

ITAÚ 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.itaunet.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 Lúlia 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

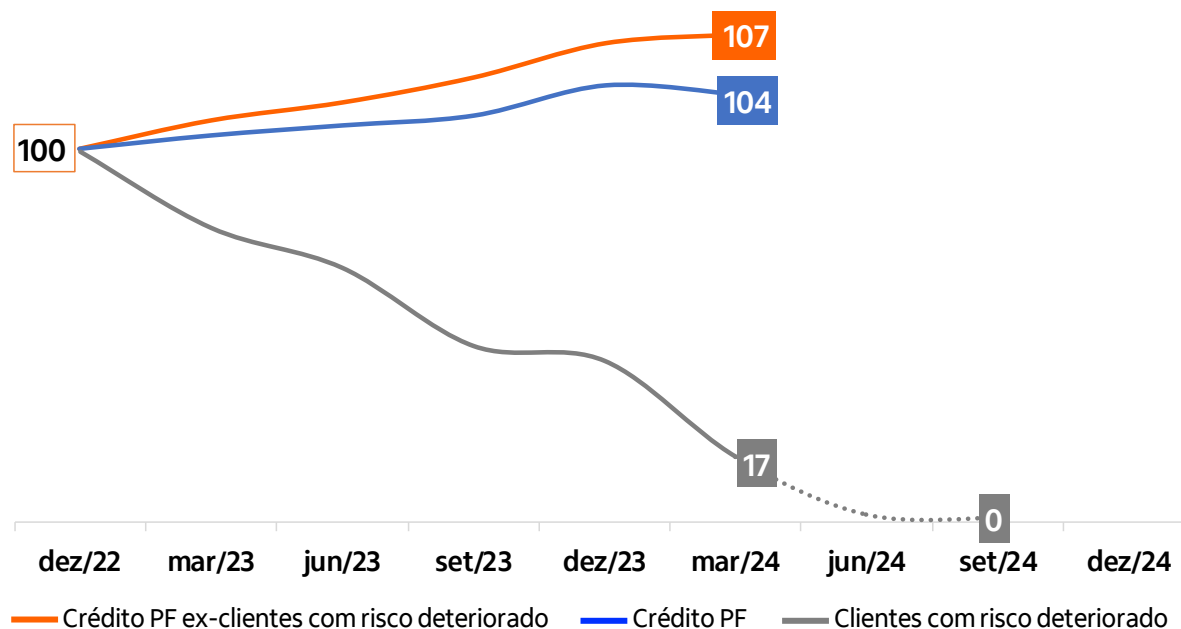
em R\$ bilhões

| | 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% |

(1) Inclui títulos privados e garantias financeiras prestadas.

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**

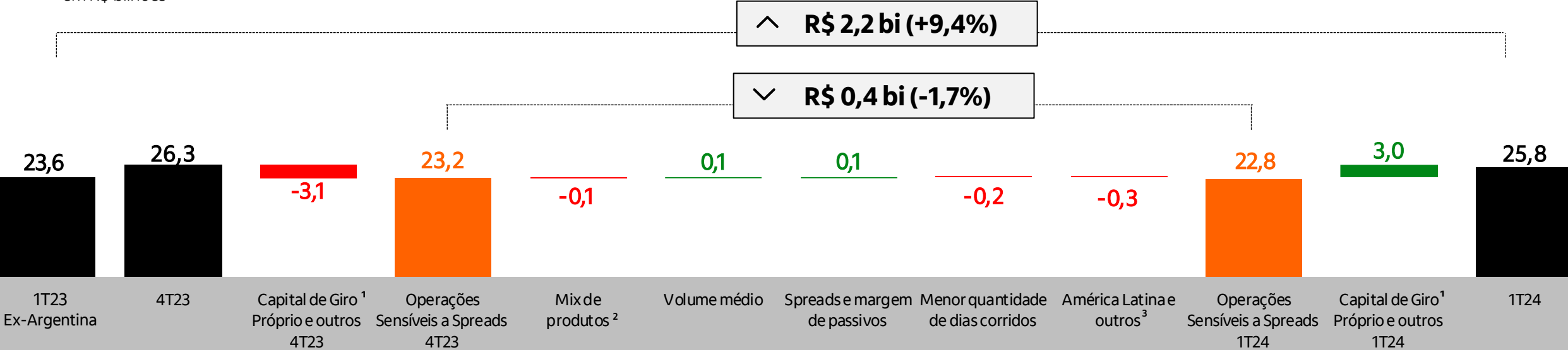
Impacto na
despesa de PDD

✓ **R\$ 3,1 bi a.a.**

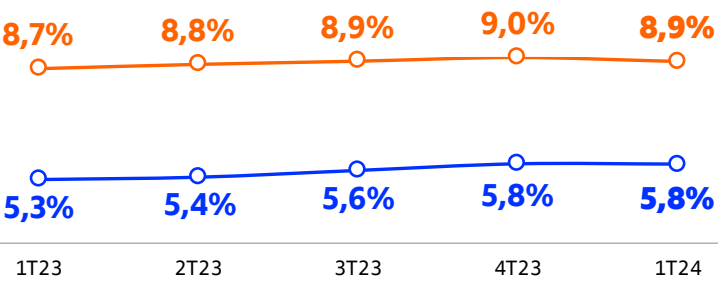
RAROC + 300 bps

Margem financeira com clientes

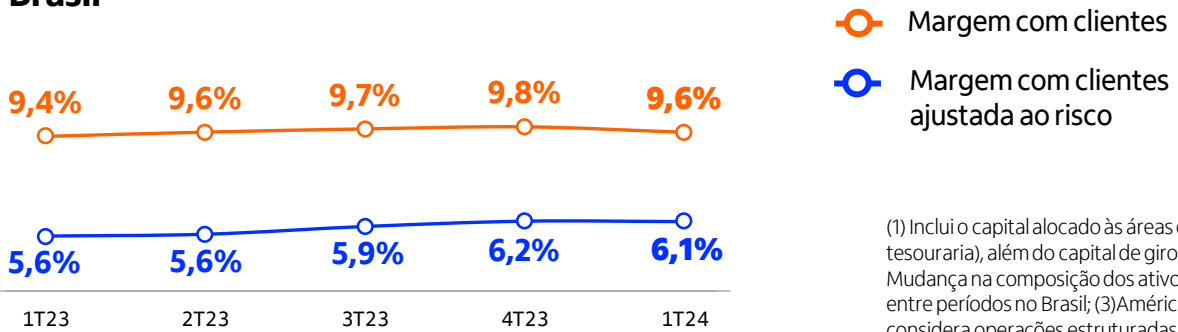
Variação
em R\$ bilhões



Margem média anualizada consolidado



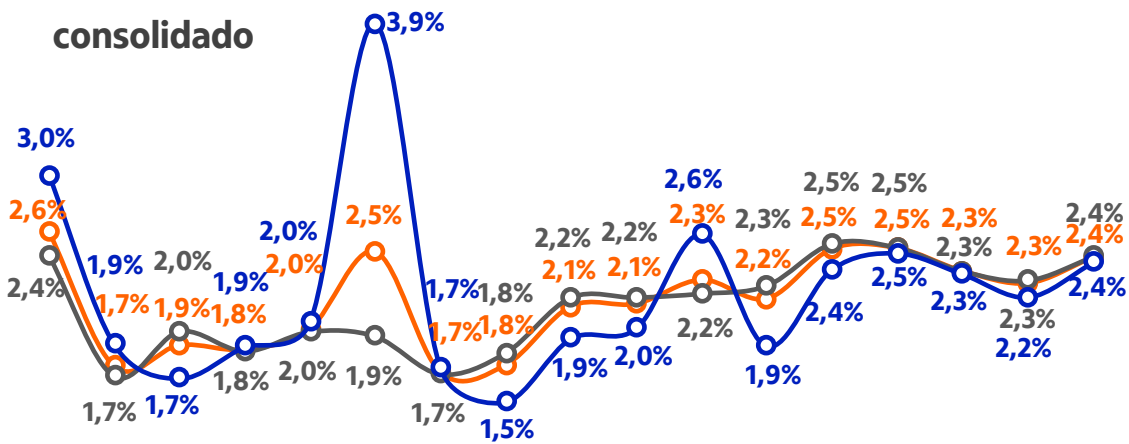
Margem média anualizada Brasil



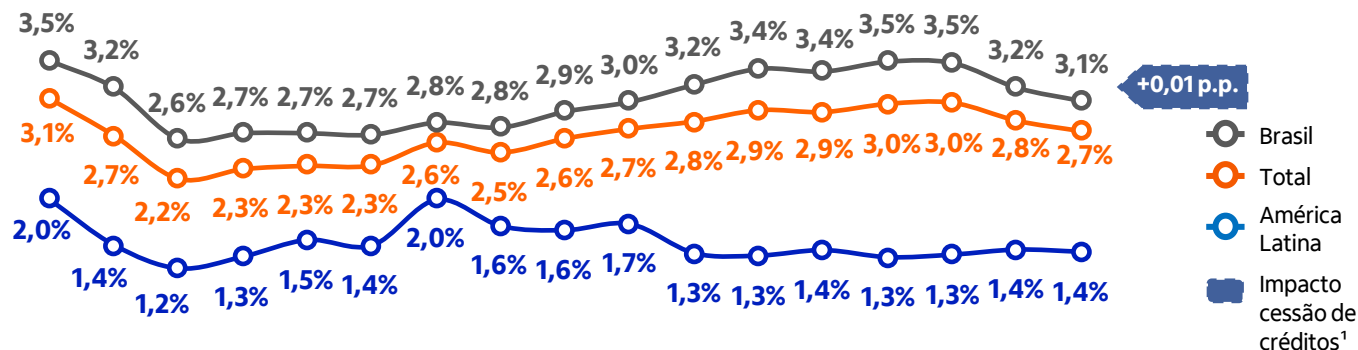
(1) Inclui o capital alocado às áreas de negócio (exceto tesouraria), além do capital de giro da corporação; (2) Mudança na composição dos ativos com risco de crédito entre períodos no Brasil; (3) América Latina e outros considera operações estruturadas do atacado.

Qualidade do crédito

NPL 15 - 90 dias - % consolidado



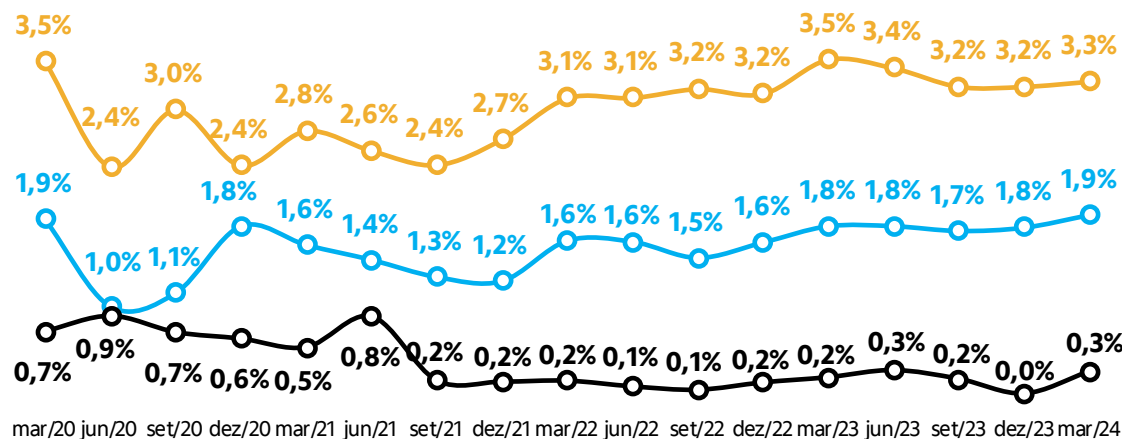
NPL 90 dias - % consolidado



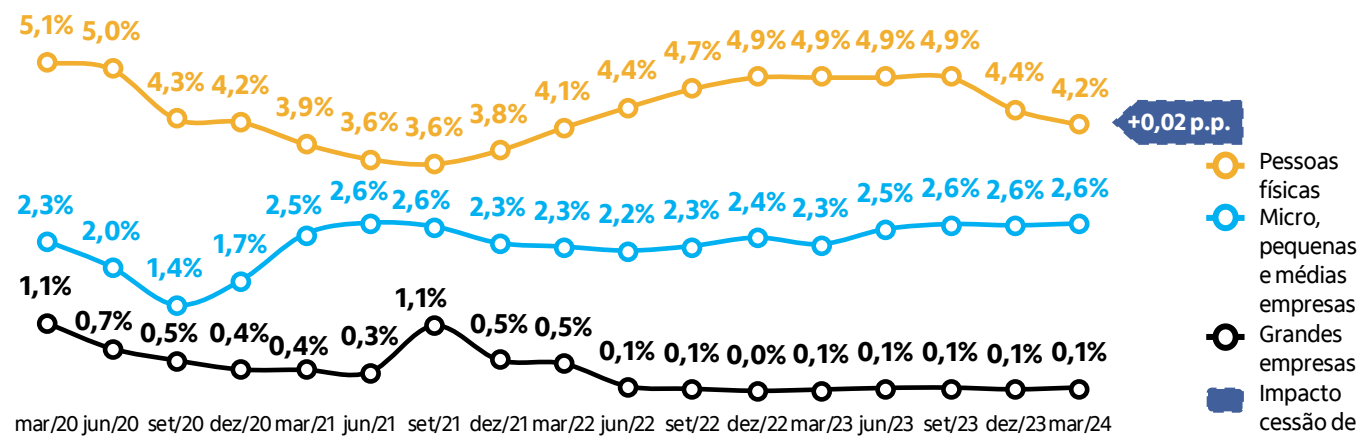
mar/20 jun/20 set/20 dez/20 mar/21 jun/21 set/21 dez/21 mar/22 jun/22 set/22 dez/22 mar/23 jun/23 set/23 dez/23 mar/24

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.

Despesas não decorrentes de juros

em R\$ bilhões

Despesas de pessoal

Despesas administrativas e outras¹

Total - Brasil

América Latina (ex-Argentina)

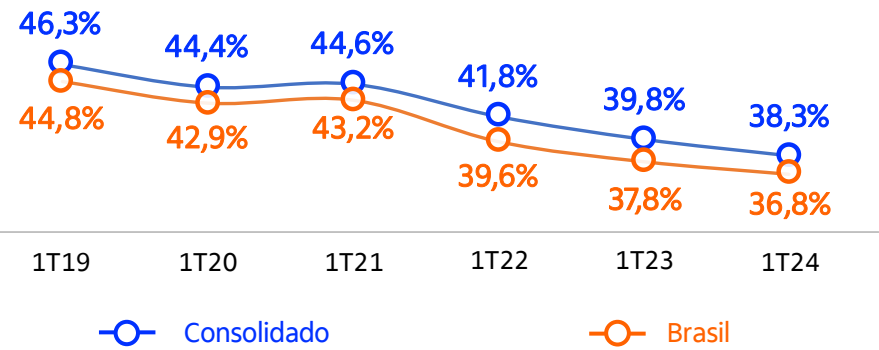
**Despesas não decorrentes de juros
(Ex-Argentina)**

Argentina

Despesas não decorrentes de juros

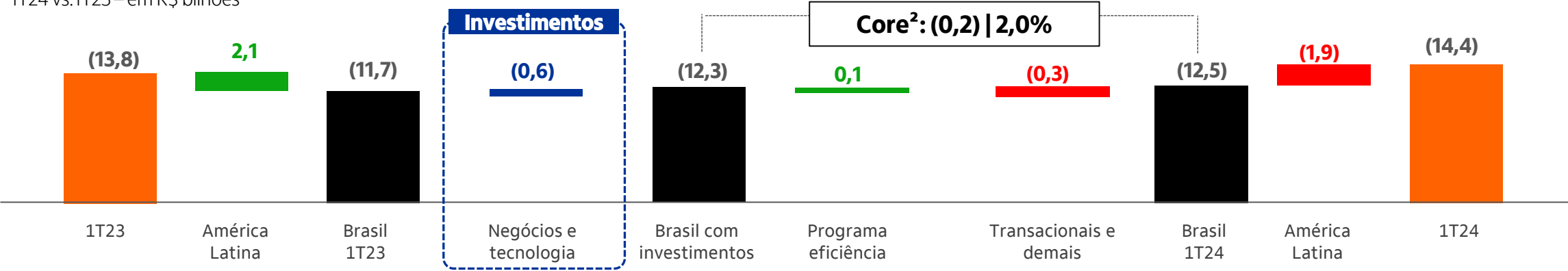
| | 1T24 | 4T23 | Δ | 1T23 | Δ |
|---|---------------|---------------|--------------|---------------|-------------|
| Despesas de pessoal | (6,5) | (6,6) | -1,5% | (5,9) | 9,1% |
| Despesas administrativas e outras ¹ | (6,0) | (6,6) | -9,0% | (5,8) | 4,6% |
| Total - Brasil | (12,5) | (13,2) | -5,3% | (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 | R\$ 1,1 bi | R\$ 3,0 bi R\$ 5,0 bi | | |
| Apuração do Guidance considera 1T24 x 4 | | | | |
| Custo do crédito ² | R\$ 8,8 bi | R\$ 33,5 bi R\$ 36,5 bi | | |
| Apuração do Guidance considera 1T24 x 4 | | | | |
| Receita de prestação de serviços e resultado de seguros ³ | 5,8% | 5,0% 8,0% | 6,7% | 5,5% 8,5% |
| Despesas não decorrentes de juros | 4,3% | 4,0% 7,0% | 6,4% | 5,0% 8,0% |
| Custos core ⁵ abaixo da inflação | 2,8% | IPCA 12M: 3,93% | | |
| 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.

The background of the entire image is a light gray color. It is decorated with a pattern of small, rounded squares. Most of these squares are a light gray color, but several are a vibrant orange color. These orange squares are arranged in a diagonal line from the top-left towards the bottom-right, with one orange square appearing in each of the four rows of squares.

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

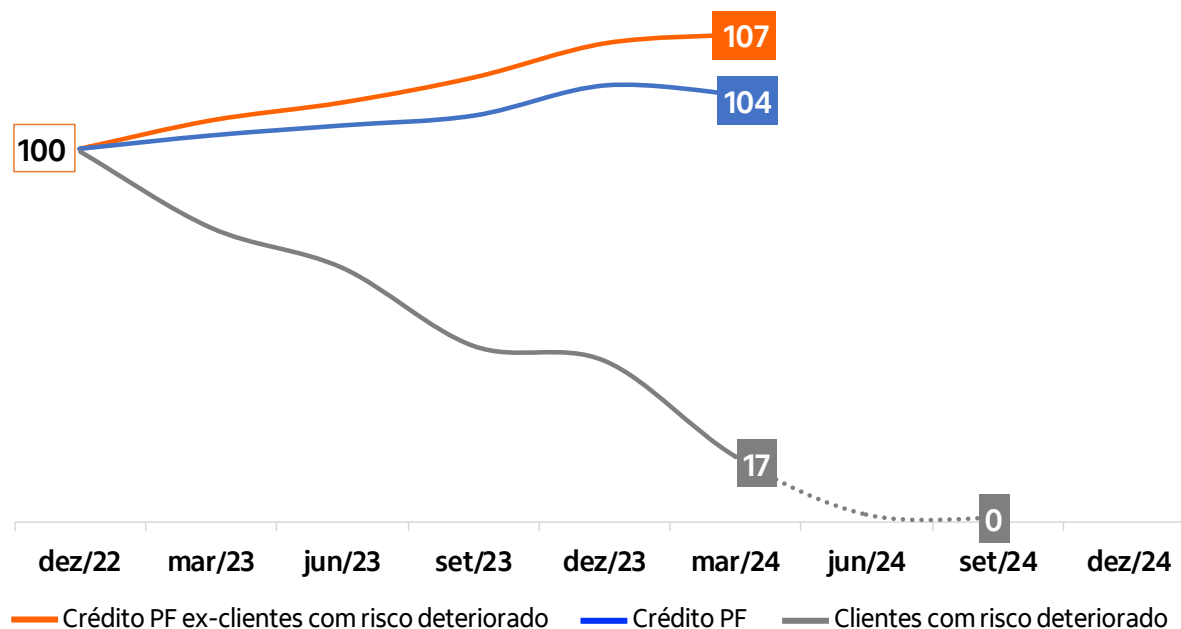
em R\$ bilhões

| | 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% |

(1) Inclui títulos privados e garantias financeiras prestadas.

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**

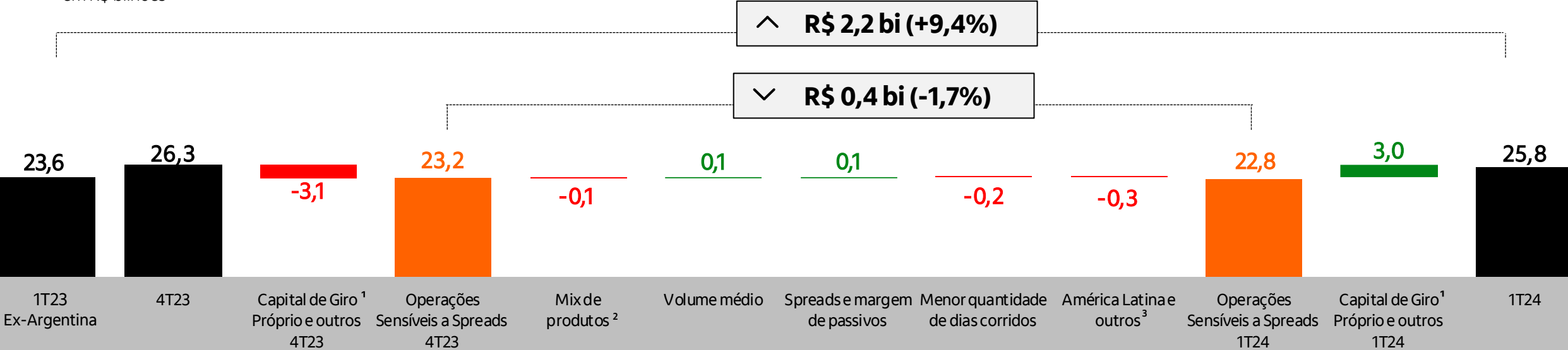
Impacto na
despesa de PDD

✓ **R\$ 3,1 bi a.a.**

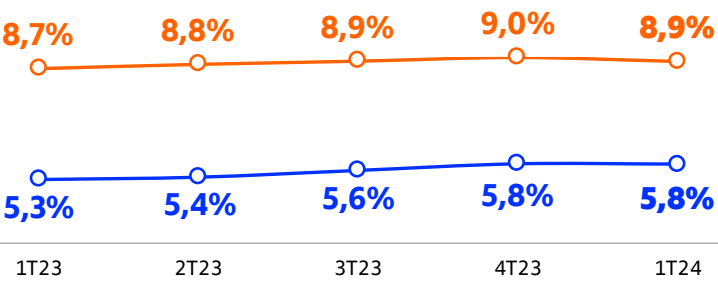
RAROC + 300 bps

Margem financeira com clientes

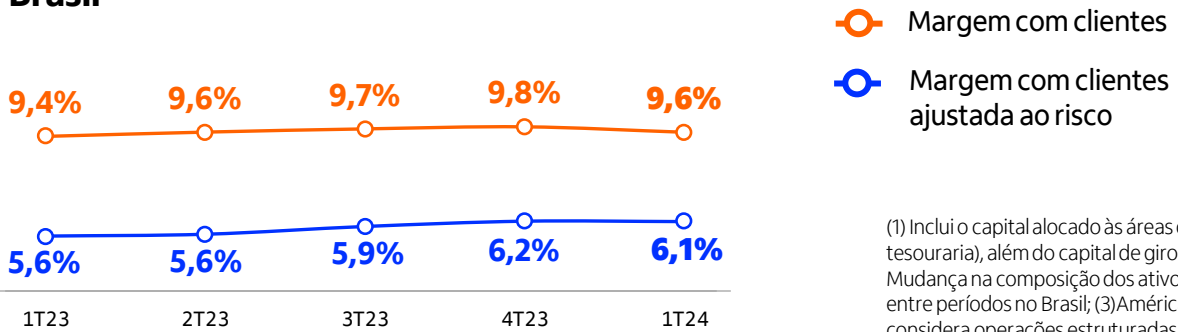
Variação em R\$ bilhões



Margem média anualizada consolidado



Margem média anualizada Brasil

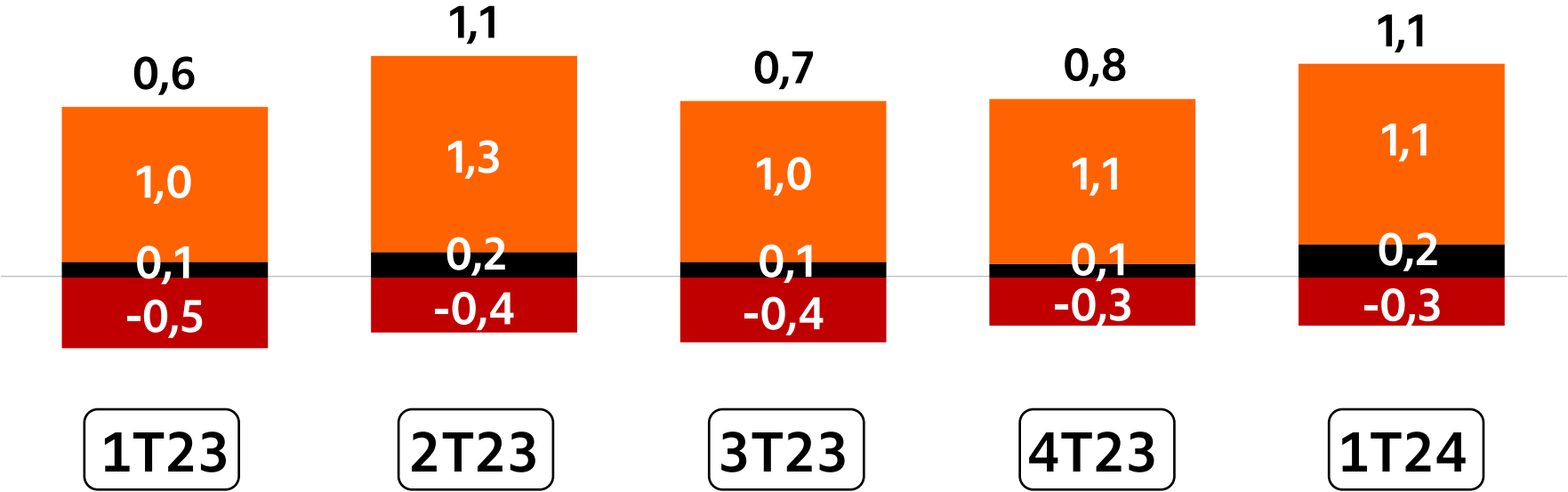


(1) Inclui o capital alocado às áreas de negócio (exceto tesouraria), além do capital de giro da corporação; (2) Mudança na composição dos ativos com risco de crédito entre períodos no Brasil; (3) América Latina e outros considera operações estruturadas do atacado.

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

| | 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 - origemação
R\$ 26,4 bilhões
32% de market share

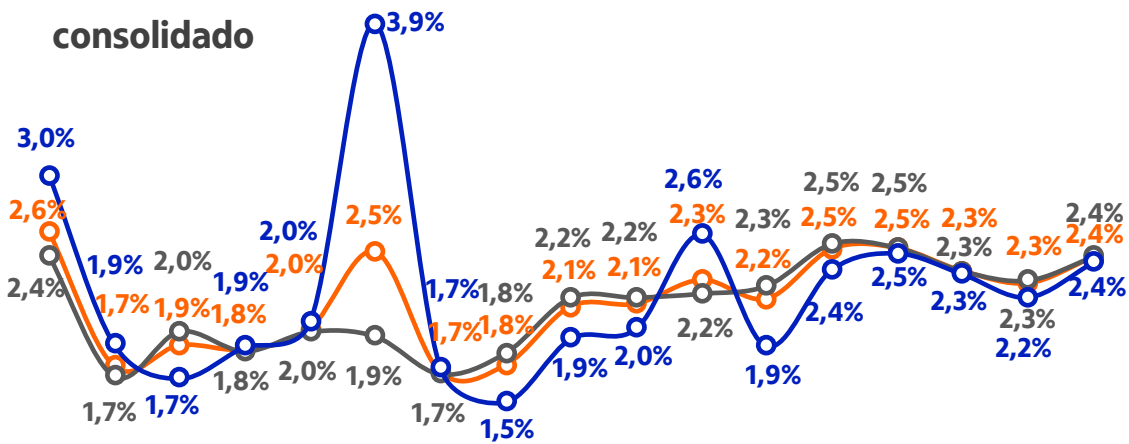
2º lugar^{5,6}
Fusões e aquisições
R\$ 10,6 bilhões
39% de market share

1º lugar^{5,7}
Renda variável
R\$ 0,9 bilhão
13% de market share

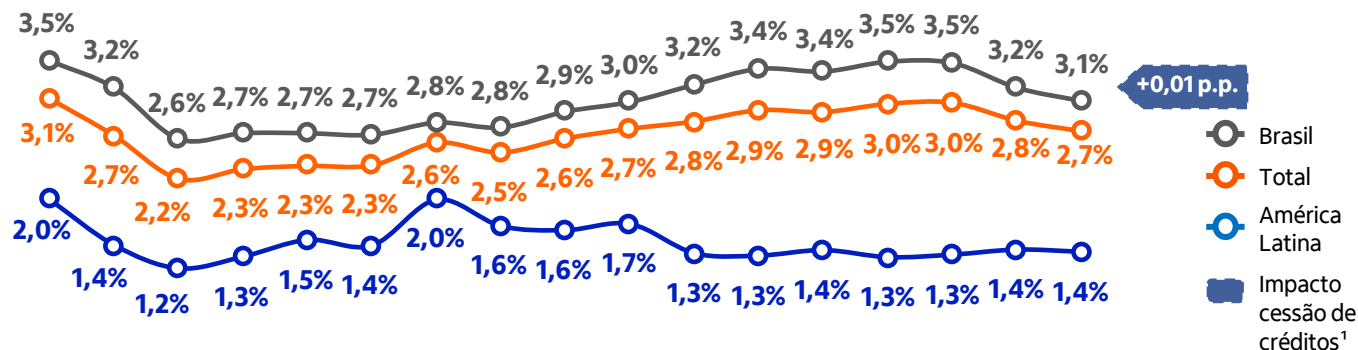
(1) Considera receitas de administração de fundos e de administração de consórcios; (2) Inclui as receitas de seguros, previdência e capitalização, após as despesas com sinistros e de comercialização; (3) No Brasil; (4) Fonte: Anbima; (5) Fonte: Dealogic; (6) Em volume; (7) em quantidade.

Qualidade do crédito

NPL 15 - 90 dias - % consolidado



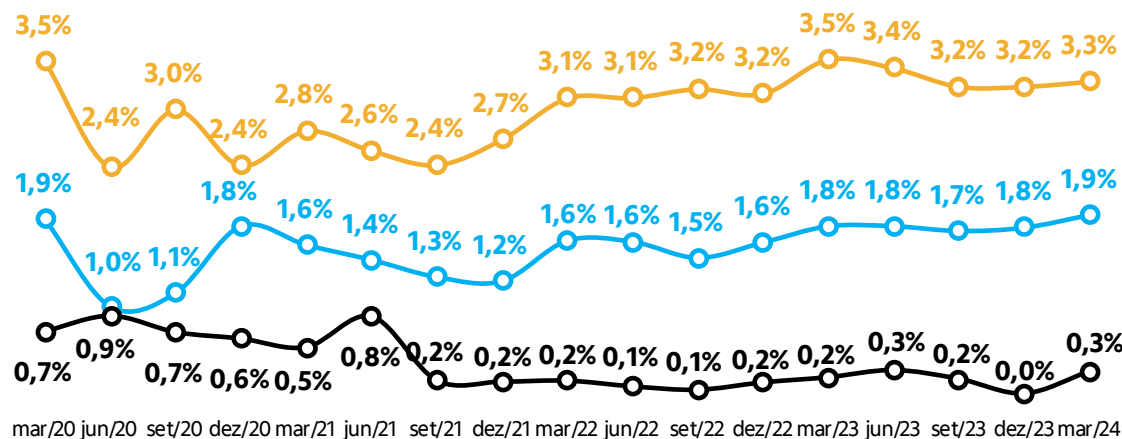
NPL 90 dias - % consolidado



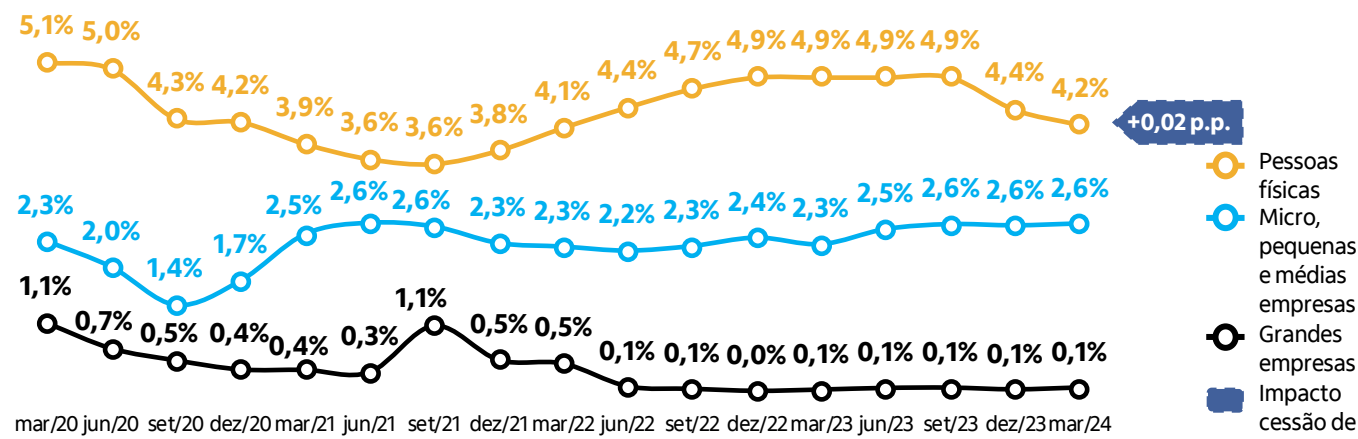
mar/20 jun/20 set/20 dez/20 mar/21 jun/21 set/21 dez/21 mar/22 jun/22 set/22 dez/22 mar/23 jun/23 set/23 dez/23 mar/24

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

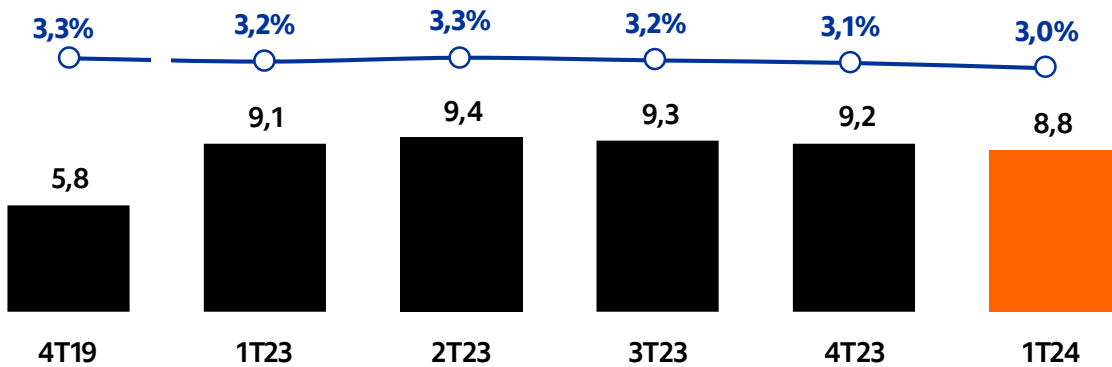


(1) No primeiro trimestre de 2024, realizamos vendas de créditos com baixa probabilidade de recuperação para empresas não ligadas e sem retenção de riscos, que estariam ativos ao final de março/24 no valor de R\$ 104 milhões da carteira de pessoas físicas.

Qualidade e custo do crédito

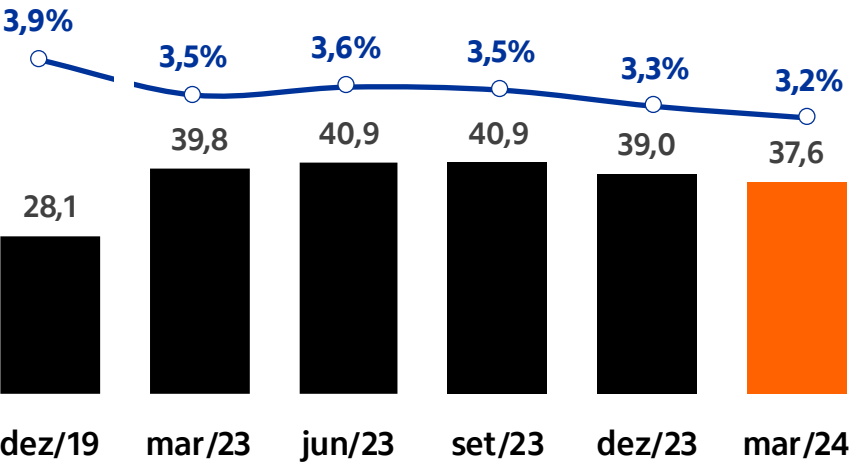
Custo do crédito¹ (em R\$ bilhões)

○ Custo anualizado / Carteira² - (%)

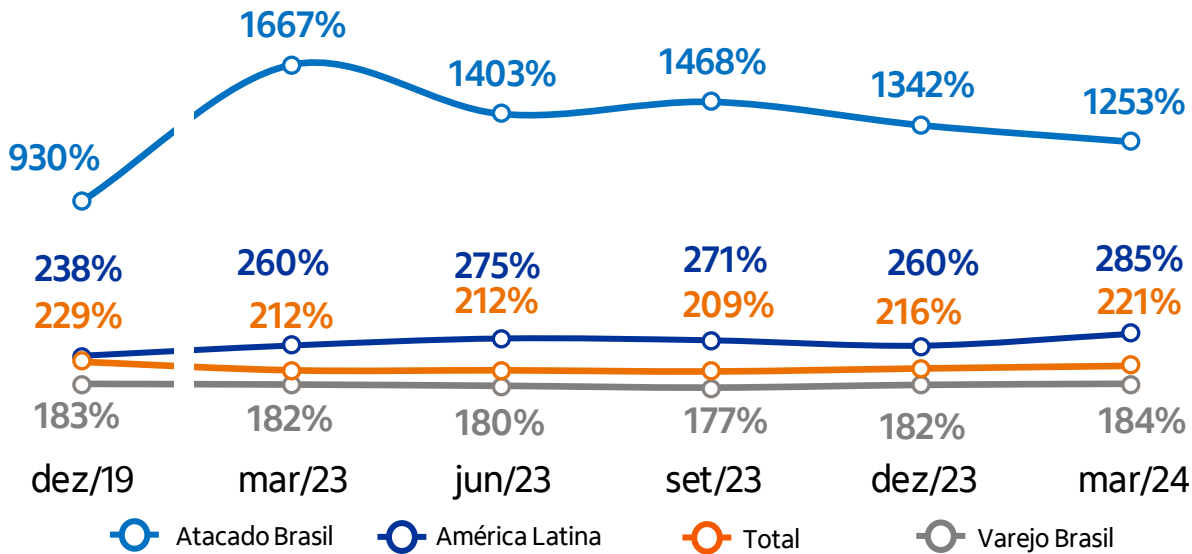


Carteira renegociada (em R\$ bilhões)

○ 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

Despesas de pessoal

Despesas administrativas e outras¹

Total - Brasil

América Latina (ex-Argentina)

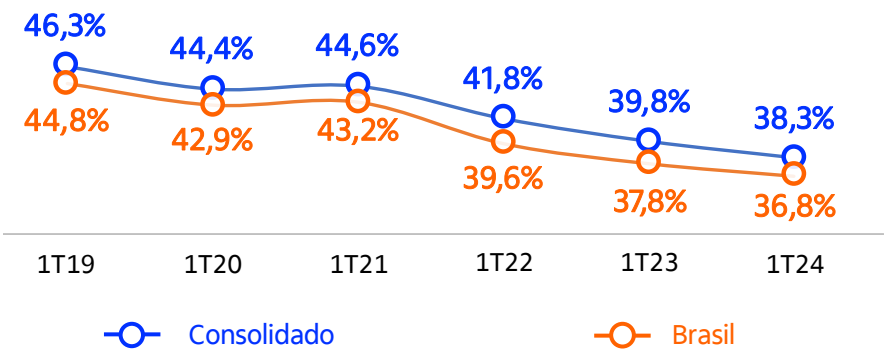
**Despesas não decorrentes de juros
(Ex-Argentina)**

Argentina

Despesas não decorrentes de juros

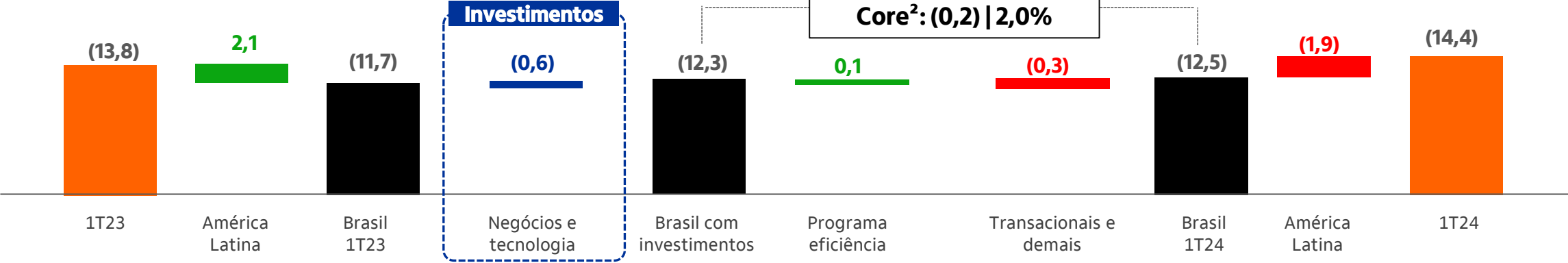
| | 1T24 | 4T23 | Δ | 1T23 | Δ |
|---|---------------|---------------|--------------|---------------|-------------|
| Despesas de pessoal | (6,5) | (6,6) | -1,5% | (5,9) | 9,1% |
| Despesas administrativas e outras ¹ | (6,0) | (6,6) | -9,0% | (5,8) | 4,6% |
| Total - Brasil | (12,5) | (13,2) | -5,3% | (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



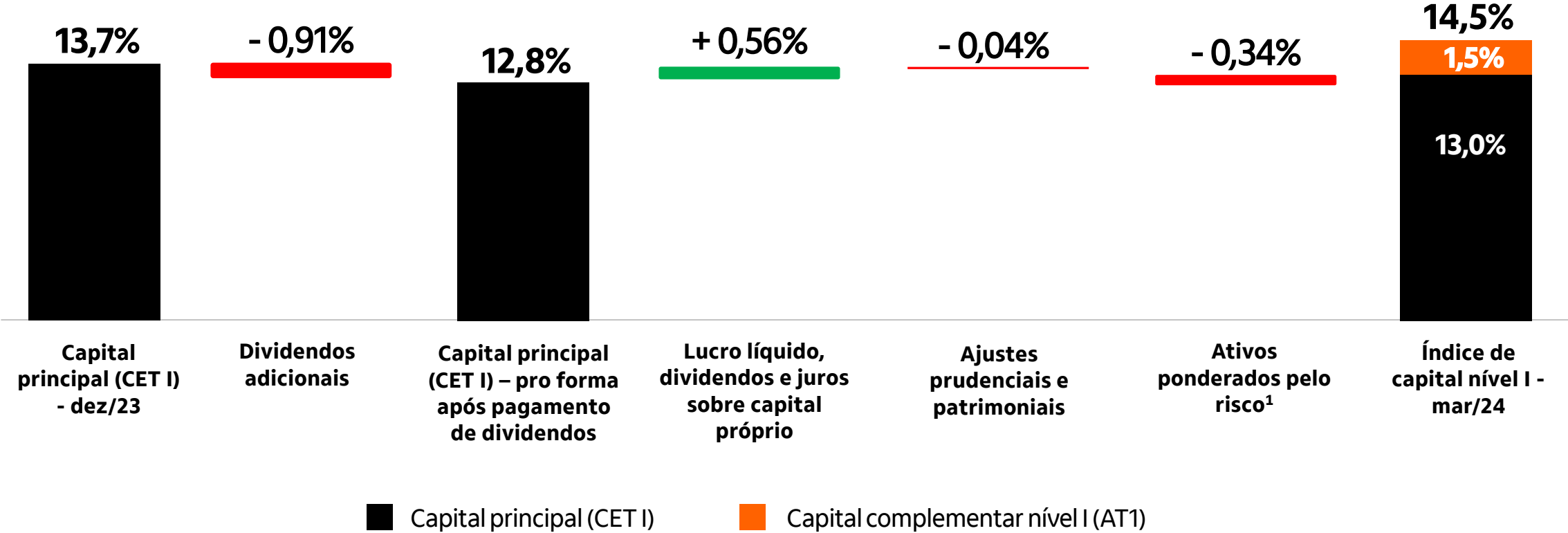
Variação com destaque para investimentos

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 | R\$ 1,1 bi | R\$ 3,0 bi R\$ 5,0 bi | | |
| Apuração do Guidance considera 1T24 x 4 | | | | |
| Custo do crédito ² | R\$ 8,8 bi | R\$ 33,5 bi R\$ 36,5 bi | | |
| Apuração do Guidance considera 1T24 x 4 | | | | |
| Receita de prestação de serviços e resultado de seguros ³ | 5,8% | 5,0% 8,0% | 6,7% | 5,5% 8,5% |
| Despesas não decorrentes de juros | 4,3% | 4,0% 7,0% | 6,4% | 5,0% 8,0% |
| Custos core ⁵ abaixo da inflação | 2,8% | IPCA 12M: 3,93% | | |
| 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.

The background features a grid of squares, some gray and some orange, arranged in a pattern that resembles a stylized flag or a decorative backdrop.

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

Produto bancário

Margem financeira gerencial

Margem financeira com clientes

Margem financeira com o mercado

Receita de prestação de serviços

Receita de operações de seguro

Custo do crédito

Despesa de provisão para créditos de liquidação duvidosa

Impairment

Descontos concedidos

Recuperação de créditos baixados como prejuízo

Despesas com sinistros

Outras despesas operacionais

Despesas não decorrentes de juros

Despesas tributárias e outras

Resultado antes da tributação e participações minoritárias

Imposto de renda e contribuição social

Participação minoritária nas subsidiárias

Resultado recorrente gerencial

| 1T24 | 4T23 | Δ | 1T23 | Δ |
|--------|--------|--------|--------|--------|
| 40,4 | 41,0 | -1,5% | 37,4 | 7,8% |
| 26,9 | 27,1 | -0,9% | 24,7 | 8,9% |
| 25,8 | 26,3 | -1,8% | 24,0 | 7,4% |
| 1,1 | 0,8 | 26,1% | 0,6 | 64,3% |
| 10,9 | 11,2 | -3,1% | 10,3 | 4,9% |
| 2,6 | 2,7 | -1,3% | 2,4 | 8,7% |
| (8,8) | (9,2) | -3,9% | (9,1) | -3,2% |
| (9,1) | (9,3) | -1,8% | (9,0) | 1,4% |
| (0,1) | (0,4) | -64,7% | (0,0) | 347,4% |
| (0,6) | (0,7) | -14,4% | (0,9) | -27,8% |
| 1,1 | 1,2 | -11,8% | 0,8 | 33,6% |
| (0,4) | (0,4) | 3,8% | (0,4) | -0,4% |
| (16,8) | (17,9) | -6,2% | (16,2) | 3,9% |
| (14,4) | (15,3) | -6,2% | (13,8) | 4,3% |
| (2,4) | (2,6) | -5,7% | (2,4) | 1,2% |
| 14,4 | 13,6 | 6,0% | 11,8 | 21,8% |
| (4,3) | (4,0) | 9,5% | (3,2) | 36,5% |
| (0,3) | (0,2) | 31,6% | (0,2) | 38,2% |
| 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 despesas ² | (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

(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

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 valiosa**⁶
da América do Sul

US\$ 8,4 bi

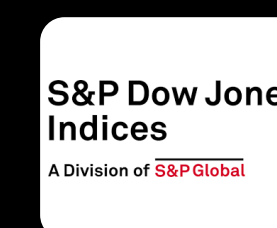
Somos um banco universal presente em

 **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**



... 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.

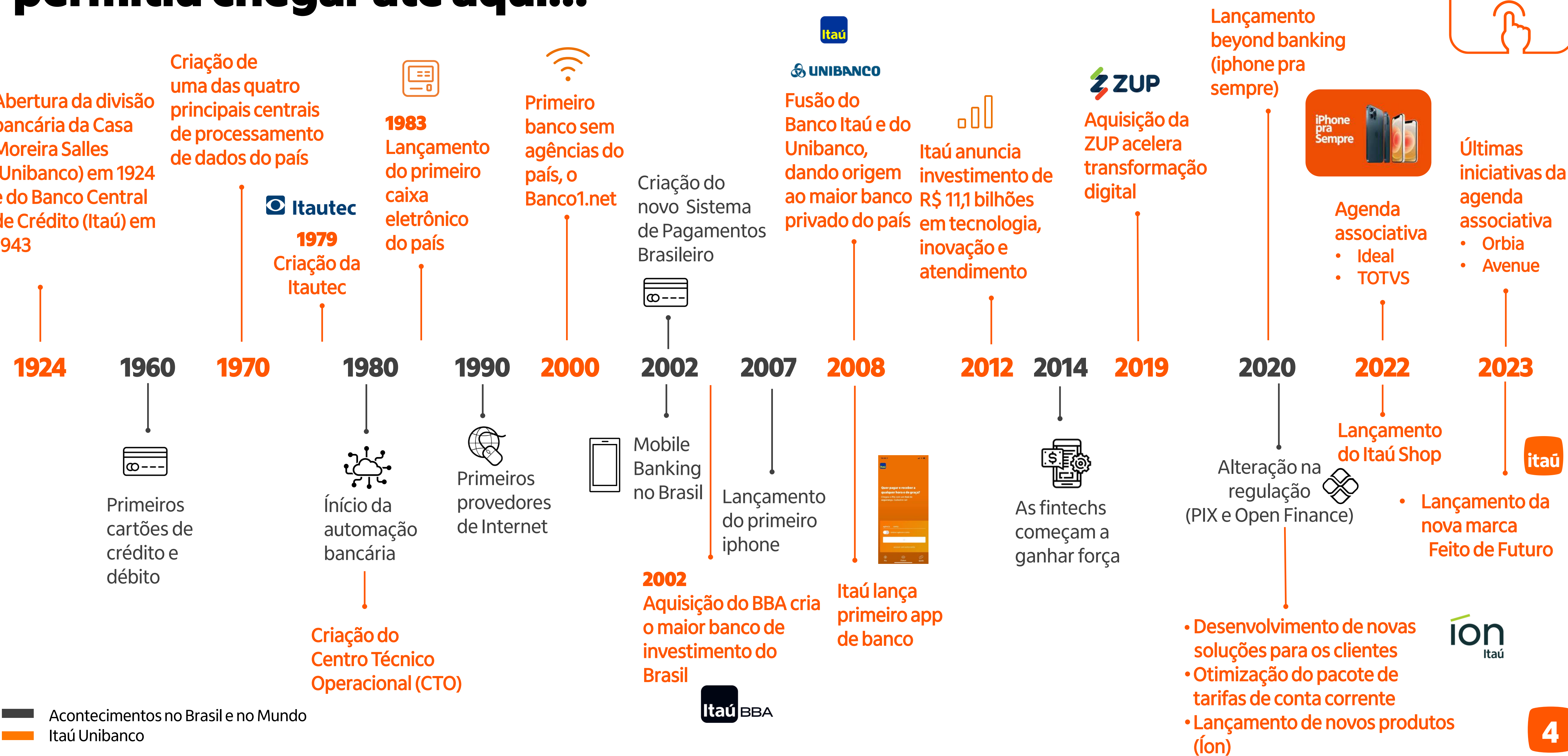
A gente
é movido por resultado.

A gente quer
diversidade e inclusão.

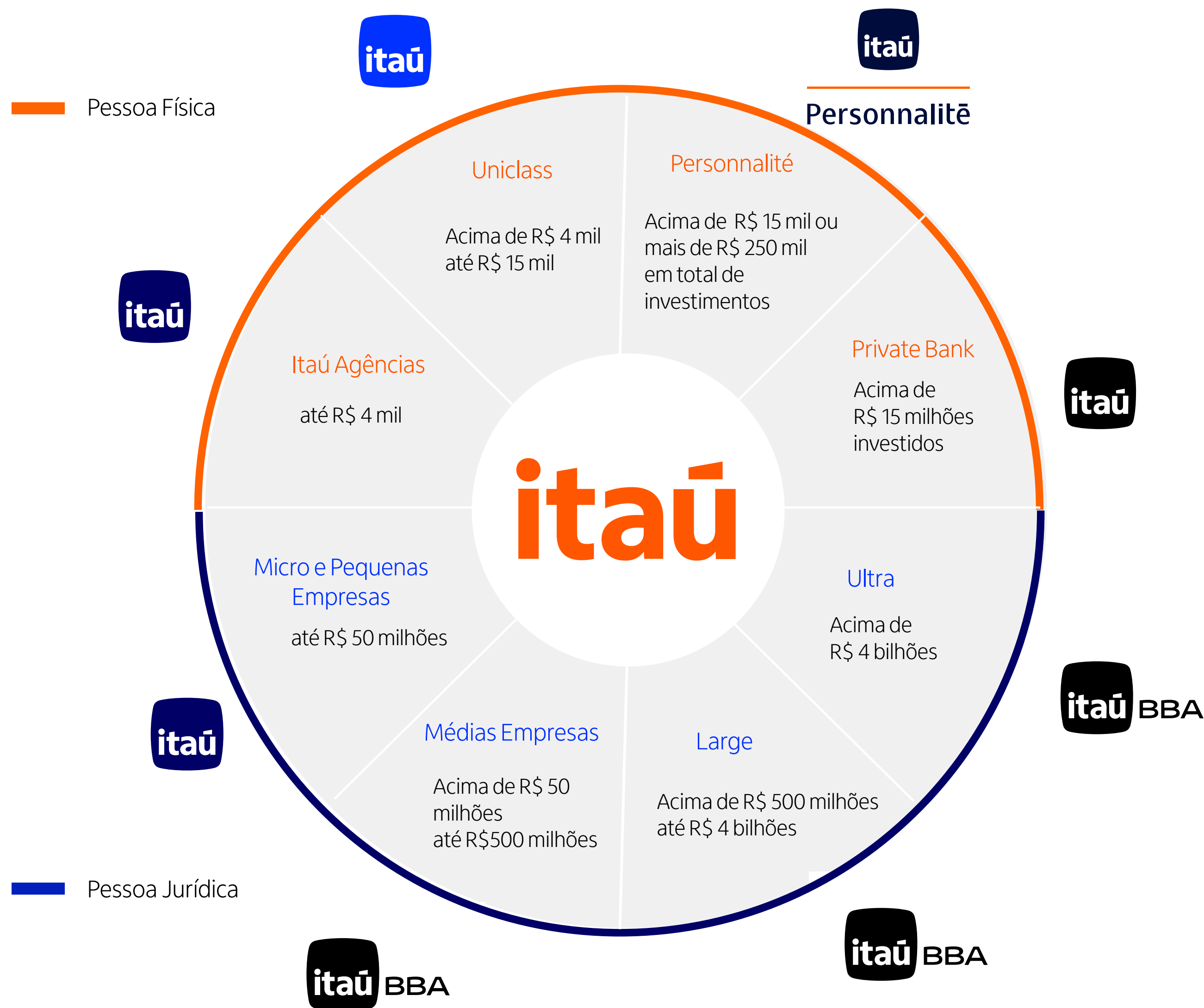
A gente
vai de turma.

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

[acesse aqui para mais informações](#)



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.

A gente
trabalha
para o cliente

... 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.



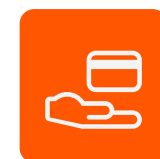
Cartões

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 (Íon) 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

(1) Considera Chile, Colômbia, Paraguai e Uruguai

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

Interações Digitais² no 1T24

Pessoa Jurídica

93%

Pessoa Física

97%

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

... 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**



+700 mil¹

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



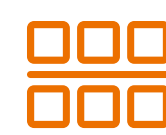
+1.250¹

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



Produtos e Serviços

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

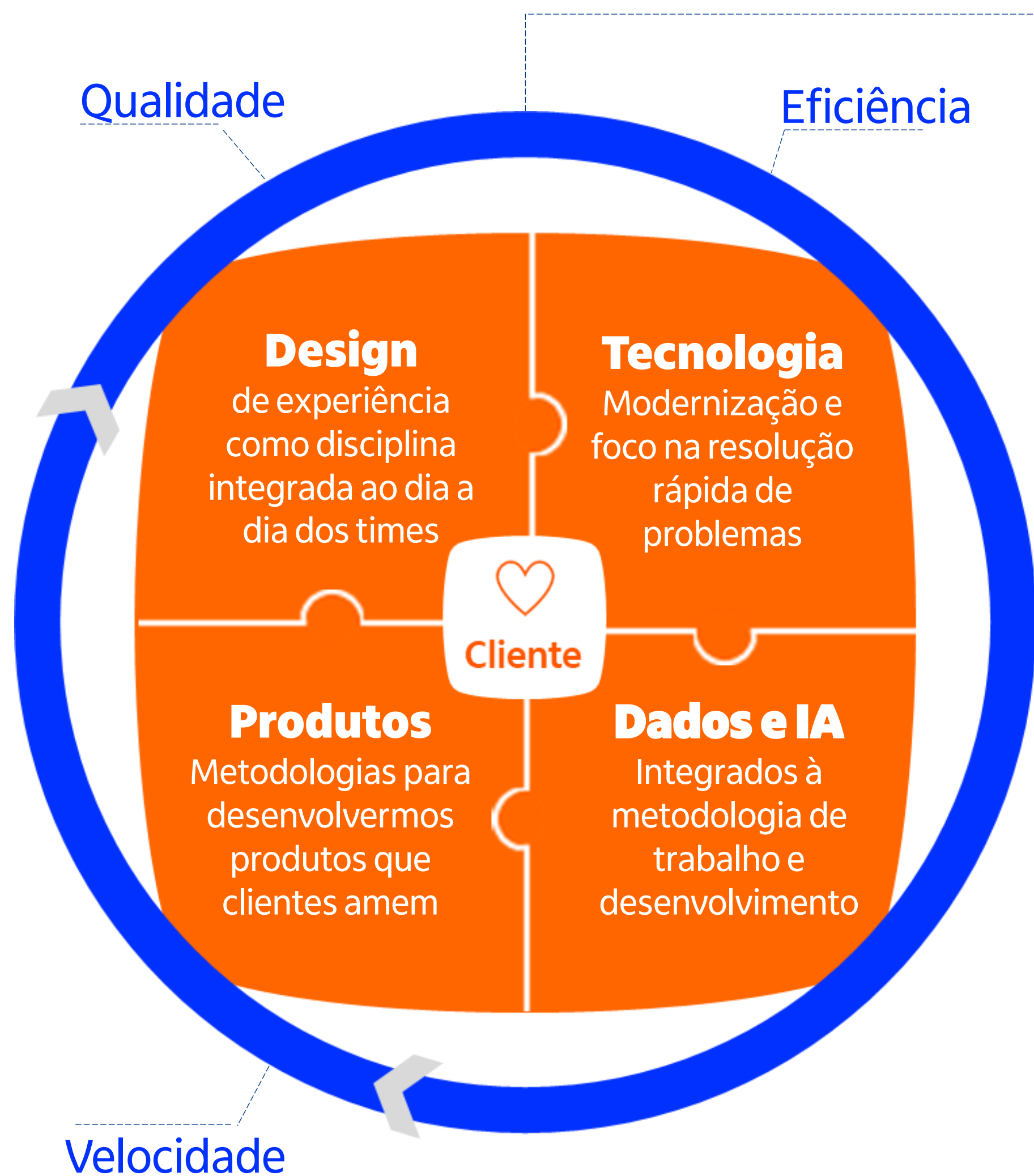
Ecossistema robusto para inovar a partir das necessidades dos clientes

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

+72%

1T24 x 1T22

+

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

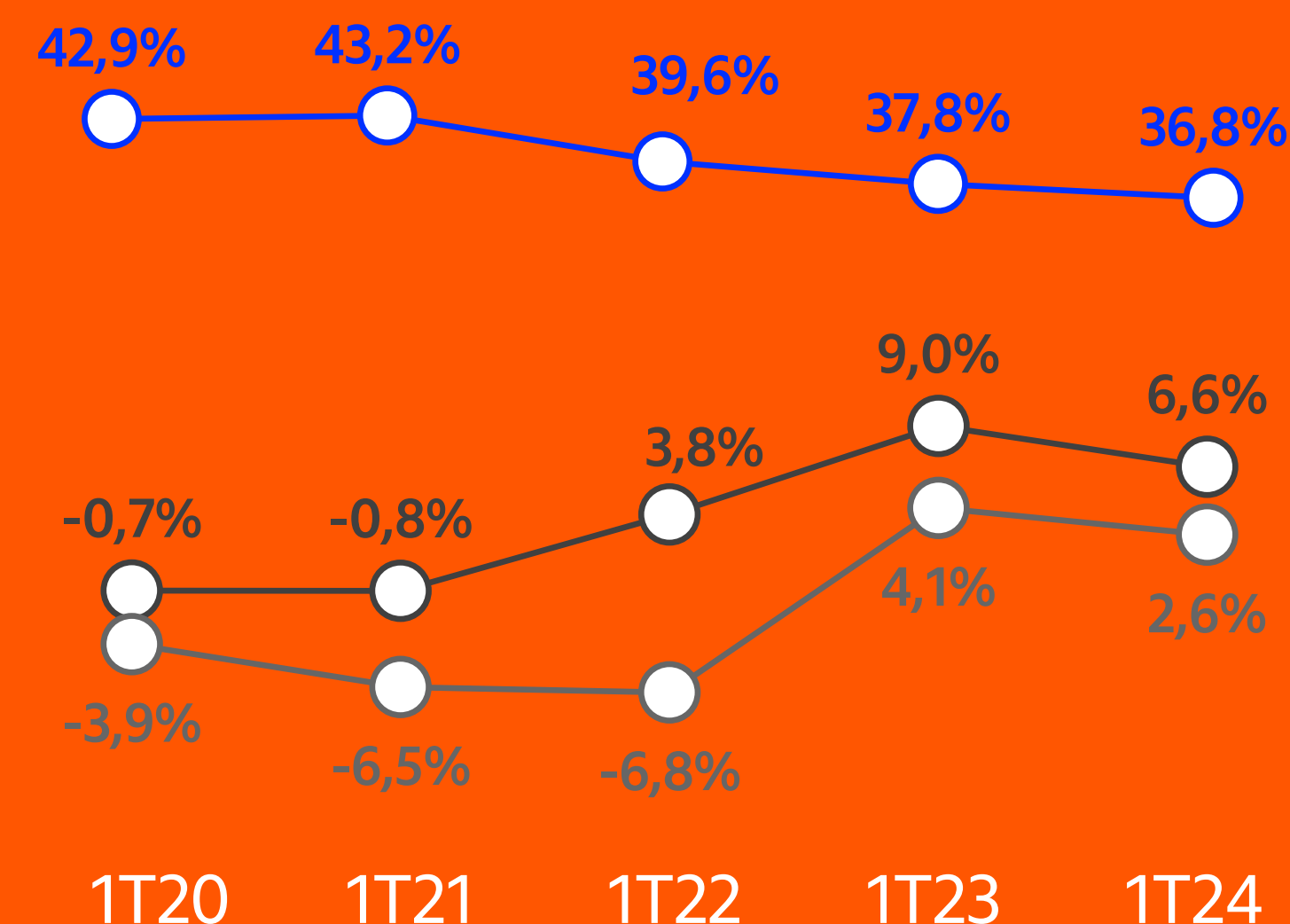
> 1.900 iniciativas planejadas

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.



- Índice de eficiência – Brasil
- Crescimento da DNDJ em relação ao mesmo período do ano anterior - Brasil
- Crescimento real da DNDJ em relação ao mesmo período do ano anterior (deflacionado pelo IPCA¹) - Brasil

(1) Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo

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

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

| | | | |
|--|--|---|---|
| Mulheres 54,5% dos colaboradores | | 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**

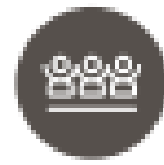
A sustentabilidade da nossa performance é reforçada pelos nossos compromissos de impacto positivo...

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

Desenvolvimento do país



Plano Amazônia

Preservação e promoção do impacto positivo na região



Investimento social privado

Reafirmando nosso pacto com a sociedade brasileira

Prestação de contas



Transparência nas comunicações

Reforçar a transparência além dos resultados financeiros

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

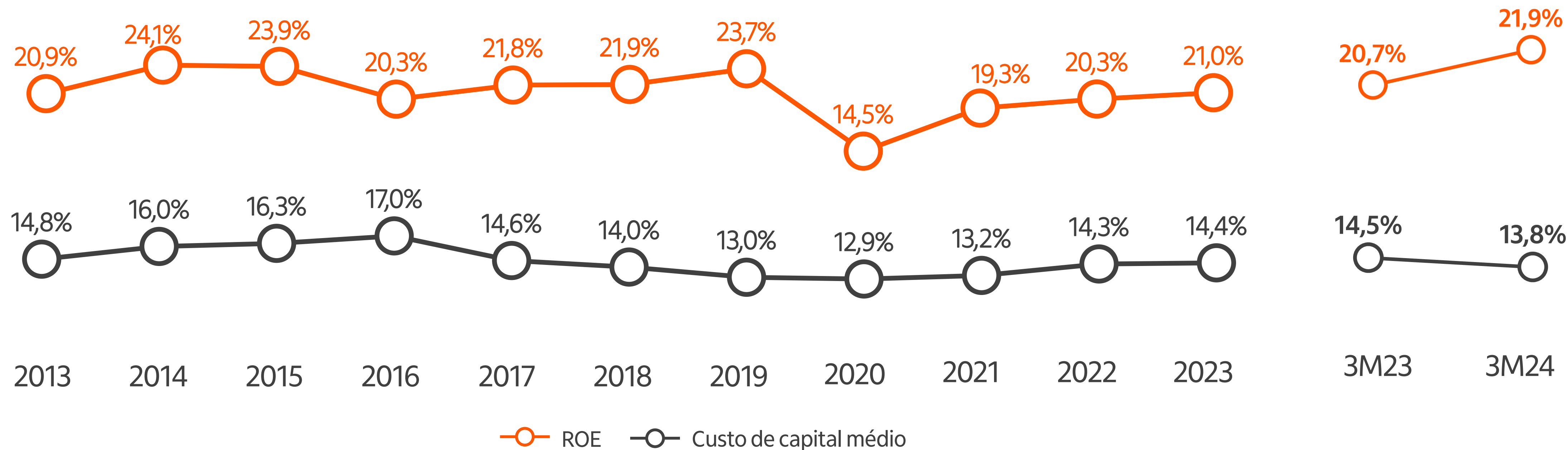
atingimento da meta: 92%



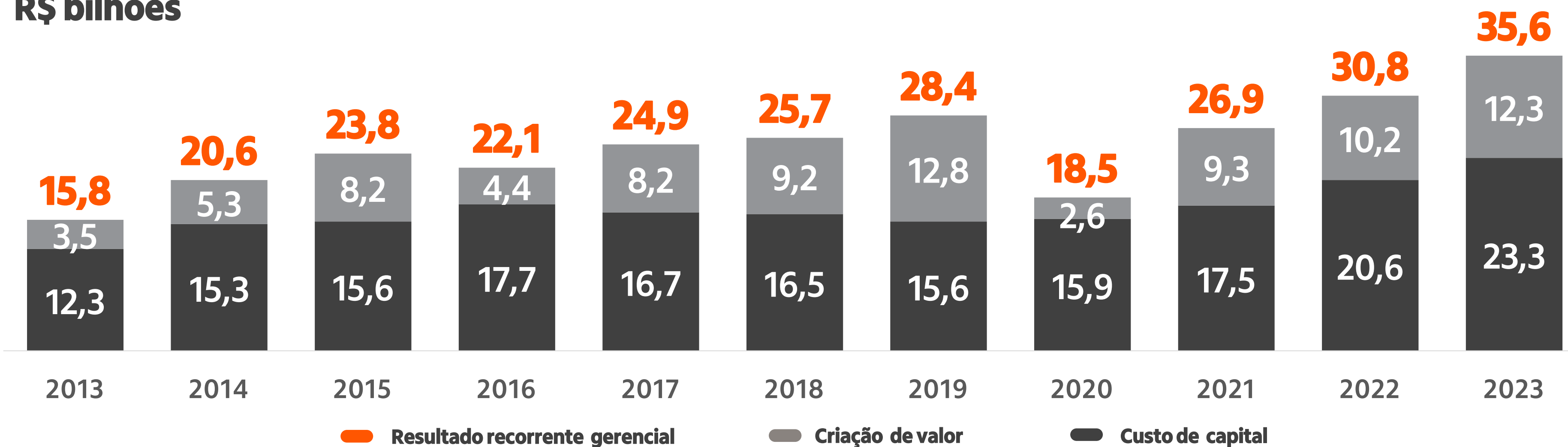
- R\$ 265 bi**
Em operações ESG no Atacado
- R\$ 61 bi**
Em produtos ESG no Varejo
- R\$ 43 bi**
Operações com selo ESG

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

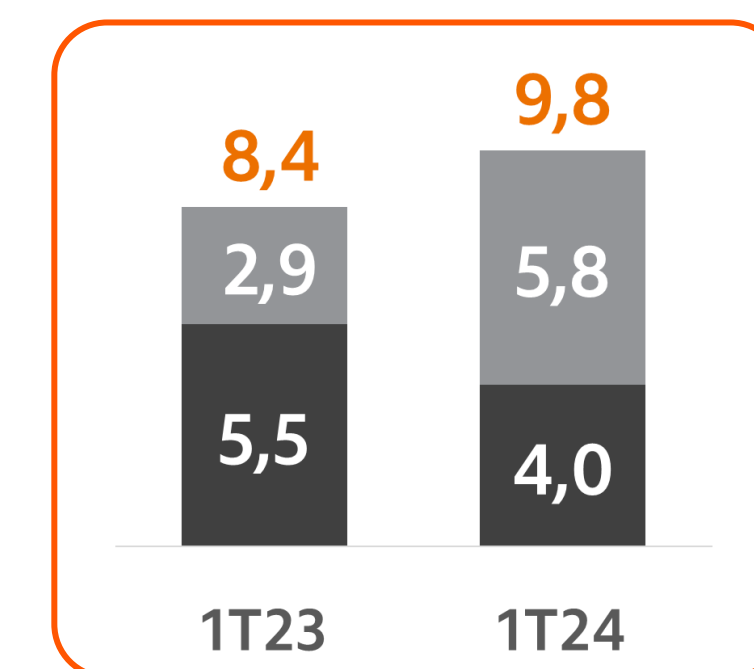
... E pelo foco na geração de valor sustentável



R\$ bilhões



Aumento de
100% na criação de
valor 1T24 x 1T23



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%** ^ **2,8%**
Mar-24 vs. Dez-23 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.** ^ **0,2 p.p.**
Mar-24 vs. Dez-23 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.** ^ **0,1 p.p.**
Mar-24 vs. Dez-23 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.** ^ **9,0 p.p.**
Mar-24 vs. Dez-23 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%** ^ **5,2%**
Mar-24 vs. Dez-23 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.** ^ **32,0 p.p.**
Mar-24 vs. Dez-23 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.** ^ **3,0 p.p.**
Mar-24 vs. Dez-23 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.** ^ **1,0 p.p.**
Mar-24 vs. Dez-23 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 20024 | Consolidado | Evolução em base comparável ⁴ | |
|--|---------------------------------|--|--------------------------------|
| Carteira de crédito total ¹ | 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 crédito ² | Entre R\$ 33,5 bi e R\$ 36,5 bi | | |
| Receita de prestação de serviços e resultado de seguros ³ | 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% | Custos core abaixo da inflação |
| Alíquota efetiva de IR/CS | Entre 29,5% e 31,5% | | |

(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



Samsung
no Itaú.



Itaú Shop



Agenda Associativa – garantir uma prateleira completa de produtos e serviços



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

() 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



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