



## Itaú Unibanco

### Teleconferência - Resultados do Primeiro trimestre de 2017

4 de maio de 2017

**Operadora:** Bom-dia senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência do Itaú Unibanco Holding onde será discutido o resultado do primeiro trimestre de 2017.

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

Cabe lembrar que a teleconferência está sendo gravada e transmitida simultaneamente pelo site de relações com investidores [www.itaubr.com.br/relacoes-com-investidores](http://www.itaubr.com.br/relacoes-com-investidores), sendo que a transmissão de áudio é compatível com o Internet Explorer 9 ou superior, e com o Chrome, Firefox e dispositivos móveis (iOS 8 ou superior, e Android 3.0 ou superior). Os slides desta apresentação estão disponíveis no site. O *replay* desta teleconferência estará disponível até 10 de maio por meio do telefone +55 11 3193-1012 ou 2820-4012, código de acesso: **1578138#**

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. Essas expectativas são altamente dependentes das condições do mercado, do desempenho econômico geral do País, do setor e dos mercados internacionais. Portanto, estão sujeitas a mudanças.

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

Inicialmente o **Sr. Candido Bracher** apresentará o resultado do primeiro trimestre de 2017. Depois os executivos responderão às questões formuladas por telefone ou e-mail.

Agora eu passo a palavra ao **Sr. Candido Bracher**.

**Candido Bracher:** Bom-dia a todos, é um prazer estar aqui para falar com vocês pela primeira vez sobre os resultados, nossos resultados do primeiro trimestre de 2017.

Antes de falar dos resultados propriamente ditos, eu gostaria de chamar a atenção de vocês para a **página 3**, falar de uma importante evolução na nossa governança, que foi a nova versão do nosso apetite de risco.

O apetite de risco é uma ferramenta que nós utilizamos desde 2009, através da qual o Conselho passa aos executivos as suas orientações com relação aos riscos que devem ser entendidos pelo banco. Ele se baseia em declaração do Conselho de Administração, que vocês vêm aí do lado esquerdo da página, é a declaração de como nós atuamos, enfim, predominantemente na América Latina, rigoroso padrão ético e cumprimento regulatório,



buscando resultados elevados e crescentes, com baixa volatilidade, baseando-nos num relacionamento duradouro com os clientes, o apressamento correto dos riscos, captação pulverizada de recursos e adequada utilização de capital.

A partir dessas disposições, nós temos os princípios de gestão de risco que são: buscar a sustentabilidade dos resultados e a satisfação de clientes; desenvolver internamente uma cultura de riscos onde todos entendam que são responsáveis por gestão de risco; o apressamento correto do risco; diversificação de resultados, para não estar muito dependente do resultado de uma área exclusivamente; buscar sempre a excelência operacional; e, enfim, uma postura ética e de respeito à regulação.

Em função da declaração desses princípios, nós chegamos às cinco dimensões de risco que nós controlamos: riscos de capitalização, riscos de liquidez, riscos da composição de resultados, risco operacional e risco de reputação.

Esses... para medir essas cinco vertentes de risco, nós temos 43 métricas. Cada métrica tem os seus limites, tem os seus índices de alerta e são acompanhados regularmente pela Administração e pelo Conselho de Administração, enfim, é o nosso guia de apetite de risco. Esse guia foi revisto agora num trabalho de mais de um ano, de onde emergiram essas 43 métricas. Enfim, eu acho que foi uma importante evolução na nossa governança.

Passando agora na **página 4** para os nossos resultados propriamente ditos. O nosso lucro líquido recorrente atingiu R\$ 6,2 bilhões no trimestre. Um crescimento de 6,2% comparado com o trimestre anterior e de quase 20% na comparação com o mesmo trimestre do ano passado.

Nesse valor, R\$ 6 bilhões são referentes às nossas operações no Brasil, que apresentaram crescimentos de 7,3% em relação ao trimestre anterior e 19,6% com o mesmo trimestre do ano passado. A nossa rentabilidade anualizada no primeiro trimestre de 2017 foi de 22% para o resultado consolidado, 23,5% das operações no Brasil. E, especificamente em relação à crédito, nós observamos que o NPL 90 dias, tanto para o balanço consolidado como para as operações no Brasil, ficaram estáveis no trimestre, e ambos esses indicadores apresentam uma redução quando comparados com o ano passado.

Passando para a **página 5**, nós vemos a evolução do nosso retorno sobre patrimônio líquido e retorno sobre ativos. A gente vê que há uma relativa estabilidade nisso, com uma evolução positiva neste trimestre. O ROE consolidado passando de 20,7% para 22% no primeiro trimestre de 2017 ou, se nós olharmos só no Brasil, de 21,7% para 23,5%, números bastante robustos.

Aqui na **página 6** nós mostramos o resultado em maiores detalhes. Então, se nós olharmos os números que estão marcados aí, nós podemos ver que nós tivemos uma redução de 5,8% no produto bancário que é explicada principalmente pela redução de 8% da margem financeira com clientes. Eu vou falar com mais detalhes sobre esta redução na margem financeira com clientes mais à frente. Nós tivemos uma avaliação favorável no resultado de créditos em liquidação duvidosa e *impairment*, com uma redução de 18%, 17,9% no trimestre.

Na parte de custos, nós tivemos uma queda significativa nas despesas não decorrentes de juros que é explicada principalmente pela sazonalidade típica do período, mas, se eu olho na comparação com o primeiro trimestre de 2016, eu vejo aqui que nós tivemos um crescimento de custos de 0,8%, bem abaixo da inflação. Se eu incluir aqui os efeitos do câmbio, eu ficaria em torno de 4%. Ainda assim bastante abaixo da inflação.



Comparando com o primeiro trimestre do ano passado aos demais itens, eu teria uma redução de 2,7% na margem financeira com clientes, um bom crescimento de 7% em receitas de prestações de serviços e uma redução de 28,5% no resultado de PDD e *impairment*. Com isso tudo, o lucro líquido recorrente cresce 19,6%.

Na **página 7** nós separamos o nosso resultado entre o resultado do Brasil e da América Latina. Aqui mostramos que o resultado da América Latina representa 3% a 4% do total do lucro consolidado nos últimos trimestres, nós continuamos com grande parte do nosso resultado baseado no Brasil.

Na **página 8** nós trazemos a projeção do nosso modelo de negócios. Aqui nós separamos o nosso resultado entre os resultados que dependem de risco de crédito, estão na coluna crédito, aqueles que dependem de risco de mercado que estão na coluna *trading*, aqueles que são sem risco, eu diria, enfim, que são os resultados de *fees* e seguridade e serviços, e a remuneração do nosso excesso de capital.

Aqui a gente vê que a gente continua com uma parte preponderante do nosso resultado vindo de seguridade e serviços. São 53% do nosso resultado vem de seguridade e serviços. E no resultado de crédito, nós já falamos aqui, nós temos o objetivo de conseguir o ROE no resultado de crédito que seja pelo menos igual ao nosso custo de capital. Nós estávamos no ano passado muito abaixo dessa meta, enfim, 8,2%, é um resultado principalmente da inadimplência. A melhora na inadimplência esse ano já nos traz para 13,2. Ainda não estamos no custo de capital, mas estamos nos aproximando desse objetivo e acho que as perspectivas são boas nesse sentido.

Vale mencionar aqui que neste trimestre em seguridades e serviços nós observamos uma redução em relação ao quarto trimestre na margem financeira gerencial, e essa é decorrente principalmente da menor atividade na parte de aquisição, que tem um efeito sazonal, é sazonalmente mais forte no quarto trimestre, e também a menor taxa SELIC, que impacta principalmente a nossa margem com passivos, a nossa margem com produtos de captação.

Na **página 9** nós vemos a evolução da nossa carteira. Aqui nós ainda não começamos a observar um crescimento na carteira total, mas acho que vale observar que a gente identificou recentemente uma aceleração na origemação em contratação das operações de varejo, tanto em pessoa física quanto em SMEs. É uma aceleração na contratação, ainda não é..., não significa um aumento na carteira, mas já é um sinal positivo.

Na **página 10** nós observamos, então, a nossa margem financeira com clientes. Na linha de cima a gente vê o CDI e depois como evolui a nossa margem financeira. A gente vê que a margem financeira caiu de 10,8% para 10,3%, especialmente em função dessa redução do CDI, que trouxe impactos sobre a nossa margem de passivos, além também de um impacto negativo na remuneração do capital próprio. Nós também fomos impactados neste trimestre por um efeito sazonal que decorre do menor número de dias corridos, que tiveram um impacto de R\$ 311 milhões na margem financeira.

Agora quando eu analiso a margem financeira ajustada à risco, quer dizer, depois de PDD, eu vejo que a margem financeira ajustada à risco melhorou de 6,6% para 6,7%, decorrente da melhora da despesa de PDD neste semestre. E acredito que essa tendência deve continuar ao longo do ano, de melhora na margem financeira ajustada à risco.



Margem financeira com o mercado, na **página 11**, a gente vê que tivemos de novo um bom trimestre, a média móvel de 12 meses vem se mantendo consistente ao longo dos últimos trimestres.

Passando agora para os indicadores de crédito na **página 12**, a gente vê o NPL estável no consolidado e no Brasil, com uma elevação de 10 bps na América Latina.

Analisando a abertura dos indicadores do Brasil, a gente observa novamente uma redução dos NPLs de pessoa física e SMEs, sendo que a tendência aqui para pessoa física é de uma ligeira redução até o final do ano. E SMEs a gente acredita que vai terminar o ano estável em relação ao nível observado hoje... no quarto trimestre de 2016, com eventuais oscilações ao longo do ano.

O indicador de grandes empresas, esse nós imaginamos que vai continuar volátil por conta dos casos que podem entrar no atraso longo. Aqui, quando nós fizemos a provisão nós vamos falar, nós achamos que é mais importante olhar a provisão do que o NPL, na medida em que nós fazemos muitas provisões potenciais aqui já antecipando casos que podem entrar no NPL 90.

Na **página 13** nós vemos o de 15 - 90 com uma elevação considerável de 7 bps, de 2,5% para 3,2%, com aumento do Brasil e na América Latina. Aqui nós precisamos separar em dois grupos, de um lado, o grupo de pessoa física e pequenas e médias empresas, onde esse comportamento é sazonal. Como vocês podem olhar no gráfico de baixo, todos os anos neste primeiro trimestre há uma elevação no 15 - 90 para esses dois grupos, que depois retornam. Neste primeiro trimestre há inúmeros gastos para pessoas físicas, pessoas, pagamentos de impostos, enfim, despesas que se acumulam no primeiro trimestre do ano, pagamento dos cartões das compras de fim de ano, despesas que se acumulam no primeiro trimestre do ano.

Grandes empresas é uma situação diferente. Aqui grandes empresas de fato é muito mais volátil, apresentou uma elevação de 1,3%, decorrente principalmente de casos no setor de infraestrutura, casos esses que já estavam mapeados e já tinham um alto nível de provisionamento desde o ano passado. Desta maneira, caso esses casos migrem para o NPL 90, a gente deverá observar uma migração da provisão potencial para PDD, com uma consequente redução do índice de cobertura.

Na **página 14**, o NPL *creation*, aqui a gente vê uma redução grande de R\$ 5,3 bilhões para R\$ 4,9 bilhões. É o menor número desta série histórica e é principalmente resultado da melhora consistente que nós vemos no NPL *creation* do varejo no Brasil.

**Página 15**, a gente vê o nosso volume de provisões. Nós fizemos provisões brutas de R\$ 5,4 bilhões neste trimestre. É importante a gente observar que esse volume de provisões não altera o nosso *guidance* para o ano. Continua, enfim, inalterado no número que nós fornecemos inicialmente. Nós imaginamos que a provisão vá ser desigual ao longo do ano, nós imaginamos ter esse nível de provisões neste trimestre e ainda no próximo, possivelmente, com uma redução significativa no segundo semestre do ano.

Com relação ao custo de crédito, que aparece na parte de baixo do slide, esse deve apresentar uma tendência de redução ao longo do ano.

**Página 16**, onde nós mostramos nosso estoque de provisão nas diversas categorias. A gente vê que o estoque teve um leve aumento, de R\$ 37,4 bilhões para R\$ 37,6 bilhões, sendo que nós contamos agora com R\$ 1,9 bilhão de provisão para garantias prestadas, que nós



alocamos no componente de provisão para perdas potenciais. E naturalmente a provisão para perdas potenciais tem como maior componente as provisões no banco de atacado. Conforme demonstrado no quadro, são, enfim... é o setor onde há mais volatilidade na PDD e menor previsibilidade.

Aqui a gente vê, então, na **página 17**, o índice de cobertura para essas provisões. O próprio NPL do atacado é de 553%, para o varejo é de 165%, dando um índice de cobertura de 231%, também é o mais alto da nossa série.

Aqui é de se imaginar que esse índice sofra reduções ao longo do ano, quer dizer, se nós acertamos nas nossas previsões em relação aos casos, especialmente em relação aos casos grandes, que podem entrar em atraso ao longo do ano, na medida em que esses casos efetivamente entrem em atraso e requeiram provisões maiores, essas provisões deverão ser movidas da provisão potencial para provisão de atraso, reduzindo o índice de cobertura.

Se nós olhamos a cobertura expandida, que é aquela onde nós dividimos o nosso volume total de provisões não só pelos atrasos acima de 90 dias, mas também pela carteira de renegociação integral, nós temos um índice que está mantido estável em 104%.

Na **página 18** nós vemos as nossas receitas de serviços e resultados de seguros. A gente nota uma redução em relação ao quarto trimestre do ano passado, que é normal, natural, em função da sazonalidade típica em produtos como cartões, por exemplo, mas nós vemos um bom crescimento comparado com o primeiro trimestre do ano passado, um crescimento de 6,3%.

Na **página 19** as despesas não decorrentes de juros. Um crescimento, que eu mencionei, de 0,8% comparado com o primeiro trimestre do ano passado. Isso está ajudado pelo câmbio. Esse número, se nós descontarmos o efeito do câmbio, esse aumento seria de cerca de 4%, ainda abaixo da inflação.

Neste trimestre o nosso número de colaboradores aumentou, fruto de um maior número de reposição de vagas abertas, simplesmente. E em termos de fechamento de agências, nós tivemos um fechamento líquido de 100 agências no Brasil. Parte foi do nosso processo de revisão permanente da nossa rede de atendimentos. Nós aceleramos esses fechamentos de agências, não é de se esperar este ritmo ao longo do ano, nossa projeção de fechamento de agências para o ano é de aproximadamente 180 agências. Paralelamente a isso, nós abrimos nove agências digitais no trimestre, de um total planejado de pouco mais de 20 agências digitais para o ano.

Na **página 20** nós vemos que nós continuamos com índices robustos de capital. O nosso índice de Basileia neste trimestre se reduziu, principalmente em função das deduções do cronograma da Basileia, que teve um impacto de 0,7%, e também por conta do pagamento adicional de juros sobre capital próprio, também impactaram outros 0,7%. Se nós aplicarmos as regras integrais de Basileia III, incluindo os impactos da compra da operação de varejo do Citibank e o novo *payout* de 40%, nós chegamos a um *common equity tier I* de 13,8%.

Na **página 21**, falando então sobre as nossas projeções, nós, enfim, reiteramos os intervalos do *guidance* para o ano. Carteira de crédito total de -2 a 2%, aqui a gente reitera o *guidance* e imagina que a gente vai ficar na média desse índice. Margem financeira com clientes *ex-impairment* de -5 a -1,5% ano, no Brasil sempre os números que eu estou falando. Aqui a gente reafirma o *guidance*, mas achamos que vamos ficar mais próximos do ponto inferior do *guidance*. O resultado de PDD entre R\$ 14,5 bilhões e R\$ 17 bilhões para o banco como um



todo, R\$ 12,5 bilhões aqui no Brasil especificamente, nós reafirmamos o *guidance* e acreditamos que vamos estar no ponto médio desse *guidance* com as informações que temos até agora. E nas receitas de prestação de serviços e resultado de seguros, de 0,5% a 4,5% de crescimento para o banco como um todo. Aqui nós achamos, reafirmamos o *guidance* e achamos possível que estejamos, no fim do ano, mais próximos do nível superior deste *guidance*. Finalmente, em custos, nas despesas não decorrentes de juros, nós reafirmamos o *guidance* de 1,5% a 4,5% e acreditamos que vamos terminar o ano no ponto médio desse *guidance*.

Na **página 22** nós apresentamos uma mudança nos nossos procedimentos, que já foi..., na reclassificação, que já foi anunciada na semana passada. A reclassificação na linha de descontos concedidos. Essa linha passa agora do bloco de margem financeira para o bloco denominado “custo de crédito”, e essa mudança está em linha com a forma como que nós gerimos os descontos concedidos. Desconto concedido é basicamente uma forma de inadimplência e não uma redução da margem financeira.

Finalmente, na **página 23** nós mostramos os dados do desempenho no mercado de capitais e na evolução do preço da nossa ação, e um destaques para o *dividend yield*, enfim, observado em 2016 e em 2017.

Então, é isso. Agora, então, nós abrimos para suas perguntas.

### **Sessão de Perguntas e Respostas**

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

Nossa primeira pergunta vem de Eduardo Rossman, Banco BTG Pactual.

**Eduardo Rossman:** Oi, bom-dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira é sobre demanda de crédito e indicadores internos de vocês em março e abril, né, porque a gente tem tido *feedback* de alguns varejistas, *shoppings* e também acho que a própria Cielo falou ontem no *call* de resultados deles que março foi melhor do que janeiro e fevereiro e de que abril foi muito melhor. Acho que aparentemente o FGTS, acho que teve um efeito bastante positivo. Então, eu queria saber se vocês também sentiram isto, se vocês estão vendo alguma melhora nos indicadores de vocês, se vocês podem dividir isto com a gente. Essa seria a primeira pergunta.

A segunda pergunta é sobre o novo rotativo do cartão. Eu acho que o novo produto começou em abril, então agora a gente tem um pouco mais de um mês, então eu queria saber se vocês já conseguiram perceber alguma mudança importante no comportamento das pessoas, como é que tem sido esse começo de experiência, os clientes estão escolhendo parcelar de forma mais longa, mais curta, como é que tem sido? Então, essas seriam as duas perguntas. Obrigado.

**Candido Bracher:** Bom, bom-dia Eduardo, obrigado pelas perguntas. Com relação à demanda de crédito, os nossos indicadores internos confirmam essa sua afirmação. De fato,



nós temos notado no varejo, não no atacado, nós temos notado no varejo uma recuperação da demanda por crédito, tanto por parte de indivíduos quanto da parte de pequenas e médias empresas.

Como eu mencionei, enfim, o nível de contratação de novas operações está crescendo. Não quer dizer necessariamente que a carteira cresça, uma vez que o nível de contratação pode ainda ser inferior ao nível de liquidação de operações, mas o nível de contratação está recebendo um crescimento bom, significativo.

Quanto ao novo rotativo do cartão, ainda é muito cedo para a gente dizer qualquer coisa. As primeiras faturas estão chegando agora, ainda não temos como avaliar a eventual mudança de comportamento dos clientes. Acho que isso nós teremos mais para o segundo trimestre ou segundo semestre.

**Eduardo Rossman:** Está ótimo, obrigado.

**Candido Bracher:** De nada.

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

**Jorg Friedman:** Muito obrigado pela oportunidade, bom-dia a todos. Também tenho duas perguntas. A primeira é sobre o *guidance* de provisão. Vocês reafirmaram a intenção de fechar o ano no ponto médio desse *guidance*. Só queria debater dois pontos para entender como que a gente chega neste meio do *guidance*. Se a gente fosse anualizar a somatória de gastos de provisão neste trimestre mais os *impairments*, a gente estaria falando de R\$ 5 bilhões vezes 4, algo em torno de 20. Claro que eu entendo que vocês vão destacar alguma coisa da provisão adicional para provisão corrente. Olhando o indicador de *early delinquency* da parte de atacado, você está falando de algo como um pouco mais de R\$ 2 bilhões de reais que poderiam ser consumidos da adicional. Então, como que a gente chega nesse *guidance* de provisão? Quer dizer, quanto que vocês imaginam poderia ser consumido da provisão adicional ao longo do ano? E se vocês têm também alguma ideia sobre *impairment* versus ano passado. E depois eu faço minha segunda pergunta. Obrigado.

**Candido Bracher:** Desculpa Jorg, sua segunda pergunta?

**Jorg Friedman:** A minha segunda pergunta é sobre, na verdade, expansão em mercados internacionais. A gente viu nas últimas semanas algumas notícias sobre a Argentina, em que o Itaú estaria concorrendo pela potencial compra do banco Patagônia. Só entender se dentre os mercados que vocês imaginam potenciais expansões, de fato vocês ambicionam crescer na Argentina, ou se tem alguma outra prioridade nesse sentido. Obrigado.



**Candido Bracher:** Ok. Com relação à sua primeira pergunta, obrigado por ela, foi muito boa pois nos dá a oportunidade de explicar um pouco. O fato de a gente reafirmar o *guidance* de provisão se baseia especialmente nas nossas expectativas em relação às provisões do atacado, que são as provisões mais voláteis. E aqui o que nós temos visto, nós não temos visto o surgimento de novos casos relevantes. Quer dizer, os casos de problemas, os casos que estão entrando em inadimplência, são casos que nós já tínhamos mapeados e que em boa parte estão provisionados na provisão complementar. Então, em as nossas expectativas se materializando e esses casos efetivamente virem a compor a carteira de atrasos, vai haver uma utilização dos recursos da provisão complementar, para isso que ela é feita.

Quanto que nós utilizaremos dessa carteira? Eu imaginaria que ela pode chegar no fim do ano em torno de 200% de índice de cobertura. Para o Itaú como um todo, né, enfim, naturalmente a de atacado continua muito acima desse número, saindo agora de 559%.

**Jorg Friedman:** Perfeito. E só uma pergunta, sobre *impairments*, vocês têm alguma expectativa do quê que pode ser ao longo do ano em comparação ao ano anterior?

**Candido Bracher:** Olha, o *impairment* a gente olha dentro do *guidance*, quer dizer, a diferença entre o *impairment* e a provisão normal é que o *impairment* a gente espera... o *impairment* são créditos, exatamente como os créditos sobre os quais a gente faz as provisões normais, mas o *impairment* você espera ter uma situação mais definitiva, uma vez que o *impairment* não é para ser revertido como as provisões que você pode fazer e reverter. Mas os *impairments* estão cobertos igualmente, as chances de *impairment*, estão cobertas igualmente pela provisão complementar, então estão incluídos neste número que eu dei a você.

Com relação à expansão em mercados internacionais, a internacionalização é um dos, um dos nossos objetivos estratégicos, mas, por internacionalização, no momento atual nós estamos entendendo não mais uma expansão necessariamente dos nossos negócios para outros países além daqueles em que nós estamos presentes, mas, sim, buscar um aprimoramento da qualidade de gestão que nós temos nesses outros países, enfim, aproximar mais a gestão que nós temos nesses países do que nós temos no Brasil para efetivamente sermos capazes de adicionar valor, de fazer uma diferença em relação ao setor bancário nesse países.

**Jorg Friedman:** Perfeito, mas só para eu entender, isso quer dizer que vocês não pretendem fazer mais investimentos, seja nos países em que vocês estão presentes seja em novos países, ou significa que vocês pretendem reforçar os investimentos nos países que vocês já estão presentes?

**Candido Bracher:** Significa que nós não estamos olhando para investimentos em novos países e nos países em que nós estamos presentes nós olharemos as oportunidades muito seletivamente.





**Jorg Friedman:** Perfeito, obrigado.

**Operadora:** A próxima pergunta vem de Gustavo Schroden, Bank of America.

**Gustavo Schroden:** Bom-dia pessoal, obrigado pela oportunidade. Eu também vou fazer duas perguntas. A primeira é relacionada à margem. Eu acho que vocês destacaram bem, principalmente se a gente olhar a margem sensível à *spread*, que caiu 6% no trimestre, enquanto um saldo médio dessa carteira específica caiu 1%. E vocês já colocaram aí, já destacar os principais itens, tem um pouco de mix, tem a questão do CDI que reduziu..., que impactou um pouco a remuneração do passivo. Mas eu queria ouvir de vocês, principalmente pelo comentário de que a gente deve esperar o *guidance* de margem no *low end*, né. Vocês já têm sentido algum tipo de pressão, vamos dizer, na ponta ativa? Enfim, as taxas de juros já têm caído em função de pressão de SELIC mais baixa? Eu queria que vocês comentassem um pouco o comportamento do *spread* e por quê que a gente deve esperar a margem no *low end*, ou se é simplesmente pela questão da atividade de crédito que ainda não está tão forte?

E a minha segunda pergunta é relacionada à atividade de crédito, né. O quê que falta, vamos dizer, para o Itaú ter um apetite um pouco maior? Enfim, apesar dos casos específicos que vocês têm apresentado, que vocês têm mostrado já e destacado de inadimplência, me parece que são casos pontuais, acho que se a gente pegar o *overall* de *asset quality* do banco, ele já está comportado, que já deveria, na minha visão, proporcionar um apetite de risco um pouco maior. Então, eu queria ouvir o quê que falta para realmente a gente ver uma atividade de crédito maior do Itaú? Obrigado.

**Candido Bracher:** Obrigado Gustavo. Com relação à sua primeira pergunta, a nossa margem financeira com clientes, aqui é importante dizer, o impacto da queda da SELIC, no momento ao menos, ele se faz sentir principalmente nos produtos passivos, nos produtos de captação. Não há ainda um reflexo muito grande dessa queda nos *spreads*, a gente está vendo os *spreads*, sim, uma tendência de estabilidade, talvez uma pequena redução, mas não estamos vendo isso com uma tendência de grande redução.

Nós estamos colocando a nossa expectativa agora na parte de baixo do intervalo que nós anunciamos no nosso *guidance* porque houve duas alterações importantes em relação ao momento quando nós fizemos o *guidance*. Um, é que a expectativa de queda da SELIC aumentou bastante em relação à expectativa que nós tínhamos no *guidance*, eu diria que aumentou mais de 1% em relação àquele momento. E outro foi a mudança na prática de cartão de crédito rotativo e parcelado. Quer dizer, essas duas mudanças, eu diria que tiraram a nossa expectativa em relação à margem do centro para a parte de baixo.

Com relação à atividade de crédito, ao nosso apetite de risco na parte de crédito, a minha impressão é que não é função de um maior rigor nosso na concessão ou fato dos nossos ativos não estarem crescendo tanto. De fato, a demanda só agora começa a mostrar sinais de recuperação e começa a mostrar sinais no varejo, e no atacado ainda não.

Para ser um pouco mais específico, quer dizer, no atacado, como nós mencionamos, nós estamos com uma prática grande de gestão de portfólio de crédito. Essa gestão de portfólio de crédito nos leva a procurar enquadrar todo o nosso portfólio de uma nova maneira, e isso



eu entendo, assim, não é de forma a estimular um grande crescimento dos ativos do atacado ao longo deste ano porque o portfólio vai se ajustando aos poucos à distribuição que nós consideramos ideal.

No varejo especificamente, nós continuamos acompanhando os indicadores da economia, os indicadores de inadimplência, e podemos fazer pequenas revisões nos nossos modelos à medida que esses indicadores vão melhorando.

**Gustavo Schroden:** Está ótimo, só *follow-up* então na segunda questão, Candido. Se eu entendi, a questão aqui então está muito mais relacionada à demanda. Se existisse uma demanda maior, vamos dizer, a atividade de crédito já estaria, vamos dizer, maior, né? Então, assim, o banco está, principalmente na questão do varejo, né, ficou bem clara a sua explicação em relação ao atacado. O banco ele já está disposto, ele já se sente em níveis de *asset quality* adequados para uma expansão maior, basta vir agora uma demanda mais forte, é isto?

**Candido Bracher:** Exatamente.

**Gustavo Schroden:** Tá bom, muito obrigado.

**Candido Bracher:** Obrigado.

**Operadora:** Próxima pergunta, Marcelo Cintra, Goldman Sachs.

**Marcelo Cintra:** Oi, bom-dia a todos. Obrigado pela pergunta. Eu tenho duas dúvidas. A primeira ela é meio que um *follow-up* da pergunta anterior relacionado à margem. Na hora que a gente olha a evolução da margem teve uma queda de 50 bps neste trimestre, só que foi comentado que boa parte ainda foi relacionada aos depósitos..., ao passivo e não tanto à revisão de *spread*. Então, a minha dúvida é, uma vez que a SELIC ela deve continuar nesta tendência de queda e você ainda pode ter o impacto de *spreads* menores ao longo dos próximos trimestres, é justo afirmar que possa ter uma aceleração nessa queda da NIM ou continuar caindo nessa mesma linha nos próximos trimestres, e se isso seria uma nova base para 2018, já numa base muito menor?

E a minha segunda pergunta, ela é relacionada à Rede. Na hora que a gente olha o *market share* considerando os maiores *players*, a Rede ela perdeu 70-80 bps de *market share* neste trimestre, o número de POS continua caindo. Eu só queria entender basicamente como que o banco e a Rede estão vendo a estratégia de mercado para os próximos trimestres e uma atualização quanto ao fim da exclusividade em Elo e da *full* aquisição em Elo. Quando que a Rede espera estar pronta e preparada para fazer... aceitar Elo em *full* aquisição? Obrigado.



**Candido Bracher:** Oi Marcelo. Com relação à margem financeira, aqui nós não vemos necessariamente uma aceleração desse ritmo de redução da margem financeira em função da redução da SELIC, quer dizer, nós tivemos outros efeitos neste primeiro trimestre, como a questão dos dias úteis, por exemplo, que tiveram um impacto muito relevante que não estarão presentes nos próximos trimestres.

Além disso, enfim, à medida que a taxa de juros caia, é natural a gente esperar uma recuperação da demanda por crédito, recuperação de carteira. Então, outros componentes da margem financeira deverão reagir, e a gente espera que naturalmente a margem financeira seja mais baixa, mas que apresente uma certa estabilidade.

Com relação à Rede, acho que a sua avaliação é justa no sentido de que a situação competitiva do setor de adquirência se intensificou muito. Novos entrantes, adquirência *full* agora. Nós temos uma estratégia clara para a Rede aqui, enfim, aproximando a Rede ainda mais do banco, aproveitando as sinergias e alavancagem que a gente tem e, enfim, acreditamos que vamos competir bem nesse novo mercado, nessa competição mais aberta.

**Marcelo Cintra:** Está ótimo, obrigado. Só em relação ao momento para aceitar Elo em *full* adquirência, já tem algum cronograma específico para a Rede estar preparada para esse novo momento ou é algo que deve acontecer gradualmente aí nos próximos trimestres ou até 2018?

**Candido Bracher:** Não, esperamos estar preparados no segundo semestre para já fazer isso.

**Marcelo Cintra:** Perfeito, obrigado.

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

**Rafael Frade:** Caros, bom-dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira é com relação à margem financeira com o mercado. Eu queria entender se vocês pudessem nos ajudar um pouco a imaginar essa linha olhando para frente, principalmente quando a gente olha lá no slide 6, vocês dão abertura do *trading* e que é curioso ver que o *trading* foi exatamente ao contrário da performance dessa linha especificamente, quer dizer, essa linha cresceu ano contra ano enquanto o *trading* especificamente caiu. Então, entender um pouco o quê que são os outros componentes e qual que é a expectativa de ir evoluindo ao longo do ano.

A segunda pergunta é com relação a *fees*. Teve um desempenho bastante forte, principalmente se a gente considerar que cartão de crédito teve aí um desempenho mais fraco, então as outras linhas mais do que compensando. Se vocês pudessem compartilhar um pouco por quê que vocês estão vendo mais no topo do *guidance* essa linha ao longo do ano. E também chamou bastante atenção essa linha estar performando bem no momento em que a carteira de crédito provavelmente ainda vai estar relativamente fraca, onde se esperava que talvez essas duas coisas andassem um pouco juntas. Então, se pudesse também comentar como que essas duas coisas evoluem de forma diferente.



**Candido Bracher:** Bom Rafael, obrigado pelas perguntas. Bom, a margem financeira com o mercado, de fato, dos nossos itens aqui, é dos de mais difícil previsão. Tem uma oscilação maior, a gente tem conseguido envolver uma grande situação nessa margem, mas não quer dizer que ela perdeu a característica intrínseca dela de ter uma certa volatilidade, advinda principalmente do *trading*.

Agora como é que pode acontecer de o *trading* cair da margem financeira com o mercado... se bem que eu acho que a margem financeira com o mercado caiu também neste trimestre em relação ao trimestre anterior, foi muito bem, mas esteve um pouco abaixo do trimestre anterior. Mas ainda assim você tem, enfim, outros componentes mais permanentes da nossa carteira de *banking*, a exemplo de outros bancos, enfim, tem um posicionamento de longo prazo mais aplicado e onde a redução na taxa de juros, então, traz ganhos que são ganhos que nós consideramos menos vinculados a esse mercado porque estão nas posições mais permanentes do banco, nas posições estruturais do banco.

Com relação ao crescimento em serviços, aqui eu acho que isso é justamente reflexo da nossa estratégia, do nosso modelo de negócios. Quer dizer, o fato de a linha de serviços crescer sem que haja uma recuperação da linha de crédito, mostra que a gente tem procurado estimular o crescimento da nossa venda de serviços além e independentemente do nosso crescimento de crédito. Naturalmente, crédito é um... ajuda muito essa coisa, o crescimento de serviços, mas não é a única coisa. A gente pega, por exemplo, em *asset management*, nós tivemos um crescimento no ano de 25%, 24,8%. *Asset management* está relativamente pouco vinculado a crédito. Nós... o negócio de emissões de cartões, por exemplo, não está tão ligado a crédito e nós temos, enfim, crescido bastante nisso também. Então, enfim, o crescimento em serviços, apesar do desempenho menos bom do crescimento da carteira de crédito, está ligado a esses produtos que têm um comportamento mais autônomo em relação à crédito.

**Rafael Frade:** Candido, obrigado pelas respostas. Só um *follow-up* na primeira, anteriormente vocês vinham aí indicando, não um *guidance*, mas indicando aí talvez R\$ 6 bilhões como resultado na linha de mercado. Hoje, frente exatamente a, enfim, toda a mudança de curva de juros e etc. que teve, vocês têm talvez um *update* com relação ao quê que a gente... de novo, você bem disse é muito volátil essa linha, mas talvez alguma estimativa que a gente pode esperar para este ano?

**Candido Bracher:** Olha, justamente em função da volatilidade da linha a gente acha que o fato de a gente ter dito R\$ 6 bilhões já é uma... já tem alguma dose de arrojo aí. Prever resultados de tesouraria. A gente continua mantendo essa previsão de R\$ 6 bilhões.

**Rafael Frade:** Está ótimo.

**Candido Bracher:** Talvez hoje com um pouquinho mais de tranquilidade do que a gente previu no começo do ano, mas a gente continua prevendo R\$ 6 bilhões.

**Rafael Frade:** Está ótimo, obrigado.



**Operadora:** Próxima pergunta, Yuri Fernandes, Banco JP Morgan.

**Yuri Fernandes:** Muito obrigado a todos. Bom-dia. Eu queria fazer só uma pergunta sobre 15-90. A gente viu ali que aumentou em *corporate*, vocês até comentaram que é um setor de infraestrutura, né, mas fazendo um paralelo com crédito de risco E, a gente notou que aumentou um pouquinho este trimestre, quase R\$ 2 bilhões ali, é um aumento de 25% no tri a tri. Esse aumento no risco E, ali na classificação por tipo de risco, está relacionado a este aumento de 15 a 90? Vocês conseguem dar um pouco de cor nisso ou não, ou isso é relacionado a vários casos e não alguns casos específicos?

Aí depois eu faço a minha segunda pergunta. Obrigado.

**Candido Bracher:** Ok, Yuri, a resposta aqui é não. Quer dizer, esse aumento nos riscos E é o *downgrade* de vários clientes, de *rating* de vários clientes, enfim, que não estão... não se restringem a esses casos do 15 a 90.

**Yuri Fernandes:** Tá, muito obrigado, super claro. A segunda pergunta é relacionada à recuperação de crédito. Vocês têm comentado acho que nos últimos *calls* que o aumento dessa linha depende muito de uma recuperação da economia, então é sempre difícil ver uma aceleração. Mas o quê que vocês estão esperando ao longo desse ano? Porque é uma linha que tem rodado um pouco mais fraco do que habitualmente. Vocês acham que isso pode melhorar ao longo do ano, a linha de recuperação de créditos? Obrigado.

**Candido Bracher:** Olha, eu acho que pode melhorar, mas não é o que eu espero que aconteça. A recuperação de *trading*, ela vem depois da melhora do crédito. Quer dizer, primeiro, nós temos que ter a melhora do crédito, que é essa que a gente vai ver este ano, que vai implicar numa redução grande no volume de provisões. Depois disso é que as empresas que se sinistraram de uma certa maneira são capazes de se reestruturar, de se reerguer, de fazer venda de ativos e tal, que é o que, em última instância, permite a recuperação do crédito. Então, eu diria que isso é uma coisa que eu olho como mais provável de ocorrer a partir de 2018.

**Yuri Fernandes:** Perfeito. Muito obrigado, Candido.

**Operadora:** Próxima pergunta Felipe Salomão, Morgan Stanley.

**Felipe Salomão:** Bom-dia a todos, obrigado pela pergunta. Candido, a minha pergunta é com relação à perspectiva de inadimplência. Se eu entendi corretamente, o banco espera que a inadimplência pessoa física melhore marginalmente ao longo de 2017, que a inadimplência



para pequenas e médias empresas fique estável ao longo do ano, e a inadimplência *corporate* com volatilidade para casos específicos que já foram provisionados.

Então, assim, pelo que eu entendi, o *outlook* para o NPL *ratio* para 2017 é ele continuar nos níveis atuais, né, em mais ou menos 3,4%, algo não muito abaixo disso. Então, a minha pergunta é, quando que vocês esperam que o índice de inadimplência volte para os níveis que a gente viu lá no final de 2014 e começo de 2015, entre 2,9% e 3%? Vai ser algo para final de 2018, meio de 2019, final de 2019? Só para ter uma ideia de como é que está a expectativa de vocês para a carteira de crédito se normalizar. Obrigado.

**Candido Bracher:** Obrigado pela pergunta, Felipe. Olha, aqui... eu acho que está correta a sua leitura do que nós falamos, de fato a gente espera que esse NPL *ratio* fique estável, melhore levemente ao longo deste ano. Agora, isso é muito fruto de casos que já estão mapeados e que, enfim, esperando acontecer, por isso que a gente tem esse volume de provisões potenciais que nós mencionamos aqui.

Nós não estamos vendo esse estoque de casos mapeados ser repostado, então nós não estamos vendo o surgimento de novos casos. Então, na medida em que esses casos vão sendo consumidos e que novos casos não surjam, o NPL *ratio* deve melhorar naturalmente. Então, eu diria, as coisas correndo bem, evoluindo bem no País, eu acho natural a gente esperar que a partir de 2018 a gente comece a ter uma melhora mais sensível nesse índice.

**Felipe Salomão:** Perfeito, muito obrigado.

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

**Eduardo Nishio:** Bom-dia a todos e obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas também. Desculpa voltar nessa questão do cartão, enfim, o Itaú sempre foi o banco favorável aí ao fim dos subsídios cruzados, nessa parte de juros, cartão, redução dos juros, a esse fim desses subsídios cruzados, é um ponto importante para a redução dos juros como um todo. Só queria saber de vocês, a visão de vocês daqui a 5, não sei, 2-5 anos, qual é o..., como é que vocês veem este impacto dos juros menores, enfim, dos subsídios ou o fim dos subsídios e o impacto disso nos produtos, especialmente no cartão e no cheque especial? Eu sei que é um pouco cedo para falar desse novo produto parcelado, mas, de forma geral, como vocês veem a indústria se desenvolvendo nos próximos anos em relação a esses pontos?

E a minha segunda pergunta é voltando ao *case* dos 15 a 90 e do *guidance* de vocês, eu só queria saber se os casos que vocês viram de aumento de NPL de 15 a 90, como conversa isso com o *guidance* de vocês? Porque o *guidance* de vocês, se você olhar, ele prevê uma queda de provisão e *impairment* nos próximos trimestres, se você pegar a um *mid guidance* de vocês. Eu só queria saber se esses casos agravados no primeiro trimestre já estão *fully provisioned* ou quase todos ou já são considerados neste *guidance*, ou a gente pode ter ainda uma volatilidade maior em relação a esses casos que não estão contemplados aí no *guidance* de vocês? Obrigado.



**Candido Bracher:** Obrigado Eduardo. Então, eu vou falar primeiro da sua segunda pergunta depois da primeira. Na segunda pergunta, assim, de fato nós esperamos a redução na composição de PDD ao longo do ano, especialmente no segundo semestre. No próximo trimestre nós ainda esperamos uma manutenção próxima do que nós temos. Esses casos do 15 a 90 do primeiro trimestre, são casos que já estavam mapeados e, eu diria, eles não estão *fully provisioned*, mas eles estão *adequately provisioned*. Quer dizer, na nossa visão estão provisionados adequadamente, tem espaço para entrar no NPL 90 e ficar algum tempo lá. São casos em que a gente vê boas perspectivas de recuperação, então, sim, tem um nível de provisão elevada, mas não é 100%. Isso é sua segunda pergunta.

A sua primeira pergunta em relação a como a gente vê daqui a 5 anos o negócio de cartões...enfim, 5 anos é um longo tempo. Mas o que eu acho que eu posso dizer é que a gente vê o mercado de cartões no Brasil caminhando paulatinamente para as práticas adotadas mundialmente nesse mercado, o que significa uma redução dos subsídios cruzados. Como isso impacta cada ator especificamente entre *acquire*, emissor, é uma coisa mais difícil de prever e, francamente, é uma coisa que para nós não preocupa tanto, uma vez que nós estamos presentes em toda a cadeia desse setor. Então, enfim, se afeta mais o *acquire*, mas beneficia o emissor, se prejudica o emissor mas beneficia o *acquire*, como nós estamos presentes e temos *market share* equivalentes em todos esses segmentos, para nós é mais ao menos, enfim, não impacta tanto.

**Eduardo Nishio:** Ok, obrigado. Só, se me permitir um *follow-up* nessa primeira resposta, os casos não estão *fully provisioned*, mas você considera, assim, no *guidance* de vocês, que alguns deles se agravem já estão considerados neste *guidance* de provisão para o ano, certo?

**Candido Bracher:** Sem dúvida. Nós esperamos que eles se agravem.

**Eduardo Nishio:** Ok, *thank you*, obrigado.

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

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

**Candido Bracher:** Bom, muito obrigado. Eu queria agradecer o interesse de vocês e as perguntas, foram muito boas. E, enfim, dizer que eu espero estar voltando aqui nos próximos trimestres para apresentar resultados que sejam tão bons como esse, que eu acho que na circunstância atual foi um resultado bastante positivo. Muito obrigado.

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