



20ª Edição

Saiba mais sobre os investidores institucionais.

Entrevistado: Renato Lulia, Diretor de Relações com Investidores e Inteligência de Mercado do Itaú Unibanco.

Começa agora a sua imersão no mundo dos investimentos, está no ar o Investcast, o Podcast do Itaú Unibanco para acionistas bem informados.

Esta é a edição número 20 do Podcast Investcast Itaú Unibanco, o meu nome é Cassio Politi, e a conversa de hoje é entre Thaís Savastano e Renato Lulia, ambos da área de Relações com Investidores e Inteligência de Mercado do Itaú Unibanco. É com você Thaís.

Thaís Savastano: Olá, aqui é a Thaís Savastano, sou Coordenadora da área de Relações com Investidores e Inteligência de Mercado, e hoje ao meu lado, o Renato Lulia, Diretor de Relações com Investidores e Inteligência de Mercado do Itaú Unibanco. Hoje a gente vai conversar um pouquinho sobre os nossos investidores institucionais. Renato seja muito bem vindo.

Renato Lulia: Oi Thaís, obrigado, um prazer estar aqui com vocês.

Thaís Savastano: Bem, recentemente o Itaú anunciou a marca de 500 mil acionistas né. Você tem mais detalhes sobre esse público, Renato? Quem são esses investidores?

Renato Lulia: É isso aí Thaís, a gente atingiu 500 mil investidores esse ano, lembrando que a gente dobrou o número de investidores esse ano, né, então no começo do ano 250 mil mais ou menos e, a despeito da crise e tudo mais, a gente teve aqui o prazer de chegar nessa marca de 500 mil acionistas. Lembrando que são acionistas diretos do Banco, são aqueles fundos ou pessoas que de fato detêm ações do Banco, se nós fossemos contar os indiretos, ou seja, aquelas pessoas que investem em fundos que têm ações do Itaú também, a gente tá falando de mais de 7 milhões de investidores. Investidores esparramados pelo mundo inteiro, então a gente tem investidores do Itaú em mais de 30 países. E esses investidores basicamente a gente pode dividir em duas classes, né, em dois grupos: primeiro de pessoas físicas, como eu e você aqui que temos ações do Banco; e depois os institucionais. Institucionais são os fundos de investimento, né, que são investidores profissionais e que gerem recursos de terceiros e, portanto, compram ações do Itaú para as suas carteiras, e dado o tamanho desses fundos eles, apesar de serem número menor dentro desses 500 mil, eles são os que mais detêm ações do Banco. Lembrando também que o Banco aqui negocia em dois mercados, as ações são listadas aqui na B3 no Brasil, mas nós também temos ADRs que são ações do Banco negociadas na bolsa de Nova York. Então a gente consegue dar acesso tanto aos investidores que querem comprar aqui no Brasil quanto aos investidores que querem comprar as ações do Banco em Nova York.

Thaís Savastano: Perfeito. É, faz sentido de fato os investidores institucionais serem responsáveis pela movimentação do grande volume das ações aqui do Banco né. E aí, nesse sentido, qual seria o perfil deles, como eles são? Como eles estão distribuídos?

Renato Lulia: É, sem dúvida dado ao volume de recursos que eles gerenciam, eles acabam de fato tendo uma participação muito mais relevante, apesar de serem em número menor. Aqui se tem vários tipos de investidores institucionais. A gente tem aqui os fundos de investimento



geral, os fundos de pensão, que na verdade são as duas grandes classes de investidores, você tem os *hedge funds*, então você tem na verdade grandes subdivisões nesse mundo, mas todos são grandes gestores de recurso de terceiros. Também dentro do institucional, eles não são acionistas do Banco, mas têm um papel muito fundamental aqui na negociação de ações do Banco, são os analistas do que a gente chama de *sell-side*. Então são analistas de bancos ou de corretoras que avaliam a performance do Banco e fazem recomendações de compra e venda das nossas ações. Então a gente também acaba incluindo esses analistas de *sell-side* também dentro desse grupo institucional.

Thaís Savastano: Perfeito. E como que funciona o relacionamento com esse público né, reuniões, discussões, como funciona?

Renato Lulia: Olha Thaís, é super intenso, ainda mais nessas épocas que a gente está vivendo agora, então a gente tem um contato muito frequente com todos eles, né. Então um dos nossos papéis aqui na área de relações com investidores é exatamente fazer isso, é dar transparência, é explicar para o mercado de investidores o que está acontecendo no Banco, garantir que todo mundo receba a mesma informação então, seja pessoa física, ou seja, um grande investidor aqui o nosso trabalho é garantir que todo mundo tenha sempre a mesma informação para poder tomar a decisão baseado nos mesmos fatos né. E agora na pandemia a coisa ficou mais divertida ainda né, então, se antes eu tinha que pegar um avião a cada "X" meses para ir fazer reuniões em Nova York, em Tóquio, onde fosse, hoje a gente consegue fazer tudo isso virtualmente. Então a gente consegue falar com investidores da Ásia na parte da manhã, como nós fizemos de fato hoje, e conseguimos terminar o dia falando com investidores nos Estados Unidos durante o dia e terminamos falando com investidores da Austrália no fim do dia, de fato isso não é um exemplo teórico, isso aconteceu de fato com a gente ontem e hoje né. Então faz com que de fato essa interação fique ainda mais intensa, o que é muito bom, né. Só para te dar uma ideia, nesses últimos 3 meses nós fizemos mais de 11 eventos, e que deu aí, talvez, mais de 150 reuniões individuais com investidores.

Thaís Savastano: Nossa, perfeito, essa dinâmica é realmente é bem intensa, né, em três meses 11 eventos, 139 *calls* é bastante trabalho de fato né. E aí, pensando em todas essas discussões, assim, tem algum tema que é favorito, que acaba sendo sempre abordado em todas essas discussões? O que de fato acaba que esses investidores consideram relevante?

Renato Lulia: É, sem dúvida, Thaís. Então o que acaba acontecendo é que esse pessoal de fato gasta bastante tempo analisando os números do Banco, né. Então os relatórios que nós publicamos no site do Banco, na CVM, as apresentações, o balanço do Banco que está disponível para todo mundo, esses investidores de fato entram a fundo nos dados do Banco e acabam discutindo com a gente as dúvidas que têm, enfim, pedem para entrar em detalhes de algumas contas específicas. Obviamente durante a pandemia, durante essa última crise, muita preocupação para entender como o Banco gerencia essa crise, né, não só do ponto de vista de ter um balanço robusto mas também da parte operacional. Tem muita discussão hoje em dia sobre concorrência, a gente vê esses novos entrantes no mercado brasileiro, as *fintechs*, então eles querem saber como o Banco está se preparando para fazer frente a essa concorrência, né. E isso obviamente lida muito com a parte de estratégia, estratégia de como o Banco pretende continuar crescendo, quais são os pilares aqui que vão suportar esse desenvolvimento do Banco, nós tivemos recentemente anunciando mudanças também no *senior management* do Banco, então obviamente isso também é importante ser discutido, né. E nós acabamos falando



também sobre macroeconomia. Não é a nossa especialidade, mas obviamente macroeconomia é tanto Brasil quanto mundial, impacta diretamente a performance do Banco, né. Então a gente acaba cobrindo todos esses assuntos durante as conversas com os investidores.

Thaís Savastano: Perfeito. E eu imagino então, né, que com todas essas discussões, análises dos acionistas de fato, os *sell-sides* eles culminam aqui com um parecer e com relatórios sobre o Banco, né. Como que a gente tá sendo avaliado perante esses acionistas?

Renato Lulia: Exatamente Thaís, eles todos emitem relatórios, e sempre que sai alguma coisa relevante em relação ao Banco eles tendem a atualizar isso e daí periodicamente, quando o Banco solta os resultados, eles também atualizam as suas projeções, né, eles fazem as suas próprias projeções sobre o resultado do Banco, e baseado nesse conjunto de informações eles fazem uma recomendação. Geralmente as recomendações vêm em três categorias, né, que é compra, vende ou mantém a posição, e dos analistas que nós acompanhamos aqui, hoje nós temos aqui, no final do trimestre, nós tínhamos 8 recomendações de compra, 6 para manter a posição, e nenhuma recomendação de venda. Isso é muito dinâmico, as casas atualizam isso o tempo todo, né, baseado em fatos novos nas suas projeções, mas essa era a posição aqui no final do 3º trimestre.

Thaís Savastano: Perfeito. E a gente tem aqui no Itaú BBA um time que faz recomendações também, né? O que, que eles falam do próprio Banco? É possível o próprio Itaú comentar sobre o Itaú?

Renato Lulia: Eles não falam do próprio Banco. Isso é importante a gente manter essa divisão, né, porque apesar de ser uma área independente, de ser uma área separada que faz o seu julgamento totalmente a seu critério, quer dizer, isso é muito importante aliás, os nossos analistas, a nossa corretora aqui do Itaú Unibanco tem total independência para fazer o seu julgamento, mas a gente acha que, dado a eles estarem “dentro de casa” entre aspas, teria algum potencial conflito de interesse em eles fazerem recomendações em relação ao próprio Banco, né. Então eles emitem opiniões sobre muitas empresas, cobrem as maiores empresas da América Latina mas, infelizmente, o Itaú está de fora.

Thaís Savastano: Perfeito. A gente já está encerrando aqui a nossa discussão Lulia, mas eu fiquei com uma última dúvida. Acredito que essas recomendações, elas são de fato muito importantes e eu fico me perguntando: como que os investidores pessoa física teriam acesso a esse tipo de recomendação? Você tem alguma ideia de como faz?

Renato Lulia: Esse é um ponto fundamental, Thaís. É fundamental porque de fato a gente está vendo, como a gente viu na própria base de acionistas do Banco, mais e mais pessoas decidindo investir na bolsa. O que é muito bom, né. O que é muito bom que as pessoas aprendam, que entrem a fundo nas suas análises e também saibam as fontes onde eles vão buscar informação, né. Como a gente sabe hoje em dia, né, informação não falta, o que falta é informação boa. Então aqui acho que a melhor recomendação é que as pessoas de fato trabalhem com corretoras que elas confiem, corretoras que elas tenham relacionamento, e através dessa corretora procurar buscar as informações baseadas em fatos reais, em análises profundas, para tomar as suas decisões de investimento.



Thaís Savastano: Perfeito Lulia, muito obrigada pela sua disponibilidade, por esse bate-papo, acho que com essa conversa que a gente teve conseguimos esclarecer aí questões associadas a investidores institucionais para os nossos ouvintes.

Renato Lulia: Obrigado você, Thaís.

Thaís Savastano: Bom pessoal, e aí eu peço que vocês fiquem atentos, pois a gente tem mais conteúdo vindo aqui pela frente, e se eventualmente você tenha algum tema de interesse que não foi discutido em versões anteriores do nosso *podcast*, fica o convite para você encaminhar essa sugestão para o nosso e-mail, né. O nosso contato é relacoes.investidores@itau-unibanco.com.br. E para informações relacionadas ao Itaú, eu peço que vocês acompanhem o nosso site de relações com investidores. Muito obrigada, até a próxima.