está bem claro. Porém, se a gente olhar a linha de varejo, a despesa de PDD ela vem caindo. Vocês vislumbram em algum momento, vamos dizer, um aumento nessa PDD de varejo ou você acha que a tendência ainda é de queda na despesa de PDD do varejo?

Porque se eu olhar o primeiro trimestre de 2015 contra o primeiro trimestre de 2014 ela vem decrescente. Então, eu queria entender se vocês esperam aí principalmente por uma deterioração de desempregos, se em algum momento a gente pode ver aí essa linha subindo, principalmente na deterioração do emprego no país?

Eduardo Vassimon: É. Nós esperamos aqui uma, alguma coisa entre uma estabilidade e uma pequena elevação nessa PDD de varejo em função, evidentemente, do ambiente econômico mais desafiador, como você lembrou. O desemprego na nossa expectativa deve subir, parece inevitável, até porque mais uma vez a gente espera que o pior momento em termos econômicos ainda está por vir nesse segundo trimestre, mas a grande variação efetivamente vai ficar na linha de atacado.

Gustavo Schroden: Tá. Só para, se me permite, você fala que a, vamos dizer assim, a grande, segundo os dados econômicos que vocês têm interno, o segundo trimestre deve ser o pior aí do ano, pelo que eu entendi que você falou. Me parece que para o lado *Corporate* vocês já fizeram esse colchão, para o varejo vocês não tem a intenção de fazer nada, ou não fizeram e, enfim, se o segundo trimestre tende a ser pior aí não pode ter aí um problema maior e, enfim, como é que vocês estão preparando o varejo, ou *asset core* aí do varejo para esse segundo trimestre, que você mesmo falou que pode ser pior aí?

Marcelo Kopel: Gustavo, é o Kopel. Na verdade, a gente vem atuando fortemente nos pontos de corte na política de crédito. Então, quando a gente está falando do novo intervalo de 15 a 18, ele já contempla, majoritariamente é por conta de *Corporate*, mas isso já está contemplado uma deterioração na parte de varejo. Então, apesar de a gente ter dado muita ênfase no *Corporate* isso já tem uma elevação também na parte de *consumer*. Agora, a proporção de um e de outro é bem menor, tá, então é por isso que o Vassimon deu tanta ênfase na parte de *Corporate* tá.

Gustavo Schroden: Tá bom. Tá ótimo. Obrigado pessoal.

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



Eduardo Rosman: Oi pessoal, bom dia. Eu tenho duas perguntas também. A primeira é sobre provisionamento, a gente viu que a despesa de PDD cresceu bastante aí no trimestre, bem mais aí do que os competidores. Então, eu queria entender se vocês estão sendo mais, se vocês acham que estão sendo mais conservadores do que o mercado, ou se vocês acham que de fato vocês estavam precisando um pouco mais por conta de algum problema específico? Só para tentar entender aqui como é que a gente deve estar vendo despesas de PDD aí para o sistema no trimestre que vem, né. Porque imagino eu que é muito caso a caso, né, esse provisionamento para *corporate* e eu acho também que o Banco Central deve monitorar isso bem de perto, né. Então, se a gente começar a ter Bancos provisionando bem mais do que outros pode ser que o Banco Central peça para o resto, os outros Bancos provisionarem mais também.

Então, essa seria a primeira pergunta e a segunda eu queria entender um pouquinho essa performance da tarifa de conta corrente, né, tem ido muito bem, cresceu 9% no trimestre, quando a gente olha a receita ela dobrou aí desde 2011. Queria saber o quê que vocês estão fazendo aí, se estão oferecendo alguma coisa diferente e se dá para gente imaginar aí que mantém essa performance nos próximos trimestres? Obrigado.

Eduardo Vassimon: Eduardo, é Vassimon. Não vou comentar evidentemente sobre a visão dos concorrentes, mas do nosso lado nós estamos bastante confortáveis aí com essa nossa política de provisionamento, nós entendemos que ela é compatível com esse cenário econômico mais desafiador, como o Kopel lembrou, tanto no varejo quanto no atacado, embora no atacado que tenha havido o elemento claramente mais forte nesse primeiro trimestre tá. E, o Banco Central monitora isso, mas só em situações muito excepcionais onde ele identifique eventualmente divergências muito relevantes entre a classificação de *rating* dos bancos é que ele atua, isso não é comum. Mas do nosso lado, nós vemos um ambiente mais desafiador e acredito que nos preparamos para isso com essas provisões. Em relação à segunda pergunta vou pedir para o Kopel responder.

Marcelo Kopel: Rosman, com relação à serviços de conta corrente, a gente, de fato, vem fazendo bastante coisa com relação à pacotes e serviços. Se você olhar na página 14 da nossa apresentação, vale você olhar a parte de serviços de recebimento e serviço de conta corrente. Algumas coisas que a gente fazia em serviço de recebimentos foram integradas nos pacotes que a gente vende, então, para ser justo, vale você fazer uma análise combinando as duas linhas, porque você vai ver uma ligeira contração na parte de serviços de recebimentos e uma grande elevação na linha de serviços de conta corrente. Então, mesmo assim, quando você olha o combinado das duas dá um crescimento bem saudável para nossa linha de serviço.

Eduardo Rosman: Tá bom. Obrigado.



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

Eduardo Nishio: Bom dia a todos. Bom dia Vassimon, Kopel. Tenho duas perguntas. Desculpa voltar a essa parte de qualidade dos ativos, a minha pergunta é em relação na parte mais qualitativa né. Provavelmente a gente vai ver o pico de desemprego em 2016, né. Até o próprio Itaú projeta uma taxa de desemprego média aí maior para 2016. Eu queria saber se a gente quebrar PJ e PF, na PF como é que vocês veem a parte de inadimplência se desenvolvendo ao longo desses próximos dois anos? E no atacado, na PJ, se a gente pode assumir que, acho que o pior deve ter ficado para trás ou deve ficar agora no primeiro semestre? Acho que todo mundo ficou surpreso com a evolução do primeiro tri em relação à, enfim, a vários casos, Petrobrás, etc. Eu queria saber se, agora que a Petro já publicou os balanços e etc., se na margem a gente pode esperar uma, talvez, até uma melhora aí das perspectivas aí para o segundo semestre no atacado? Essa é a minha primeira pergunta, depois eu faço a segunda. Obrigado.

Eduardo Vassimon: Eduardo, é Vassimon. Efetivamente a gente acredita que o desemprego vai continuar subindo e deve atingir um pico entre o final desse ano e o começo do ano que vem, mas, em termos médios, certamente o ano que vem terá um desemprego acima do atual, tá. Então, compatível com esse cenário, nós imaginamos aí, como foi mencionado, possivelmente uma leve deterioração aí da carteira de pessoa física, isso já está embutido nas nossas expectativas, e acreditamos que a economia deve começar a se recuperar no ano que vem. A gente está com uma expectativa de crescimento positivo no ano que vem.

A Petrobrás, evidentemente, deu um passo importante aí com a publicação do balanço. Acho que é um tá aí na direção de normalização da relação com os mercados. Nós acreditamos que o ambiente ainda é desafiador, ainda há incertezas em relação a aspectos relacionados à “Lava Jato”, mas a nossa expectativa é que a gente tenha feito o pico de PDD nesse trimestre, tá. Então, alguma coisa possivelmente ainda virá, tem um ambiente ainda incerto, mas a nossa trajetória é decrescente.

Eduardo Nishio: E a minha segunda pergunta, em contexto com essa primeira, vocês aumentaram bastante o índice de cobertura, né. É de se esperar que vocês consumam todo esse índice agora em 2016, em 2015 ou leve um pouco para 2016? E eu queria saber de vocês qual seria o índice de cobertura mais, vamos dizer, a longo prazo aí, sustentável aí; seria voltar a 170% em 2017, vamos dizer assim. E se vocês se sentem confortáveis com esse índice de cobertura hoje de entregar um ROE aí acima de 20% que também para em 2016? Obrigado.

Marcelo Kopel: Nishio, é o Kopel. Pode haver consumo, sim, do índice de cobertura e só lembrando a gente não se impõe uma meta no índice de cobertura, mas ele é uma consequência da nossa leitura das carteiras, tá. Então, durante a apresentação o Vassimon falou de eventual subida ou, na verdade, queda no índice de cobertura através de uma subida no atraso que vai acabar consumindo o índice, e é por isso



que a gente vem sendo proativo. Na eventualidade de a gente ter algum crédito que acabe se materializando de uma expectativa negativa, vai fazer com que se consuma esse índice, daí a nossa proatividade.

Com relação à sua questão de se o índice de 170% é ou não é algo adequado vai ter muito a ver com o ambiente econômico, tá. Se em um dado momento a gente tiver uma expectativa de piora você vai ver o índice de cobertura subindo porque a gente tem o caráter antecipatório na nossa PDD, tá. Então acho que não dá para gente pegar e usar isso daqui. Em velocidade de cruzeiro isso até poderia ser visto, mas os dois primeiros anos aqui que nós estamos falando nós ainda não vemos o país em velocidade de cruzeiro. Acho que essa, olhar um índice por um período mais longo requer várias coisas constantes ao mesmo tempo, e nós não estamos ainda nessa fase.

Eduardo Nishio: Perfeito. Muito obrigado. E em relação à rentabilidade, você acha que dá para manter um ROE aí acima de 20%?

Marcelo Kopel: Eu entendo que sim, a nossa leitura através de tudo que a gente vem fazendo e mesmo com a revisão da expectativa que a gente mostrou para o ano mostra que a geografia do nosso lucros e perdas ela é diferente do que a gente esperava no começo do ano, mas a capacidade de entrega da organização continua a mesma.

Eduardo Nishio: Perfeito. Muito obrigado.

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

Francisco Kops: Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas também. As duas sobre margem. Uma eu queria explorar um pouco a margem com cliente sensível a *spread*, acho que expurgando a variação cambial, de acordo com vocês, ela aumentou 30 *bps*. A gente está vendo aí pelos dados do Banco Central forte aumento de *spread* nesse início de ano e a carteira de vocês ela gira bem, a safra nova, a safra que foi gerada nesse trimestre tá mantendo aí em torno de 30%. Então, a minha pergunta é o quê que dá para esperar desse *spread* de crédito para os próximos trimestres tendo em vista que a indústria está tendo, sim, aumento de *spreads*? E queria ver um pouco a visão de vocês em relação aos *spreads* da indústria também. Depois eu faço a minha segunda pergunta. Obrigado.

Marcelo Kopel: Kops, bom dia, é o Kopel. A gente viu uma reprecificação no mercado, fruto de você estar ajustando as suas taxas, nós estamos ajustando as nossas taxas em função da elevação do custo base, mas também elevação do risco. Então, você tá aqui fazendo o equilíbrio entre preço e risco que está sendo feito de *underwriting*. O que a gente viu foi a reprecificação das linhas de curto prazo e à medida que as linhas vão sendo renovadas, as carteiras vão sendo renovadas, você tende a ver isso acontecer também.



Se vai haver a expansão do *spread* tem muito a ver com o ambiente de demanda e a nossa percepção do risco que vai tá aqui. Então, dentro das políticas que a gente tem de crédito, a gente vai estar analisando a necessidade e o próprio mercado vem corrigindo isso. Então, no momento, se você vai ver a expansão da nossa NIM é fruto das novas carteiras ou das carteiras novas que entram com taxas novas e aquelas operações que vão sendo roladas com taxas novas também.

Francisco Kops: Tu acredita, Kopel, que se não houvesse essa última pernada de *spread* que teve no início do ano, porque vocês têm a carteira antiga sendo precificada aos novos *spreads*, mas vocês têm um mix jogando esse *spread* para baixo assim. No final das contas o quê que tu acha que vence aqui? Têm vencido os *spreads* mais altos, mas até que ponto o mix interfere aqui?

Marcelo Kopel: Se você olhar na estimativa anterior nossa, a taxa, o mix tinha um peso mais preponderante do que a elevação de *spread* e de taxa, tá, até porque o cenário de taxa de juros era diferente, tá certo? Então, o mix tinha um peso maior. Hoje, a reprecificação e o aumento de risco no mercado mostram que você acaba tendo uma preponderância mais disso do que o próprio mix tá.

Francisco Kops: Perfeito, perfeito. Se me permitir uma segunda pergunta, seria em relação à margem com clientes sensível a taxa de juros, tá. Eu fiquei um pouco confuso aqui, vocês caíram tri contra tri, esse número, e a explicação que vocês deram aqui no *release* foi um aumento no investimento em *treasures* americanas. Pelo que eu entendi vocês aumentaram bastante ali os negócios no exterior, acho que passivo e ativo no exterior já chega em quase 30% do balanço de vocês. Isso é uma tendência, essa linha deve se comportar assim daqui para frente, ou se puder falar um pouquinho sobre essa linha específico? Eu agradeço.

Marcelo Kopel: O que na verdade a gente viu foi um mix de caixa nosso local e no exterior ele se alterou, teve uma alteração de cerca de R\$ 5 bilhões, e isso faz com que você tenha oscilação nessa aplicação do caixa próprio, a taxa média teve essa redução. Agora, não dá para dizer que é uma tendência ou não, então, o que a gente vê a gente vai administrando à medida que a gente vê a demanda por caixa e a demanda por operações. Então, não dá para te dizer que é uma tendência. E se você for olhar as taxas, na página 8 da apresentação, quando você expurga o efeito da variação cambial, tanto a taxa da primeira linha, que a é a NIM de crédito, ela subiu de 11,1% para 11,3%, assim como as outras. Então, os números, exceto aquelas que são ajustadas a risco e o Vassimon já comentou isso por conta do efeito da PDD líquida de recuperação, todas elas tiveram elevação.

O efeito cambial é algo que distorce aqui na análise, por isso que a gente criou essa ex variação cambial na página 8.

Francisco Kops: Provavelmente vai voltar aí no próximo trimestre, né.



Eduardo Vassimon: Eu queria só completar, aqui é Vassimon, Kops, dizendo que a elevação do nosso caixa externo está também associada ao ambiente econômico de maior incerteza nesse primeiro trimestre a medida que a economia brasileira vai tendo maior clareza, a gente pode ser um pouco menos conservador na gestão do caixa externo e esse efeito tende a ser diminuído, tá.

Francisco Kops: Tá ótimo, obrigado pessoal.

Operadora: A próxima pergunta vem de Carlos Gomes, HSBC.

Carlos Gomes: Sim, bom dia. Eu queria perguntar de um aspecto distinto que é a operação com a CorpBanca. Podem dar uma atualização de quando esperam fechar a operação e se conseqüentemente poderia ter alguma modificação?

Eduardo Vassimon: Carlos, é Vassimon. A operação CorpBanca está indo num ritmo um pouco mais lento do que nós esperávamos, mas tem seguido no seu caminho. Nós tivemos recentemente mais uma etapa cumprida, que foi a elaboração do laudo do perito. Então, nossa expectativa é que nós possamos fechar isso ao longo do segundo semestre desse ano.

Carlos Gomes: Segundo semestre. Poderia dar uma atualização sobre o aspecto no capital do Banco?

Marcelo Kopel: Carlos, é o Kopel falando. Dá cerca de 50 *basis points* no capital do Banco.

Carlos Gomes: 50.

Marcelo Kopel: *Fully loaded.*

Carlos Gomes: *Fully loaded.* Obrigado.

Operadora: A próxima pergunta vem de Daniel Magalhães, Credit Suisse.

Daniel Magalhães: Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. Minha primeira pergunta é sobre despesas. Eu percebi que vocês passaram a divulgar as despesas totais, excluindo as despesas que são relacionadas às operações no exterior, e que, nesse caso, houve um crescimento mais em linha com a inflação. Queria que vocês falassem, então, um pouco sobre as iniciativas de contenção de despesa que o Banco tem executado.

E minha segunda pergunta era sobre o *guidance* de receitas de serviço e de resultado de seguros nesse ambiente, em geral, mais desafiador, poderia se esperar até mesmo uma revisão para baixo, como foi o caso para o *guidance* de crédito. Então, eu queria entender um pouco mais as motivações que levaram o Banco a revisar esse *guidance* para cima. Obrigado.



Marcelo Kopel: Com relação às despesas, a razão pela qual a gente mostrou a linha separada é simplesmente para mostrar a magnitude do que teria sido o impacto das despesas sem a variação que a gente teve das operações externas. Evidentemente a disciplina de custos ela existe já juntando com o que a gente faz, nós temos um programa aqui de tá constantemente buscando a melhor eficiência na forma com que a gente faz as coisas, seja através de revisão de processo, seja através de automação, tá. Então, a combinação disso faz com que a gente vá continuar ganhando produtividade. Isso tem sido visto nos últimos anos e a forma com que isso acaba nos ajudando é, nós temos uma rotatividade natural na nossa força de trabalho e a medida que você tem ganhos de eficiência, te permite que você tenha uma reposição menor nessa força de trabalho, tá. Então, essa é uma das coisas.

Eduardo Vassimon: Só para complementar, nesse ponto ainda, Daniel, é Vassimon falando aqui. Nós recentemente anunciamos uma reorganização aqui na forma de gestão do Banco e criamos uma grande área, uma nova diretoria geral de tecnologia e operações justamente na linha de buscar capturar oportunidade e sinergias e racionalização de processos, tá. E o segundo elemento relevante é que a gente tem visto um processo bastante consistente de migração dos nossos clientes para o que nós chamamos de Banco Digital. Essa migração ela é basicamente impulsionada pela própria conveniência do cliente. Nós, por exemplo, estendemos o horário para sete a meia noite, mas tem um subproduto muito positivo que é a redução do custo, quer dizer, o Banco Digital é um Banco muito mais eficiente na parte de despesa.

Então, acho que têm, além dos pontos que o Kopel mencionou, movimentos estruturais que nos levam a termos confiança na nossa capacidade de ter custo sob controle e, na verdade, decrescentes em termos reais.

Marcelo Kopel: Tá. E só para pegar gancho e responder a segunda parte da sua pergunta, que é receita de serviços. O ano passado a gente teve um crescimento importante na parte de receita de serviços e também de seguros. A gente racionalizou toda a nossa estrutura de produtos e seguros focando muito mais na parte de *bank assurance*.

Então, o quê que a gente espera esse ano? Continuar focando nisso, existe o efeito da integral de uma série de serviços, de pacotes que a gente vendeu ano passado que vão tá o ano inteiro na receita, e também existe um pouco de componente de variação cambial que acaba fazendo com que o número cresça também por conta das receitas que a gente tem no exterior. Então a combinação disso é que fez com que a gente tivesse esse ajuste, que foi um ajuste de 50 *basis points* nas taxas de crescimento, tanto no piso como na parte mais alta da expectativa de receita de serviços e seguros.

Daniel Magalhães: Ok. Muito obrigado.



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

Domingos Falavina: Opa. Bom dia, Vassimon e Kopel. Obrigado também pela oportunidade. Duas perguntas rápidas também. A primeira é, foi bastante dito que o resultado da tesouraria foi um pouco não usual, mas eu queria entender um pouquinho mais dos detalhes do resultado, ou seja, qual a origem? Ele foi R\$ 800 milhões maior, foi operando juros, foi operando câmbio, é uma decisão do Itaú agora de ter um pouco mais de risco, ao que exatamente se deve esse aumento da tesouraria?

Eduardo Vassimon: Domingos, é o Vassimon. Na verdade nós não alteramos o nosso apetite de risco para risco de mercado. O que houve, evidentemente, foi uma maior volatilidade dos mercados e nós tivemos, digamos, a felicidade de aproveitar bem essa volatilidade adicional. E, o resultado está fundamentalmente concentrado em dois fatores que foram juros e câmbio, tá.

Domingos Falavina: Tá certo. Mas não é uma condição estrutural do Banco de tá com depósito mais baixo comprando em NTN-B, ou alguma coisa desse tipo?

Eduardo Vassimon: Não. O Banco, evidentemente, procura aproveitar dentro da leitura de mercado oportunidades em relação a juro nominal e juro real, mas as posições são dinâmicas, tá.

Domingos Falavina: Tá. A segunda pergunta minha, na verdade, teve um pouco de capital e *payout*, né. A gente nota que o *risk weighted asset* cresceu 6% ano contra ano no trimestre. A gente nota um *guidance* aí de crédito de 7% para esse ano e o de *risking* continuando né, crescendo nos lugares onde a ponderação de risco é menor, principalmente imobiliário, consignado e etc. E a gente olha ainda com a implementação mais uma fase do Basileia, o capital do Banco ainda em 15,3, e o *payout* ainda permanecendo. Então, a minha pergunta é seguinte, o quê que precisa mudar, o quê que falta para o Itaú se sentir mais confortável em começar a aumentar o *payout*, dado que, para esse tipo de crescimento de ativo ponderado ao risco, o ROE de 20% você poderia pagar próximo de 50 ou mais?

Marcelo Kopel: Acho que esse ponto, a gente tem essa acumulação orgânica de capital, isso inclusive foi comentado no quarto trimestre. E a gente continua com a mesma visão, estamos olhando Basileia III, temos consciência de que nesse ritmo de crescimento vai se gerar um excesso de capital, e se a gente não tiver algo que faça com que a gente consiga rentabilizar isso no mesmo nível que a gente vem rentabilizando o capital que a gente tem, isso vai ser feito, a gente vai intensificar o programa de recompra. Então, essa é a tendência e não o aumento de *payout*.

Domingos Falavina: Tá, seria a recompra, perfeito. Obrigado.

Eduardo Vassimon: Nada.



Operadora: A próxima pergunta vem de Erik Silvestre, Santander.

Erik Silvestre: Oi, bom dia. Eu gostaria de fazer duas perguntas. A primeira é em relação à inadimplência, especificamente sobre indicador 15 a 90. A gente viu um crescimento na curva do PJ de 0,3 pontos, vocês comentaram alguma coisa sobre a sazonalidade, mas eu queria saber especificamente se a faixa de atraso desse índice foi impactado pelas operações da “lava Jato”, especificamente se vocês tem algo a falar sobre Sete Brasil. Depois eu faço a minha segunda pergunta.

Marcelo Kopel: Erik, na verdade, a gente não falou de sazonalidade no PJ, tá? A gente está falando que esse atraso no curto tem a ver com grandes nomes e daí a nossa proatividade também em estar fazendo reforço de provisão, tanto na provisão específica quanto na genérica. A gente não comenta casos específicos, então, não vou conseguir te ajudar na sua segunda parte da sua pergunta.

Erik Silvestre: Ok. A segunda pergunta está relacionada à linha de créditos repactuados que nas demonstrações nós observamos lá na série histórica, que teve um aumento de 11% nesses créditos repactuados, né. Eu queria saber se vocês podem dar um pouquinho mais de cor para gente, se esse item, especificamente, ele possui ali renegociações de operações abaixo de 60 dias de atraso ou se vocês estão atuando com alguma espécie de projeto específico de preventivo ou não, ou se são acordos mesmo acima de 60 dias de atraso?

Marcelo Kopel: Erik, acho que aqui tem um pouco de tudo. O Banco sempre tem proatividade em tá lidando com indicadores de pré-delinquência. Então, quando a gente vê que um cliente está com uma propensão maior a entrar em atraso, a gente tende a se aproximar do cliente e ver como é que a gente consegue lidar com isso. Nesse sentido, a gente tem uma prática de tá sempre tentando reforçar garantias e ter pagamentos intermediários mesmo que você tenha que reestruturar o crédito. Então, e isso também está ligado com o nosso reforço de provisões, à medida que a gente sente um ambiente mais difícil a gente acelera o ritmo de provisionamento, conforme já foi comentado.

Então, eu diria para você assim: está alinhado com as práticas que a gente tem e a gente tem instrumentos para estar lidando com o que a gente chama de indicadores de pré-delinquência, ou seja, que nos indicam uma maior propensão dos clientes atrasar. Então, nesse contexto, a gente vem atuando mais intensamente nisso.

Erik Silvestre: Ok. Mas, só para entender um pouco melhor, assim, é esperado que o Itaú faça, continue fazendo, aumentando esses créditos repactuados ou você entende que isso vai ficar estável aí, mas observando a expectativa que o mercado tem, todos tem, de uma piora no segundo semestre do ano?

Marcelo Kopel: Em linha com a economia, essa linha vai andar muito em linha com a economia, tá certo, e se parte da nossa expectativa se materializar e tiver créditos



que precisem ser renegociados ou repactuados isso vai acabar fazendo com que essa linha acelere o crescimento.

Erik Silvestre: Ok. Muito obrigado.

Operadora: A próxima pergunta vem de Flávio Yoshida, Votorantim Corretora.

Flávio Yoshida: Oi, bom dia a todos. Minha pergunta é com relação à inadimplência do consignado. Vocês divulgaram inadimplência *over 90* a partir de uma base de 100 e houve um aumento de 39 em dezembro do ano passado para 44 agora no primeiro tri. Então, eu gostaria de saber se nível preocupa dado que a carteira de consignado já é mais representativa no total né, já é a segunda mais representativa no mix de pessoa física, né, um ano atrás ela era menos representativa. Então, eu gostaria de saber se o nível do ano passado que ela trabalhou que foi inferior a esse 44 né, que ela trabalhou o ano passado inteiro realmente é *low* ou se vocês esperam que essa inadimplência volte a cair nos próximos trimestres?

Marcelo Kopel: Acho que aqui duas coisas, Flávio. Primeiro você tem efeito de base, quando você olha o crescimento da carteira do ano passado, o simples fato de você crescer a taxas menores vai fazer com que o indicador acabe se elevando, então, você tem um efeito matemático. Existem algumas coisas que a gente está observando que são pontuais em termo de algumas partes da carteira que tiveram uma piora específica nesse trimestre, mas não é nada que, são coisas isoladas, são pontos isolados e que são coisas que a gente espera que vão retornar.

Agora, na desaceleração de crescimento e tendo em vista que a gente vai crescer organicamente esse ano, nós tivemos uma compra de carteira nesse trimestre de algo R\$ 1,7, R\$ 1,8 bilhão e aquilo que a gente tem para fazer de compra de carteira no restante do ano é muito imaterial. Portanto, a desaceleração vai vir por conta disso daqui, tá. Portanto, o índice vai acabar subindo. Fora isso, nós não temos nada que chame, que a gente tenha para chamar a atenção nesse momento.

Flávio Yoshida: Tá ótimo. Obrigado.

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

Eduardo Vassimon: Eu queria só agradecer a participação de todos aí no nosso *call* e reafirmar aqui a nossa convicção de que a gente será capaz de continuar entregando resultados aí acima de 20% de retorno sobre o patrimônio, embora, particularmente nesse ano, conforme foi dito, com uma mudança relevante entre as linhas do negócio. Então, mais uma vez muito obrigado e até a próxima.

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