



Itaú Unibanco
Resultados do Quarto trimestre de 2017
6 de fevereiro de 2018

Operadora: Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência do Itaú Unibanco Holding onde será discutido o resultado do quarto 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/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.

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 **Candido Bracher**, Presidente Executivo e CEO; **Caio Ibrahim David**, Vice-Presidente Executivo, CFO e CRO, **Alexsandro Broedel Lopes**, Diretor Executivo de Finanças e Relações com Investidores.

Inicialmente o **Sr. Candido Bracher** apresentará o resultado do quarto 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, muito obrigado por ouvirem a nossa teleconferência de resultados.

Antes de entrar nos resultados financeiros propriamente ditos e no desempenho de 2017, eu queria falar um pouco sobre a nossa agenda estratégica de médio e longo prazo no **slide 3**.

Anteriormente, nós já falamos para vocês dos seis objetivos que nós temos que visam aumentar a criação de valor para os nossos acionistas. Nesse trimestre, nós dividimos estes objetivos em dois grupos: um grupo de transformação e o de melhoria contínua.

Em transformação, nós incluímos a centralidade no cliente, a digitalização e a gestão de pessoas. Estes são aspectos que nós acreditamos que precisam ser transformados dentro da organização ao longo dos próximos anos. E quando a gente fala de melhoria contínua, nós nos referimos à gestão de riscos, internacionalização e rentabilidade sustentável. Estes são aspectos que são amplamente abraçados pela organização, mas que a gente deve sim se esforçar continuamente para melhorar. E permeando e capacitando todos estes desafios estão a nossa governança corporativa e sustentabilidade.



A governança corporativa tem um papel muito importante na proteção dos interesses de todos os *stakeholders* e ela é essencial para alcançar um crescimento sustentável de longo prazo. Ela está incorporada não apenas nos objetivos aqui mencionados, mas também em cada aspecto das nossas atividades cotidianas, desde as práticas remuneração até a gestão de riscos. E a nossa visão para a sustentabilidade é de que ela deve estar totalmente integrada ao Banco em aspectos operacionais e também nos aspectos comerciais, tornando as questões ambientais e sociais parte das nossas atividades cotidianas.

As variáveis dessas atividades precisam ser incorporadas e medidas em cada um dos nossos processos como, por exemplo, a concessão de crédito, investimentos, atividades de seguros, contratação de fornecedores e *wealth management*.

Anualmente, nós vamos revisitar esta agenda estratégica para atualizar vocês sobre os eventos mais recentes, mas, de qualquer maneira, nós estamos sempre disponíveis para conversar sobre estes objetivos nas nossas interações durante o ano porque a gente entende que essa agenda é uma tarefa fundamental da administração do banco.

Isto dito, vamos passar aos resultados, no **slide 4**. Aqui a gente destaca os principais números do nosso desempenho no quarto trimestre e também no ano de 2017 como um todo. O Banco registrou lucro líquido recorrente de R\$ 6,3 bilhões no trimestre. Para 2017 como um todo, o lucro líquido recorrente atingiu R\$ 24,9 bilhões o que gerou um aumento de 1,6 ponto percentual no nosso ROE Recorrente, que terminou o ano em 21,8%.

E, enfim, embora a gente tenha entregue um aumento de retorno e de resultados no ano, 2017 foi um período muito desafiador, com as taxas de juros caindo bastante, crescimento de crédito lento, menores volumes e transações na economia do que o originalmente esperado. No entanto, nós fechamos o período de uma forma positiva, com as taxas de desemprego já decrescendo, a inflação sob controle, a atividade econômica geral crescendo de forma gradual, embora lentamente. E, quando nós analisamos mais detalhadamente os nossos resultados, a gente vê que eles são um reflexo direto deste ambiente e de uma implementação bem-sucedida da nossa estratégia.

Em função disso, nós estamos apresentando, por um lado, menores margens financeiras com clientes, principalmente devido ao impacto da redução da Selic na nossa margem com passivos e na remuneração do nosso capital, e também devido a menores volumes de crédito.

Mas estes efeitos negativos foram mais do que compensados por um menor índice de inadimplência que, por sua vez, levou à redução substancial do custo de crédito, e também pelo aumento das receitas de serviços e o controle de custos que fez com que nossas despesas não decorrentes de juros tivessem crescimentos bem abaixo da inflação.

Eu também acho importante observar que a nossa operação no Brasil continua sendo o principal motor do crescimento de lucro, com um aumento de 13,5% do lucro líquido recorrente em 2017.

Por fim, eu queria fazer alguns comentários sobre as nossas operações na América Latina. Os resultados de 2017 mostram uma contração de 13,6%. Isso foi motivado principalmente pelo desempenho do Itaú CorpBanca. Como eu já mencionei no trimestre anterior, nós vimos um cenário macroeconômico mais difícil do que o esperado no Chile e na Colômbia, além dos desafios naturais de uma fusão deste porte. E tudo isto impactou a rentabilidade desta operação.



Apesar disto, eu queria destacar que nós temos visto constantes melhorias operacionais com uma boa evolução na integração dos clientes, das agências, dos sistemas e das equipes. Nós estamos trabalhando para trazer gradualmente o retorno destas operações para níveis mais compatíveis com os resultados gerais do Banco.

Na **página 5** agora, a gente mostra a evolução do nosso lucro líquido e do nosso ROE ao longo dos últimos oito trimestres. A gente vê que os números estão bastante consistentes, tem uma evolução sustentável ao longo destes últimos dois anos.

Na **página 6**, a gente apresenta o nosso modelo de negócios. Nesse slide aqui a gente divide a demonstração de resultados consolidada, a gente divide o lucro obtido nas operações que possuem risco de crédito, incluindo nessas as receitas de serviços relacionadas, e o resultado das operações de *trading*, o lucro das operações de seguridade e os serviços e o excesso de capital.

Apesar dos nossos negócios de seguridade e serviços continuarem a ser o maior impulsionador para a criação de valor, representam 54,1% e isso está de acordo com a nossa estratégia, eu queria destacar que os negócios de crédito criaram valor pela primeira vez desde 2014. A gente vê que na segunda coluna, “crédito 2017”, um ROE Recorrente de 14,3%, criando R\$ 100 milhões de valor.

Em oposição, no ano passado, por exemplo, um ROE Recorrente de 9,4%, destruindo R\$ 3,9 bilhões de valor. Essa tendência da atividade de crédito criar valor a gente espera que seja sustentável para os próximos períodos.

Na **página 7**, a gente acompanha a evolução da nossa carteira de crédito e aqui a gente vê com satisfação que a carteira de crédito total retomou crescimento neste trimestre, com aumento de 3,2% no período. Esse desempenho foi impulsionado principalmente pela nossa carteira para pessoas físicas, mas também pelos nossos empréstimos para micro, pequenas e médias empresas.

Em pessoas físicas, a carteira de cartão de crédito cresceu 10,3% no trimestre, ajudada não apenas pelos efeitos sazonais, mas também por uma maior atividade econômica e por um aumento na nossa base de clientes. Também é notável aqui a nossa carteira de financiamento de veículos que registrou um aumento de 1,4% no trimestre. Este é o primeiro crescimento da carteira de veículos desde dezembro de 2011.

O aumento da demanda por crédito no varejo e também nas pequenas e médias empresas permite que a gente tenha expectativas positivas em relação ao crescimento da carteira em 2018.

Agora no **slide 8**, aqui a gente apresenta as principais variações na nossa margem financeira, além da evolução da taxa média anualizada. A taxa média anualizada bruta, a gente observa uma pequena contração de 0,2 ponto percentual como resultado de uma menor taxa Selic e dos impactos dessa menor taxa na nossa margem com passivos e no nosso capital de giro próprio. Estes efeitos foram parcialmente compensados por operações estruturadas no banco de atacado e por uma mudança no nosso mix de crédito para produtos com maiores *spreads*.

Na **página 9**, a gente vê a evolução da nossa margem com o mercado. Aqui, enfim, eu destaco que nós tivemos um trimestre positivo com o aumento de 5,3% quando comparado com o terceiro trimestre e chegamos a R\$ 6,3 bilhões em 2017, uma redução de cerca de 10% na comparação com 2016. E como nós já tínhamos antecipado em teleconferências anteriores,



essa redução está principalmente relacionada aos impactos da menor taxa Selic na nossa gestão de ativos e passivos e a gente entende que esta tendência continuará ao longo de 2018.

Bom, na **página 10**, nós vemos aqui os nossos indicadores de crédito e a gente observa uma melhora tanto no NPL de 90 dias quanto no de 15 a 90. A melhora do nosso índice NPL de 90 dias consolidado continua sendo influenciada pela melhor qualidade das nossas carteiras para pessoas físicas, micro, pequenas e médias empresas no Brasil.

No índice de 15 a 90 dias, nós também observamos melhoras no trimestre, nas carteiras de pessoas físicas e micro e pequenas e médias empresas no Brasil, que foram mais do que suficientes para compensar a volatilidade no segmento de grandes empresas que neste trimestre teve um impacto de um caso isolado e para o qual nós já estamos provisionados.

O NPL 90 dias da nossa operação na América Latina apresentou um aumento de 0,1%, principalmente na carteira de pessoas físicas, tanto no Chile quanto na Colômbia.

Passando para o **slide 11**, aqui a gente apresenta a evolução do nosso NPL *creation* que teve uma redução pelo quinto trimestre consecutivo, atingindo R\$ 4,3 bilhões, e é o nível mais baixo desde março de 2014. Essa melhora foi ocasionada por uma redução significativa no NPL *creation* da carteira de varejo no Brasil.

No **slide 12**, a gente apresenta a evolução da PDD e o custo de crédito. O aumento da nossa PDD nesse trimestre está relacionado a dois eventos distintos: o primeiro, se refere a uns poucos clientes corporativos no Chile, que esperamos não vá se repetir nos próximos trimestres; e o segundo efeito é um efeito antes benéfico, enfim, é o resultado do aumento da carteira de crédito no Brasil gerando uma necessidade maior de provisões.

No **slide 13**, a gente apresenta o saldo para as nossas provisões por tipo de risco e a gente mostra que este saldo está razoavelmente inalterado em R\$ 36,7 bilhões.

Agora no **slide 14**, nós chegamos ao nosso índice de cobertura e aqui mais uma vez eu me sinto obrigado a explicar porquê que esse índice de cobertura está tão alto e porquê ele não está reduzindo mais rapidamente, apesar de nós estarmos convencidos de que com o tempo este índice vai reduzir. Isso ainda pode demorar um pouco.

Como eu expliquei em teleconferências anteriores o nosso nível atual de cobertura é resultado do crescimento da carteira de crédito renegociada que ocorreu durante os anos da recessão econômica, de 2015 e 2016. Estas renegociações resultam na ampliação do período de recuperação e com isto nós somos obrigados a carregar as provisões para estas exposições por um período mais longo.

Também, como eu disse anteriormente, o que vai causar a queda deste índice é uma de duas coisas. Ou as empresas pelas quais a gente fez provisões para perdas esperadas de fato justifiquem essas provisões, fiquem inadimplentes e estas provisões, então, passem para provisões regulatórias e o atraso destas empresas eleva o NPL e reduz o índice de cobertura - neste caso sem nenhum impacto para os nossos resultados porque as provisões já existem - ou, alternativamente, essas empresas melhoram e nós, então, vamos poder reverter essas provisões. E, neste caso, o índice de cobertura também cai com um impacto positivo nos nossos resultados.



Mas, no curto prazo pode acontecer que nem uma coisa nem outra aconteça. Nem as empresas fiquem inadimplentes, nem elas melhorem a ponto da gente poder reverter as provisões. E assim a cobertura fica estável.

Se eu adicionar a isto a possibilidade do NPL 90 cair, então, o índice de cobertura subiria. Então, é possível que a gente tenha até aumentos temporários nesse índice de cobertura, mas eu não tenho dúvida de que a tendência de médio prazo é uma redução desse índice.

No **slide 15**, nós vemos que as nossas receitas de serviços aumentaram 5,2% em 2017 quando comparadas com 2016 e este crescimento foi, principalmente, ocasionada pelo bom desempenho das receitas de administração de recursos, em linha com o crescimento sólido dos nossos ativos sob administração no período, e também pelas receitas de assessoria econômica e financeira e corretagem, onde nós vimos um aumento de 38%, principalmente relacionado a performance do nosso banco de investimento - o Itaú BBA - em fusões e aquisições e nos mercados de dívida e renda variável que foram bastante ativos ao longo de 2017.

Na **página 16**, nós vemos as despesas não decorrentes de juros e nós mostramos aqui acho que uma evolução muito positiva. Estas despesas subiram apenas 0,3% este ano, bem abaixo da inflação acumulada no período. A gente atribui este bom desempenho a um reflexo da nossa estratégia digital e também da nossa frente de eficiência.

Agora vou fazer uma pausa aqui no **slide 17**, eu vou falar um pouco sobre os nossos índices de capital. Antes de falar disso, eu queria falar sobre a nossa prática de *payout*.

Nós, em setembro de 2017, anunciamos mudanças nas nossas práticas de gerenciamento de capital alinhadas com a nossa estratégia de criação de valor. Vocês lembram que, antigamente, nós tínhamos um piso de distribuição de dividendos de 35% e um teto de 45%. Pois muito bem. Primeiramente, nós removemos este teto de 45%. Em segundo lugar, nós determinamos o seguinte. Que no início de cada ciclo, nós vamos olhar onde está a nosso nível de capital nível I - *core equity tier I* -, vamos olhar as projeções para o ano, a projeção de resultado para o ano, a projeção de expansão de carteira para o ano, também as necessidades de capital para programa de recompra de ações ou para eventuais fusões e aquisições, ou mesmo alterações regulatórias que possam mudar a exigência de capital. Olhando tudo isto, a gente vai, enfim, projetar a necessidade de capital para o ano e vamos distribuir dividendos de tal maneira que o *core equity tier I* fique em 13,5%.

É importante destacar aqui o seguinte. A gente não pretende ter excesso de capital além deste nível estabelecido de 13,5% sem a perspectiva de utilizá-lo e qualquer possível excedente que haja será distribuído aos nossos acionistas.

Olhando aqui, então, o **slide 18**, a gente vê que a gente termina 2017 com um capital principal de 15,5% - aqui na linha de baixo -, já aplicando integralmente as regras de Basileia III. Agora, se a gente considera a aprovação da nossa emissão de *additional tier I* - capital adicional nível I pelo Banco Central -, que nós emitimos recentemente no fim do ano passado, e também o capital necessário para a aquisição da participação minoritária na XP, nós vemos que nosso capital vai evoluir de 15,5% para 15,3%. Como isto ainda está a 1,8 p.p. acima dos 13,5% que nós desejamos ter, nós estamos distribuindo como dividendos isto. Então, em 7 de março, nós vamos pagar um dividendo adicional de R\$ 13,7 bilhões.

Na **página 19**, a gente mostra que, com este pagamento de dividendos, nós teremos pago aos nossos acionistas em 2017, R\$ 17,6 bilhões como dividendos e mais R\$ 3,1 bilhões



através da recompra de ações, o que representa um *payout* de 83% e que resulta num *dividend yield* na média de 2017 de 8%.

Muito bem. Na **página 20**, nós vamos olhar como é que nós nos saímos em relação às nossas projeções do início do ano de 2017. Começando pela carteira de crédito, a gente vê que a gente terminou o ano abaixo da projeção já que o crescimento no quarto trimestre foi bom, mas ainda não foi suficiente para a gente atingir o piso do nosso *guidance*. Então, a nossa carteira caiu 0,8% no ano, quando a nossa previsão era de 0% a 4%.

Como resultado deste menor crescimento da carteira de crédito, também a margem financeira com clientes caiu mais do que nós prevíamos. Ela caiu 4,7%, quando a nossa previsão era para ela cair de 0,8% a 4,2%

No custo de crédito, nós ficamos dentro da meta, próximo ao topo, como havíamos previsto, R\$ 17,9 bilhões, quando o topo era R\$ 18 bilhões. E nos dois itens seguintes, nós ficamos fora do nosso intervalo de projeção, mas ficamos fora porque ficamos melhor. Então, nós pintamos de azul aqui neste slide em vez de pintar de vermelho. Receitas com prestação de serviços, nós havíamos previsto que cresceriam de 0,5% a 4,5%, cresceram 5,2%. E as despesas não decorrentes de juros, nós prevíamos que elas cresceriam de 1,5% a 4,5% e elas cresceram 0,3%.

Olhando agora na página 18, para as nossas projeções... no **slide 21**, as projeções para 2018, nós estamos prevendo - eu vou olhar o consolidado - crescer a carteira de crédito total de 4% a 7%. Como resultado deste crescimento combinado com os outros efeitos de redução de juros, a gente acha que a margem financeira com clientes vai de um decréscimo de 0,5% a um crescimento de 3%, a margem financeira com o mercado deve ficar entre R\$ 4,3 bilhões e 5,3 bilhões, o custo de crédito deve ficar entre R\$ 12 bilhões e R\$ 16 bilhões, receita de prestação de serviço e resultado de seguros devem crescer de 5,5% a 8,5% no ano, as despesas vão ficar ente 0,5% a 3,5% e a nossa alíquota efetiva de imposto de renda e contribuição social deve ser de 33,5% a 35,5%.

Bem, com estas projeções, eu concluo a apresentação e nós podemos passar para as perguntas e respostas.

Sessão de Perguntas e Respostas

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

Nossa primeira pergunta vem de Lucas Lopes, Credit Suisse.

Lucas Lopes: Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade de fazer pergunta. Eu queria, primeira delas, falar sobre... eu queria fazer duas, a primeira delas sobre o *guidance* de provisão.

Eu queria entender, eu sei que é uma questão difícil de discutir, mas eu queria entender o eventual espaço para a queda de provisão complementar em 2018. Vocês comentaram na apresentação inicial a forma como vocês pensam essa linha, que acho que, entendo que é diferente dos seus pares, mas quando vocês fizeram o orçamento para 2018, portanto o



guidance, vocês conseguem dar uma noção de magnitude dos casos mapeados que justificaram essa criação de provisão complementar em um primeiro momento e que vocês anteveem uma eventual reversão dessa provisão ao longo de 2018, ou seja, quanto de provisão complementar revertida tem no *guidance*, implícito no *guidance* de vocês?

E uma segunda pergunta sobre o quê... eu queria discutir um pouco qual que é o patamar sustentável do ROE de crédito. Eu entendo que seja difícil quantificar, mas eu queria entender se é possível ter um *spread* para o custo de capital muito maior do que o atual, ou se a dinâmica competitiva implicaria numa pressão sobre *spread*, que, por sua vez, implicaria uma pressão também sobre a rentabilidade do negócio. Obrigado.

Candido Bracher: Obrigado pelas perguntas, Lucas. Quanto ao *guidance* de provisão, nós teremos provisões de R\$ 12 bilhões a 16 bilhões nesse ano de 2018. É natural que uma parte dessas operações, mas operações para as quais provisão venha a ser necessária, sejam empresas para as quais nós já fizemos a provisão.

Nesse sentido, eu não sei dizer para você, enfim, quanto exatamente, quais são as empresas que vão inadimplir e para quais delas a gente já tem provisão ou não, o que justifica a transferência de provisões da complementar para a regulatória.

Por certo, haverá alguma coisa disso. Neste ano de 2017 houve R\$ 1 bilhão, mais ou menos. Eu acho que eu partiria daí para pensar em 2018.

Lucas Lopes: Está certo.

Candido Bracher: A sua segunda... pois não.

Lucas Lopes: Não, só um *follow-up* da primeira pergunta, desculpa interromper, existe também, fora a expectativa de rever ou de... essa migração, da provisão, a provisão complementar para a genérica ou específica, a reversão de uma eventual provisão complementar, para virar, enfim, para deixar de ser provisão, virando entre aspas “caixa”, também está contemplada no *guidance* de vocês?

Candido Bracher: Está contemplada também. Quer dizer, a gente olha para algumas empresas que estão, enfim, com boas possibilidades de se recuperarem, de a gente fazer uma elevação de *rating*, a gente tem provisões para elas, isso também está incluído na provisão.

Quanto à sua segunda pergunta, enfim, quanto pressão sobre a rentabilidade, eu acho que não dá para enxergar rentabilidade independente do custo de capital. Eu acho que o custo de capital maior, de um lado, exige que você tenha uma rentabilidade maior, de outro lado, também te permite, normalmente, ter uma rentabilidade maior porque as condições gerais da economia permitem isso, está certo?

E a gente mede muito aqui no Banco a diferença entre a rentabilidade e o custo de capital que é o conceito de criação de valor. A criação de valor é uma ferramenta muito importante para a nossa avaliação aqui no Banco, para as nossas operações, nossos modelos de



remuneração, de incentivo. Enfim, todos eles estão olhando muito atentamente para a criação de valor.

Então, enfim, na medida em que o custo de capital cai, se você mantiver a mesma rentabilidade cresce a sua criação de valor, que é o ideal. Nem sempre é possível. Eu concordo com a sua observação de que custos de capital mais baixos, normalmente revelam também uma pressão de redução da rentabilidade nominal, não necessariamente da redução na criação de valor.

Lucas Lopes: Muito obrigado, bastante esclarecedor.

Candido Bracher: Obrigado.

Operadora: Com licença, lembrando que para fazer perguntas, basta digitar asterisco 1, obrigada.

Operadora: Com licença, temos uma pergunta vinda do *webcast*, do Sr. João Augusto Sales:

“A margem financeira com os clientes registrou queda em 2017 por conta da contenção da carteira de crédito, bem como ficou mais estável com o avanço do crédito. Pergunta-se: com a possibilidade do avanço da carteira de crédito de 5,5% em 2018 - ponto médio do *guidance* -, não seria razoável admitir avanço de 3% para a margem com os clientes?”

Segunda pergunta: a carteira de consignado praticamente não mostrou alteração, seja em 2017 ou no intervalo do 4T17. A estratégia aqui é de cautela por conta da crise fiscal dos estados e municípios? Qual a tendência dessa carteira? Muito grato e parabéns pela performance de 2017.”

Candido Bracher: Muito obrigado, João Augusto, pelos parabéns e pelas perguntas. Quanto à margem financeira com clientes, você, enfim, tem razão, enfim, quando a gente olha a expectativa de crescimento, o ponto médio do crescimento de ativos de 5,5%, sem outros efeitos isso poderia gerar um crescimento da margem financeira com clientes de 3%, que ainda está dentro do nosso *range*, que é o topo do nosso *range* esses 3%.

No entanto, a gente tem alguns ventos de proa também, que são especialmente a redução da Selic e o efeito dessa redução da Selic na nossa margem de passivos, na nossa margem de produtos de captação aqui. Então, por isso é que o intervalo da margem financeira com clientes é um pouco abaixo.

Também tem uma coisa importante de observar que é a seguinte. No crescimento de carteira, depende muito de aonde você cresce essa carteira. Quer dizer, nós temos um portfólio variado de tipos de crédito, com margens de contribuição diferentes. Então, aqui nessa projeção também, nós estamos projetando crescer um pouco mais nos produtos de maior margem, que são indivíduos e pequenas e médias empresas, do que nas grandes empresas, que são os produtos de menor margem.

Sua segunda pergunta quanto ao consignado, a razão da estabilidade tem muito a ver com isso que você aponta. Quer dizer, é um comportamento prudencial em função da crise fiscal



que tem afetado estados e municípios e nos leva a ser muito mais cautelosos na expansão dessa carteira com esses clientes. Mas, ultimamente, nós já temos visto um crescimento da carteira vindo de outros segmentos, quer dizer, vindo do INSS mesmo, vindo das empresas privadas. Então, a gente tem boas perspectivas de crescimento para essa carteira nesse ano de 2018.

Operadora: Com licença, lembrando que para fazer perguntas, basta digitar asterisco 1, estrela 1. Obrigada.

Novamente, para fazer perguntas, digite asterisco 1.

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: Gostaria apenas de agradecer a todos pelo interesse em acompanhar a nossa teleconferência e àqueles que fizeram perguntas, por nos ajudarem com as suas perguntas a elaborar melhor as nossas apresentações. Muito obrigado, um abraço.

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