



**Local Conference Call
Itaú Unibanco Holding
Resultados do terceiro Trimestre de 2012
24 de outubro de 2012**

Operadora: Bom dia. Obrigada por aguardarem. Informamos que esta teleconferência destina-se exclusivamente a tratar dos resultados do Itaú Unibanco Holding referentes ao terceiro trimestre de 2012.

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.itaú-unibanco.com.br/ri. Os slides desta apresentação estão disponíveis no site.

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

Conosco hoje em São Paulo estão os senhores **Alfredo Egydio Setubal**, Vice-Presidente Executivo e Diretor de Relações com Investidores; **Sérgio Ribeiro da Costa Werlang**, Vice-Presidente Executivo de Controles de Riscos e Financeiro; **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 2012. Depois os executivos responderão às questões formuladas por telefone ou e-mail.

Agora eu passo a palavra ao **Sr. Alfredo Setubal**. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Alfredo Setubal: Bom dia a todos, prazer estarmos aqui de volta. Estamos todos aqui para esse *conference call*. Vamos então seguir pelas telas, quem está acompanhando pela internet, vou começar pela tela número 2, com os destaques do trimestre. O primeiro deles é o resultado, um resultado de 3,4 bilhões recorrente, com a redução de 4,8 sobre o segundo trimestre deste ano e um ROE anualizado neste trimestre de 17,7.

Quando olhamos o resultado acumulado do ano, vemos um resultado acumulado em reais de R\$ 10,5 bilhões, com um retorno sobre o patrimônio líquido médio anualizado de 19% e uma redução de 3,2 sobre o resultado recorrente de 2011.



O segundo destaque é o crescimento da carteira de crédito. Aqui colocamos toda a carteira de crédito com avais, fianças e também os títulos privados que nós temos, debêntures, notas promissórias, CRIs e tudo mais, que são riscos de crédito que nós carregamos nos nossos balanços, o total de R\$ 437 bilhões neste trimestre contra 432, quase R\$ 433 bilhões no encerramento de junho deste ano.

Quando olhamos 12 meses, vemos um crescimento da carteira de crédito na faixa de 10%, vamos falar disso mais adiante nas telas específicas e detalhadas sobre crédito.

O terceiro destaque é a margem financeira com os clientes, a margem financeira de R\$ 12 bilhões nesse trimestre, houve uma redução de 3% em relação ao trimestre anterior e a *net interest margin* com os clientes caiu 0,3 pontos percentuais, atingindo 10,6%, nesse caso especificamente a queda da Selic impactou reduzindo nossas receitas e também, é claro, um menor crescimento da carteira de crédito.

O *spread* sobre operações de crédito se reduziu em 0,6% neste trimestre, atingindo 12,8%. O *spread* sobre operações de crédito ajustado pelas provisões de crédito líquida das recuperações apresentou uma redução de 0,5% neste trimestre, atingindo 7%. Vamos ver isso também em uma tela específica logo a seguir.

O quarto destaque, a receita de prestação de serviço e o resultado de seguros, previdência e capitalização. No caso das receitas de prestação de serviço e seguros, as receitas atingidas 5,7 bilhões neste trimestre, acumulando no ano um crescimento de 8,7 em relação ao ano passado.

O quinto destaque é o crédito em liquidação duvidosa e o índice de inadimplência. As despesas com provisão para crédito de liquidação duvidosa atingiram R\$ 4,8 bilhões neste trimestre, uma redução de 1,7% em relação ao segundo trimestre do ano passado. As despesas de provisão para crédito de liquidação duvidosa apresentaram redução de 0,8% quando a gente compara com o segundo trimestre deste ano e atingiram R\$ 5,9 bilhões.

O índice de inadimplência superior a 90 dias reduziu 0,1, fechando em 5,1% no trimestre. O índice de inadimplência de curto prazo, de 15 a 90 dias, também mostrou a mesma tendência com uma redução de 0,3%.

Acreditamos que nos próximos trimestres vamos ver reduções desses valores, imaginamos nesse momento que as despesas poderão ficar entre R\$ 5,5 e 6 bilhões.

O sexto destaque são as despesas não decorrentes de juros que apresentaram uma redução de 3,1 no trimestre, atingindo 8,1 bilhões mesmo com o impacto do dissídio anual que ocorre em setembro - do sindicato, o acordo dos bancos com o sindicato dos bancários - que elevou as despesas de pessoal e as provisões já realizadas neste trimestre, em R\$ 145 milhões.



Em relação ao acumulado de 2012, quando comparamos com 2011, vemos que estamos crescendo despesas num ritmo inferior a inflação, num total de 2,7% nesses primeiros nove meses.

O destaque sete seria o índice de eficiência. O índice de eficiência atingiu 45,5, aumentou meio ponto em relação ao trimestre anterior muito influenciado, evidentemente, pelo menor crescimento das receitas com clientes, receitas de serviço e seguros.

No acumulado dos 9 meses esse índice ficou em 45% e mostra uma redução de 2,4% quando comparamos com o mesmo período de 2011. No acumulado dos 12 meses, o índice de eficiência em 45,5 com redução de 2,9% em relação a 2011.

O lucro não realizado é o destaque final, o oitavo - depois vamos entrar nos detalhamentos desses primeiros comentários - o lucro não realizado cresceu quase 20% nesse trimestre, atingindo R\$ 6,9 bilhões. E o saldo do lucro não realizado da nossa carteira de títulos disponíveis para venda é de R\$ 2,4 bilhões.

Então esses são os destaques iniciais e agora vamos detalhar e fazer alguns comentários adicionais antes de entrarmos nas perguntas que vocês têm.

Na página 4, tem lá o próprio...uma demonstração sintética da nossa demonstração de resultados. Acho que, como comentamos, a margem financeira com os clientes apresentou uma queda de 3% nesse primeiro trimestre e um crescimento de 8,4 no ano. Aqui a gente vê basicamente três fatores influenciando este número; primeiro é a queda de volume – estamos crescendo menos a nossa carteira de crédito – e com isso, principalmente no segmento de veículos e empresas pequenas e médias, isso evidentemente tem um impacto.

O segundo impacto, à medida que a gente está reduzindo e mudando o perfil da nossa carteira, o mix da carteira de crédito vem mudando. Como nós vemos, estamos falando há alguns trimestres, estamos numa direção, numa estratégia de redução do risco da nossa carteira de crédito, contemplando e dando preferência na concessão para riscos menores, clientes com menor risco, com perfil de risco menor em carteiras com mais garantias. Então isso, evidentemente, tem menos *spread*; que seria o terceiro ponto de impacto da margem, seria exatamente a redução dos *spreads* influenciada pela competição e influenciada, também pelo novo mix de contratação que nós estamos tendo nesses últimos trimestres.

Então estes são os fatores principais da margem no tri. Na margem com o mercado, houve uma queda de 25% neste trimestre em relação ao trimestre anterior, e um crescimento de 6%. Como nós falamos no *conference call* do segundo trimestre (dos resultados do segundo trimestre), esse número no segundo trimestre foi muito acima do normal, o mercado propiciou ganhos de tesouraria acima da média que a gente vem normalmente performando e esse trimestre foi mais em linha com os números que nós sinalizamos para os investidores, para os analistas. Então, este foi um trimestre mais normal em termos de *performance* da nossa margem com o mercado.



Outro destaque importante nesse trimestre foi o resultado de seguros. Antes das despesas de sinistros e comercialização, nós crescemos 2% e no acumulado de 12 meses, quase 16%.

Na parte de despesas com PDD, nós ficamos praticamente em linha com o segundo trimestre desse ano, uma queda do volume de provisões de 0,8%. O acumulado de 12 meses - em relação ao ano anterior - ainda mostra um crescimento bastante grande, mas continuamos acreditando que esses números serão bem menores ao longo dos próximos trimestres.

A recuperação, 1,100 bilhão, também praticamente em linha com o segundo trimestre do ano passado e as despesas com sinistro que cresceram um pouquinho neste trimestre, com sinistros ligados aos grandes riscos, as grandes empresas.

Destaque bastante positivo, sem dúvida, é a nossa determinação de continuarmos controlando bastante as despesas operacionais. O crescimento...nós tivemos um decréscimo nominal de despesas neste trimestre, fruto desse esforço de melhorarmos a eficiência do banco e reduzirmos o volume de despesas. Reduzimos em 3,1%, e o acumulado em 12 meses é de 2,7% apenas, muito abaixo dos níveis de inflação, e levando em conta também a desvalorização do real em dólar, nós temos muitas despesas em dólar no Brasil e no exterior, então é uma *performance* bastante positiva que nós continuamos mostrando em relação as despesas.

Com tudo isso, tivemos um resultado recorrente de 3,412 bilhões contra um resultado de 3,585 no segundo trimestre, um decréscimo, portanto, de quase 5% e no acumulado do ano - contra o ano passado - uma queda de 3,1%.

Na página 5, os indicadores de resultado. Então já vimos um pouco de produtos bancários, os créditos de liquidação duvidosa atingindo no acumulado 18 bilhões de despesa, um crescimento de 24% - como eu disse ainda elevado, precisamos reduzir esse crescimento - as despesas também num nível bastante bom e o resultado.

Na página 6, também vemos uma análise visual da margem, da *net interest margin*, com uma queda no terceiro trimestre de 0,3 pontos, caindo para 10,6.

Prestação de serviços 17 bilhões com crescimento de 8,7 e o ROE no trimestre de 17,7, bem abaixo dos níveis que tradicionalmente o banco costuma apresentar nos seus resultados.

Na página 7, nós vemos a margem, um período mais longo da margem financeira, vemos que a margem financeira vem caindo já desde 2010, 2009 - estava 13,8, fechou em 12,8 neste trimestre. Quando fazemos ela... olhamos ela líquida dos *spreads* de crédito, vemos que está em 7. Então a margem bruta caiu de 13,4 para 12,8 e a líquida de 7,5 para 7.

Isso como foi comentado, fruto dos 3 fatores que vêm influenciando isso, que é a nossa mudança de mix da nossa carteira, da contratação da nossa carteira – nós



temos privilegiado clientes com menor risco e carteiras com menor risco, e com mais garantias. Portanto temos contratado crédito nos últimos trimestres num perfil diferente daquele que vínhamos tendo nos últimos anos e isso evidentemente são clientes que operam com taxas de juros e *spreads* menores – aliado ao fato da competição estar mais acirrada também na concessão de crédito, que é uma situação diferente que vínhamos nos últimos anos e volumes menores na medida em que continuamos o processo de redução da nossa carteira de veículos, que era uma carteira muito grande – nós temos comentado que estamos reduzindo ela ao longo dos últimos trimestres, ainda vamos continuar reduzindo – e também um crescimento menor e uma redução específica no segmento de micro e pequenas empresas.

Então isso tudo faz com que o volume da carteira venha crescendo menos e o que está sendo contratado, contratado num nível de risco melhor, portanto com menos *spreads*.

Na página 8 vemos que os ativos totais encerraram em 960 bilhões, estamos quase atingindo R\$ 1 trilhão de ativos, patrimônio líquido cresceu 4,4% no ano, atingindo quase R\$ 79 bilhões, a carteira de crédito com avais e fianças 417 bilhões – aqui sem o risco privado de 20 bilhões, senão o número seria aquele 437 que eu mostrei no início – e os recursos de clientes R\$ 965 bilhões, aqui incluindo os recursos administrados pela nossa *asset management*.

Na página 9, detalhamento da carteira de crédito, então nosso total de 417 bilhões, com avais e fianças, mas sem os títulos privados, e a gente vê que a carteira cresceu 2,1 no trimestre, 12,2% neste ano e 23% ainda no acumulado em relação ao ano passado.

Aqui fica bastante evidente aquilo que eu falei nas telas anteriores, nós tínhamos uma carteira de veículos de 60 bilhões em dezembro de 2011, encerramos esse trimestre com 54 bilhões, então nós temos renovado e contratado menos do que têm vencido na nossa carteira de veículos. Imaginamos que esse número vai se estabilizar em torno de 52 bilhões e aí voltaremos a crescer essa carteira de veículos provavelmente no ano de 2013.

A carteira de crédito imobiliário continua com crescimentos bastante positivos, num ritmo um pouco menor do que vinha nos anos anteriores, mas com 32%, é uma carteira que vai continuar ganhando espaço dentro do nosso portfólio.

Na parte de pessoas jurídicas, eu acho que o destaque continua sendo a redução que nós estamos fazendo na nossa carteira de micro e pequenas empresas. Isso já vem ocorrendo desde o ano passado e essa carteira (quando a gente olha micro e pequenas, somadas com as médias) o crescimento da carteira inteira é pequeno; crescemos 1% nos últimos 12 meses. Mas aqui é importante deixar claro que a carteira de empresas médias vem crescendo e aí isso está sendo compensado com uma redução das carteiras de pequenas e micro empresas.



Indo para a página 10, em função dessa estratégia de redução dos riscos da nossa carteira de crédito, nós vemos que a inadimplência acima de 90 dias se reduziu de 5,2 para 5,1 - acreditamos que há uma tendência de redução dos índices de inadimplência nos próximos trimestres. Na parte de pessoas físicas, ela apresentou um crescimento de 7,3 para 7,5 e pessoa jurídica reduziu de 3,5 para 3,3.

Na parte de pessoas físicas nós temos um efeito aqui ainda perverso, estamos reduzindo a carteira de veículos, então estamos reduzindo a base, e a inadimplência da carteira ainda está subindo. Estamos ainda fazendo provisões para isso e, portanto, o indicador piora nesse momento – nós temos menos carteira e mais PDD da carteira antiga e isso piora e fica uma parte desse crescimento também no NPL.

Quando a gente olha a tendência que seria o índice de inadimplência de 15 a 90 dias, a gente vê que já estamos há três trimestres com indicadores mais positivos e apresentando uma redução importante. Nós acreditamos que essa é a tendência e isso que nos dá confiança de esperar que a gente tenha um menor nível de despesas para provisão de devedores duvidosos nos próximos trimestres. Entendemos que a nossa estratégia de ir reduzindo as carteiras de maior risco já está mostrando sinais positivos e isso com certeza será bastante... ficará mais claro ao longo dos próximos trimestres.

Na página 11, nós podemos ver isso também especificamente na carteira de veículos que é onde nós tivemos, e estamos tendo ainda, um limite de inadimplência maior. Podemos ver aqui na parte inferior deste quadro a linha vermelha é a linha do Itaú Unibanco e a linha preta é a linha do mercado, sem os números do Itaú Unibanco, sem os números do Itaú Unibanco, então é ex Itaú Unibanco e a concessão do crédito olhado 4 meses depois, quer dizer, o que aconteceu com o crédito que nós demos 4 meses antes em relação ao NPL de 90 dias.

Então a gente vê que em 2010 a nossa carteira performou pior do que a carteira do mercado. Quando nós percebemos isso, começamos a atuar reduzindo prazos e aumentando o percentual de concessão, de pedido de recursos dos clientes na concessão, e temos mostrado claramente que a nossa carteira vem performando melhor que a do mercado.

Evidente que a nossa linha vermelha tem mais meses porque do mercado nós ainda não temos os números, mas mostra que desde que nós tomamos medidas, no primeiro trimestre, a partir do primeiro trimestre, no final do primeiro trimestre de 2011, que a nossa carteira, em função dessa estratégia, vem performando melhor que o mercado.

Na página 12 nós vemos isso também, que nós reduzimos o prazo médio da carteira de veículos de 53 meses, que foi o pico em 2010, para 42 na concessão deste trimestre. Então a gente reduziu bastante o prazo e na parte de baixo vemos que nós não estamos mais financiando nenhum veículo em 100% como ocorreu no passado. Hoje o cliente tem que entrar com 20, 30% de entrada e nós financiamos apenas o saldo. Isso evidentemente melhora a qualidade do tomador e



evidentemente melhora a qualidade da nossa garantia porque há uma perda clara de valor do automóvel na medida em que ele começa a circular.

Com isso a gente vê que as despesas, a constituição das despesas de PDD, reduziram bastante e estimamos que o número que foi de 970 milhões neste trimestre possa cair para algo próximo de 800 milhões já no próximo trimestre. Então, nós estamos bastante confiantes que essa estratégia toda de melhora da carteira de crédito vá melhorar principalmente na parte de veículos.

Na página 13, os recursos próprios captados e administrados, um total 1,217 trilhão.

Na página 14, a gente vê que a parte de depósitos está bastante tranquila para fazer frente à carteira de crédito, principalmente neste momento que nós estamos crescendo a carteira num ritmo menor. Então também depósitos de clientes não é um problema.

Na página 15, a gente vê mais detalhadamente as principais rubricas de prestação de receitas e prestação de serviços e onde fica bastante claro que esse número não vem atingindo a nossa expectativa – a expectativa inclusive que nós passamos para o mercado – em função das... como nós temos concedido menos crédito, as receitas de concessão de crédito, de serviços acoplados à concessão de crédito, vem se reduzindo.

Mas se a gente olha a administração de recursos cresceu neste trimestre 3%, 15% no ano, os serviços de conta corrente cresceram 4,8 no trimestre, 34% no ano, quer dizer, o volume tem compensado reduções de tarifas no serviço de conta corrente.

Na parte de...aqui é importante ressaltar que quando a gente olha o acumulado do ano, nós temos uma influência relevante da Orbital (que nós vendemos ao longo desse ano), então quando se fizer as contas de crescimento teria que fazer um ajuste porque a Orbital já não está mais parte, nós vendemos a empresa ao longo desse ano. Então tem uma influência não nesse trimestre, a influência neste trimestre é pequeno, mas no acumulado do ano a influência é de R\$ 170 milhões, é relevante.

E também temos menos atividade na linha 'outros', acho que é um...importante que é a parte de banco de investimento, em função da bolsa estar mais difícil, os mercados estarem mais complicados, as receitas de banco de investimento estão menores do que aquilo que nós esperávamos no final do ano passado.

Na página 16, eu acho que aqui a gente mostra realmente que estamos bastante comprometidos no efetivo e grande controle de despesas. As despesas caíram nominalmente no trimestre, como eu comentei, mesmo tendo um impacto de 145 milhões de despesas (fruto do dissídio anual com o sindicato dos bancários), as despesas nominalmente caíram o que é bastante bom e cresceram 2,7 quando comparamos com o ano passado.



Então acho que aqui estamos em boa linha e bastante controle, vamos continuar bastante focados nas despesas não de juros, de maneira que a gente possa, sem perder a qualidade dos nossos serviços, sem que os investimentos relevantes da área de tecnologia e de modernização do banco sejam afetados. Acho importante ressaltar isso, não estamos reduzindo despesas nas áreas relevantes e que são importantes para o crescimento futuro do banco, isso é muito importante ficar claro. Nós estamos controlando mais despesas e buscando efetivamente uma maior eficiência sem a perda de qualidade.

Na página seguinte a gente vê a composição gerencial aqui, de como, nas 4, nas 5 linhas principais dos nossos resultados como está se dividindo. A gente vê que neste trimestre 30% do resultado veio do banco comercial, 16% veio do Itaú BBA, 9% da área de crédito ao consumidor, 13% da área de seguros e 32% com as atividades *corporate* e tesouraria.

O índice de Basileia bastante confortável, 17,5%, muito tranquilo, ainda mais nesse momento como eu comentei onde nós estamos crescendo menos, em ritmo menor, a nossa carteira de crédito.

Em termos de liquidez da nossa ação (na página 19), R\$ 740 milhões por dia na média entre as bolsas de São Paulo e Nova Iorque, também bastante tranquilo em termos de liquidez para qualquer investidor que queira comprar ou vender as nossas ações.

As próximas 3 telas são destaques também. Primeiro na tela 20, a parte da Redecard. Nós tivemos sucesso na nossa oferta pública para fechamento de capital da Redecard. Já compramos 98%, a CVM já cancelou o registro de companhia aberta e vamos até o final do ano fazer o *squeeze out* dos acionistas minoritários na medida em que atingirmos o percentual necessário para isso. E vamos fazer todas as operações societárias necessárias para que esse investimento tenha os retornos que a gente planejou quando do lançamento da oferta pública.

Na página 21 é só ressaltar o que foi amplamente divulgado pelo banco e com bastante notícia pela imprensa que nós temos um investimento muito grande programado para os próximos anos na área de tecnologia. São R\$ 10,4 bilhões que se dividem em 2,7 bilhões em sistemas novos, 0,8 bilhões na aquisição de softwares e 4,6 bilhões no desenvolvimento interno de softwares usando nossos próprios recursos.

Além disso, estamos fazendo um novo *data center* no interior de São Paulo na cidade de Mogi Mirim, que será um *data center* muito grande, muito moderno, feito com as melhores técnicas e tecnologias para fazer frente...uma área que comportará a nossa visão em fases ao longo dos próximos 5 anos o crescimento todo do banco em termos de necessidade de processamento esse novo *data center*.

Ele inicia em 2015 a primeira fase e ele poderá ser ampliado ao longo das necessidades dos anos seguintes, nesse mesmo local, para fazer frente ao crescimento que nós esperamos para os volumes do banco.



E o terceiro destaque final seria, para o que foi anunciado ontem, a venda da nossa participação na Serasa. Aqui tem o histórico. Nós tínhamos no final da fusão uma participação bastante relevante, foi vendida uma parte para a Experian. O contrato previa que os demais...os acionistas minoritários remanescentes pudessem vender em 2012, foi o que nós fizemos e anunciamos ontem a venda do saldo final da nossa participação de 16,34% na Serasa. Isso gerou um resultado, antes de impostos, de R\$ 1,5 bilhão de resultado que será impactado, evidentemente, como resultado não recorrente no balanço do quarto trimestre deste ano.

Com isso encerro a nossa primeira fase do *conference call* e estamos abertos as perguntas que vocês queiram fazer.

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

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Fábio Zagatti, Barclays.

Sr. Fábio Zagatti: Oi, bom dia. Primeiro eu queria agradecer o *disclosure* da devolução da margem tri a tri apresentado na página 16, ele é bastante informativo.

Então a minha primeira pergunta é nesse sentido e dado que quase a metade da carteira do banco foi originada nos últimos dois trimestres, como mostra aquele outro gráfico da safra de carteira, será que daria para vocês quantificarem qual o efeito sobre as margens que os senhores ainda esperam nas receitas financeiras com clientes em termos de redução de *spread* e mudança de mix de carteira? E será que seria possível dar alguma sensibilidade de crescimento de *top line* em 2013? Depois eu teria uma segunda pergunta, obrigado.

Sr. Rogério Calderón: Oi Fábio, Rogério Calderón. Nosso objetivo ao fazer esse *disclosure* foi exatamente mostrar um pouco para o mercado que o principal movimento que se dá na nossa dinâmica de *spreads* é decorrente da nossa estratégia há muito já anunciada de que nós nos moveríamos para essas carteiras de menor risco e, portanto, de menor *spread*. Muito...tem todo uma...outros movimentos de *spread* etc, a gente só quis isolar uma coisa da outra e evidentemente que há um impacto dos dois, das duas razões, mas o mais importante é isso.

Se nós imaginamos, você tem razão quando olha aquela composição, a origem já tem boa parte da carteira que está lá, nós não vamos apresentar, não temos uma quantificação para apresentar, mas é esperado que nós vamos continuar vendo nos próximos trimestres essa redução dos *spreads* em função do mix de produtos e , portanto, da qualidade da carteira.

O que é sempre bom lembrar, o que sim, nós vamos ver nos próximos trimestres, é uma compensação maior por um volume de inadimplência menor na medida em que você vai encontrando as duas curvas. Hoje nós estamos no pior momento na



medida em que você tem o pico de inadimplência pela maturação das carteiras de alto risco e não tem ainda o efeito maior pelas carteiras, o *under rating* que a gente fez de menor risco.

Isso é o que... quando a gente terminar essa troca de pé, o que deve acontecer nos próximos trimestres de uma maneira muito mais clara, nós vamos ver uma compensação muito importante dos *spreads* ajustados pela inadimplência. Nós temos ressaltado que continuará caindo o *spread*, digamos o *spread* bruto (antes das despesas de PDD), mas uma boa parte disso será compensada.

Adicionalmente nós veremos um crescimento maior por volumetria, com a aceleração da economia que começa a mostrar alguns sinais aqui que devem ser mais fortes no quarto trimestre e no ano que vem, como todos nós esperamos.

Sr. Fábio Zagatti: Entendi Rogério, obrigado. E a segunda pergunta seria em relação à eficiência. Será que vocês poderiam nos dar um *update* do que nós deveríamos esperar em termos de eficiência em 2013?

Eu entendo que os riscos do banco atingir aqueles 41% ficaram prejudicados pela menor visibilidade de receitas, mas o que os senhores poderiam nos dar de parâmetro de evolução de despesa operacional para 2013 depois de tudo que já tem sido feito até o terceiro trimestre?

E paralelamente, como os senhores esperam que a inadimplência possa ajudar a suportar o ROE do banco já que existe essa expectativa de que a despesa com provisão possa ser menor em 2013 (em termos nominais) e ocorra esse *catch up* de menor inadimplência com menores *spreads* que você acabou de mencionar, Rogério? Obrigado.

Sr. Alfredo Setubal: Oi Fábio, é o Alfredo. Eu acho que nós vamos continuar...a primeira parte da sua questão, que foi o índice de eficiência, acho que a gente tem bastante confiança de que nós vamos continuar nesse *trend* de redução de despesas ao longo do próximo ano e acho que também em 2014.

Eu acho que nossa expectativa é crescermos despesas nesses dois anos abaixo da inflação, eu acho que isso é factível. Eu acho que com certeza no ano que vem isso deverá ocorrer e em 2014 eu acho que temos uma boa e grande possibilidade de isso também ocorrer. Mas focando em 2013, eu acho que o esforço todo que está sendo feito aqui dentro do banco e toda a preocupação de todo mundo em melhorarmos esse índice vai...vamos conseguir ainda resultados importantes nessa parte de despesas.

Claro que nós estamos, como você colocou, um pouco mais prejudicados na parte de receitas na medida em que estamos reduzindo carteiras e crescendo nossa carteira de crédito neste ano abaixo do mercado, principalmente por causa de veículos e pequenas e médias, como eu comentei durante a apresentação, nós dificilmente vamos atingir os 41% no ano que vem, mesmo que a gente volte a crescer a carteira de crédito que é o que deverá acontecer em 2013. Crescer no



ritmo do mercado ou eventualmente acima do mercado, dependendo do ambiente econômico que a gente vai estar vivenciando.

Então eu acho que os 41% está prejudicado, eu acho que ainda não dá para dizer que número nós vamos atingir no ano que vem, com certeza será um número melhor do que o desse ano, diria que bastante melhor, mas ainda assim acima dos 41%. Eu acho que a carteira de crédito vai crescer no ano que vem, num ritmo melhor, o ajuste na carteira de veículos está quase que encerrado, quer dizer, já já nós vamos estar crescendo de novo a carteira de veículos, mantendo o *market share* adequado e um mix mais adequado também dentro do nosso portfólio de crédito.

Então eu acho que isso tudo fará que a gente tenha claramente um ano melhor no ano que vem e a nossa expectativa é que na medida em que essa estratégia vá se materializando ao longo dos próximos trimestres (com um nível de despesa menor de PDD), que isso seja compensatório que a gente possa manter os retornos nos níveis históricos que a gente apresentou nos últimos trimestres.

Eu acho que este trimestre, pelo menos essa é a nossa expectativa hoje, é que esse trimestre foi um ponto fora da curva. Não é a curva, não é a tendência da curva. Essa é a nossa expectativa em função da melhoria do controle de despesas, de voltarmos a crescer a carteira de crédito no ano que vem, das PDDs reduzindo em função desse novo mix das despesas, então tudo isso nos dá bastante confiança de que nós voltaremos nos próximos trimestres, ao longo de 2013, num ritmo mais próximo ou bem próximo do histórico que a gente vem apresentando nesses últimos 12 meses.

Sr. Fábio Zagatti: Excelente Alfredo, muito obrigado.

Sr. Rogério Calderón: Só ainda um comentário adicional, como o Alfredo comentou a questão dos riscos e a taxa de eficiência, no ano que vem nós vamos ver uma evolução muito maior do índice de eficiência ajustado ao risco do que o índice de eficiência porque tem essa compensação importante que o Alfredo mencionava aí. Nós vamos ter uma redução das despesas de inadimplência no ano que vem.

Então, o que nós vimos neste ano que foi o índice de eficiência ajustado ao risco piorando em função de uma PDD muito maior a despeito de uma evolução de despesa muito boa. No ano que vem nós vamos ter os dois componentes favoráveis; teremos as despesas evoluindo controladas, abaixo da inflação, e teremos uma melhoria no desempenho das despesas de inadimplência, menores do que neste ano. O ponto que vai ser mais difícil é realmente a expansão das receitas.

Sr. Fábio Zagatti: Perfeito Rogério.

Operadora: Com licença, lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco 1. Nossa próxima pergunta vem de Marcelo Teles, Credit Suisse.



Sr. Marcelo Teles: Bom dia Alfredo, bom dia Rogério, bom dia Sérgio, bom dia a todos, obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas. A primeira em relação ainda a questão da evolução das margens, eu queria saber qual a intenção do banco em relação à redução das taxas no cheque especial?

Hoje a gente vê que tem uma discrepância grande entre os bancos privados, entre as taxas praticadas pelo Banco do Brasil, por exemplo, e a de vocês e a também a do resto do sistema, então eu queria ver se isso é algo que também vocês já estão colocando aí na expectativa de geração de receita para o ano que vem?

E a outra pergunta é em relação ao uso do... quer dizer ao ganho com a venda da participação na Serasa, queria saber se vocês pretendem... se vai impactar o lucro diretamente ou se vocês pretendem usar de repente para fazer provisão adicional ou algum outro tipo de compensação? Obrigado.

Sr. Alfredo Setubal: Oi Marcelo, é o Alfredo. Em relação a sua colocação sobre o cheque especial, veja, eu acho que o cheque especial é um produto de conveniência, é um produto de conta corrente. O cliente usa ele dois, três dias, uma semana no máximo. Quando a gente percebe que ele está muito, com o prazo mais longo, a gente tem sido proativo de oferecer ao cliente outras formas de financiamento. Enfim, nós estamos bastante confortáveis com os níveis de taxas que a gente está oferecendo no cheque especial dentro da estratégia global de olhar o perfil do cliente e oferecer os produtos adequados - se ele está muito pendurado, vamos dizer assim, nessa linha de cheque especial. Então não vemos problema por aí.

Só queria aproveitar a sua colocação que eu acho que o mercado, falando pelo Itaú Unibanco, nós somos um banco muito segmentado, muito segmentado. Até por isso que a gente tem uma estrutura muito grande de rede, de canais, de gerentes, porque nós, o Itaú tinha essa característica, o Unibanco também tinha menos, mas também muito forte a segmentação, e isso é importante porque quando a competição que não opera em multicanais ou não tão segmentada como nós operamos, evidentemente que para eles atenderem todos os canais eles precisam baixar de maneira muito mais significativa as receitas de serviço, as tarifas, até os *spreads*.

Nós operamos de uma forma muito segmentada então nós temos assim...falando de tarifas de conta corrente, nós temos centenas de milhares de clientes que são isentos de tarifas, porque eles tem volumes, volumes de negócios e investimentos com o banco que são muito relevantes. Então eles já nem pagam tarifas. Quando a gente vê alguns bancos reduzindo tarifas, a gente percebe que são bancos que trabalham menos segmentados, então eles precisam reduzir e neles os impactos são muito mais significativos do que no nosso caso. Porque nós temos preços de crédito ajustados por canal, tarifas de conta corrente ajustadas por canal, nós temos produtos de investimentos com preços ajustados por canal, então os impactos que isso ocorre nos nossos números são menores do que em bancos que operam de uma maneira menos segmentada.



Eu acho importante vocês considerarem isso quando fazem as análises dos impactos que eventuais reduções possam ter nos nossos números. Nós já somos muito ajustados ao mercado no que diz respeito a tarifas e tudo mais. Mesmo no crédito. Os impactos com *spreads* são muito menores nos nossos segmentos porque já operávamos de uma maneira muito mais segmentada.

Não estou querendo dizer que não tem impacto, evidentemente que tem impacto, e eu acho que esses impactos até tem mostrado que os clientes melhores do banco - eu sempre falei isso, quem sabe eu já tenha falado isso pra você em outras oportunidades – o sistema financeiro em outros momentos só operava com os piores clientes, os melhores clientes não pegavam crédito porque o crédito era caro e não havia nenhum incentivo.

O que a gente tem percebido nesses movimentos de redução de spread é que clientes bons, que tem recursos financeiros estão financiando automóveis, estão financiando casa para filho, comprando casa ou apartamento para eles, quer dizer, a gente tem percebido que a demanda é muito mais elástica do que parecia no passado.

Há uma mudança de comportamento dos tomadores de crédito. Eu acho que esse movimento, apesar de trazer um impacto de curto prazo, eu acho que os volumes irão compensar no tempo trazendo clientes de menor risco também para o sistema.

Sr. Marcelo Teles: Obrigado Alfredo. Em relação ao uso dos *proceeds*, do ganho de 1,5 bilhões com a venda da participação da Serasa, isso vai impactar diretamente o lucro ou pode ter alguma compensação com algum tipo de provisão adicional?

Sr. Rogério Calderón: Não temos nenhuma definição a respeito disso ainda, Marcelo Teles.

Sr. Marcelo Teles: Perfeito. Só uma última pergunta se vocês me permitirem. Pensando aí num *follow up* no comentário do Alfredo, o que a gente pode esperar de crescimento de receita de prestação de serviço para o ano que vem? Vocês acham que é razoável ainda esperar crescimento de dois dígitos para o ano que vem, dado o crescimento de carteira de 13% a 15% ou isso seria otimista no cenário atual?

Sr. Rogério Calderón: Oi Marcelo, Rogério. Nós tivemos, temos tido crescimento importante na maior parte das linhas de receitas de prestação de serviços, elas, no entanto, ainda estão bastante impactadas nesse ano pelo volume menor de originação na carteira de veículos. Tem um pedaço da nossa receita de serviços que é impactada pelo volume em veículos. Então, isso deve, assim como na carteira de crédito, a carteira de veículos se equilibra nos próximos meses e passa a crescer, esse impacto também acessório daí vem em favor das receitas de prestação de serviços.

Nós sim esperamos, embora não tenhamos ainda anunciado os *guidances* para o ano que vem, mas considerando que teremos aumento de volumes das operações



no ano que vem, nós sim esperamos crescimento de receita com prestação de serviços acima do que nós estamos tendo nesse momento.

Eu lembro ainda que nós também temos um impacto pela Orbital, pela redução das operações da Orbital. Se você pegar linha a linha da receita de prestação de serviços, administração de recursos está crescendo, por exemplo, 15%%, serviços de conta corrente está crescendo acima de 30%. Esses crescimentos são em função de volumes, de inovação, novos produtos, cartões de crédito também mais ou menos nesse mesmo patamar em torno de 15%, então tem, são todos crescimentos muito acima do total que a gente tem.

O total fica realmente refreado por uma linha que se chama operações de crédito de garantias prestadas, onde em função especialmente da operação de veículos, tem uma contribuição menor. Um pouco também vem da Orbital. Ou seja, quando tudo isso acerta o pé de novo nós teremos um crescimento maior no ano que vem do que nesse ano nessa linha aí.

Sr. Marcelo Teles: Perfeito Rogério, muito obrigado pelas respostas.

Operadora: Com licença novamente. Para fazer perguntas basta digitar asterisco 1.

Com licença, encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra para o Sr. Alfredo Setubal para as considerações finais. Por favor, pode prosseguir.

Alfredo Setubal: Eu queria agradecer a participação de todos e reafirmar que a gente está bastante confiante com a nossa estratégia. Eu acho que, como o Rogério colocou, nós estamos neste momento no pior momento, quer dizer, onde as receitas estão diminuindo e a inadimplência está no pico, então, a gente tem bastante confiança de que a estratégia de redução do risco da carteira, do mix da nossa carteira de crédito trará resultados bastante positivos ao longo dos próximos trimestres. Então essa é a mensagem final, eu agradeço a participação e voltamos aí no início do ano que vem com os resultados anuais e as expectativas para 2013. Muito obrigado.

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