



23ª Edição

Entenda o Resultado: Carteira de Crédito e Margem Financeira.

Entrevistado: Gustavo Lopes Rodrigues, Gerente de Relações com Investidores do Itaú Unibanco.

Começa agora a sua imersão no mundo dos investimentos. Está no ar o Investcast o podcast do Itaí Unibanco para acionistas bem informados.

Esta é a edição nº 23 do podcast Investcast Itaí Unibanco. Meu nome é Cassio Politi e a conversa hoje é entre Natália Cerqueira e Gustavo Lopes Rodrigues.

É com você Nati.

Natalia: Olá pessoal aqui é Natália Cerqueira, analista de relações com investidores, e esse é mais um episódio do Investcast. Hoje teremos a segunda edição da nossa série entenda o resultado que tem como objetivo esclarecer conceitualmente as principais linhas do nosso resultado financeiro. Para a conversa de hoje, que será sobre a carteira de crédito e margem financeira, nós vamos receber o Gustavo Lopes Rodrigues, Superintendente de Relações com Investidores. Tudo bem, Gustavo?

Gustavo: Tudo ótimo, Natália.

Natalia: Perfeito. Acho que antes de iniciar os conceitos, você poderia explicar quais documentos disponíveis em nosso site de relações com investidores o público poderia utilizar para acompanhar as discussões dessa série?

Gustavo: Claro. E eu acho que é super importante a gente começar nesse ponto, e até uma dúvida frequente que recebemos. Todos os conceitos que discutimos agora podem ser observados com maior detalhe no relatório que nós chamamos de Análise Gerencial do Resultado. No Resultado Gerencial nós fazemos algumas reclassificações em relação a divulgação contábil para refletir a forma como gerimos o Banco e como analisamos nosso desempenho. Essa visão sobre o resultado é a que utilizamos também nas teleconferências trimestrais com o mercado.

Nós divulgamos também as demonstrações contábeis no padrão BRGAAP, definido de acordo com os princípios contábeis estabelecidos pelo Banco Central do Brasil, e em IFRS que seguem as normas internacionais de contabilidade. Todos esses documentos estão disponíveis em nosso site de Relações com Investidores, com atualizações trimestrais.

Natalia: Perfeito. Eu acho que os temas que nós vamos discutir hoje, eles são essenciais para quem está começando a acompanhar o resultado do Banco, não é?

Gustavo: Exatamente Natália, a carteira de crédito e a margem financeira são medidas fundamentais para os bancos uma vez que refletem o nosso papel mais tradicional, a intermediação financeira.



Natalia: Então vamos lá, como é que você definiria a carteira de crédito de um banco, qual é a importância de entender esse conceito?

Gustavo: A Carteira de Crédito nada mais é do que o somatório do saldo devedor dos empréstimos e financiamentos realizados pelo Banco. Nós incluimos também outros produtos sobre os quais incorremos em risco de crédito, ou seja, o risco de não recebermos o pagamento de um cliente. Exemplos de tais produtos são garantias financeiras prestadas para empresas ou títulos de dívidas de companhias adquiridos pelo Itaú Unibanco com características de crédito. Nossa carteira de crédito também é bem diversificada, como somos um banco múltiplo concedemos empréstimos a diversos tipos de clientes, como pessoas físicas de diversos níveis de renda e empresas de variados portes. Além disso temos filiais em outros países que também fazem empréstimos e financiamentos que são contabilizados em nossa carteira. Em nosso resultado apresentamos sempre os valores convertidos para Reais.

Além da diversificação de clientes esse segmento – empréstimos e financiamentos – são concedidos aos mais diversos produtos, por exemplo, cartões de crédito, financiamento imobiliário, capital de giro para empresas, financiamento e exportação são alguns dos exemplos. Dessa forma, temos na carteira de crédito produtos com diferentes taxas de juros e diferentes prazos de vencimento.

Natalia: Perfeito Gustavo. Um indicador que também é muito comum ser mencionado nas teleconferências de resultado é a margem financeira. Em linhas gerais, você poderia explicar do que se trata a margem financeira?

Gustavo: Claro Natália. Essa linha de fato é a linha mais importante do nosso resultado. De maneira resumida e simples, a margem financeira do Banco é a diferença entre as receitas financeiras e as despesas financeiras que nós temos. As receitas financeiras estão principalmente relacionadas à cobrança de juros nos nossos empréstimos e financiamentos, enquanto as despesas financeiras estão relacionadas principalmente ao custo de captação do Banco, ou seja, o quanto o Banco paga de juros nos depósitos de nossos clientes. No nosso resultado gerencial nós dividimos a nossa margem financeira entre margem com clientes e margem com o mercado.

Em linhas gerais, a margem financeira com o mercado é a remuneração do Banco com as suas operações de tesouraria. A Tesouraria do Banco é responsável não somente por atividades de arbitragem de risco, quando, por exemplo, negocia títulos públicos e moedas, como também executa um papel fundamental de gerir todos os descasamentos de moedas, taxas e prazos que um banco tradicionalmente carrega em seu balanço. Nesse caso, buscando sempre mitigar os riscos de mercado.

Já a margem financeira com clientes, como o próprio nome diz, reflete as nossas receitas com a intermediação financeira de operações de crédito, principalmente. Conforme mencionei previamente, é o resultado dos juros que recebemos nas nossas operações de crédito líquido do que remuneramos os depósitos e captações do Banco. Aqui é importante dar um pouco mais de detalhe, os juros são apurados diariamente, nos baseando nos contratos dos clientes. Essa é a parcela mais relevante da nossa margem financeira total e é muito sensível ao comportamento da nossa carteira de crédito que acabei de mencionar. Por exemplo, uma



mudança na composição de nossos empréstimos afeta diretamente a nossa margem com clientes, uma vez que cada produto possui taxas de juros diferentes, então o mix pode acabar influenciando de maneira importante a velocidade com que a nossa margem financeira pode crescer. No ano de 2020 esse movimento foi muito perceptível, uma vez que a nossa carteira de crédito passou a ser composta por mais créditos para grandes empresas e produtos para pessoas físicas, micro e pequenas empresas com taxas de juros menores. Esse fato gerou importante efeito negativo sobre a nossa margem financeira, mas vem apresentando a contrapartida importante na melhora da inadimplência e satisfação dos nossos clientes.

Natalia: Gustavo, e se por acaso o cliente não realizar mais o pagamento das suas parcelas ou faturas?

Gustavo: Essa é uma ótima pergunta Natália, de maneira geral quando o cliente para de pagar o Banco, dois efeitos acontecem: o primeiro é que paramos de reconhecer os juros de um contrato quando ele atinge 60 dias de atraso. Já o segundo está relacionado às provisões para devedores duvidosos e precisaremos constituir à medida que o atraso do contrato aumente. Esse é um importante tema que abordaremos no nosso próximo podcast.

Natalia: Gustavo, muito obrigada pela participação, acho que essa edição foi uma boa base, e tenho certeza de que esclareceu muitas das dúvidas sobre carteira de crédito e margem financeira.

Gustavo: Natalia, obrigado pelo convite, é sempre um prazer falar com você e espero estar junto de vocês em um próximo podcast. Um abraço.

Natalia: Então é isso pessoal, fiquem ligados que vamos ter mais episódios pela frente, vamos trazer mais conteúdo sobre o resultado financeiro. É importante ouvir de vocês também o que vocês gostariam de ouvir aqui, quais temas vocês têm dúvidas e se tiverem alguma sugestão nosso e-mail para contato é o relacoes.investidores@itau-unibanco.com.br. Até mais!