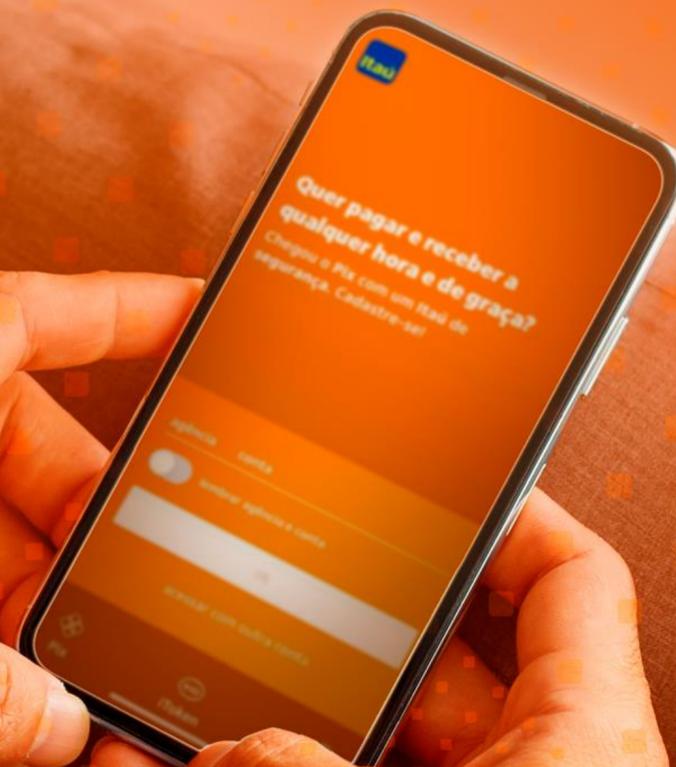




**apresentação
institucional
2T22**





_com 98 anos de história, somos um banco completo

valor de mercado¹
US\$ 45,6 bi

ativos totais²
R\$ 2.294 bi

ROE recorrente³
20,8%

Marca mais valiosa⁴ do Brasil
R\$ 40,5 bi

99,9 mil colaboradores
no Brasil e no exterior

**Great
Place
To
Work®**



melhor banco para se trabalhar no Brasil
e empresa campeã na categoria Diversidade
do LinkedIn

estamos presentes em

18 países

 Brasil	 Colômbia	 Paraguai
 Argentina	 México	 Peru
 Chile	 Panamá	 Uruguai
 Alemanha	 Espanha	 Reino Unido
 Bahamas	 Estados Unidos	 Portugal
 Cayman	 França	 Suíça

principais destaques

	Resultado Recorrente Gerencial 2T22 ² (R\$ milhões)	Carteira de Crédito Jun/22 ³ (R\$ bilhões)	ROE 2T22 ⁴ (%)	Índice de Eficiência 2T22 ⁵ (%)
Brasil	7.097	876,2	21,6%	38,7%
Itaú Chile¹	204	165,8	10,4%	52,5%
Argentina	119	10,1	26,0%	66,0%
Paraguai	118	12,4	30,2%	42,2%
Uruguai	142	19,6	27,5%	57,6%

(1) Considera Chile, Colômbia e Panamá.

(2) O Resultado Recorrente Gerencial total inclui operações em outros países não destacados na tabela.

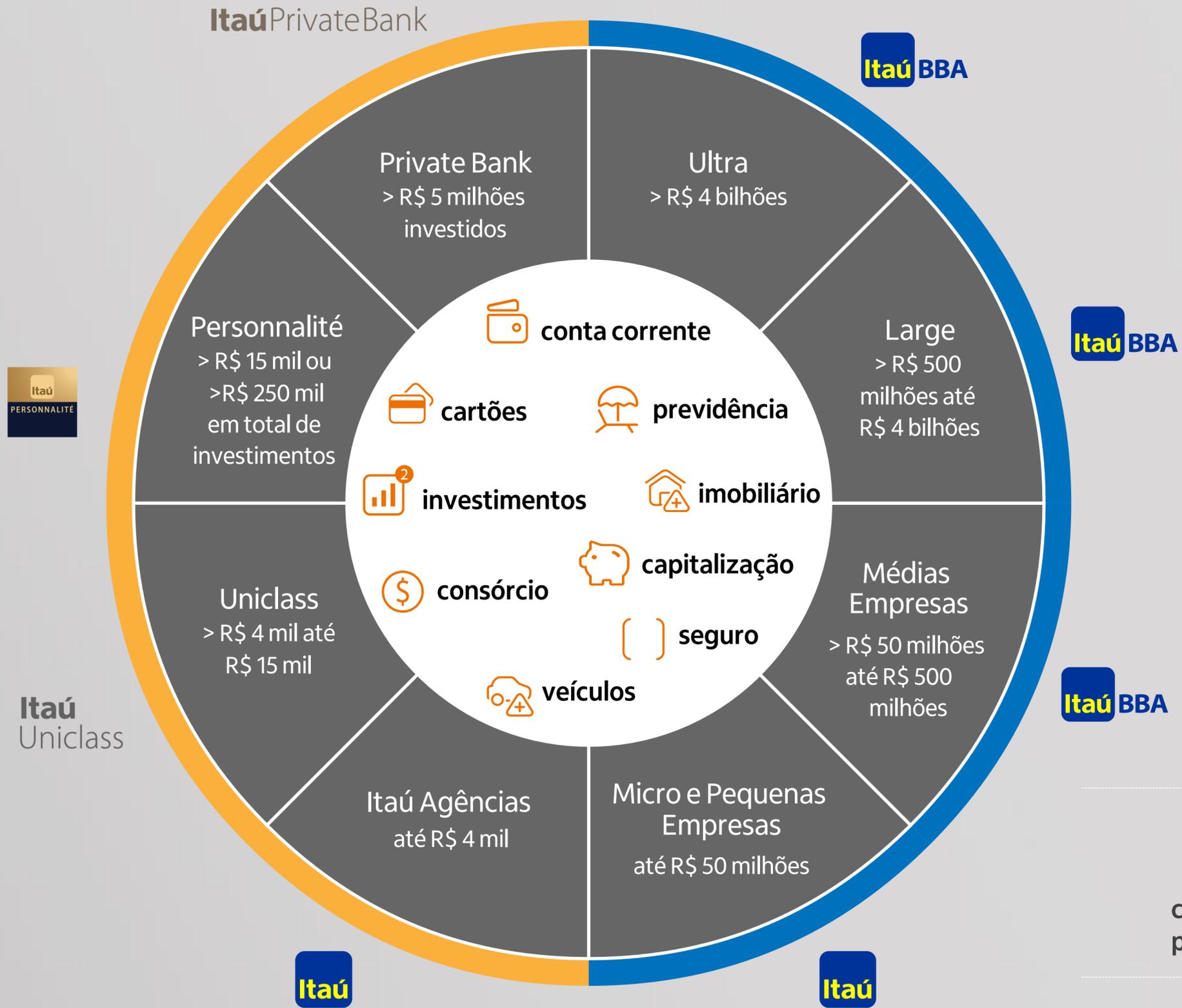
(3) Considera garantias financeiras prestadas e títulos privados.

(4) Considera o ROE Recorrente Gerencial. O cálculo foi efetuado dividindo-se o Resultado Recorrente Gerencial pelo Patrimônio Líquido Médio.

(5) Obtido por meio da divisão das Despesas não decorrentes de juros pela soma da Margem Financeira Gerencial, das Receitas de Prestação de Serviços, do Resultado de Operações com Seguros, Previdência e Capitalização e das Despesas Tributárias (ISS, PIS, COFINS e Outras).

Nota: As informações do Resultado Recorrente Gerencial da América Latina (ex-Brasil) são apresentadas em moeda nominal.

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



... e marcas e parcerias para atender todos os perfis de clientes

Algumas de nossas marcas e parcerias



■ Pessoa Física
 ■ Pessoa Jurídica

Os valores citados acima para pessoas físicas se referem à renda mensal e os valores para pessoas jurídicas se referem ao faturamento anual, exceto quando indicado

Agenda associativa

Vetor para acelerar nossa transformação cultural e digital



nossos clientes escolhem como querem ser atendidos

físico

3,8 mil
pontos físicos

mais de 43 mil
caixas eletrônicos

distribuídos por todo o território brasileiro e América Latina¹

remoto

349 agências digitais



WhatsApp



click to human



e-mail



Bankline



telefone



Mobile banking



chat

100% das funcionalidades no App

aumento de 64% na abertura de relacionamentos² e 1,7 vezes nas contratações digitais³ na comparação com o ano anterior

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

▼ **19%**
de agências físicas no Brasil (2T22 vs.4T18)

Participação

Interações digitais ⁽⁴⁾



Cobertura digital



⁴ Consideram total de contratações, transferências e pagamentos realizadas em todos os canais, exceto numerário

atendemos os **clientes** como, quando e onde **desejarem**

(1) Considera Argentina, Chile, Colômbia, Paraguai e Uruguai; (2) Pessoas Físicas; (3) Considera: crediário, consignado, sob medida, renegociação, aplicações, fundos, cdb, poupança, previdência, câmbio, capitalização, cartão de crédito, consórcio, cheque especial, parcelamento de fatura, veículos e seguros cartão protegido, residencial, viagem, vida e prestamista.

a nossa capacidade de se adaptar, inovar e transformar nos permitiu chegar até aqui...

[acesse aqui para mais informações](#)



abertura da divisão bancária da Casa Moreira Salles (Unibanco) em 1924 e do Banco Central de Crédito (Itaú) em 1943

1924

1960

1970

1980

1990

2000

2002

2007

2008

2012

2014

2019

2020

2022



primeiros cartões de crédito e débito



início da automação bancária

criação do Centro Técnico Operacional (CTO)

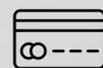


primeiros provedores de Internet



mobile Banking no Brasil

2002 aquisição do BBA cria o maior banco de investimento do Brasil



criação do novo Sistema de Pagamentos Brasileiro



Itaú e Unibanco, dando origem ao maior banco privado do país



Itaú lança primeiro app de banco



Itaú anuncia investimento de R\$ 11,1 bilhões em tecnologia, inovação e atendimento



as fintechs começam a ganhar força



aquisição da ZUP acelera transformação digital



alteração na regulação (PIX e Open Finance)

- desenvolvimento de novas soluções para os clientes
- otimização do pacote de tarifas de conta corrente
- lançamento de novos produtos (Íon)



lançamento beyond banking (iphone pra sempre)

Últimas iniciativas da agenda associativa*

- TOTVS
- Orbia
- Ideal
- Avenue

■ Acontecimentos no Brasil e no Mundo
■ Itaú Unibanco

*Pendente aprovação do regulador

sólida governança garante a sustentabilidade dos negócios

controle familiar, administração profissional e capital listado

Conselho Fiscal

3 membros efetivos
3 membros suplentes

Programa de Sócios
incentivo de longo prazo

pilares da governança



decisões tomadas
de forma colegiada



administração alinhada
à cultura meritocrática



foco em desempenho e
criação de valor de longo prazo

[acesse aqui
para mais
informações](#)



IUPAR

Itaú Unibanco Holding S.A.

Assembleia de Acionistas

Conselho de Administração

12 membros

2 Co-Presidentes
1 Vice-Presidente
9 Membros (5 independentes)

8 comitês

1. Auditoria
2. Remuneração
3. Pessoas
4. Estratégia

Comitê Executivo

12 membros

controle familiar assegura a visão de
longo prazo

delibera os temas relevantes

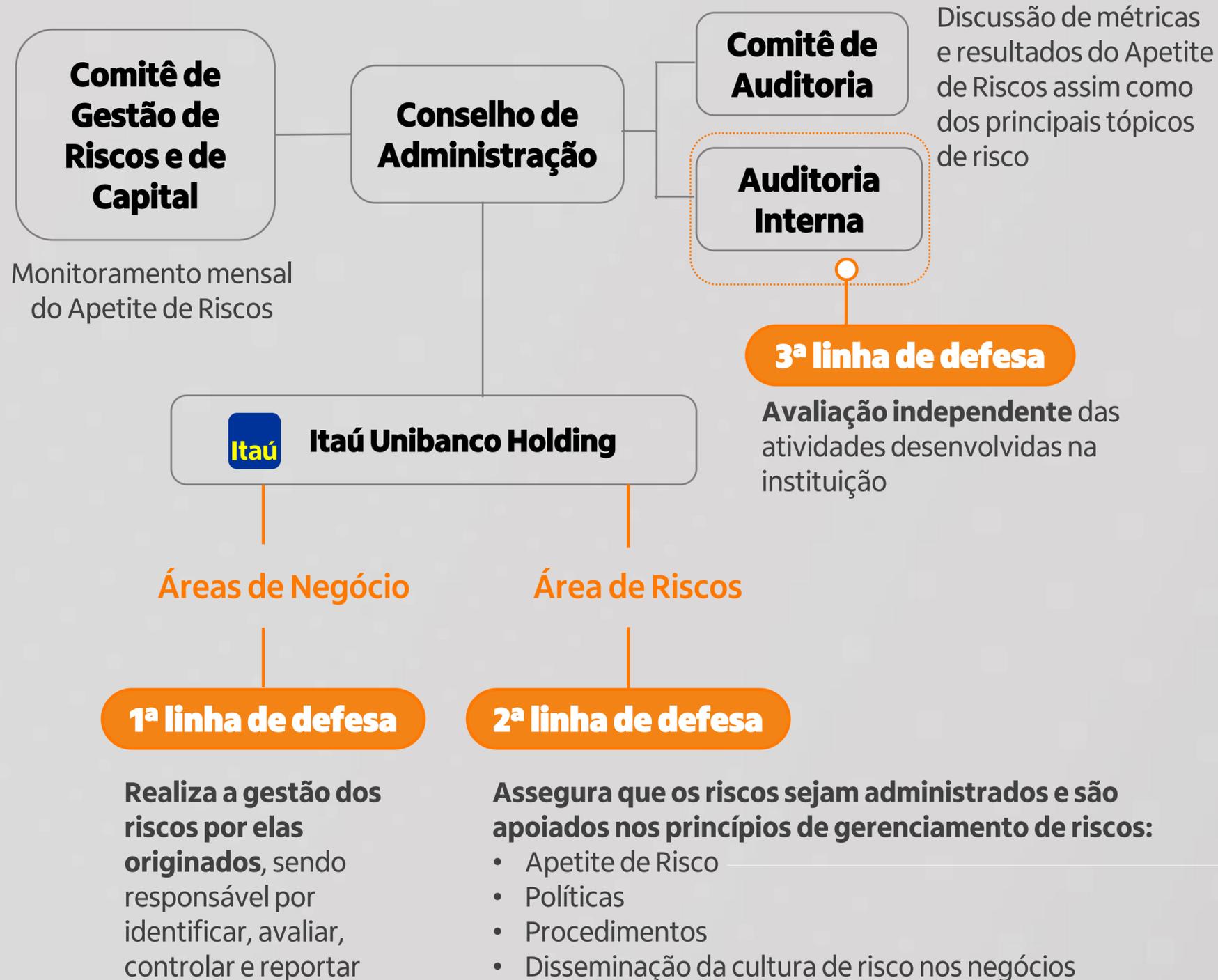
responsável pela definição da estratégia
temos 8 comitês que respondem diretamente
ao Conselho de Administração

5. Responsabilidade Social, Ambiental e Climática
6. Partes relacionadas
7. Gestão de riscos e de capital
8. Nomeação e Governança Corporativa

**gestão profissional para
execução da estratégia
e gestão do dia a dia**

apoiados em nossa cultura de riscos, atuamos com rigorosos modelos

Modelo com três linhas de defesa: as áreas de negócios carregam a responsabilidade primária pela gestão do risco, seguidas pela área de riscos e, por fim, a auditoria, que está ligada ao Conselho de Administração



apetite de risco

Define a natureza e o nível dos riscos aceitáveis para nossa organização, limitando as condições nas quais nossa gestão buscará maximizar a criação de valor, dividido em 4 camadas:

- (1) princípios de gestão de risco
- (2) declaração do Conselho de Administração
- (3) dimensões de risco e métricas
- (4) articula o conjunto de diretrizes sobre assunção de riscos



é monitorado, discutido, e reportado regularmente aos níveis executivos, ao Conselho de Administração e ao Comitê de Auditoria

onde o apetite de risco está inserido?



**cultura
itubers**

valores que guiam a jornada de transformação cultural

**a gente_
trabalha
para
o cliente**

ser Ituber é:

- ser obstinado por encantar o cliente
- inovar a partir das necessidades dos clientes
- simplificar sempre

**a gente_
é movido
por
resultado**

ser Ituber é:

- ser ambicioso nos objetivos e eficiente na execução
- sempre buscar o crescimento sustentável
- gerar impacto positivo para a sociedade

**pra gente_
ética é
inegociável**

**a gente_
não sabe
tudo**

ser Ituber é:

- olhar pra fora e aprender o tempo todo
- testar, errar, aprender e melhorar
- usar dados intensamente para tomar as melhores decisões

**a gente_
quer
diversidade**

ser Ituber é:

- ser diverso como nossos clientes
- estar aberto para diferentes pontos de vista
- ser você mesmo e se expressar de forma transparente

**a gente_
vai de
turma**

ser Ituber é:

- confiar e saber trabalhar com autonomia
- ajudar e pedir ajuda
- ser um só Itaú

transformação cultural para construir um banco mais eficiente, simples e ágil para nossos clientes



1. centralidade no cliente

Queremos ser benchmark em satisfação, transformando a nossa cultura para que o cliente esteja no centro de tudo.

Nossas ações são orientadas para a satisfação dos nossos clientes, métrica-chave para toda a organização.



3. eficiência

Fundamental para ser competitivo em preço e ágil no atendimento aos clientes.

Isso vai desde a automação de um processo interno até novas maneiras de interagir com os clientes.



2. transformação digital

A tecnologia é o grande facilitador dessa transformação, alavancando nosso potencial comercial.

Investimos incansavelmente para encontrar as melhores soluções para nossos clientes.



4. crescimento

Ampliar a base e intensificar o relacionamento com os clientes, além de oferecer soluções que vão além das necessidades bancárias tradicionais com o objetivo de maximizar a experiência dos clientes.



o cliente é o foco de tudo que fazemos

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

_Omnichannel

acesso ao mesmo tipo de atendimento independentemente do canal

_Phygital

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



_contato ativo para entender a experiência dos clientes
>597 mil ligações¹



_executivos vivenciam o dia a dia de nossos clientes em seus diversos canais de atendimento

_conexão entre a liderança e a linha de frente de todo o Brasil de forma remota
>602 visitas²



> de 19 mil Compromissos² a partir dos feedbacks dos clientes para melhorar a sua experiência



produtos e serviços

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

_plataforma de finanças pessoais e um app que transformou a jornada de investimentos (íon)

clientes satisfeitos geram mais valor

NPS Global



_queremos estar entre as melhores empresas do mundo em satisfação do cliente

¹ Últimos 12 meses.

² Dados referentes à Set/21 - Jun/22

tecnologia como viabilizadora do melhor atendimento aos nossos clientes

foco em solucionar rapidamente os problemas dos clientes



aplicação de tecnologias para resolver problemas com velocidade e uso de dados para desenvolver produtos para **melhorar a experiência dos nossos clientes**

trabalhamos com equipes multidisciplinares no modelo de comunidades/tribos que contam com membros das áreas de negócios, tecnologia, operações, UX, entre outros.

Atualmente

16,2 mil colaboradores
1.840 squads

modernização dos sistemas ambição

modernizar e migrar 50% dos nossos mais de 3.800 serviços para cloud até o fim de 2022

_maior eficiência e rapidez na estruturação e uso dos dados

_plataforma flexível e adaptável projetada para evoluir

agilidade de entrega evolução

aumento de 772% no nosso volume de implementações, o que representa quase 8x mais que em 2018¹

_nossas entregas estão alinhadas com as necessidades dos nossos clientes

_novos modelos de trabalho se traduzem em resultados superiores

hub tecnológico Itaú + Cubo

mais de 380 startups membros, **40** grandes corporações parceiras e **9** hubs com foco em diferentes segmentos de mercado

_lançamento dos Hubs ESG e Marítimo & Portuário, com mais 2 grandes corporações e mais de 32 startups destes segmentos

_lançamento do programa "BID ao Cubo" Norte e Nordeste em conjunto com BID Lab

¹ 1º semestre de 2022 vs. 1º semestre de 2018



foco no cliente e transformação digital com ganhos de eficiência

nosso compromisso: desenvolvimento e implantação de iniciativas que busquem ganhos estruturais de eficiência

investimento contínuo em tecnologia

2022 vs 2018

+ 2x

investimentos no desenvolvimento de soluções

- 42%

custos de infraestrutura

fortalecimento de cultura

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

objetivo

reduzir sequencialmente os custos core do banco nos próximos 5 anos

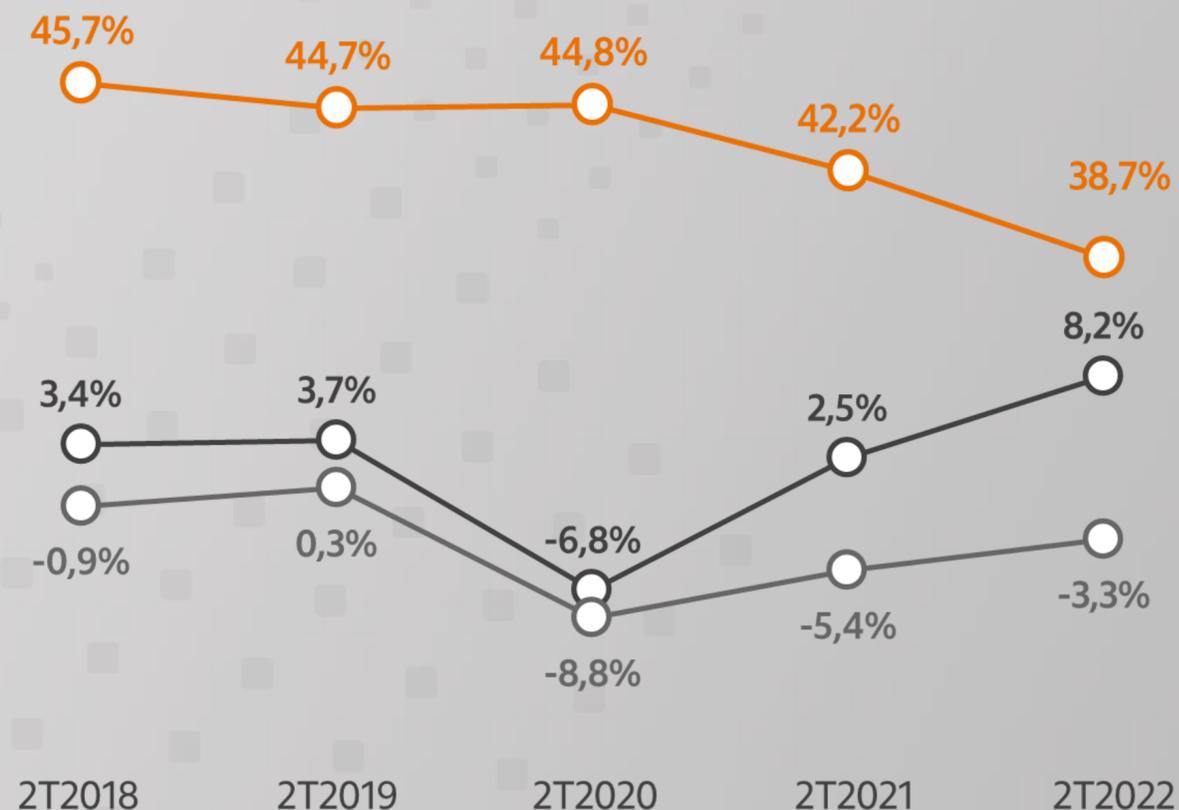
>1.291 iniciativas planejadas

revisão, simplificação e otimização de processos, automação de atividades, uso de dados e analytics

> de 1.020 em implantação

geramos valor de forma consistente

despesas não decorrentes de juros crescendo em um ritmo inferior ao apresentado pela taxa de inflação



- 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 IPCA) - Brasil

liderança em diversos segmentos com oportunidades de crescimento

Imobiliário

1º lugar entre os bancos privados

22,5% de market share em jun/22¹

Demanda por **30,7 milhões** de novos domicílios até **2030**²

Déficit habitacional no Brasil de **5,8 milhões**³

Cartões

Líder no mercado

28,2% market share de faturamento em mar/22

A mais completa prateleira de cartões

Estimativa de crescimento de **20%** e de participação no consumo das famílias de **52,9%** em **2022** +6 p.p. vs 2020⁴

Agro

Aumento de > 35% da nossa carteira, ao ano, nos últimos 2 anos

PIB do agronegócio dobrou em 10 anos e respondeu por **27%** do PIB brasileiro em 2021

Crescimento de 3% a 5% PIB agropecuária em **2022** vs 9,4% em 2021⁵

400 funcionários dedicados ao Agro até o final de 2022

Veículos

3º lugar em originação

13,3% de market share em abr/22¹

Consignado

12,6% no share de carteira em abr/22

1º lugar no setor privado e INSS (Dez/21)⁶

com oportunidade de crescimento no setor público

SMEs

Vice-líder de mercado no Brasil⁷

Ecosistema completo de produtos e serviços

¹Em originação; ² Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (ABRAINC), 2020; ³ Fundação João Pinheiro, 2021. Dados referentes a 2019; ⁴ Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços (ABECS); ⁵ Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), 2021. Dado de PIB agropecuária em 2021 estimado pela entidade; ⁶ Comparativos da concorrência são divulgados trimestralmente; ⁷ IFData (Banco central), Set/21

liderança em diversos segmentos com oportunidades de crescimento



21,3%
de market share em adquirência
em mar/22

2º maior player

Estimativa de **R\$ 3,2 trilhões**
de TPV no Brasil em **2022**¹
vs R\$ 2,6 trilhões em 2021



**Administração
de Recursos**

11,4% de market share em jun/22 ⁽²⁾

13 vezes eleita melhor gestora de fundos³
por **9 vezes consecutivas**

**Plataforma aberta com produtos
próprios e de terceiros**

R\$ 2,6 trilhões ativos sob custódia



Experiência de investimentos integrada
com Corretora para correntistas e, em
breve, não correntistas.

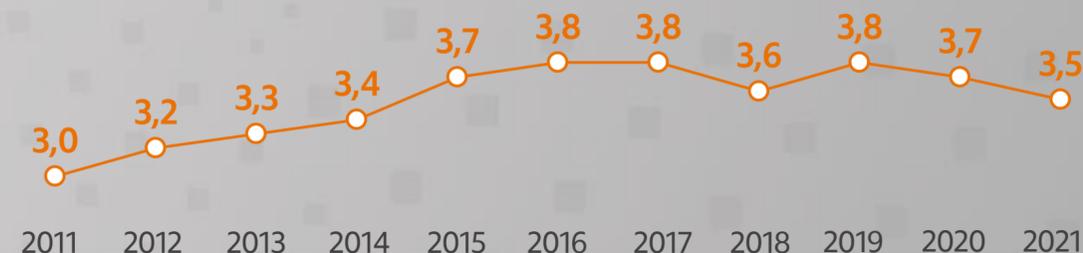


Potencial de crescimento do setor

Portfólio completo com produtos
próprios e de terceiros

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

receita/PIB (Brasil, em %)



Chile: **3,9** | Coréia do Sul: **11,5** | EUA: **12,5**

Fontes: SUSEP e OCDE



**Investment
Banking**

**13 anos consecutivos
no Top 5**
de M&A, DCM e ECM⁴
(Dealogic e Anbima)

**Top 5
em M&A,
DCM e ECM**

No 2T22, assessoramos 7
transações no Brasil,
totalizando **R\$ 11 bilhões**
em fusões e aquisições

Totalizamos **R\$ 26,4 bilhões**
de volume originado e mais de
R\$ 13,0 bilhões de volume
distribuído no 2T22 em Renda
Fixa Local

No 2T22, participamos de
6 operações de renda
variável, com volume de
R\$ 4,1 bilhões

¹ Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços (ABECS); ² Ranking ANBIMA; ³ Guia de Fundos FGV

⁴ Rankings Dealogic e Anbima de Volume e Quantidade de Operações. M&A, DCM e ECM correspondem a "Fusões e Aquisições", "Debt Capital Markets" e "Equity Capital Markets" respectivamente.

crescimento com inovação

lançamento de novos produtos, canais e serviços



base de
clientes



intensidade de
relacionamento



oferta de
soluções

novos produtos e serviços



plataforma de relacionamento

Conta gratuita para clientes que demandam produtos e serviços de forma simplificada

18,3 milhões de clientes em junho/22



plataforma de investimento

Plataforma especialista em investimentos, incluindo visualização global das carteiras, prateleira com produtos Itaú e mercado, e assessoria digital e humana

1 milhão de downloads do app

+ de 458 mil clientes com especialistas dedicados

Especialistas com carteira: 1.575



plataforma de soluções

que vão além das necessidades bancárias dos nossos clientes

Beyond banking: ecossistema de parcerias para atender a todas as necessidades dos clientes

iniciativas ESG integradas aos negócios garantem a perenidade do banco

estratégia traduzida em 10 compromissos de impacto positivo

[acesse aqui](#)
para mais
informações



cidadania financeira

Para cuidar da saúde financeira das pessoas



inclusão e empreendedorismo

Apoiar o empreendedorismo para ampliar o desenvolvimento social



financiamento em setores de impacto +

Financiar setores da economia que estimulem o desenvolvimento socioambiental



investimento responsável

Oferecer produtos e serviços para uma economia mais sustentável



transparência nas comunicações

Reforçar a transparência dos nossos negócios além dos resultados financeiros



gestão inclusiva

Promover um ambiente de trabalho diverso, inclusivo e saudável



ética nas relações e nos negócios

Manter um ecossistema financeiro íntegro e ético



gestão responsável

Trabalhar com mais ecoeficiência e boas práticas na nossa cadeia de valor



Amazônia

Preservação e promoção do impacto positivo na região



investimento social privado

Reafirmando nosso pacto com a sociedade brasileira

iniciativas ESG integradas aos negócios garantem a perenidade do banco

conheça algumas das nossas iniciativas

acesse aqui
para mais
informações



negócios

R\$ 224 bilhões consumidos para o desenvolvimento sustentável até jun/22 (56% da meta até 2025)

Compromisso NetZero

- Lançamento do Cubo ESG com um hub de inovação NetZero dedicado aos desafios da descarbonização
- Novas restrições diretas e indiretas em operações com carvão térmico para fomento à transição para uma economia mais verde

conduta e jeito de agir

Dobramos a representatividade de pessoas com deficiência na área de Tecnologia, saltando de 280 para 560

2ª edição do Bootcamp para capacitação de pessoas trans na área de Operações e Atendimento para formação técnica de 14 analistas

prestação de contas

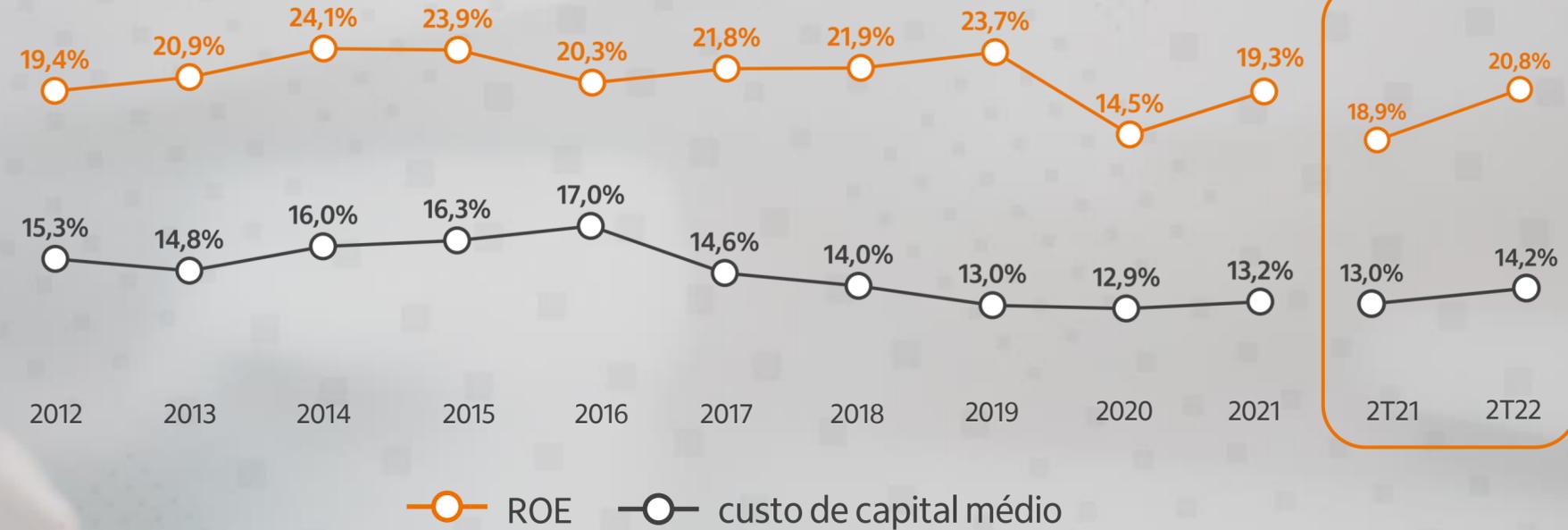
Lançamos nosso Relatório Anual Integrado e o Relatório ESG 2021, além da Planilha ESG com mais de 600 métricas de sustentabilidade

Acesse todos os relatórios pelo [link](#)

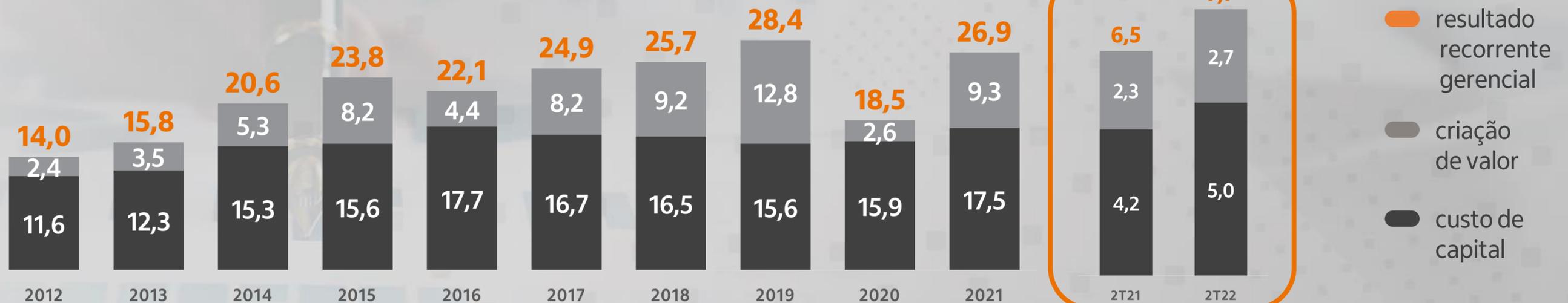
desenvolvimento do país

No mês do Orgulho LGBTQ+, beneficiamos 11 projetos de diversidade que irão criar empregos e renda para pessoas LGBTQ+

resultados consistentes com geração de valor sustentável



R\$ bilhões



crescimento de receita com disciplina de custos

margem financeira com clientes

2T22
R\$22,0 bi

^ **9,7%**

2T22 vs. 1T22

^ **30,9%**

2T22 vs. 2T21

16,0	16,9	16,5	16,8
2T18	2T19	2T20	2T21

(em R\$ bilhões)

margem financeira com mercado

2T22
R\$0,7 bi

v **35,5%**

2T22 vs. 1T22

v **67,4%**

2T22 vs. 2T21

1,3	1,6	1,3	2,0
2T18	2T19	2T20	2T21

(em R\$ bilhões)

custo do crédito

2T22
R\$7,5bi

^ **8,1%**

2T22 vs. 1T22

^ **60,6%**

2T22 vs. 2T21

3,6	4,0	7,8	4,7
2T18	2T19	2T20	2T21

(em R\$ bilhões)

receita de serviços e resultado de seguros

2T22
R\$12,3 bi

^ **5,8%**

2T22 vs. 1T22

^ **11,2%**

2T22 vs. 2T21

10,4	10,7	9,9	11,0
2T18	2T19	2T20	2T21

(em R\$ bilhões)

despesas não decorrentes de juros

2T22
R\$13,3bi

^ **4,0%**

2T22 vs. 1T22

^ **6,0%**

2T22 vs. 2T21

12,3	12,7	12,1	12,6
2T18	2T19	2T20	2T21

(em R\$ bilhões)

resultado recorrente gerencial

2T22
R\$7,7 bi

^ **4,3%**

2T22 vs. 1T22

^ **17,4%**

2T22 vs. 2T21

6,4	7,0	4,2	6,5
2T18	2T19	2T20	2T21

(em R\$ bilhões)

sem esquecer da gestão de risco

carteira de crédito¹

Jun-22
R\$ 1.084 bi

^ **5,0%** Jun-22 vs. Mar-22
^ **19,3%** Jun-22 vs. Jun-21

642	675	811	909
Jun-18	Jun-19	Jun-20	Jun-21

(em R\$ bilhões)

NPL 90 dias

Jun-22
2,7%

^ **0,1 p.p.** Jun-22 vs. Mar-22
^ **0,4 p.p.** Jun-22 vs. Jun-21

2,8	2,9	2,7	2,3
Jun-18	Jun-19	Jun-20	Jun-21

(em %)

NPL 15-90 dias

Jun-22
2,1%

0,0 p.p. Jun-22 vs. Mar-22
v **0,4 p.p.** Jun-22 vs. Jun-21

2,7	2,5	1,7	2,5
Jun-18	Jun-19	Jun-20	Jun-21

(em %)

índice de cobertura

Jun-22
218%

v **14,0 p.p.** Jun-22 vs. Mar-22
v **65,0 p.p.** Jun-22 vs. Jun-21

248	208	281	283
Jun-18	Jun-19	Jun-20	Jun-21

(em %)

Funding²

Jun-22
R\$ 1.179 bi

^ **6,1%** Jun-22 vs. Mar-22
^ **13,2%** Jun-22 vs. Jun-21

667	698	1.010	1.042
Jun-18	Jun-19	Jun-20	Jun-21

(em R\$ bilhões)

LCR³

Jun-22
145,7%

v **3,8 p.p.** Jun-22 vs. Mar-22
v **35,2 p.p.** Jun-22 vs. Jun-21

170	167	179	181
Jun-18	Jun-19	Jun-20	Jun-21

(em %)

NSFR⁴

Jun-22
119,7%

v **0,1 p.p.** Jun-22 vs. Mar-22
v **3,0 p.p.** Jun-22 vs. Jun-21

-	121	123	123
Jun-18	Jun-19	Jun-20	Jun-21

(em %)

Índice de capital nível I

Jun-22
12,6%

^ **0,1 p.p.** Jun-22 vs. Mar-22
v **0,9 p.p.** Jun-22 vs. Jun-21

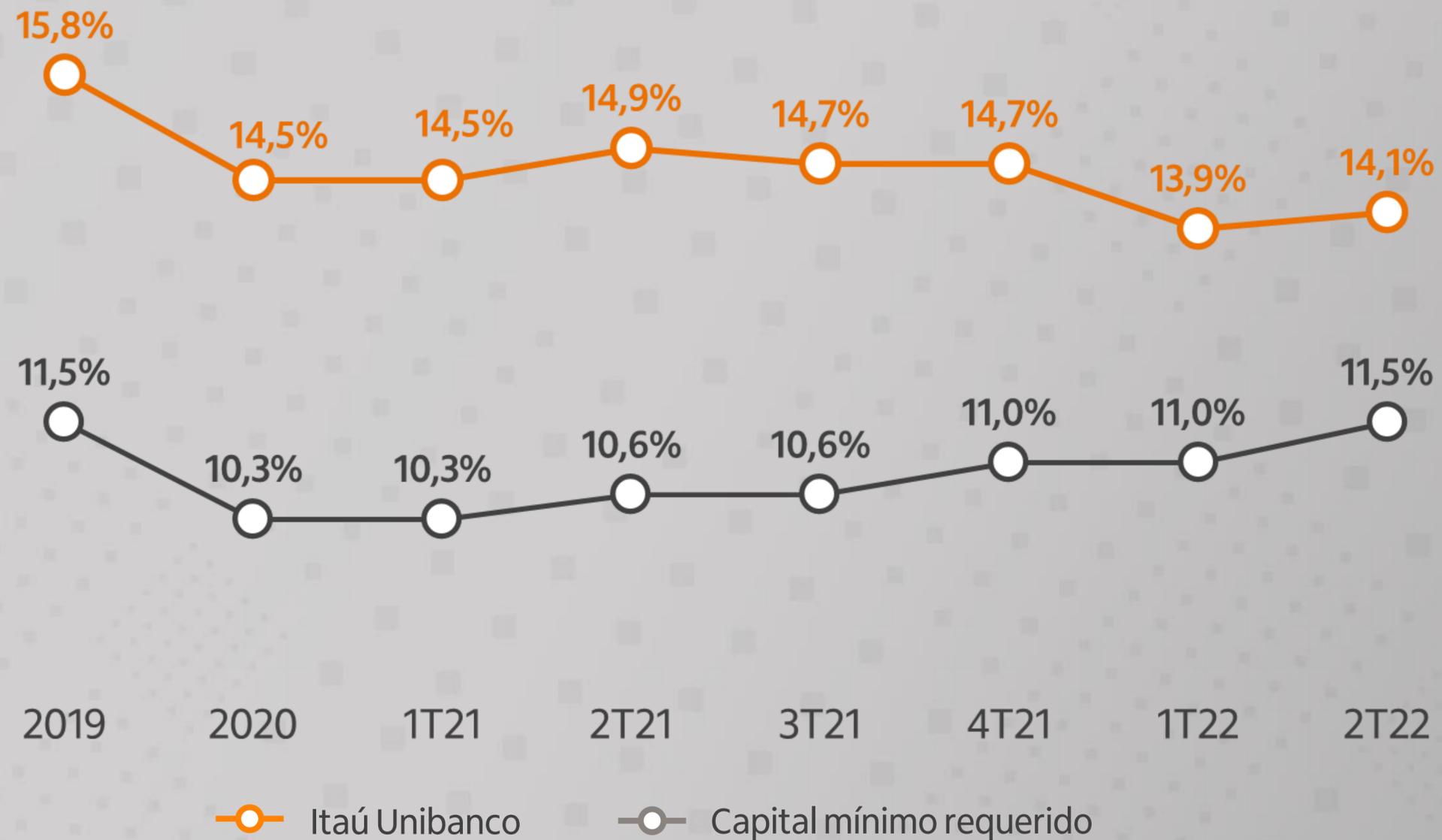
15,1	14,9	12,1	13,5
Jun-18	Jun-19	Jun-20	Jun-21

(em %)

¹ Inclui garantias financeiras prestadas e títulos privados. ² Depósitos + Debêntures + Obrigações por TVM + Empréstimos e Repasses. ³ LCR - Liquidity Coverage Ratio; ⁴ NSFR - Net Stable Funding Ratio.

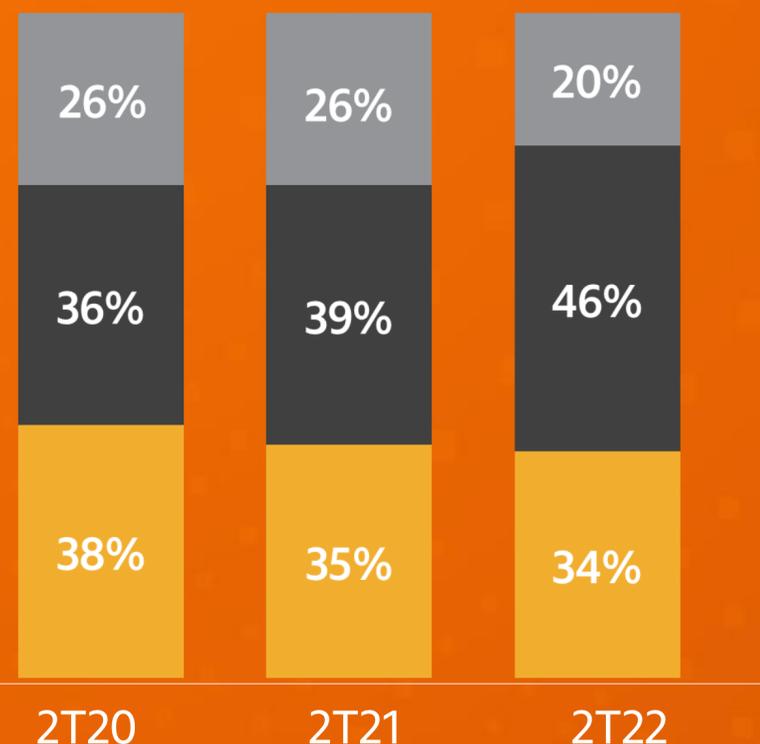
estrutura de capital confortável para a execução da nossa estratégia de crescimento

Índice de Basileia



base pulverizada de acionistas com alta liquidez das ações

Free float* | ações preferenciais

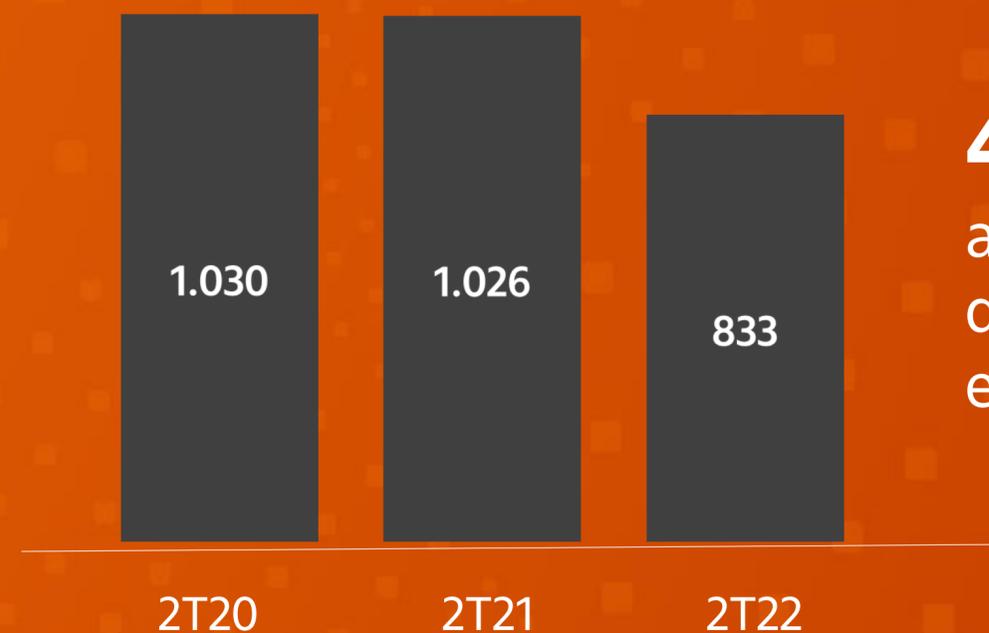


4,8 bilhões
de ações

- Brasileiro B3
- Estrangeiros B3
- NYSE

(*) Excluindo Controladores e Tesouraria

volume médio diário de ações negociadas (R\$ mm) – ITUB4



468 mil
acionistas
diretos
em jun/22

estamos listados na B3 e NYSE e integramos importantes índices de mercado

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



guidance 2022

	consolidado		Brasil ¹	
	anterior	revisado	anterior	revisado
carteira de crédito total ²	crescimento entre 9,0% e 12,0%	crescimento entre 15,5% e 17,5%	crescimento entre 11,5% e 14,5%	crescimento entre 19,0% e 21,0%
margem financeira com clientes	crescimento entre 20,5% e 23,5%	crescimento entre 25,0% e 27,0%	crescimento entre 22,0% e 25,0%	crescimento entre 26,5% e 28,5%
margem financeira com o mercado	entre R\$ 1,0 bi e R\$ 3,0 bi	mantido	entre R\$ 0,3 bi e R\$ 2,3 bi	mantido
custo do crédito ³	entre R\$ 25,0 bi e R\$ 29,0 bi	entre R\$ 28,0 bi e R\$ 31,0 bi	entre R\$ 23,0 bi e R\$ 27,0 bi	entre R\$ 26,0 bi e R\$ 29,0 bi
receita de prestação de serviços e resultado de seguros ⁴	crescimento entre 3,5% e 6,5%	crescimento entre 7,0% e 9,0%	crescimento entre 4,0% e 7,0%	crescimento entre 7,5% e 9,5%
despesas não decorrentes de juros	variação entre 3,0% e 7,0%	mantido	variação entre 3,0% e 7,0%	mantido
alíquota efetiva de IR/CS	alíquota entre 30,0% e 33,0%	mantido	alíquota entre 31,0% e 34,0%	mantido

(1) Considera unidades externas ex-América Latina; (2) Inclui garantias financeiras prestadas e títulos privados; (3) Composto pelo resultado de créditos de liquidação duvidosa, impairment e descontos concedidos; (4) Receitas de prestação de serviços (+) resultado de operações de seguros, previdência e capitalização (-) despesas com sinistros (-) despesas de comercialização de seguros, previdência e capitalização.



Relações com investidores

  (11) 2794-3547 | ri@itau-unibanco.com.br | www.itau.com.br/ri