



**Itaú Unibanco Holding
Audioconferência Resultados
do 1º Trimestre de 2013
2 de Maio de 2013**

Operadora: Bom dia e bem-vindos à teleconferência sobre os resultados do Itaú Unibanco Holding onde serão discutidos os resultados do 1º trimestre de 2013.

No momento todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e mais tarde será aberta de sessão de perguntas e respostas, quando serão dadas as instruções para os senhores participarem.

Caso necessitem de assistência durante a teleconferência, teclem asterisco zero (*0).

Cabe lembrar que esta teleconferência está sendo gravada e transmitida simultaneamente pelo site de relações com investidores www.itaunibanco.com.br/ri. Os slides dessa apresentação estão disponíveis no site. O replay desta teleconferência estará disponível por meio do telefone 55 11 4688 6312 código de acesso 6549496#.

Antes de prosseguir, esclareço que eventuais declarações feitas durante esta teleconferência sobre às 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 primeiro trimestre de 2013, depois os executivos responderão as questões formuladas por telefone ou email, agora passa a palavra ao Sr. Alfredo Setubal.

Sr. Alfredo Setubal: Bom dia a todos. É um prazer para nós estarmos novamente aqui com vocês falando dos nossos resultados do primeiro trimestre.

Para aqueles que estão seguindo pelos slides, nós estamos iniciando pelo slide número 2, os principais destaques deste primeiro trimestre. Começando pelo próprio resultado, R\$ 3,5 bilhões; um crescimento de 0,3 neste trimestre que equivale a um retorno sobre patrimônio líquido médio de 19,1%.



A margem financeira seria um segundo ponto a se destacar nos nossos resultados, ela totalizou R\$ 11,5 bilhões neste primeiro trimestre. Eu diria que 2 aspectos são relevantes: primeiro, nós tivemos uma redução em de 1,1 bilhão neste trimestre sobre o quarto trimestre de 2012, 278 milhões desse total se explica por uma queda, pela diminuição do resultado que tradicionalmente nós damos trimestre a trimestre nas operações de tesouraria, 800 milhões é uma redução com a margem de clientes, desses 800 milhões, 255 milhões são explicados quando comparamos trimestre contra trimestre pelo melhor número de dias úteis deste trimestre em relação ao trimestre anterior.

Mas de qualquer forma, um impacto aí de redução da margem quando comparamos os trimestres nas operações com os clientes.

Quando comparamos com 12 meses anteriores (o primeiro trimestre de 2012), a queda foi de R\$ 1,7 bilhão, 360 milhões desse total se explica pela queda, pela média das operações de tesouraria. 507 milhões se explica pela queda da taxa Selic neste período. A redução do nosso caixa em função do desembolso com essas ações da Redecard impacta em 289 milhões e, o mais relevante, que é o processo que nós temos feito ao longo dos últimos trimestres, que é a mudança do nosso mix de produtos de crédito que tiveram impacto de R\$ 365 milhões quando comparamos, então, com o primeiro trimestre do ano passado.

Um aspecto bastante positivo tem sido a melhoria da qualidade de crédito. O nosso NPL melhorou 0,3 pontos percentuais neste trimestre apenas e 0,6 quando comparamos com o primeiro trimestre de 2012. Isso mostra que a nossa estratégia de redução de risco da carteira de crédito operando em segmentos de menor risco em função aí do ambiente econômico e da queda dos *spreads* e da taxa Selic que aconteceram aí ao longo dos últimos trimestres tem dado resultado positivo no que diz respeito a essa melhoria da nossa carteira de crédito.

É importante realçar que normalmente no primeiro trimestre não é a tendência normal – a tendência normal seria aí entre uma estabilidade e uma pequena alta – mas, mesmo assim em função deste novo mix e da nova estratégia de crédito nós conseguimos melhorar mais 0,3% atingindo 4,5% no período.

A PDD, portanto, se reduziu em 14% neste primeiro trimestre e em 20,5% com o primeiro trimestre de 2012. A margem financeira de crédito (líquida) das despesas de PDD ficou mais ou menos estáveis nos últimos trimestres, atingiu R\$ 5,8 bilhões neste primeiro trimestre; um crescimento de apenas 1,6% em relação ao primeiro trimestre de 2012.

As despesas de serviços se mantiveram num patamar de 5,1 bilhões. Também aqui temos aspectos sazonais nesse início de ano em relação ao último trimestre do ano passado (que é mais aquecido em função do Natal). Quando comparamos com o primeiro trimestre de 2012 as receitas de serviços cresceram 18,8%. O restante de seguros avançou 1,4 bilhão com crescimento de praticamente 6% em relação ao primeiro trimestre de 2012.



Outro aspecto também relevante são as despesas não recorrentes de juros, que continuamos mantendo um crescimento acumulado em 12 meses abaixo da inflação, um crescimento de 4,1%. E neste primeiro trimestre uma redução nominal de 211 milhões quando comparamos com o último trimestre do ano passado.

Com tudo isso, o índice de eficiência ajustado ao risco melhorou 0,6 pontos em relação ao trimestre anterior.

Na página 3, na demonstração nossa de resultados, onde vemos a queda da margem de 5,6% no trimestre, bastante puxada pela margem com clientes, como já foi colocado. É importante vermos as perdas de crédito das despesas de PDD de 4,9 bilhões com aquela queda de 14% que eu comentei anteriormente que é bastante relevante e em linha com que temos falado e temos dado indicações ao mercado.

A linha de imposto de renda também tem uma alíquota menor em função da operação da Redecard que nós fizemos, e isso é uma alíquota que tende a ficar baixa aí por alguns anos (5 ou 6 anos) então, é importante levar isso em conta nas projeções de vocês e nas análises que é uma alíquota que veio para ficar por um período é relativamente longo.

Com isso, o resultado final foi 3,512 bilhões no ano recorrente, pequenos efeitos não recorrentes de R\$ 40 milhões e o lucro líquido que foi publicado é de 3,472 bilhões.

Na página 4 a gente abre as operações no consolidado do Itaú Unibanco Holding. Abrimos as operações entre operações bancárias e operações de seguros, isso possibilita uma comparabilidade maior e uma visão melhor das nossas operações segregadas. Acho que é uma abertura interessante e que pode ser mais detalhada em alguns momentos, mas, enfim, a gente vê que do lucro líquido recorrente (de 3,512), 2,871 bilhões vieram da operação de banco e 546 milhões vieram das operações de seguros.

Aqui está tudo consolidado, inclusive os dados da Porto Seguro, que aumenta aqui as nossas despesas com sinistros. Vocês podem comparar a página 4 com a página 3, a diferença aqui é essencialmente a consolidação do Porto Seguro.

Com isso, a gente vê que o retorno da nossa operação bancária no trimestre foi de 20,1% (nosso ROE) e a operação de seguros teve um ROE de 36,6%. Isso no MD&A está bastante detalhado, acho que se vocês quiserem se aprofundar mais, é analisar por lá.

Na página 5 é a margem financeira, que continua com a tendência de queda como a gente vê. O *spread* de crédito bruto, que chegou a 3,4, neste trimestre foi de 11,6%, e o *spread* de crédito líquido 7% - já mostrando uma certa estabilidade ao longo dos últimos trimestres e até uma pequena tendência de elevação contra os 6,9% do trimestre anterior.



Na página 6 a gente vê uma abertura maior da margem de 11,700 bilhões no trimestre anterior (no quarto trimestre de 2012) como é que ela foi impactada e porque que chegamos a 10,929 bilhões na margem com clientes neste primeiro trimestre de 2013.

Então, a gente viu o crescimento de volume evidentemente influenciando esse número positivamente, menos dias corridos (como eu comentei puxou para baixo), o mix de produto puxou para baixo 73 milhões, o mix de clientes e os *spreads* impactaram em 322 milhões. A queda da Selic e outros fatores influenciaram em 280 milhões e a equivalência patrimonial de 78 milhões.

Então, isso é uma abertura. Embaixo aqui neste slide 6 a gente vê como a carteira vem mudando (o mix dela), a gente cresce quando comparamos com um ano atrás, a gente tem crescido a carteira de grandes empresas, reduzido a ainda a carteira de micro e pequenas empresas, veículos também temos reduzido fortemente (como temos comentado) a nossa carteira.

Crédito imobiliário continua crescendo; atingiu 11,1% do total do nosso crédito. A parte de crédito pessoal também teve uma pequena redução, e crescimentos maiores nas nossas operações no Cone Sul (na Argentina, Uruguai, Paraguai e no Chile); atingimos 7,4%.

Na página 7 à margem financeira de crédito e que a PDD também aqui mostrando uma evolução favorável aí nas tendências quando comparamos trimestre a trimestre.

Na página 8, na margem financeira com mercado, que normalmente a gente estima nos nossos orçamentos um resultado em torno de 900 milhões no trimestre, a média tem dado 830 milhões e neste primeiro trimestre ficou abaixo dessa média; ficou em 600 milhões. Então, ficamos, entre aspas, “devendo” resultados de tesouraria no trimestre.

Na página 9 receitas de serviços e resultados de seguros, como eu comentei, a gente vem crescendo bem nessas 2 linhas. Na parte de serviços de conta corrente é importante ver que a gente vem crescendo as receitas, isso fruto da nossa segmentação, produtos novos que incentivam os clientes a terem mudança de pacote de serviços, e isso é principalmente dentro do nosso e Itaú Uniclass. A gente também tem visto essa movimentação dos clientes procurando (dentro dos pacotes oferecidos) pacotes que agregam mais valor e, portanto, para nós, que tem um custo unitário maior, isso tem impactado esta rubrica de serviços de conta corrente.

Na página 10 uma abertura um pouco maior sobre as nossas operações de seguros. Um pouco mais detalhado a gente vê que as operações de seguros têm representado aí 15,5% dos resultados consolidados do Itaú Unibanco Holding, a sinistralidade tem ficado em 38,4% (aqui não considerando a Porto Seguro).



No quadro embaixo a esquerda uma composição de como nós saímos dos nossos prêmios de seguros de previdência de 2,382 bilhões, como é que isso vai se decompondo de maneira que a gente chegue naquele resultado de R\$ 546 milhões neste primeiro trimestre.

O quadro à direita mostra a composição do *combined ratio*, que é um *combined ratio* muito bom, de 82,4%. Sempre lembrando que aqui nós estamos falando das operações que ficaram dentro da nossa operação de seguro, que é previdência, capitalização, seguro de vida, garantia estendida, grandes riscos.

Lembrando que seguros de veículos de seguros residencial nós vendemos para Porto Seguro em troca de uma participação de 30% no grupo Porto Seguro.

Na página 11, indicadores de crédito, a gente vê que as despesas com provisões de dívidas para créditos duvidosos continuam caindo em termos relativos e absolutos nominais, quer dizer, a nossa estratégia de redução de risco da carteira tem se mostrado bastante adequada, principalmente quando levamos em conta a conjuntura econômica que nós estamos vivendo de menor crescimento, portanto, com maior risco embutido nas operações de crédito.

Chegamos num pico no primeiro trimestre do ano passado de 1,79% das despesas de PDD sobre a carteira de crédito. Já reduzimos isso a 1,34%. Aqui, fora as despesas, temos também recuperado créditos, enfim, acho que estamos numa tendência é bastante positiva e em linha com aquilo que temos colocado como estratégia do Itaú Unibanco nesses segmentos de crédito.

Os saldos das provisões para aqueles créditos duvidosos é de 27,2 bilhões. Aqui a gente abre em 14 bilhões na carteira H, 7,9 bilhões na carteira de A a G (na classificação dos clientes), e 5,1 bilhões (e estamos mantendo ele estável já há 2 anos) que seria a nossa PDD complementar no modelo de perda esperada, que é o modelo que nós usamos para fazer as provisões para crédito.

Na página 12 indicadores de crédito. O índice de inadimplência 90 dias, como eu comentei, apesar da sazonalidade do primeiro trimestre normalmente não se é melhor, nós ainda reduzimos 0,3% no consolidado da nossa carteira com melhorias tanto no segmento pessoa física quanto no segmento de pessoas jurídicas.

Com isso tudo, o nosso índice de cobertura voltou a subir pelo terceiro trimestre seguido atingindo 171%.

Na página 13 o índice de inadimplência de atraso de 15 a 90 dias. Vocês podem ver que houve uma subidinha neste primeiro trimestre, mas se olharmos nas curvas normalmente isso ocorre no primeiro trimestre do ano, faz parte da ressaca de fim de ano, de carnaval, férias e tudo mais.



Então, não é nada que até este momento preocupe. Isso faz parte da tendência normal de perdas, de atrasos sazonais no primeiro trimestre de cada ano.

Na página 14 as despesas não recorrentes de juros. Continuamos bastante focados em ajustar a estrutura e os custos do Banco à nova realidade de taxa Selic e de *spread*. Evidentemente que temos que continuar atuando nisso de maneira que possamos compensar as quedas de *spreads* e um menor crescimento econômico que se traduz também no crescimento menor da carteira de créditos.

Temos que compensar despesas para que a gente possa manter retornos adequados para os nossos acionistas. Estamos bastante focados nisso, vamos continuar nesse ano nessa mesma tendência.

No trimestre, uma queda nominal de 2,5%, no ano, quando comparamos 12 meses, é 4,1% de crescimento ainda bastante abaixo da inflação média neste período.

O índice de eficiência, na página 15, ajustado ao risco. Uma pequena melhora neste trimestre; 73,9. No índice tradicional de eficiência é 46,1. Aqui há uma piora em relação aos últimos trimestres principalmente pela queda da margem de e maior dificuldade de crescimento das receitas nesse momento.

Destaques patrimoniais (na página 16) dos nossos ativos se mantiveram acima de R\$ 1 trilhão atingindo 1,28 bilhão. Um crescimento de 1,4% dos ativos no trimestre e de 14,7 quando comparamos em 12 meses. O patrimônio líquido cresceu 0,3 no trimestre e 2,7 em 12 meses.

Na página 17 uma abertura um pouco mais detalhada da nossa carteira de crédito, onde vemos que continuamos reduzindo a nossa carteira de veículos em função da nova realidade de *spreads* e de mercado. A carteira fechou em 58,5 bilhões. Lembrando que ela há um ano atrás estava em 60 bilhões; uma queda de quase 18% em 12 meses; parte da estratégia que a gente vem comentando de redução dessa carteira.

É importante ressaltar que a carteira de consignados já atingiu R\$ 16 bilhões, ela vem crescendo no ritmo bastante bom. A nossa JV Itaú-BMG também já está operacional este ano e isso tem contribuído para o crescimento dessa carteira. Então, a nossa estratégia continua de redução de veículos e crescimento de créditos de consignado e um crescimento ainda forte (de 31%) da carteira do crédito imobiliário.

Com isso tudo, a carteira nossa de pessoa física vai tendo um risco menor e assim vamos ajustando ela a esta nova realidade.

Na parte de pessoa jurídica continuamos reduzindo micro e pequenas e crescendo o segmento de grandes empresas, também dentro dessa estratégia de redução geral de riscos do nosso crédito.



A carteira no exterior vem crescendo, como eu já comentei, principalmente no Chile. Temos títulos privados (que nós carregamos como se crédito fossem) de grandes empresas emitidos no mercado; cresceu 28,5% atingindo 22 bilhões. Então, a nossa carteira total de crédito com avais, fianças e esses títulos que são carregados na nossa tesouraria daria um total de R\$ 456 bilhões. Essa carteira cresceu 9,2% em 12 meses e 1,5% no trimestre.

Na página 18, acho que bastante tranquilo, são os nossos recursos próprios, capital administrado; atingindo R\$ 1,5 trilhão.

Na página 19 nós vemos que também a parte de *funding* para a carteira de crédito está muito tranquilo, até porque temos crescido menos a carteira de crédito em função da redução da carteira de veículos e a carteira de micro e pequenas empresas. Então, isso tem dado uma folga na nossa captação.

Na página 20 o índice de Basileia; crescemos neste primeiro trimestre, atingindo um total de 17.7 e um nível 1 de 11.7 também bastante folgado neste momento em que a carteira de crédito tem crescido num ritmo mais moderado.

Na página 21 uma abertura maior dos impactos de implementação de Basileia III; estaríamos hoje (se todas as regras fossem implementadas imediatamente), estaríamos num Tier 1 de praticamente 10% acima do mínimo requerido.

Então, acreditamos que continuamos gerando e se continuarmos gerando capital através de resultados e tudo mais, não teremos nenhum problema de adaptação do Basileia III ao longo dos próximos anos com a própria geração de resultados e de capital que, a princípio, nos coloca numa posição de não termos necessidade de fazer emissão de capital.

No slide 22 o ROE recorrente; 19,1% neste trimestre, um pouquinho abaixo do quarto trimestre de 2012, mas ainda num patamar bastante bom de retorno para os nossos acionistas mesmo enfrentando todas essas dificuldades que nós temos comentado.

Na página 23 nosso índice de capitalização; R\$ 161 bilhões. Continuamos com uma liquidez boa, de R\$ 700 milhões/dia, considerando a bolsa de Nova York (onde é o maior centro de liquidez nosso) e a BM&FBovespa.

Para encerrar, na página 24, as expectativas para 2013. Não tem grandes mudanças, na carteira de crédito continuamos achando possível um crescimento na faixa de 11 a 14, claro que vai depender um pouco do ritmo de crescimento da economia e do ajuste de mix que nós estamos fazendo, mas achamos que ainda este *range* ele é factível.

Na parte de despesas nominais de reais para a PDD, mantemos o *range* de 19 a 22 bilhões mesmo nessa conjuntura mais difícil.

Receitas de serviços e seguros estamos ajustando a nossa expectativa em função do reajuste que foi feito, que nós reclassificamos as contas em função



da Redecard, tudo que foi anunciado na semana passada do *statement* dos nossos balanços.

Esse crescimento da receita de serviço (de 15 e 18), na verdade, é apenas um ajuste daquilo que foi feito em termos de reclassificação. Não há uma mudança efetiva de expectativa.

Despesas não decorrentes de juros continuamos uma expectativa de crescimento de 4 a 3%, abaixo do nível de inflação. E o índice de eficiência ajustado ao risco uma melhora de 2 a 4 pontos percentuais nesse serviço.

Com isso a gente encerra a apresentação, os dados e os slides que nós preparamos e estamos abertos aqui para as perguntas de vocês.

Sessão de Perguntas e Respostas

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

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Marcelo Cintra, Deutsche Bank.

Sr. Marcelo Cintra: Bom dia a todos. Eu tenho 2 perguntas. A minha primeira pergunta é em relação ao crescimento da margem financeira. A gente tem visto um decréscimo sequencial há 3 trimestres consecutivos, principalmente apertado pela NIM e pelo *spread*.

Eu só queria entender melhor quando vocês vêem uma inversão dessa tendência e quando a gente pode ter um crescimento de margem financeira e se vocês ainda mantêm a expectativa de *low single digit*, crescimento de *low single digit* de margem financeira para este ano ou se já devemos esperar algo mais como *flat* ou um pequeno decréscimo? Depois eu faço minha segunda pergunta. Obrigado.

Sr. Alfredo Setubal: Marcelo, é Alfredo. A sua pergunta é super relevante e, evidentemente que, o grande desafio nosso e do sistema financeiro (você vê pelos balanços dos bancos de modo geral que têm saído) é o crescimento de margem, quer dizer, no nosso caso acho que a gente tem feito uma entrega muito consistente da redução de despesas não decorrentes de juros, a nossa PDD vem caindo nominalmente como a gente tem falado, a carteira de crédito tem mudado o mix, então, eu acho que esses aspectos têm sido bastante positivos dos nossos resultados e da consistência dos nossos resultados ao longo do trimestre.

A grande questão que fica é exatamente a questão da margem. A margem com clientes. A margem com mercado, tesouraria, é uma coisa mais volátil; tem horas que você vai melhor, tem horas que você vai pior. Nós não estamos



mudando em nenhum momento os V@Rs, os limites que a tesouraria pode operar. Enfim, acho que aí é uma coisa mais incerta.

O que é mais certo é a margem com cliente e onde a gente tem dado muito foco nestes últimos trimestres nesse ajuste de mix. É evidente que este ajuste de mix tem acertado significativamente a nossa margem, mas a gente tem visto já os *spreads* mais estáveis, então, nós estamos vendo uma queda maior de *spreads*.

Já renovamos as nossas carteiras de forma significativa ao longo dos últimos trimestres nesses níveis de *spreads* atuais, portanto, a gente acredita que a carteira crescendo e as renovações não sendo mais tão impactadas pelos *spreads* anteriores (vamos dizer assim), já sendo renovada boa parte da carteira nos *spreads* novos e, evidentemente, também aos poucos a gente ainda tem um certo impacto da mudança de mix, o nosso mix ideal que nós queremos ainda não foi atingido, então, a gente ainda tem um certo impacto de mix, mas não tanto de *spreads*.

Mas, ao mesmo tempo, a gente está vendo que a gente está chegando – se é que não chegamos neste primeiro trimestre – naquilo que a gente considera (pelas nossas projeções de orçamentos e simulações internas) no mínimo de margem com cliente que a gente espera neste momento.

Eu acho que a gente pode ver já nestes trimestres seguintes um crescimento da margem, em termos nominais em reais, eu acho que a gente vai ver isso ao longo dos próximos trimestres, acho que essa é a nossa expectativa aí é o que a gente tem visto nos nossos orçamentos e nas simulações que a gente tem feito.

Evidentemente é um movimento gradual, não é uma coisa que vai dar um salto de uma hora para outra. Isso também depende do crescimento da carteira, a gente acredita que a carteira vai crescer num ritmo um pouco mais acelerado daqui para frente se a conjuntura não deteriorar (e também não parece ser este o cenário). Continuamos acreditando num crescimento do nosso PIB este ano em torno de 3%.

Então, tudo indica que o pior momento de margem ficou para trás. A nossa expectativa é que este primeiro trimestre tenha sido o *bottom line* em termos de queda da margem. Evidentemente vamos acompanhar para ver se isso de fato se concretiza, mas estamos bastante tranquilos em relação à nossa estratégia geral, que a gente tem falado aí ao longo dos últimos trimestres, tanto do mix de produtos como da margem, dos *spreads*, das despesas não recorrentes de juros.

Enfim, eu acho que a gente tem conseguido operar a nossa estratégia de forma consistente. Então, eu acho que o ajuste de margem é a última etapa deste processo e a gente acredita que esta melhoria começará a vir ao longo dos próximos trimestres.



Sr. Marcelo Cintra: Está ótimo. Muito obrigado. Ficou bem claro. A minha segunda é em relação à Redecard; eu queria entender melhor como é que está consolidação da Redecard nas operações do Itaú e se a gente deve continuar a ver uma aceleração de crescimento de transações, que desde o último trimestre tem acelerado bastante. Só para entender melhor esta operação. Obrigado.

Sr. Alfredo Setubal: A operação da Redecard é uma operação muito estratégica para o Banco. Acho que a gente falou bastante disso no ano passado das dificuldades que nós tínhamos de crescer a companhia não tendo 100% do capital dela, os conflitos que isso gerava com os minoritários.

Enfim, acho que isso foi bastante colocado. Foi uma decisão estratégica. Na nossa opinião era melhor ativo de serviços financeiros que nós tínhamos disponíveis para crescer a nossa operação no Banco, tendo em vista não há oferta de grandes negócios no mercado e a própria participação de mercado que nós já temos com o Banco em atividades bancárias já nos limita até por problemas de concorrência e tudo mais, então, a operação Redecard é uma operação estratégica e a gente tem tratado ela desta forma aqui dentro.

Acho que ainda é cedo para mostrarmos grandes resultados e grandes modificações, mas muita coisa está sendo feita internamente de maneira que a gente possa integrar produtos de cartão de crédito, produtos de pequenas e médias empresas à operação da Redecard utilizando toda esta infraestrutura tecnológica que ela possui de maneira que a gente vá, ao longo dos próximos trimestres, mostrando ganhos de eficiência e ganhos operacionais na nossa operação.

É importante lembrar que nós fizemos uma mudança interna dividindo a operação de pequenas empresas e microempresas ficando integradas à nossa operação de varejo aqui no Itaú Unibanco, e as médias empresas foram para a operação – geridas lá pelo Cândido Bracher no Itaú BBA.

Então, eu acho que a gente vai conseguir com isso também melhorar a eficiência da nossa operação e poder integrar mais toda essa operação de pequenas e médias empresas (e as grandes empresas também deu uma certa forma, porque não?) junto a essa operação da Redecard.

Então, eu acho que ao longo dos próximos trimestres isso tudo vai ficar mais claro e mais visível nos nossos números e na nossa operação.

Estamos bastante confiantes de que o negócio foi bom, os resultados têm sido bons – a gente mostrou isso no primeiro trimestre –temos recuperado mercado, temos crescido e acho que essa é a tendência normal e natural que esse negócio vai ter daqui para frente dentro do nosso Banco.

O Rogério vai complementar com mais algumas informações.



Sr. Rogério Calderón: Eu só queria ressaltar que nós fizemos a apresentação dos períodos anteriores de Redecard a 50% para deixar caracterizada essa nossa ação estratégica, o impacto que ela dá nos números, mas que todo o passado, todos os números anteriores estão disponíveis no site de RI e também a nossa equipe RI à disposição de vocês para os ajustes dos modelos e das planilhas.

Sr. Marcelo Cintra: Muito obrigado. Só um *follow-up* rápido; você comentou que ainda é cedo para mostrar grandes crescimentos, integração de produtos etc. Então, a grande parte da sinergia e da integração da Redecard ainda está por vir, ainda não foi contabilizado nos resultados? Obrigado.

Sr. Rogério Calderón: Bom, veja, acho que vai ficar mais clara e mais visível toda essa integração da operação Redecard dentro dos nossos canais. Eu acho que vai ficar bastante visível. Hoje a Redecard virou um produto do Banco. Nós operamos internamente com áreas que são canais e áreas que são produtos. Então, a Redecard passou a ser um produto oferecido por toda a estrutura de grandes empresas do Itaú BBA e está sendo oferecida como um produto integrado no capital de giro, com todos os produtos que nós oferecemos para as pequenas e médias empresas e das grandes empresas também, como eu comentei.

Então, essa integração vai aumentar ao longo dos próximos trimestres e vai ficar mais visível todas as sinergias, tanto de custos como de receitas (que ela são as mais importantes na nossa opinião) quer dizer, o crescimento de receita que esta operação é mais integrada da Redecard com os nossos canais de pessoas jurídicas vão gerar ao longo dos próximos trimestres. É isto que eu quis comentar quanto a isso que eu quis falar na questão anterior.

Sr. Marcelo Cintra: Está ótimo, muito obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Jorg Friedemann, Merrill Lynch.

Sr. Jorg Friedemann: Muito obrigado pela oportunidade. Eu gostaria também de fazer um par de perguntas. Eu gostaria de começar aqui olhando para o potencial ainda que vocês vêm de melhora na qualidade de carteira de crédito.

Nos últimos 2 trimestres a gente viu uma recuperação bastante expressiva e as provisões já começam até a mostrar que no *run rate* podem convergir aí próximo dos valores mínimos daquele *range* de provisão que vocês passaram para a gente no trimestre passado de 19 a 22 bilhões.

Então, o quê que vocês estão vendo dessa progressão tanto no NPL, o que mais de espaço você tem para capturar a de melhor aí o que, que você pode esperar, no seu melhor palpite, de evolução de provisão nesse momento? E depois faço minha segunda pergunta. Obrigado.



Sr. Alfredo Setubal: Jorg, Alfredo. Eu acho que a gente tem mostrado essa evolução de mix e tudo mais, eu acho que a gente tem feito a entrega daquilo que a gente tem falado.

Sem dúvida, hoje se a gente analisar os dados que a gente tem em mãos claramente nós estamos numa tendência muito boa, não estamos vendo nenhuma deterioração e nenhuma mudança em nenhum canal de pessoa jurídica nem de pessoas físicas que nos leve até algum grau de preocupação em relação a este *range* que a gente deu no trimestre passado.

Claro que se a gente olhar o número do primeiro trimestre (e nós acreditamos que a gente vai nessa tendência) nós vamos ficar mais próximos do *range* inferior, dos R\$ 19 bilhões. Não estamos vendo nada neste trimestre e nos próximos em termos econômicos, em termos de deterioração de crédito que nos levem a mudar o *range* e nem essa expectativa que se criou agora de ficar mais próximo do *range* inferior, tá.

Esta é a nossa expectativa neste momento.

Sr. Jorg Friedemann: Perfeito. Está bastante claro. E eu também entendo que dada essa convergência e até parte dela já entregue neste primeiro trimestre, fica cada vez mais importante (vocês deixaram bem claro já na primeira resposta, né, da pergunta anterior) a geração de receita nesta estratégia, quer dizer, para entregar crescimento de lucro e você cada vez mais vai necessitar desse crescimento de receitas.

Dito isto, eu queria que você, se possível, comentasse 2 unidades de negócios dentro desta estratégia. Eu vi que vocês fizeram uma reclassificação interessante dos números de seguros para gente poder visualizar um pouco mais como que isso evolui dentro do Banco, então, seria interessante ouvir um pouco mais sobre o potencial dessa operação e ouvir um pouco mais também sobre o potencial da operação de cartões de crédito no contexto atual.

A gente sabe que vocês estão negociando (junto com outros participantes do mercado) uma potencial aquisição da Credicard – eu não quero entrar aqui e obviamente em números – mas só entender o potencial estratégico de uma aquisição desse porte, dado que vocês no passado já abriram mão dessa operação.

Então, o quê que muda e como, estrategicamente, isso serviria os propósitos de crescimento de receita as do Itaú? Obrigado.

Sr. Rogério Calderón: Acho que a operação de seguros, acho que a gente tem dado bastante ênfase nela, é uma operação que tem crescido, o seguro evidentemente é ligado muito à renda e a renda do Brasil vem crescendo. No nosso caso a gente tem dado muita ênfase na parte de previdência, eu acho que é um produto que a gente vem crescendo e ganhando mercado na parte dos PGBLs e VGBLs.



Acho que nós temos crescido bastante nestes segmentos de planos de previdência e vamos continuar dando esta ênfase tendo em vista a conjuntura favorável à este tipo de produto dentro da nossa base de clientes.

Então, eu acho que aqui previdência é relevante desses números todos de seguros, principalmente levando em conta que nós vendemos veículos e seguro residencial para a Porto Seguro, né, então, estamos bastante limitados na nossa atuação direta.

Na parte de vida, na parte de capitalização, eu acho que são os seguros que vão continuar crescendo. A parte de capitalização a gente tem um espaço, a gente já foi maior do que nós somos, podemos voltar a crescer neste segmento, é um segmento também de baixo risco, interessante, que gera uma boa margem de contribuição para os resultados.

Então, eu acho que essa parte de seguros vamos continuar dando ênfase e integrando ela cada vez mais na nossa operação de distribuição de varejo tendo em vista que nós temos este espaço grande de crescimento do que podemos fazer.

Temos a garantia estendida, que um segmento também que está se expandido, tem aumentado a concorrência. É um segmento difícil, mas temos uma boa posição. E grandes riscos que é um negócio que está mais sob questionamento daquilo que nós podemos fazer. Então, operações grandes que trazem uma margem relativamente pequena, mas vamos repensar um pouco o quê que nós vamos fazer.

Eu acho que seguram é um negócio que a gente vê bem, vê com potencial de crescimento, mas no nosso caso, totalmente integrado principalmente com a nossa operação de varejo e com a nossa operação de Redecard no que diz respeito à garantia estendida, que eu acho que tem um espaço aí, uma oportunidade também dentro dessa operação mais integrada de produtos e pessoas jurídicas.

Na parte de cartões, evidentemente nós temos uma posição de liderança nesse segmento. Temos interesse, sim, é claro, nesta operação que está sendo ofertada pelo Citibank. Estamos concorrendo, temos o nosso objetivo de tentar fazer essa aquisição evidentemente, mas não vamos fazer nenhuma loucura acima daquilo que é razoável em termos de retorno para os nossos acionistas.

É uma operação que a gente conhece bastante bem – é a operação de cartão – conhecemos esta base de clientes pela posição anterior da Credicard como uma empresa que era consolidada antes da divisão em 3 e antes da divisão entre os sócios anteriores.

Enfim, estamos competindo, vamos fazer força para ganhar, mas dentro daquilo que traga retorno adequado para os nossos acionistas.



Sr. Jorg Friedemann: Perfeito. Está bem explicado. Eu só gostaria de fazer um pequeno *follow-up*; após a oferta da BB Seguridade (e vocês estão mostrando um pouco mais do valor dessa operação de seguros dentro do Itaú), eu queria saber se existe alguma configuração que possa agregar valor para o acionista de Itaú – na cabeça de vocês – essa operação também fora da estrutura do Itaú Unibanco? Quer dizer, você diz estar à parte disso daí, se faz algum sentido e, se nem passa pela cabeça de vocês isso neste momento?

Sr. Alfredo Setubal: Jorg, a gente não está considerando nada. Se tiver o seguro como uma boa oportunidade de crescimento dos negócios, crescimento das receitas, eu acho que é um produto interessante nessa conjuntura da economia brasileira de crescimento, de renda e crescimento econômico.

Não temos nenhuma idéia de fazer nenhuma abertura de capital desta operação, nada nesse sentido. A gente entende que, à exemplo da Redecard, é muito complexo você operar dentro dos canais com você não tendo 100%, tira muito a flexibilidade da nossa operação. Acho que isso ficou muito visível na nossa oferta pela Redecard.

Então, não temos nenhuma intenção nessa direção. Queremos crescer o negócio, estamos atentos a eventuais oportunidades que possam surgir, mas é crescimento integrado com os nossos canais de venda.

O Rogério vai contra entrar aqui.

Sr. Rogério Calderón: Não, só queria comentar Alfredo que a nossa idéia de valor do Banco está exatamente na integração dessas atividades todas. Você bem citou a Redecard, que nós acabamos de trazer completamente para baixo da nossa estrutura de conglomerado, e o seguro está na mesma forma. E o fato de que nós passamos a abrir mais estas informações é exatamente para permitir ao mercado para ter uma clareza maior na avaliação do Banco como um todo no que representa este valor que está dentro do Banco.

Não vemos a necessidade de tirar de lá para que este valor apareça o mercado.

Sr. Jorg Friedemann: está perfeito. Muito obrigado pelas respostas.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Marcelo Henriques, BTG Pactual.

Sr. Marcelo Henriques: Pessoal, bom dia, tudo bem? Obrigado por aceitar as minhas perguntas. Eu tenho uma pergunta com relação à carteira de crédito. Tem 2 segmentos específicos aí que é automóvel e pequena e média empresa que têm, enfim, são os 2 aí que tem prejudicado mais o crescimento da carteira de vocês dado este *shift* no mix aí para perfis menos arriscados.

Eu queria entender quando é que vocês podem ver aí um *turn around* no crescimento tri contra tri? Os crescimentos têm sido negativo trimestres contra



trimestre já tem um tempo, então, eu queria entender assim do ponto de vista da expectativa de vocês quando é que você acha que pode ter uma guinada de crescimento e trimestre contra trimestre ou se você ainda num segundo, terceiro trimestre ou até o final do ano vai continuar demonstrando resultados e crescimentos aí negativos nestes 2 segmentos.

Aí depois eu faço minha próxima pergunta.

Sr. Rogério Calderón: Bom dia Marcelo, é Rogério. Nós ainda antevemos algum ajuste final da carteira de veículos no segundo trimestre, conforme nós tínhamos indicado anteriormente. Nós achamos que ali a partir de maio começa...a originação começa a se recuperar em relação à média do estoque. O saldo em si ainda deve apresentar uma pequena redução ainda no segundo trimestre.

No segundo semestre nós já esperamos ter uma mudança deste perfil de originação *vis-a-vis* O estoque nós já vislumbramos que recomeça a crescer o saldo da carteira de veículos, ela deve fechar o ano como uma oscilação muito pequena em relação ao saldo do ano anterior. Pode ser um pouquinho para cima para baixo. Ela deve ser *flat*, o que já é muito positiva quando a gente olha ano de 2013 sobre 2012 porque a carga para impedir o crescimento que ela representou no ano passado será muito, muitíssimo menor neste ano.

Com relação à carteira de SMIs deve se dar a mesma coisa também. No ano passado nós tivemos decréscimo total desta carteira no ano e as nossas projeções indicam crescimento *single digit/high single digit*, que vai se verificar especialmente a partir agora já do segundo em diante, especialmente no segundo semestre.

Lembrando que o primeiro trimestre, além de todas estas circunstâncias de ajustes e tudo mais, tem o aspecto da sazonalidade que normalmente tira volumes de operações como vocês bem sabe.

Sr. Marcelo Henriques: O quê que mais está, assim, nesse...vamos dizer assim, entre aspas, *risk-off* aí de vocês na parte (ou ajuste, né, vamos dizer assim) de veículos e pequenas e médias empresas. Na parte de pequenas empresas o quê que mais está preocupando, assim, vocês?

A gente tem visto alguns dados aí – até a Serasa publicou recentemente – aumento no número de recuperações e tal, porque a gente conhece alguns outros bancos (principalmente médios) falando de uma indústria aí de recuperação judicial, que tem muita gente entrando só para, enfim, só para fazer a recuperação judicial e sem muitas explicações.

Existe alguma coisa...é só macro ou tem particularidades micro que estão aparecendo no setor preocupam vocês?

Sr. Rogério Calderón: Bom, as preocupações lá atrás elas se concentraram nas empresas de menor tamanho, especialmente as micro. Nós tomamos uma



série de decisões estratégicas na seletividade destes créditos, a maior colateralização, toda a questão de recebíveis, a gente enfatizou tudo isso.

Este ajuste leva algum tempo, que deu um impacto nos saldos da carteira, no entanto, em relação a originação nós já vemos uma aceleração desses segmentos.

Há uma mudança macroeconômica, conforme você observa, a aceleração deve trazer um benefício para este crescimento, mas há também um importante movimento estratégico que nós fizemos dentro do Banco trazendo estas empresas para baixo da estrutura de gestão da rede. As empresas de menor porte elas ficam muito mais próximas do relacionamento com os nossos gerentes de agência, etc., isso também é visto como uma ação de dentro para fora que deve estimular o crescimento a partir de agora depois deste ajuste.

Sr. Marcelo Henriques: Perfeito. Só uma última. Vocês poderiam comentar mais ou menos abril como é que está dinâmica, assim, ano contra ano em relação a abril do ano passado em relação a crescimento de créditos? Vocês já estão vendo uma melhora em relação a abril do ano passado? Como a que está aí na visão de vocês? Tanto demanda quando, enfim, o fato de vocês estarem acertando mais.

Sr. Rogério Calderón: Bom Marcelo, eu não posso comentar especificamente sobre abril, mas eu posso dizer que está em linha com as nossas expectativas que estão contempladas no nosso orçamento e que vocês conhecem em função dos *guidances* que a gente anunciou. Está em linha com isso.

Sr. Marcelo Henriques: Perfeito. Obrigado.

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

Sr. Carlos Firetti: Bom dia a todos. Vocês já comentaram bastante sobre a margem, mas eu queria colocar um comentário num contexto de algumas conversas que a gente já teve em relação ao NII, especificamente. Vocês falavam que era possível para o ano de 2013 um desempenho *flat* para o NII, ou crescimento zero.

Olhando este desempenho do primeiro trimestre e o fato de mesmo a margem com cliente está caindo bem forte aí no ano a ano, você diria que o cenário hoje já é para uma queda um pouco mais significativa deste NII?

A outra pergunta é um pouco mais específica, dentro também do desempenho da carteira de crédito. A gente vê um desempenho bastante forte das operações aqui na América do Sul. Eu queria que vocês comentassem um pouquinho sobre as características dessas operações, o tipo de crédito e os mercados mais dinâmicos e como que vocês esperam ver o desempenho desta operação pouco para frente? Obrigado.



Sr. Rogério Calderón: Ok Firetti, Rogério. Bom, o Alfredo ressaltou na primeira pergunta que foi endereçada aos nossos comentários sobre a margem, de fato, nós temos o patamar do primeiro trimestre como o menor patamar do ano. A partir daí nós vislumbramos a margem com cliente subindo, a pressão sobre *spreads* é menor, nós já devemos verificar a estabilidade dos *spreads*.

Em relação aos volumes, nós devemos já...vemos capacidade para que esta linha de margem com clientes ela comece a subir a partir do nível que nós apresentamos o primeiro trimestre.

A sua pergunta é em relação a se esta subida a partir de agora será suficiente para nós atingirmos a nossa expectativa inicial de margem total para o ano, *flat* em relação ao ano anterior. Nós reconhecemos que trata-se ainda de um momento desafiador para isso, tendo em vista a mudança que aconteceu nos *spreads* e tudo mais, mas nós ainda achamos, sim, que é possível recuperar neste patamar.

Reconhecemos a dificuldade, mas achamos que ainda é possível sim.

Em relação a sua segunda pergunta, de fato nós temos tido a oportunidade de uma expansão maior nos países aqui da América Latina, mais vizinhos, onde estamos presentes no varejo e no atacado (no *corporate*) e isso tem sido possível porque as economias desses países, claro, tem apresentado uma característica de crescimento melhor.

Quando gente olha os estoques desses países, se destacam as carteiras de crédito *corporate* e, no caso específico do Chile, também a carteira de crédito imobiliário. Quando a gente olha crescimento mais recente, destacam-se os crescimentos na área de *corporate* em todos os países. Naturalmente, os maiores países, especialmente o Chile (que tem uma condição bastante favorável) é o maior destaque deste crescimento.

Sr. Carlos Firetti: Ok, muito obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Gustavo Schroden, Espírito Santo Investment Bank.

Sr. Gustavo Schroden: Bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. Eu queria fazer uma pergunta que é um pouco um balanço aí entre a margem e PDD. Olhando o gráfico de vocês da carteira de crédito por período de contratação, e se eu assumir aqui que tudo que foi originado até o segundo trimestre de 2012, tem uma Selic acima da que a gente tem agora, a gente chega aí em mais o menos 47% da carteira do primeiro trimestre de 2013 para ser olhada ainda com uma Selic mais baixa.

E se eu assumir que o que foi originado até o final de 2011 seria aí uma carteira mais arriscada e com uma qualidade pior, eu chegaria em 34% da



carteira do primeiro trimestre de 2013 a olhar aí com uma melhora no índice de inadimplência por que já foi originado com uma seletividade maior.

Olhando esta diferença, não me parece que, ou seja, eu entendo que talvez ainda teriam mais efeitos negativos de Selic menor do que benefícios de uma melhora na inadimplência e na PDD.

Eu sei que a gente deveria levar em consideração aqui esta rolagem e o que vocês têm de operações pré-fixadas e pós-fixadas pela, mas, assim, eu queria entender; a dinâmica daqui para frente vocês acham que tem mais ainda para cair em termos de *spread* e taxas de juros menores do que uma melhora na PDD? Ou vocês acham que não, que seria ao contrário? Obrigado.

Sr. Rogério Calderón: Bom, o Gustavo, depois talvez a gente pudesse descer nos detalhes dessas suas análises mais numéricas e tal, mas eu acho que a observação aqui importante é que a nossa carteira é pré; ela não sofre impacto por causa da Selic na medida em que quando ela é contratada lá atrás, a gente tem o *funding* totalmente dado em pré e a estrutura do balanço do Banco constrói as posições estruturais, longas os derivativos exatamente para travar esta margem contratada atrás.

O que vem para frente em termos de melhoria da inadimplência ela só vem melhorando o *spread*. Então, a Selic em si ela não impacta o que está lá na nossa posição de estoque. Ela, sim, reprecifica (na medida em que ela sobe ou desce) as novas originações, mas não necessariamente impactando *spreads* na medida em que estes também já estão ajustados no seu custo de contratação.

Então, a gente não vê este impacto que você está falando. A gente, sim, vê agora uma pressão menor sobre as margens. Esta pressão sobre as margens deverá ser menor do que os volumes a partir de agora contratados, portanto, nós vemos a margem com clientes crescendo e a estabilidade, se não até uma melhora marginal nos níveis de inadimplência que nós estamos apresentando agora.

Ou seja, a nossa visão é tanto em relação à margem de clientes a partir da base de primeiro trimestre assim como, e especialmente, a margem de clientes ajustada ao risco é inteiramente positiva.

Sr. Gustavo Schrodén: Tá, tá bom. Faz bastante sentido. A minha segunda pergunta seria; o Alfredo comentou que o mix de produto ainda não é o adequado. O que seria um mix de produto adequado para gente entender (assim, obviamente em grandes produtos, né, em grandes linhas), o quê que o Itaú busca daqui para frente de mix adequado considerando a condição macroeconômica e, vamos dizer, este novo momento que o Banco está fazendo daqui para frente? Obrigado.

Sr. Alfredo Setubal: Gustavo, acho que a gente ainda tem um ajuste para fazer ainda neste trimestre na carteira de veículos; acho que ela pode cair um



pouquinho mais. A parte de micro e pequenas empresas também; acho que temos um pequeno ajuste ainda para fazer antes de voltarmos a crescer como o Rogério comentou dessas operações estando mais integradas na nossa operação de varejo, nossa operação de rede.

Acho que a carteira de crédito imobiliário ainda vai crescer em ritmo superiores às demais carteiras, ela vai continuar ganhando relevância aí ao longo dos próximos anos. A mesma coisa eu diria no crédito consignado; eu acho que a gente tem aí um espaço grande ainda no nosso caso com a JV com o Itaú-BMG de crescermos a nossa operação em consignados.

Então, eu acho que esse mix aí ao longo dos próximos trimestres ainda vai ter mudanças nessa direção, de maneira que a gente possa chegar num equilíbrio maior de risco, retorno em função deste novo patamar de *spread* que a gente tem operado na economia brasileira no último ano, um ano e meio.

Então, eu acho que ainda tem alguns ajustes. Eu não sei se precisar exatamente, percentualmente qual é a carteira ideal porque isso evidentemente depende também da economia, do ritmo de crescimento da economia é tudo mais, mas eu diria que a gente já está mais próximo, bem mais próximo do que estávamos há um ano e meio atrás quando a nossa carteira tinha um risco maior (assumidamente maior, ele era consciente) tendo em vista que os *spreads* praticados eram maiores e compensavam este risco maior.

Então, a gente está se aproximando, mas eu não sei se precisar exatamente qual seria a carteira ideal neste momento.

Sr. Gustavo Schroden: Está ótimo. Obrigado.

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

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 Setubal: Obrigado aí pela presença de todos. A gente teve uma participação muito grande pelo telefone e pela Internet. Acho que deu para esclarecer bastante e reafirmar que estamos confiantes na nossa estratégia do ponto de vista de risco, de crescimento. Acho que vamos continuar seguindo aí as nossas convicções para mantermos bons níveis de retorno para os nossos acionistas aí ao longo dos próximos trimestres.

Quem quiser, às 11h nós vamos iniciar o *conference call* em inglês. Se alguém quiser participar, está convidado. Muito obrigado.

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