

Itaú Unibanco | Itaú Day 2023

"Visão Cliente" e não em produtos traz movimentações e integrações importantes para o banco

Participamos de diversas reuniões ontem após o Itaú Day 2023, que contou com o CEO, CFO e demais diretores executivos do banco. Continuamos com a percepção de que o que foi dito no Itaú Day anterior segue sendo bem tocado, como a transformação cultural que já ocorre desde a chegada de Milton Maluhy, além de um foco em gestão ágil e através de uso intensivo de dados gerando transformações em eficiência no banco, principalmente na troca de sistemas legados por nuvem, que já corresponde a cerca de 70% das operações, segundo executivos. Um ponto importante tem sido a melhoria do NPS que tem figurado acima de 70 pontos e a meta da instituição de atingir 70 pontos em todos os negócios para o ano que vem. Em relação à competição com fintechs, o banco reconhece a perda de market-share, principalmente no cartão de crédito, mas reforça sua capacidade de oferta de produtos digitais e de atender o cliente de alta renda com sua gama de produtos bancários. Destacamos iniciativas como o One Itaú que visa integrar a oferta do Itaú para clientes correntistas e não-correntistas simplificando a jornada e a integração da Rede para o Itaú, trazendo maior competitividade e capacidade de *cross selling* para o banco, em um modelo único, onde os demais players possuem maior dificuldade de atuação em processo e bancarização do negócio.

Rentabilidade e eficiência devem continuar. O Itaú também reforçou que sua eficiência deve continuar melhorando nos próximos anos, que como vimos nos últimos resultados, tem mostrado boa evolução como resultados da transformação digital que o banco tem passado. No geral, em termos de resultado, o banco mantém o guidance dado para o ano e ainda enxerga um cenário desafiador para 2023, mas ressalta sua qualidade de crédito, que performou melhor que os pares privados em um momento turbulento. Apesar de uma desaceleração no crédito que deve continuar e pressionar também o NII, o banco espera manutenção de um ROAE acima de 20%.

Olhando necessidade e não produto. Com foco na centralidade do cliente, o banco tem buscado melhorar atuação no varejo através de uma visão global das necessidades dos clientes e de uma simplificação e unificação da sua base de correntistas e não-correntistas, chamado de projeto One Itaú, que consiste em trazer para um cliente que possuía apenas um produto com o banco toda a solução dos demais produtos em uma mesma plataforma. O Itaú também tem atuado internamente com o chamado Novo Modelo Operacional, que transformou as áreas por um modelo de comunidades, com diversas áreas em torno de um objetivo comum, não olhando apenas uma área pelo aspecto do produto. Através do Novo Modelo Operacional, o banco tem buscado trazer maior sinergia entre os diversos produtos separados e passa a ter uma plataforma única para atuar tanto com correntistas e não-correntistas. Neste sentido, entendemos que essa estratégia tende a ser mais benéfica para gerar maior capacidade de *cross selling* para o banco. Ressaltamos a chegada da diretora de Operações Marina Bellini, que vem de grandes companhias non-banks como Ambev e PepsiCo, e que reforçou que o banco deve atuar com três grandes alavancas para melhorar a jornada do cliente que são: i) Dados, Analytics e IA; ii) Simplificação e Digitalização e iii) experiência omnichannel. O banco também tem dado maior atenção ao Personalité (clientes de alta renda) buscando atuar em oportunidades em produtos como investimentos, seguros e cartões e mantendo sua atuação e market-share no segmento de alta renda.

Itaú Unibanco	ITUB4
Recomendação	Neutro
Preço Alvo	R\$ 28,00
Preço atual	R\$ 28,68
Upside/Downside	-2,4%
Valor Mercado	R\$ 260 Bi
Máximo 52 sem.	R\$ 30,19
Mínimo 52 sem.	R\$ 20,59



Matheus Amaral, CNPI
matheus.amaral@inter.co

Inter Invest



Complementando a estratégia de investimento com recentes aquisições e trazendo experiência mais imersiva através do Íon. Na área de investimentos no varejo, o banco tem uma estratégia de ecossistema integrado de investimentos, na qual o cliente tem acesso a Conteúdo e Educação, Soluções de Investimento, Distribuição de Investimentos, Originação, Gestão de ativos e Investment Services. As recentes aquisições também vêm sendo trabalhadas para ampliar a atuação no segmento, como a Ideal, Avenue e a plataforma de notícias Inteligência Financeira. Desta forma, o banco visa atuar no “super app” com todos os produtos do Itaú consolidados, que inclui a parte de investimentos, mas também oferecendo a opção do Íon para uma experiência mais imersiva em investimentos para clientes investidores de maior exigência. Os executivos também mencionaram que a aquisição de escritórios de AAls para trazer mais escala e penetração no varejo não é atrativa para o banco, dado que com a regulamentação que retira exclusividade e o modelo tripartida de incentivos na indústria também não traz tanto ROA para o banco, que deve continuar atuando com o modelo de remuneração dos seus especialistas próprios à medida que o cliente tem rentabilidade, mantendo um incentivo mais alinhado às necessidades e experiência do cliente.

Integração da Rede para o Itaú traz grande capacidade de *cross selling*. Um destaque do Itaú Day foi a integração do negócio de adquirência, Rede, para o Itaú, negócio que inclusive tem reportado forte desempenho, inclusive tendendo a ultrapassar a Cielo em market-share neste mercado. Um ponto fundamental para integração da Rede para o Itaú é que o mercado de adquirência, de modo geral, tem buscado complementar seus serviços com produtos bancários e visando uma bancarização em produtos e serviços. O Itaú tendo em mãos 100% da Rede, possui a vantagem societária para incorporar este negócio com mais facilidade que seus competidores – caso da Cielo, que possui Bradesco e BB como sócios – e, além disso, possui uma ampla oferta de produtos e serviços bancários que já poderia ser disponibilizada de maneira integralizada a esses clientes, ponto em que novos competidores como a Stone, PagBank e outros ainda estão engatinhando, gerando mais oportunidade e maior capacidade de *cross selling* para o banco.

Disclaimer

Este material foi preparado pelo Banco Inter S.A. e destina-se à informação de investidores, não constituindo oferta de compra ou venda de títulos ou valores mobiliários. Os ativos discutidos neste relatório podem não ser adequados para todos os investidores.

Este material não leva em consideração os objetivos de investimento, a situação financeira e as necessidades específicas de qualquer investidor em particular. Aqueles que desejem adquirir ou negociar os ativos objeto de análise neste material devem obter as informações pertinentes para formarem sua própria convicção sobre o investimento.

As decisões de investimento devem ser realizadas pelo próprio investidor. É recomendada a leitura dos prospectos, regulamentos, editais e demais documentos descritivos dos ativos antes de investir, com especial atenção ao detalhamento do risco do investimento. Investimentos nos mercados financeiros e de capitais estão sujeitos a riscos de perda superior ao capital investido. A rentabilidade obtida no passado não representa garantia de resultados futuros.

As informações, opiniões e estimativas contidas no presente material foram obtidas de fontes consideradas confiáveis pelo Banco Inter S.A. e este relatório foi preparado de maneira independente.

Em que pese tenham sido tomadas todas as medidas razoáveis para assegurar a veracidade das informações aqui contidas, nenhuma garantia é firmada pelo Banco Inter S.A. ou pelos analistas responsáveis quanto à correção, precisão e integridade de tais informações, ou quanto ao fato de serem completas. As informações, opiniões, estimativas e projeções contidas neste documento referem-se à data em que o presente material foi disponibilizado e estão sujeitas a mudanças, não implicando necessariamente na obrigação de qualquer comunicação, atualização ou revisão do presente material.

O analista de valores mobiliários responsável por este relatório declara que as recomendações e análises refletem única e exclusivamente as suas opiniões pessoais e que foram elaboradas de forma independente, inclusive em relação à pessoa jurídica à qual está vinculado, podendo, inclusive, divergir com a de outros analistas do Banco Inter S.A., ou ainda com a de opinião de seus acionistas, instituições controladas, coligadas e sob controle comum (em conjunto, "Inter").

Nos termos da regulamentação em vigor, a área de research do Inter é segregada fisicamente de outras atividades que podem ensejar potenciais conflitos de interesses.

O Banco Inter S.A. e as demais empresas do Inter poderão, respeitadas as previsões regulamentares, vender e comprar em nome próprio, de clientes e/ou via fundos de investimentos sob gestão, valores mobiliários objeto do presente relatório, bem como poderão recomendá-los aos seus clientes, distribuí-los, prestar serviços ao emissor do valor mobiliário objeto do relatório que enseje em pagamento de remuneração ao Banco Inter S.A. ou a empresas do Inter, ou, ainda, na hipótese do presente relatório ter como objeto fundo de investimento, originar ativos que serão adquiridos pelo veículo objeto do presente relatório.

O Banco Inter S.A. e outras empresas do Inter podem ter interesse financeiro e/ou comercial em relação ao emissor ou aos valores mobiliários objeto do relatório de análise, ou até mesmo participação societária em emissores objeto do presente relatório, suas controladas, controladores, coligadas e/ou sociedades sob controle comum.

Ademais, o analista responsável pelo presente relatório declara que:

- (i) a sua remuneração e dos analistas de valores mobiliários envolvidos na elaboração do presente relatório é direta ou indiretamente, influenciada pelas receitas provenientes dos negócios e operações financeiras realizadas pelo Banco Inter.

Por sua vez, ante a ativo objeto de análise, o Inter declara que:

- (i) possui interesses financeiros e comerciais relevantes em relação ao emissor ou aos valores mobiliários objeto do relatório de análise;

Para maiores informações, é recomendável que os destinatários consultem a Resolução CVM/20, de 25 de fevereiro de 2021, e, também, o Código de Conduta da Apimec para o Analista de Valores Mobiliários.

Este material não pode ser reproduzido, distribuído ou publicado por qualquer pessoa, para quaisquer fins sem autorização.