

**apresentação
institucional
3T23**



**_com 99 anos
de história,
somos um
banco completo**

valor de mercado¹
US\$ 55,1 bi

ativos totais²
R\$ 2.679 bi

ROE recorrente³
21,1%

Marca mais valiosa⁴ da América Latina
US\$ 8,7 bi

97,5 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 1 2 3 4	Colômbia 1 2 3 4	Paraguai 1 2 3 4
Argentina* 1 2 4	México 1	Peru 1
Chile 1 2 3 4	Panamá 1 4	Uruguai 1 2 4
Luxemburgo 1	Espanha 1	Reino Unido 1
Bahamas 1 3	Estados Unidos 1 2 3	Portugal 1 3
Cayman 1 2 3	França 1	Suíça 3

- 1 Corporate & Investment Banking
- 2 Asset management
- 3 Private Banking
- 4 Varejo

principais destaques

	Resultado Recorrente Gerencial 3T23 (R\$ milhões)	Carteira de Crédito Set/23 ¹ (R\$ bilhões)	ROE 3T23 ² (%)	Índice de Eficiência 3T23 ³ (%)
Brasil	8.448	954,0	22,0%	37,9%
América Latina	592	209,2	12,9%	69,8%

(1) Considera garantias financeiras prestadas e títulos privados.

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

(3) 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.

*Em 23/08/23, foi celebrado, um acordo vinculante de venda da totalidade das ações detidas no Banco Itaú Argentina S.A., aprovada em novembro conforme comunicado ao mercado de 03/11/23. Continuaremos atendendo os clientes corporativos locais e regionais, e pessoas físicas dos segmentos de wealth e private banking, por meio de nossas unidades internacionais, assim como também submeteremos à aprovação das entidades reguladoras na Argentina e no Brasil um pedido de abertura de escritório de representação na Argentina.

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

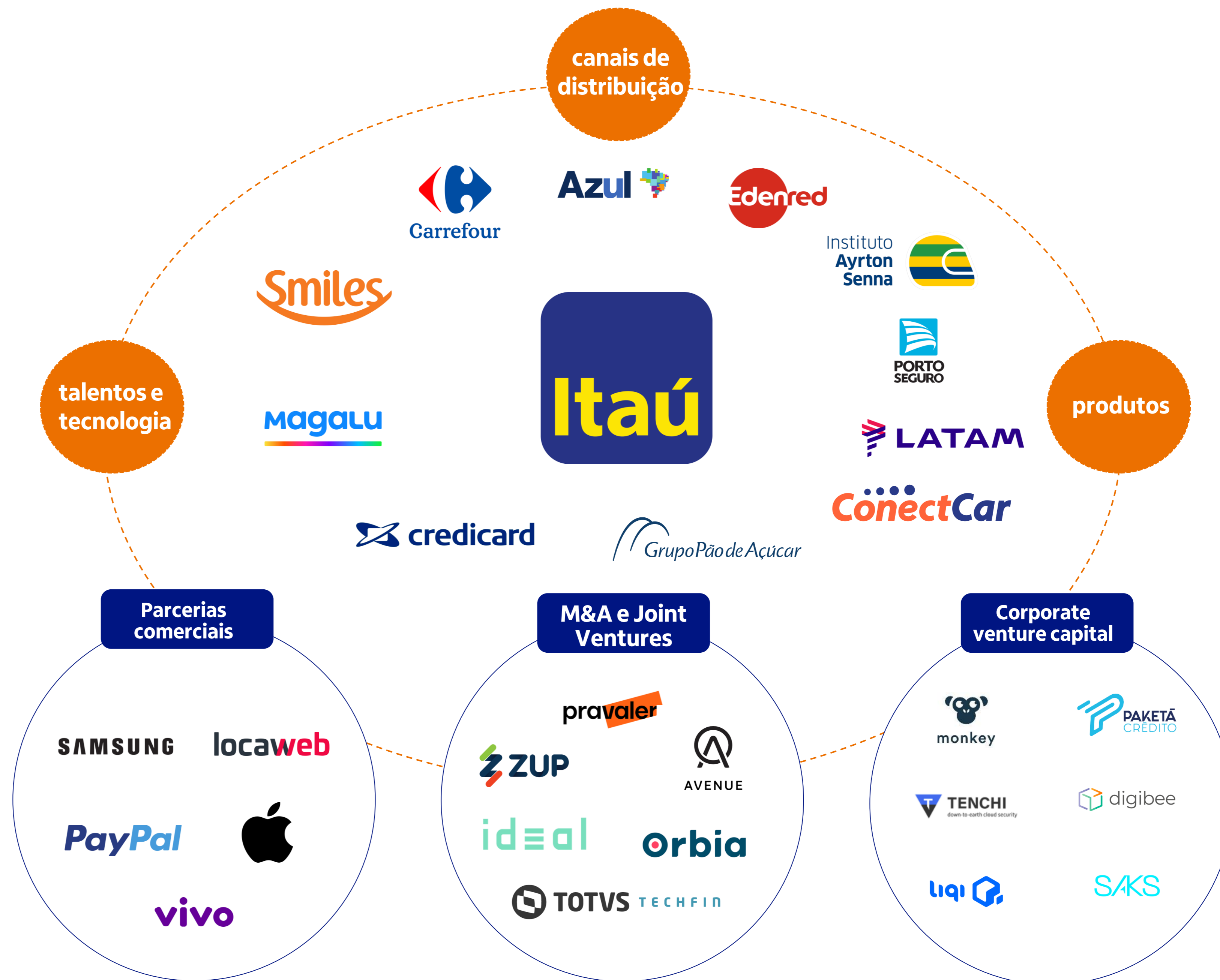


Pessoa Física

Pessoa Jurídica

Agenda associativa

Vetor para acelerar nossa transformação cultural e digital



nossos clientes escolhem como querem ser atendidos

físico

3,5 mil
pontos físicos

cerca de 42 mil
caixas eletrônicos

distribuídos por todo o território brasileiro e América Latina¹

remoto



WhatsApp



e-mail



telefone



chat



click to human



Bankline



Mobile banking

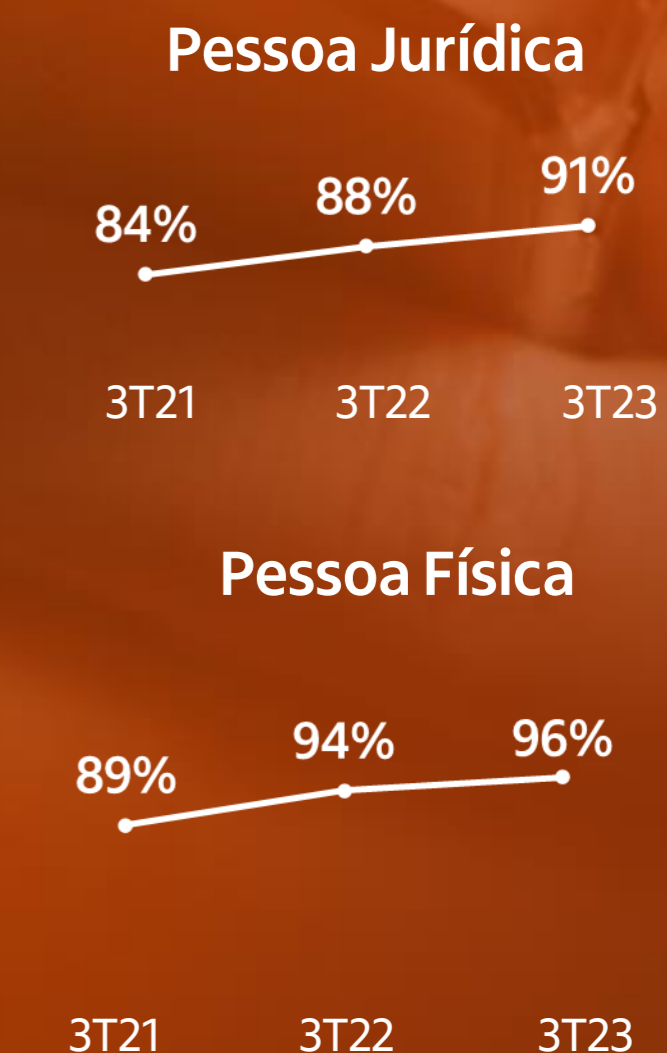
100% das funcionalidades no App

Abertura de 2,1 milhões de relacionamentos em 9M23² e aumento de 1,2x nas contratações digitais³ na comparação com o ano anterior

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

▼ **24%**
de agências físicas no Brasil (3T23 vs.4T18)

interações digitais⁽⁴⁾



⁽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: Chile, Colômbia, Paraguai e Uruguai; ⁽²⁾ Pessoas Física; ⁽³⁾ Comparação de 3T23X3T22. Crediário, consignado, sob medida, renegociação, aplicações, fundos, cdb, poupança, previdência, câmbio, capitalização, cartão de crédito, consórcio, cheque especial, parcelamento de fatura, veículos, antecipação, AplicAut, Cta Garantida, Descontos, Giro e seguros cartão protegido, residencial, viagem, vida e prestamista.

a nossa capacidade de nos 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

criação de uma das quatro principais centrais de processamento de dados do país

Itautec
1979 criação da Itautec

1983 lançamento do primeiro caixa eletrônico do país

primeiro banco sem agências do país, o Banco1.net

criação do novo Sistema de Pagamentos Brasileiro

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

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

ZUP
aquisição da ZUP acelera transformação digital

lançamento beyond banking (iphone pra sempre)

Agenda associativa
• Ideal
• TOTVS

Últimas iniciativas da agenda associativa
• Orbia*
• Avenue

1924

1960

1970

1980

1990

2000

2002

2007

2008

2012

2014

2019

2020

2022

2023



primeiros cartões de crédito e débito

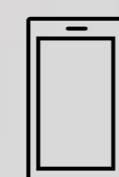


início da automação bancária

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



lançamento do primeiro iphone



Itaú lança primeiro app de banco



as fintechs começam a ganhar força

lançamento do iti



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 do Itaú Shop



■ 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

13 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 nossa 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
e inclusão**

- 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

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

A gente trabalha para o cliente



+793 mil¹

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



+1.100¹

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



+50 mil¹

_compromissos 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.

¹ Últimos 12 meses.

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

NPS Global



... e sempre buscar o crescimento sustentável.

_ecossistema robusto para inovar a partir das necessidades dos clientes

_Ampla cobertura na medição do NPS de negócios e jornadas, somando mais de 150 sensores.

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

tecnologia como viabilizadora do melhor atendimento aos nossos clientes

Design

Design em escala e cultura de centralidade no cliente

+

Dados e IA

Integrados em nossa metodologia de trabalho e desenvolvimento

+

Produtos

Metodologia própria para o desenvolvimento de produtos que os clientes amem

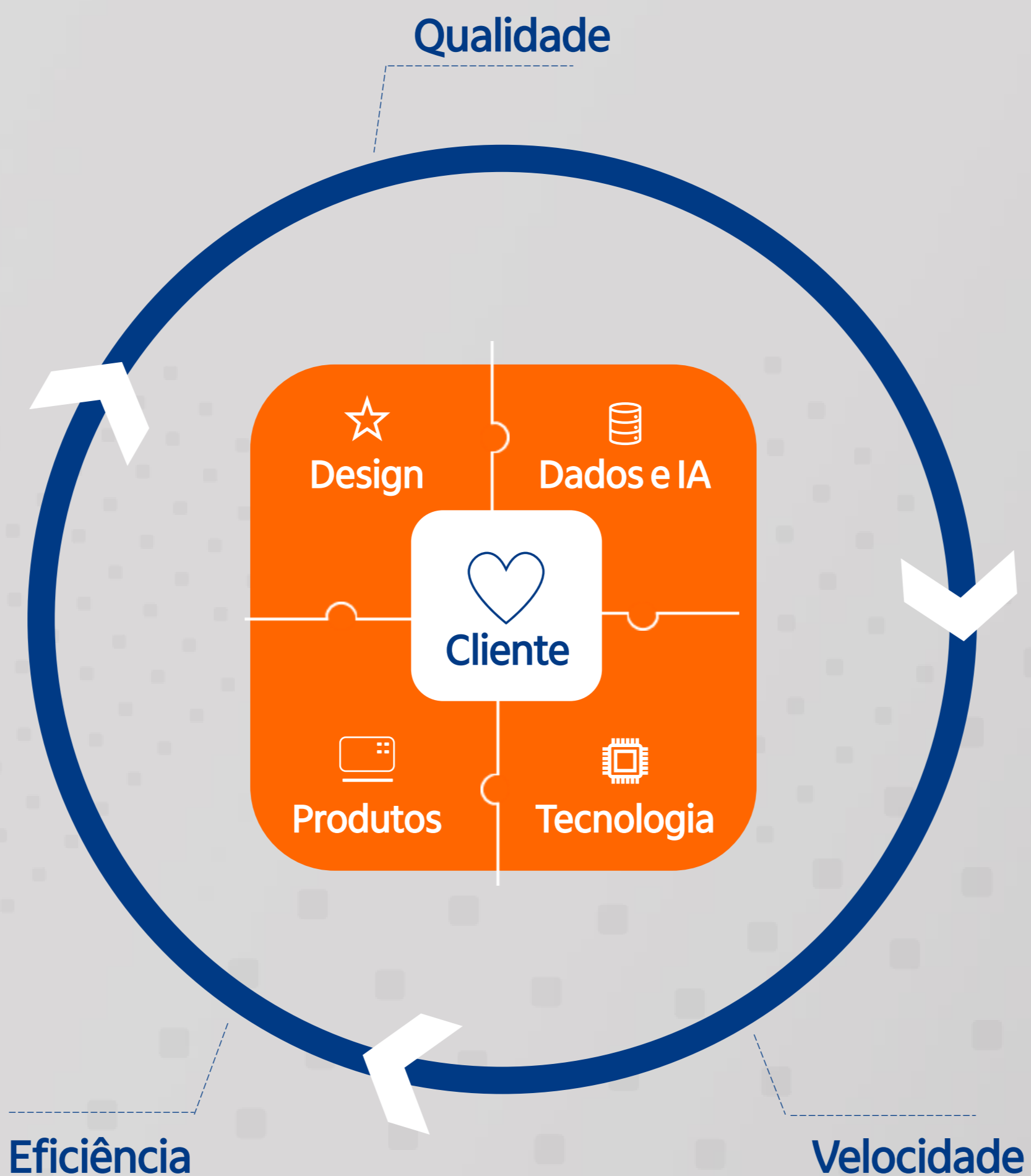
+

Tecnologia

Modernização de sistemas e foco na resolução rápida de problemas

=

Maior **geração de valor** para nossos clientes e **competitividade** para os negócios



+50% de toda a nossa plataforma modernizada

o que representa cerca de 70% dos serviços que mais impactam nossa competitividade, clientes e negócios

Velocidade

+1173%

de aumento no volume de implantações no 9M23, 13 vezes mais que em 2018¹

Qualidade

-98%

de redução de incidentes de alto impacto no cliente em comparação com 2018¹

Custo

-35%

de redução no custo de transações únicas em relação a 2020²

¹9M2023 x 9M2018

²9M2023 x 9M2020

Pessoas

trabalhamos com equipes multidisciplinares no modelo de comunidades/tribos

que contam com membros das áreas de negócios, tecnologia, operações, UX, entre outros.

Atualmente

20,9 mil

Colaboradores

2.243

squads

tech hub

Itaú + Cubo

Mais de 480 startups membros, 104 grandes players entre mantenedoras, membership e parceiros, além de 10 hubs com foco em diferentes segmentos de mercado.

_Itaú Future Day: evento focado em conexões e negócios, que aconteceu no dia 26 de Setembro, organizado conjuntamente pelo Cubo e Itaú BBA (substituindo o Cubo Conecta deste ano). Neste dia tivemos mais de 75 painelistas, trazendo mais de 16 horas de conteúdo de alta qualidade. O público foi de 890 pessoas presencialmente e 480 participantes online.



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

3T23 vs 2018

+ 2,1x

investimentos no desenvolvimento de soluções

- 37%

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

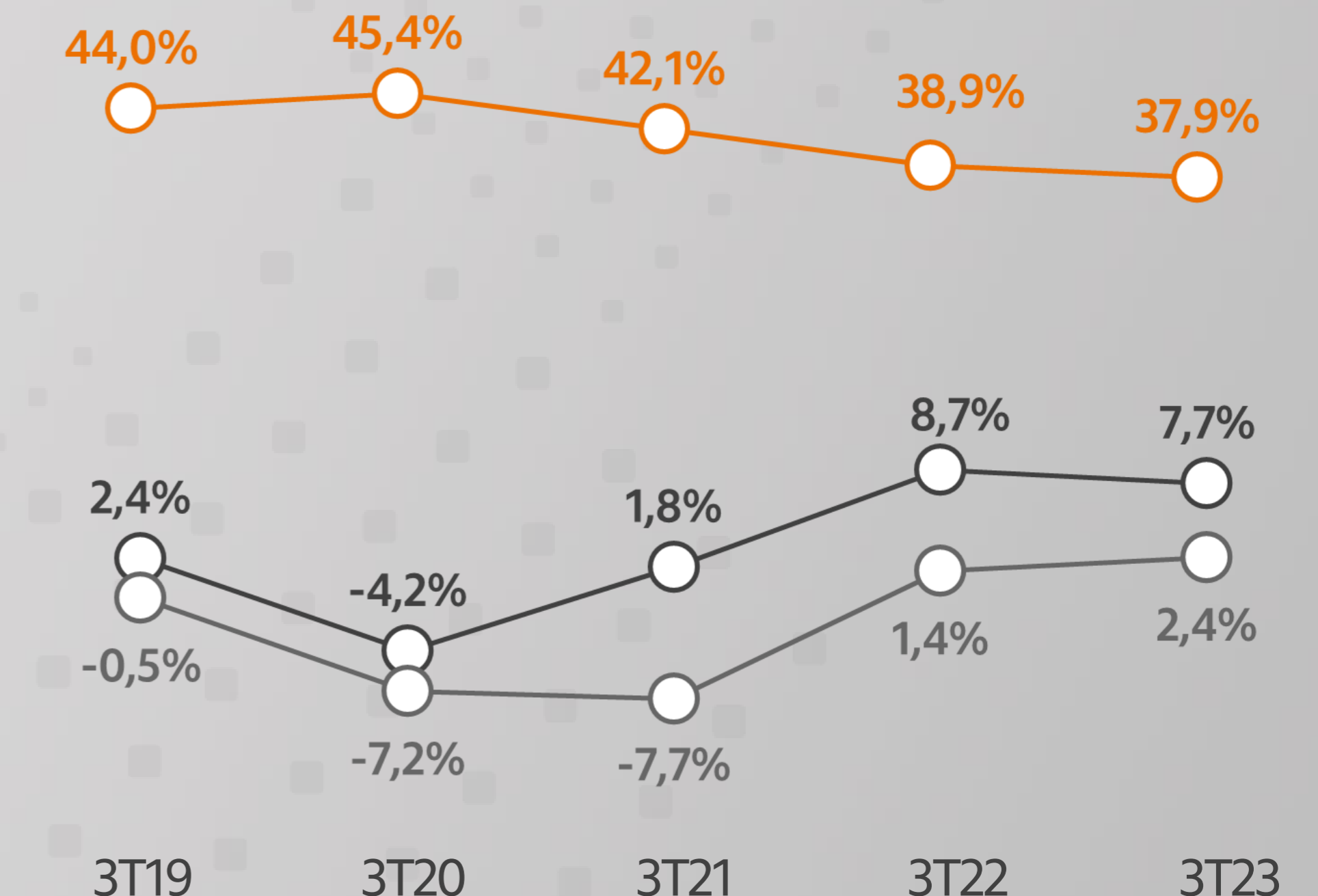
_>1.783 iniciativas planejadas

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

> de 1.491 iniciativas em implantação

geramos valor de forma consistente

índice de eficiência no Brasil abaixo de 38%



- 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

19,0% de market share em ago/23¹

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

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

Cartões

Líder no mercado

27,9% de market share de faturamento em jun/23

A mais completa prateleira de cartões

Pagamentos com cartões de brasileiros crescem **4,2%** no 2º trimestre de 2023⁴

Agro

Aumento de 85% da nossa carteira nos últimos 3 anos

PIB do agronegócio pode alcançar R\$2,63 tri em 2023⁵

Triplizamos o número de clientes nos últimos 2 anos

Veículos

2º lugar em originação

10,9% de market share em set/23¹

Consignado

12,3% no share de carteira em jun/23

1º lugar no setor privado e INSS (jun/23)⁶

com oportunidade de crescimento no setor público

SMEs

Vice-líder de mercado no Brasil⁷

Ecosistema completo de produtos e serviços

¹Em originação total; ² ABRAIN - Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias; ³ Fundação João Pinheiro, 2021. Dados referentes a 2019; ⁴ Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços (ABECS); ⁵Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea), 2023; ⁶Comparativos da concorrência são divulgados trimestralmente; ⁷IFData (Banco central), mar/23

liderança em diversos segmentos com oportunidades de crescimento



23,8%
de market share no faturamento
de adquirência no 2T23

1º maior player

Estimativa de TPV no Brasil
entre **R\$ 3,77 trilhões e**
R\$3,91 trilhões em 2023¹
vs R\$ 3,31 trilhões em 2022



Administração de Recursos

**Maior gestora privada de
recursos da América Latina**

10,5% de market share em set/23²

15 vezes eleita melhor gestora de fundos³
por **11 vezes consecutivas**

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

R\$ 2,4 trilhões ativos sob custódia



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

Seguros

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: **3,6** | Coréia do Sul: **11,0** | EUA: **12,4**

Fontes: SUSEP e OCDE



Investment Banking

**14 anos consecutivos
no Top 5**
DCM e ECM⁴
(Dealogic e Anbima)

Top 5 em
DCM, ECM e
M&A

No 3T23, assessoramos 12
transações no Brasil
totalizando **R\$6,6 bilhões**
em fusões e aquisições

Totalizamos **R\$ 23,5 bilhões**
de volume originado e **R\$ 10,2**
bilhões de volume distribuído
no 3T23 em Renda Fixa Local

No 3T23, participamos de **10**
operações de renda
variável, totalizando **R\$3,8**
bilhões de volume

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

novos produtos, canais e serviços



base de clientes



intensidade de relacionamento



oferta de soluções



plataforma de relacionamento

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

24,2 milhões de clientes em setembro/23



plataforma de investimento

Plataforma especializada em investimentos:

- Visualização global das carteiras
- Prateleira com produtos Itaú e mercado
- Assessoria digital e humana
- Plataforma de educação financeira: íon Edu

2,9MM de downloads do app + de 540 mil clientes com especialistas dedicados

Cerca de 1,9 mil especialistas com carteira

285 especialistas para atendimento on demand



plataforma de soluções

que vão além das necessidades bancárias dos nossos clientes



Itaú Shop

Solução de compras e benefícios integrada aos apps do banco, com experiência de pagamento simples e segura, e parcelamento em 12 vezes sem juros

novos produtos e serviços



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

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\$ 327 bilhões consumidos para o desenvolvimento sustentável até set/23 (82% da meta até 2025).

O Itaú BBA foi escolhido pelo Tesouro como um dos bancos responsáveis pela emissão dos primeiros títulos sustentáveis do Brasil, que deve ocorrer até o final do ano.

Lançamos uma nova série de Podcast dedicados ao Agronegócio, o Prosa Agro, abordando temas de tecnologia, big data e ESG.

conduta e jeito de agir

Em Agosto, realizamos o Itaú BBA Experience 2023 com o objetivo de aproximar o banco de estudantes universitários negros com interesse profissional no mercado financeiro.

prestação de contas

Conquistamos o 2º lugar na lista de empresas mais responsáveis em ESG do Brasil, e o 1º lugar na categoria de serviços financeiros, de acordo com o ranking Merco.

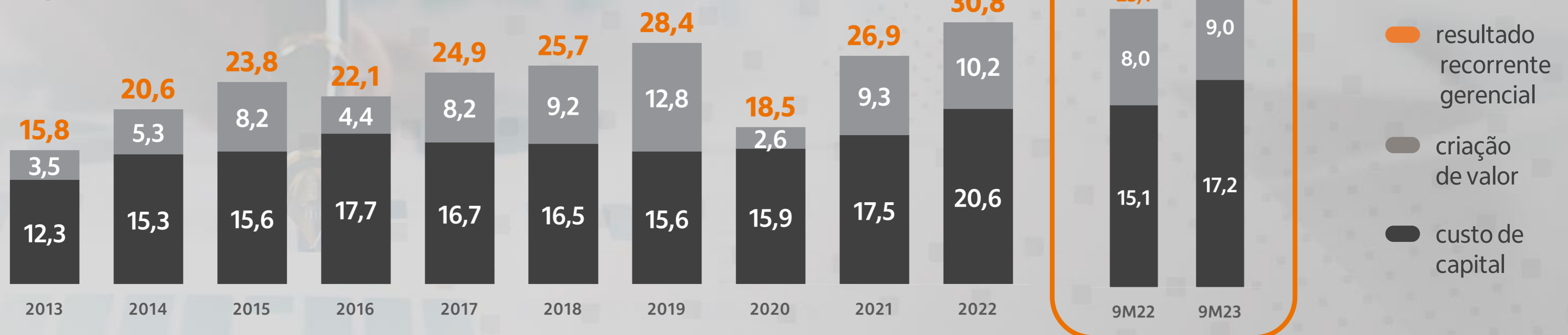
desenvolvimento do país

Lançamos o Edital do Esporte, iniciativa que destinará cerca de R\$ 30 milhões para apoiar projetos nas modalidades de esporte educacional

resultados consistentes com geração de valor sustentável

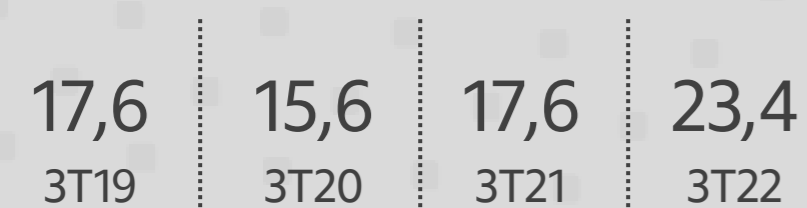


R\$ bilhões



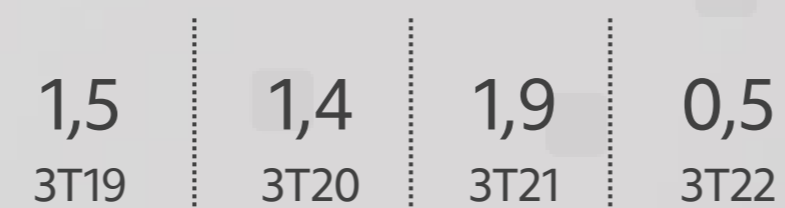
crescimento de receita com disciplina de custos

margem financeira com clientes



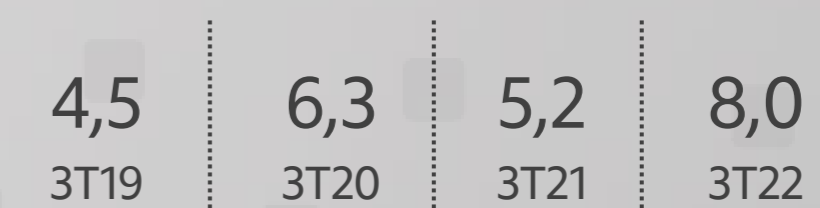
(em R\$ bilhões)

margem financeira com mercado



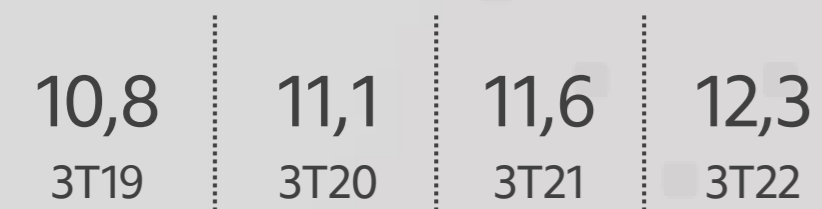
(em R\$ bilhões)

custo do crédito



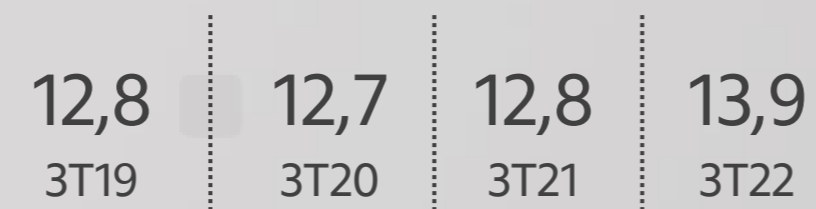
(em R\$ bilhões)

receita de serviços e resultado de seguros



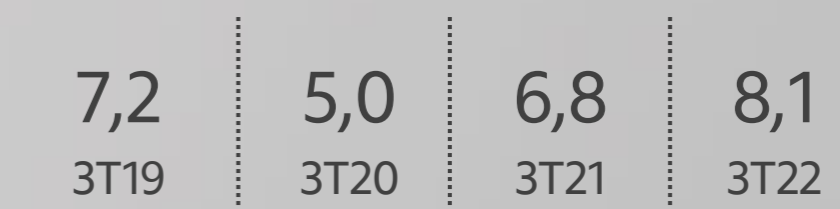
(em R\$ bilhões)

despesas não decorrentes de juros



(em R\$ bilhões)

resultado recorrente gerencial



(em R\$ bilhões)

sem esquecer da gestão de risco

carteira de crédito¹

Set-23
R\$ 1.163bi

^ **1,0%** ^ **4,7%**
Set-23 vs. Jun-23 Set-23 vs. Set-22

703	847	962	1.111
Set-19	Set-20	Set-21	Set-22

(em R\$ bilhões)

NPL 90 dias

Set-23
3,0%

^ **0,0 p.p.** ^ **0,2 p.p.**
Set-23 vs. Jun-23 Set-23 vs. Set-22

2,9	2,2	2,6	2,8
Set-19	Set-20	Set-21	Set-22

(em %)

NPL 15-90 dias

Set-23
2,3%

∨ **0,2 p.p.** ^ **0,0 p.p.**
Set-23 vs. Jun-23 Set-23 vs. Set-22

2,3	1,9	1,7	2,3
Set-19	Set-20	Set-21	Set-22

(em %)

índice de cobertura

Set-23
209%

∨ **3,0 p.p.** ∨ **6,0 p.p.**
Set-23 vs. Jun-23 Set-23 vs. Set-22

208	339	234	215
Set-19	Set-20	Set-21	Set-22

(em %)

Funding²

Set-23
R\$ 1.328bi

^ **1,4%** ^ **9,2%**
Set-23 vs. Jun-23 Set-23 vs. Set-22

737	1.039	1.081	1.216
Set-19	Set-20	Set-21	Set-22

(em R\$ bilhões)

LCR³

Set-23
187,8%

^ **8,1 p.p.** ^ **29,6 p.p.**
Set-23 vs. Jun-23 Set-23 vs. Set-22

152	195	171	158
Set-19	Set-20	Set-21	Set-22

(em %)

NSFR⁴

Set-23
127,3%

∨ **0,6 p.p.** ^ **4,7 p.p.**
Set-23 vs. Jun-23 Set-23 vs. Set-22

118	124	121	123
Set-19	Set-20	Set-21	Set-22

(em %)

Índice de capital nível I

Set-23
14,6%

^ **1,0 p.p.** ^ **1,4 p.p.**
Set-23 vs. Jun-23 Set-23 vs. Set-22

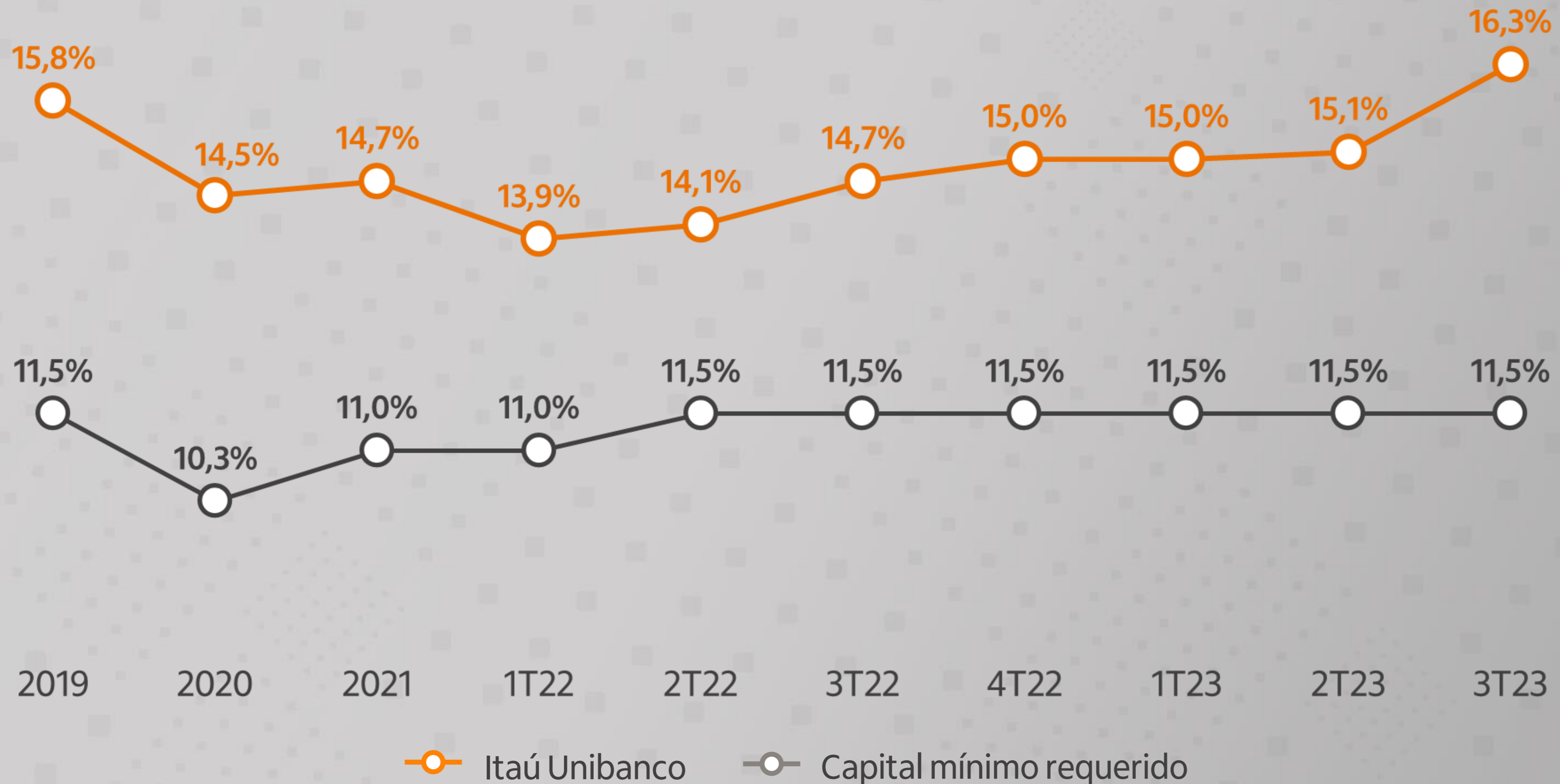
14,1	12,4	12,9	13,2
Set-19	Set-20	Set-21	Set-22

(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.

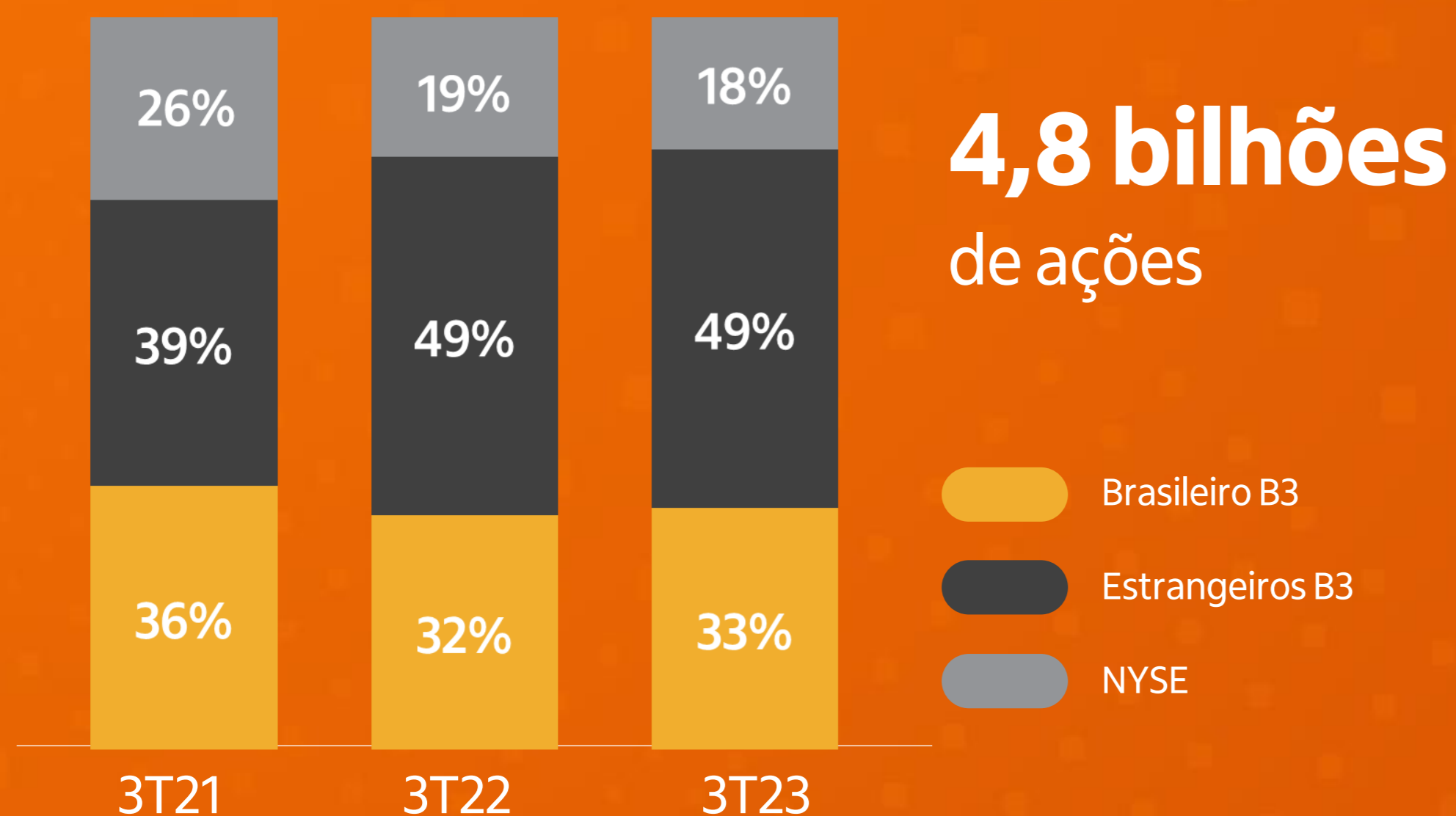
estrutura de capital confortável para a execução da nossa estratégia de crescimento

Índice de Basileia



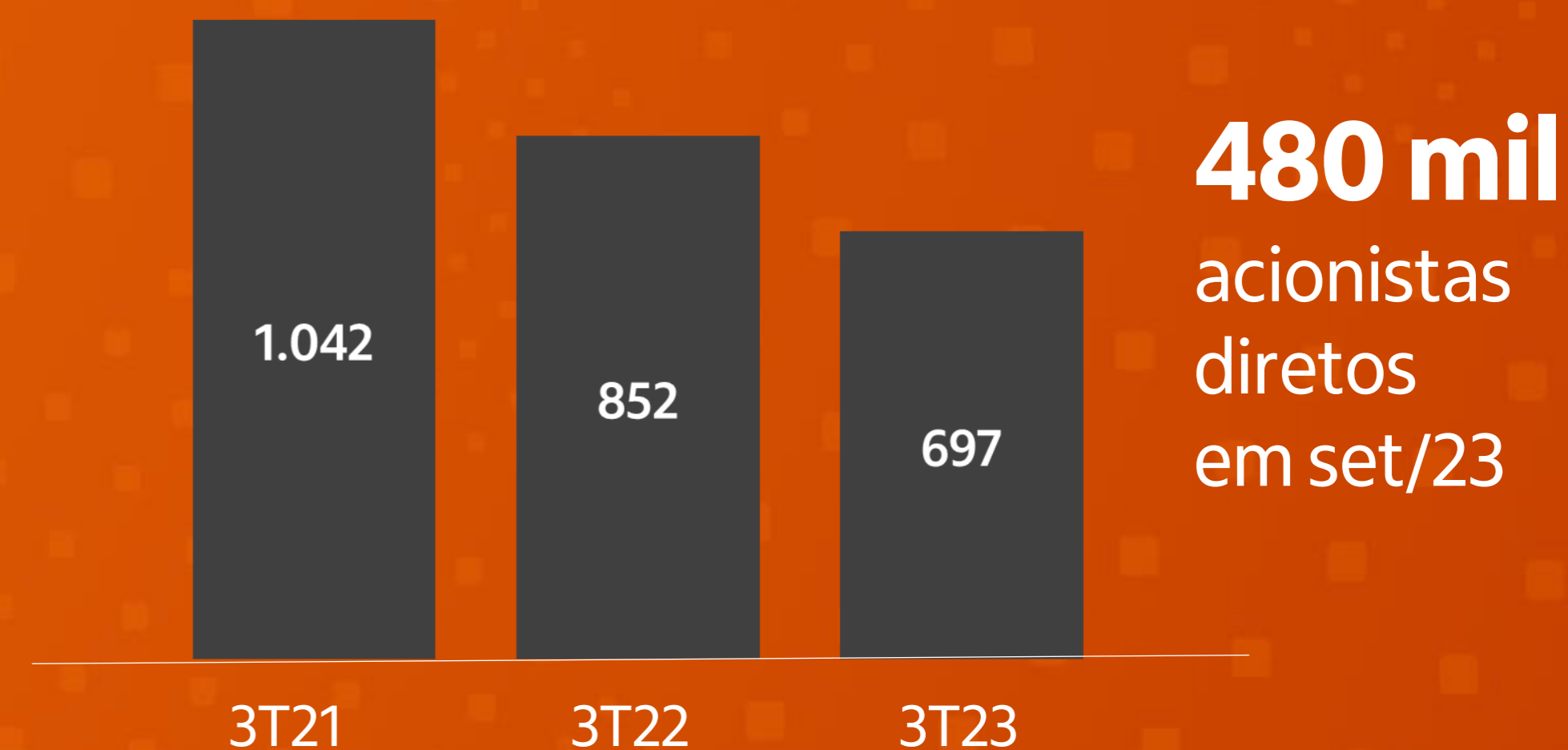
base pulverizada de acionistas com alta liquidez das ações

Free float* | ações preferenciais



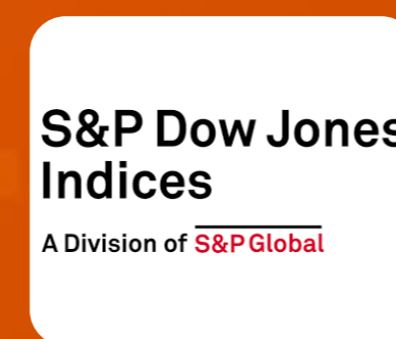
(*) Excluindo Controladores e Tesouraria

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



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 2023: reafirmado e normalizado

	guidance	impacto Itaú Argentina ⁴	guidance normalizado	
carteira de crédito total ¹	crescimento entre 6,0% e 9,0%	0,35 p.p.	crescimento entre 5,7% e 8,7%	
margem financeira com clientes	crescimento entre 13,5% e 16,5%	0,97 p.p.	crescimento entre 12,5% e 15,5%	
margem financeira com o mercado	entre R\$ 2,0 bi e R\$ 4,0 bi	R\$ 0,40 bi	entre R\$ 1,6 bi e R\$ 3,6 bi	
custo do crédito²	entre R\$ 36,5 bi e R\$ 40,5 bi	R\$ 0,01 bi	entre R\$ 36,5 bi e R\$ 40,5 bi	
receita de prestação de serviços e resultado de seguros³	crescimento entre 5,0% e 7,0%	0,35 p.p.	crescimento entre 4,7% e 6,7%	
despesas não decorrentes de juros	crescimento entre 5,0% e 9,0%	0,96 p.p.	crescimento entre 4,0% e 8,0%	Índice de eficiência abaixo de 40% no consolidado e abaixo de 38% no Brasil
alíquota efetiva de IR/CS	entre 27,0% e 29,0%	0,31 p.p.	entre 26,7% e 28,7%	

(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) Projeção dos resultados entre agosto e dezembro de 2023 e do saldo da carteira de crédito de dezembro de 2023 do Banco Itaú Argentina.



Relações com investidores

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