

Apresentação
Institucional **4T23**



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

Valor de mercado¹
US\$ 68,6 bi

Ativos totais²
R\$ 2.697 bi

ROE recorrente³
21,2%

Marca mais valiosa⁴ da América do Sul
US\$ 8,4 bi

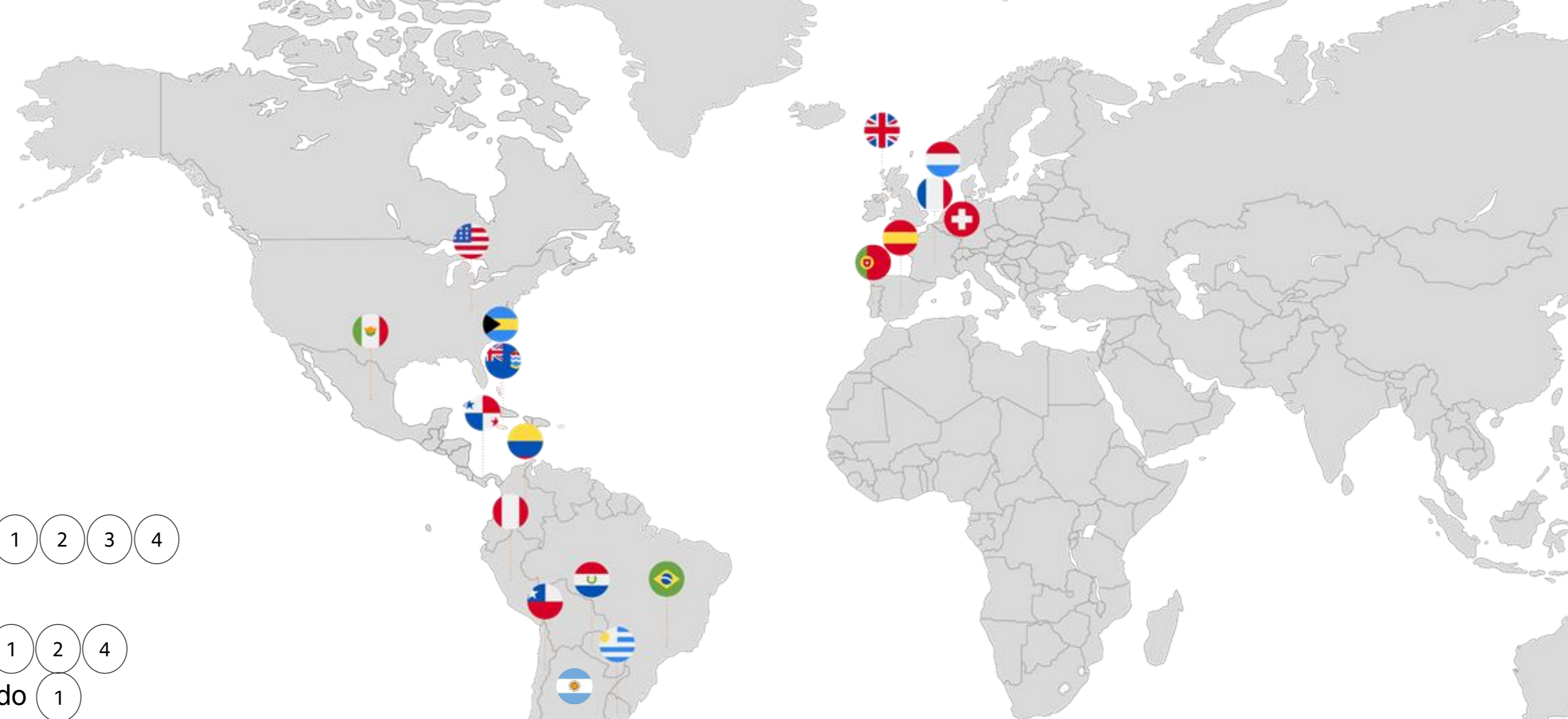
95,7 mil colaboradores
no Brasil e no exterior

**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)	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 4T23 (R\$ milhões)	Carteira de Crédito Dez/23 ¹ (R\$ bilhões)	ROE 4T23 ² (%)	Índice de Eficiência 4T23 ³ (%)
Brasil	8.836	971,0	22,2%	38,1%
América Latina	565	205,5	12,5%	62,5%

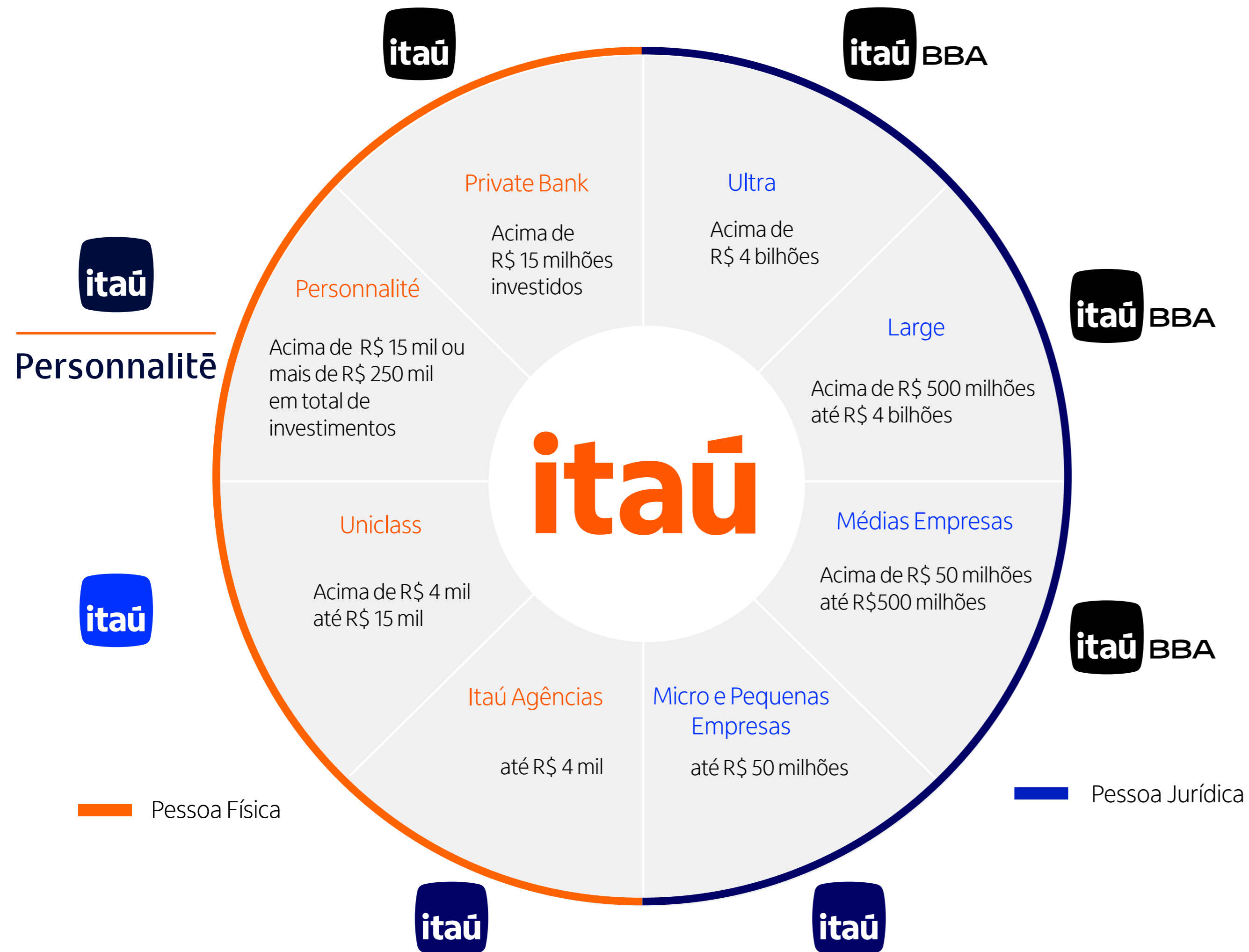
(1) Considera garantias financeiras prestadas e títulos privados.

(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.

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



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

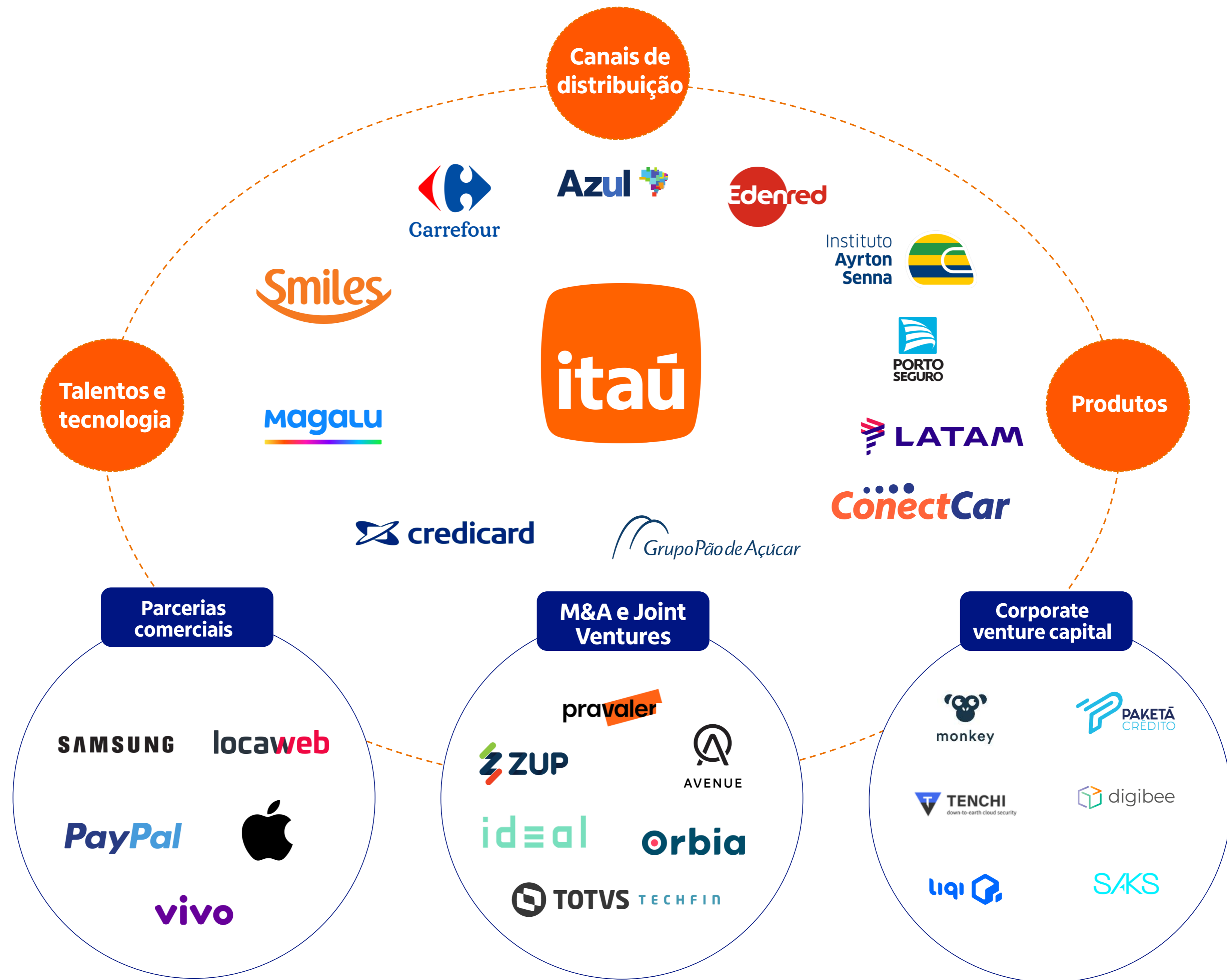
Algumas de nossas marcas e parcerias



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.

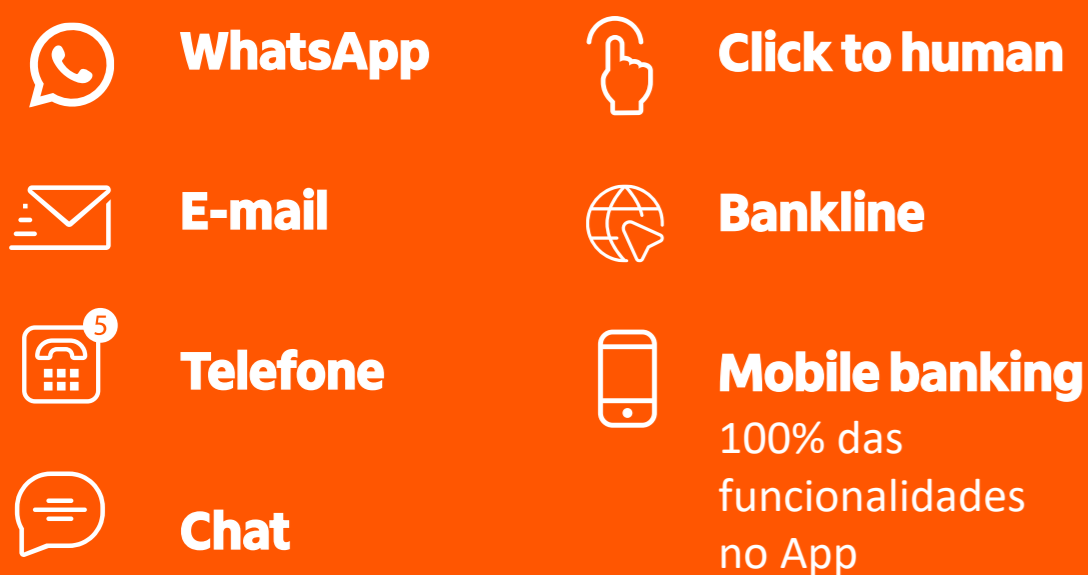
Agenda associativa

Vetor para acelerar nossa transformação cultural e digital



Nossos clientes escolhem como querem ser atendidos

Atendimento remoto



Abertura online de 2,8 milhões de relacionamentos em 2023¹ e aumento de 1,2x nas contratações digitais² na comparação com o ano anterior

Atendimento físico

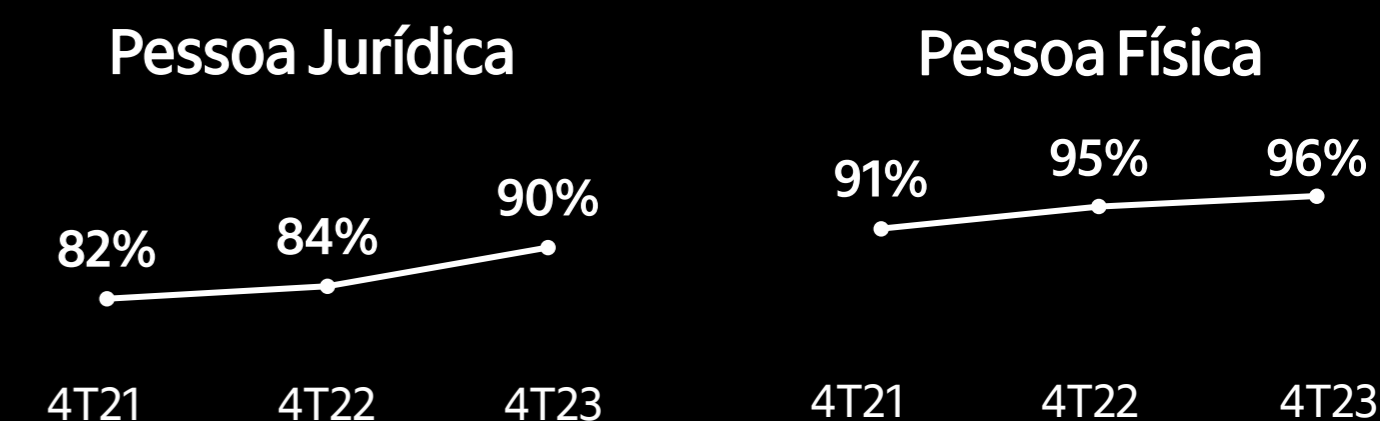
3,5 mil
Pontos físicos

Cerca de 42 mil
Caixas eletrônicos

Distribuídos por todo o território brasileiro e América Latina³

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

Interações Digitais⁽⁴⁾



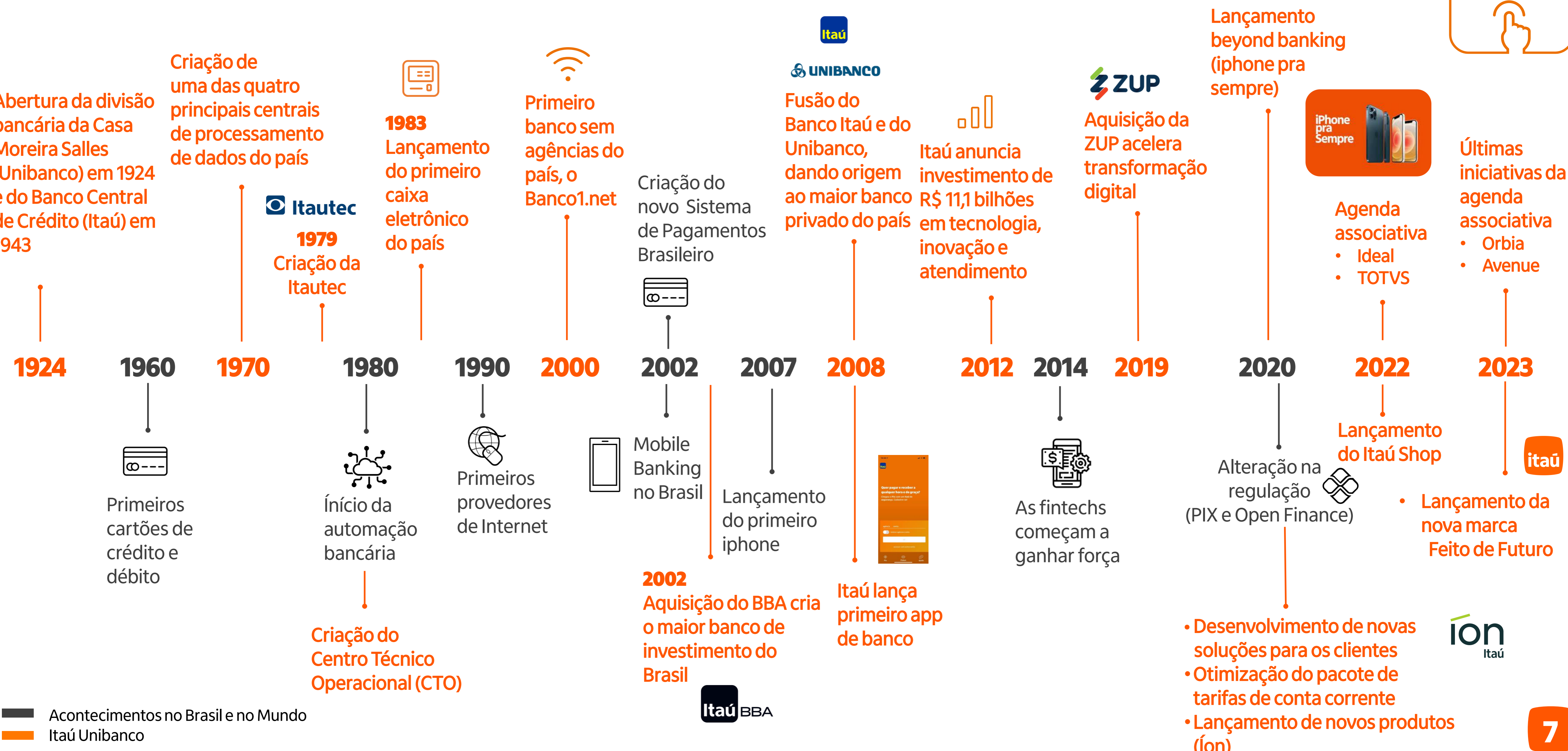
✓ **24%** de agências físicas no Brasil (4T23 vs.4T18)

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

(1) Pessoas Física; (2) Comparação de 4T23X4T22. Crediário, consignado, 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; (3) Considera: Chile, Colômbia, Paraguai e Uruguai; (4) Consideram total de contratações, transferências e pagamentos realizadas em todos os canais, exceto numerário.

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

[acesse aqui para mais informações](#)

■ Acontecimentos no Brasil e no Mundo
■ Itaú Unibanco



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



IUPAR

Controle familiar assegura a visão de longo prazo

Itaú Unibanco Holding S.A.

Assembleia de Acionistas

Delibera os temas relevantes

Conselho de Administração

Responsável pela definição da estratégia
Temos 8 comitês que respondem diretamente ao Conselho de Administração

12 membros

- 2 Copresidentes
- 1 Vice-Presidente
- 9 Membros (5 independentes)

8 comitês

1. Auditoria
2. Remuneração
3. Pessoas
4. Estratégia
5. Responsabilidade Social, Ambiental e Climática
6. Partes relacionadas
7. Gestão de riscos e de capital
8. Nomeação e Governança Corporativa

Comitê Executivo

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

13 membros

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



+750 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

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...

NPS Global

Máxima Histórica
+ 21 pontos

+ 6 pontos

Dez/23 vs 2018

Ambição²



... e sempre buscar o crescimento sustentável

Ecosystema robusto para inovar a partir das necessidades dos clientes

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

(1) Últimos 12 meses.

(2) Conforme estratégia revisada em 2023.

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

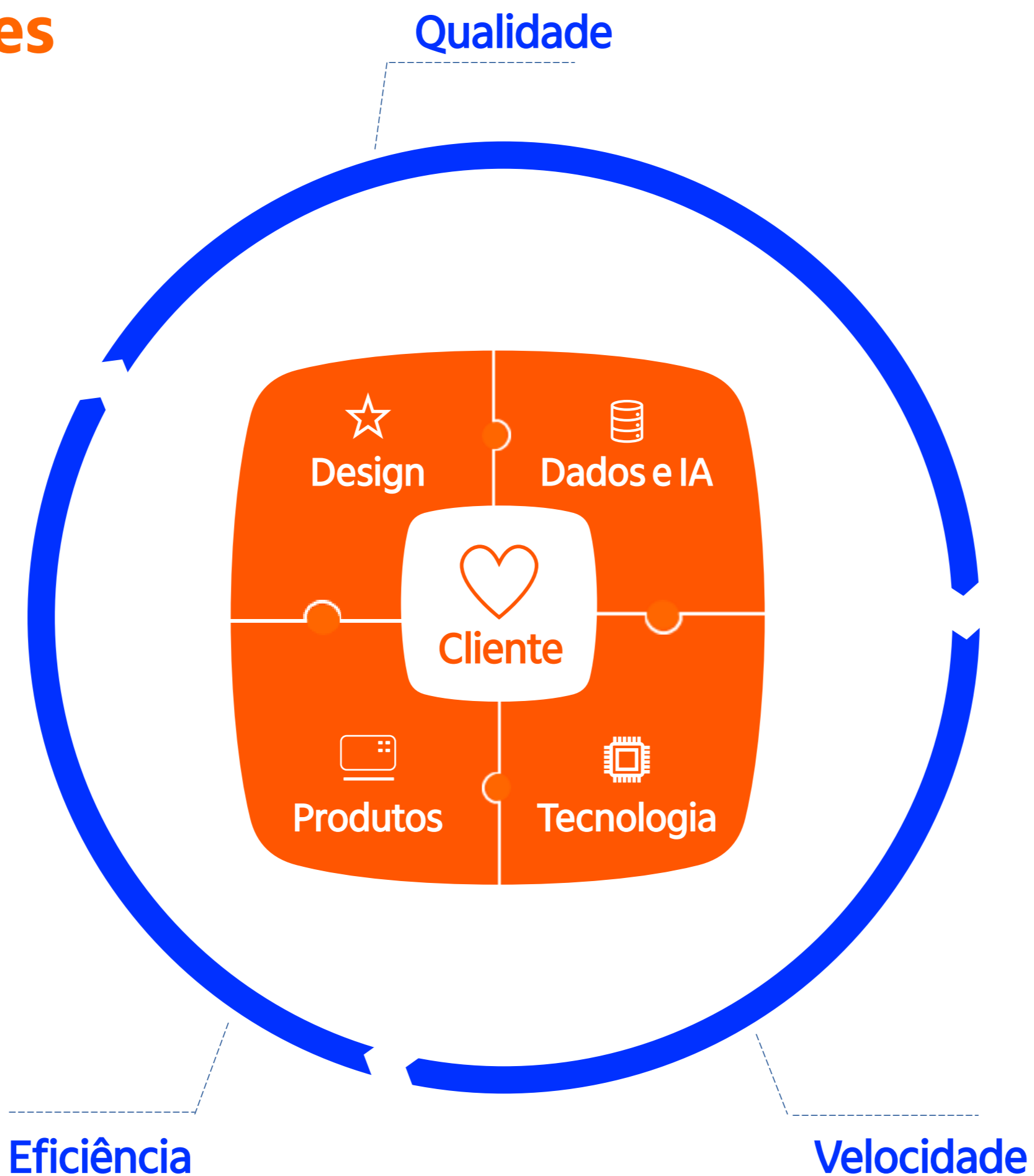
+

Tecnologia

Modernização de sistemas e foco na resolução rápida de problemas

=

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



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

Velocidade

+1.457%

de aumento no volume de implantações em

comparação com 2018¹, em relação a 2022, a quantidade de implantações foi ampliada em 50%²

Qualidade

-98%

de redução de incidentes de alto impacto no cliente

em comparação com 2018¹

Custo

-32%

de redução no custo de transações únicas em relação a 2020³

(1) 2023 x 2018; (2) 2023 x 2022; (3) 2023 x 2020

Pessoas

Trabalhamos com equipes multidisciplinares no modelo de comunidades/tribos

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

Atualmente

21,2 mil
Colaboradores

2.387
squads

tech hub

Itaú + Cubo

Mais de **500** startups membros, **104** grandes players entre mantenedoras, *memberships* e parceiros, além de **10** hubs com foco em diferentes segmentos de mercado

Cubo Experts AI - Série de 3 eventos focados em Inteligência Artificial

Primeira edição do **Black VC Day**, evento do Afro Cubo

Lançamento do **primeiro podcast** do Cubo no **Spotify**, O Futuro está AI

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

4T23 vs 2018

+ 2x

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

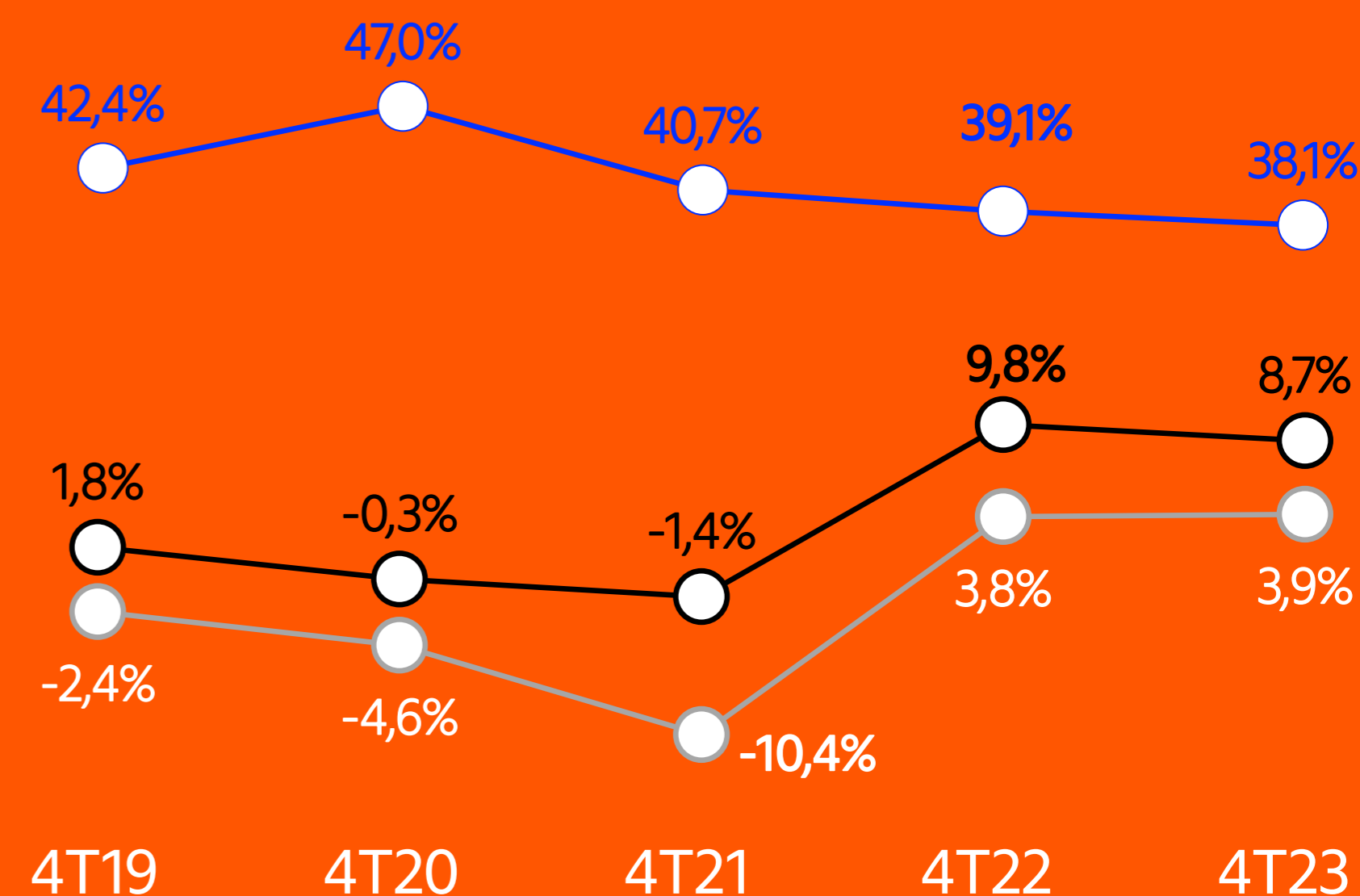
> 1.800 iniciativas planejadas

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 4T23 apresentou o melhor índice de eficiência da nossa história para um quarto 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

Liderança em diversos segmentos com oportunidades de crescimento



Imobiliário

1º lugar entre os bancos privados

22,6% de *market share* SBPE em nov/23¹



Cartões

Líder no mercado

26,7% de *market share* de faturamento em set/23²

A mais completa prateleira de cartões



Agro

Aumento de 89% da nossa carteira nos últimos 3 anos (de R\$46 para R\$ 87 bilhões)

PIB do agronegócio pode alcançar **R\$2,7 tri** e respondeu por 25% do PIB brasileiro de 2023³

Triplizamos o número de clientes nos últimos 2 anos



Veículos

3º lugar em originação em dez/23

10,6% de *market share* em dez/23¹

Aumento do valor financiado para Pessoa Física pelo aplicativo do Ítau:

- de 10% em jan/23 para **50%** em dez/23

Crescimento de Produção para Pessoa Física: **+26,1%**; 2023 X 2022



Consignado

11,9% no *share* de carteira em set/23⁴

22,2% de *market share* no setor INSS e 25,6% de *market share* no setor empresarial em set/23⁴

Oportunidade de crescimento no setor público



SMEs

Vice-líder de mercado no Brasil⁵

Ecosistema completo de produtos e serviços

(1) Em originação total; (2) Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços (ABECS);(3) Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea), 2023; (4) Comparativos da concorrência são divulgados trimestralmente; (5) IFData (Banco central) data base jun/23.

Liderança em diversos segmentos com oportunidades de crescimento



Líder no mercado

23,4%
market share de aquisição | TPV
(Total Payment Volume) no 3T23¹

Administração de Recursos


Maior gestora privada de recursos da América Latina

10,5% de *market share* em dez/23²

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

Plataforma aberta com produtos próprios e de terceiros

R\$ 2,5 trilhões ativos sob custódia

 **ION**
Itaú Experiência de investimentos integrada com Corretora.

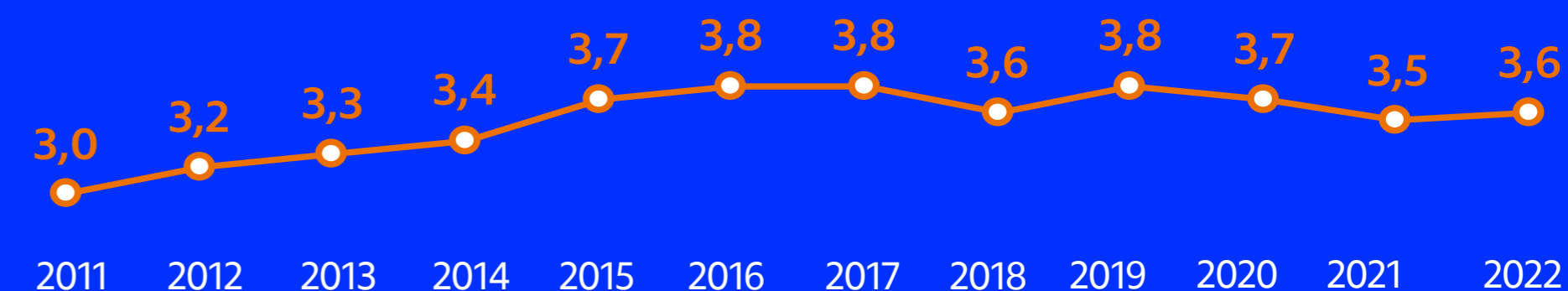
Seguros

Potencial de crescimento do setor

com produtos próprios e de terceiros

Mais 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

Renda Fixa

No 4T23, em Renda Fixa Local, seguimos em **1º lugar** no Ranking ANBIMA de Originação, totalizando R\$ 25,6 bilhões de volume originado (Market Share de 21%), e em **1º lugar** no Ranking ANBIMA de Distribuição, totalizando R\$ 15,4 bilhões de volume distribuído (Market Share de 27%).

Renda Variável

No 4T23, participamos de 6 operações, ocupando o **1º lugar** por quantidade de transações e **2º lugar** por volume no Ranking da Dealogic.

Fusões e Aquisições

No 4T23, assessoramos 6 transações no Brasil totalizando R\$ 7 bilhões, ocupando o **3º lugar** por quantidade de transações e **4º lugar** por volume no Ranking da Dealogic.

(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



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

**3,3 MM de downloads do app | + de 540 mil clientes
com especialistas dedicados**

Cerca de 2 mil especialistas de investimentos

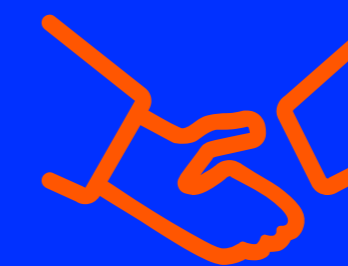


Maior principalidade
e engajamento



Plataforma de soluções

Que vão além das
necessidades
bancárias dos
nossos clientes

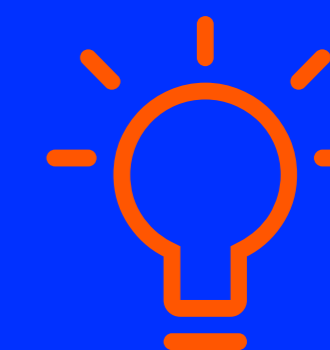


Intensidade de
relacionamento



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



Oferta de
soluções



Compromissos de impacto positivo

Desde 2019, nossa materialidade ESG e temas materiais são traduzidos nos 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

Dez compromissos e 42 metas que norteiam nossa estratégia ESG
+100 indicadores de desempenho monitorados



Iniciativas ESG

Financiamento e serviços em setores de impacto positivo

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

Entre Ago/19 e Set/23*:

R\$ 327 bi

atingimento da meta: 82%



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



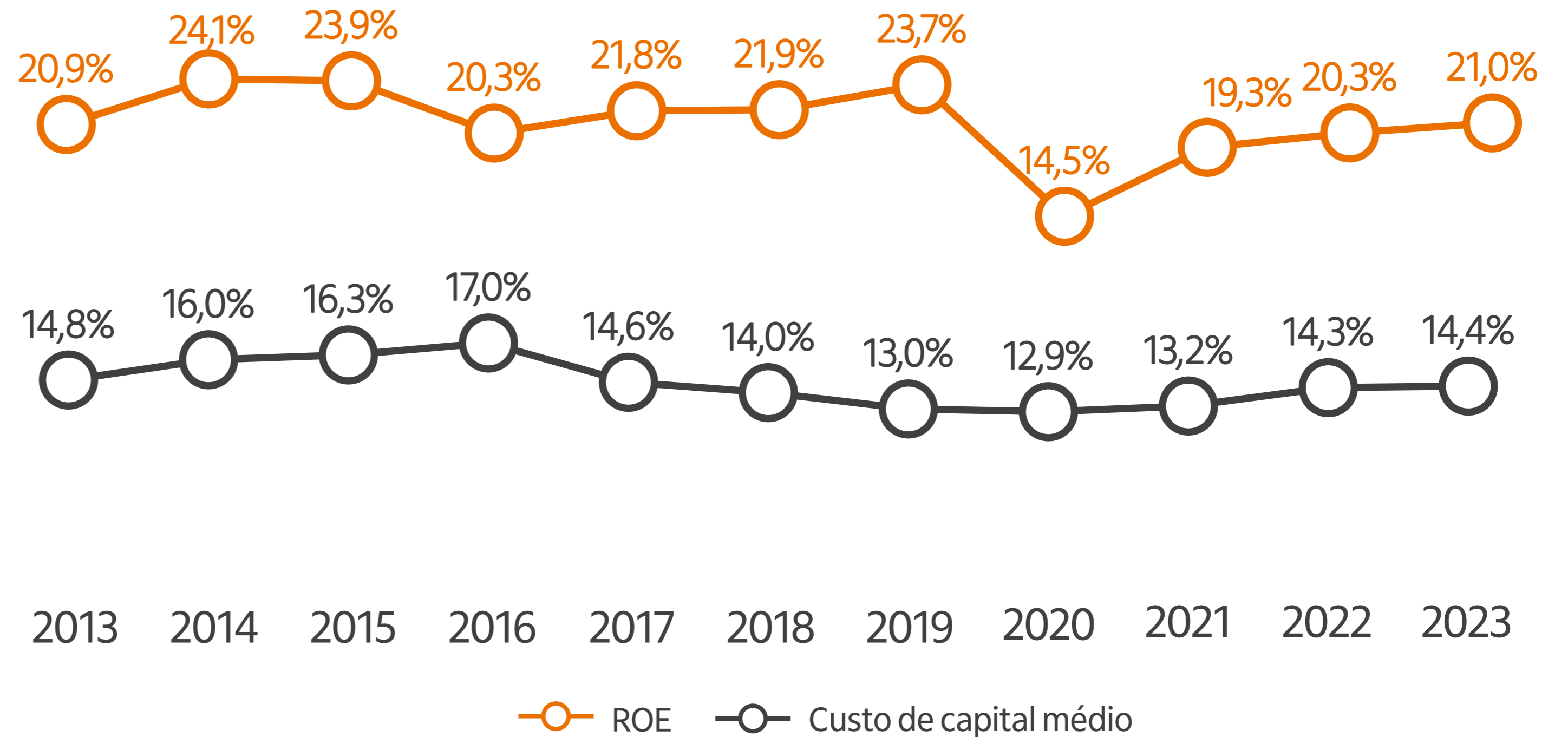
Somos líder em emissões de Renda Fixa ESG para empresas brasileiras

Coordenador da 1ª emissão de títulos verdes do governo brasileiro

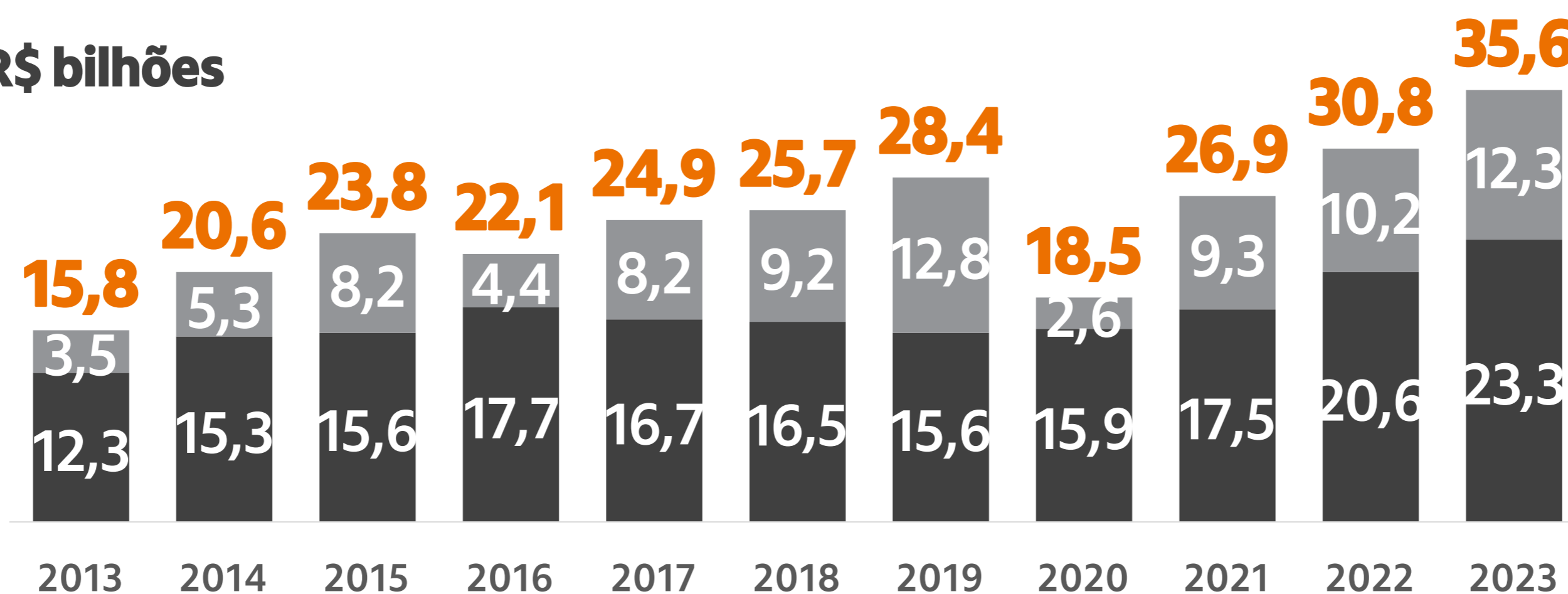
Captação de USD 2 bilhões

- Primeira operação realizada do Tesouro Nacional com tais características
- Projetos elegíveis: projetos sociais e verdes
- Participação do Itaú:
consultor ESG desde a elaboração do Framework
principal coordenador da emissão

Resultados consistentes com geração de valor sustentável



R\$ bilhões



Aumento de 21,1% na criação de valor 23 x 22

- Resultado recorrente gerencial
- Criação de valor
- Custo de capital

Crescimento de receita com disciplina de custos

Margem financeira com clientes

4T23
R\$26,3bi

^ **2,9%**

4T23 vs. 3T23

^ **8,5%**

4T23 vs. 4T22

18,1	16,0	19,9	24,2
4T19	4T20	4T21	4T22

(em R\$ bilhões)

Margem financeira com mercado

4T23
R\$0,8bi

^ **17,5%**

4T23 vs. 3T23

^ **12,4%**

4T23 vs. 4T22

1,3	1,6	1,3	0,7
4T19	4T20	4T21	4T22

(em R\$ bilhões)

Custo do crédito

4T23
R\$9,2bi

^ **1,2%**

4T23 vs. 3T23

^ **6,7%**

4T23 vs. 4T22

5,8	6,0	6,2	9,8
4T19	4T20	4T21	4T22

(em R\$ bilhões)

Receita de serviços e resultado de seguros

4T23
R\$13,5bi

^ **4,6%**

4T23 vs. 3T23

^ **8,0%**

4T23 vs. 4T22

12,1	11,2	11,9	12,5
4T19	4T20	4T21	4T22

(em R\$ bilhões)

Despesas não decorrentes de juros

4T23
R\$15,3bi

^ **4,1%**

4T23 vs. 3T23

^ **5,4%**

4T23 vs. 4T22

13,0	13,3	13,4	14,6
4T19	4T20	4T21	4T22

(em R\$ bilhões)

Resultado recorrente gerencial

4T23
R\$9,4bi

^ **4,0%**

4T23 vs. 3T23

^ **22,6%**

4T23 vs. 4T22

7,3	5,4	7,2	7,7
4T19	4T20	4T21	4T22

(em R\$ bilhões)

Sem esquecer da gestão de risco

Carteira de crédito¹

Dez-23
R\$ 1.177bi

^ **1,1%** ^ **3,1%**
Dez-23 vs. Set-23 Dez-23 vs. Dez-22

723	870	1.027	1.142
Dez-19	Dez-20	Dez-21	Dez-22

(em R\$ bilhões)

NPL 90 dias²

Dez-23
2,8%

∨ **0,2 p.p.** ∨ **0,1 p.p.**
Dez-23 vs. Set-23 Dez-23 vs. Dez-22

3,0	2,3	2,5	2,9
Dez-19	Dez-20	Dez-21	Dez-22

(em %)

NPL 15-90 dias

Dez-23
2,3%

∨ **0,0 p.p.** ^ **0,1 p.p.**
Dez-23 vs. Set-23 Dez-23 vs. Dez-22

2,3	1,8	1,8	2,2
Dez-19	Dez-20	Dez-21	Dez-22

(em %)

Índice de cobertura

Dez-23
216%

^ **7,0 p.p.** ^ **4,0 p.p.**
Dez-23 vs. Set-23 Dez-23 vs. Dez-22

229	320	241	212
Dez-19	Dez-20	Dez-21	Dez-22

(em %)

Funding³

Dez-23
R\$ 1.346bi

^ **1,4%** ^ **7,6%**
Dez-23 vs. Set-23 Dez-23 vs. Dez-22

760	1.069	1.121	1.251
Dez-19	Dez-20	Dez-21	Dez-22

(em R\$ bilhões)

LCR⁴

Dez-23
191,8%

^ **4,0 p.p.** ^ **27,4 p.p.**
Dez-23 vs. Set-23 Dez-23 vs. Dez-22

149	195	159	164
Dez-19	Dez-20	Dez-21	Dez-22

(em %)

NSFR⁵

Dez-23
126,9%

∨ **0,4 p.p.** ^ **2,0 p.p.**
Dez-23 vs. Set-23 Dez-23 vs. Dez-22

122	126	121	125
Dez-19	Dez-20	Dez-21	Dez-22

(em %)

Índice de capital nível I

Dez-23
15,2%

^ **0,6 p.p.** ^ **1,7 p.p.**
Dez-23 vs. Set-23 Dez-23 vs. Dez-22

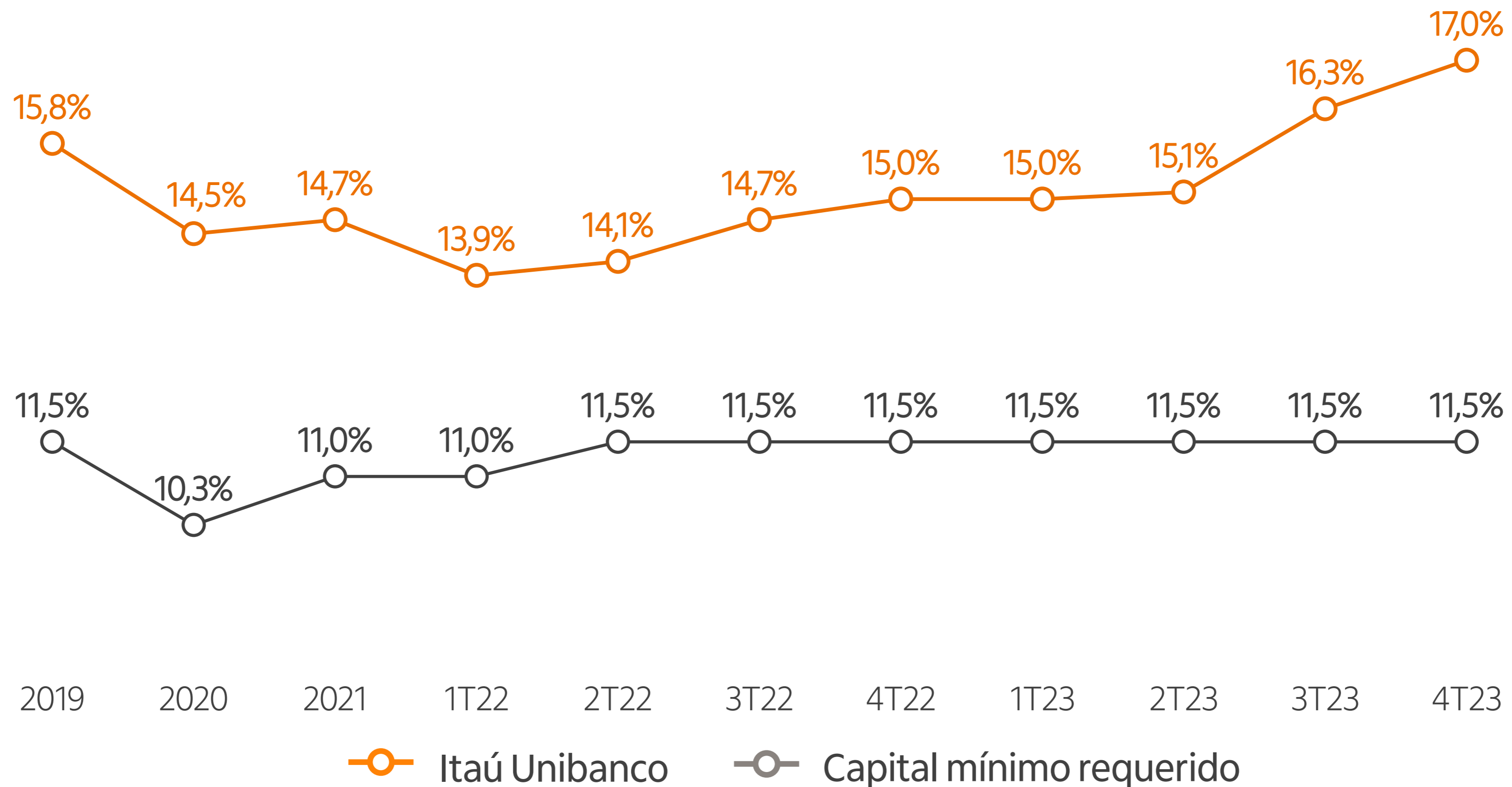
14,4	13,2	13,0	13,5
Dez-19	Dez-20	Dez-21	Dez-22

(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 4T23"). (3) Depósitos + Debêntures + Obrigações por TVM + Empréstimos e Repasses. (4) LCR - Liquidity Coverage Ratio; (5) NSFR - Net Stable Funding Ratio.

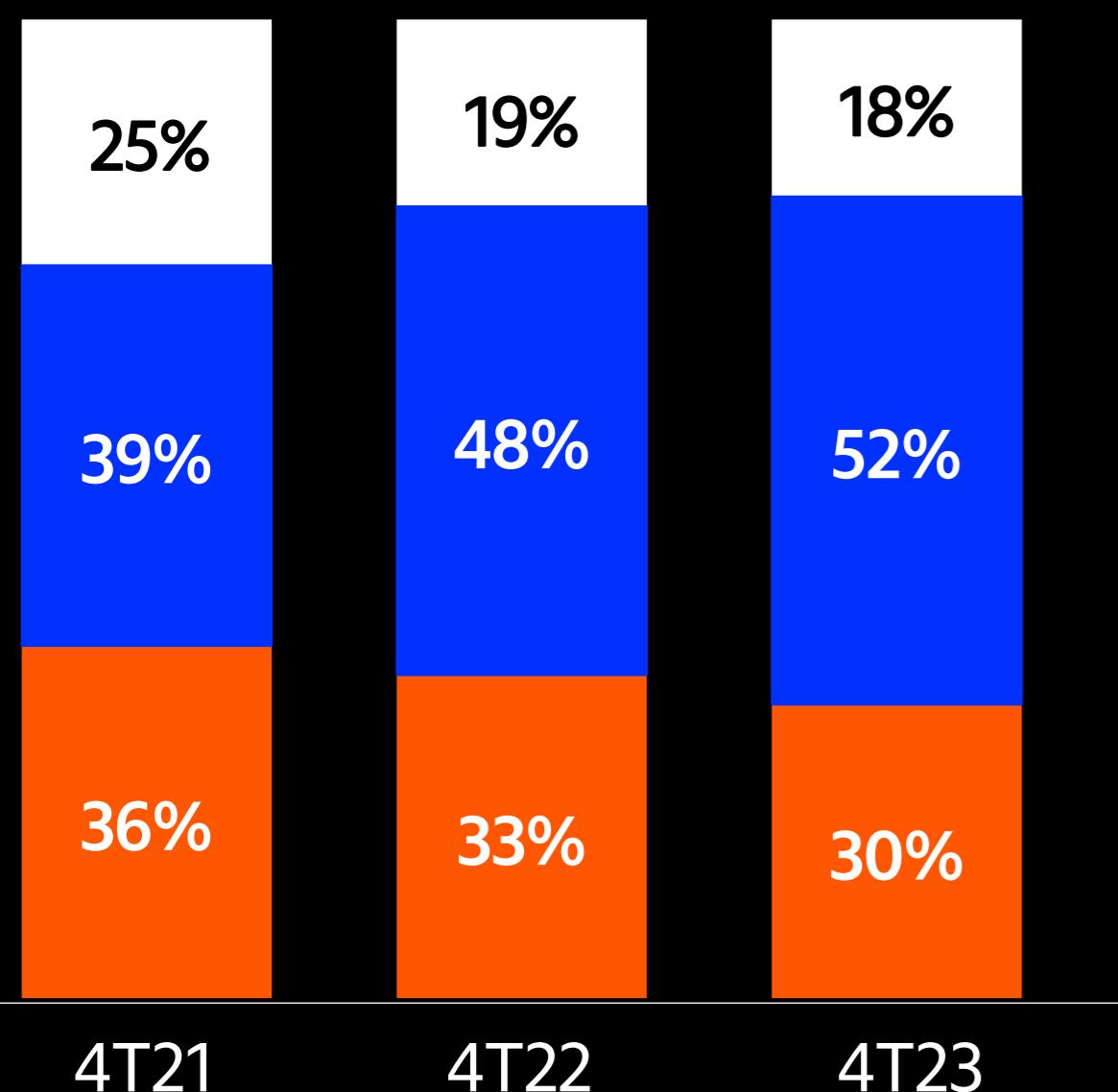
Estrutura de capital confortável para a execução da nossa estratégia de crescimento

Índice de Basileia



Base pulverizada de acionistas com alta liquidez das ações

Free float* | ações preferenciais

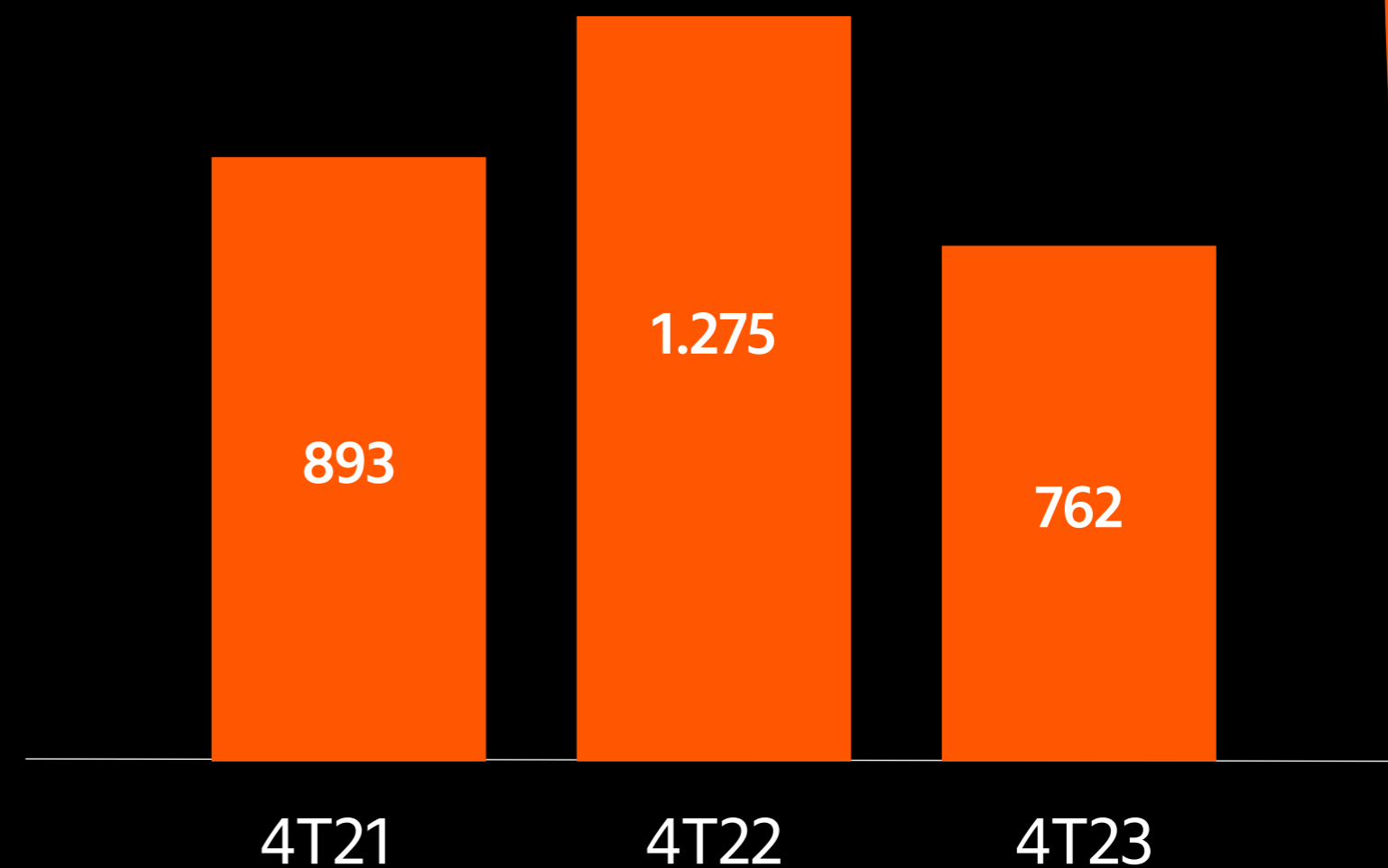


4,8 bilhões
de ações

- Brasileiro B3
- Estrangeiros B3
- NYSE

(*) Excluindo Controladores e Tesouraria

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



486 mil
acionistas
diretos
em Dez/23

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

	Consolidado	
	Realizado	Expectativa
Carteira de crédito total¹	3,1%	entre 5,7% e 8,7%
Margem financeira com clientes	12,5%	entre 12,5% e 15,5%
Margem financeira com o mercado	R\$ 3,3 bi	entre R\$ 1,6 bi e R\$ 3,6 bi
Custo do crédito²	R\$ 36,9 bi	entre R\$ 36,5 bi e R\$ 40,5 bi
Receita de prestação de serviços e resultado de seguros³	5,3%	entre 4,7% e 6,7%
Despesas não decorrentes de juros	6,5%	entre 4,0% e 8,0%
Índice de eficiência consolidado	39,9%	Índice de eficiência abaixo de 40% no consolidado e abaixo de 38% no Brasil
Índice de eficiência Brasil	37,9%	
Alíquota efetiva de IR/CS	28,1%	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.

Guidance 2024

	Consolidado	Evolução em base comparável⁴	
Carteira de crédito total¹	Crescimento entre 6,5% e 9,5%		
Margem financeira com clientes	Crescimento entre 4,5% e 7,5%	Crescimento entre 5,5% e 8,5%	
Margem financeira com o mercado	Entre R\$ 3,0 bi e R\$ 5,0 bi		
Custo do crédito²	Entre R\$ 33,5 bi e R\$ 36,5 bi		
Receita de prestação de serviços e resultado de seguros³	Crescimento entre 5,0% e 8,0%	Crescimento entre 5,5% e 8,5%	
Despesas não decorrentes de juros	Crescimento entre 4,0% e 7,0%	Crescimento entre 5,0% e 8,0%	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.



Relações com investidores



(11) 2794-3547

| ri@itau-unibanco.com.br

| <https://www.itau.com.br/relacoes-com-investidores/>