

Itaú Unibanco Holding S.A.



ciclo **apimec** 2019



itau.com.br/relacoes-com-investidores ↗

[linkedin.com.br/company/itau](https://www.linkedin.com/company/itau)

Investcast

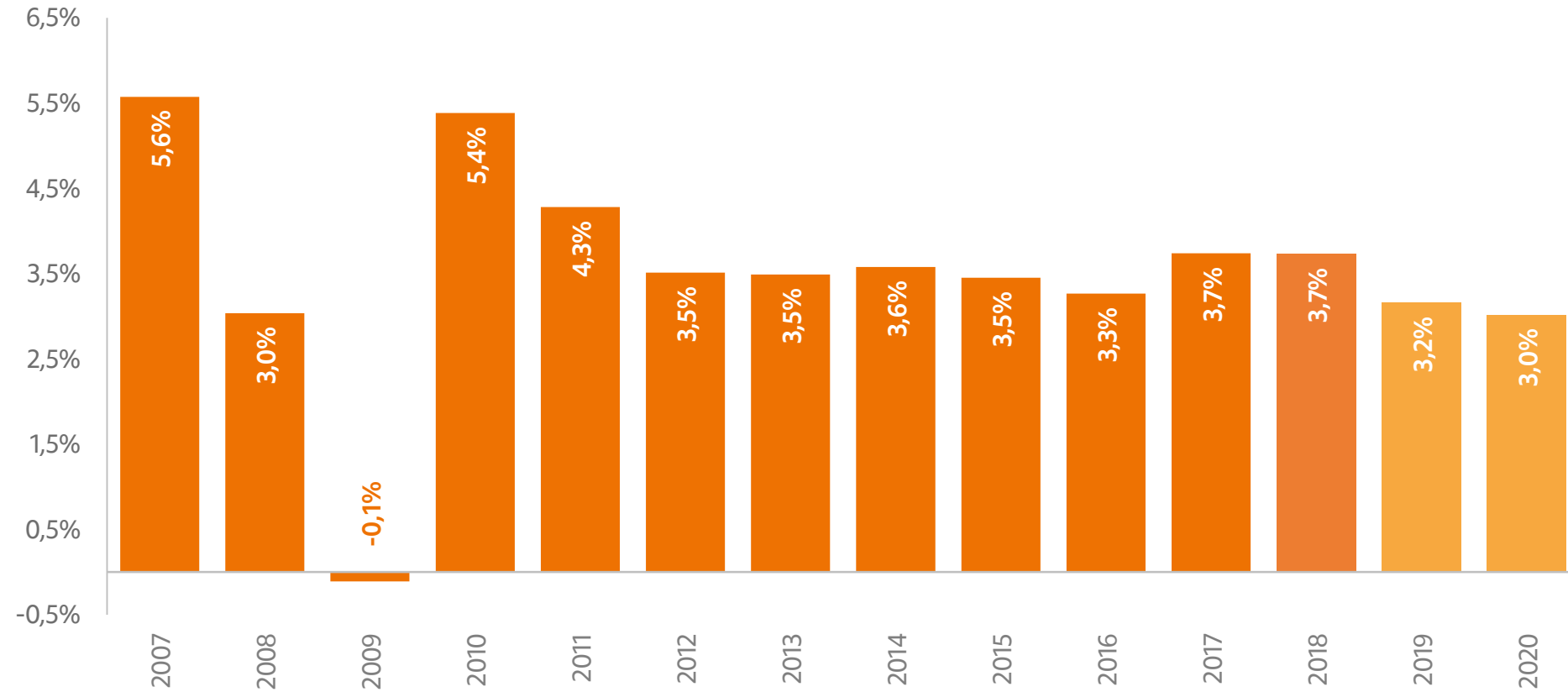
Cenário Econômico

André C. B. Matcin



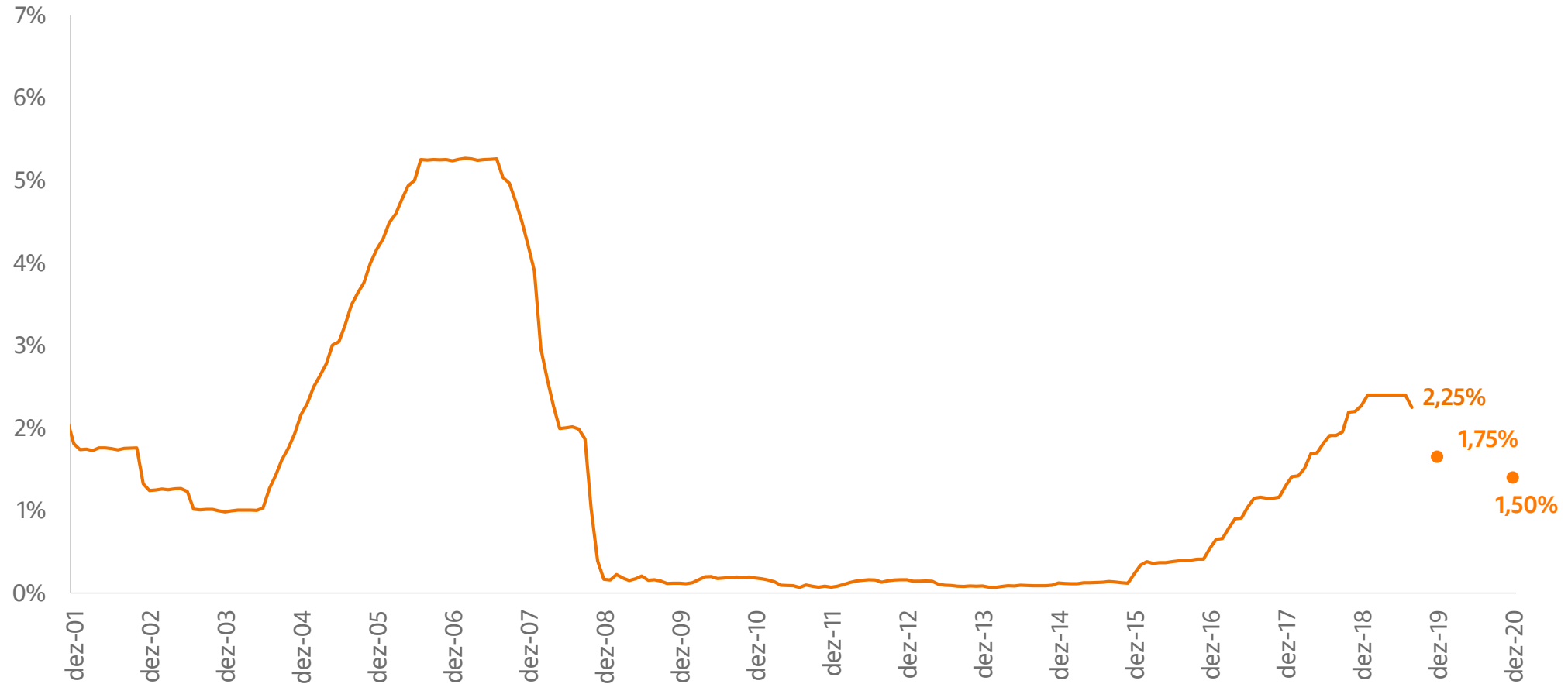
Cenário global menos favorável: crescimento mais fraco

PIB global – crescimento no ano



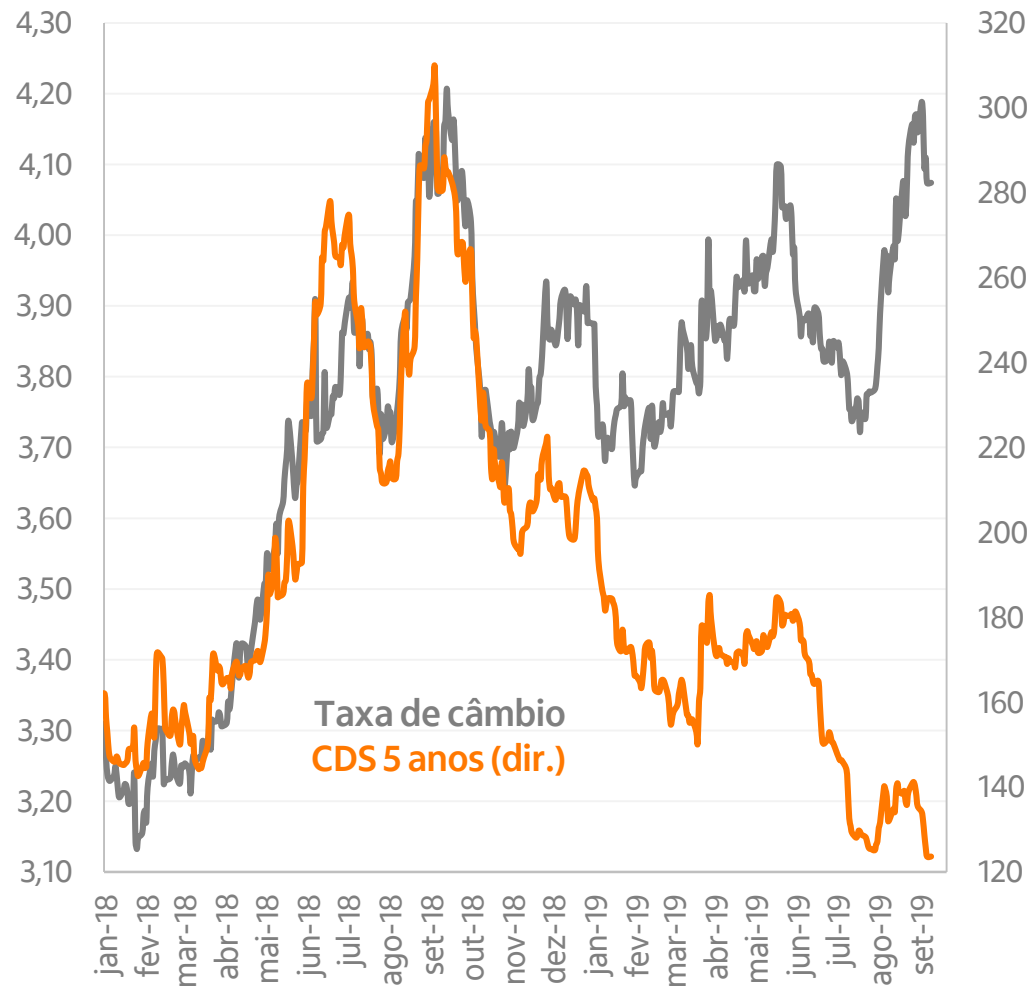
Cenário global menos favorável: prováveis estímulos adicionais

Fed Funds – taxa ao ano

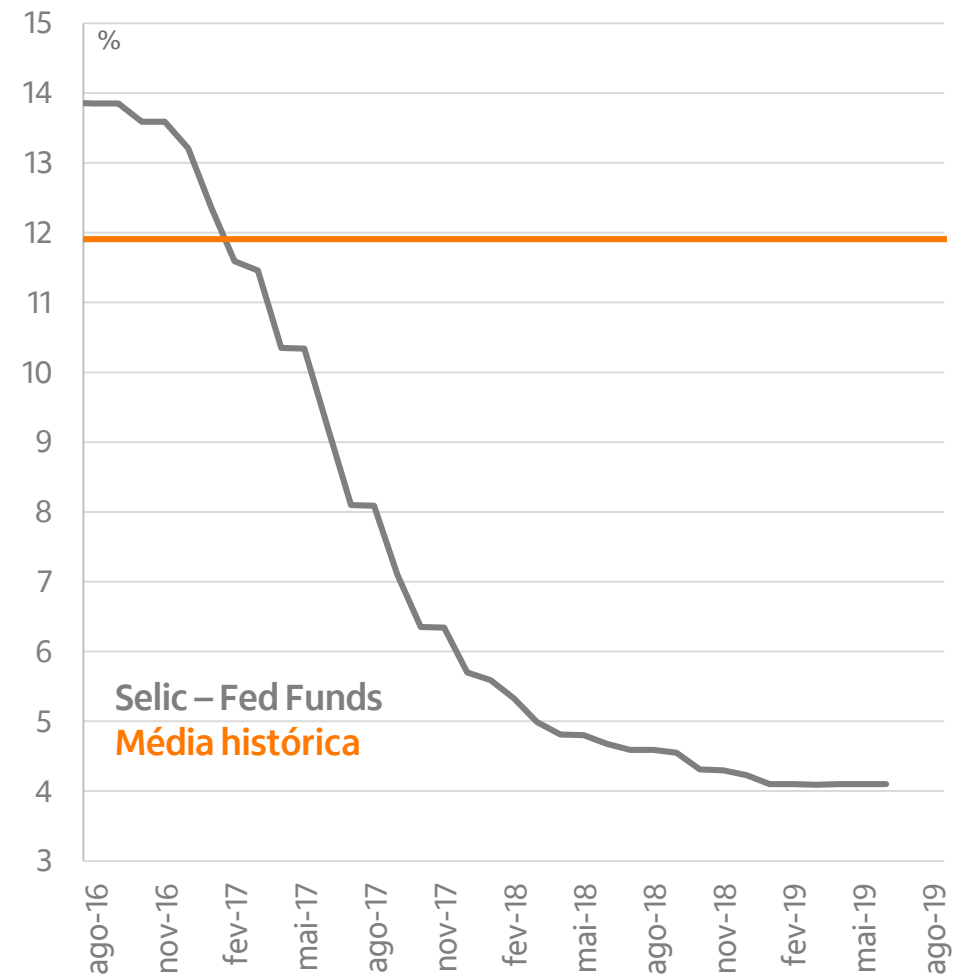


Brasil: CDS e BRL se movem juntos, mas agora em nível diferente

Taxa de câmbio x risco país

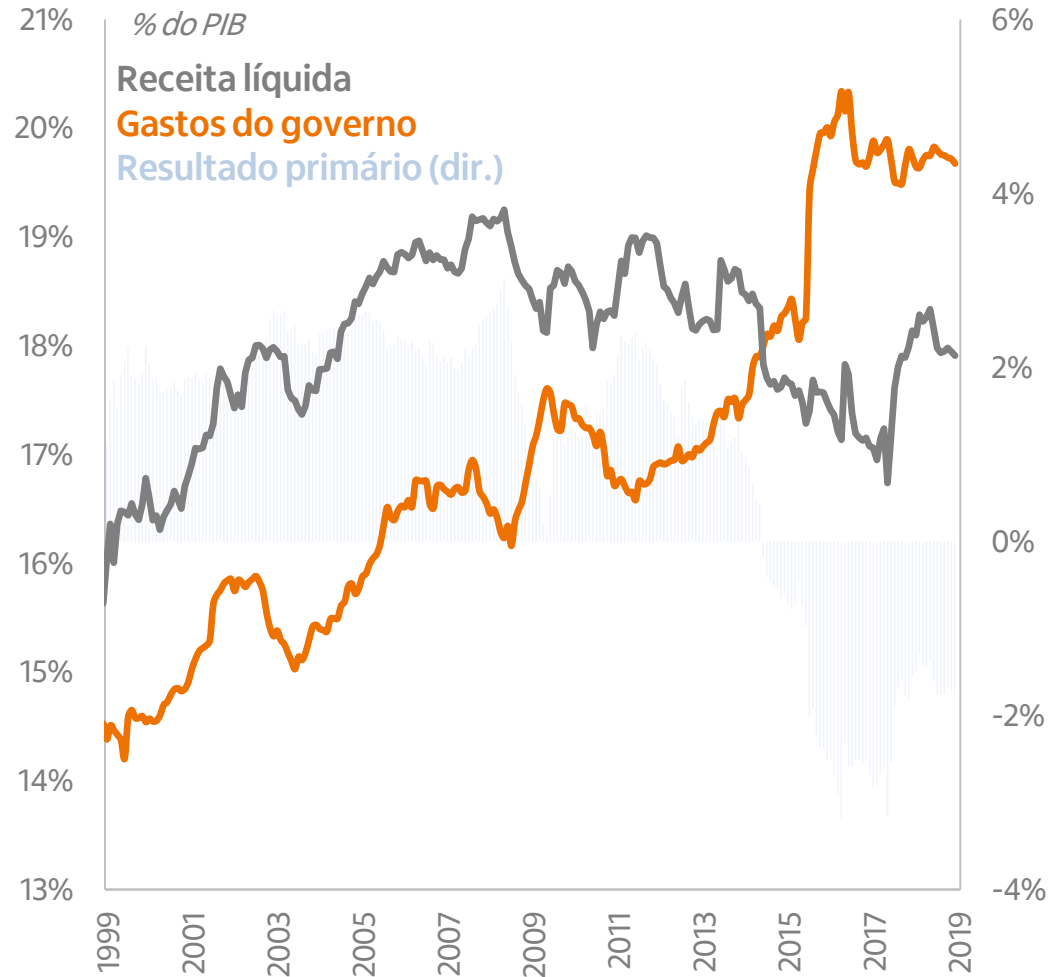


Diferencial de juros

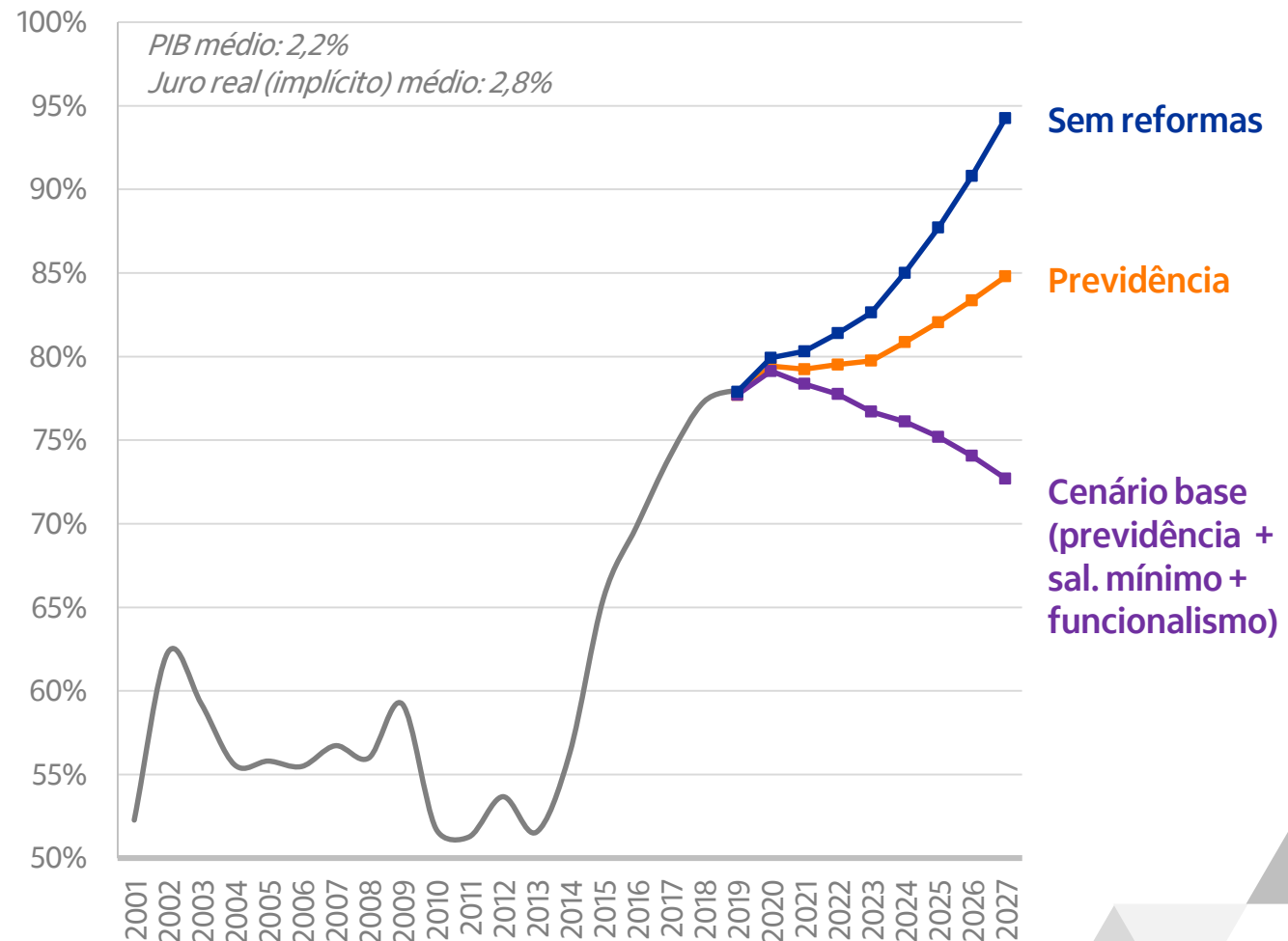


Aprovação de reformas é crucial para estabilizar dívida

Resultado primário do gov. central

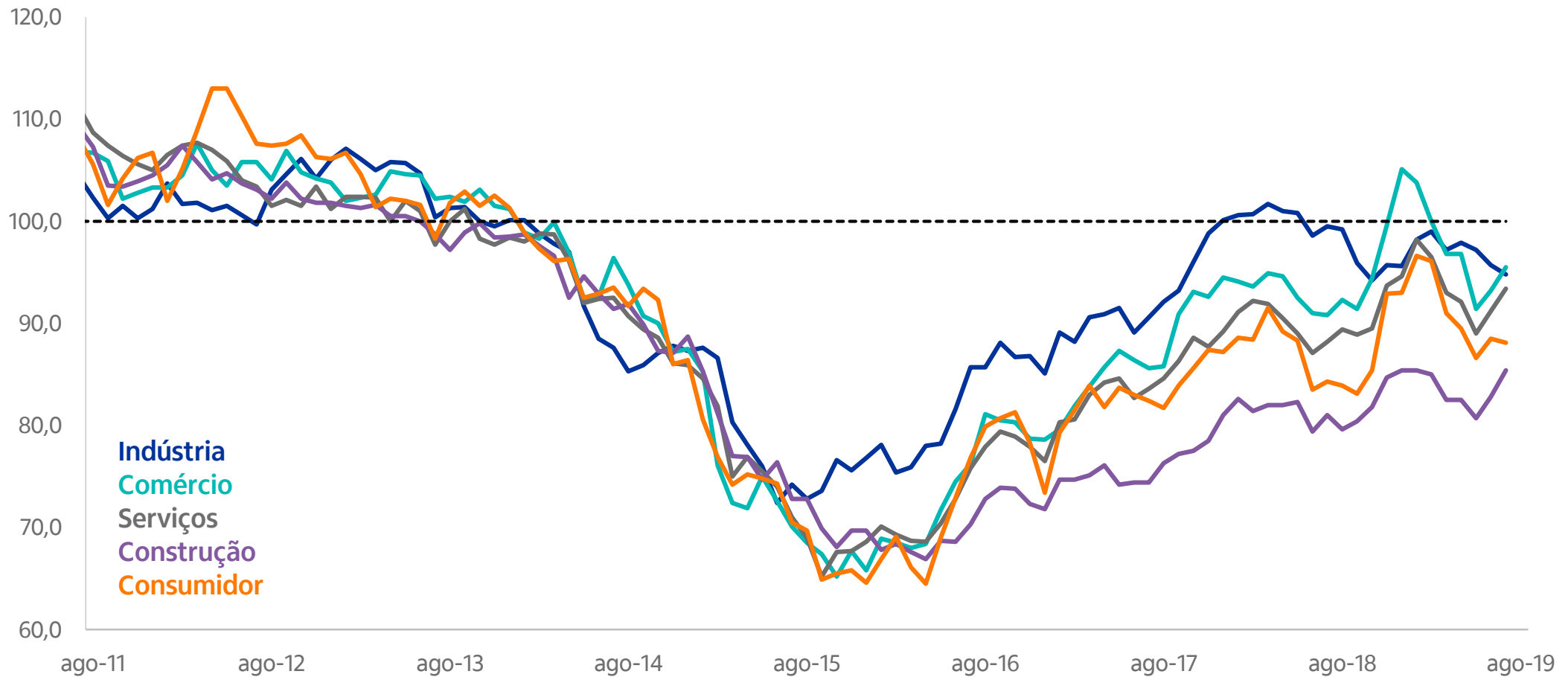


Dívida bruta - % do PIB



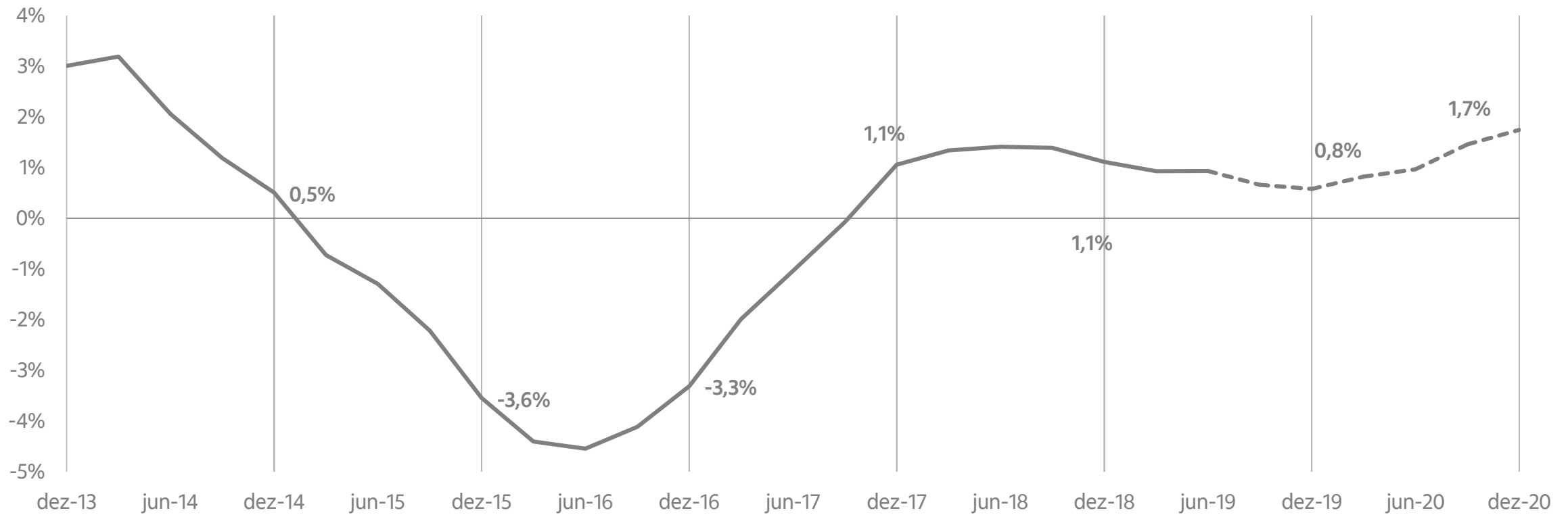
Confiança voltando a ganhar tração em alguns setores

Índices de confiança - com ajuste sazonal



Recuperação da atividade será gradual

PIB – Crescimento real em 12 meses



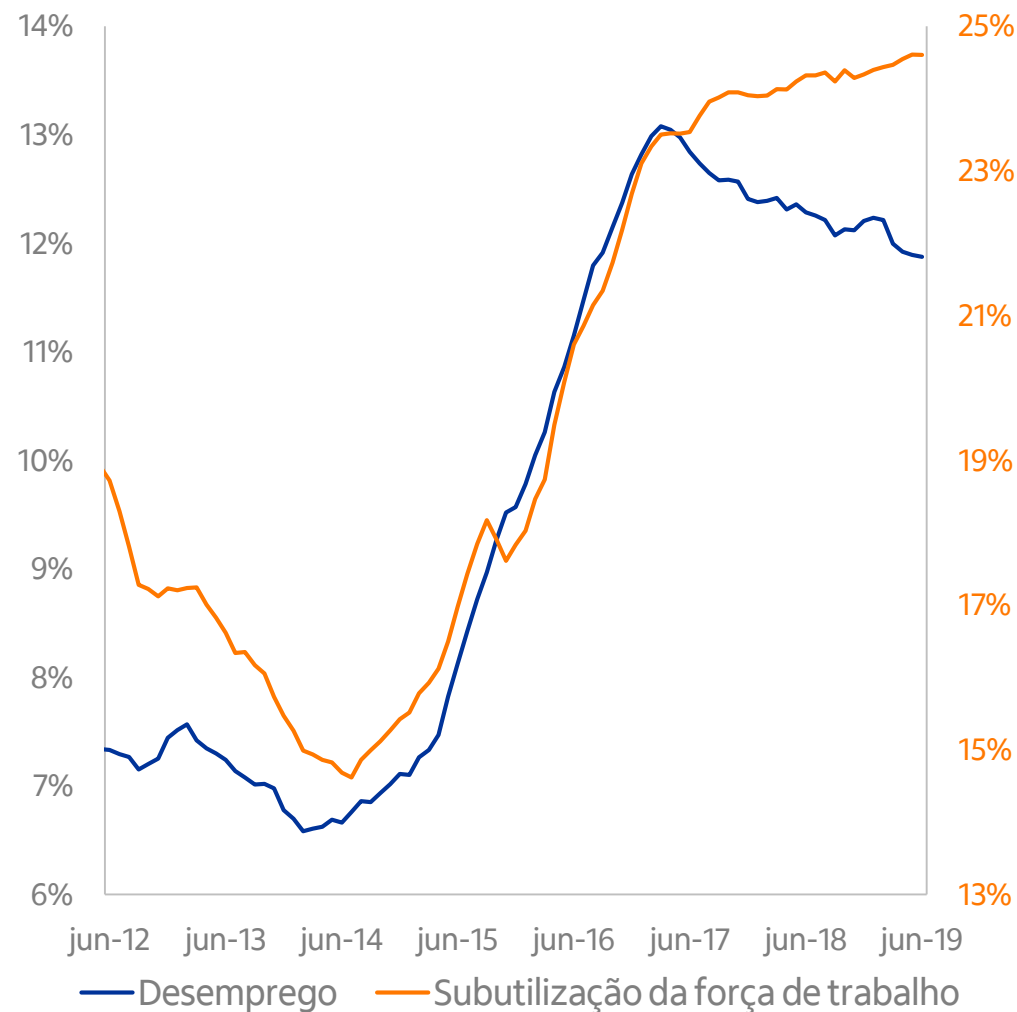
Consumo crescendo, mas desemprego segue alto

Consumo das famílias - mar/14=100



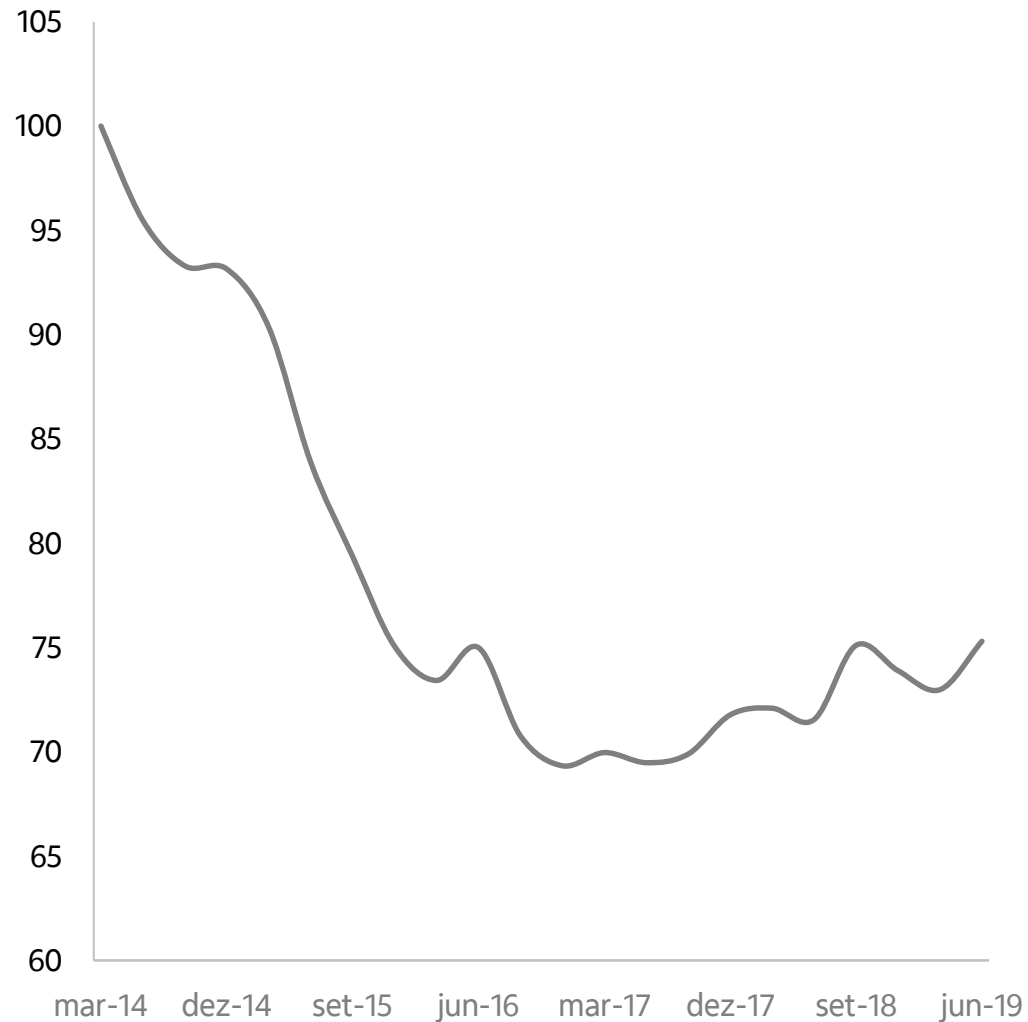
Fonte: IBGE, Itaú

Taxa de desemprego vs. subutilização



Investimento ainda lento, com capacidade ociosa elevada

Investimento - mar/14=100



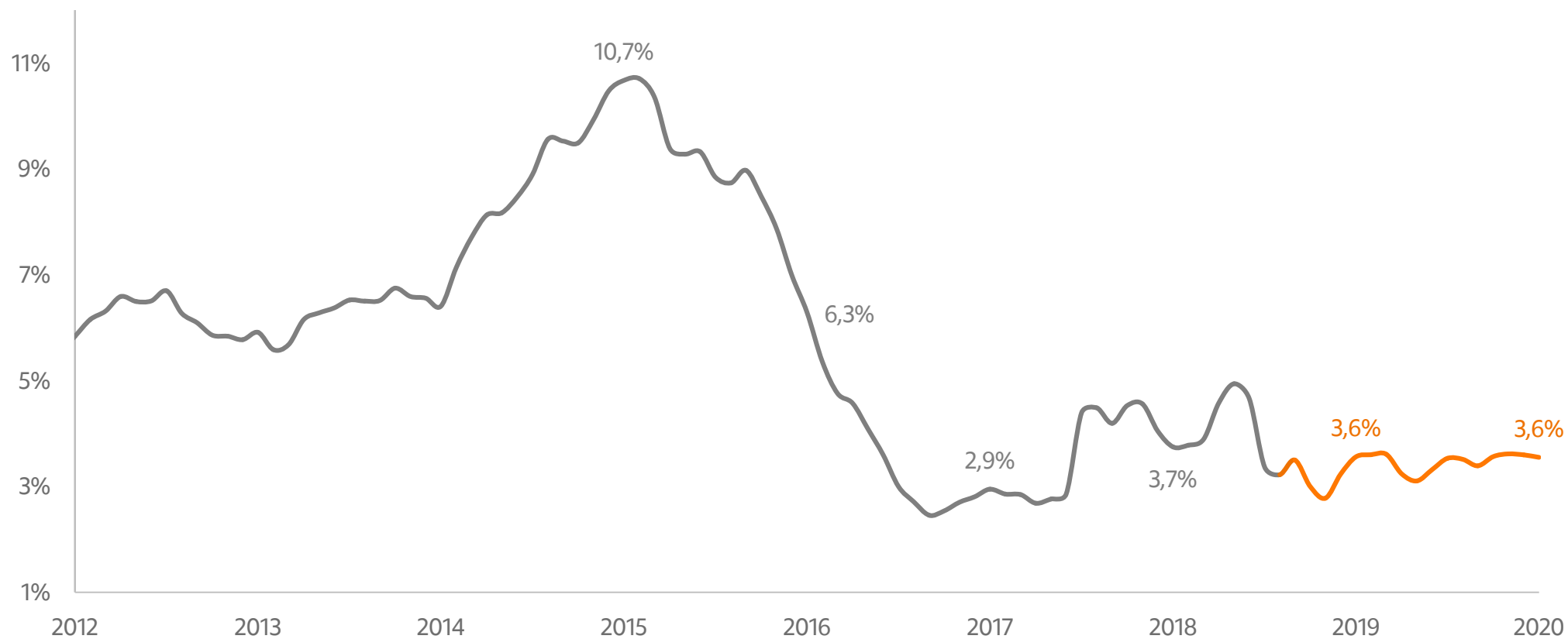
Fonte: IBGE, Itaú

Utilização de capacidade na indústria



Sem pressões inflacionárias

Inflação (IPCA)



Copom deve cortar taxa de juros ainda mais até o final do ano

Taxa Selic – % ao ano



Brasil: nossas projeções

	2016	2017	2018	2019	2020
Atividade econômica					
PIB (%)	-3,3	1,1	1,1	0,8	1,7
Desemprego (%) – Dezembro	12,7	12,4	12,3	11,8	11,6
Inflação					
IPCA (%)	6,3	2,9	3,7	3,6	3,6
Política monetária					
Taxa SELIC (%)	13,75	7,00	6,50	5,00	5,00
Fiscal					
Superávit primário (% PIB)	-2,5	-1,7	-1,6	-0,9	-1,2
Setor externo					
Câmbio - Dezembro	3,26	3,31	3,87	3,80	4,00
Balança comercial (USD bi)	48	67	58	61	53
Conta corrente (% PIB)	-1,3	-0,3	-0,8	-0,8	-1,8

Itaú Unibanco Holding S.A.



ciclo **apimec** 2019

Fortaleza 12/09/2019

Geraldo Soares

Superintendente de Relações com Investidores



itau.com.br/relacoes-com-investidores ↗

linkedin.com.br/company/itau

Investcast



1. Mudanças estruturais no Sistema Financeiro Nacional



2. Itaú Unibanco está preparado...



3. ...e continuamos evoluindo



4. Criação de valor para o acionista



1. Mudanças estruturais no Sistema Financeiro Nacional



2. Itaú Unibanco está preparado...



3. ...e continuamos evoluindo



4. Criação de valor para o acionista

O Sistema Financeiro Brasileiro passa por uma **transformação estrutural**

Queda da Taxa Selic – % ao ano



Fontes: Bloomberg e Itaú Unibanco

Inflação sob controle (IPCA) - %



Fontes: IBGE e Itaú Unibanco

Agenda



Inclusão

Competitividade

Transparência

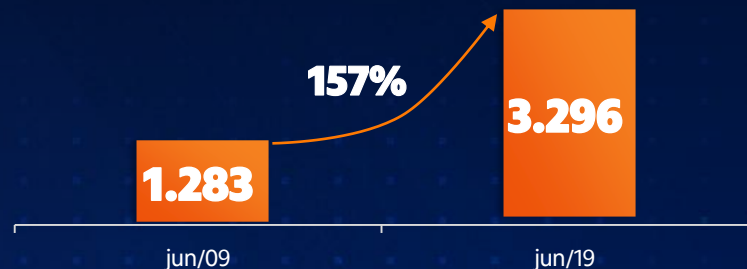
Educação

Reformas Aprovadas

- Taxas de Longo Prazo (TLP)
- Cadastro Positivo
- Reforma da Previdência na Câmara dos Deputados

Crédito e seguros no Brasil: potencial de crescimento

Crédito Total (Em R\$ bilhões)



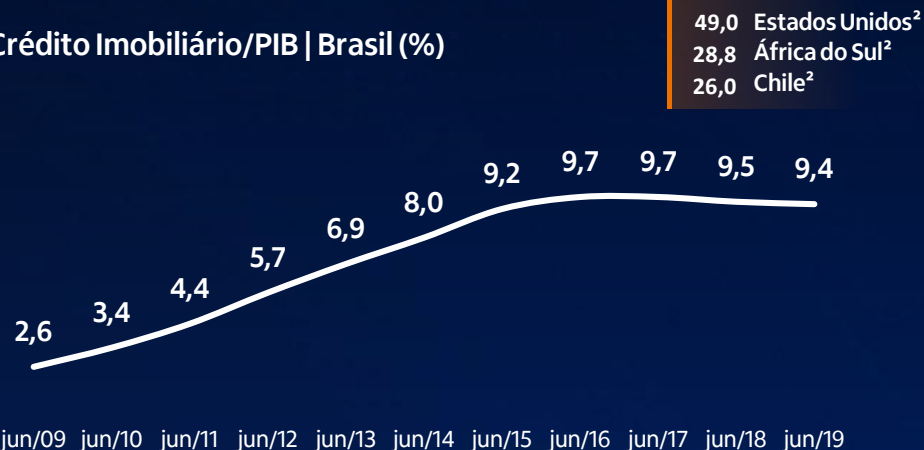
Fonte: Banco Central do Brasil.

Crédito/PIB | Brasil (%)



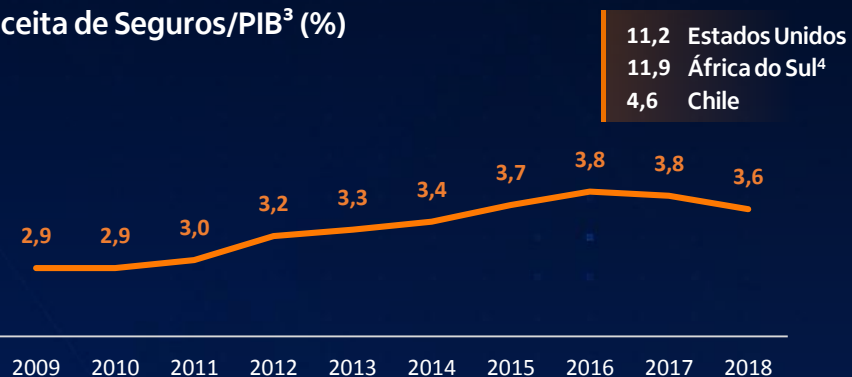
(1) As informações por países são referentes a: dezembro de 2018 (África do Sul), março de 2019 (EUA) e julho de 2019 (Chile).
Fontes: Banco Central do Brasil, Federal Reserve Board, South African Reserve Bank e Banco Central de Chile.

Crédito Imobiliário/PIB | Brasil (%)



(2) As informações por países são referentes a: dezembro de 2018 (África do Sul), março de 2019 (EUA) e julho de 2019 (Chile).
Fontes: Banco Central do Brasil, Federal Reserve Board, South African Reserve Bank e Banco Central de Chile.

Receita de Seguros/PIB³ (%)



(3) Prêmios de Seguros não incluem seguros de saúde

(4) África do Sul tem por ano-base 2016, os demais países 2017

Fontes: Susep e OCDE



1. Mudanças estruturais no Sistema Financeiro Nacional



2. Itaú Unibanco está preparado...



3. ...e continuamos evoluindo



4. Criação de valor para o acionista

Nossos atributos nos impulsionam



Itaú Unibanco

Atributos

- Histórico comprovado de performance diferenciada
- Capacidade e prontidão para competir em todos os negócios *core*
- Sólida disciplina de execução
- Escala significativa em todas as linhas de negócio
- Domínio das alavancas de crescimento
- Distribuição robusta e completa
- Baixo custo de aquisição de clientes
- Base de clientes de alto valor, fidelizada e engajada
- Intenso uso de tecnologia e soluções digitais
- Equipe preparada e focada
- Prática de ter o cliente no centro das decisões

Estamos **preparados...**



Modelo de Negócios Universal

Foco na criação de valor e ampla base de clientes



Disciplina na gestão de custos

Busca constante por eficiência



Capacidade tecnológica

Investimento contínuo



Apetite de risco

Níveis aceitáveis de exposição



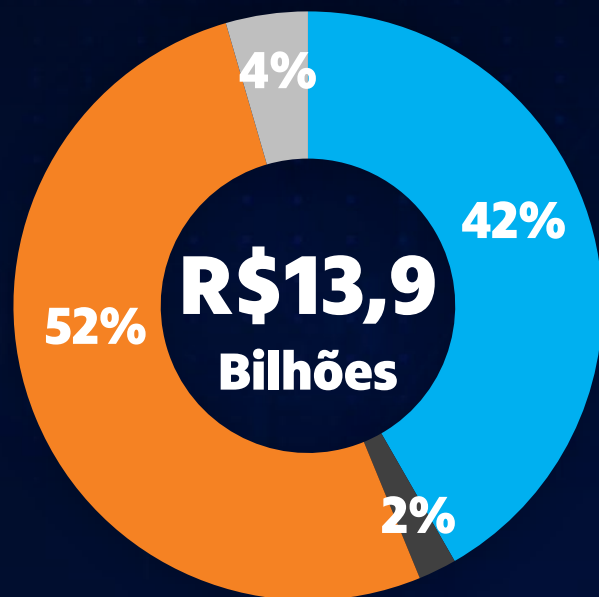
Capitalização e liquidez

Prudência e solidez

Modelo de **negócios**

Um banco universal

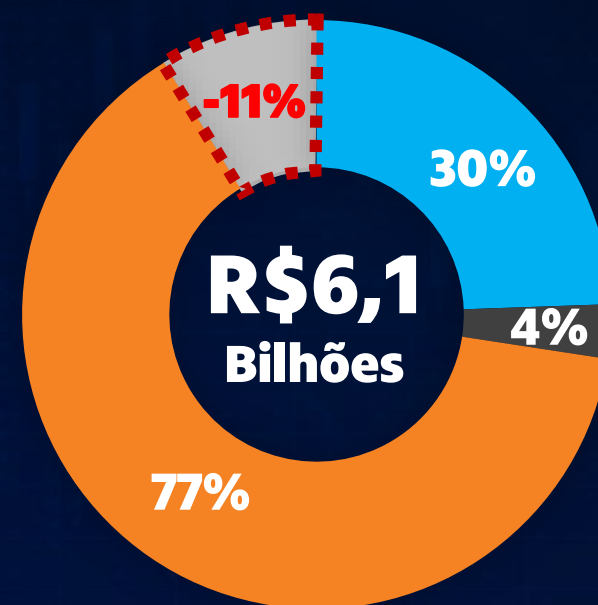
Lucro Líquido Recorrente



1º Semestre de 2019



Criação de valor



Banco Universal

todos produtos e serviços para múltiplos clientes



1 – Exemplos de parcerias: Magazine Luiza, Walmart, Fiat, Latam, Ipiranga e Vivo.



ITAÚ CORRETORA

R\$ 41 bilhões em volume de negociações em 2018.



VEÍCULOS

R\$ 17,2 bilhões na carteira de Veículos.
Terceiro maior banco no segmento pessoa física.



ITAÚ SEGURIDADE

R\$ 2,0 bilhões em Receitas de Seguros, Previdência e Capitalização em 2T19.



PREVIDÊNCIA PRIVADA

R\$ 26,9 bilhões de contribuição para os Planos de Previdência Privada Itaú em 2018.
Maior banco privado brasileiro nesse segmento em pessoa física.



CRÉDITO IMOBILIÁRIO

Marca bancária premium no mercado brasileiro.



EMPRÉSTIMOS CONSIGNADOS

Quarto maior banco nesse segmento do Brasil.



ITAÚ SECURITIES SERVICES

Melhor subcustodiante do Brasil, Paraguai e Uruguai em Junho/19
R\$ 1.405 bilhões em custódia local.
R\$ 177 bilhões em custódia internacional em Junho/19.



BANCO DE INVESTIMENTO

Liderança em Fusões e Aquisições.



WEALTH MANAGEMENT AND SERVICES

R\$ 1.200 bilhões de Total de Ativos sob Administração.
Melhor gestora de ativos do Brasil em 2018.



CARTÕES DE CRÉDITO

Liderança no mercado brasileiro.¹



ADQUIRÊNCIA

R\$ 437,1 bilhões em transações realizadas com cartões de crédito e débito em 2018.

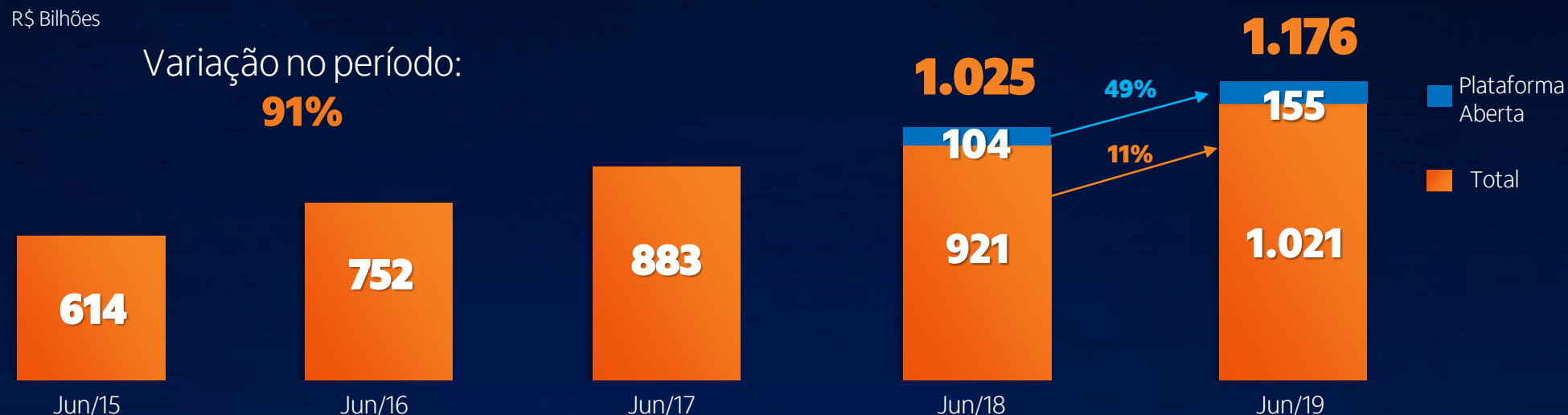


**55
milhões de
clientes**

Crescimento da carteira de crédito, com aumento nas originações



Crescimento de fundos de investimento², com destaque para plataformas abertas



(1) Média por dia útil no período.

(2) Não inclui América Latina (exBrasil). A partir do 3T17, desconsolidamos carteiras administradas do grupo Itaú e, para efeito de comparabilidade, reprocessamos o histórico.

Estamos **preparados...**



Modelo de Negócios Universal

Foco na criação de valor e ampla base de clientes



Disciplina na gestão de custos

Busca constante por eficiência



Capacidade tecnológica

Investimento contínuo



Apetite de risco

Níveis aceitáveis de exposição



Capitalização e liquidez

Prudência e solidez

Controle de custos e eficiência



Disciplina na gestão de custos

Nossos custos administrativos no Brasil

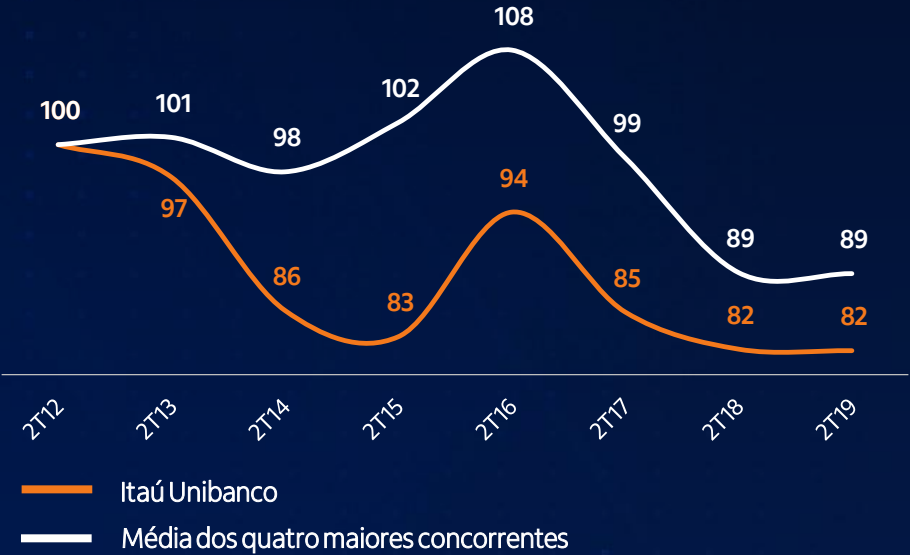
Variação média anual

Custos: **4,7%** IPCA: **5,8%** Convenção Coletiva de Trabalho (CCT): **7,1%**



Índice de Eficiência Ajustado ao Risco

Base 100



Historicamente mais eficientes do que a média dos principais concorrentes

(1) Não inclui as operações na América Latina. Contém Despesas de Comercialização de Seguros.

(2) Considera o CCT de 2018.

Não há acomodação, estamos constantemente buscando oportunidades de redução de custos



Disciplina na gestão de custos

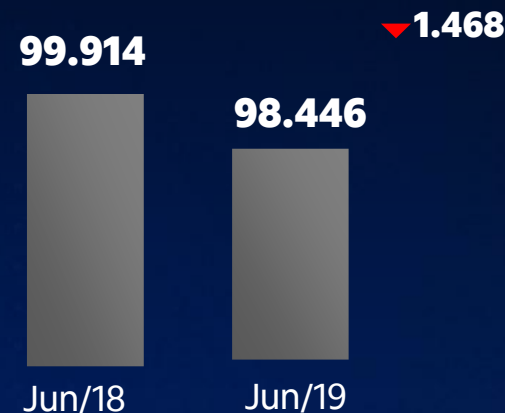
Iniciativas Internas

- Programa de Desligamento Voluntário
- Revisão de processos
- Otimização de gastos
- Mobilização da gestão
- **Campanhas internas de engajamento**

“Evitar o desperdício e repensar nossos hábitos para ser simples, sempre”

“Tratar os recursos do banco como se fossem seus. Isso também é mudar de liga”

Colaboradores



Agências e Postos de Atendimento



Estamos **preparados...**



Modelo de Negócios Universal

Foco na criação de valor e ampla base de clientes



Disciplina na gestão de custos

Busca constante por eficiência



Capacidade tecnológica

Investimento contínuo



Apetite de risco

Níveis aceitáveis de exposição



Capitalização e liquidez

Prudência e solidez

Investimos continuamente em tecnologia



Capacidade tecnológica

Base 100



18%

Inflação (IPCA)
acumulada no
período



Estamos **preparados...**



Modelo de Negócios Universal

Foco na criação de valor e ampla base de clientes



Disciplina na gestão de custos

Busca constante por eficiência



Capacidade tecnológica

Investimento contínuo



Apetite de risco

Níveis aceitáveis de exposição



Capitalização e liquidez

Prudência e solidez

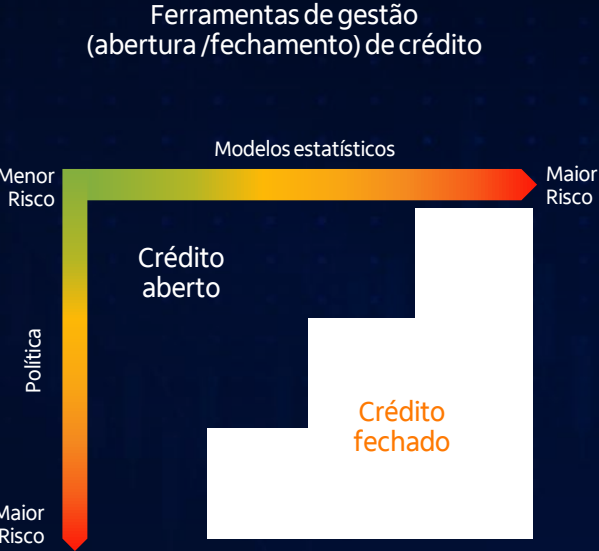
Apetite de risco - Sem alteração



Apetite de risco

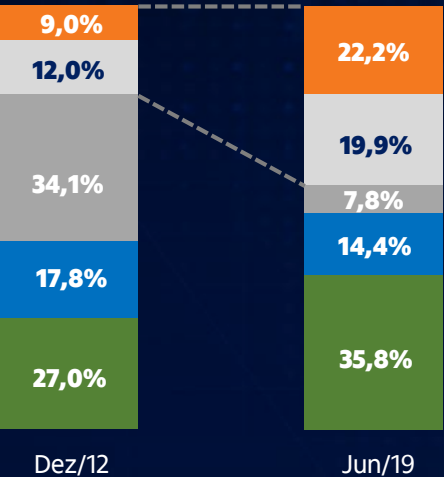
Varejo

Estratégia de gestão



Efeito na carteira

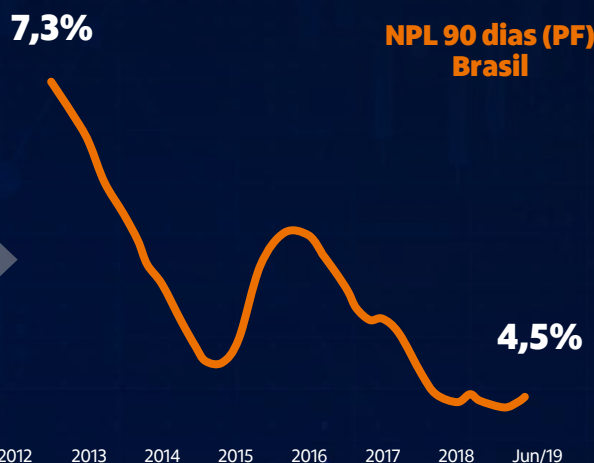
Mudança no mix da carteira
pessoa física no Brasil



- Consignado
- Crédito imobiliário
- Cartão de Crédito
- Veículos
- Crédito pessoal

Resultado da estratégia

Queda na inadimplência
do segmento



Apetite de risco - Sem alteração



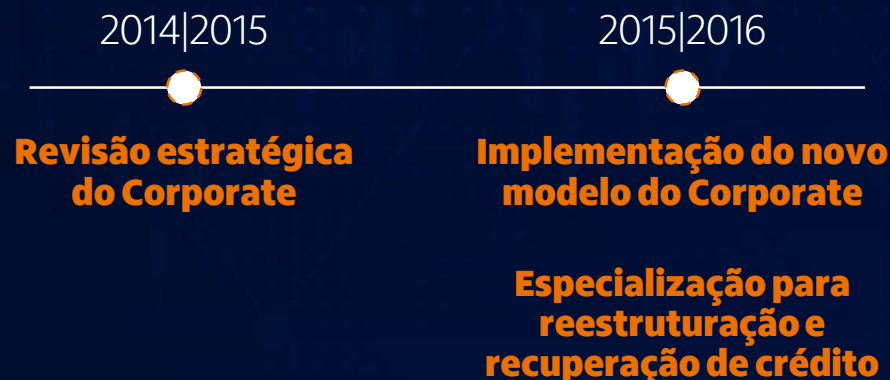
Apetite de risco

Atacado

Estratégia de gestão

Decisões colegiadas baseadas em ratings individuais, visões setoriais e gestão de portfólio

Evolução do negócio pessoa jurídica



Efeito na carteira

Redução da exposição nos maiores devedores

	Dez/12	Jun/19
	% sobre total da carteira	
<u>Maior</u>	<u>1,1%</u>	<u>0,9%</u>
<u>10 maiores</u>	<u>7,7%</u>	<u>6,4%</u>
<u>50 maiores</u>	<u>19,6%</u>	<u>16,0%</u>

Estamos **preparados...**



Modelo de Negócios Universal

Foco na criação de valor e ampla base de clientes



Disciplina na gestão de custos

Busca constante por eficiência



Capacidade tecnológica

Investimento contínuo



Apetite de risco

Níveis aceitáveis de exposição



Capitalização e liquidez

Prudência e solidez

Gestão prudente de capital

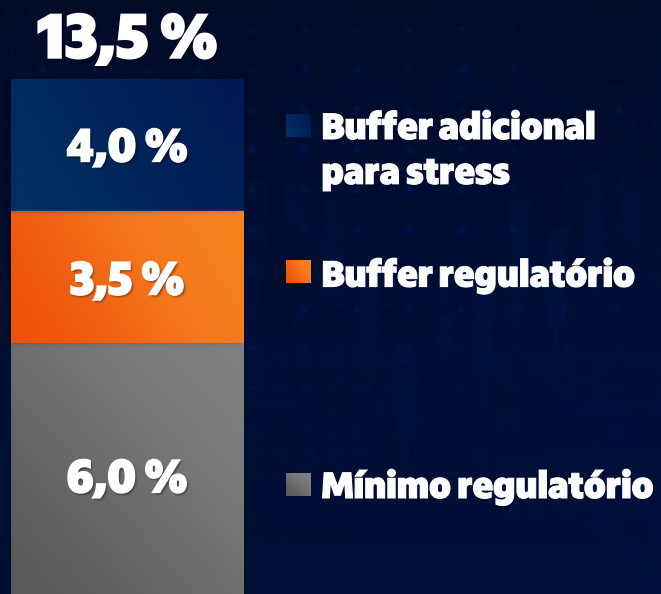
Manutenção de capitalização adequada



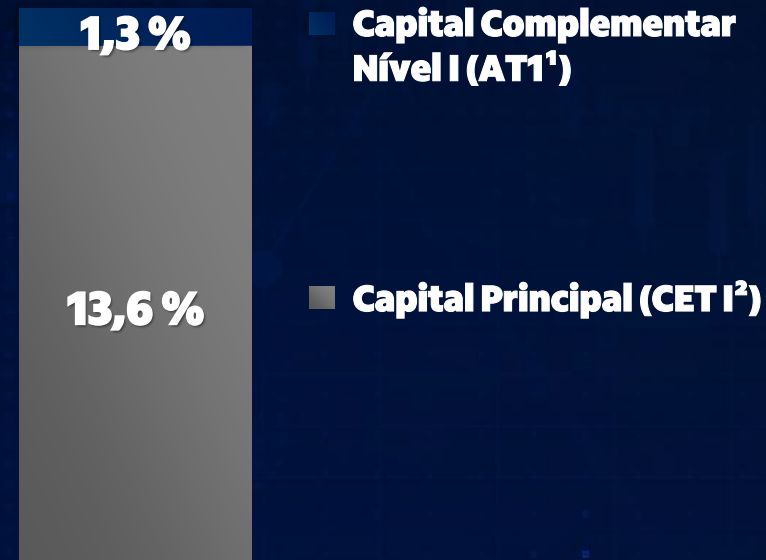
Capitalização
e liquidez

Índice de Capital Nível I

Apetite Itaú Unibanco



14,9 %
(R\$ 126,4 bilhões)



Jun/19

(1) Additional Tier 1

(2) Common Equity Tier 1

Prática de distribuição de lucros




Capitalização
e liquidez



Para manter o Capital Nível I em 13,5% em diferentes cenários de retorno e crescimento, assumindo que não há aquisições ou mudanças nos requerimentos de capital.



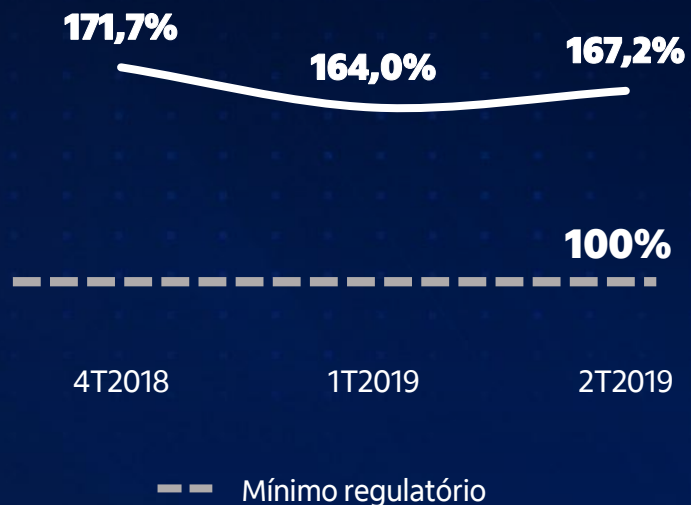
ROE

		15,0%	17,5%	20,0%	22,5%	25,0%
 Crescimento de Ativos Ponderados pelo Risco (RWA)	5,0%	65-70%	70-75%	75-80%	80-85%	85-90%
	10,0%	40-45%	45-50%	50-55%	55-60%	60-65%
	15,0%	35%	35%	35-40%	40-45%	45-50%

O percentual a ser distribuído poderá flutuar ano a ano em função da lucratividade e demandas de capital, sempre considerando o mínimo previsto no estatuto da companhia.



Indicador de Liquidez de Curto Prazo (LCR)¹



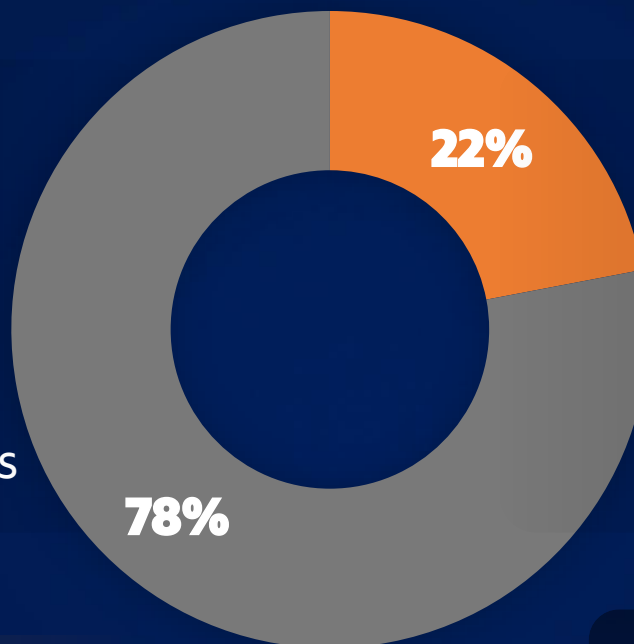
Indicador de Liquidez de Longo Prazo (NSFR)²



(1) Ativos de Alta Liquidez (HQLA) / Saídas Potenciais de Caixa
(2) Recursos Estáveis Disponíveis / Recursos Estáveis Requeridos



- 44% depósitos de poupança
- 20% depósitos à prazo
- 30% depósitos à vista
- 6% Letras Financeiras e outros



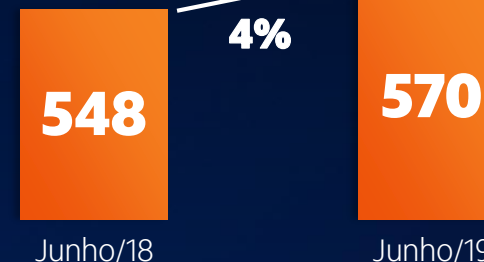
22% de captações é do segmento de **ATACADO** (Prazo médio: 1,8 anos)

78% de captações é do segmento de **VAREJO** (Prazo médio: 3 anos)

Data-base: julho de 2019
Em moeda nacional

Recursos captados¹

R\$ Bilhões



(1) Inclui depósitos à vista, de poupança e à prazo, debêntures, CRI, repasses, empréstimos, recursos de aceites e títulos financeiros, emissões de títulos no exterior, líquido de compulsórios e disponibilidades



1. Mudanças estruturais no Sistema Financeiro Nacional



2. Itaú Unibanco está preparado...



3. ...e continuamos evoluindo



4. Criação de valor para o acionista

Transformação Digital **Agências**



Digitalizar - Melhorar a experiência do cliente no espaço físico



Auto serviço completo, Vídeo Conferência e novas estações de atendimento



Aumentar a resolutividade da agência



Sem obrigatoriedade do cliente ir à agência

Transações que obrigavam o cliente a ir à agência

Comercial



Ex.: Contratação de financiamento de veículos.

Terminal de Caixa



Ex.: Reapresentação de cheque

Caixa Eletrônico

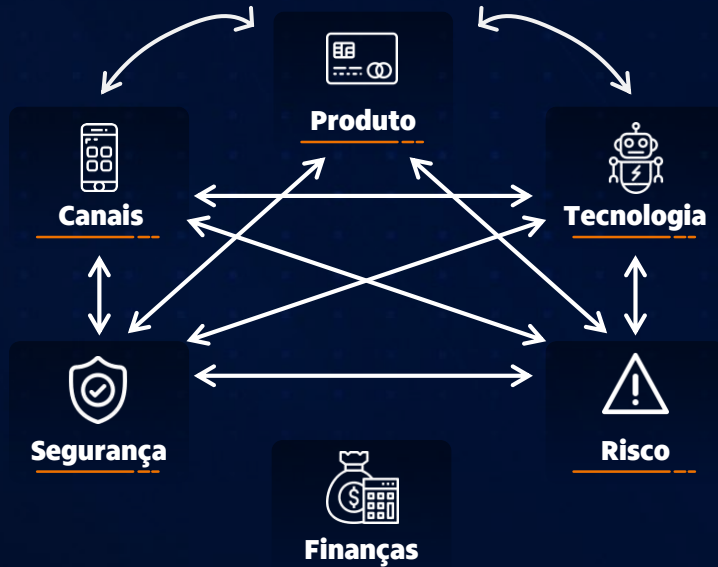


Ex.: Emissão de cheque

No cenário competitivo, quem tem mais velocidade sai à frente

Modelo tradicional

Inúmeras interações entre diferentes estruturas funcionais para desenvolver um produto.



grandes projetos, com etapas longas



tempo



experimentação



captura de valor



Modelo moderno

Grupo autônomo inspirado pelo mesmo propósito que reúne diversas competências para tomada de decisão rápida.



Design
Ciência de Dados
Atendimento
Marketing
Qualidade
...



entregas de valor contínuas e em ciclos curtos



tempo



experimentação



captura de valor



Usamos a tecnologia para resolver **problemas reais**

Raciocínio tradicional: **visão de oferta**



Raciocínio moderno: **visão de demanda**



Analytics: “ouvindo” 360 mil ligações. Todos os dias.

No passado

Monitoria tradicional:



Ligações monitoradas por pessoas. Apenas **0,2%** acompanhadas

Captura de **satisfação** do cliente limitada a uma **amostra**

Hoje

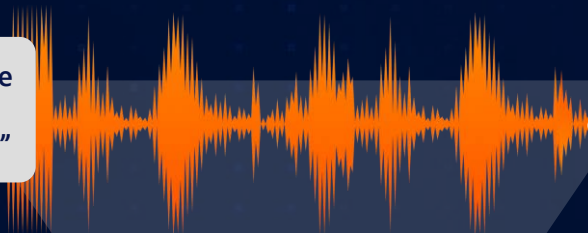
Speech analytics:

Transcrição de 100% das ligações e análise dos textos



cliente

“Gostaria de aumentar meu limite.”



atendente



SINAL
DO ÁUDIO



CONTEÚDO
DA LIGAÇÃO



DADOS
DO CLIENTE

- Medir a satisfação de 100% dos clientes
- Mapear oportunidades
- Capturar a intenção sem precisar perguntar
- Direcionar eficiência



Maior operação
de transcrição de voz
do mundo

130 MM
de ligações/ano

Atendimento certo,
para o **cliente** certo,
no **momento** certo

Cybersecurity: segurança é **inegociável**

Em um mundo cada vez mais digital, a gestão de riscos cibernéticos é parte essencial da nossa atuação.



Proteção por desenho

- Desenvolvimento seguro
- Arquitetura de infraestrutura segura
- *Observability* nos dados

100% alinhados com os requisitos dos órgãos reguladores

+70% de novos processos e controles nos dois últimos anos



Disciplina de processos

- Centro de Operações 24 x 7
- Processos abrangentes de prevenção
- Detecção respostas a ameaças
- Exercícios constantes de *blue team* x *red team*
- Testes frequentes e controlados de invasão

100% dos principais controles de segurança testados semestralmente



Capital humano

- Programa diferenciado de atração, capacitação e retenção
- Busca contínua de referências internacionais
- Integração com o negócio

+80% do time certificado com as mais importantes disciplinas de Segurança da Informação





Iti é uma **plataforma com múltiplas** funcionalidades que permite clientes e não clientes **pagar, comprar, transferir e receber dinheiro instantaneamente** de usuário para usuário ou através de *QR code*.

Pessoas Físicas

Acesso a mais de 800.000 máquinas Rede

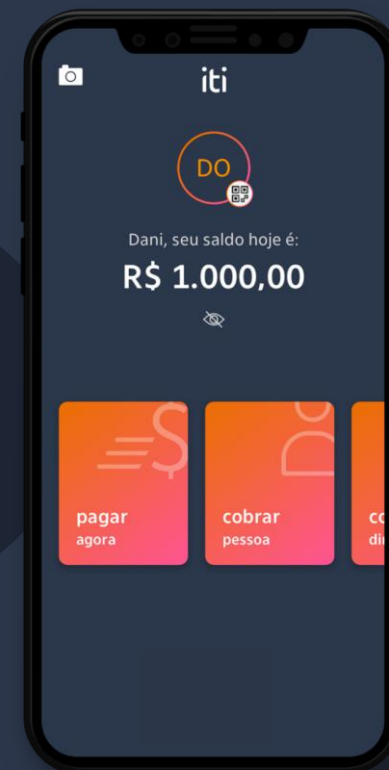
Sem necessidade de renda mínima ou conta bancária

Pagar, comprar, transferir e receber **dinheiro de maneira fácil e rápida** usando somente celular

Carteira virtual: cartões de crédito (de qualquer banco) para realizar pagamentos

Descontos e benefícios em varejistas parceiros

Oferta com **Taxa Zero** (*freemium*)





1. Mudanças estruturais no Sistema Financeiro Nacional



2. Itaú Unibanco está preparado...



3. ...e continuamos evoluindo

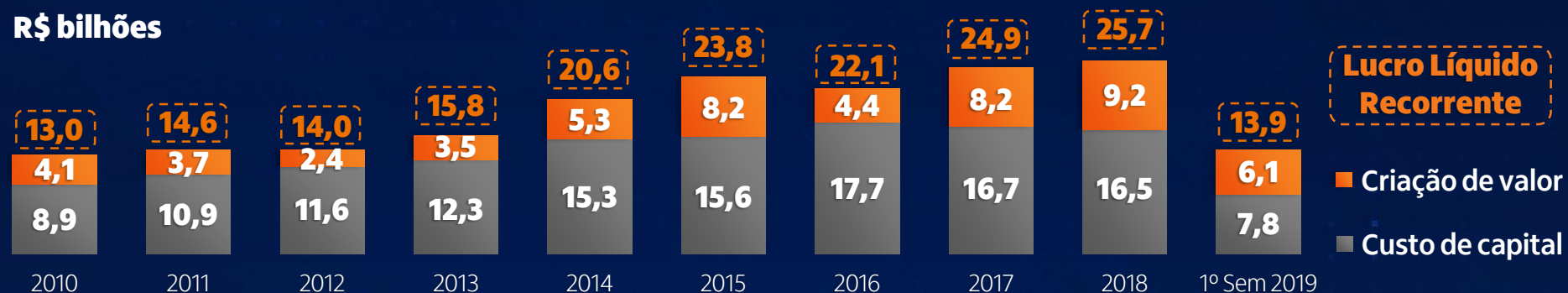


4. Criação de valor para o acionista

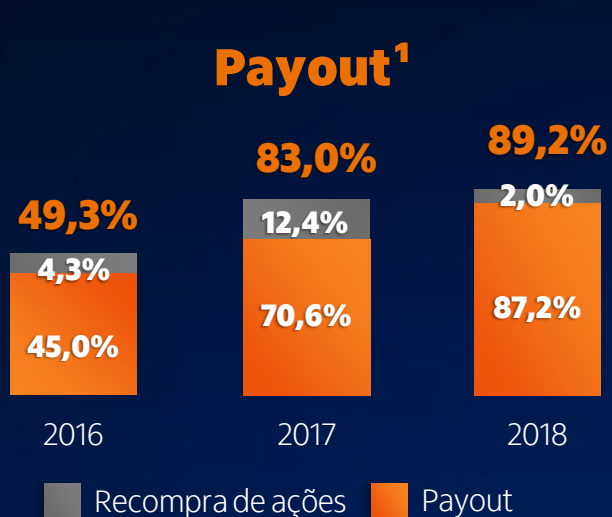
Rentabilidade **consistente**



R\$ bilhões



Remuneração ao acionista



Dividend Yield²
2018

7,5%

Em 2019...

foram pagos R\$ 8,5 bilhões em dividendos, equivalente a R\$ 0,877 por ação

(1) % do lucro líquido recorrente

(2) Considera payout de 89,2% e a cotação diária média de fechamento em 2018.

Valorização das ações preferenciais do Itaú Unibanco – Comparativo com indicadores de mercado

Evolução de R\$ 100 investidos na
data anterior ao anúncio da fusão
31/10/2008 até 30/08/2019



Valorização das ações preferenciais do Itaú Unibanco – Comparativo entre os bancos brasileiros



Fonte: Economática.

¹Média simples dos 3 principais bancos brasileiros ex Itaú Unibanco.

Investimentos em Educação e Cultura no Ceará

- Programa Escrevendo o Futuro:
 - Turma presencial com 95 professores formados (no município de Caucaia-CE), 511 professores participantes da formação online, contemplando 116 municípios do Ceará.
- Prêmio Itaú-Unicef:
 - 172 projetos inscritos no Ceará, tendo oito organizações semifinalistas, três finalistas e duas vencedoras, gerando um apoio de R\$ 1 milhão.
- Leia para uma Criança:
 - 78.876 livros distribuídos no Ceará e 148 em braile.

Itaú Unibanco Holding S.A.



ciclo **apimec** 2019

Fortaleza 12/09/2019

Geraldo Soares

Superintendente de Relações com Investidores



itau.com.br/relacoes-com-investidores ↗

[linkedin.com.br/company/itau](https://www.linkedin.com/company/itau)

Investcast