



18ª Edição (24/04/2020)
Resultado do 3º trimestre de 2020

Entrevistado: Gustavo Lopes Rodrigues, Superintendente de RI 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 18 do Investcast Itaú Unibanco, o meu nome é Cassio Politi, e o programa de hoje vai ser apresentado pela Heloisa Morisue.

Heloisa Morisue: Oi pessoal, aqui é a Heloisa, especialista da área de relações com investidores Itaú Unibanco, e este é mais um episódio do Investcast. Hoje vamos bater um papo para contar um pouco sobre como foi o resultado do 3º trimestre de 2020. Para essa conversa vamos receber o Gustavo Lopes Rodrigues, Superintendente de Relações com Investidores. Tudo bem Gustavo?

Gustavo Lopes Rodrigues: Tudo bem Heloisa, é um prazer estar aqui com vocês e participar desse Investcast.

Heloisa Morisue: Para começar essa conversa acho que seria interessante você comentar os destaques desse trimestre, o que acha?

Gustavo Lopes Rodrigues: Claro, Heloisa, eu acho que esse é um excelente ponto para gente começar essa conversa. Esse trimestre, assim como o trimestre passado, ele foi pautado por uma grande volatilidade no cenário econômico, porém dessa vez foi propositivo. A gente vem observando uma recuperação da atividade econômica no País em todas as frentes, e ao contrário do que foi visto no trimestre passado, quando naturalmente a gente observou uma contração da economia, esse cenário tem ajudado muito a recuperação da atividade econômica, e dos nossos produtos também aqui dentro do Banco.

Começando pela nossa carteira de crédito, a gente observou naturalmente uma recuperação do crescimento e da demanda por crédito, especialmente no que a gente chama de banco de varejo, que é composto tanto por crédito para pessoa física quanto para micro pequenas e médias empresas. No varejo esse crescimento foi de 3,9%, principalmente impulsionado por cartão de crédito, financiamento a veículos e financiamento imobiliário.

Quando a gente olha para micro pequenas e médias empresas o crescimento foi ainda mais robusto, de 14%. Esse crescimento, porém, teve bastante suporte das linhas garantidas do Governo, como o FGI e o PRONAMPE, linhas essas que vieram e foram criadas com o intuito de auxiliar esse segmento, que estava sofrendo uma pressão maior financeira ao longo dessa crise. Quando a gente olha para a carteira de grandes empresas, a gente observou um arrefecimento do crescimento, porém a carteira ainda cresceu 2,1%. E esse arrefecimento, na verdade, é um efeito positivo quando a gente olha os fatores por trás dele. No primeiro momento, o cenário de menor taxa de juros tem trazido uma maior demanda por parte dos nossos clientes de diversificação na forma de investir, e isso acabou impulsionando uma recuperação surpreendente do que a gente chama de mercado de capitais, especialmente quando a gente olha para a parte de ações. Com isso, boa parte dessa demanda de crédito ou de recursos das



empresas que vinha passando pelo Banco ao longo do segundo trimestre acabou sendo direcionada para o mercado de capitais, uma vez que acaba sendo um recurso muito mais eficiente e barato para essas empresas acessarem.

Quando a gente agora olha pro nosso resultado propriamente dito, esse crescimento da carteira e de outras linhas que eu vou detalhar mais para a frente, acabou gerando um crescimento do nosso lucro de 19,6% no período, chegando a R\$ 5 bilhões, o que resultou em um retorno sobre o nosso patrimônio de cerca de 15,7%. Os principais fatores desse crescimento foram justamente a recuperação das nossas receitas de prestação de serviços, ou seja, as nossas tarifas, que elas estão muito relacionadas, ou muito conectadas, justamente à economia. Então a gente observou um crescimento importante nas tarifas de cartão de crédito, a gente observou um crescimento importante nas tarifas de conta corrente, e um crescimento também muito importante e robusto, o que a gente chama nas tarifas de banco de investimento, que estão relacionadas justamente a essa atividade onde a gente auxilia as empresas a colocarem as suas dívidas, ou emitirem ações, e assim por diante no mercado de capitais.

Adicionalmente, vale destacar aqui, a redução nas nossas provisões para devedores duvidosos, e aqui eu vou fazer um parêntese para explicar um pouco mais o que significam essas provisões. Essas provisões é justamente uma reserva que separamos nos nossos balanços, em nosso resultado, justamente antecipando eventuais perdas futuras que possamos ter. Aqui no Itaú a gente possui o que a gente chama de modelo de perda esperada, que é um modelo preditivo que projeta justamente os próximos 12 meses e a nossa expectativa de perda de crédito. E é natural que num momento como esse, de crise, que acabou afetando diversos setores e diversas partes da economia, e ainda mais a população brasileira, a expectativa de perdas maiores se materializará em um futuro próximo, e por isso a gente vinha antecipando muitas provisões.

Isso aconteceu no primeiro trimestre desse ano, no segundo trimestre a gente já apresentou uma queda no nível de..., ou na necessidade de provisionamento, porém, as provisões se mantinham num nível ainda muito elevado quando comparado ao ano anterior, e nesse terceiro trimestre também a gente vê uma queda subsequente, quando comparado ao segundo trimestre. Porém ainda essas despesas para provisão, essa constituição de provisão, apesar da queda, ela ainda vem num patamar muito maior. E por que continua num patamar muito maior que no ano anterior? Poxa, num patamar muito maior porque ainda há muita incerteza na economia. Hoje a economia ainda tem muitos incentivos do governo suportando a atividade, e ainda há um certo grau de incerteza de como a economia deverá performar, ou deverá se comportar, uma vez que esses estímulos do governo na economia sejam retirados. Acreditamos que essa deve ser uma tendência, essa tendência de queda, vai ser uma tendência pros próximos trimestres.

Um fator que acabou compensando esses efeitos positivos no nosso resultado foi justamente na nossa, o que a gente chama de margem financeira com clientes, que justamente alinha aonde que a gente acaba tendo, aonde a gente acaba reconhecendo o resultado das nossas operações de crédito e de captação aqui no Banco. Essa queda ela era largamente esperada pelo mercado, e a gente vinha antecipando para o mercado que isso iria acontecer. E isso se deve, em boa parte, pelas iniciativas que o Banco adotou uma vez que a crise se instalou aqui no Brasil.



E uma dessas iniciativas é o que a gente chamou de “Programa Travessia”. É um programa que visava, e visa ainda, auxiliar os clientes nesse momento mais crítico, permitindo com que eles não somente tenham acesso a carências, ou posterguem os próximos pagamentos de parcelas dos produtos de crédito, como também eles tenham a oportunidade de migrar esses produtos de crédito para produtos com taxas e prazos melhores. Com isso, ao longo dos últimos dois trimestres, a gente observou uma migração importante dentro da nossa carteira de produtos com taxas maiores para produtos com taxas menores, o que, no primeiro momento, tem um efeito negativo na nossa margem financeira, uma vez que reduz o quanto que o Banco vai de fato receber dos clientes referente à esses empréstimos. Mas por outro lado essa medida vai auxiliar boa parte que os nossos clientes consigam nos pagar no futuro, vai melhorar muito a qualidade, ou a capacidade de pagamento dos nossos clientes, e potencialmente levará a um nível de perda muito menor do que era originalmente esperado. Então apesar desse impacto negativo, a gente espera que no futuro isso mais do que se compense com menores perdas.

Eu acho que isso é um pouco do resumo do resultado desse trimestre. E eu queria falar só de mais uma linha antes de passar a bola para você de novo, Heloisa, que está relacionado justamente às nossas despesas, que nesse trimestre tiveram crescimento de 4,7%, que pode parecer até expressivo, mas também era amplamente esperado. E isso está relacionado basicamente a alguns efeitos que são sazonais e outros que estão relacionados à crise. Os efeitos sazonais, a gente lembra que todo terceiro semestre de todo ano a gente tem a convenção coletiva com o sindicato. É um acordo que nós fazemos com o sindicato de reajustes – com o sindicato dos bancários, é importante falar – para o reajuste salarial. E isso trouxe, nesse terceiro trimestre, um impacto importante nas nossas despesas, impacto esse que era esperado.

O segundo efeito está relacionado com as nossas operações fora do País, que acabam sofrendo o efeito da variação cambial. Ou seja, uma vez que o real continuou se desvalorizando frente às outras moedas dos países onde a gente tem operação fora do País, as nossas despesas aqui no Brasil, ao serem traduzidas para o real acabaram subindo. O que a gente chama um crescimento inorgânico, não foi porque gastamos mais, mas foi simplesmente uma tradução de moedas.

E o terceiro efeito, que não é um efeito propriamente ruim, é justamente o efeito da maior atividade econômica. Essa maior atividade econômica teve um efeito positivo nas nossas receitas, mas naturalmente a gente tem pedaços dos nossos custos que também é variável, e varia de acordo com a venda de produtos, varia de acordo com as transações que os nossos clientes fazem, e com o aumento da volumetria toda de transações acabou causando um impacto negativo em custos, mas impacto esse que é mais do que compensado pelo crescimento que nós observamos nas nossas receitas de prestação de serviços.

Eu acho que esse daqui é um bom resumo de tudo que aconteceu nesse trimestre.

Heloisa Morisue: Ficou claro Gustavo, você pode dar mais detalhes sobre as receitas de serviços, visto que todas as linhas apresentaram um crescimento nesse trimestre?

Gustavo Lopes Rodrigues: Claro Heloisa. Realmente nesse trimestre a gente observou um crescimento importante em praticamente, na verdade em todas as linhas como você bem colocou. Mas aqui é importante e justo mencionar a performance que nós apresentamos no trimestre passado. E como vocês sabem, as receitas de prestação de serviços elas são muito impactadas pela atividade econômica, que depende do volume de transação diário, e dado os



impactos negativos que observamos na economia no segundo trimestre, houve uma redução importante nessas receitas no trimestre passado. Entretanto, com a recuperação da economia no terceiro trimestre, as nossas receitas de prestação de serviços também apresentaram uma recuperação importante, uma recuperação que a gente chama em “V”, que é exatamente o oposto do que a gente acabou observando no trimestre passado.

Algumas das principais linhas, e eu acabei mencionando na resposta anterior, acabaram se beneficiando e foram impulsionadas, principalmente aqui – ou basicamente na verdade – pelo aumento de volume. A primeira delas é na parte cartões de crédito e débito, que com maior consumo e maior atividade econômica, naturalmente trouxe mais volume para a nossa operação, e trouxe um aumento de 12,9%, seja na nossa atividade de emissão de cartão de crédito, seja na nossa atividade de aquisição. E aqui só para fazer um parêntesis, quando eu falo aquisição, está relacionado à nossa operação da rede, que são aquelas maquininhas onde vocês passam os seus cartões de crédito quando vão fazer qualquer compra.

Outra linha que teve uma excelente performance nesse período foi uma linha que a gente chama de assessoria econômico-financeira e corretagem. Esse nome complexo aqui na verdade é a tradução do que a gente chama de receitas de banco de investimento, onde inclui não só as receitas de corretagem dos nossos clientes que operam – tanto PF quanto pessoas jurídicas – que operam aqui no Banco comprando e vendendo ações, títulos do governo e etc. através do Banco, como também a nossa atividade de colocar essas dívidas, de colocar essas ações no mercado. E essa linha apresentou, nesse último trimestre, um crescimento de quase 60%.

Por fim eu acho importante mencionar a nossa linha de iniciação de recursos de terceiros, que é onde a gente inclui justamente a nossa atividade de gestão de fundos, atividade esta que não contempla somente os nossos produtos como contempla também o que a gente chama de plataforma aberta, que é justamente a nossa operação que oferece produtos de terceiros. Hoje, um pedaço importante dos recursos que administramos dos nossos clientes são direcionados para esses produtos de terceiros. E acredito que o Itaú Unibanco hoje seja um dos poucos bancos no mundo que oferece depósitos de outros bancos. Para mostrar um pouco de como esse conceito foi aplicado aqui no Banco, e quando a gente olha ano contra ano, no acumulado do ano, essa linha tem apresentado uma performance muito boa, com o crescimento de quase 11%.

Eu acho que esse são um pouco dos principais *drivers*, dos principais vetores de crescimento da nossa receita de prestação de serviços no trimestre. E depois, se vocês quiserem entrar em detalhe em qualquer um desses pontos adicionais, o nosso time de RI aqui tá a disposição para falar sobre eles.

Heloisa Morisue: Perfeito. Olhando daqui para a frente, você pode dar mais cor do que vocês estão vendo para os próximos trimestres?

Gustavo Lopes Rodrigues: Claro, Heloisa. Apesar da falta de visibilidade que essa crise trouxe para dentro da nossa operação, a gente tem buscado pelo menos trazer as nossas perspectivas para cada uma das principais linhas do nosso resultado. Acredito que em boa parte essas perspectivas, elas estão muito alinhadas com as tendências que observamos nesse terceiro trimestre.



Mas começando pela carteira de crédito, acredito que a tendência de crescimento deve se perdurar pelos próximos períodos, em linha com a recuperação econômica. E essa demanda, ou esse aumento da carteira de créditos deve acontecer principalmente por uma maior demanda nas nossas operações, dos nossos créditos para pessoa física. E aqui liderado por produtos com taxas e condições melhores, especialmente financiamento em veículos e imobiliário. E também talvez até o consignado, o crédito consignado. A melhor atividade econômica também deve trazer um impacto importante para as nossas receitas de prestação de serviços, e acreditamos que ela deve continuar evoluindo em linha com essa melhora na economia.

Quando a gente olha a nossa margem financeira com clientes, essa mudança de mix deve continuar impactando negativamente a nossa margem financeira, porém acredito que o crescimento da carteira de crédito tem todo o potencial do mundo para mais do que compensar esse efeito.

Quando olhamos para as nossas provisões ou como a gente chama aqui, o custo de crédito, o nosso modelo de perda esperada deve continuar capturando, esperamos pelo menos que ele continue capturando as subseqüentes e previstas melhoras na economia, o que deve continuar demandando menores despesas de provisão, ou menor custo de crédito ao longo dos próximos trimestres.

Quando a gente olha por fim aqui para a parte das despesas, a gente manteve o nosso compromisso pelos próximos períodos de continuar buscando maiores níveis de eficiência e entregando reduções nominais nas nossas despesas.

Por fim a gente não pode esquecer também dos nossos níveis de liquidez e capitalização, que hoje estão muito sólidos. Mas a gente acredita que a gente vai continuar observando uma recomposição, especialmente aqui falando do nosso índice de capitalização, ao longo dos próximos trimestres, em linha com a recuperação do lucro do Banco.

Heloisa Morisue: Excelente. Obrigada Gustavo, por esses esclarecimentos. Antes de terminar, você gostaria de deixar alguma mensagem para os nossos ouvintes?

Gustavo Lopes Rodrigues: Eu gostaria de fazer alguns comentários. Essa é uma nova maneira para a gente interagir com vocês, e espero no próximo trimestre voltar falando dos nossos resultados, mas eu gostaria de pedir também, o *feedback* de vocês sobre quais os temas que vocês gostariam que a gente tratasse nesses Podcasts. Assim a gente pode melhorar a forma de comunicar o entendimento sobre o nosso resultado e nossa operação. Obrigado.

Heloisa Morisue: Gostaria de lembrar que em no nosso site de relações com investidores vocês podem encontrar mais informações sobre o resultado e outras questões relevantes para o investidor. Além disso, nós, da equipe de RI, estamos à disposição para qualquer dúvida adicional. Muito obrigada a todos pela audiência. Até a próxima!