



**Local Conference Call
Itaú Unibanco
Resultados do 3º Trimestre de 2013
30 de Outubro de 2013**

Operadora: Bom dia senhoras e senhores. Sejam bem vindos à teleconferência do Itaú Unibanco Holding onde serão discutidos os resultados do terceiro trimestre de 2013.

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 necessitem de assistência durante a teleconferência, teclem “asterisco zero”. Cabe lembrar que esta teleconferência está sendo gravada e transmitida simultaneamente pelo site de relações com investidores www.itaunibanco.com.br/ri. Os slides desta apresentação estão disponíveis no site. O replay desta teleconferência estará disponível por meio do telefone (55 11) 4688-6312, código de acesso: 6981443 sustentado.

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

Conosco hoje em São Paulo estão os senhores **Alfredo Egydio Setubal**, Vice-Presidente Executivo e Diretor de Relações com Investidores; **Caio Ibrahim David**, Chief Financial Officer; e **Rogério Calderón**, Diretor de Controladoria Corporativa e Relações com Investidores.

Inicialmente o **Sr. Alfredo Setubal** apresentará os resultados do terceiro trimestre de 2013. Depois os executivos responderão às questões formuladas por telefone ou e-mail.

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

Sr. Alfredo Setubal: Bom dia a todos. É um prazer estar aqui novamente para falarmos dos resultados do terceiro trimestre.

Eu acho que todos viram, eu acho que foi um resultado bastante positivo, bastante bom. Nossa ação reagiu bastante favoravelmente no pregão de ontem e, sem dúvida nenhuma, eu acho que foi o melhor balanço trimestral que o Banco mostrou nos últimos anos, passados todos os movimentos de inclusão, das operações entre Itaú e Unibanco, toda a mudança de estratégia que nós iniciamos há praticamente 2 anos, principalmente ligado à redução de risco do Banco. Eu acho que este trimestre mostra que tudo isso que foi feito ao longo destes últimos anos está se mostrando correto do ponto de vista estratégico e, então, tivemos este resultado já mostrando os benefícios da nova atuação do Banco.

Para aqueles que estão seguindo pelos slides, vamos começar pelo slide número 2, que são os destaques aqui do nosso resultado. Vamos primeiro, evidentemente, falar do próprio resultado, com um lucro líquido recorrente um pouco acima de R\$ 4 bilhões. No ano, o acumulado de R\$ 11,2 bilhões, e este resultado, contra o segundo trimestre, mostra um resultado de um crescimento de 11%.



Este resultado leva a um retorno sobre o patrimônio líquido recorrente de 20,9%, também bastante positivo, mostrando crescimento tanto em relação ao ano passado, de 2,4%, quanto em relação ao segundo trimestre deste ano. No acumulado, estamos praticamente a 20% de retorno sobre o patrimônio líquido.

A carteira de crédito neste período cresceu 2,9% e em 12 meses praticamente 10%, em linha com aquilo que nós temos falado. A gente ainda tem uma redução na carteira de veículos em curso. Se nós tirássemos e considerarmos a carteira de veículos, estamos crescendo a um ritmo de 14,3%, que é um ritmo bastante bom e em linha com o sistema financeiro.

A margem financeira com clientes cresceu 1,7%, atingiu R\$ 11,5 bilhões neste trimestre, R\$ 33,7 bilhões no ano, também mostrando novamente neste trimestre uma tendência de crescimento dessa linha, o que era importante, para uma linha que caiu vários trimestres seguidos, em função dos ajustes que nós vínhamos fazendo. Então, ela lentamente volta a crescer, o que é bastante importante para os nossos resultados futuros.

A margem financeira com o mercado - que são as nossas operações de tesouraria tanto as estruturais quanto as de mesa proprietária - continuou neste trimestre com resultados inferiores àqueles que a gente tradicionalmente mostra, isso em função das dificuldades de mercado mesmo. O resultado foi de R\$ 340 milhões neste trimestre, acima do trimestre passado, mas ainda abaixo do que a gente costuma mostrar.

A margem financeira de créditos líquidas das PDDs, uma melhoria de 5,5%, atingindo R\$ 6,6 bilhões neste trimestre, uma melhoria em relação ao segundo trimestre deste ano. A qualidade de crédito continua melhorando, e melhorando bastante, em função da estratégia de redução de riscos de reposicionamento do Banco em créditos menos arriscados, como imobiliário, como consignado, grandes empresas, enfim. O NPL acima 90 dias ficou em 3,9%, quer dizer, furamos a barreira dos 4% para baixo, uma melhoria de 0,3 neste trimestre e 1,2 quando a gente compara com os 12 meses passados.

Então, esta é uma notícia boa, continuamos bastante otimistas que este índice ainda vai continuar apresentando melhoras. E em função do NPL de 15 a 90 dias, que este que é o atraso, também continua melhorando em todas as linhas as nossas carteiras, 3% no período, uma melhoria de 0,4 neste trimestre e também 1,2 no ano. Quer dizer, o atraso significa normalmente que o NPL de 90 dias deve continuar se reduzindo, tendo em vista que os níveis de atraso continuam também se reduzindo. Então, é uma boa notícia para os próximos trimestres na nossa visão hoje.

As despesas com PDD caíram 7,6% neste período, 22,1% quando a gente compara este ano de 2013 com 2012. O total de R\$ 4,5 bilhões no trimestre e R\$ 14,4 bilhões no ano.

Receitas de serviços continua crescendo, quer dizer, os clientes continuam usando bastante o Banco, a parte de seguros continua bastante ativa em termos de receita e de crescimento de resultados. Também temos aqui o impacto da Redecard (da Rede agora, né) em função de termos adquirido 100% das ações. Mas de qualquer forma é uma linha que vem surpreendendo positivamente inclusive superando as referências de crescimento do ano que nós demos para 2013.

As despesas não decorrentes de juros, um crescimento de 0,9% no trimestre, 6,4% no ano. Se nós ajustarmos a consolidação da Rede em 2012 como se nós já tivéssemos os 100%



das ações, este crescimento seria de 4,4%. Então, estaríamos em linha com as expectativas que nós demos de crescimento de 4% a 6%, e continuamos bastante focados e entendendo que parte da estratégia passa por um melhor controle de custos de maneira a compensar a redução que houve no Brasil nos últimos anos nos *spreads* e no posicionamento do Banco numa carteira de menor risco.

Com isso tudo, o nosso índice de eficiência ajustado ao risco, isto é, levando em conta as perdas de crédito e a parte de sinistros e seguros, melhoramos 3,7% neste trimestre e 3,4% quando comparamos com 2012.

Então, estes foram os grandes destaques. Agora vamos detalhar um pouquinho mais, seguindo para a tela número 3.

O resultado mais aberto, né. Na demonstração de resultados vemos que o produto bancário cresceu 2,3% no trimestre, importante como eu mencionei mostrar aqui a margem financeira com os clientes tem mostrado crescimento revertendo a curva que vinha aí até alguns trimestres atrás de queda.

A margem com o mercado já comentamos. Receitas e serviços também. Seguros os resultados foram estáveis em relação ao segundo trimestre, mas é uma área que a gente continua focando bastante, principalmente aqueles produtos considerados do *bank assurance*.

As perdas de crédito também continuaram melhorando do ponto de vista de redução, caindo 7,6%. A recuperação de crédito também foi um pouco melhor neste trimestre. E isto tudo nos leva a crer que ficaremos bem posicionados este ano em relação às expectativas que nós demos no início do ano.

As despesas também contribuíram bastante para este resultado melhor, de R\$ 4,22 bilhões recorrentes e um efeito não recorrente pequeno de provisionamento, que leva o resultado a praticamente R\$ 4 bilhões na última linha.

Na página seguinte, abrindo entre operações bancárias e operações de seguros, a gente vê que a operação de seguros continua tendo um nível de contribuição bastante bom em termos de resultado e muito bom quando a gente leva em conta o capital alocado, o retorno que estas operações de seguros vêm dando no nosso resultado com índices de eficiência bastante baixo de 32% e um índice de eficiência ajustado ao risco de 74%. Então, as operações de seguro estão bem (trimestre a trimestre) contribuindo mais e mais para o nosso bom desempenho.

No slide número 5, a margem financeira. A gente vê a tendência de queda da margem financeira do *spread* bruto caindo trimestre a trimestre. Neste trimestre ainda apresentou uma queda. Quando a gente olha a linha cheia verde de *spread* de crédito líquido, a gente vê que ela continua melhorando, o que evidentemente é um bom sinal. E vemos aí que a Selic continua sua trajetória de alta e isso deve continuar aí, pelo que vem sendo avaliado das reuniões do Copom, em alta aí para os próximos meses.

Então, de qualquer forma, a gente tem conseguido melhorar o nosso *spread* de crédito líquido nesses últimos trimestres, o que nos dá também confiança de resultados melhores para os próximos trimestres.



Na página 6, a composição da margem financeira. Saímos no segundo trimestre de uma margem financeira com clientes - aqui apenas os negócios com os clientes - de R\$ 11,3 bilhões e chegamos em R\$ 11,495 neste trimestre. Este crescimento veio, R\$ 280 milhões, do crescimento da carteira de crédito, R\$ 199 milhões do impacto das altas da Selic, neste trimestre tem 2 dias corridos a mais, então, tem um impacto de apropriação de receitas maior, e a parte negativa, R\$ 108 milhões ainda impacto da mudança de mix de produtos da nossa carteira de créditos, R\$ 220 milhões relacionados aos mix de cliente, principalmente, em função do reposicionamento da nossa carteira, e “outras coisas” R\$ 85 milhões. Então, isto é o que fez esta margem crescer praticamente R\$ 200 milhões neste período.

A gente pode ver na parte de baixo do slide como a nossa carteira vem mudando de composição com o crescimento do crédito imobiliário, com a redução da carteira de veículos de forma substancial, créditos consignados também crescendo, enfim, uma mudança bastante importante que a gente vem fazendo nos últimos trimestres.

No slide 7, a margem financeira de crédito de PDD. Aqui uma análise mais visual de como as despesas de PDD líquidas de recuperação de crédito têm se comportado. A gente vem evoluindo, quer dizer, perdendo menos e recuperando mais, e isto tem tido evidentemente um impacto melhor e a margem financeira de crédito menos as despesas como é que vem se comportando. Então, de um modo geral, a gente vem mostrando evoluções bastante sólidas e consistentes nessas linhas.

Na página 8, a margem financeira com mercado. Aqui, como eu comentei, as oportunidades têm sido menores e a gente não tem conseguido performar. Nós caímos de uma média histórica de cerca de R\$ 850 milhões e estamos hoje em uma média acumulada em 8 trimestres de praticamente R\$ 500 milhões. Está difícil de prever em que patamar que será o novo patamar de margem financeira com o mercado, mas de qualquer forma este trimestre já foi um trimestre um pouco melhor do que o segundo trimestre, que tinha sido o mais baixo de toda a história do Banco.

Na parte de - no slide 9 – na receita de serviços, também mostrando bastante evoluções em quase todas as linhas e bastante acima daqueles números que nós tínhamos de expectativa de crescimento de receita para este ano. Estamos com praticamente 22% no acumulado do ano, o que é bastante bom, que é uma receita que não nos traz perdas, como o crescimento eventual de uma carteira de crédito.

As operações de seguro na página 10, mostrando que os níveis de contribuição de seguros são de 16% neste trimestre, um pouco abaixo do anterior, mas também com índices bastante bons de *combined ratios*, receitas, e eu acho que o resultado... e a gente tem focado essencialmente no *bank assurance*, né, a parte toda de veículos e residências, só lembrando, nós vendemos para a Porto Seguro e com isso temos 30% da Porto Seguro, com uma participação no capital da holding da Porto Seguro.

Então, a nossa operação de seguros é menor. Nós não estamos no seguro de saúde, que é um seguro que tem bastante interferência do governo neste negócio, como vimos aí na semana passada novas obrigações. Então, continuamos bastante confortáveis de estarmos fora desta operação de seguro saúde.

No slide 11 a gente vê o crédito consignado, está crescendo bastante em função da entrada em operação da nossa operação Itaú-BMG consignado. Atingimos R\$ 20,5 bilhões na carteira no final de setembro e a carteira de consignados, que passou a representar já 43% do total da nossa carteira de crédito pessoal. É uma tendência que deve continuar, é um



produto bastante bom, com perdas bastante pequenas. Então, continuamos nesta estratégia.

Na página 12 também, parte da estratégia de crescimento na análise de crédito imobiliário. O Itaú Unibanco é o banco privado que tem a maior participação de mercado neste segmento. Continuamos bastante otimistas. A nossa carteira de crédito imobiliário atingiu R\$ 32 bilhões neste trimestre, um crescimento de 8%, 33% em 12 meses. Continuamos com bastante folga da relação entre o empréstimo e o valor das garantias, está na média da nossa safra de junho em 60%, e a média do nosso estoque é mais abaixo do que isso. Então, estamos bastante confortáveis.

Continuamos com uma linha de distribuição entre agências e parcerias e corretoras de imobiliárias bastante diversificada, menos concentrados. Então, eu acho que é um negócio que vem crescendo e que com certeza continuará aumentando a importância relativa dentro da nossa carteira, e com inadimplência bastante baixa. Como pode ser visto aí no canto direito desta tela, a inadimplência após 6 meses da concessão é muito baixa. Então, é um produto que realmente, ele tem um *spread* menor evidentemente, mas a perda é muito pequena.

No slide 13 a gente vê a carteira de crédito como um todo. A inadimplência de 3,9% na média - 6% para pessoas físicas, 2,3% para empresas - continuou reduzindo. É o menor nível desde a fusão entre o Itaú e o Unibanco. Eu acho que é bastante positivo e continuamos acreditando que ainda há um espaço para continuar a melhoria.

Com isso tudo, o nosso índice de cobertura acima de 90 dias de atraso continuou subindo, atingindo 170% neste trimestre.

No slide 14 as despesas de provisão para aquelas de liquidação duvidosa também mostrando aqui, em relação a nossa carteira, em relação ao crédito, que os indicadores continuam melhorando. Nós continuamos com uma PDD complementar de R\$ 5,1 bilhões. Continuamos mantendo essa provisão que vem perdendo evidentemente importância relativa na medida em que a carteira de crédito como um todo vem crescendo.

O índice de atraso, na página 15, vem mostrando contínua evolução. Fechamos o atraso neste trimestre em 3%, contra 3,4% no trimestre anterior. Quer dizer, isto mostra que a tendência da PDD acima de 90 dias continua sendo de queda para os próximos trimestres em função deste nível baixo de atraso que nós estamos vendo.

Na página 16 a gente pode ver aqui, linha a linha, produto a produto, como vem se comportando os índices de inadimplência abertos com a base 100 em março de 2011, quando nós iniciamos um reposicionamento da nossa carteira. E a gente vê que a política vem dando resultados de melhoria quando a gente toma como base 100 a carteira de março de 2011.

Evidentemente na parte de veículos a linha continua subindo porque a carteira vem diminuindo, mas se a gente ajustar a carteira ao fluxo, a gente vê que a carteira de veículos também tem tido um comportamento melhor. Então, eu acho que a estratégia tem dado resultado nesta conjuntura econômica mais difícil.

No slide 17 é a parte de despesas não decorrentes de juros. Continuamos muito focados aqui em redução de custos. Como eu comentei no início, isto é parte importante da



estratégia num cenário que nós acreditamos que os *spreads* continuarão em níveis bem mais baixos do que aqueles históricos de outros anos.

A eficiência do Banco tem que melhorar e com isto temos que continuar bastante focados em continuar reduzindo os custos, ganhando eficiência, investindo em tecnologia, de maneira que os nossos processos possam ser melhores e mais baratos e que isto se reflita tanto em melhor atendimento para os clientes em termos de serviços e crédito, com um retorno evidentemente melhor para os acionistas.

No slide 18, o índice de eficiência ajustado ao risco continua melhorando. Quer dizer, o índice de eficiência ajustado ao risco leva em conta a PDD e os sinistros de seguros, vem melhorando trimestre a trimestre dentro desta nova estratégia de redução de risco e também temos conseguido melhorar as receitas do Banco, como a gente vê e PDD crescendo, e isto tem ajudado neste índice.

O índice de eficiência tradicional ainda não está nos patamares que nós gostaríamos. Acho que temos aqui uma lição de casa ainda para fazer, tanto na receita quanto na despesa.

Os destaques patrimoniais, no slide 19. Os ativos fecharam em R\$ 1,82 trilhões, um crescimento importante no trimestre de 2,4% e 12,8% no ano. O patrimônio líquido foi impactado levemente, no nosso caso, por um ajuste de mercado dos títulos longos que nós temos na nossa carteira de títulos públicos, mas de qualquer forma o patrimônio líquido praticamente cresceu 3,3% neste trimestre e ficou praticamente estável em relação a setembro do ano passado.

Na carteira de empréstimos, no slide 20, a gente vê toda esta movimentação de crescimento do crédito consignado, do crédito imobiliário e de grandes empresas, que continua sendo o foco principal da nossa carteira. A carteira de veículos continua sendo reduzida. A gente acredita que este movimento ainda vai continuar alguns trimestres, de maneira que a gente possa estabilizar a carteira de veículos.

Na parte de micro e pequenas empresas a gente também vem diminuindo a carteira. Estamos avaliando os melhores segmentos, mas neste momento a tendência ainda é de queda para este trimestre na carteira de micro e pequenas empresas.

No segmento de empresas médias, aqui sim, a gente continua bastante seletivo, mas a carteira de empresas médias vem crescendo como um todo. Mas se a gente olha micro, pequenas e médias empresas aqui ainda o crescimento da carteira é negativo.

Avais e fianças crescendo. E temos ainda dentro das grandes empresas títulos privados no montante de R\$ 24,4 bilhões, que são na verdade operações que nós consideramos como se fossem crédito, na medida em que são carregados no balanço consolidado do Itaú Unibanco Holding.

Com isso tudo, com avais, fianças e créditos tradicionais, o nosso total de exposição de risco de crédito atinge R\$ 481 bilhões, o que nos dá um crescimento em 12 meses de 10% da carteira. Se nós excluirmos, como eu disse no início, a redução da carteira de veículos, que no nosso caso é muito significativo e a redução é bastante forte, nós estaríamos crescendo nas demais linhas de crédito num ritmo anualizado de 14,3%, como eu disse estaria em linha com o crescimento de crédito do sistema financeiro como um todo.



Na página 21 é a parte de recursos próprios captados e administrados, que atingiu R\$ 1,570 trilhão. Uma posição também bastante tranquila.

Página 22 a gente vê que também a relação entre os *funding* e crédito é bastante folgada, 94%. O *funding* não é efetivamente um problema no Brasil para financiamento das carteiras de crédito.

Na página 23 a gente vê como é que nosso patrimônio líquido evoluiu neste trimestre. Nós tivemos uma evolução positiva de 3,3% como eu comentei. Então, o patrimônio líquido está em R\$ 75,8 bilhões, tivemos um lucro de R\$ 4 bilhões, pagamos dividendos de R\$ 800 milhões, em dividendos e JCP, ajustes patrimoniais a mercado de R\$ 200 milhões na nossa carteira de títulos, recomparamos ações num total de R\$ 400 milhões neste trimestre, e outros pequenos ajustes de R\$ 100 milhões que faz com que o patrimônio líquido feche em R\$ 78,3 bilhões.

É importante realçar que no terceiro trimestre nós compramos 14,5 milhões de ações, o total que nós adquirimos foi de 23,5 milhões no ano. O total comprado a um preço médio de R\$ 28,18. Nós divulgamos mensalmente o total comprado ou não comprado, informamos à Bolsa e à CVM mensalmente esta movimentação.

O índice de Basiléia, no slide 24, fechou em 17,5%. Quer dizer, também bastante folgado, também continuamos atentos a isto porque evidentemente nós temos a Basiléia III vindo ao longo dos próximos anos, mas tudo indica que não teremos necessidade de aumento de capital por emissão de ações novas nos próximos anos, mesmo levando em conta a necessidade maior de capital que a Basiléia III está impondo a todo o sistema financeiro no Brasil e no mundo todo.

No slide 25 a gente vê o ROE recorrente, 22,7% quando nós tiramos as operações de tesouraria e fazemos o ajuste, e 20,9% considerando toda a operação do Banco. Então, 22,7% é importante para mostrar que a nossa operação bancária, a nossa operação com o clientes tem sido bastante sólida e crescido em termos de resultado e de eficiência ao longo dos últimos trimestres, que é bastante bom, porque os nossos resultados vêm preponderantemente da nossa relação comercial com os clientes pessoas físicas e jurídicas. Então, este negócio estar sólido é o que dá a nossa segurança para continuarmos operando o Banco nessa direção.

No slide 26, a capitalização de mercado, R\$ 171 bilhões. Eu chamaria a atenção que este ano, diferente de outros anos, a nossa liquidez está bastante equilibrada entre o que é negociado na Bovespa e o que é negociado em ADRs na Bolsa de Nova York. Normalmente vínhamos negociando mais no exterior. Este ano, a nossa liquidez está bem mais equilibrada, o que é um bom sinal.

No slide 27 a gente vê a tradicional abertura que nós fazemos nos 4 grandes segmentos do Banco: banco comercial, a área de crédito ao consumidor, varejo, banco de atacado e as atividades de mercado mais o excesso de capital. A gente vê aqui que do lucro de R\$ 4,022 bilhões, R\$ 1,850 vieram da nossa operação comercial, que nós chamamos de varejo; R\$ 428 milhões veio da operação de crédito ao consumidor, evidentemente ainda impactada pelo resultado da carteira de veículos. O banco de atacado, um lucro de R\$ 1 bilhão neste trimestre, e mercado mais excesso de capital R\$ 737 milhões. Então, esta é divisão e aqui tem toda a abertura do capital alocado e dos retornos por cada um desses segmentos. Mas, dá para ver que fomos bem em todos eles.



Na página 28, nós publicamos e divulgamos o balanço no IFRS, nas normas em vigor hoje. O Banco Central ainda não especificou normas específicas para o balanço dos bancos, mas como a nossa Holding Itaúsa - uma das controladoras do Banco - precisa fazer a equivalência em IFRS, o Banco calcula. Então, a gente vê que em IFRS, o nosso retorno sobre patrimônio líquido é superior ao balanço em chamado *Brazilian Gaap*, e atinge quase 22% de retorno sobre patrimônio quando a gente olha por este ponto, e o resultado vai a quase R\$ 4,3 bilhões no IFRS.

Na página 29, um breve resumo das nossas atuações recentes na área de cartões e meios de pagamento. Quer dizer, houve um relançamento da Hipercard como Hiper, uma marca nova de cartões de crédito. Ela já é uma marca importante, já é a terceira maior bandeira do Brasil, mas ela é bastante concentrada na região Nordeste onde ela nasceu, dentro lá do dos supermercados Bom Preço, e no Sul do País. Então agora vamos tratar de vender esta marca de cartões Hiper por todo o Brasil. Foi tudo um processo de marketing, de vendas e treinamento e que nós anunciamos aí recentemente.

Na parte da Redecard, ela mudou seu nome simplesmente para Rede, é um reposicionamento de marca importante e vai ser bastante explorado ao longo dos próximos meses e anos, uma marca que vai ter uma continuidade maior com os clientes. Já lançamos alguns produtos novos neste reposicionamento da marca para que os lojistas possam usar ainda mais as nossas maquininhas, enfim. Aqui houve um reposicionamento importante de marca e de produtos, e a gente espera ao longo dos próximos trimestres que isto seja ainda mais frequente, tendo em vista que nós adquirimos toda a posição de minoritários da época da Redecard e, com isso, a nossa idéia era exatamente podermos oferecer mais produtos e termos uma eficiência operacional maior.

Então, eu acho que a partir de agora entramos nessa fase de uma maneira mais oficial, a Rede é uma das maiores empresas adquirentes do mundo, e eu acho que, como parte da nossa estratégia de ter 100% das ações da companhia, nós vamos fazer com que ela possa crescer ainda mais daqui para frente tendo em vista este novo posicionamento.

E na parte de cartão de crédito adicional, a Itaúcard, nosso foco é no Itaúcard 2.0, que é o cartão que cobra taxa de juros a partir do momento da compra e não do vencimento da fatura. Nós só temos vendido este cartão. Temos já mais de 1,5 milhão de cartões vendidos em operação nesta modalidade, e a experiência tem sido bastante positiva, sem reclamações por parte dos clientes que usam. Então, entendemos que a receptividade do Itaúcard 2.0 foi muito boa e vamos continuar nesta tendência.

Para encerrar, slide número 30, é só uma repassada aqui naquilo que nós demos como expectativas no início do ano, como é que nós estamos. Quer dizer, estamos bem de um modo geral. A carteira de créditos, esperávamos que crescesse de 8% a 11%, está crescendo praticamente 10%. Então, estamos dentro da banda de crescimento da carteira de crédito. As despesas de provisão de PDD entre R\$ 19 e R\$ 22 bilhões, estamos em um ritmo de ficarmos próximos dos R\$ 19 bilhões neste quesito. Então, acho que também vamos ficar bem. Receitas de serviços, aqui sim, bem acima dos 15% a 18% que nós esperávamos, estamos crescendo praticamente 22%. Na parte de despesas, quando nós fazemos o ajuste para Rede, temos 100% ajustando a base de 2012, estamos crescendo 4,4%, então, dentro da banda também. E o índice de eficiência ajustado ao risco, que esperávamos melhorar de 2% a 4%, estamos crescendo 3,4%, melhorando esse índice. Então, eu acho que estamos bastante em linha com isto.



Na página 31, o convite para nossa próxima à APIMEC aqui em São Paulo, que vai ser no Rosa Rasarium no dia 12 de novembro a partir das 14:00h, com a presença do Pedro Moreira Salles e do Roberto Setubal para fazer a apresentação para os investidores, acionistas e analistas de mercado.

Com isso a gente encerra a apresentação. Estamos aqui todos abertos para as perguntas que vocês possam ter.

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 (*1). Para retirar a pergunta da lista, digite asterisco dois (*2).

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Jorg Friedemann, Merrill Lynch.

Sr. Jorg: Muito obrigado pela oportunidade. Bom dia, Alfredo, Caio, Rogério. Parabéns pelo resultado. Eu tenho, na verdade, duas perguntas, mas para tentar entender a mesma coisa, quer dizer, vocês fizeram um reposicionamento estratégico, foram anos de conquistas para chegar neste ROE que neste trimestre superou os 20% novamente, mesmo até com uma alíquota de imposto um pouco acima da média dos últimos anos.

Eu queria entender o que que vocês vêem para manter este ROE nestes níveis atuais no ano de 2014? E, particularmente, eu estou interessado em dois aspectos: o primeiro aspecto na questão de provisão – até foi uma surpresa para mim mesmo vocês conseguirem chegar nesse *bottom range* de R\$ 19 bilhões, que é o que está se materializando aí para este ano – mas eu queria entender o que vocês esperam (dados os últimos *trends* da carteira), se vocês acreditam que existe espaço para manter estes níveis inferior a R\$ 20 bilhões ainda, de provisão no ano de 2014?

E o segundo ponto, na parte da receitas, vocês mesmos concordam, e eu acho que ficou bem claro isto no *call*, que ainda tem que melhorar a receita, mas vem por um reposicionamento estratégico de mix de carteira, de crescimento, e o que fazer então para esta receita financeira voltar a crescer? Vocês acham que já está na hora de voltar a acelerar o crescimento da carteira, quer dizer já de repente até uma estabilização dos veículos para permitir a volta deste crescimento, ou isto virá primordialmente do efeito *spread*? Obrigado.

Sr. Rogério Calderón: Ok Jorg, eu vou começar por aqui. É Rogério, bom dia. Em relação à primeira parte da sua pergunta, na verdade ela se mistura pouco. Nós consideramos que o nível atual de retorno do Banco é, sim, sustentável. Nós continuamos vendo condições favoráveis em relação à qualidade da nossa carteira, o que deve ensejar alguma melhoria ainda dos níveis de inadimplência do Banco. Naturalmente, isto tende a ser numa proporção menor do que foi no passado, mas também numa proporção menor será a compressão das margens, a nosso ver.

Então, o binômio leva a um bom comportamento das margens financeiras líquidas de provisões, as margens de intermediação financeira. Adiciona-se a isso o crescimento que a gente tem observado nas linhas de serviços, é um crescimento bastante sólido, sustentável, está em cima de volumetria, está em cima de desempenho, não temos uma ameaça por preços ou algo assim que levaria a uma não sustentabilidade dessas receitas.



E, por fim, o controle, a disciplina no controle dos custos que nós também consideramos que é possível manter ganhos de eficiência no Banco de tal forma que nós teremos pouco, se algum, crescimento real de despesas. Portanto, a conjugação de todos esses elementos permite crer, sim, na manutenção deste retorno.

Claro que alguns ajustes devem acontecer. Por exemplo, a nossa carteira de crédito, ela já vem crescendo marginalmente. É pequeno, está abaixo de crescimentos históricos, mas ela deve se acelerar aos poucos. A carga que representa a desaceleração de veículos no total do crescimento da carteira será aos poucos menor do que nós apresentamos até agora. Então, tem certas mudanças marginais para um lado ou para o outro, mas a tendência natural é de manutenção dos mesmos pilares que vêm levando a recuperação desse retorno do Banco.

E da mesma forma se integra a outra pergunta que você fez, que é o nosso mix de carteira. Quando a gente observa a inadimplência do Banco em comparação com o que a gente vê no mercado, nós continuamos achando que a estratégia mais certa é mantermos os atuais critérios de apetite de risco, ou seja, haverá uma aceleração na medida em que a economia se acelere, mas não por tornarmos os critérios de aprovação de crédito menos rigorosos. Em princípio, por enquanto, nós vemos condições de uma aceleração marginal do crédito sim, a despeito de não mudarmos nada em relação à exigência, aos critérios de aprovação.

Sr. Jorg: Perfeito. Eu poderia concluir disso, Rogério, que a partir de 2014 já é razoável supor que você tem uma estabilização da carteira de veículos?

Sr. Rogério: Na primeira parte do ano, possivelmente não, nós ainda teremos uma redução dessa carteira. A inflexão que nós imaginávamos que seria atingida agora em meados deste ano, ela acabou transferida para meados do ano que vem, segundo as nossas expectativas. Isso tem a ver com o fato de que a economia brasileira se desacelerou, e o que nós estamos originando, considerando estes padrões de critérios e avaliações, que nós estamos originando hoje, só permite a projeção da inflexão deste saldo na segunda metade do ano que vem.

Então, nós vamos ter uma carga menor de redução sobre o crescimento total do ano, mais isto só vai se verificar na segunda metade.

Sr. Jorg: Perfeito, e desculpe insistir, mas dado tudo isso que você expôs, quer dizer, é um crescimento marginal nas carteiras de melhor qualidade que te permitam crescer ainda não chega a ter estabilização pelo menos no curtíssimo prazo da carteira de veículos. Seria razoável supor que crescimento de provisão deve ser ainda bastante baixo, se ocorrer, no ano de 2014? Esta é a expectativa com o que vocês estão trabalhando dentro do posicionamento estratégico?

Sr. Rogério: Perfeitamente viável isso e no horizonte mais próximo eu seria até mais, no sentido de ela ser menor do que a atual. Numa proporção de redução menor do que nós temos agora. É importante lembrar que o que está impulsionando essa mudança é o mix do portfólio. O mix, ele vai se ajustando a cada mês, e marginalmente a mudança que ele impacta é menor do que a anterior, portanto, a desaceleração, a melhoria da qualidade do crédito e a desaceleração da provisão, ela tende a ser declinante no tempo, mas ela continua ainda com o vetor favorável. Nós esperamos um provisionamento em valor nominal menor do que o anterior. Claro que a carteira vai crescendo, em algum momento inflexiona



isso e se atinge o equilíbrio, mas num futuro mais próximo esperamos melhora ainda do valor nominal do provisionamento mensal, trimestral, enfim, do total da nossa provisão.

Sr. Jorg: Está ok, muito claro. Obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Marcelo Telles, Credit Suisse.

Sr. Marcelo: Bom dia senhores, parabéns pelo excelente resultado. Eu tenho duas perguntas. A primeira, em relação ao slide número 27, onde vocês mostram aqui o resultado por segmento, e aqui a gente tem crédito ao consumidor varejo, e a gente ver uma queda na margem financeira de 4% tri contra tri. Eu queria saber se poderiam explorar isto um pouco melhor, quer dizer, qual que foi o *driver*, mudança de mix mesmo neste segmento, até porque contrasta com o aumento de quase 3% no banco comercial varejo, né, na margem financeira. Então, se puderem explorar isto eu agradeço.

E o outro ponto é uma coisa um pouco mais geral, quer dizer, a gente está vendo os bancos públicos realmente colocar um pouco o pé no freio e está vendo até uma tendência de aumento de *spread* em algumas linhas, principalmente nas comerciais. Eu queria saber de vocês se vocês vêem espaço para aumentar *spreads* tanto nas linhas comerciais, principalmente na pequena e média empresa, e nas linhas de capital de giro, e também até na parte de consumo. Chamou a atenção que, olhando os dados do Banco Central de setembro, a gente pode ver que teve um aumento do *spread* em algumas linhas de consumo também, na parte dos *market loans*. Então, se vocês puderem explorar isto, eu agradeço. Obrigado.

Sr. Rogério: Oi Marcelo, é Rogério, bom dia. A margem financeira no terceiro trimestre do segmento de crédito ao consumidor, ele foi impactado basicamente pela carteira de veículos. Ela teve um volume menor do que o estimado durante o trimestre tomando como um todo, no entanto, em setembro aqui eu acho que tem uma notícia boa, em setembro nós retomamos a liderança no financiamento dos veículos zero, e isto pode beneficiar a retomada de tal forma que esta depressão que houve aqui na margem, é possível que a gente consiga transforma-la em um *outlier*, um evento que não se mantém. É um pouquinho cedo para ter certeza desta tendência. O que eu posso te dizer é que, no trimestre como um todo, foi em função da carteira de veículos, e os sinais do final do trimestre já são mais positivos.

A segunda pergunta sua, em relação aos bancos públicos, na verdade o que nós conhecemos de informação e etc. é a mesma coisa que vocês conhecem. Aparentemente há um reposicionamento mais no sentido de créditos de longo prazo e infra e menos no consumo, o que deve levar, talvez, a um racionalismo maior do mercado em relação à precificação dos riscos. Mas, o que a gente vê na prática, é um comportamento muito pequeno de movimentação dos *spreads*. Em particular, olhando na nossa carteira, os nossos *spreads* médios continuam se reduzindo antes do provisionamento porque o impacto da mudança da nossa estratégia para riscos menores continua sendo o principal vetor direcionador da nossa *net interest margin*.

Neste trimestre, é verdade, mudou um pouquinho o perfil. Ele estava mais pressionado pela mudança de mix de produtos e neste trimestre se deslocou para mais mix de clientes, né, o perfil de cliente de menor risco levou a uma redução, uma compressão do *net interest margin*, tudo isso falando antes da provisão. Quando a gente olha os *spreads* ajustados pelo risco, esta mudança estratégica continua sendo bastante favorável.



Sr. Marcelo: Está ótimo Rogério, muito obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Eduardo Rosman, BTG Pactual.

Sr. Eduardo: Oi, bom dia a todos. Parabéns pelos resultados. Eu tenho duas perguntas. Eu acho que a primeira é sobre capital. A gente viu que o Banco terminou o terceiro trimestre com uma condição de capital muito confortável e, dado o crescimento mais moderado de crédito esperado para os próximos anos, se o Banco conseguir manter a mesma rentabilidade, eu acho que vocês estarão gerando capital, né, ou seja, Basiléia vai aumentar, né. Então, a pergunta é: O que fazer com este capital em excesso? Eu sei que já, em outras ocasiões já falaram que não pretendem aumentar o *payout*, né, pelo menos no curto prazo, sendo assim vocês acham que há espaço para fazer aquisições? Um banco fora do Brasil ou então alguma coisa na área de seguros, na área de serviços? Depois eu faço minha segunda pergunta.

Sr. Alfredo Setubal: Eduardo, é Alfredo. De fato nós estamos com uma posição folgada de capital. Eu acho que aqui tem uma expectativa de que a gente vai voltar a crescer mais rapidamente a carteira de créditos a partir de algum momento, ainda não é claro quando, mas a gente vai começar a crescer e a gente vai usar mais capital. Não estamos prevendo nenhum aumento do *payout* neste momento, de dividendos. Recomproumos ações ao longo deste ano num certo volume, isto também foi um uso interessante do excesso de capital. Temos evidentemente esta necessidade maior de capital em função do Basiléia III, mas se a gente conseguir ir crescendo os resultados e manter um nível de ROE próximo destes 20%, eu acho que de fato nós teremos condições de gerar o capital suficiente.

Então, a gente tem que olhar, ver as oportunidades e até de aquisição. Neste momento os nossos múltiplos ainda não estão ideais para isto, do ponto de vista de pensar em alguma coisa mais substancial, mas aquisições a gente está sempre aberto a pensar em alternativas, especialmente fora do Brasil, se tiver alguma coisa que faça sentido, que seja *criative* do ponto de vista de resultados e de crescimento do Banco. Mas, eu acho que neste momento – até porque a conjuntura local não é tão boa assim, o crescimento está muito baixo e com perspectivas de continuar abaixo – e lá fora, em algum momento os juros começarão a subir, e isso evidentemente terá impactos aqui no Brasil, como a gente já viu aí há poucos meses atrás. Então, eu acho que a prudência manda neste momento que a gente ainda fique com um nível de capital um pouco acima daquele necessário, avaliando as oportunidades aí que possam ter e a conjuntura local e internacional para ver como é que isso tudo vai performar aí nos próximos anos.

Sr. Marcelo: Perfeito Alfredo, ficou super para claro. A minha segunda pergunta é no consignado, porque a gente está vendo que o Itaú está super animado no segmento de crédito consignado. Eu sei que vocês estão vindo de uma base bem menor, então o espaço de crescimento e é muito grande, mas eu entendo também que o risco de inadimplência do consignado seria bastante baixo. Então, a minha dúvida é mais na parte da receita, porque a gente está vendo uma competição grande no consignado, eu acho que todos os bancos estão bem focados neste segmento. A gente tem visto um “rouba-monte”, na verdade os bancos grandes ganhando mercado dos bancos médios. No ano passado, a taxa de juros estava caindo, o que ajudava também os *spreads*. Está tendo uma racionalização maior também na parte de comissão, mas agora, assim, os juros estão subindo, o que em teoria é ruim para o *spread* do consignado, dado que ele é prefixado, e em muitos dos códigos existe também *cap* de preço. Então, a minha dúvida é, eu entendo o conforto na parte da despesa de provisão, mas quão confortáveis vocês estão com a parte da receita? Obrigado.



Sr. Alfredo: Bom, a gente está bastante confortável com este negócio de consignado. Eu acho que a gente tem dois negócios aqui dentro desta linha: um é o negócio do crédito consignado que a gente dá através das nossas agências, dos postos de serviços nas empresas, certo, e a gente vinha já crescendo bem e é um foco importante, mas é um segmento que tem um pouco mais de risco porque os funcionários das empresas não são estáveis como são os funcionários públicos. Mas de qualquer forma a carteira de consignados do setor privado, ela tem se mostrado uma carteira boa, com um índice de inadimplência baixo. Então, a gente está bastante confortável com ela também.

Na parte do setor público, dos empregados públicos, aposentados e tudo mais, a gente tem usado a força de vendas do BMG, que é bastante ágil e, a partir do momento em que nós entramos em operação aí no início do ano com o Itaú-BMG consignados, essa JV nova, a gente tem crescido bastante, e o grosso do nosso crescimento vem daí no setor público, onde as pessoas são estáveis, aposentados e tudo mais, o que traz uma carteira, do ponto de vista de risco, muito boa para nós. Então, nós estamos crescendo bastante neste segmento muito em cima desta originação, vamos dizer assim, do setor público através do canal do banco BMG. Então, a gente está confortável, a gente entende que tem espaço ainda para gente atingir um patamar compatível com nosso tamanho na economia, no setor financeiro e, evidentemente, a partir daí isto vai se estabilizar. Mas a tendência para o próximo ano ainda é de um crescimento bastante forte na linha do consignado, tanto público - vamos chamar assim - quanto com os funcionários do setor privado.

Sr. Marcelo: Perfeito, muito obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem da Sra. Natália Cornfield, JP Morgan.

Sra. Natália: Bom dia a todos. Obrigada pela pergunta. A minha pergunta é sobre a qualidade de crédito de vocês. A gente viu que teve uma melhora significativa. Eu queria saber até onde mais você acham que vocês podem ir e quais os segmentos que vocês acham também que vão apresentar melhora significativa daqui para frente? Obrigada.

Sr. Rogério: Oi Natália, ouvimos você muito baixinho aqui, mas eu acho que eu consegui entender a sua pergunta. Nós estamos crescendo fortemente neste segmento que o Alfredo acabou de comentar, o consignado, também no imobiliário. Quando a gente olha as empresas, nós estamos crescendo mais no segmento de empresas maiores, que usam mais estruturas colateralizadas e, portanto, de menor risco. Tudo isso nos leva a crer que, sim, a tendência de melhoria na inadimplência, no NPL, continuará caindo e as provisões - considerando carteiras do mesmo tamanho - devem cair mesmo com crescimento do crédito na proporção que está crescendo agora, nós ainda estimamos que os valores sejam menores ao passar dos próximos períodos.

O que reforça essa nossa visão são, de fato, vários indicadores. Quando a gente olha a inadimplência carteira a carteira, ela vem melhorando a cada nova safra, a cada novo mês. Portanto, os indicadores antecedentes já estão visualizando performance superior em seguida. Quando gente olha o indicador antecedente de 15 a 90 dias consolidado do Banco, isto também fica bem claro, ele caiu também 40 pontos base neste trimestre, está agora em 3%, que é um nível que a gente nunca esteve tão baixo. E eu sempre chamo a atenção para um número, um valor absoluto que aparece nas nossas demonstrações financeiras, que me parece extremamente relevante, que é o total de operações de crédito vencidas do Banco, o total vencido a partir de 14 dias úteis, que é a definição do crédito anormal. Este número é hoje 20% menor do que era há um ano atrás, ou seja, são provas muito claras em vários indicadores no sentido de que o total de créditos vencidos está se reduzindo e que a



qualidade das safras está cada vez melhor do que antes. Tudo isso se a gente com jogar com a nossa seletividade em garantias e etc., nos dá bastante convicção de que vai continuar melhorando, Natália.

Sra. Natália: Ótimo, obrigada. E, uma outra pergunta sobre a capitalização de vocês. A gente está vendo a capitalização está num nível muito bom, muito confortável. Agora, com a entrada de Basileia vocês falaram que pensam que não têm a necessidade de emitir ações. Vocês têm alguma estratégia com relação à emissão de dívida subordinada?

Sr. Caio: Oi Natália, bom dia, é o Caio. A questão da dívida subordinada, ela passa por uma questão de planejamento nosso em relação à composição do capital nível 1 e nível 2. Como você sabe, nós estamos neste momento utilizando as dívidas emitidas anteriormente com base na regulamentação anterior, e as novas emissões já passam a ter a característica definida por Basileia III, onde você, de fato, trata conversibilidade da dívida em ações. Então, uma estrutura nova, a medida em que a gente analisar as nossas necessidades e também a evolução deste novo instrumento de dívida no mercado, a gente vai analisar efetivamente em que momento a gente vai para o mercado. Mas, como você disse, a gente não tem nenhuma necessidade de para os próximos trimestres em relação a esta emissão, a essa futura emissão, mas ela deverá acontecer em algum momento futuro, especialmente quando este mercado de dívida já estiver um pouco mais equacionado do ponto de vista de entendimento e de preço.

Sra. Natália: Ok, muito obrigada.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Eduardo Nishio, Brasil Plural.

Sr. Eduardo: Muito obrigado pela oportunidade. Bom dia a todos, Alfredo, Caio, Calderón e parabéns pelos resultados. Eu tenho duas perguntas. A primeira é em relação aos custos. Vocês vêm fazendo um trabalho muito forte na parte de custos, excepcional. A minha questão é, olhando para frente, tem mais espaço ainda para continuar rodando? A redução de *headcount* foi feita, ainda vocês vieram neste trimestre com uma redução razoável, mas isto tem um limite também. E agora também com o projeto de tecnologia grande que vocês estão implementando, eu queria saber se ainda essa parte de custo tem um espaço ainda para vocês capturarem aí? Depois eu faço minha segunda pergunta. Obrigado.

Sr. Rogério: Oi Eduardo, é o Rogério. Você foi muito feliz na sua introdução, claro que custos é um trabalho permanente. A gente sempre vislumbra oportunidades. Aqui nós acabamos fazendo permear em toda a organização essa necessária visão de eficiência, portanto, está sempre todo mundo muito comprometido no sentido de, ao executar cada processo, buscar oportunidade de eficiência. Isto é uma questão comportamental dentro da nossa organização. Fomos muito felizes neste processo de transformação, até cultural da nossa organização e, portanto, nós estamos muito fortes neste movimento.

É claro, também, nós temos que reconhecer, que cada vez que você faz um processo de ganho de eficiência, o seguinte é um pouco mais difícil do que o anterior. Mas existe muita inovação pela frente, existe uma carga muito importante de investimentos que o Banco tem feito na plataforma de tecnologia, o que dá um ganho em processamento muito grande, dá um ganho em segurança muito grande, que faz com que uma série de redes adicionais de segurança no tempo possam ser, se não descontinuadas, mas usadas de uma maneira mais eficiente. A gente tem o crescimento do Banco que, marginalmente, vem se acelerando. Então, tudo isso leva a obstáculos maiores para mantermos o bom desempenho em custos. Isso nós reconhecemos. No entanto, nós continuamos com uma meta de não



termos crescimento real nos nossos custos. Então, mantendo-se o ritmo atual das atividades do Banco, nós vamos continuar com um empenho muito forte nesse sentido.

Ganhos com relação à redução de *headcount* e etc., é algo que a gente nunca trabalha com esta hipótese. A gente sempre trabalha com a hipótese de ganhos de eficiência. E a própria movimentação de pessoas ela sempre leva muito em consideração o aproveitamento do *turnover* natural, exatamente para não gerar também nenhuma circunstância impactante do ponto de vista social. Nós temos visão da nossa responsabilidade como grandes empregadores que somos. Mas isso tudo junto nos deixa ainda com uma visão de ganhos de eficiência pela frente, sim.

Eu lembro que, embora o nosso índice acumulado de despesas esteja um pouco acima do nosso *guidance* – nós estamos agora com 6,3% ou 6,4% enquanto o *guidance* dizia até 6% - é sempre importante lembrar que nós, quando fixamos este *guidance*, não tínhamos a Redecard computada de 50% para 100%. Então, quando a gente compara o realizado com as bases do *guidance*, nós estamos bem próximos da parte baixa do *guidance*, em 4,4%. Só que nós fomos ousados no sentido de querer absorver também o adicional que a Redecard incorporou ao Banco como despesa este ano, e aí estamos um pouquinho fora. Mas, enfim, o *benchmark* e inflação é algo que a gente pode raciocinar num prazo mais longo sim.

Sr. Eduardo: Obrigado. A minha segunda pergunta é em relação ao crédito imobiliário. Vocês também vêm tendo uma performance muito forte nesta linha, crescendo 33% ano a ano. A minha questão é em relação a como está a situação hoje do Itaú, em relação a esta linha, e como andam as discussões na indústria sobre um produto de *funding* para esta linha, se tem evoluído nestas discussões. Obrigado.

Sr. Rogério: Olha, as discussões de mercado em relação a isso, elas têm avançado, mas elas têm avançado lentamente. Para nós aqui há uma distância muito grande do fim do *funding* como combustível para o crescimento dessa carteira. A nossa carteira tem R\$ 30 bilhões e o nosso *funding* tem R\$ 100 bilhões. Então, nós estamos muito distantes de precisarmos de uma solução nova para fundiar o crescimento dessa carteira.

Evidentemente que lá na frente isso pode ser necessário. Eu lembro também que o *funding* não só tem essa margem tão grande como ele tem uma sustentação de crescimento bem provada ao longo destes últimos períodos. Ou seja, *funding* não é um problema neste momento. Não é um problema de futuro próximo para nós, e como esta limitação é maior no sistema do que para nós, provavelmente a solução virá antes do que nós precisemos dela.

Sr. Eduardo: Obrigado. E qual seria a solução, na sua visão, para esta questão? Qual seria a solução da indústria que vocês acham que a indústria vai migrar?

Sr. Rogério: Enfim, é aquelas: letras, subordinação, *cover bonds*. São as discussões que andam por aí. A solução passa por algum desses caminhos.

Sr. Eduardo: Ok, obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Marcelo Cintra, Goldman Sachs.

Sr. Marcelo: Boa tarde a todos. A minha pergunta é em relação ao reposicionamento de cartões de crédito e reposicionamento da Redecard para a Rede. Eu queria entender melhor quais serão os próximos passos do Banco em relação à precificação e a produtos que visa os *retailers*, e também entender melhor se, agora que vocês já estão mais integrados e têm



uma plataforma mais estabelecida, se aquela visão do *management* na época da oferta pela Redecard de que margens para esta indústria deveria cair, se agora a gente pode ver isto se tornando realidade e uma precificação um pouco mais agressiva? Obrigado.

Sr. Rogério: A Rede, e toda esta transformação, permite a ela e é feita num ensejo de dar à Rede cada vez maior flexibilidade, maior capacidade de atuar no seu mercado absolutamente em linha com a nossa estratégia quando adquirimos a participação minoritária na Redecard, na então Redecard.

Não há nenhuma mudança de estratégia no curto prazo. As políticas de precificação, elas têm se mostrado vantajosas e são mantidas. Esta mudança não tem a ver com isto. Esta mudança dota, sim, a Rede de um portfólio, de uma capacidade de exploração melhor do portfólio de produtos. Então, se a gente for levar algum impacto nas operações da Rede, este impacto se dá pela oferta de produtos, não por precificação.

Sr. Marcelo: Está perfeito. E a minha segunda pergunta é bem simples, é em relação ao *tax rate* de vocês. Ele veio um pouco acima neste terceiro trimestre. Eu só queria entender se teve algum *one of* ou alguma coisa específica relacionada ao terceiro trimestre? Obrigado.

Sr. Rogério: Olha, a gente está respondendo aqui que este é o lado bom da alta performance. Não tem nada diferente na nossa alíquota, mas ela cresce marginalmente porque o que faz com que ela se reduza e se mantivesse no nível anterior, 27/28%, é o fato de que nós temos a prerrogativa de usar o pagamento de juros sobre o capital e temos também o benefício que foi causado pela aquisição da participação minoritária da então Redecard. Os dois aspectos são fixos, na medida em que a base de cálculo do imposto *pre-tax* aumenta, a parcela que é dedutível é fixa, então, a contribuição dela abatendo a base é menor proporcionalmente. Isto explica a evolução em 210 *basis points* da nossa taxa efetiva de Imposto de Renda, 1,4 pontos percentuais dos juros sobre o capital próprio, e 0,7 da Redecard.

O que vale também, dizendo e olhando para o futuro, vale dizer que mantido o retorno do Banco nestes patamares de 21%, nós devemos sim ter a expectativa da taxa efetiva de Imposto de Renda se situar em torno de 30%, ligeiramente acima de 30%, mantido o retorno de 21%.

É importante lembrar que juros sobre o capital próprio são a parcela que é atribuível como dedutível em cada período, ela se baseia no balanço do ano anterior. Ou seja, quando a gente encerrar este ano e incorporar o resultado deste ano, a base sobe. Então, eu tenho um benefício no começo do ano que é maior do que o que eu tenho hoje, mas que tende a se reduzir ao longo do ano, se o resultado do ano que vem for crescente como nós imaginamos que será.

Sr. Marcelo: Perfeito. Muito obrigado parabéns pelos resultados.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Carlos Firetti, Bradesco corretora.

Sr. Carlos: Bom dia a todos. Eu tenho uma pergunta sobre a movimentação das provisões genéricas de vocês. Eu observei que neste trimestre vocês tiveram uma redução de R\$ 633 milhões nas provisões genéricas e isto é explicado principalmente por uma redução de R\$ 513 nas provisões genéricas em H. Eu queria saber se teve alguma mudança de *rating* de crédito em um grupo de clientes ou em algum cliente específico que explique esta movimentação? Muito obrigado.



Sr. Rogério: Nenhuma mudança em metodologia, Firetti. Bom dia, é o Rogério. No entanto, nós já no trimestre anterior, já antecipávamos para vocês que nós estamos com a visualização das garantias mais claras, digamos assim, dentro do Banco, atualização dos valores de garantia e tudo isso. Esta visualização maior permite, sim, os *deratings* em alguns casos. Então, ele ocorre de fato, mas ocorre suportado por garantias maiores. Não há nenhuma mudança em metodologia.

Sr. Carlos: Por exemplo, uma renegociação que reforça as garantias de vocês. Isto permitiria uma revisão para cima destes *ratings*.

Sr. Rogério: Não tem nada a ver com renegociação. Pelo contrário. Até renegociação neste período caiu e não tem nenhum impacto no resultado. Nenhuma dessas classificações, na medida em que a nossa provisão, lembra, ela é por perda esperada, portanto, só o valor total dela equivale. O encaixe num ou noutro grupo não interfere no valor total da provisão, que é o que dimensiona a despesa do período.

Sr. Carlos: Ok, obrigado.

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

Sr. Alfredo: Obrigado a todos pela participação. Tivemos um nível recorde de presença, de participação de pessoas pela Internet e pela teleconferência. Eu acho que mostra o interesse dos investidores no Banco. Como eu disse, eu acho que foi o melhor resultado que nós apresentamos desde a fusão e acho que a estratégia adotada nos últimos dois anos, a gente vem colhendo os frutos dela, e acho que neste trimestre ficou bastante claro que estamos na direção correta.

Então, obrigado pela participação. Obrigado pela confiança na nossa estratégia, na nossa empresa, e quem quiser nós temos em seguida o *conference call* em inglês, a partir das 11:30 h. E temos à APIMEC aqui em São Paulo no dia 12 de novembro no Rosa Rasarium às 14:00 h. Muito obrigado.

Operadora: A teleconferência do Itaú Unibanco Holding está encerrada. Lembrando que às 11:30 h teremos a conferência em inglês. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia. Obrigada.
