

ITAU UNIBANCO HOLDING S.A.

CNPJ 60.872.504/0001-23

Companhia Aberta

NIRE 35300010230

COMUNICADO AO MERCADO

Itaú Unibanco Holding S.A. Resultado do 1º trimestre de 2024

O Itaú Unibanco Holding S.A. (“Companhia”) comunica aos seus acionistas e ao mercado em geral que estão disponíveis no site de Relações com Investidores (www.itau.com.br/relacoes-com-investidores) as Demonstrações Contábeis Completas do Exercício findo em 31 de março de 2024 e a Análise Gerencial da Operação do 1º trimestre de 2024.

Adicionalmente, encaminhamos as informações descritas abaixo:

- Apresentação para a imprensa sobre o resultado trimestral agendada para o dia 07/05/2024 às 09h00 (Horário de Brasília) (**Anexo 01**);
- Apresentação da reunião com o mercado sobre o resultado trimestral agendada para terça-feira, 07/05/2024, às 10h00 (Horário de Brasília) (**Anexo 02**);
- Apresentação Institucional do 1º trimestre de 2024 (**Anexo 03**).

As expectativas e tendências apresentadas são baseadas nas informações disponíveis até o momento e envolvem riscos, incertezas e premissas que podem estar além de nosso controle.

Essas informações reforçam nosso compromisso com a transparência em nossas divulgações para os diversos públicos estratégicos.

São Paulo - SP, 07 de maio de 2024.

Renato Lulia Jacob

Diretor de Estratégia Corporativa, Relações com Investidores e M&A Proprietário

Anexo 01



Itaú Unibanco Holding S.A.

Resultados 1T24

São Paulo, 07 de Maio de 2024



Destaques do trimestre consolidado

Variação 1T24 vs. 4T23

Resultado Recorrente Gerencial

R\$ 9,8 bilhões ▲ 3,9%

Custo do Crédito

R\$ 8,8 bilhões ▼ 3,9%

Despesas não Decorrentes de Juros

R\$ 14,4 bilhões ▼ 6,2%

ROE Recorrente Gerencial

Consolidado **21,9%** ▲ 0,7 p.p.

Brasil **22,7%** ▲ 0,5 p.p.

NPL > 90 dias

Consolidado **2,7%** ▼ 0,1 p.p.

Pessoas Físicas **4,2%** ▼ 0,2 p.p.

Índice de Eficiência

Consolidado **38,3%** ▼ 2,0 p.p.

Brasil **36,8%** ▼ 1,3 p.p.

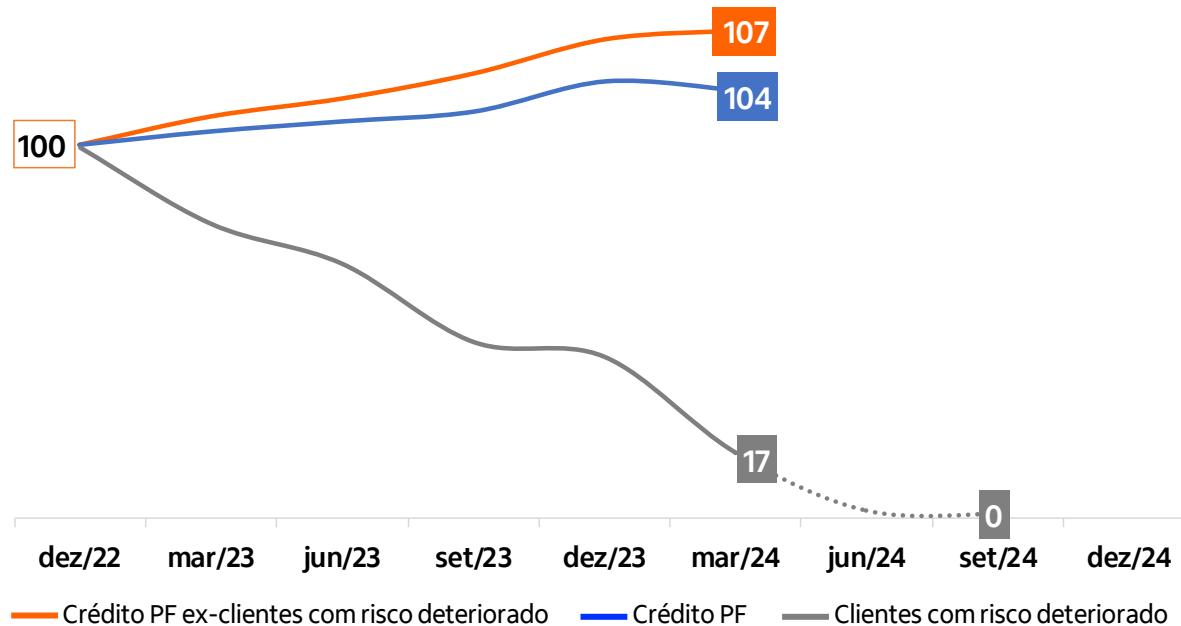
Carteira de crédito

em R\$ bilhões

	mar/24	dez/23	Δ	mar/23	Δ
Pessoas físicas	413,4	415,9	-0,6%	402,8	2,6%
Cartão de crédito	130,9	135,5	-3,4%	130,4	0,4%
Crédito pessoal	62,5	60,6	3,1%	56,1	11,3%
Crédito consignado	73,5	73,4	0,1%	74,9	-1,9%
Veículos	33,8	33,2	1,7%	32,1	5,4%
Crédito imobiliário	112,8	113,2	-0,3%	109,4	3,1%
Micro, pequenas e médias empresas	193,0	189,5	1,9%	175,1	10,2%
Grandes empresas	376,0	362,9	3,6%	343,9	9,3%
Total Brasil	982,5	968,2	1,5%	921,9	6,6%
América Latina	202,3	208,2	-2,8%	231,1	-12,4%
Total¹	1.184,8	1.176,5	0,7%	1.153,0	2,8%
Total (ex-variação cambial)	1.184,8	1.173,0	1,0%	1.121,7	5,6%

Carteira de Crédito PF

Saída de risco de clientes que destroem valor



Efeito negativo adicional de 0,5% na carteira PF até o final deste ano, o qual está contemplado no guidance 2024

Medidas adotadas já trouxeram impacto positivo na rentabilidade do negócio de Pessoas Físicas

Redução de NPL +90 dias **103 bps**

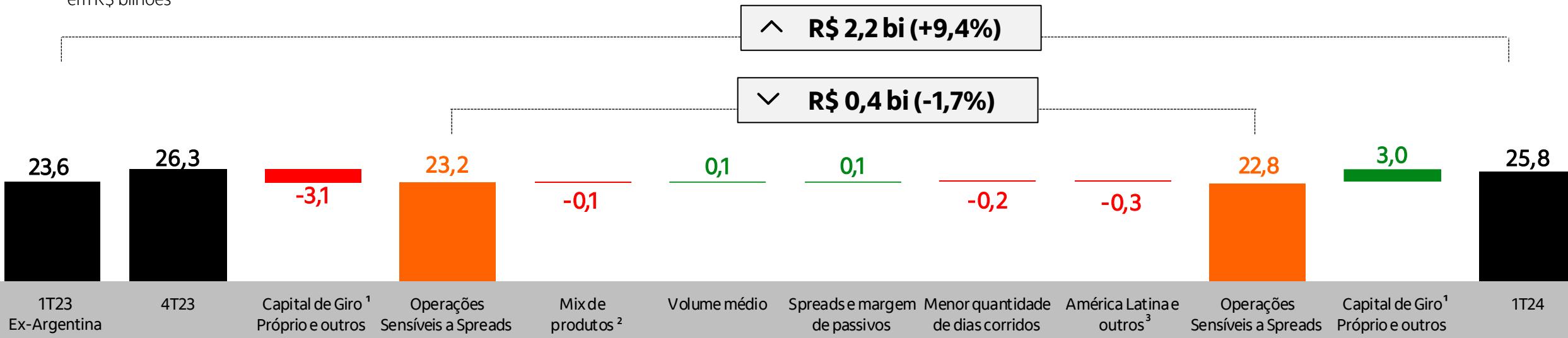
Impacto na despesa de PDD **R\$ 3,1 bi a.a.**

RAROC **+ 300 bps**

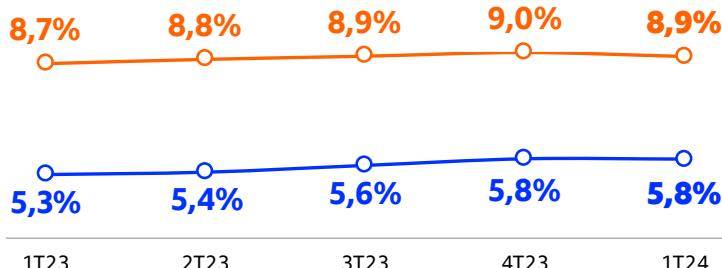
Margem financeira com clientes

Variação

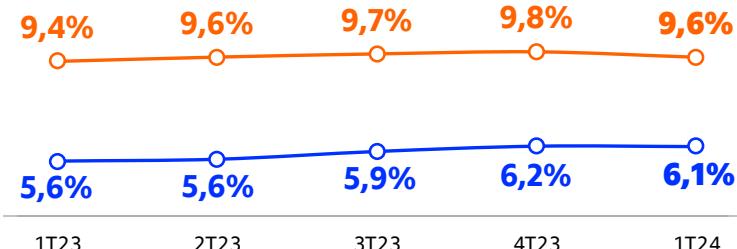
em R\$ bilhões



Margem média anualizada consolidado



Margem média anualizada Brasil



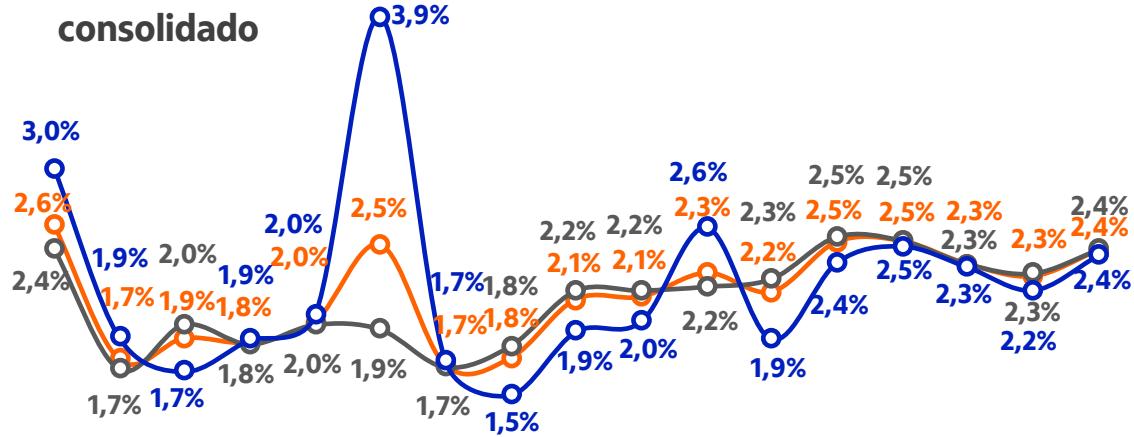
○ Margem com clientes

○ Margem com clientes ajustada ao risco

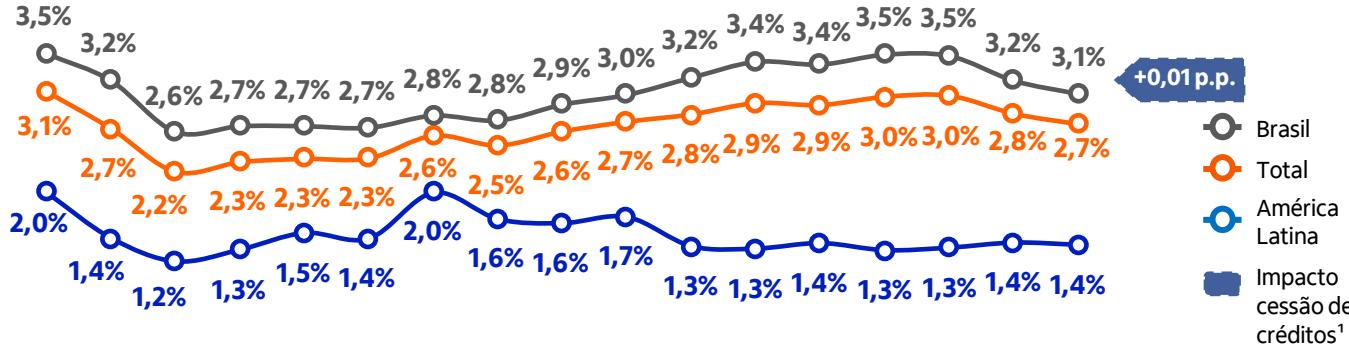
(1) Inclui o capital alocado às áreas de negócio (exceto tesouraria), além do capital de giro da corporação; (2) Mudança na composição dos ativos com risco de crédito entre períodos no Brasil; (3) América Latina e outros considera operações estruturadas do atacado.

Qualidade do crédito

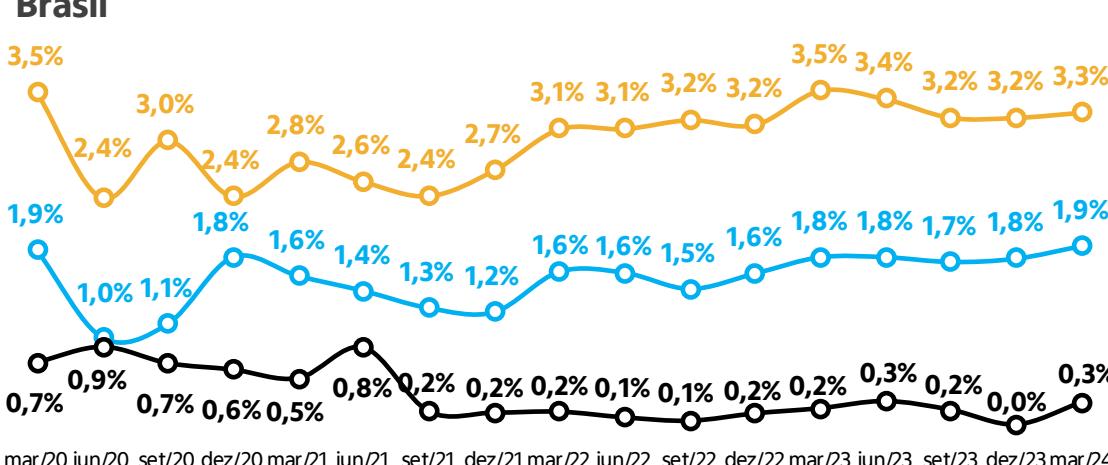
NPL 15 - 90 dias - % consolidado



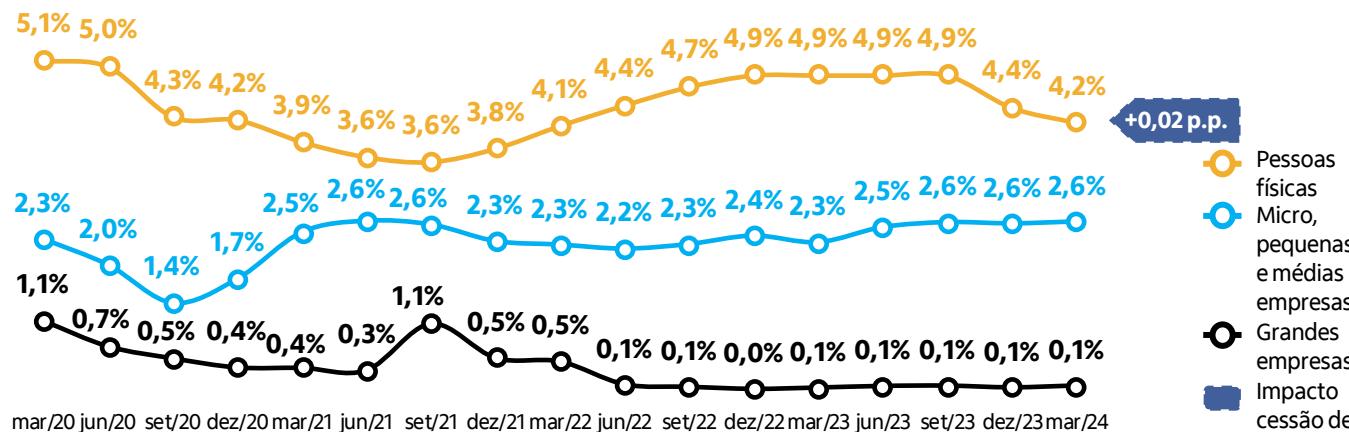
NPL 90 dias - % consolidado



Brasil



Brasil



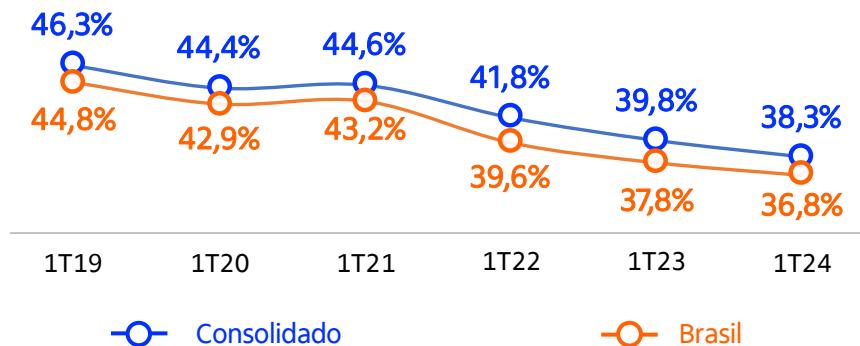
(1) No primeiro trimestre de 2024, realizamos vendas de créditos com baixa probabilidade de recuperação para empresas não ligadas e sem retenção de riscos, que estariam ativos ao final de março/24 no valor de R\$ 104 milhões da carteira de pessoas físicas.

Despesas não decorrentes de juros

em R\$ bilhões

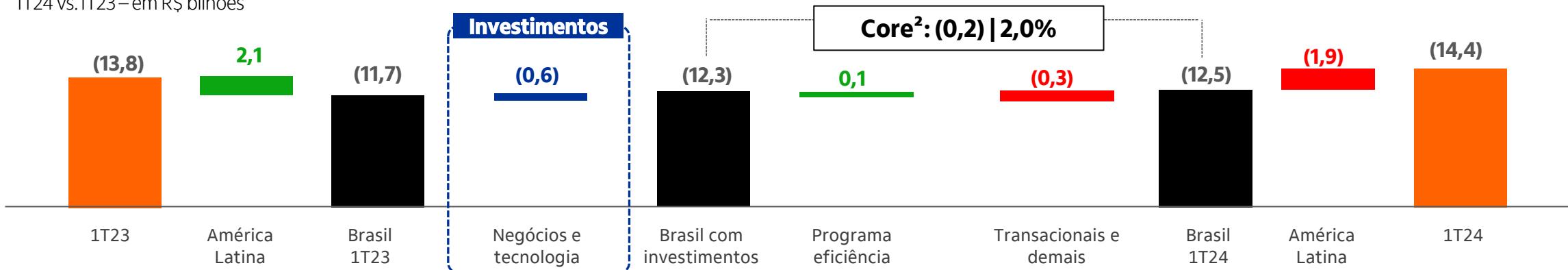
	1T24	4T23	Δ	1T23	Δ
Despesas de pessoal	(6,5)	(6,6)	-1,5%	(5,9)	9,1%
Despesas administrativas e outras ¹	(6,0)	(6,6)	-9,0%	(5,8)	4,6%
Total - Brasil	(12,5)	(13,2)	-5,3%	(11,7)	6,8%
América Latina (ex-Argentina)	(1,9)	(2,2)	-12,2%	(1,8)	3,3%
Despesas não decorrentes de juros (Ex-Argentina)	(14,4)	(15,3)	-6,2%	(13,5)	6,4%
Argentina	-	-	-	(0,3)	-
Despesas não decorrentes de juros	(14,4)	(15,3)	-6,2%	(13,8)	4,3%

Índice de eficiência



Variação com destaque para investimentos

1T24 vs. 1T23 – em R\$ bilhões



(1) Considera despesas operacionais, despesas de provisão e outras despesas tributárias (Inclui IPTU, IPVA, IOF e outros). Não inclui PIS, COFINS e ISS; (2) Calculado em relação as despesas do Brasil com investimentos.

Guidance 2024

Mantivemos inalteradas nossas projeções para 2024

	Realizado 1T24 x 1T23	Guidance	Realizado 1T24 x 1T23 Ex- Argentina	Guidance em base comparável ⁴
Carteira de crédito total ¹	2,8%	6,5%  9,5%		
Carteira de crédito total ex-variação cambial	5,6%			
Margem financeira com clientes	7,4%	4,5%  7,5%	9,4%	5,5%  8,5%
Margem financeira com o mercado Apuração do Guidance considera 1T24 x 4	R\$ 1,1 bi	R\$ 3,0 bi  R\$ 5,0 bi		
Custo do crédito² Apuração do Guidance considera 1T24 x 4	R\$ 8,8 bi	R\$ 33,5 bi  R\$ 36,5 bi		
Receita de prestação de serviços e resultado de seguros³	5,8%	5,0%  8,0%	6,7%	5,5%  8,5%
Despesas não decorrentes de juros Custos core ⁵ abaixo da inflação	4,3% 2,8%	4,0%  7,0%	6,4%	5,0%  8,0%
Alíquota efetiva de IR/CS	30,1%	29,5%  31,5%		

Nota: a seta de atingimento no intervalo do guidance 2024 representa o ponto da variação do resultado (ou do saldo, no caso da carteira de crédito) do 1T24 em comparação ao resultado do 1T23. No caso da margem financeira com o mercado e do custo do crédito, o ponto de atingimento representa o resultado do 1T24 multiplicado por 4 (anualizado).

(1) Inclui garantias financeiras prestadas e títulos privados; (2) Composto pelo resultado de créditos de liquidação duvidosa, impairment e descontos concedidos; (3) Receitas de prestação de serviços (+) resultado de operações de seguros, previdência e capitalização (-) despesas com sinistros (-) despesas de comercialização de seguros, previdência e capitalização; (4) Considera ajuste pro forma em 2023 pela venda do Banco Itaú Argentina; (5) Calculado em relação as despesas do Brasil Core.

Itaú Day

2 0 2 4

19 jun

9h às 11h30
(horário de Brasília)



Itaú Unibanco Holding S.A.

Resultados 1T24

São Paulo, 07 de Maio de 2024



Anexo 02



Itaú Unibanco Holding S.A.

Resultados 1T24

São Paulo, 07 de Maio de 2024



Destaques do trimestre consolidado

Variação 1T24 vs. 4T23

Resultado Recorrente Gerencial

R\$ 9,8 bilhões ▲ 3,9%

Custo do Crédito

R\$ 8,8 bilhões ▼ 3,9%

Despesas não Decorrentes de Juros

R\$ 14,4 bilhões ▼ 6,2%

ROE Recorrente Gerencial

Consolidado **21,9%** ▲ 0,7 p.p.

Brasil **22,7%** ▲ 0,5 p.p.

NPL > 90 dias

Consolidado **2,7%** ▼ 0,1 p.p.

Pessoas Físicas **4,2%** ▼ 0,2 p.p.

Índice de Eficiência

Consolidado **38,3%** ▼ 2,0 p.p.

Brasil **36,8%** ▼ 1,3 p.p.

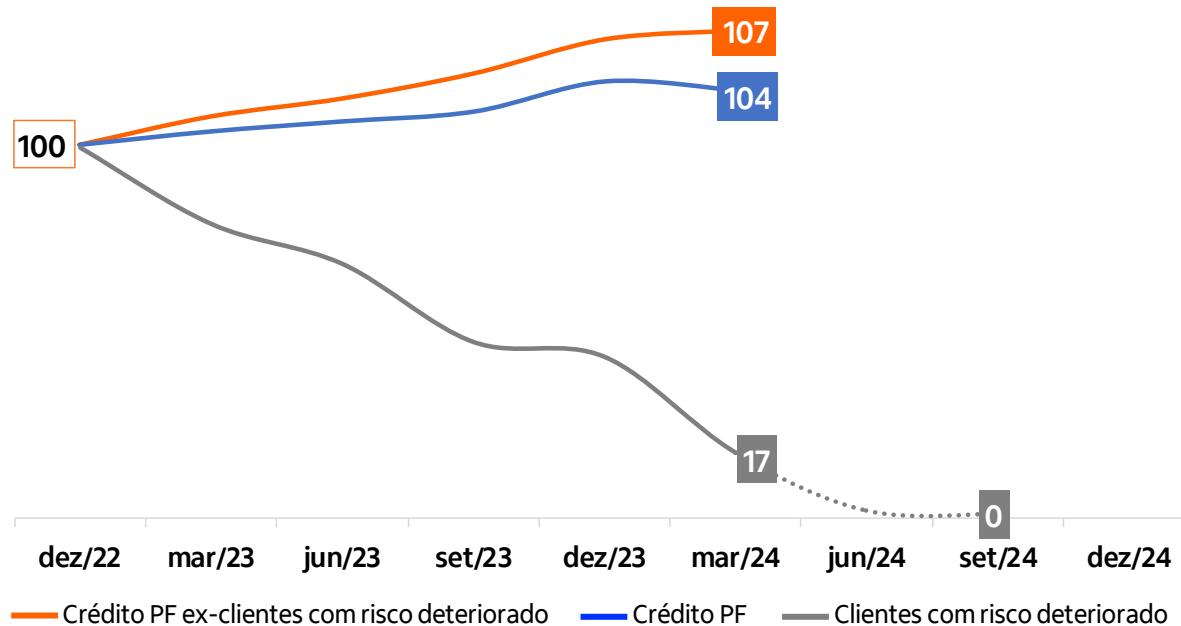
Carteira de crédito

em R\$ bilhões

	mar/24	dez/23	Δ	mar/23	Δ
Pessoas físicas	413,4	415,9	-0,6%	402,8	2,6%
Cartão de crédito	130,9	135,5	-3,4%	130,4	0,4%
Crédito pessoal	62,5	60,6	3,1%	56,1	11,3%
Crédito consignado	73,5	73,4	0,1%	74,9	-1,9%
Veículos	33,8	33,2	1,7%	32,1	5,4%
Crédito imobiliário	112,8	113,2	-0,3%	109,4	3,1%
Micro, pequenas e médias empresas	193,0	189,5	1,9%	175,1	10,2%
Grandes empresas	376,0	362,9	3,6%	343,9	9,3%
Total Brasil	982,5	968,2	1,5%	921,9	6,6%
América Latina	202,3	208,2	-2,8%	231,1	-12,4%
Total¹	1.184,8	1.176,5	0,7%	1.153,0	2,8%
Total (ex-variação cambial)	1.184,8	1.173,0	1,0%	1.121,7	5,6%

Carteira de Crédito PF

Saída de risco de clientes que destroem valor



Efeito negativo adicional de 0,5% na carteira PF até o final deste ano, o qual está contemplado no guidance 2024

Medidas adotadas já trouxeram impacto positivo na rentabilidade do negócio de Pessoas Físicas

Redução de NPL +90 dias **103 bps**

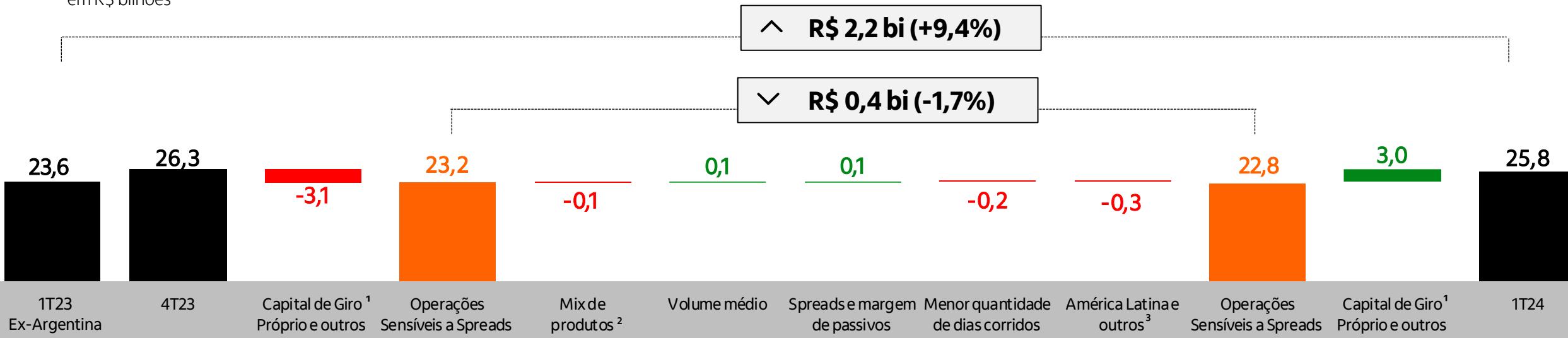
Impacto na despesa de PDD **R\$ 3,1 bi a.a.**

RAROC **+ 300 bps**

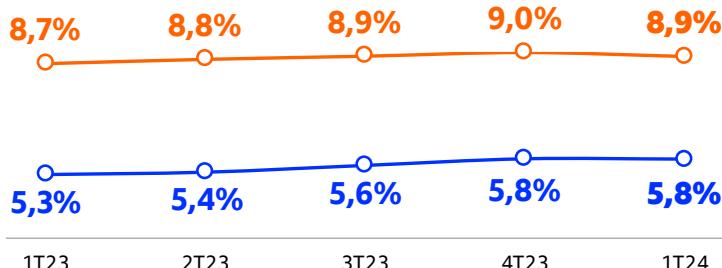
Margem financeira com clientes

Variação

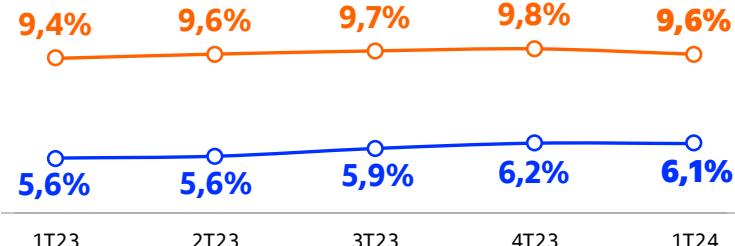
em R\$ bilhões



Margem média anualizada consolidado



Margem média anualizada Brasil



○ Margem com clientes

○ Margem com clientes ajustada ao risco

(1) Inclui o capital alocado às áreas de negócio (exceto tesouraria), além do capital de giro da corporação; (2) Mudança na composição dos ativos com risco de crédito entre períodos no Brasil; (3) América Latina e outros considera operações estruturadas do atacado.

Margem financeira com o mercado

em R\$ bilhões

- Brasil
- América Latina
- Hedge do índice de capital



Receita de serviços e resultado de seguros

em R\$ bilhões

Cartões de crédito e débito

Emissão

Adquirência

Conta corrente

Administração de recursos¹

Assessoria econômico-financeira e corretagem

Operações de crédito e garantias prestadas

Serviços de recebimento

Outros

América Latina (ex-Argentina)

Receitas de serviços

Resultado de seguros, previdência e capitalização²

Serviços e seguros (ex-Argentina)

Argentina

Serviços e seguros

	1T24	4T23	Δ	1T23	Δ
Cartões de crédito e débito	4,2	4,6	-9,1%	4,0	4,6%
Emissão	3,1	3,4	-8,0%	3,0	4,4%
Adquirência	1,1	1,2	-12,1%	1,0	5,4%
Conta corrente	1,6	1,6	0,4%	1,7	-5,8%
Administração de recursos ¹	1,5	1,5	-2,7%	1,5	0,3%
Assessoria econômico-financeira e corretagem	1,1	1,0	7,1%	0,7	70,6%
Operações de crédito e garantias prestadas	0,7	0,7	2,1%	0,7	4,1%
Serviços de recebimento	0,5	0,5	-0,3%	0,5	1,5%
Outros	0,4	0,5	-11,8%	0,4	-1,0%
América Latina (ex-Argentina)	0,8	0,7	10,3%	0,8	4,0%
Receitas de serviços	10,9	11,2	-3,1%	10,2	6,0%
Resultado de seguros, previdência e capitalização ²	2,2	2,3	-2,3%	2,0	10,3%
Serviços e seguros (ex-Argentina)	13,1	13,5	-2,9%	12,3	6,7%
Argentina	-	-	-	0,1	-
Serviços e seguros	13,1	13,5	-2,9%	12,4	5,8%

Ranking de investment banking³

1º lugar⁴

Renda fixa - originação

R\$ 26,4 bilhões

32% de market share

2º lugar^{5,6}

Fusões e aquisições

R\$ 10,6 bilhões

39% de market share

1º lugar^{5,7}

Renda variável

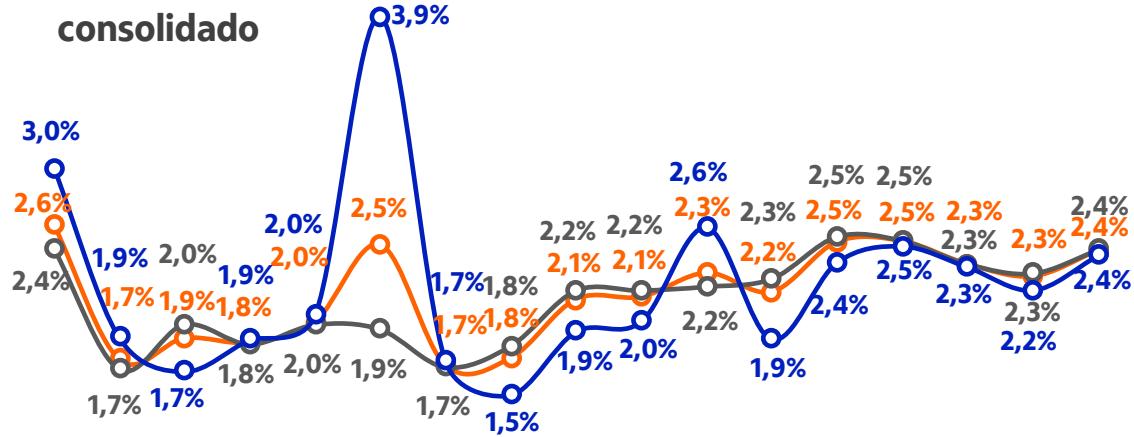
R\$ 0,9 bilhão

13% de market share

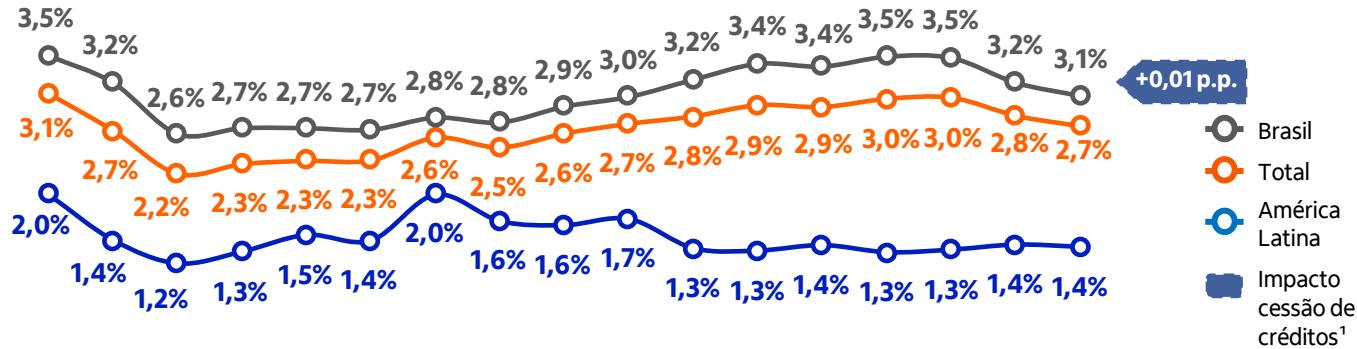
(1) Considera receitas de administração de fundos e de administração de consórcios; (2) Inclui as receitas de seguros, previdência e capitalização, após as despesas com sinistros e de comercialização; (3) No Brasil; (4) Fonte: Anbima; (5) Fonte: Dealogic; (6) Em volume; (7) em quantidade.

Qualidade do crédito

NPL 15 - 90 dias - % consolidado



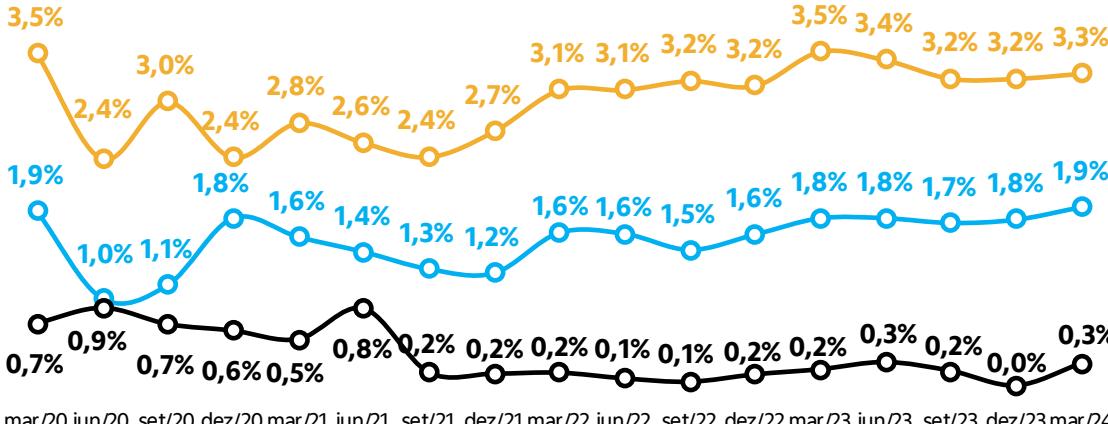
NPL 90 dias - % consolidado



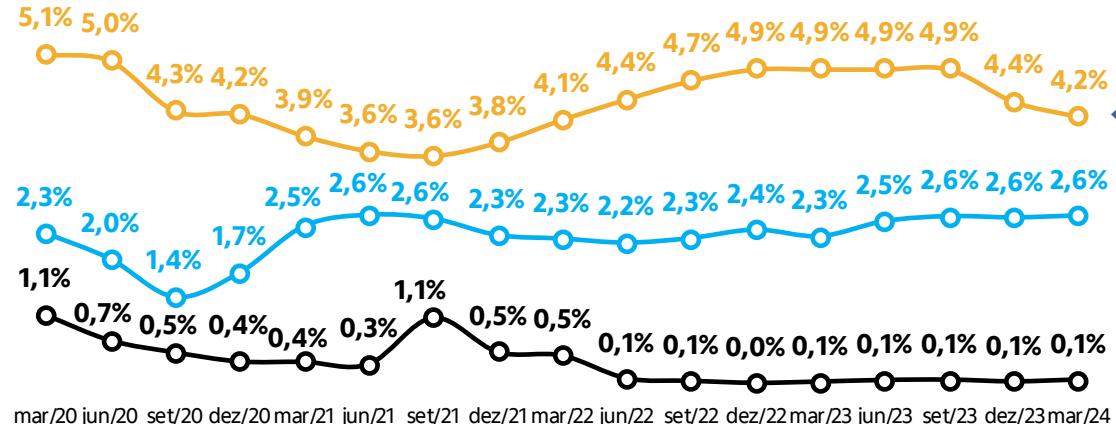
mar/20 jun/20 set/20 dez/20 mar/21 jun/21 set/21 dez/21 mar/22 jun/22 set/22 dez/22 mar/23 jun/23 set/23 dez/23 mar/24

mar/20 jun/20 set/20 dez/20 mar/21 jun/21 set/21 dez/21 mar/22 jun/22 set/22 dez/22 mar/23 jun/23 set/23 dez/23 mar/24

Brasil



Brasil

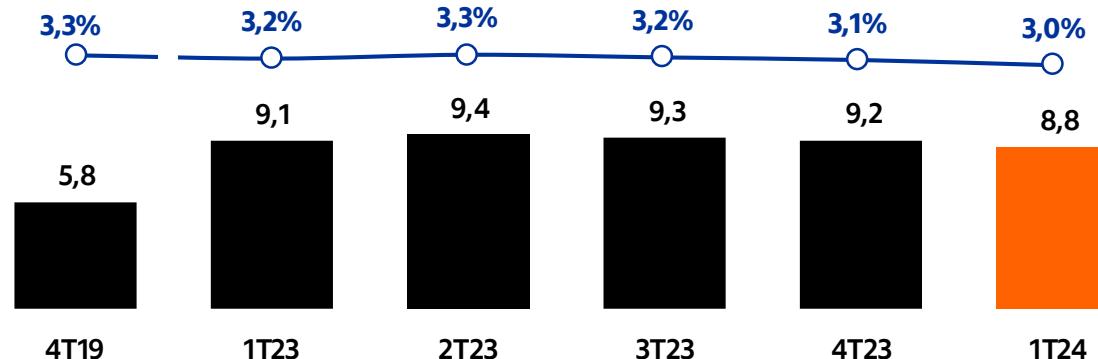


(1) No primeiro trimestre de 2024, realizamos vendas de créditos com baixa probabilidade de recuperação para empresas não ligadas e sem retenção de riscos, que estariam ativos ao final de março/24 no valor de R\$ 104 milhões da carteira de pessoas físicas.

Qualidade e custo do crédito

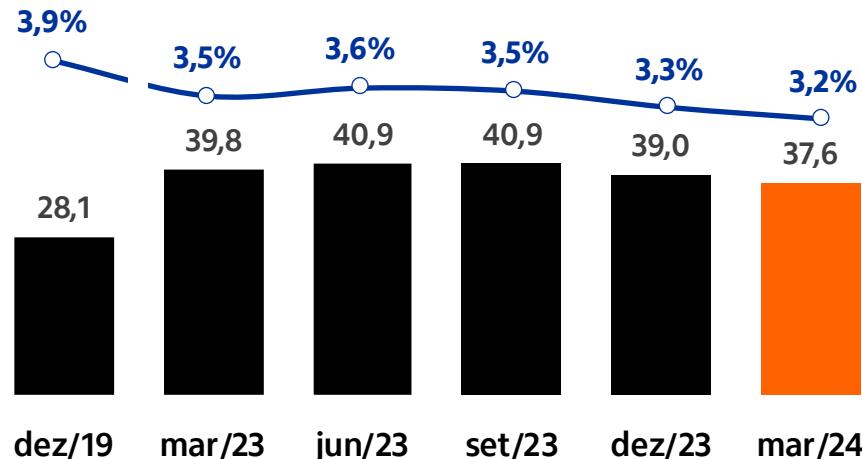
Custo do crédito¹ (em R\$ bilhões)

— Custo anualizado / Carteira² - (%)

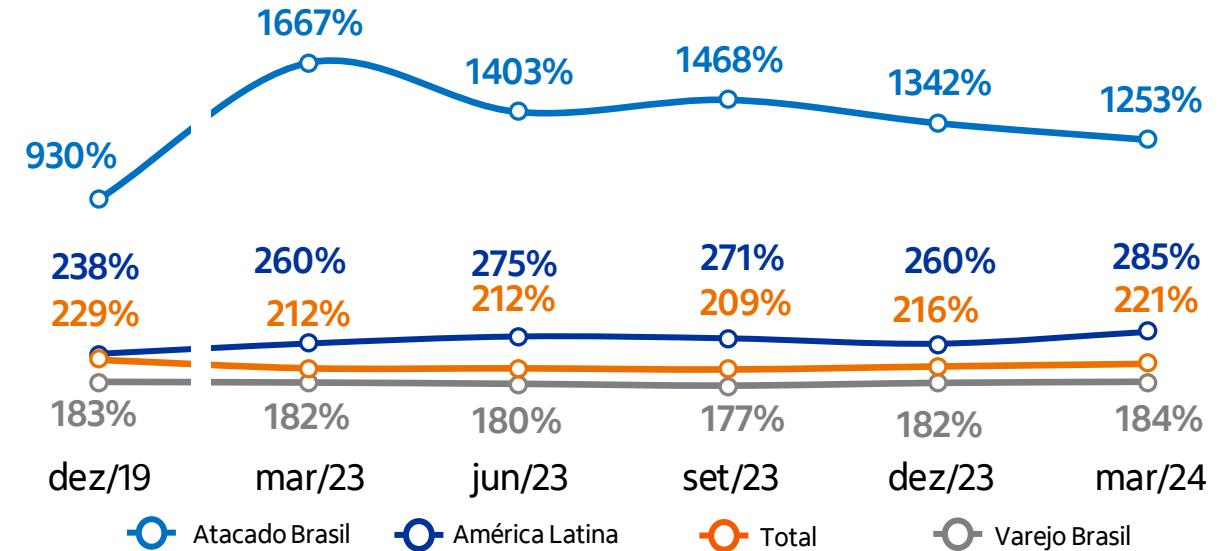


Carteira renegociada (em R\$ bilhões)

— Carteira renegociada / Carteira total - (%)



Índice de cobertura – NPL 90 dias (%)



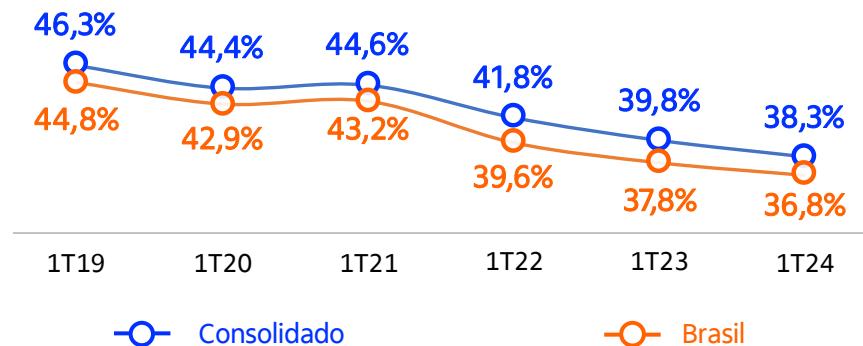
(1) despesa de provisão para créditos de liquidação duvidosa + recuperação de créditos + impairment + descontos concedidos; (2) saldo médio da carteira de crédito com garantias financeiras prestadas e títulos privados considerando-se os dois últimos trimestres.

Despesas não decorrentes de juros

em R\$ bilhões

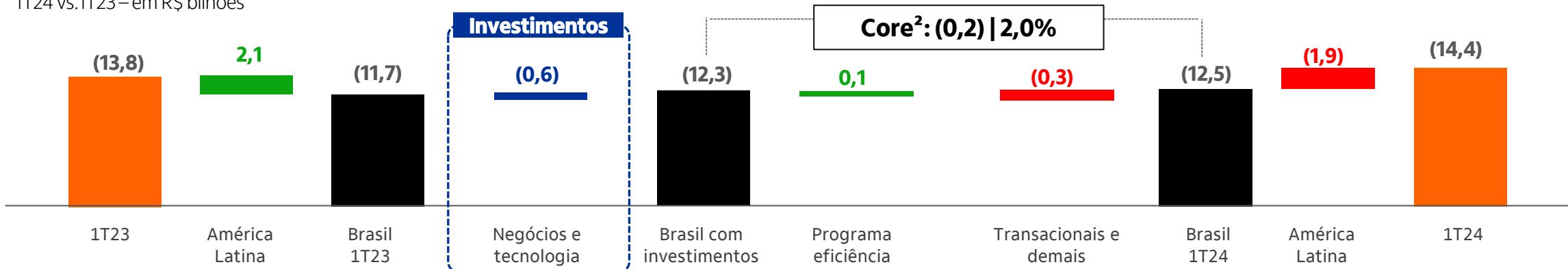
	1T24	4T23	Δ	1T23	Δ
Despesas de pessoal	(6,5)	(6,6)	-1,5%	(5,9)	9,1%
Despesas administrativas e outras ¹	(6,0)	(6,6)	-9,0%	(5,8)	4,6%
Total - Brasil	(12,5)	(13,2)	-5,3%	(11,7)	6,8%
América Latina (ex-Argentina)	(1,9)	(2,2)	-12,2%	(1,8)	3,3%
Despesas não decorrentes de juros (Ex-Argentina)	(14,4)	(15,3)	-6,2%	(13,5)	6,4%
Argentina	-	-	-	(0,3)	-
Despesas não decorrentes de juros	(14,4)	(15,3)	-6,2%	(13,8)	4,3%

Índice de eficiência



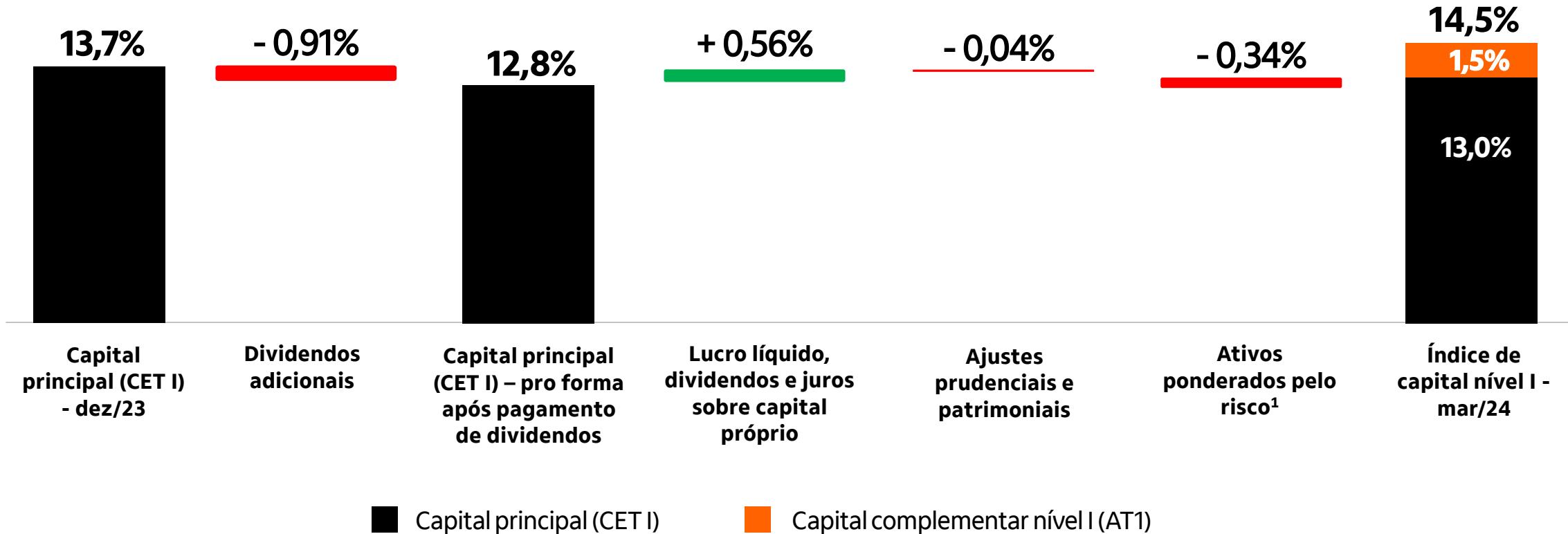
Variação com destaque para investimentos

1T24 vs. 1T23 – em R\$ bilhões



(1) Considera despesas operacionais, despesas de provisão e outras despesas tributárias (Inclui IPTU, IPVA, IOF e outros). Não inclui PIS, COFINS e ISS; (2) Calculado em relação as despesas do Brasil com investimentos.

Capital



(1) Excluindo a variação cambial do período.

Guidance 2024

Mantivemos inalteradas nossas projeções para 2024

	Realizado 1T24 x 1T23	Guidance	Realizado 1T24 x 1T23 Ex- Argentina	Guidance em base comparável ⁴
Carteira de crédito total ¹	2,8%	6,5%  9,5%		
Carteira de crédito total ex-variação cambial	5,6%			
Margem financeira com clientes	7,4%	4,5%  7,5%	9,4%	5,5%  8,5%
Margem financeira com o mercado Apuração do Guidance considera 1T24 x 4	R\$ 1,1 bi	R\$ 3,0 bi  R\$ 5,0 bi		
Custo do crédito² Apuração do Guidance considera 1T24 x 4	R\$ 8,8 bi	R\$ 33,5 bi  R\$ 36,5 bi		
Receita de prestação de serviços e resultado de seguros³	5,8%	5,0%  8,0%	6,7%	5,5%  8,5%
Despesas não decorrentes de juros Custos core ⁵ abaixo da inflação	4,3% 2,8%	4,0%  7,0%	6,4%	5,0%  8,0%
Alíquota efetiva de IR/CS	30,1%	29,5%  31,5%		

Nota: a seta de atingimento no intervalo do guidance 2024 representa o ponto da variação do resultado (ou do saldo, no caso da carteira de crédito) do 1T24 em comparação ao resultado do 1T23. No caso da margem financeira com o mercado e do custo do crédito, o ponto de atingimento representa o resultado do 1T24 multiplicado por 4 (anualizado).

(1) Inclui garantias financeiras prestadas e títulos privados; (2) Composto pelo resultado de créditos de liquidação duvidosa, impairment e descontos concedidos; (3) Receitas de prestação de serviços (+) resultado de operações de seguros, previdência e capitalização (-) despesas com sinistros (-) despesas de comercialização de seguros, previdência e capitalização; (4) Considera ajuste pro forma em 2023 pela venda do Banco Itaú Argentina; (5) Calculado em relação as despesas do Brasil Core.

Itaú Day

2 0 2 4

19 jun

9h às 11h30
(horário de Brasília)



Itaú Unibanco Holding S.A.

Resultados 1T24

São Paulo, **07 de Maio de 2024**





Itaú Unibanco Holding S.A.

Informações **adicionais**

Resultados

em R\$ bilhões

	1T24	4T23	Δ	1T23	Δ
Produto bancário	40,4	41,0	-1,5%	37,4	7,8%
Margem financeira gerencial	26,9	27,1	-0,9%	24,7	8,9%
Margem financeira com clientes	25,8	26,3	-1,8%	24,0	7,4%
Margem financeira com o mercado	1,1	0,8	26,1%	0,6	64,3%
Receita de prestação de serviços	10,9	11,2	-3,1%	10,3	4,9%
Receita de operações de seguro	2,6	2,7	-1,3%	2,4	8,7%
Custo do crédito	(8,8)	(9,2)	-3,9%	(9,1)	-3,2%
Despesa de provisão para créditos de liquidação duvidosa	(9,1)	(9,3)	-1,8%	(9,0)	1,4%
Impairment	(0,1)	(0,4)	-64,7%	(0,0)	347,4%
Descontos concedidos	(0,6)	(0,7)	-14,4%	(0,9)	-27,8%
Recuperação de créditos baixados como prejuízo	1,1	1,2	-11,8%	0,8	33,6%
Despesas com sinistros	(0,4)	(0,4)	3,8%	(0,4)	-0,4%
Outras despesas operacionais	(16,8)	(17,9)	-6,2%	(16,2)	3,9%
Despesas não decorrentes de juros	(14,4)	(15,3)	-6,2%	(13,8)	4,3%
Despesas tributárias e outras	(2,4)	(2,6)	-5,7%	(2,4)	1,2%
Resultado antes da tributação e participações minoritárias	14,4	13,6	6,0%	11,8	21,8%
Imposto de renda e contribuição social	(4,3)	(4,0)	9,5%	(3,2)	36,5%
Participação minoritária nas subsidiárias	(0,3)	(0,2)	31,6%	(0,2)	38,2%
Resultado recorrente gerencial	9,8	9,4	3,9%	8,4	15,8%

Modelo de negócios

em R\$ bilhões

	1T24					1T23					Variação (1T24 x 1T23)				
	Total	Crédito	Trading	Serviços e seguros	Excesso de capital	Total	Crédito	Trading	Serviços e seguros	Excesso de capital	Total	Crédito	Trading	Serviços e seguros	Excesso de capital
Produto bancário	40,4	22,5	0,7	16,7	0,4	37,5	21,8	0,5	14,9	0,2	2,9	0,8	0,2	1,8	0,2
Margem financeira gerencial	26,9	18,5	0,7	7,3	0,4	24,7	17,9	0,5	6,1	0,2	2,2	0,6	0,2	1,2	0,2
Receitas de serviços	10,9	4,1	0,0	6,8	-	10,3	3,9	0,0	6,4	-	0,5	0,2	0,0	0,3	-
Resultado de seguros ¹	2,6	-	-	2,6	-	2,4	-	-	2,4	-	0,2	-	-	0,2	-
Custo do crédito	(8,8)	(8,8)	-	-	-	(9,1)	(9,1)	-	-	-	0,3	0,3	-	-	-
Despesas com sinistros	(0,4)	-	-	(0,4)	-	(0,4)	-	-	(0,4)	-	0,0	-	-	0,0	-
DNDJ e outras despesas²	(17,1)	(8,9)	(0,2)	(7,9)	(0,0)	(16,4)	(8,7)	(0,2)	(7,4)	0,0	(0,7)	(0,1)	(0,0)	(0,5)	(0,0)
Resultado recorrente gerencial	9,8	3,1	0,3	6,1	0,3	8,4	2,8	0,2	5,3	0,1	1,3	0,3	0,1	0,8	0,1
Capital regulatório médio	177,4	105,5	5,0	48,6	18,3	163,8	108,5	3,9	46,6	4,7	13,6	(3,0)	1,0	2,0	13,6
Criação de valor	4,0	(0,3)	0,1	4,4	(0,3)	2,9	(0,7)	0,1	3,6	(0,0)	1,1	0,5	0,1	0,8	(0,3)
ROE recorrente gerencial	21,9%	11,8%	24,8%	50,2%	5,6%	20,7%	10,4%	21,3%	45,3%	10,2%	1,2 p.p.	1,4 p.p.	3,5 p.p.	4,9 p.p.	-4,6 p.p.

(1) Resultado de Seguros inclui as Receitas de Seguros, Previdência e Capitalização, antes das Despesas com Sinistros e Comercialização.(2) Inclui Despesas Tributárias (ISS, PIS, COFINS e outras), Despesa de Comercialização de Seguros e Participações Minoritárias nas Subsidiárias.

Resultados

Demonstração de Resultado 2023, excluindo o Banco Itaú Argentina

Com o objetivo de facilitar o entendimento das projeções para o ano de 2024, apresentamos abaixo as rubricas da demonstração de resultado trimestral e acumulada do ano de 2023 excluindo o resultado do Banco Itaú Argentina. Essas rubricas tiveram impacto relevante da operação na Argentina. Essa demonstração se faz necessária porque em agosto de 2023, celebramos um acordo para a venda da totalidade das ações do Banco Itaú Argentina. Em função dessa alienação, o balanço patrimonial consolidado do Itaú Unibanco da data-base de setembro de 2023 já não contou com os números do Banco Itaú Argentina, enquanto a demonstração de resultado do terceiro trimestre de 2023 levou em conta somente o resultado do mês de julho de 2023.

Em R\$ milhões	1T23	2T23	3T23	4T23	2023
Margem Financeira com Clientes	23.608	24.457	25.384	26.293	99.743
Serviços e resultado de seguros	12.257	12.343	12.850	13.478	50.928
Despesas não Decorrentes de Juros	(13.525)	(13.980)	(14.649)	(15.344)	(57.498)



Itaú Unibanco Holding S.A.

Resultados 1T24

São Paulo, 07 de Maio de 2024



Anexo 03

Apresentação Institucional **1T24**



Com 100 anos de história, somos o maior banco da América Latina¹

Valor de mercado²

US\$ 67,9 bi

Ativos totais³

R\$ 2.789 bi

Carteira de Crédito³

R\$ 1.184,8 bi

ROE recorrente⁴

21,9%

Índice de
Eficiência Brasil⁵

37,6%

95,8 mil
colaboradores
no Brasil e no exterior³

Resultado Recorrente Gerencial

R\$9,8 bi no 1T24 | **R\$35,6 bi** em 2023

93,3% Brasil | 6,7% América Latina⁴

Somos a **marca mais valiosa⁶**
da América do Sul

US\$ 8,4 bi

Somos um banco universal presente em



18 países

Com operações de **varejo**
na América Latina

Somos obstinados por encantar o **cliente**,
com atendimento físico e digital, e buscamos nos
transformar sempre que necessário para crescer
de maneira sustentável

**Somos o único banco da América Latina no Índice
Dow Jones de Sustentabilidade desde sua criação**



(1) Em total de ativos e valor de Mercado em mar/2024; (2) Em 29/03/2024; (3) Em 31 de março de 2024; (4) No 1º trimestre de 2024; (5) Acumulado 12 meses findos em mar/24; (6) Brand Finance - Latin America 500 2024

Nota: A carteira de crédito inclui Garantias Financeiras Prestadas e títulos Privados

**... E nossos valores nos
guiam para o Itaú do
Futuro tendo a ética como
base dessa jornada.**

A gente
trabalha para
o cliente.

A gente
não sabe
de tudo.

Pra gente,
ética é
inegociável.

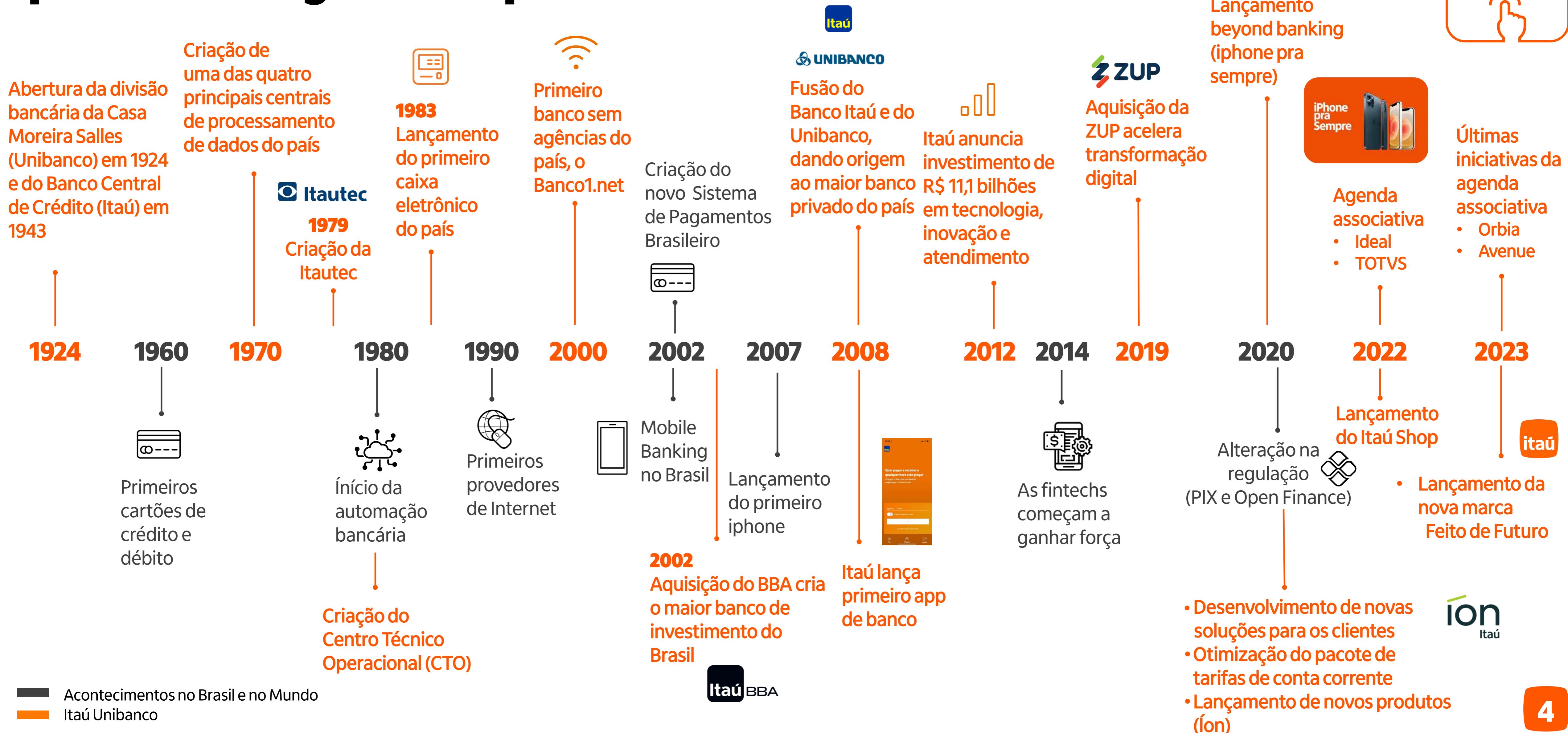
A gente
é movido
por resultado.

A gente quer
diversidade
e inclusão.

A gente
vai de
turma.

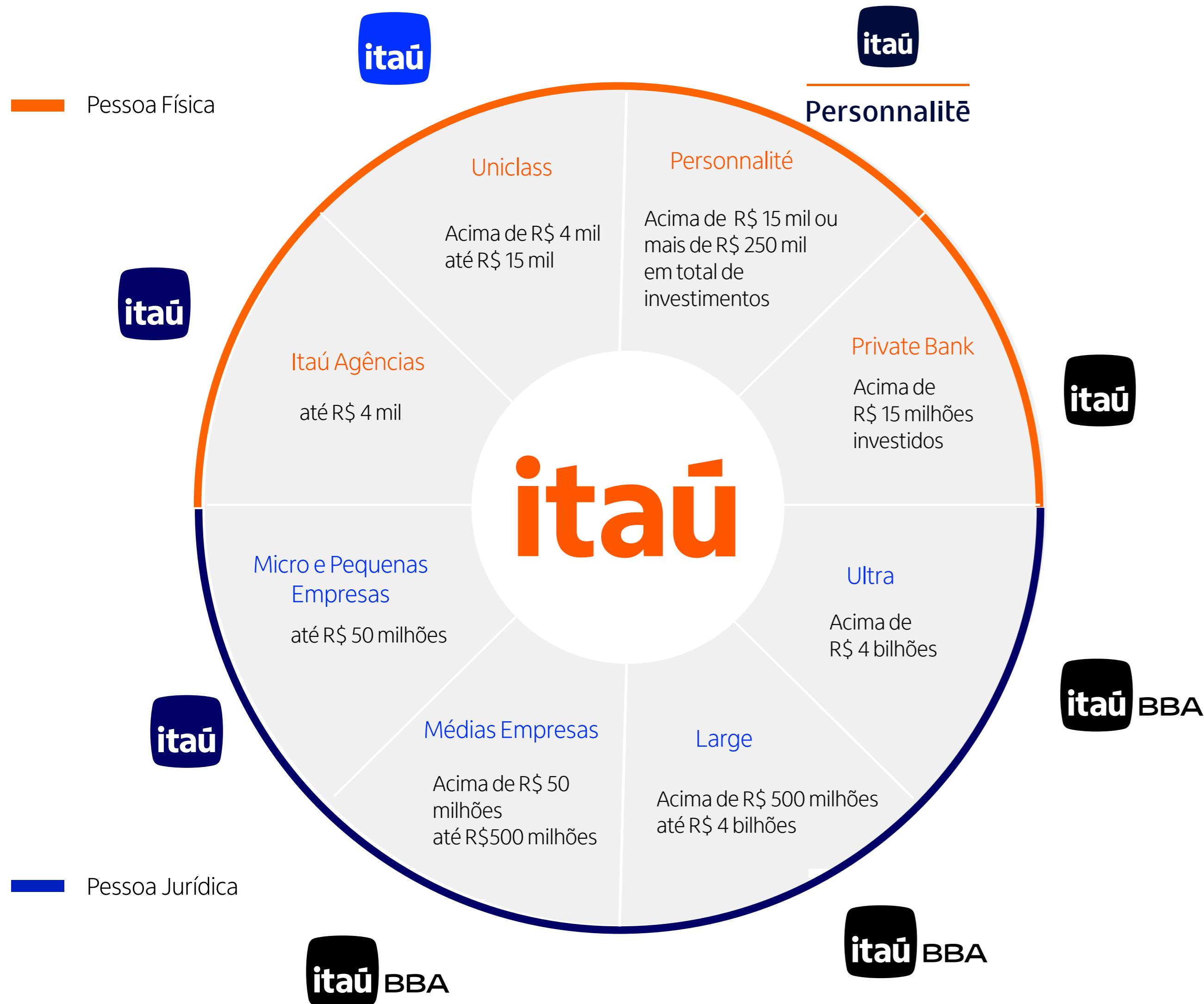
Nossa capacidade de nos adaptar, inovar e transformar nos permitiu chegar até aqui...

acesse aqui
para mais
informações



ion
Itaú

Oferecemos um ecossistema completo...



Integração tecnológica possibilita a melhor e mais **completa** experiência permitindo o acesso dos nossos clientes a **100% das nossas soluções** de maneira simples e tempestiva.

Trabalhamos para oferecer uma operação **100% digital** entregando uma oferta de valor simples e com um custo de servir muito competitivo para nossos clientes.

... com o mais amplo portfólio de produtos e serviços financeiros



Adquirência (Laranjinha)

Carteiras digitais, pagamento por aproximação e mais de 50 bandeiras.



Administração de fundos

Portfolio completo por meio de produtos próprios e de terceiros (plataforma aberta).



Conta bancária

Acesso aos diversos serviços para os clientes Itaú, com vários benefícios.



Crédito

A contratação pode ser feita 100% online, pelo app ou pelas agências.



Cartões

Aqui no Itaú nós temos um cartão para cada perfil de cliente.



Consignado

Pagamento em parcelas fixas mensais, descontado diretamente no contracheque, holerite ou benefício do INSS.



Câmbio e Viagem

Compra de dólar e euro pelo aplicativo do Itaú e em uma ampla rede de retirada da moeda.



Cash Management

Solução completa de cash management para clientes institucionais



Derivativos

Temos a solução adequada para todos os momentos e cenários



Imóveis

Atendimento exclusivo e apoio durante toda a contratação.



Banco de Investimento

Equipe especializada dedicada para orientar e prover soluções no mercado de capitais.



Investimentos

Assessores especializados, aplicativo (iOn) conectado com conta corrente, notícias, carteiras e todo suporte dos especialistas do Itaú.



Pagamento e Recebimento

Pague e Receba com segurança e agilidade.



Previdência e Capitalização

Diversos planos com taxa zero de carregamento e produtos de capitalização com sorteios quinzenais, mensais e anuais.



Seguros

Portfolio completo por meio de produtos próprios e de terceiros (plataforma aberta), com atendimento físico ou digital.



Veículos

Financiamento de veículos com gestão do contrato 100% online.

E muito mais soluções para nossos clientes!



Nossos clientes escolhem como querem ser atendidos...

Atendimento remoto



WhatsApp



Click to human



E-mail



Bankline



Telefone



Mobile banking

100% das
funcionalidades
no App



Chat

Atendemos os **clientes**
como, quando e onde
desejam ser atendidos

Atendimento físico

3,4 mil

Pontos físicos

Cerca de 41 mil

Caixas eletrônicos

Distribuídos por todo o território
brasileiro e América Latina¹

Interações Digitais² no 1T24

Pessoa Jurídica

93%

Pessoa Física

97%

**Nossa rede de atendimento é
constantemente otimizada pelos
comportamentos e necessidades dos
nossos clientes.**

(1) Considera Chile, Colômbia, Paraguai e Uruguai

(2) Considera o total de contratações, transferências e
pagamentos realizados em todos os canais, exceto numerário

... por isso é tão importante ouvirmos os nossos clientes



O cliente é o foco de tudo que fazemos

Nosso compromisso:
atender nossos clientes
onde, quando e como eles
desejam ser atendidos

Acesso ao mesmo
tipo de atendimento
independentemente do canal

Liberdade para escolher como
quer se relacionar: somos banco
digital com a conveniência de
atendimento presencial



Produtos e Serviços

(1) Últimos 12 meses.

+700 mil¹

Ligações de líderes para ouvir
o feedback direto dos clientes
e entender suas experiências

+1.250¹

Visitas que conectam as
lideranças e a linha de frente de
todo o Brasil de forma remota

+50 mil¹

Encontros assumidos pelos
colaboradores das agências,
alinhados aos aprendizados,
visando aprimorar a experiência
do cliente

Mais completa prateleira do
setor financeiro brasileiro e
utilização de dados para
melhor oferta

Ser Ituber é ser obstinado por encantar o cliente...

Ampla cobertura na medição do NPS de negócios e
jornadas, passando a ter uma visão *data-driven*
com indicadores de experiência

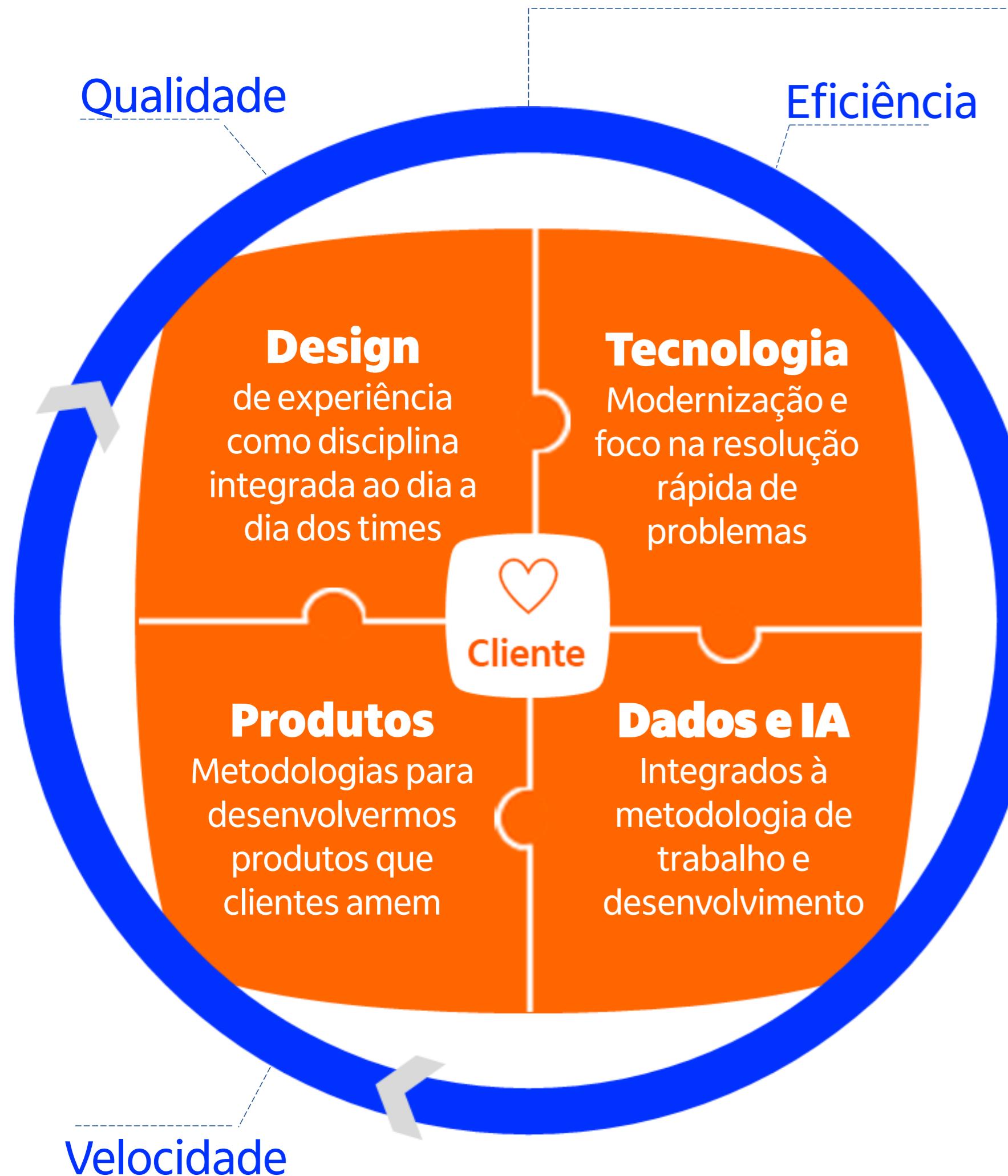
Ciclo de *feedback* estruturado em toda a instituição
com foco na evolução dos nossos produtos e
serviços

Ecossistema robusto para inovar a partir das necessidades dos clientes

O reconhecimento da satisfação dos
nossos clientes se reflete no alto nível
de NPS que geramos a partir das
nossas soluções digitais do aplicativo

 ... e sempre buscar o crescimento
sustentável

A tecnologia viabiliza o melhor atendimento aos nossos clientes



Desde 2018, temos intensificado nossa transformação digital para gerarmos mais **valor** para nossos clientes e **competitividade** para os negócios

Mais de 60% de toda a nossa plataforma modernizada, o que representa cerca de 70% dos serviços que mais impactam nossa competitividade, clientes e negócios

Qualidade
-99%
1T24 x 1T18
de incidentes de alto impacto na experiência de clientes

Velocidade
+1.548%
1T24 x 1T18
de implantações de mudanças e atualizações tecnológicas

Custo
-33%
1T24 x 1T20
no custo de transações únicas

Transformação digital e cultural gera ganhos de eficiência e competitividade

Estamos organizados em equipes multidisciplinares no modelo de comunidades/tribos

Trabalhamos em **conjunto** para entendermos as necessidades dos nossos clientes e ofertarmos o que eles precisam no momento em que precisam

As comunidades contam com membros das áreas de negócios, tecnologia, operações, UX, entre outros

22 mil

Colaboradores

> 2 k

Squads

Investimento contínuo em tecnologia

1T24 vs 2018

+ 2x

Investimentos no desenvolvimento de soluções

- 31%

Custos de infraestrutura

Fortalecimento de cultura

Questionamento contínuo de atividades e processos em busca de ganhos de eficiência

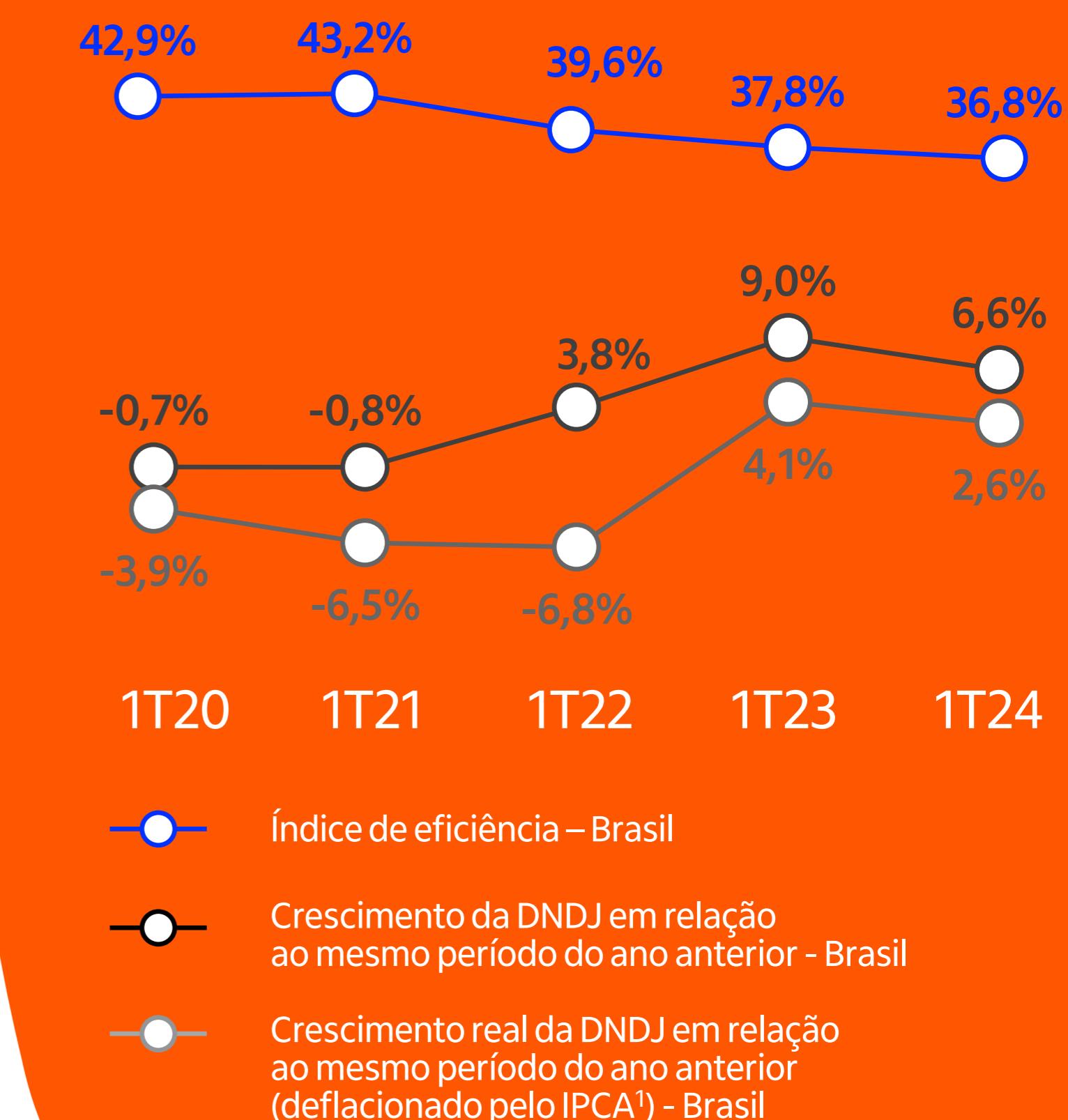
> 1.900 iniciativas planejadas

Revisão, simplificação e otimização de processos, automação de atividades, uso de dados e *analytics*

> 1.600 iniciativas em implantação

Geramos valor de forma consistente

O 1T24 apresentou o melhor índice de eficiência da nossa história para um primeiro trimestre.



(1) Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo

Um time diverso é essencial para entender e melhor atender nossos clientes

Mulheres
54,5%
dos colaboradores



Em dezembro de 2023, atingimos a primeira faixa dos nossos objetivos para 2025

Cargos de liderança
35,4%
(objetivo: 35% a 40%)

Fluxo de contratação
53,9%
(objetivo: >50%)

Negros
28,9%
dos colaboradores



Tempo Integral¹
27,5%
(objetivo: 27% a 30%)

Fluxo de contratação
40,9%
(objetivo: >40%)

PcD²
5%
dos colaboradores



LGBT+
13,0%
dos colaboradores



Faixa etária
5,7%
Acima de 50 anos



Faixa etária
35,4%
Abaixo de 30 anos

Faixa etária
58,8%
Entre 30 e 50 anos



Brasil
96,8%
dos colaboradores



Unidades Internacionais
3,2%
dos colaboradores

Acreditamos que um time **diverso** e **inclusivo** contribui com a realização da nossa visão de ser o **banco líder** em **satisfação dos clientes** e **em performance sustentável**

A sustentabilidade da nossa performance é reforçada pelos nossos compromissos de impacto positivo...

Base da nossa conduta e jeito de agir



Ética nas relações e nos negócios

Manter um ecossistema financeiro íntegro e ético



Gestão inclusiva

Promover um ambiente de trabalho diverso, inclusivo e saudável



Gestão responsável

Trabalhar com mais ecoeficiência e boas práticas na cadeia de valor

Impacto positivo por meio dos negócios



Cidadania financeira

Cuidar da saúde financeira das pessoas



Financiamento em setores de impacto positivo

Financiar setores que estimulem o desenvolvimento socioambiental



Investimento responsável

Oferecer produtos e serviços para uma economia mais sustentável



Inclusão e empreendedorismo

Apoiar o empreendedorismo para ampliar o desenvolvimento social



Plano Amazônia

Preservação e promoção do impacto positivo na região



Investimento social privado

Reafirmando nosso pacto com a sociedade brasileira



Transparência nas comunicações

Reforçar a transparência além dos resultados financeiros

Prestação de contas

Financiamento e serviços em setores de impacto positivo

Meta: contribuir com R\$ 400 bilhões para o desenvolvimento sustentável até 2025

Entre Ago/19 e Fev/24*:

R\$ 369 bi
atingimento da meta: 92%



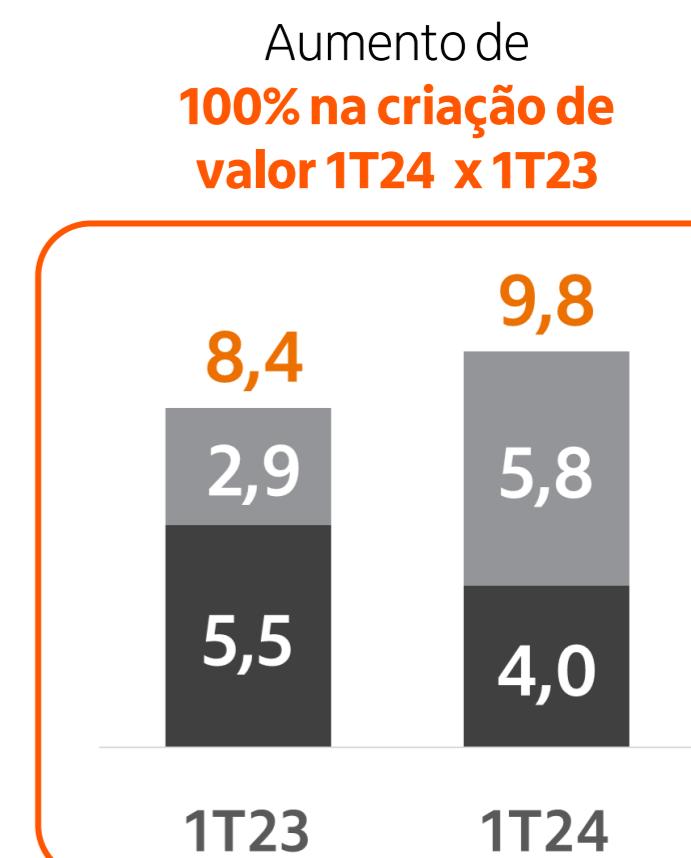
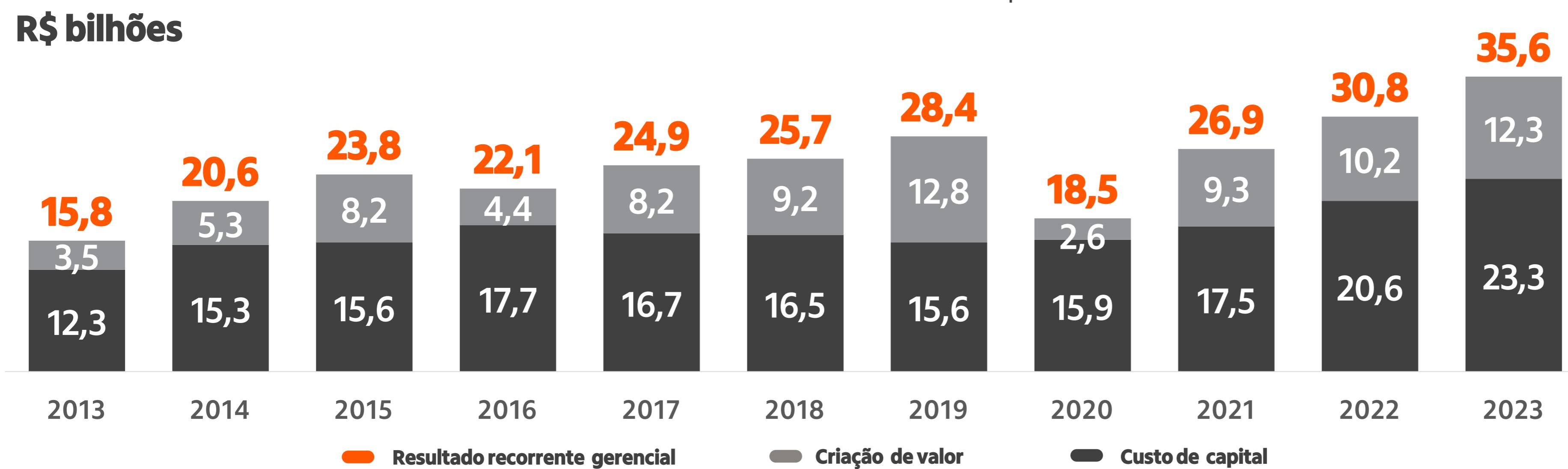
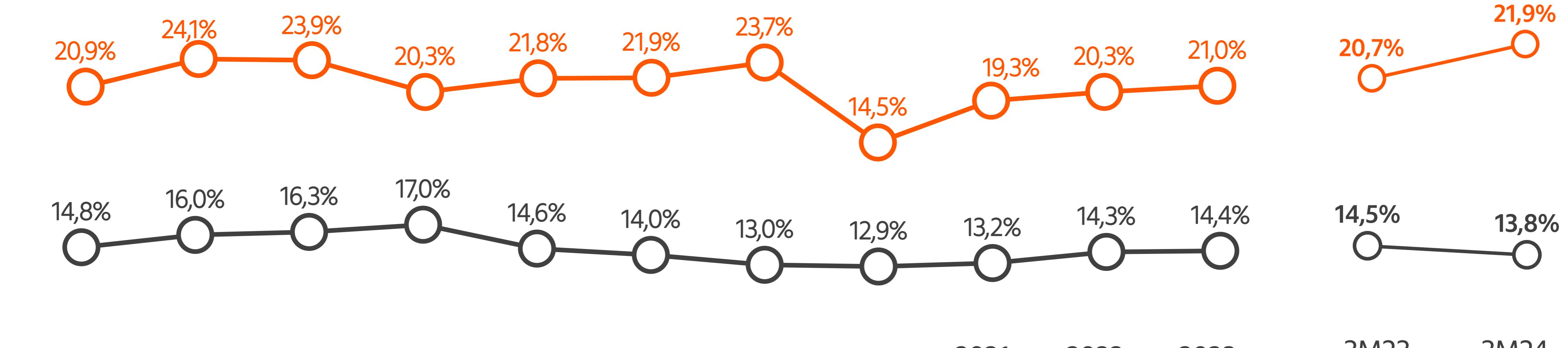
R\$ 265 bi
Em operações ESG no Atacado

R\$ 61 bi
Em produtos ESG no Varejo

R\$ 43 bi
Operações com selo ESG

*volume de operações de crédito e financiamento para setores de impacto positivo

... E pelo foco na geração de valor sustentável



Temos apresentado crescimento de receita com disciplina de custos...

Margem financeira com clientes

1T24
R\$25,8bi
▼ 1,8%
1T24 vs. 4T23
▲ 7,4%
1T24 vs. 1T23

17,0 | 16,2 | 20,0 | 24,0
1T20 | 1T21 | 1T22 | 1T23

(em R\$ bilhões)

Margem financeira com mercado

1T24
R\$1,1bi
▲ 26,1%
1T24 vs. 4T23
▲ 64,3%
1T24 vs. 1T23

0,8 | 2,5 | 1,0 | 0,6
1T20 | 1T21 | 1T22 | 1T23

(em R\$ bilhões)

Custo do crédito

1T24
R\$8,8bi
▼ 3,9%
1T24 vs. 4T23
▼ 3,2%
1T24 vs. 1T23

10,1 | 4,1 | 7,0 | 9,1
1T20 | 1T21 | 1T22 | 1T23

(em R\$ bilhões)

Receita de serviços e resultado de seguros

1T24
R\$13,1bi
▼ 2,9%
1T24 vs. 4T23
▲ 5,8%
1T24 vs. 1T23

11,0 | 10,6 | 11,6 | 12,4
1T20 | 1T21 | 1T22 | 1T23

(em R\$ bilhões)

Despesas não decorrentes de juros

1T24
R\$14,4bi
▼ 6,2%
1T24 vs. 4T23
▲ 4,3%
1T24 vs. 1T23

12,1 | 12,4 | 12,8 | 13,8
1T20 | 1T21 | 1T22 | 1T23

(em R\$ bilhões)

Resultado recorrente gerencial

1T24
R\$9,8bi
▲ 3,9%
1T24 vs. 4T23
▲ 15,8%
1T24 vs. 1T23

3,9 | 6,4 | 7,4 | 8,4
1T20 | 1T21 | 1T22 | 1T23

(em R\$ bilhões)

... sem esquecer da gestão de risco

Carteira de crédito¹

Mar-24
R\$ 1.185bi

^ 0,7%
Mar-24 vs. Dez-23

^ 2,8%
Mar-24 vs. Mar-23

788	906	1.032	1.153
Mar-20	Mar-21	Mar-22	Mar-23

(em R\$ bilhões)

NPL 90 dias²

Mar-24
2,7%

▼ 0,1 p.p.
Mar-24 vs. Dez-23

▼ 0,2 p.p.
Mar-24 vs. Mar-23

3,1	2,3	2,6	2,9
Mar-20	Mar-21	Mar-22	Mar-23

(em %)

NPL 15-90 dias

Mar-24
2,4%

^ 0,1 p.p.
Mar-24 vs. Dez-23

▼ 0,1 p.p.
Mar-24 vs. Mar-23

2,6	2,0	2,1	2,5
Mar-20	Mar-21	Mar-22	Mar-23

(em %)

Índice de cobertura

Mar-24
221%

^ 5,0 p.p.
Mar-24 vs. Dez-23

^ 9,0 p.p.
Mar-24 vs. Mar-23

239	298	232	212
Mar-20	Mar-21	Mar-22	Mar-23

(em %)

Funding³

Mar-24
R\$ 1.369bi

^ 1,7%
Mar-24 vs. Dez-23

^ 5,2%
Mar-24 vs. Mar-23

900	1.089	1.111	1.301
Mar-20	Mar-21	Mar-22	Mar-23

(em R\$ bilhões)

LCR⁴

Mar-24
194,1%

^ 2,3 p.p.
Mar-24 vs. Dez-23

^ 32,0 p.p.
Mar-24 vs. Mar-23

166	191	150	162
Mar-20	Mar-21	Mar-22	Mar-23

(em %)

NSFR⁵

Mar-24
125,9%

▼ 1,0 p.p.
Mar-24 vs. Dez-23

▼ 3,0 p.p.
Mar-24 vs. Mar-23

117	125	120	129
Mar-20	Mar-21	Mar-22	Mar-23

(em %)

Índice de capital nível I

Mar-24
14,5%

▼ 0,7 p.p.
Mar-24 vs. Dez-23

^ 1,0 p.p.
Mar-24 vs. Mar-23

12,0	13,0	12,5	13,5
Mar-20	Mar-21	Mar-22	Mar-23

(em %)

(1) Inclui garantias financeiras prestadas e títulos privados. (2) Excluindo o efeito das vendas de créditos (mais detalhes no relatório “Análise gerencial da operação e demonstrações contábeis completas 1T24”).

(3) Depósitos + Debêntures + Obrigações por TVM + Empréstimos e Repasses. (4) LCR - Liquidity Coverage Ratio; (5) NSFR - Net Stable Funding Ratio.

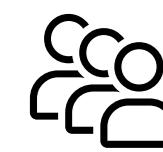
Esperamos que continuemos com sólido desempenho...

Guidance 2024

	Consolidado	Evolução em base comparável ⁴
Carteira de crédito total¹	Crescimento entre 6,5% e 9,5%	
Margem financeira com clientes	Crescimento entre 4,5% e 7,5%	Crescimento entre 5,5% e 8,5%
Margem financeira com o mercado	Entre R\$ 3,0 bi e R\$ 5,0 bi	
Custo do crédito²	Entre R\$ 33,5 bi e R\$ 36,5 bi	
Receita de prestação de serviços e resultado de seguros³	Crescimento entre 5,0% e 8,0%	Crescimento entre 5,5% e 8,5%
Despesas não decorrentes de juros	Crescimento entre 4,0% e 7,0%	Crescimento entre 5,0% e 8,0%
Alíquota efetiva de IR/CS	Entre 29,5% e 31,5%	Custos core abaixo da inflação

(1) Inclui garantias financeiras prestadas e títulos privados; (2) Composto pelo resultado de créditos de liquidação duvidosa, impairment e descontos concedidos; (3) Receitas de prestação de serviços (+) resultado de operações de seguros, previdência e capitalização (-) despesas com sinistros (-) despesas de comercialização de seguros, previdência e capitalização. (4) Considera ajuste pro forma em 2023 pela venda do Banco Itaú Argentina.

... explorando as potenciais avenidas de crescimento nos diversos negócios



Pessoa Física

Maior principalidade e engajamento

One Itaú - uma das principais alavancas no curto prazo para intensificar o relacionamento com nossos clientes

Beyond banking - prateleira de produtos para além de serviços financeiros



Agenda Associativa – garantir uma prateleira completa de produtos e serviços

() Seguros

Potencial de crescimento do setor e aumento da penetração na nossa base de clientes PF e PJ com produtos próprios e de terceiros

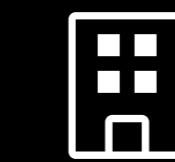
Mais de 20 produtos e serviços comercializados em nossa plataforma aberta e **mais de 15** empresas parceiras



Pessoa Jurídica

Intensidade de relacionamento

Aumento da base de clientes, principalmente nos clientes de menor faturamento, por meio de nova proposta comercial centrada na entrega de uma operação digital com oferta de valor específica



Corporate

Continuidade no processo de crescimento e manutenção da liderança do banco atacado tanto em crédito quanto em soluções de mercado de capitais



Relações com investidores



(11) 2794-3547

| ri@itau-unibanco.com.br

| www.itau.com.br/ri