

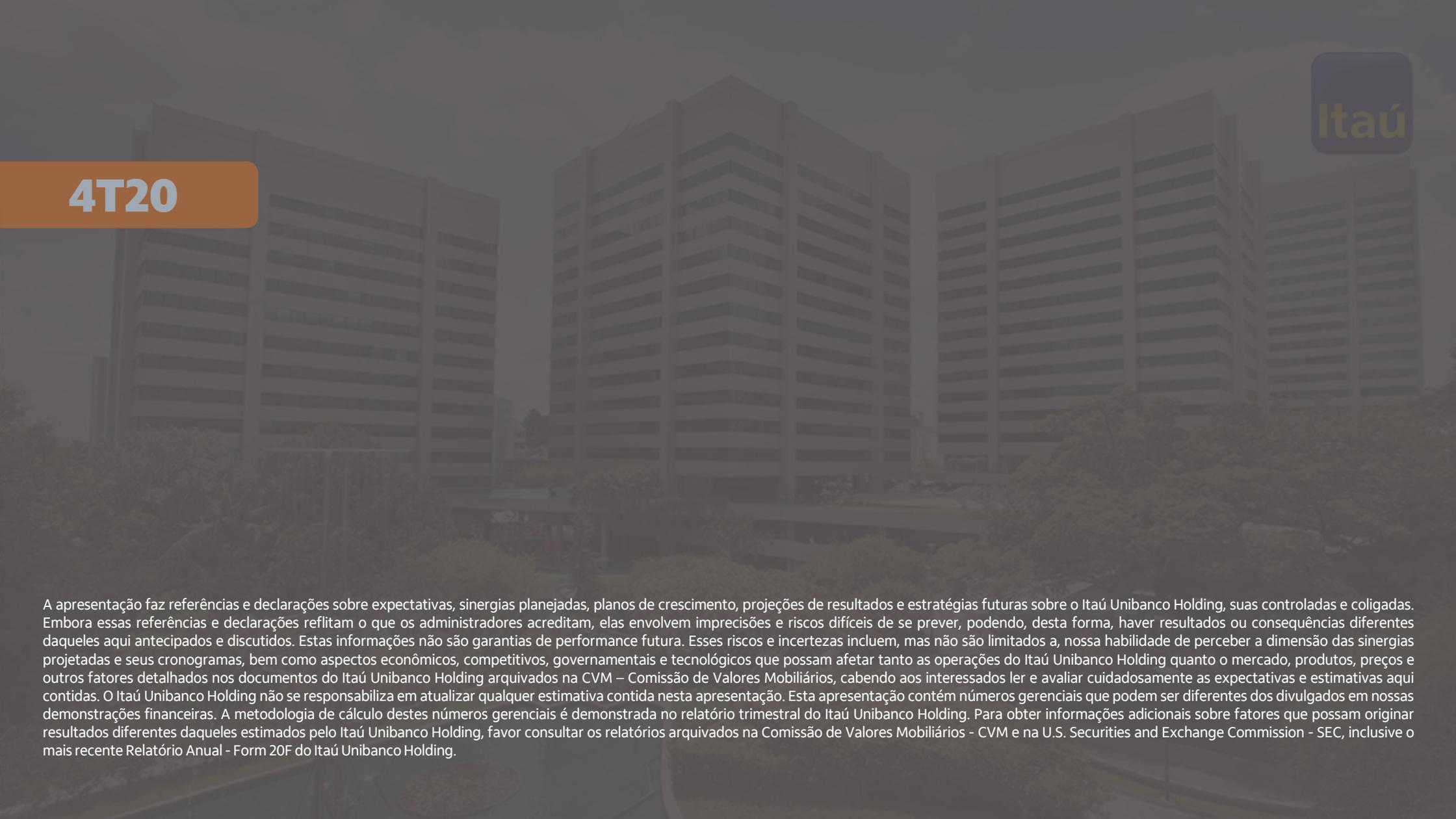


Itaú Unibanco Holding S.A.

Apresentação Institucional

4T20

São Paulo, 2 de fevereiro de 2021



4T20



Itaú

A apresentação faz referências e declarações sobre expectativas, sinergias planejadas, planos de crescimento, projeções de resultados e estratégias futuras sobre o Itaú Unibanco Holding, suas controladas e coligadas. Embora essas referências e declarações reflitam o que os administradores acreditam, elas envolvem imprecisões e riscos difíceis de se prever, podendo, desta forma, haver resultados ou consequências diferentes daqueles aqui antecipados e discutidos. Estas informações não são garantias de performance futura. Esses riscos e incertezas incluem, mas não são limitados a, nossa habilidade de perceber a dimensão das sinergias projetadas e seus cronogramas, bem como aspectos econômicos, competitivos, governamentais e tecnológicos que possam afetar tanto as operações do Itaú Unibanco Holding quanto o mercado, produtos, preços e outros fatores detalhados nos documentos do Itaú Unibanco Holding arquivados na CVM – Comissão de Valores Mobiliários, cabendo aos interessados ler e avaliar cuidadosamente as expectativas e estimativas aqui contidas. O Itaú Unibanco Holding não se responsabiliza em atualizar qualquer estimativa contida nesta apresentação. Esta apresentação contém números gerenciais que podem ser diferentes dos divulgados em nossas demonstrações financeiras. A metodologia de cálculo destes números gerenciais é demonstrada no relatório trimestral do Itaú Unibanco Holding. Para obter informações adicionais sobre fatores que possam originar resultados diferentes daqueles estimados pelo Itaú Unibanco Holding, favor consultar os relatórios arquivados na Comissão de Valores Mobiliários - CVM e na U.S. Securities and Exchange Commission - SEC, inclusive o mais recente Relatório Anual - Form 20F do Itaú Unibanco Holding.

Agenda

**Perfil
corporativo**

04

**Nossos
negócios**

32

**Gestão de capital
e risco**

64

**Destaques
do resultado**

82

**Agenda
estratégica**

14

**Governança
corporativa**

55

**Contexto
econômico**

78

**Informações
adicionais**

97



Perfil corporativo



Banco universal | 96 anos de história | maior banco da América Latina¹

Valor de Mercado³
US\$ 59,8 bi

Ativos totais³
R\$ 2.112,6 bi

Carteira de crédito³
R\$ 869,5 bi

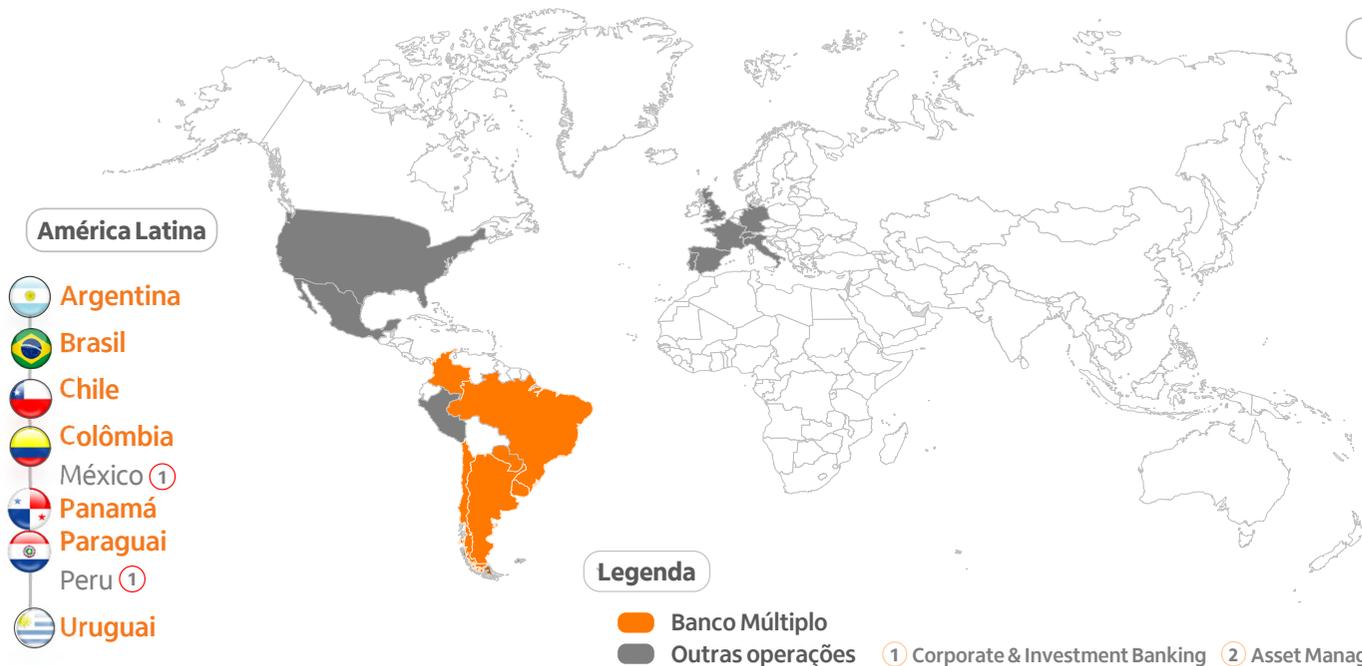
ROE Recorrente Gerencial⁴
16,1%

Resultado Recorrente Gerencial⁴
R\$ 5,4 bi

Capital Tier I³
13,2%



Estamos presentes em 18 países



A marca mais valiosa² do Brasil

R\$ 37,4 bilhões

Aproximadamente

56 milhões⁵
de clientes no Varejo

467 mil
acionistas diretos

4,3 mil
agências e PABs

97 mil
colaboradores

46 mil
caixas eletrônicos

(1) Maior banco em valor de mercado; (2) Ranking Interbrand em 2020; (3) Em dezembro de 2020; (4) No 4º trimestre de 2020. (5) Em outubro de 2020.

O que fazemos?



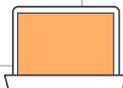
Oferta completa de produtos e serviços | base diversificada de clientes | solidez da marca

Um banco completo físico e digital



Plataforma aberta

Produtos de investimento e seguros comercializados em plataformas abertas.



Crédito

- Pessoal
- Cartões
- Capital de giro
- Imobiliário
- Microcrédito
- Veículos
- Rural
- Consignado
- Importação/Exportação
- Outros produtos

Serviços

- Conta corrente
- Cartões e adquirência
- Consórcio
- Corretagem
- Previdência
- Capitalização
- Meios de pagamento
- Mercado de capitais
- Investimento
- Outros produtos

Seguros

- Vida
- Imobiliário
- Auto
- Odontológico
- Cartão protegido
- Viagem
- Saúde
- Celular
- Garantia
- Outros produtos

O Banco de Varejo engloba clientes de varejo, clientes de alta renda e micro e pequenas empresas, além de produtos e serviços a não correntistas.

O Banco de Atacado é responsável pelos clientes com elevado patrimônio financeiro (private banking), pelas unidades da América Latina, *banking* para médias empresas, grandes empresas e corporações, por meio do Itaú BBA, unidade responsável por clientes corporativos e pela atuação como banco de investimento.

Principais marcas e parcerias comerciais



Cultura adaptável | inovação | transparência nos negócios

Presenciamos importantes mudanças no Mundo...



Crise na Bolsa de NY

1929



Fim da Segunda Guerra Mundial

1945



Primeira agência do Itaú no exterior

1983



Surge a primeira versão do Windows

1985



Primeiros provedores de Internet

1990



Itaú na Bolsa de Valores de NY

2006



A Inglaterra decide abandonar a União Europeia (Brexit)

2016



Organização Mundial da Saúde declara pandemia de coronavírus

2020

Primeiros passos

Abertura da Casa Moreira Salles, em 1924 e do Banco Central de Crédito, em 1943.

Caminhos do crescimento

Marcado por fusões, aquisições e alianças comerciais que permitiu o crescimento e consolidação de ambas as instituições.

Uma fusão histórica

Em 2008, o Itaú e o Unibanco se uniram para formar o maior banco privado do Brasil.

Foco na América Latina

Nossa presença internacional tem avançado ano após ano. Hoje, o Itaú está presente em 18 países.

Um banco com propósito

Acreditamos que as pessoas têm o poder de transformar o mundo e que o banco pode estimular essa transformação.

... e no Brasil

1930



Primeiras máquinas de calcular nas agências.

1950



Primeiro cheque com nome do cliente

1960



Primeiros cartões de crédito e débito

1980



Início da automação bancária

1984



Primeiros caixas eletrônicos

2002



Mobile Banking no Brasil

2014



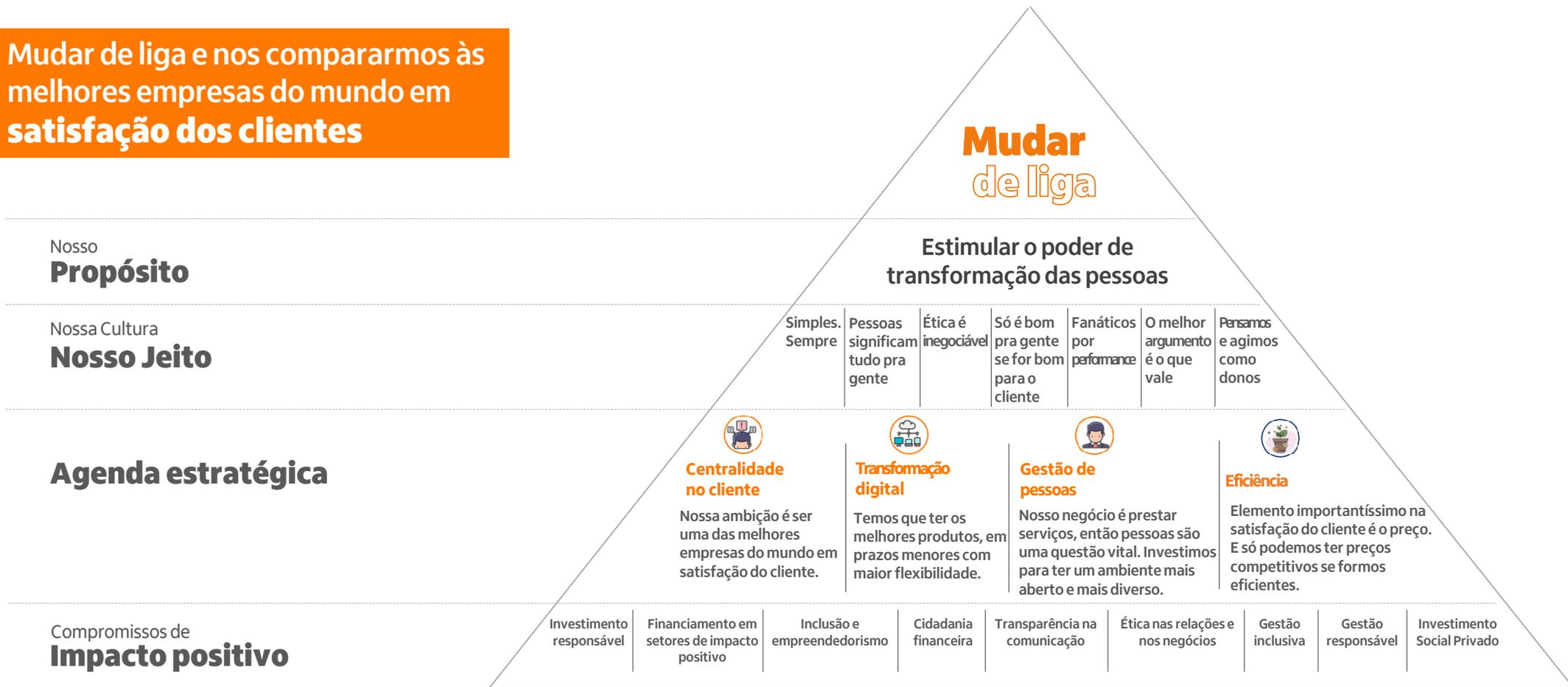
As fintechs começam a ganhar força

2020



Banco Central lança o PIX

Mudar de liga e nos compararmos às melhores empresas do mundo em **satisfação dos clientes**



Um banco responsável | Compromissos de impacto positivo



Transparência na comunicação

(ODS 12 e 16)

Reforçar nossa transparência, demonstrando o valor gerado para os nossos públicos.

Compromissos que norteiam como vamos prestar contas

Compromissos que geram impacto positivo por meio dos negócios

Compromissos que são a base da nossa conduta e jeito de agir

Financiamento em setores de impacto positivo

(ODS 1, 8 e 10)

Aumentar nossos financiamentos e serviços nesses setores.



Inclusão e empreendedorismo

(ODS 7, 8, 9, 11, 12 e 13)

Aumentar a inclusão financeira para empreendedores.



Cidadania financeira

(ODS 5)

Promover a satisfação do cliente e de sua vida financeira.

Ética nas relações e nos negócios

(ODS 10)

Ética é inegociável. Promover a criação de um ecossistema financeiro íntegro e ético.



Investimento Social Privado

(ODS a definir)

Promover o acesso e ampliação de direitos, melhorar a qualidade de vida nas cidades e fortalecer o poder de transformação das pessoas por meio do investimento social privado.



Gestão inclusiva

(ODS 5, 8 e 10)

Melhorar a experiência de nossos colaboradores e promover um ambiente de trabalho diverso, inclusivo e saudável.



Investimento responsável

(Aborda a maioria das ODS)

Expandir nossa oferta e distribuição de produtos e serviços para uma economia mais responsável e de impacto positivo.

Gestão responsável

(ODS 7, 10, 12 e 13)

Melhorar a performance de nossas operações e promover práticas sustentáveis em nossa cadeia de fornecedores.

**Itaú
Impacto
Positivo**

Cada compromisso de impacto positivo possui como *sponsorum executivo sênior* de áreas institucionais e comerciais do banco como responsável.

ODS 1

Erradicação da Pobreza

ODS 4

Educação de Qualidade

ODS 5

Igualdade de Gênero

ODS 7

Energia Limpa e Acessível

ODS 8

Emprego Decente e Crescimento Econômico

ODS 9

Indústria, Inovação e Infraestrutura

ODS 10

Redução das Desigualdades

ODS 11

Cidades e Comunidades Sustentáveis

ODS 12

Consumo e Produção Responsáveis

ODS 13

Ação Contra a Mudança Global do Clima

ODS 16

Paz, Justiça e Instituições Eficazes

Aspectos ESG vêm sendo integrados à nossa gestão por mais de duas décadas



(1) Índice de Sustentabilidade Empresarial

Em 2020, intensificamos significativamente nossa atuação



todos pela saúde
Mais de R\$ 1,2 bilhão doados ao combate à Covid-19



transparência e reporte ESG
evolução dos reportes sob as diretrizes do SASB e TCFD



plano Amazônia em parceria com Bradesco e Santander
dentre as dez iniciativas, foram priorizadas **4 medidas**



Estímulo às cadeias sustentáveis

- **R\$ 100 milhões** para financiamento de agroindústrias e cooperativas que lidam com culturas sustentáveis.
- Mecanismo de crédito (**blended finance**) para pequenos produtores com assistência técnica



Regularização fundiária

- Mapa legislativo e recomendação de como o sistema financeiro pode **apoiar a regularização**, para estimular a atividade econômica na região



Combate ao desmatamento na cadeia de carne

- Engajamento de frigoríficos para **compromisso com rastreabilidade**
- diligência específicas para setor frigorífico



Promoção da bioeconomia

- Financiamento de pesquisa e investimento em projetos que destravam o potencial socioeconômico de **novas cadeias**



Conferência Amazônia
Dezembro de 2020

+ 12.000 participações
nos 3 dias de conferência

+ 70 especialistas
empresas e integrantes do mercado financeiro

380 mil árvores nativas
serão plantadas com as doações

Sustainability Finance Framework: para alocação de recursos com critérios sociais e ambientais

Consultoria externa emitiu second-party opinion



Energia renovável e eficiência energética



Transporte sustentável



Gestão sustentável de água e resíduos



Prevenção e controle da poluição



Gestão sustentável de recursos naturais e uso da terra



Edifícios verdes



Acesso a serviços essenciais



Finanças Inclusivas

US\$ 500 milhões captados em títulos de dívida sustentáveis em janeiro de 2021

Primeira emissão de capital nível 2 de um banco para financiar projetos verdes e sociais na América Latina

Compromissos de Impacto Positivo _ Status

R\$ 100 bilhões

R\$ 47,7 bi¹

para setores de impacto positivo até 2025

R\$ 15 bilhões

R\$ 12,5 bi¹

para geração e serviços de energia renovável até 2025

R\$ 11 bilhões

R\$ 9,1 bi²

para pequenas empresas lideradas por mulheres até 2024

(1) De ago/19 a dez/20; (2) Saldo da carteira em dez/20



Mais de R\$ 1 bilhão já foram destinados em 4 áreas de atuação.

Algumas das principais realizações desde abril até hoje.



R\$ 110 milhões **para informar**

~ 175 milhões de pessoas

Campanhas de esclarecimento e conscientização da população e orientação para o uso correto de máscaras de proteção.



R\$ 351 milhões **para proteger**

330 mil profissionais de saúde e 172 mil pacientes

Beneficiados pela distribuição de mais de 50 milhões de equipamentos de proteção.

+ 25 mil testes por dia

Início das operações da Central de Testagem no dia 31 de julho no RJ e no dia 7 de agosto no CE

14 milhões de máscaras

Distribuídas para idosos, usuários de transporte público, moradores de comunidades, população indígena e pessoas em situação de rua.

120 milhões de Equipamentos de Proteção Individual

Máscaras, luvas, óculos, *face shields* entre outros.



R\$ 226 milhões **para preparar**

a sociedade para o retorno à normalidade

Apoio em pesquisas epidemiológicas e para o tratamento da covid-19

Investimento nas novas fábricas de vacinas da Fiocruz e Instituto Butantã



R\$ 408 milhões **para cuidar**

apoio a 50 mil idosos

E cuidadores em mais de 600 instituições

105 mil oxímetros

atendendo todos os municípios do Brasil

44 mil testes

E ações de conscientização para caminhoneiros

2.500 equipamentos hospitalares

Implementação de Centros de Acolhimento em áreas vulneráveis.

Doação para Manaus

Compra de usinas de oxigênio no valor de R\$ 8,5 milhões para doar para Manaus

R\$ 3,6 milhões para Fiocruz

Destinado ao projeto Conexão em comunidades do RJ (contempla testagem, telemedicina, orientações e doação de EPIS) + avaliação de impacto.



Agenda estratégica



A partir de uma reflexão colegiada, definimos nossas frentes estratégicas prioritárias, com o objetivo de dar consistência e qualidade ao nosso resultado nos próximos anos.

A **centralidade no cliente** é a peça central suportada por três alavancas fundamentais: transformação digital, pessoas e eficiência.



Centralidade no Cliente

Nossa ambição é ser uma das melhores empresas do mundo em satisfação do cliente.



Transformação Digital

Temos que ter os melhores produtos, em prazos menores com maior flexibilidade.



Pessoas

Nosso negócio é prestar serviços, então pessoas são uma questão vital. Investimos para ter um ambiente mais aberto e mais diverso.



Eficiência

Um elemento importantíssimo na satisfação do cliente é o preço. E só podemos ter preços competitivos se formos eficientes.



Queremos oferecer a melhor experiência aos nossos clientes

Por isso, buscamos melhorar de maneira contínua e incansável a experiência dos clientes em cada uma de suas interações com o banco

Banco Universal

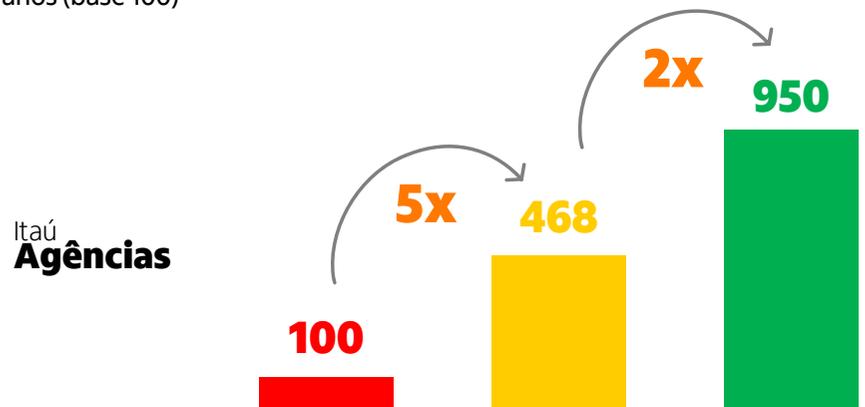
56 milhões de clientes

- entre 18 e mais de 80 anos;
- de baixa renda ao segmento Private;
- presentes em todo Brasil, seja nas capitais ou no interior, e no exterior;
- pessoa jurídica: desde micro empresas até os grandes conglomerados empresariais.

Nos desafiamos diariamente para atender este universo tão heterogêneo.

Clientes satisfeitos geram mais valor

Valor Presente em resultado recorrente gerencial R\$/cliente, projeção de 5 anos (base 100)



Itaú
Agências

10x

É a diferença entre o valor presente gerado por um cliente promotor do segmento Itaú Agências contra o valor gerado por um detrator



Clientes satisfeitos geram **mais valor**

Queremos ser benchmark em satisfação, transformando a nossa cultura para que o cliente esteja no centro de tudo. Nossas ações, incluindo a transformação digital e os esforços em relação à gestão de pessoas, são orientadas para a satisfação dos nossos clientes, métrica-chave para toda a organização.



Contato ativo para entender a experiência dos clientes.

+430 mil
Feedbacks¹

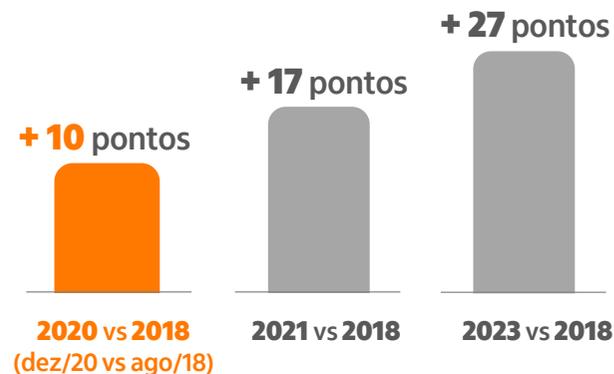


Aprendizados a partir dos feedbacks do cliente para melhorar a sua experiência.

+ de 37 mil
Compromissos¹

1: Período: jan/20 a dez/20

NPS Global



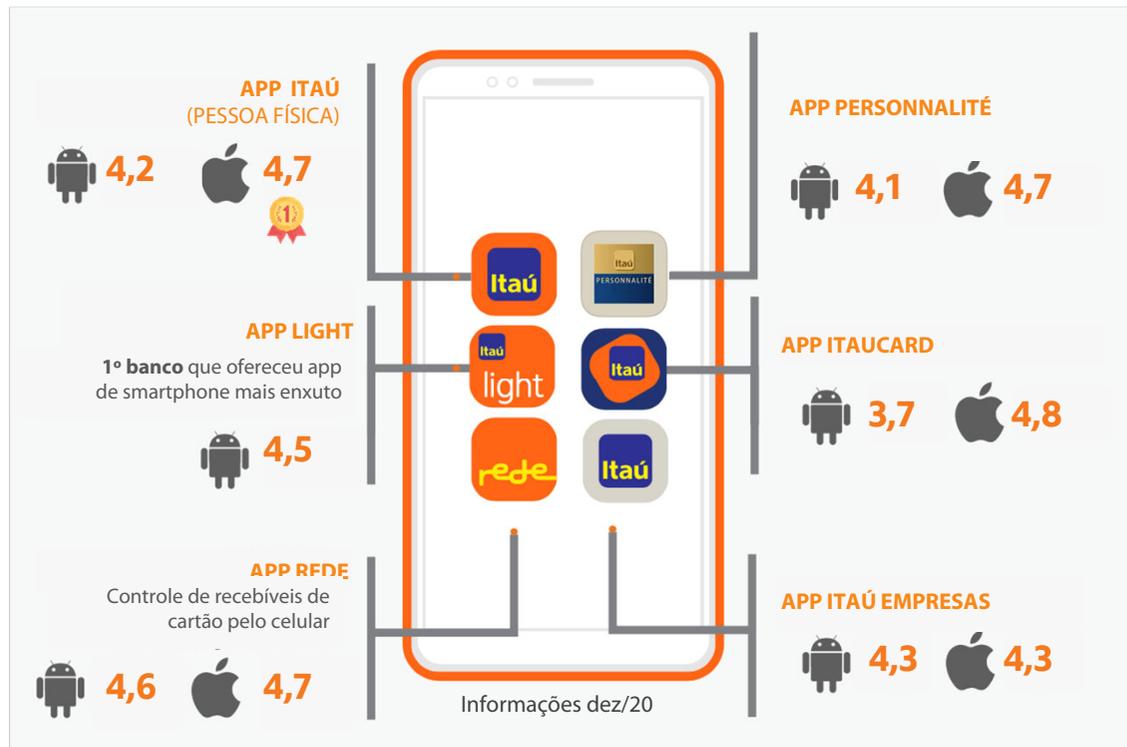
Nós queremos ser comparados com as melhores empresas do mundo em satisfação do cliente



Empresas comparáveis



Atualizações contínuas nos apps para melhor experiência



APLICATIVO ABRE CONTA foi substituído pelo fluxo de abertura de conta pela internet (www.itaú.com.br/abrir-conta)



desligado em mai/20



desligado em set/20*

*Fluxo PWA disponível para Android: usuário acessa o novo fluxo de abertura de conta pelo Google Play e tem experiência de app (sem ocupar espaço no celular).

Nossos apps estão entre **os mais bem avaliados** nas lojas de aplicativos



+ 23 MM clientes únicos usando nossos canais digitais no 4º trimestre**

Sendo 15,2 MM de correntistas pessoa física e jurídica

Desses, quase **93%** são correntistas **pessoa física**

Novas funcionalidades

66 nos canais mobile

**Também foram considerados os apps Luiza, Credicard e Hipercard.



Necessidade identificada

Recomendação de investimento

Qual a melhor forma de investir o seu dinheiro?

Dados que só o Itaú tem:

- ✓ Resultado esperado de **28 mil** produtos e ativos financeiros
- ✓ **1.200 mil** combinações possíveis de carteira
- ✓ **10 mil** cenários para o comportamento do mercado



Teste de **12 bilhões de cenários** diferentes para todos os perfis de clientes



Otimização no contexto do cliente (carteira atual, vencimentos e novas aplicações)



Avaliação personalizada de **especialista**

Solução

A combinação mais vantajosa possível para cada cliente, de acordo com seu perfil e momento de vida.

2,5 minutos para geração de uma recomendação

+0,80 a 3,00 pp adicionais de rentabilidade anual da carteira dos clientes que passaram pela recomendação





Visão de Oferta x Demanda

Raciocínio Tradicional: Visão de Oferta

Tendências de novas tecnologias:

- cloud*
- inteligência artificial e machine learning*
- big data e analytics*
- APIs
- blockchain*



Para que servem?
Identificação de possíveis oportunidades de aplicação



Vamos testar
Pilotos e testes em situações laterais, que não comprometem



Encontramos uma aplicação
Mais investimento para atualizar

Desembolso



Tempo



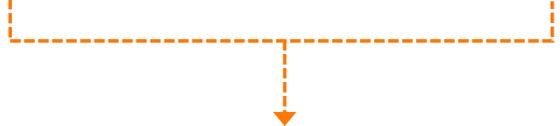
Raciocínio Moderno: Visão de Demanda

problemas reais dos clientes

+

Radar de novas tecnologias:

- cloud*
- inteligência artificial e machine learning*
- big data e analytics*
- APIs
- blockchain*



Aplicação de tecnologias para resolver problemas que permitam a mensuração do valor

Desembolso



Tempo





Para atingir a transformação digital, nós precisamos mudar o modo como desenvolvemos serviços e produtos

Antes



Pesquisa de Mercado

Cliente



Banco

Desenvolvimento de soluções



Cliente

tempo



dados



customização



Agora



Cliente

Dados + pesquisa + experimentação



Banco

tempo



dados



customização





+ velocidade para ampliar a nossa oferta digital

Cubo é o **principal hub** de empreendedorismo tecnológico na **América Latina**.



Aprox. **20.000 m²**

22 patrocinadores

462 startups afiliadas
31 indústrias diferentes
272 startups membros

100 projetos entre o banco e as startups do Cubo

13 andares + cobertura



Fundadores:



Verticais patrocinadas:

Logística & mobilidade | Varejo | Saúde | Educação | Fintech

Parcerias:



Prêmios desde 2015:



- ★ Spark Awards
- ★ IF Design Award
- ★ International Visual Identity Awards
- ★ Financial Innovation Awards 2016
- ★ Startup Awards



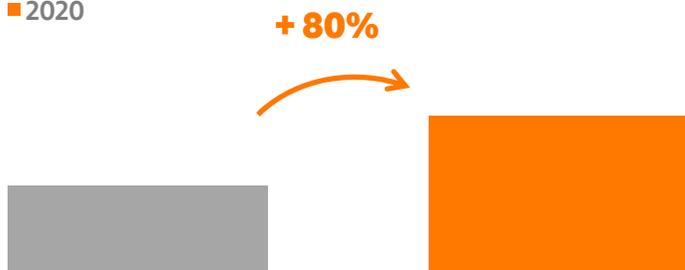
Novos modos de trabalho se traduzem em resultados superiores

Dados em base 100

Mais soluções de tecnologia

Aumento de funcionalidades entregues em nossas aplicações e sistemas:

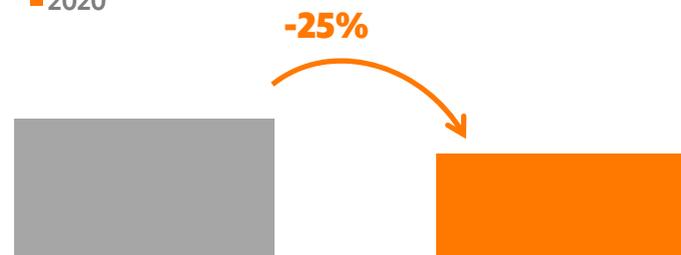
■ 2019 ■ 2020



Mais velocidade

Redução do tempo de entrega de soluções de tecnologia:

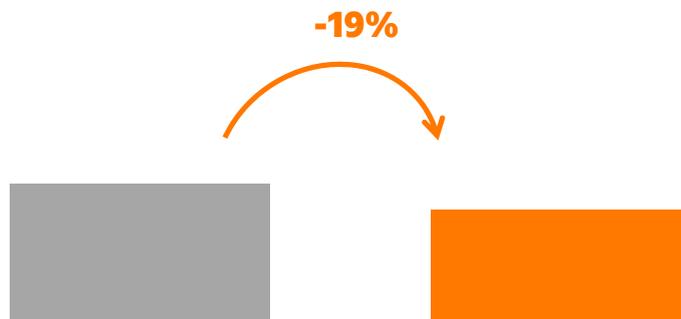
■ 2019 ■ 2020



Mais disponibilidade

Redução nos clientes que tiveram problemas nas principais transações nos canais internet e mobile:

■ 2019 ■ 2020



Agora **99,5% dos clientes** não encontram problemas ao utilizar as principais transações nesses canais



Analytics: "ouvindo" 360 mil ligações todos os dias

No passado

Monitoria tradicional



Ligações monitoradas por pessoas.
<0,5% 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



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

Uma das maiores operações de transcrição de voz do mundo

130 MM de ligações/ano

Atendimento certo, para o cliente certo, no momento certo



Dados: o novo **capital** do Banco



+ Resultado

+685% de valor capturado em projetos com *analytics*

Data base: 2017 à dez/20

(1) Data base dez/20.



Tecnologia e digitalização



2021e vs. 2018

Investimento contínuo em tecnologia

^ **112%** desenvolvimento de soluções
^ **28%** infraestrutura



Utilização dos canais digitais

	2020	2018
^ Transferências	97%	92%
^ Pagamentos	85%	76%
^ Investimentos	47%	41%
^ Crédito	25%	19%



2020 vs. 2018

Abertura de contas on-line

^ **231%** contas abertas pelo app

Destaques

Digitalização (2020 vs. 2019)

Mais soluções de Tecnologia

^ **81%**
 + funcionalidades em apps e sistemas

Mais velocidade menor (Time to Market)

^ **25%**

Desenvolvimento de **soluções em Cloud** são **28% + rápidas** do que outras plataformas

Pessoas



Cientistas de dados

261
em dez/20

^ **7%**
 Aumento 2020 vs. 2019



Engenheiros e equipes de Tecnologia

+ 3.764
em 2020

^ **+ 1.770**
 Profissionais de tecnologia

^ **+ 1.994**
 Time da ZUP



Aproximadamente

97 mil **Colaboradores²**

no Brasil e no exterior

Equidade de Gênero

- Comitês de sucessão incluindo pelo menos uma mulher sendo avaliada e outra mulher realizando a avaliação.
- Programa de Apoio a Mães e Gestantes com pagamento integral da remuneração variável.



Homens

41,5%

Mulheres

58,5%

Representatividade PCD



PCDs

4,2%

Representatividade Racial

22,7%

de nossos colaboradores são pessoas negras³

- Apoio a treinamentos de estudantes negros.
- Apoio a eventos de carreira focados em candidatos negros.
- Ações de desenvolvimento para colaboradores negros: socioemocional para estagiários e mentoria para lideranças.

LGBT+

- Estamos comprometidos com o Fórum de Empresas e Direitos LGBT+ e aos Padrões de Conduta para Empresas (ONU).
- Fazemos parte do OUTStand Financial Market Pride Group, criado para discutir a inclusão e promover a valorização de profissionais LGBT+ no setor

Por nível hierárquico

- 0,1% Diretores
- 15,0% Gestores
- 38,8% Administrativo
- 38,6% Operacional
- 0,2% Trainees
- 5,4% Estagiários
- 1,8% Aprendizes

86%	14%
48%	52%
50%	50%
30%	70%
59%	41%
47%	53%
31%	69%

Por faixa etária

5,4%



4,7 mil pessoas
> 50 anos

51,4%



45,5 mil pessoas
30-50 anos

43,2%



38,3 mil pessoas
até 30 anos



Experiência do colaborador

Temos o desafio de ser cada vez mais atrativos para todas as gerações e de engajar e desenvolver nossos talentos. Para isso, temos investido consistentemente na disseminação de nosso propósito e do que chamamos de Nosso Jeito – Uma cultura forte, pautada pela colaboração, meritocracia, ética e respeito total e irrestrito ao indivíduo.

Um ambiente inovador e inspirador



VoU cOmO sOu

Flexibilização do *dress code*, respeitando os nossos colaboradores e nossa agenda estratégica.



Home-office

Oferecer opções mais flexíveis e que incentivem a autonomia dos colaboradores.



IU Conecta

Plataforma para o dia a dia dos colaboradores. Uma rede social com diversas ferramentas administrativas.



Métodos de trabalho

Ambientes colaborativos, comunidades de entrega e espaço foco, que visam maior sinergia, comunicação e integração entre as equipes.



Flexibilidade

Mais liberdade para o colaborador organizar seu horário de trabalho com sua vida pessoal.

O Itaú Unibanco é um bom lugar para trabalhar?

Na visão dos colaboradores³



16,7% rotatividade



Na visão do mercado²



(1) Data base 2019. (2) Data base dez/20. (3) e-NPS situacional média de abril a dezembro de 2020.



Saúde Mental

Programa Fique OK

Apoio de psicólogos, advogados, nutricionistas, fisioterapeutas e consultores financeiros para colaboradores e familiares.

6.750 pessoas atendidas

Serviços psicossociais

Atendimento em psicologia e assistência social aos nossos colaboradores nos polos de prestação de atendimento.

2.246 atendimentos em psicologia

2.623 em assistência social

Jornada de trabalho – Sistema de Compensação

Permite que os colaboradores cuidem também de suas questões pessoais por meio de Sistema de Compensação de horas, que permite que o colaborador tenha uma jornada flexível, podendo sair mais cedo ou mais tarde do horário regular quando necessário e compensar essas horas em outro dia.

71.578 colaboradores elegíveis

Semana de Saúde Mental: Quebrando o Tabu – Vamos Falar de Saúde Mental?

Intuito de difundir conhecimento, quebrar paradigmas e refletir sobre o escopo de abordagem do adoecimento no mundo corporativo.

4.000 acessos



Um banco que reconhece, valoriza e incentiva o desenvolvimento das pessoas.

Modelo de Incentivos

O programa considera as prioridades do ano, os resultados obtidos e a forma de entrega de tais resultados, pois embora seja importante alcançar os objetivos, todas as ações devem ter como alicerce nossos valores.

Avaliação (diretores e DEs)

_performance

- Conversa com DG/VP/DE sobre as **prioridades do ano**.
- **Indicadores objetivos** relativos às prioridades como apoio (prioridades, resultado realizado do ano anterior e dados de mercado – se aplicável).

_relatoria

- **Avaliação comportamental (360°):** avalia se o comportamento do executivo está aderente ao nosso momento e ao nossos modelos de trabalho.
 - Principais entregas.
 - Momento de Carreira.

Avaliação (equipes)

_performance

- Contrato de metas com até **3 desafios (mais simples e ágil)**.
- Avaliação pode ser, inclusive, 100% qualitativa.

_eixo Y e Comitê de Carreira

- **Avaliação comportamental** avalia se o comportamento do colaborador está aderente ao nosso momento e ao nossos modelos de trabalho.
- Avaliação de carreira e desenvolvimento em comitê colegiado (com insumos de entregas, eixo y e relatoria - se aplicável).

Remuneração total

Remuneração fixa
R\$ 18 bilhões

Reconhece a competência e a senioridade de um profissional.



Remuneração variável

R\$4 bilhões

Reconhece o nível de desempenho individual, o resultado financeiro atingido pelo banco e a sua sustentabilidade no curto, médio e longo prazos. Cada colaborador possui metas a serem atingidas que estão atreladas à estratégia de cada área e que, por sua vez, refletem a nossa estratégia global.

Investimento em pessoal²

Participações Cursos e treinamentos

Mais de 1 milhão de participações em treinamentos presenciais e online.



Horas de treinamento

Em média, 13 horas de treinamento presencial e online por colaborador.



Bolsas de estudos

6,1 mil bolsas de estudos, pós-graduação e cursos de idiomas.



Previdência complementar

72% dos colaboradores possuem algum plano complementar.

Programa de Sócios e Associados

Para alinharmos os interesses de nossos diretores e colaboradores aos de nossos acionistas, mantemos um programa de sócios e associados direcionado a administradores e colaboradores com desempenho diferenciado.

Mais detalhes página 62



Nosso desafio é melhorar continuamente a eficiência de nossas operações, mantendo os clientes no centro de nossas decisões, por meio de gerenciamento estratégico de custos e investimento em tecnologia e novas formas de trabalhar, a fim de aumentar o uso de nossos recursos, enquanto gerenciamos com eficiência a alocação e custo de capital.

Principais fundamentos da estratégia de gerenciamento de custos

semanalmente reportado ao Comitê Executivo



Automação e Digitalização



Consolidação, reorganização e redesenho de operações



Otimização de canais de serviços



Foco em tecnologia



Investimento contínuo em tecnologia

2021e vs. 2018



112%

desenvolvimento de soluções



28%

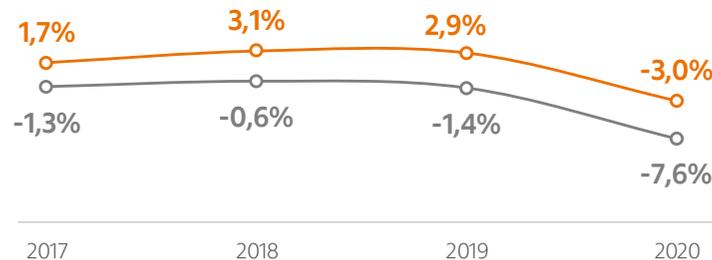
infraestrutura

Despesas não decorrentes de juros do Brasil

crescendo em um ritmo inferior ao apresentado pela taxa de inflação

○ Crescimento da DNDJ em relação ao mesmo período do ano anterior

○ Crescimento real da DNDJ em relação ao mesmo período do ano anterior (deflacionado pelo IPCA)





Nossos negócios



Quem são os nossos clientes?

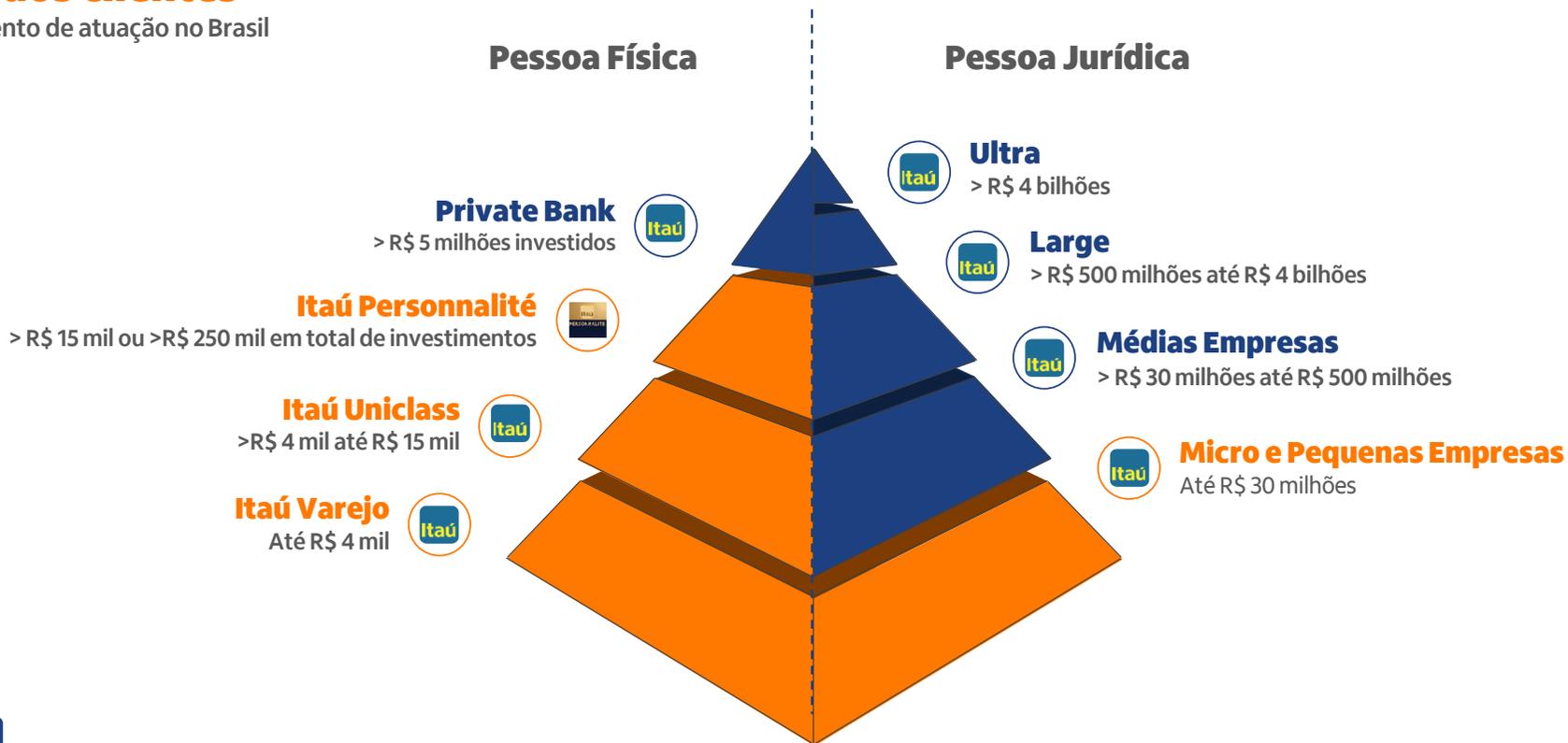


Por meio dos segmentos de Varejo e de Atacado fornecemos um amplo leque de produtos e serviços bancários adaptados para cada tipo de perfil de cliente.



Perfil dos clientes

por segmento de atuação no Brasil



VAREJO

ATACADO

* Os valores citados acima para pessoas físicas se referem à renda mensal e os valores para pessoas jurídicas se referem ao faturamento anual.

Para atender uma base com mais de 56 milhões de clientes

Nossa rede de distribuição contempla¹
3.880 AGÊNCIAS E PABs NO BRASIL

3%	8%	7%	67%	15%
Norte	Nordeste	Centro-Oeste	Sudeste	Sul



MAIS DE 44 MIL
Caixas eletrônicos no Brasil



Agências e PABs

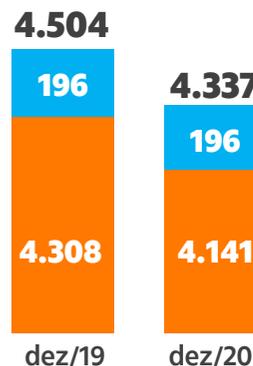


Agências Físicas e PABs

Agências Digitais (Brasil)



▼ **167**
(dez/20 vs dez/19)



Principais Resultados de 4T20

Resultado recorrente gerencial **R\$ 1,7 bilhões**

Participação no lucro consolidado **31%**

Retorno sobre o capital alocado **14,7%**

Índice de eficiência **57,6%**

NPS Banco de Varejo **+11 pontos**
dez/20 vs. ago/18

(1) Em dezembro de 2020. Não considera agências e PABs na América Latina e Itaú BBA.

O uso de nossos canais digitais cresceu significativamente nos últimos anos. Nossas agências digitais são um canal importante para atender os clientes que quase não frequentam as agências físicas.

Uso de canais digitais¹

Total de correntistas (em milhões de pessoas)



Abertura de contas on-line



2020 vs. 2018

231% contas abertas pelo app

Destaque Agências digitais



196 agências digitais para 2,3 milhões de clientes

Mais de 335 mil empresas² atendidas por gerentes com mobilidade, usando smartphone, tablet e vídeo conferência



Horários estendido
Atendimento diferenciado



15 agências digitais para 127 mil micro e pequenas empresas³
+ 3 agências digitais para atender 48 mil Condomínios e suas Administradoras.

Participação das Operações realizadas nos canais digitais

Crédito

Investimentos

Pagamentos

Transferência

2020 2018

25% **19%**

47% **41%**

85% **76%**

97% **92%**

(1) Considera correntistas (pessoa física e empresas) e cartonistas digitais.; (2) Inclui Emp3 e Emp2. (3) Inclui apenas Emp4.

Somente no Brasil, atendemos aproximadamente

21 mil grupos empresariais e institucionais

Nossos canais de comercialização atendem clientes institucionais em 18 países.

Itaú PrivateBank Itaú BBA Itaú Asset Management Itaú Securities Itaú Corretora



- Corporate
- Clientes institucionais
- Private Banking

Cayman	•••
Bahamas	••
EUA	•••
México	•
Panamá	•
Uruguai	•
Colômbia	•
Peru	•
Paraguai	•••
Argentina	••

Chile	•••
Inglaterra	••
Portugal	•
Espanha	•
Alemanha	•
França	•
Suíça	•

Principais produtos e serviços



Soluções em empréstimos
Moeda nacional ou estrangeira

Produtos estruturados
R\$ 6,9 bi em volume distribuído em renda fixa



US\$ 3,1 bi transações na América Latina de renda variável
US\$ 8,1 bi volume total de operações de fusões e aquisições
R\$ 17,7 bi em financiamento de projetos de infraestrutura



Soluções em WMS
R\$ 1.442 bi em custódia local
R\$ 148 bi em custódia internacional
R\$ 753 bi ¹ sob gestão da Asset

(1) Fonte: Ranking de Gestão ANBIMA – dezembro de 2020. Considera as empresas Itaú Unibanco e Intrag.

Principais Resultados de 4T20

Resultado recorrente gerencial **R\$ 2,3 bilhões**

Participação no lucro consolidado **42 %**

Retorno sobre o capital alocado **15,9 %**

Índice de eficiência **47,2 %**

NPS Banco de Atacado **+9 pontos**
dez/20 vs. ago/18

Principais iniciativas realizadas em 2020 Latam: Centralidade no Cliente

- Aceleração da digitalização e aquisição de novos clientes 100% digitais.
- Novos negócios: soluções digitais de conta e pagamento, comércio eletrônico, Corretora de Valores.
- Implantação do NPS System em todos os países.
- Avanço da Plataforma Tecnológica Regional.



Pessoal

Dinheiro na conta

O dinheiro cai na hora, inclusive nos finais de semana.

Finalidade

Os valores dos empréstimos podem ser utilizados livremente pelo cliente.

Consignado

Taxas reduzidas

Os juros são menores que as outras modalidades de empréstimos.

Pagamento mais fácil

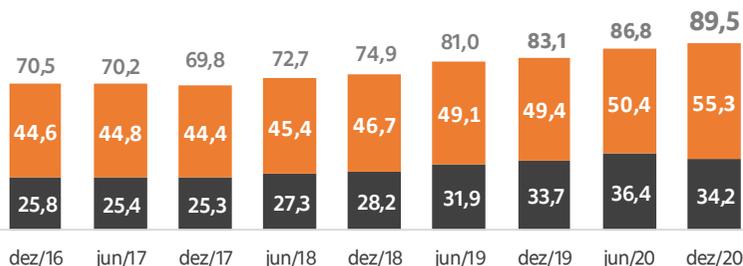
As parcelas são fixas e descontadas diretamente do salário do cliente.

Condições de pagamento

Até 90 dias para começar a pagar.

Evolução das carteiras de crédito pessoal

(Em R\$ bilhões)



Crédito consignado

**62%**

A carteira de crédito consignado representa 62% do total das operações de crédito pessoal.



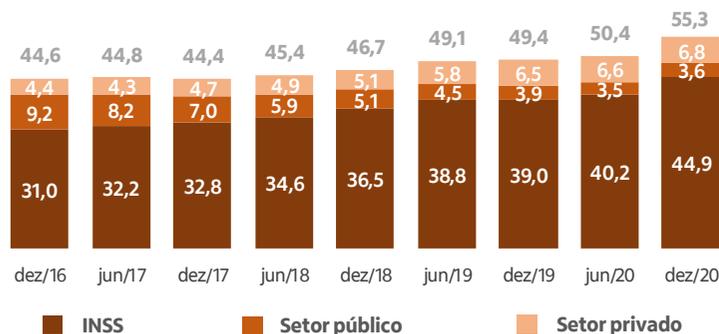
Outros créditos pessoais

A carteira de outros créditos pessoais representa 38% do total das operações de crédito pessoal.

38%

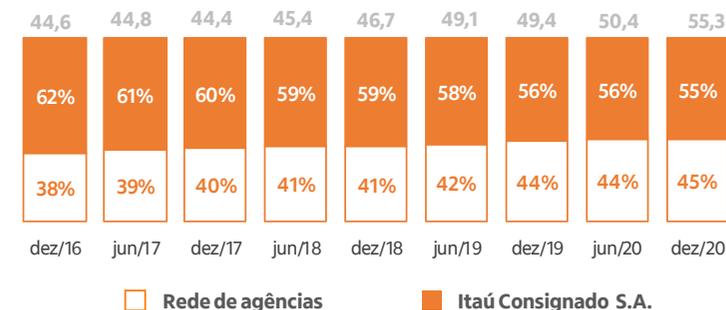
Composição da carteira de crédito consignado

(Em R\$ bilhões)



Canais de originação do crédito consignado

(Em %)





Foco no cliente

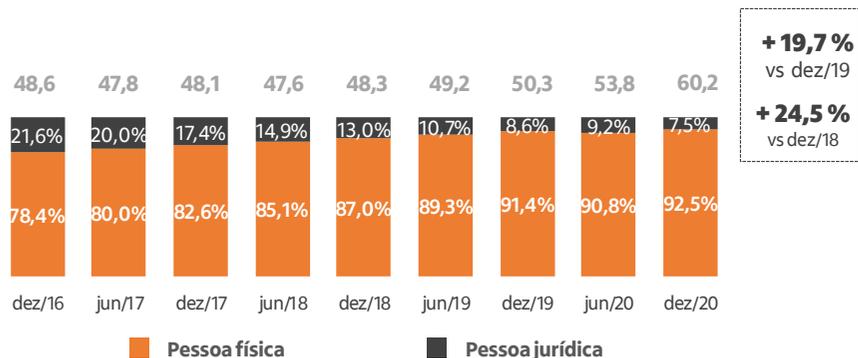
processo é rápido e eficiente com análise de crédito em até uma hora para operações de até R\$ 1 milhão.

possibilidade de contratação de forma digital.

consultores especializados para dar todo o suporte necessário durante o processo.

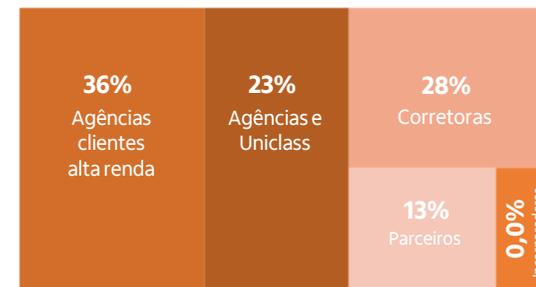
Carteira de crédito imobiliário

(Em R\$ bilhões)



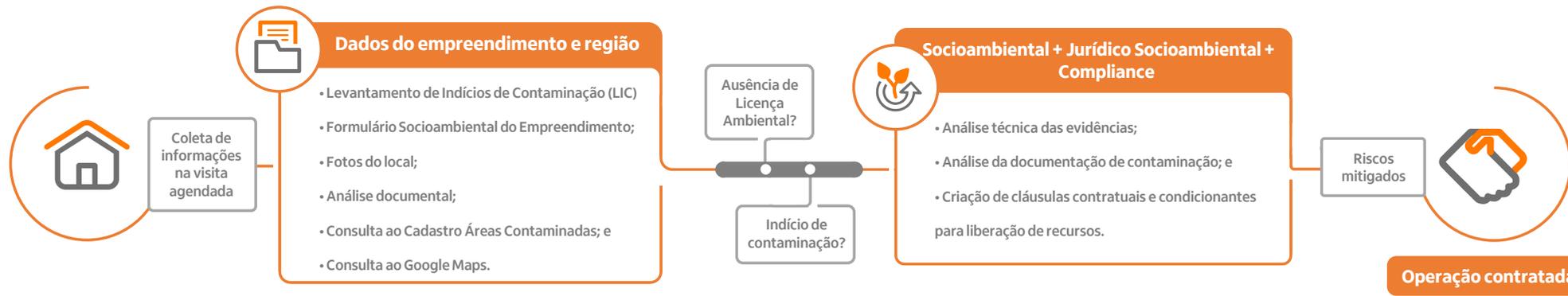
Produtos e canais de comercialização

(Em %)



Avaliação socioambiental em crédito imobiliário

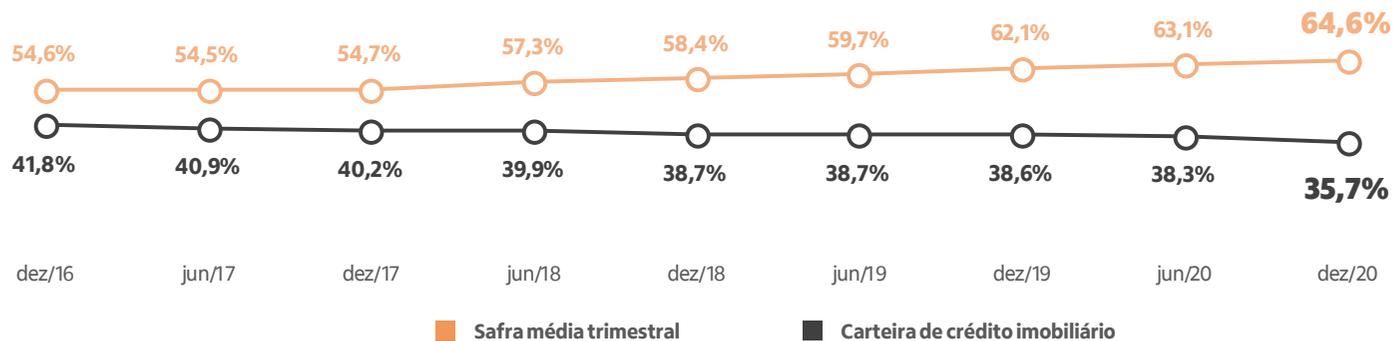
Análise técnica para financiamento a construção





Loan to Value

(Em %)



Safrá média trimestral

+ 2,5 p.p.

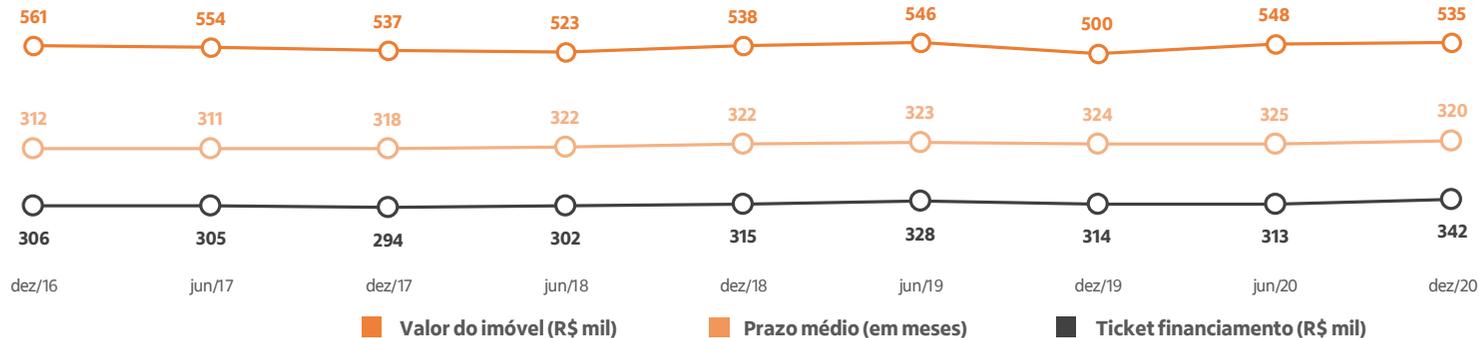
vs dez/19

Carteira de crédito imobiliário

- 2,9 p.p.

vs dez/19

Prazo médio e valores^{2,3}



Valor do imóvel

+ 7,0 %

vs dez/19

Prazo médio

- 1,1 %

vs dez/19

Ticket financiamento

+ 8,8 %

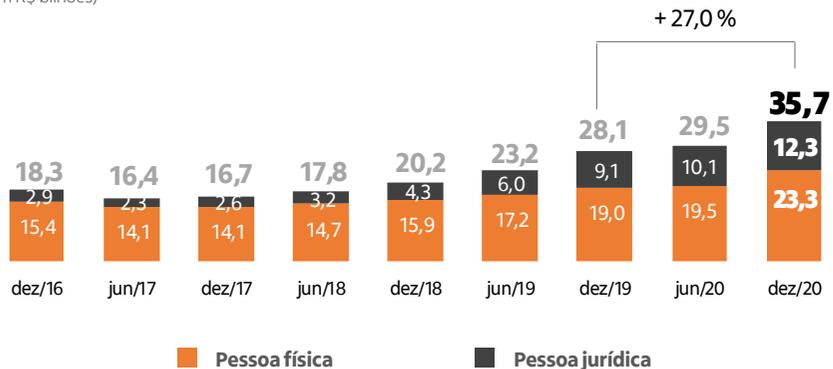
vs dez/19

(1) Inclui apenas PF; (2) Prazo Médio dos novos contratos; (3) Valor estipulado conforme o ticket médio de financiamento da produção mensal e LTV médio do trimestre. Fonte da produção: ABEICIP.



Carteira de crédito por perfil de cliente

(Em R\$ bilhões)



Contratação

- 16,5 mil pontos de venda atendidos;
- Atuação com veículos Leves e Pesados;
 - 81% dos contratos em Lojas e Concessionárias;
 - 90% para pessoas físicas;
- 29% em Canais Digitais;
- 82% dos financiamentos com prazo até 48 meses;

Contratos - mil



Outubro Novembro Dezembro

R\$ 39,0 mil

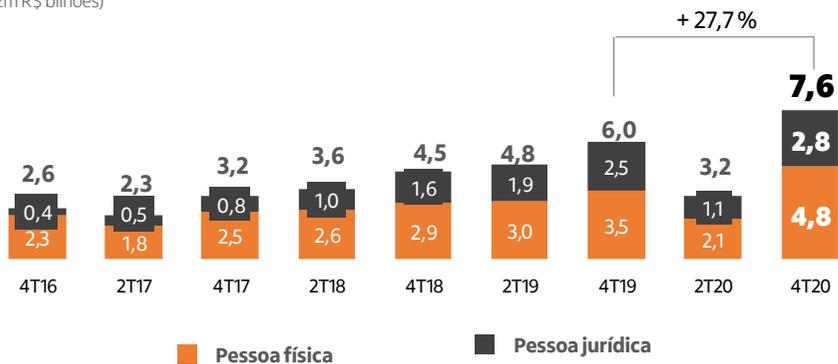
Valor médio PF

60,4%

Loan-to-value (PF)

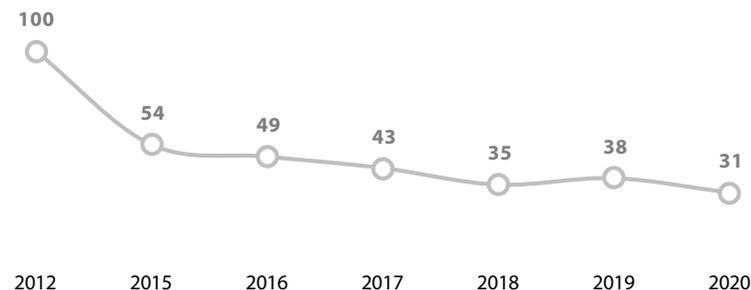
Originação de crédito por perfil de cliente¹

(Em R\$ bilhões)



Índice de inadimplência PF – 90 dias

(Base 100)



(1) Inclui Finame em Pessoa Jurídica.



Principais produtos e serviços



1 Solução para o e-commerce

Solução integrada de meios de pagamento e serviços financeiros para o e-commerce do carro.

2 iCarros

Marketplace com soluções tecnológicas, que aproxima compradores e vendedores.

3 Credline 2.0

Novo sistema de originação de propostas com experiência digital simples e renovada.

4 Floor Plan

Linhas de crédito para o parceiro lojista.

5 Gestor de Leads

Plataforma de gestão para a revenda administrar seus Leads em um único local.

6 Garagem do Conhecimento

Plataforma de ensino à distância para formação de profissionais do setor.

7 Seguros

Proteção para o auto e tranquilidade no financiamento.

8 ConectCar

Pagamento de pedágios e estacionamentos sem pegar fila.

9 Assinatura Eletrônica

Experiência digital e simples para o cliente e para o parceiro lojista.

10 Contratação Digital

Integrada ao iCarros e a outros ambientes digitais, como sites de montadoras e outros portais.

11 Assistente Digital

Plataforma de análise e aprovação de crédito online, sem custo para o lojista.

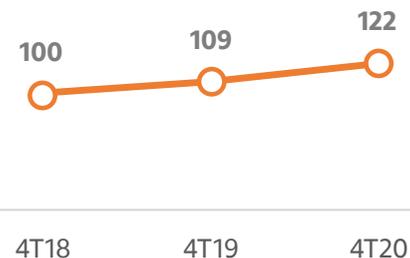
12 Reconhecimento Facial

Processo de contratação mais simples e seguro.

Portal iCarros

- 18,60 MM de Acessos/mês
- 87% via mobile

Evolução das propostas de financiamento na plataforma: (Base 100)



Principais parcerias comerciais





Nossas opções de cartões de crédito atendem correntistas e não correntistas

Somos líderes no segmento de cartões de crédito no Brasil, totalizando cerca de **33,3 milhões** de cartões de crédito e **30,0 milhões** de cartões de débito (ambos em quantidade de contas).

Principais marcas



Parcerias comerciais

Principais parcerias com lojistas e comércios.



Carteiras digitais

Mais conforto e praticidade aos nossos clientes.



Facilidades ao clientes

Serviços financeiros no cartão de crédito.



Crédito pessoal

Parcelamento da fatura



Negociação de dívidas

Crediário



App Itaucard

Benefícios aos nossos clientes

Fatura digital: Sem papel. Mais ecológico.

Linha do tempo: Para acompanhar o consumo.

Fidelidade: Programa de pontos e recompensas.

Cartão virtual: Mais segurança nas compras online. Cartões Virtuais Gerados (2019 = base 100)





13,2%¹

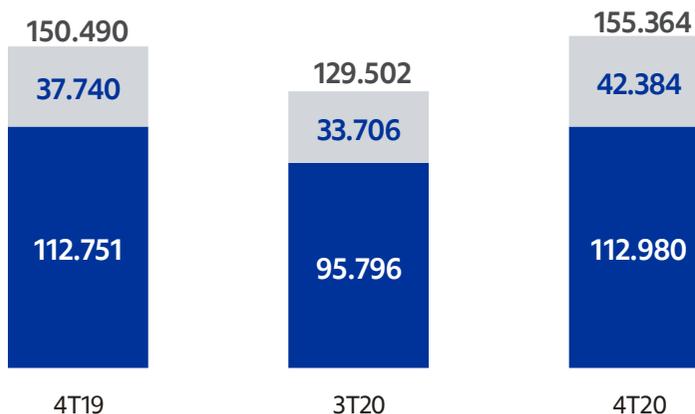
do total de vendas são feitas em canais digitais



46,1%² em 3T20
+ 8,0 p.p. vs 3T19

do consumo das famílias são despesas em cartões

Valor Transacionado



Total

Débito

Crédito

4T20

R\$ 155,4 bilhões

+ 20,0% (vs. 3T20)
+ 3,2% (vs. 4T19)

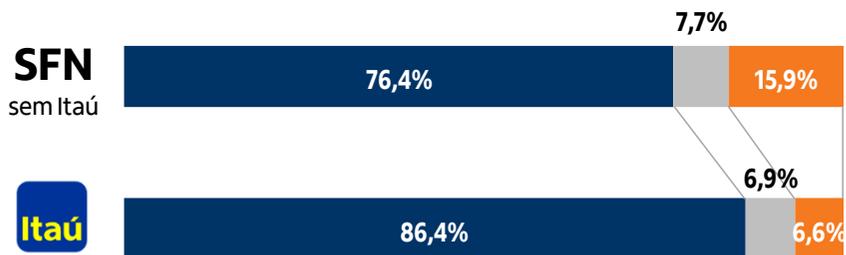
crédito

+ 17,9% (vs. 3T20)
+ 0,2% (vs. 4T19)

débito

+ 25,8% (vs. 3T20)
+ 12,3% (vs. 4T19)

Composição do saldo de crédito



■ À Vista

■ Parcelado com Juros

■ Rotativo + Créditos Vencidos



32,4%

Market Share

Somos líderes no mercado brasileiro de cartões de crédito.
Data base: set/20



+2 pontos

Satisfação de clientes

NPS Global Negócio
dez/20 vs. ago/18

(1) Considera apenas cartões emitidos para correntistas Agências, Uniclass e Personalité. (2) Considera cartões de crédito, débito e pré-pago.
Nota: Dados referentes à dez/20 exceto consumo das famílias.



Nossa marca



Mais de **25 bandeiras** aceitas nas maquininhas da Rede

Valor Transacionado



4T20

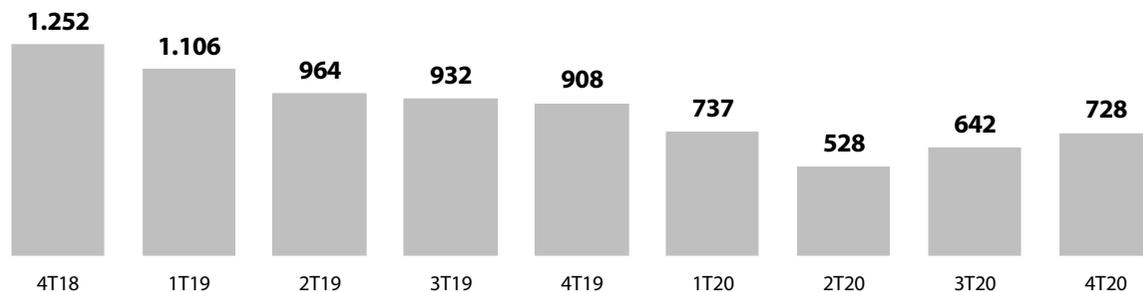
R\$ 154,5 bilhões

+ 18,0% (vs. 3T20)
+ 8,9% (vs. 4T19)

crédito
+ 17,0% (vs.3T20)
+ 2,2% (vs. 4T19)

débito
+ 19,5% (vs. 3T20)
+ 20,8% (vs. 4T19)

Receitas com Credenciamento e Adquirência (R\$ milhões)



822 mil
Clientes



1,3 MM
POS



+38 pontos
Satisfação de clientes

NPS Global Negócio
dez/20 vs. ago/18

Nota: Dados referentes à dez/20.

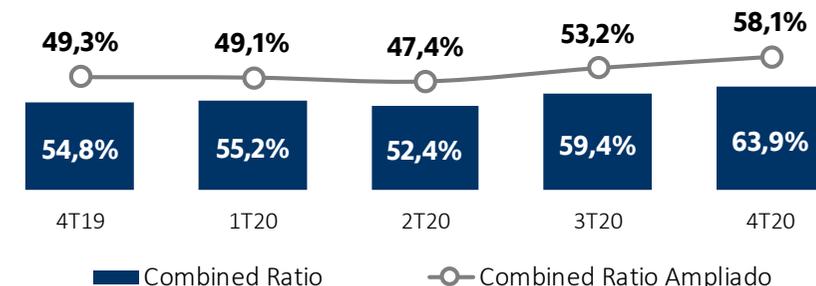


Oferecemos uma ampla gama de produtos de seguro de vida e acidentes pessoais, automóveis e patrimoniais, crédito e seguro viagem. Nosso foco em seguros, que inclui nossa participação de 30% na Porto Seguro, consiste em produtos de seguro massificados relacionados aos ramos de vida e patrimoniais e seguro de crédito.

Ranking^{1,2}

	jan-nov/20	jan-nov/19	Modelo
Seguros Total ³	4º	4º	
Atividades Recorrentes de Seguros ⁴	5º	5º	
Vida+AP	2º	2º	Bancassurance
Prestamista	6º	6º	Bancassurance
Previdência	3º	3º	Bancassurance
Capitalização	5º	4º	Bancassurance
Porto Seguro	3º	3º	
Automóvel ⁵	Líder: Porto Seguro	Líder: Porto Seguro	Corretor
Residencial ⁵	Líder: Porto Seguro	Líder: Porto Seguro	Corretor
Outras atividades de seguros ⁶	5º	6º	
Grandes Riscos ⁷	Produto não comercializado no Itaú Unibanco		
Seguro Saúde	Produto não comercializado no Itaú Unibanco		

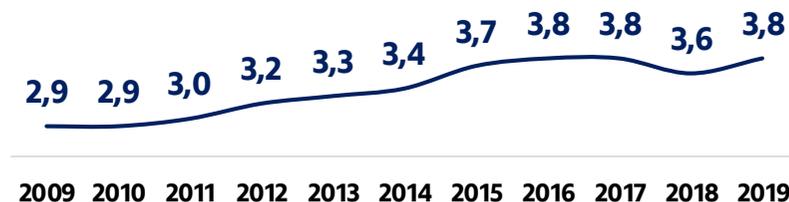
Combined Ratio – Operações Recorrentes de Seguros



Potencial de crescimento do setor⁸

Receita de Seguros/PIB (%)

Chile: 4,7
EUA: 11,3
Coréia do Sul: 10,5



(1) Fonte SUSEP (data-base: Nov/2020) e considera a participação de 30% na Porto Seguro. Não considera Saúde e VGBL está considerado em Previdência. (2) Seguros = Prêmios Ganhos; Previdência: Provisão Matemática de Benefícios a Conceder e Capitalização = Receita Líquida. (3) Considera Atividades Recorrentes e Demais Atividades. (4) Atividades Recorrentes consideram os ramos de Pessoas (Vida, Acidentes Pessoais, Desemprego, Auxílio Funeral, Doenças Graves, Eventos Aleatórios, Prestamistas), Habitacional, Residencial, Riscos Diversos e Viagem. (5) Considera somente os valores da Porto Seguro. (6) Atividades não recorrentes consideram Garantia Estendida, Grandes Riscos, DPVAT e participação no IRB. (7) A venda desta carteira foi concluída em 31 de Outubro de 2014. (8) O valores de potencial de crescimento de setor do Chile, EUA e Coréia do Sul referem-se à 2018.



Benefícios



Distribuição multicanal
focada em receita de serviços



Força de vendas
especializada



Acesso fácil e
conveniência para os
clientes



Excelência no
pós-venda

Internos

Externos

Loja de Seguros

Forças de Venda

- Consultores de Seguros
- Loja de Seguros
- Gerente
- Caixa
- Internet Banking/Mobile
- Caixa Eletrônico
- Call Center
- NAC/Parceiros
- Corban



Corretora Multicanal



- Retenção
- Pós Venda
- Analytics
- Marketing
- Atendimento
- Satisfação

Relacionamento com clientes

Produtos Ofertados

- Auto PF e Frota
- Vida PF e PJ
- Saúde PJ
- Vida Inteira
- Prestamista
- Odontológico PF e PJ
- Cartão Protegido
- Capitalização
- Residencial
- Viagem
- Celular
- Habitacional
- Linhas Corporativas
- Seguro de Garantia e Recursal
- Seguro Rural
- Cartão Saúde Pré-pago
- Assistências Auto, Moto, Residência e Pet



Plataforma Aberta

Fundos selecionados de forma cuidadosa pensando sempre no cliente

Motivos para investir:

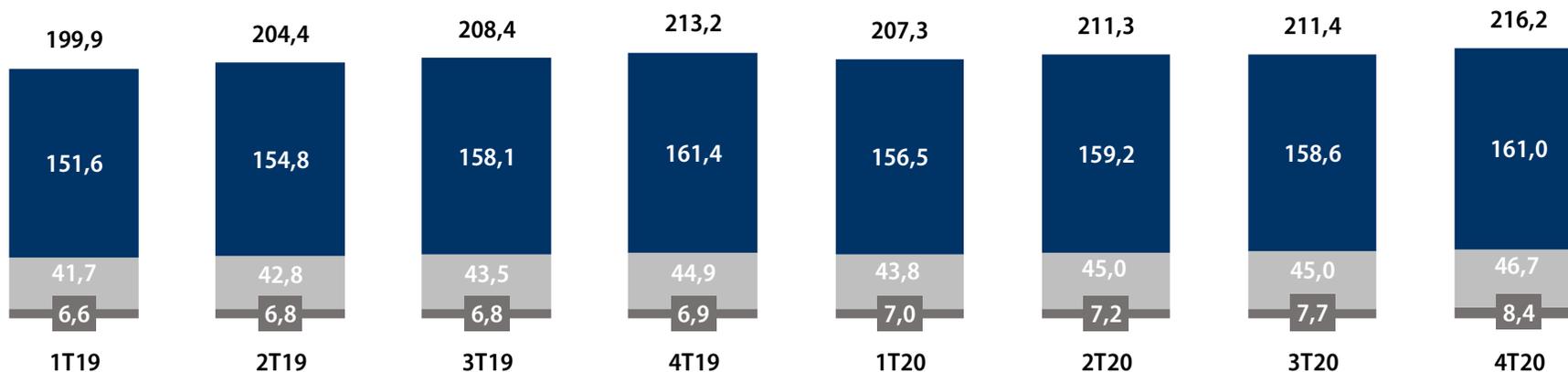
- 1 **Aposentadoria**
- 2 **Despesas Futuras**
- 3 **Educação dos Filhos**
- 4 **Planejamento Tributário**
- 5 **Retorno financeiro**
- 6 **Facilidade em Alteração de planos**
- 7 **Planejar Sucessão**

Conceito 1,3,6,9: Quanto o cliente deve acumular para usufruir de uma aposentadoria tranquila?

Anos de Salário Acumulado	Idade
1	35
3	45
6	55
9	65

Provisão Técnica por Produto

R\$ Bilhões



Tradicionais ▲ + 21,6% (vs. 4T19) PGBL ▲ + 4,1% (vs. 4T19) VGBL ▼ - 0,2% (vs. 4T19)



Principais produtos



Fundos



Renda fixa



Previdência



Ações



Fundos imobiliários



Tesouro Direto



COE



Poupança

Plataforma Aberta de Investimentos Produtos de Terceiros Oferecidos

Fundos

Renda Fixa
Multimercado
Ações
Previdência

Renda Fixa

CDB
LCA
LCI

Taxa zero nos produtos:



Renda variável

Taxa zero de custódia para ações da Itaú Corretora e da bolsa de valores



Previdência

Taxa zero de carregamento na entrada e saída



Renda fixa

Taxa zero de custódia para RF de terceiros via Itaú Corretora



Fundo imobiliário

Taxa zero de corretagem e custódia nos canais digitais



Tesouro direto

Taxa zero de custódia da Itaú Corretora

Itaú Asset Management

A maior gestora privada de recursos do Brasil em números:

R\$753 bi¹
de ativos sob gestão

+ 60 anos
na gestão de investimentos

11 vezes
melhor gestora de fundos pela Revista Exame



Investimentos responsáveis

Integramos questões ambientais, sociais e de governança corporativa em nosso processo de investimento.



(1) Fonte: Ranking de Gestão ANBIMA – dezembro de 2020. Considera as empresas Itaú Unibanco e Intrag.

Médias Empresas

Faturamento anual entre R\$ 30 MM e R\$ 500 MM
 “Focado em clientes com os melhores ratings, sendo que 95% dos créditos estão classificados em rating B3 ou melhor, e com atuação em serviços diversificados, como Cash Management, Câmbio, Investment Banking e Captações.”

Grandes Empresas

Faturamento anual acima de R\$ 500 MM
 “Oferecemos um amplo portfólio de produtos e serviços bancários, que vão desde o “cash management” até as operações estruturadas e as transações no Mercado de Capitais. Servimos cerca de 3.250 grandes grupos empresariais (incluindo Agronegócio) além de atendermos cerca de 197 instituições financeiras.”

Agronegócio

Grande Porte e Regional (médio porte + produtores)
 “Atendemos mais de 1.400 clientes na cadeia integrada de agroindústrias, desde usinas até produtores rurais, com ênfase em produtos Direcionados e Moeda Estrangeira, num portfólio de mais de R\$ 30 bi.”

LatAm

Atuação em todos os segmentos bancários na **América Latina**.

Markets, Products & Planning

Operação de tesouraria para o conglomerado.

Investment Banking

Liderança no mercado e reconhecimento dos clientes

Renda Fixa

Em renda fixa local, participamos de operações de debêntures, notas promissórias e securitização, com um volume distribuído de R\$ 6.936 milhões no ano de 2020, ocupando o primeiro lugar no ranking da ANBIMA.

Renda Variável

Em 2020, realizamos 39 transações na América do Sul com volume de US\$ 3.060 milhões, ocupando o primeiro lugar no ranking da Dealogic da América do Sul.

Fusões e Aquisições

Em 2020, prestamos assessoria financeira a 47 operações na América do Sul, totalizando US\$ 8.139 milhões e mantendo a liderança no ranking da Dealogic.

Project Finance

Em 2020, participamos como assessor e/ou credor de cerca de R\$ 17,7 bilhões em financiamentos de 60 diferentes projetos de infraestrutura em diferentes setores.

Ranking	2020	2019	2018
M&A ¹	1º	1º	2º
Local ECM ¹	1º	1º	1º
Local DCM ²	1º	1º	1º
Internacional DCM ¹	2º	3º	3º
Derivativos Total ³	1º	1º	1º



Emissões de títulos de dívida ESG coordenadas pelo Itaú Unibanco

Mercado internacional

Em 2020, o Itaú BBA coordenou 5 das 7 emissões ESG de empresas brasileiras no mercado externo

Mercado local

Em 2020, o Itaú BBA atuou em 45% das emissões ESG de empresas brasileiras no mercado de capitais doméstico

Operação de destaque 2020

USD 500 milhões

Primeira emissão de título verde certificado para o setor de logística. Recursos utilizados para investimentos em iniciativas com o objetivo de reduzir a emissão de gases efeito estufa e melhorar a eficiência energética da empresa

Desde 2016²

Aproximadamente USD 4.500 milhões de títulos ESG emitidos com a coordenação do Itaú BBA no mercado externo

R\$ 1 bilhão

Primeira emissão de debêntures com a remuneração vinculada ao cumprimento de metas de sustentabilidade (“ESG-Linked”)

Desde 2016²

Mais de R\$ 10 bilhões de títulos ESG emitidos com a coordenação do Itaú BBA no mercado de capitais doméstico

(1) Data-base: Nov/2020 (2) Data- base: de 2016 à jan/2021



Itaú Private Bank
Itaú Asset Management

WMS

Oferta de soluções diferenciadas para **gestão de patrimônio e investimentos**

Securities Services

Custódia Local: encerramos o mês de dezembro com R\$ 1.442,1 bilhões custodiados (-3,7% do volume custodiado em relação ao mesmo período de 2019).

Custódia Internacional: encerramos o mês de dezembro com R\$ 147,5 bilhões sob custódia (-17,2% do volume custodiado em relação ao mesmo período de 2019).

Soluções para Corporações: somos líderes na Escrituração de Ações, prestando serviços a 204 empresas listadas na B3, representando 59,1% do total, e em Escrituração de Debêntures, atuamos como escriturador de 338 (27,5%) emissões.

Private Banking

Plataforma completa de gestão de patrimônio, com liderança no Brasil. Fomos reconhecidos pelas principais publicações do mercado global de *Private Bank* no mundo:

Private Banker International

- Outstanding Global Private Bank - Latin America, 2020

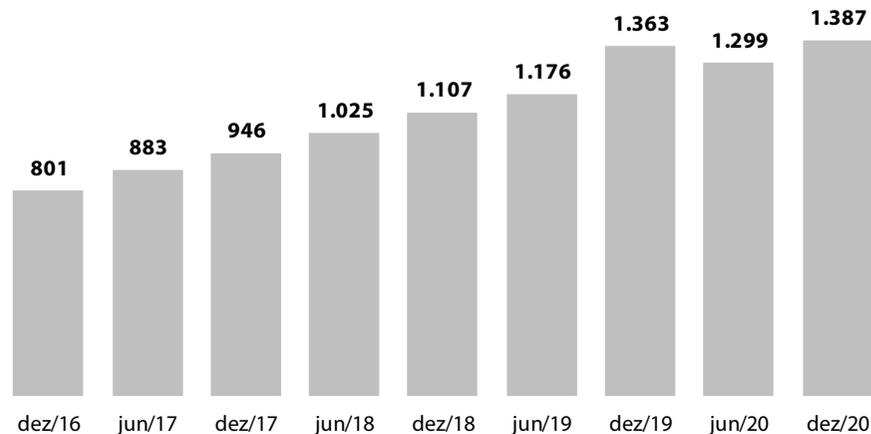
The Banker

- Best Private Bank in Brazil, 2020

R\$ bilhões

Administração de Fundos¹

Gestão dos produtos de investimento para o conglomerado e oferta de investimentos para o Banco de Varejo.



(1) Inclui somente Brasil (Ex-Latam).



Gestão de Ativos

Kinea

É uma plataforma independente de gestão de investimentos diferenciados. Com R\$ 56,3 bilhões de ativos em dezembro de 2020, atua nos segmentos de Multimercados, Imobiliários, Previdência e Private Equity, Ações e Infraestrutura.

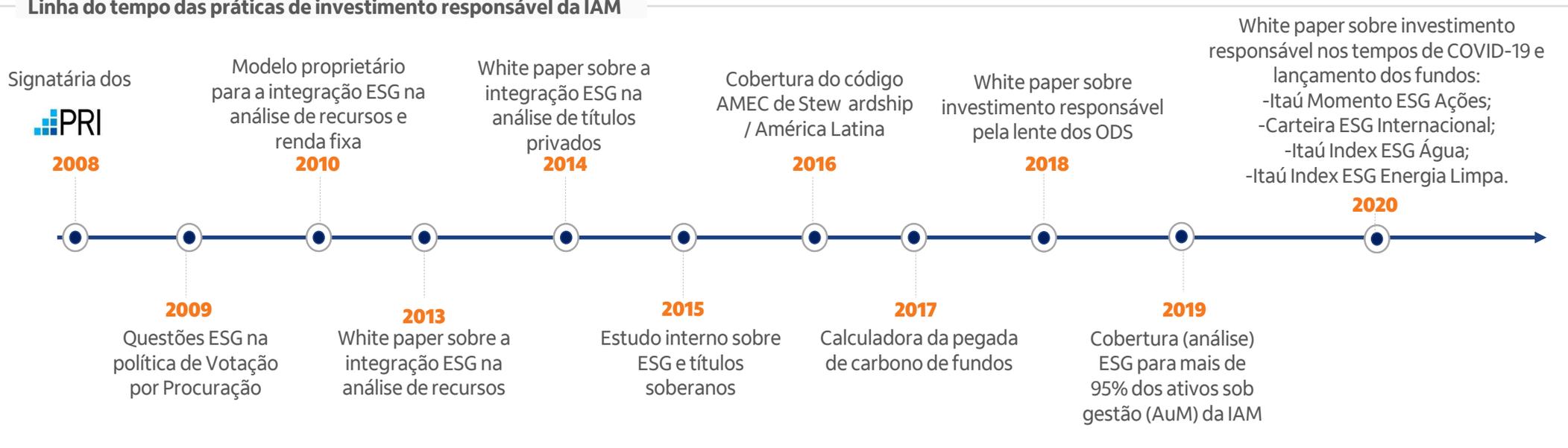
Asset Management

Em dezembro de 2020, contava com R\$ 752,7¹ bilhões sob gestão.

Mais de 60 anos na gestão de investimentos e 11 vezes melhor gestora de fundos pela Revista Exame.

A Itaú Asset Management integra questões ambientais, sociais e de governança corporativa (ESG) no processo de investimento:

Linha do tempo das práticas de investimento responsável da IAM



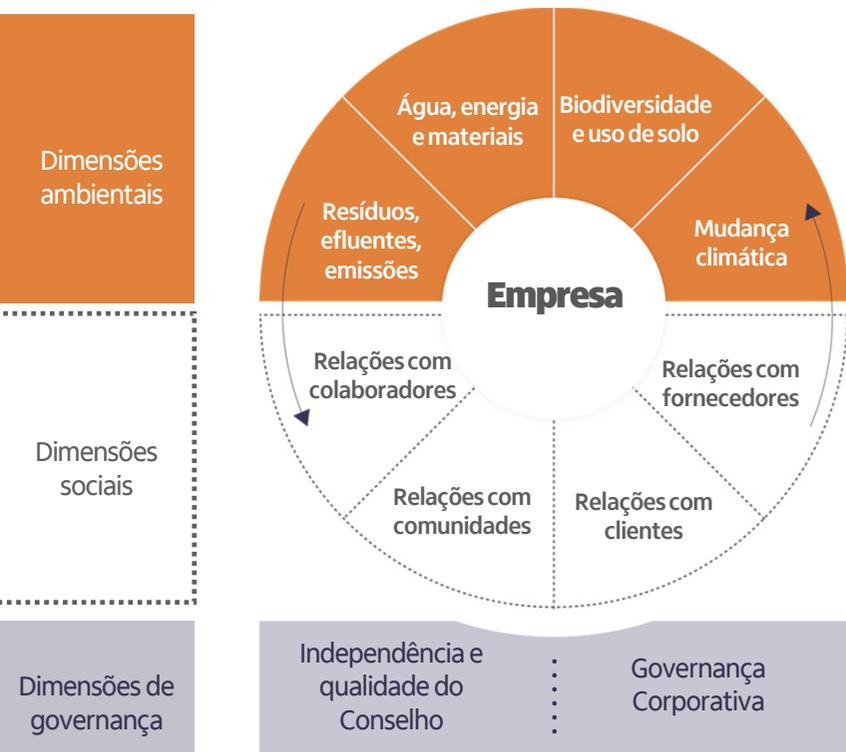
(1) Fonte: Ranking de Gestão ANBIMA – dezembro de 2020. Considera as empresas Itaú Unibanco e Intrag.



Itaú Asset Management (IAM)

Como gestores de recursos de terceiros, temos a responsabilidade de entender os riscos e as oportunidades envolvidos no negócio.

Integração de questões socioambientais na avaliação de empresas



99,6% dos ativos sob gestão avaliados com critérios ESG

Oferta de produtos ESG

Fundo Momento ESG

Renda variável com gestão ativa.

ETF ISUS11

Renda variável que replica a carteira do ISE-B3.

ETF GOVE11

Replica a carteira do Índice de Governança Corporativa Trade - B3.

Lançamentos dez/20 Oferta de produtos ESG

Itaú Index ESG Água

Fundo renda variável negócios relacionados à água.

Itaú Index ESG Energia Limpa

Fundo renda variável negócios relacionados energia de fontes renováveis.

Carteira ESG Internacional

Ativos internacionais da Itaú Asset com tendências de investimento em ESG



mai 2017	Anunciamos a intenção de adquirir o controle da XP Inc. em estágios
ago 2018	Comunicamos nosso compromisso com o BACEN em não adquirir mais o controle
nov 2020	Anunciamos a intenção em segregar nossa parte do negócio em uma nova sociedade ("XPart")
dez 2020	Vendemos 4,5% do capital da XP Inc.
jan 2021	Assembleia Geral Extraordinária (AGE)
Em 2022	Iremos adquirir ¹ 11,38% de participação no capital da XP Inc.

Em 31 de janeiro, a AGE aprovou a segregação da linha de negócio do Conglomerado Itaú Unibanco referente à sua participação² no capital da XP Inc. para a XPart, sociedade a ser constituída após a obtenção pelos controladores de manifestação favorável da autoridade regulatória.

Após a manifestação favorável da autoridade regulatória, há prazo de até 120 dias³ para listagem na B3 e para distribuição das novas ações da XPart, sendo que a data de corte ("ex") e procedimentos serão informados oportunamente.

Até a data de corte (próxima à data da listagem), as ações de emissão do Itaú Unibanco continuam sendo negociadas com direito ao recebimento das ações de emissão da XPart.

Quando a nova sociedade estiver listada, os acionistas receberão participação societária na XPart, na mesma quantidade, espécie e proporção das ações por eles detidas no Itaú Unibanco.

Os acionistas continuarão a deter a mesma participação societária que possuem atualmente no Itaú Unibanco e passarão a ser também acionistas da XPart.

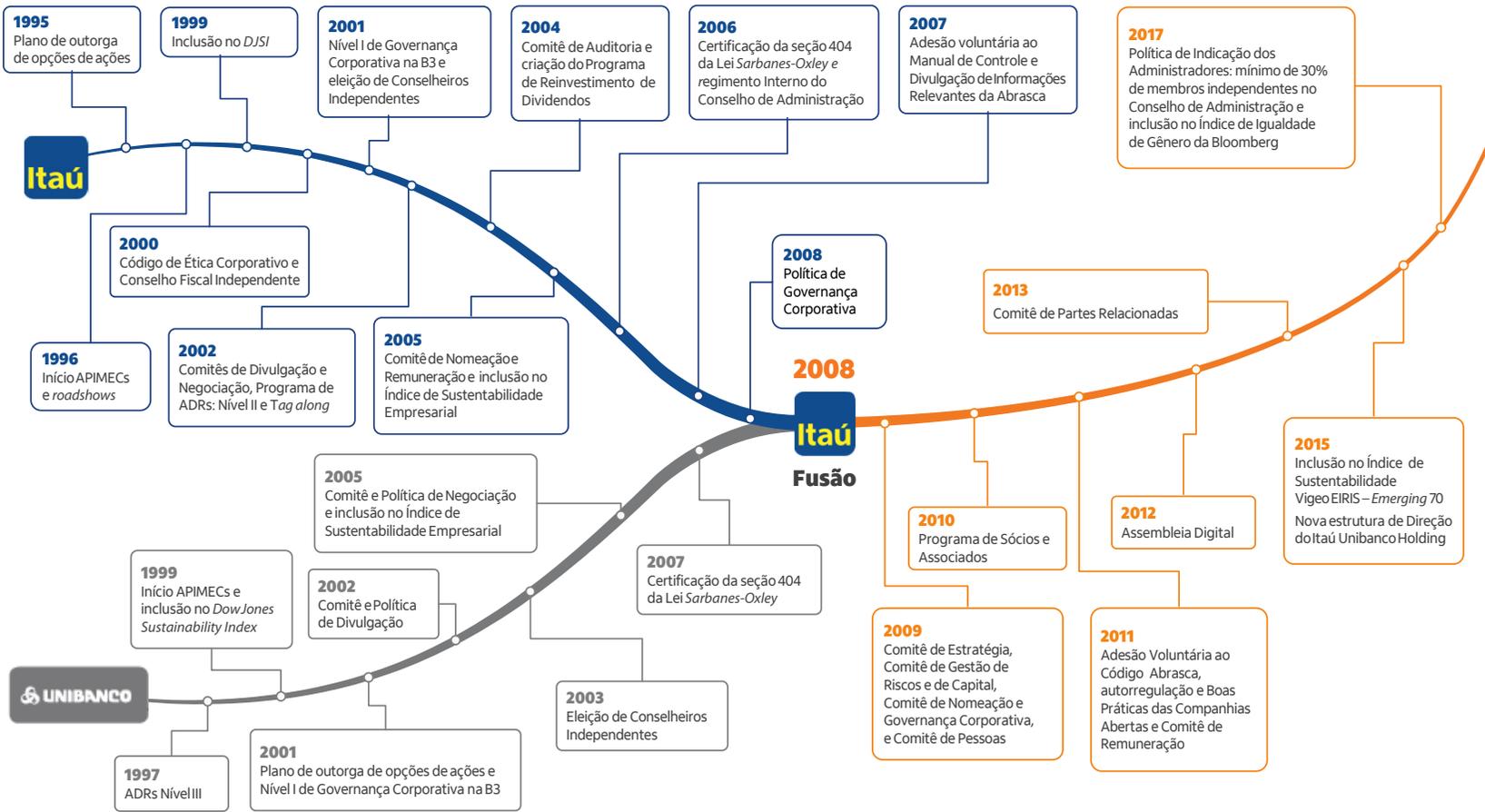
O percentual do capital da XP que passará a ser detido pela XPart representava 40,52% em 31.12.2020, tendo em vista a capitalização da XP em dezembro.



Governança corporativa



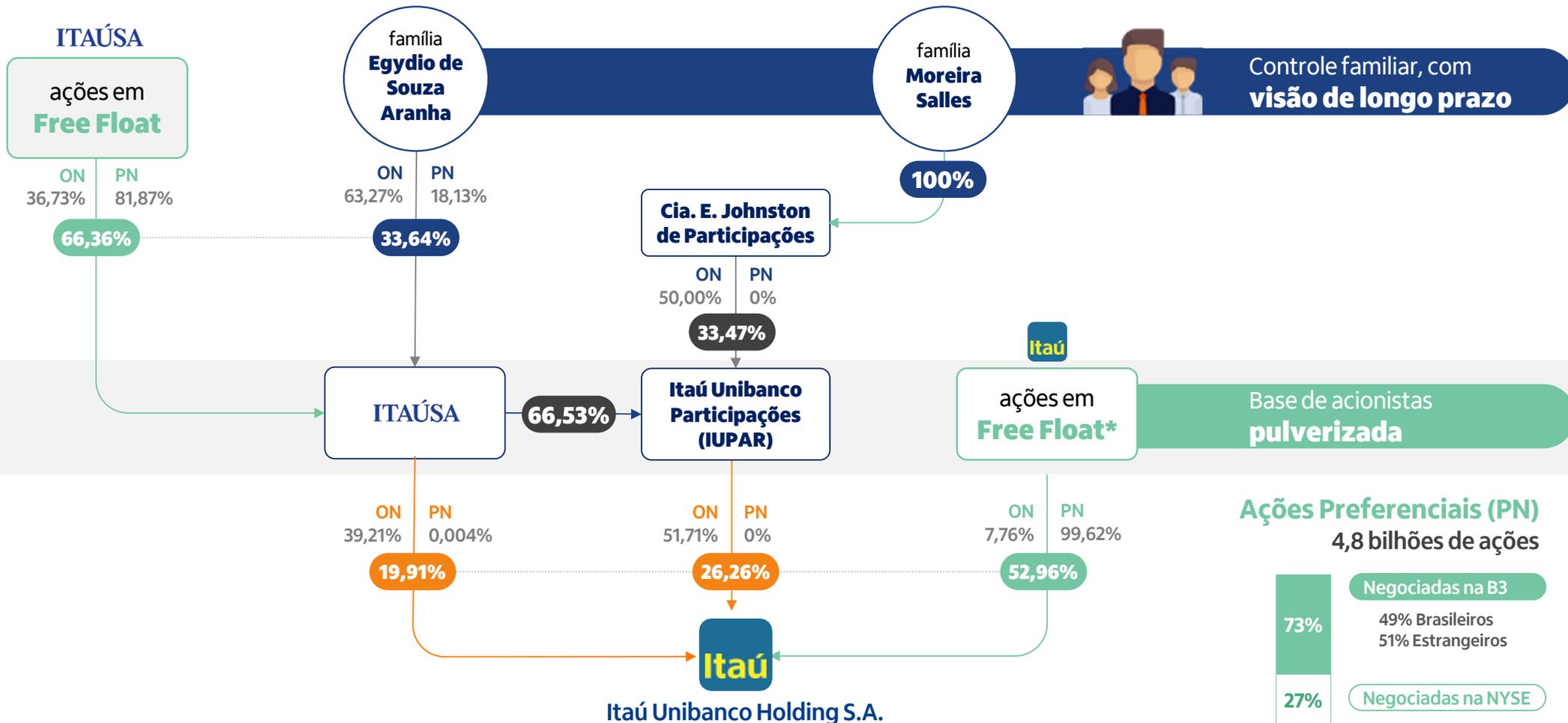
Acreditamos que uma governança sólida e meritocrática, orientada para a criação de valor de longo prazo, agrega valor aos negócios, facilita o acesso de capital e contribui para a perenidade dos negócios



Destaques recentes

- 2018**
- **XP Investimentos (XP)**
Aprovação do CADE da aquisição de uma participação minoritária, reafirmando a independência da administração – Itaú Unibanco adquiriu 49,9% do capital, sendo 30,1% das ações ordinárias.
 - **21 anos na Bolsa de valores de NY (NYSE)**
 - **Desdobramentos das ações em 50%**
com aumento de 50% nos dividendos pagos mensalmente;
 - **Incentivo à diversidade e novo dress code Vou Como Sou**
 - **Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais como prioridade**
 - **10 anos de Fusão entre Itaú e Unibanco**
 - **Estatuto Social**
Inclusão no estatuto social da obrigação de que a maioria dos membros do Conselho de Administração tenha que ser de membros não executivos e no mínimo um terço dever ser de membros independentes
- 2019**
- **Criação do Comitê de Responsabilidade Social**
Aprovada em 31 janeiro de 2019.
- 2020**
- **Divulgação da Política de Remuneração de Administradores**

Nossa estrutura de Governança



Nota: ON = Ação Ordinária; PN = Ação Preferencial; (*) Excluindo Controladores e Tesouraria.



decisões tomadas de forma colegiada



administração alinhada à cultura meritocrática



foco em desempenho e criação de valor



Nosso Conselho de Administração é composto por profissionais com excepcional conhecimento e expertise em diferentes áreas de atuação, um dos principais diferenciais de nossa gestão.

Principais atribuições

- Definição e acompanhamento da estratégia;
- Avaliação de fusões e aquisições;
- Acompanhamento do desempenho do Comitê Executivo;
- Nomeação da diretoria (meritocracia);
- Aprovação do orçamento;
- Definição e supervisão do apetite de risco e políticas de utilização de capital;
- Definição e acompanhamento dos modelos de incentivos e remuneração e definição de metas;
- Supervisão da estratégia de tecnologia;
- Definição de políticas de meritocracia;
- Supervisão da operação do negócio.

O processo de avaliação do Conselho de Administração é conduzido por um terceiro. Cada conselheiro faz a avaliação de si próprio, dos outros membros e do órgão enquanto colegiado.



2 Co-Presidentes

Pedro Moreira Salles 2 4 6 7 8

Roberto Egydio Setubal 5 6 8



1 Vice-Presidente

Ricardo Villela Marino 6



9 Membros, sendo 6 independentes

Alfredo Egydio Setubal 2 4 7

Ana Lúcia de Mattos Barretto Villela 2 4 7

João Moreira Salles 6

Fábio Colleti Barbosa 2 3 4 6 7

Gustavo Jorge Laboissière Loyola 1 3 8

José Galló 2

Marco Ambrogio Crespi Bonomi 4 5

Pedro Luiz Bodin de Moraes 3 5 8

Frederico Trajano Inácio Rodrigues

Comitês do Conselho de Administração

1 Auditoria

2 Pessoas

3 Partes relacionadas

4 Nomeação e governança corporativa

5 Gestão de riscos e de capital

6 Estratégia

7 Responsabilidade Social

8 Remuneração

Nossos comitês respondem diretamente ao Conselho de Administração.

8
comitês

O Conselho de administração é responsável por eleger os membros dos comitês para mandatos de um ano.

Eles devem ter conhecimento comprovado nas respectivas áreas de atuação e capacitação técnica compatível com as suas atribuições.

desde 2004

Auditoria100% dos membros são independentes
60 reuniões no ano

Garantir a integridade das demonstrações contábeis; cumprir exigências legais e regulatórias; assegurar a eficiência dos controles internos e gestão dos riscos

desde 2019 **NOVO****Responsabilidade Social**

4 reuniões no ano

Definir estratégias para fortalecer nossa responsabilidade social; acompanhar o desempenho e definir o processo de alocação da Lei Rouanet

desde 2011

Remuneração100% dos membros são não-executivos
5 reuniões no ano

Promover discussões sobre os modelos de incentivo e remuneração; desenvolver políticas de remuneração para os administradores e colaboradores e definir metas

desde 2013

Partes relacionadas100% dos membros são independentes
12 reuniões no ano

Gerir as operações entre partes relacionadas e assegurar a igualdade e transparência dessas operações

desde 2009

Pessoas100% dos membros são não-executivos
4 reuniões no ano

Definir políticas para atração e retenção de talentos; propor diretrizes para recrutamento e capacitação; apresentar programas de incentivo de longo prazo e aplicar e monitorar a cultura de meritocracia

desde 2009

Gestão de riscos e de capital100% dos membros são não-executivos
12 reuniões no ano

Apoiar o Conselho de Administração; definir o apetite de risco; avaliar o custo de capital e o retorno mínimo esperado; alocar o capital; supervisionar a gestão e o controle de riscos; aperfeiçoar a cultura de riscos e atender exigências regulatórias

desde 2009

Estratégia100% dos membros são não-executivos
5 reuniões no ano

Propor diretrizes orçamentárias; fornecer subsídios para tomada de decisão; recomendar diretrizes estratégicas e oportunidades de investimento e internacionalizar e criar novas áreas de negócios

desde 2009

Nomeação e Governança Corporativa100% dos membros são não-executivos
3 reuniões no ano

Revisar periodicamente critérios de nomeação e sucessão; apoiar metodologicamente a avaliação do Conselho de Administração e do Presidente; indicar conselheiros e diretores gerais e analisar potenciais conflitos de interesse

Conselhos estratégicos

desde 2018

Conselho Estratégico Latam

Avaliar as perspectivas para a economia mundial; adotar tendências, códigos e normas internacionalmente aceitas e oferecer diretrizes para o Conselho de Administração analisar oportunidades

desde 2017

Digital Advisory Board

Propor evoluções tecnológicas, avaliar a experiência dos clientes e acompanhar tendências mundiais



Desde o início de 2021, este grupo tem a missão de liderar a operação e a transformação do banco, em linha com as frentes prioritárias de satisfação do cliente, eficiência, digitalização e com foco em crescimento

 **ainda mais próximo** das áreas de negócio



 **simplificando a operação** e modelo de gestão



 **permitindo mais autonomia e rapidez** na tomada de decisão



Candido Bracher
ex-Diretor Presidente



Milton Maluhy Filho
novo Diretor Presidente

Nova composição do comitê executivo e responsabilidades

Negócios

Alexandre Zancani

Veículos, imobiliário, consórcio, crédito para pessoas físicas e recuperação, entre outros

André Sapoznik

Pagamentos, operações, atendimento e marketing

André Rodrigues

Banco de varejo, canais digitais, UX, seguros e crédito para PMEs

Carlos Constantini

Wealth Management & Services (WMS)

Flávio Souza - Presidente do Itaú BBA

Banco comercial, CIB, distribuição de renda fixa e variável, research e crédito do atacado

TBD

Tesourarias, produtos ativos e mesas clientes, macroeconomia e operações na América do Sul

Ricardo Guerra

Tecnologia

Suporte

Alexandro Broedel - CFO

Finanças e relações com investidores, ativos imobiliários, patrimônio e compras

Leila Melo

Jurídico, ouvidoria, comunicação institucional, sustentabilidade e relações governamentais

Matias Granata - CRO

Riscos de mercado, crédito e operacional, gestão de capital, segurança corporativa, compliance e PLD

Sérgio Fajerman

Pessoas

Para alinharmos os interesses de nossos diretores e colaboradores aos de nossos acionistas, mantemos um programa de sócios e associados direcionado a administradores e colaboradores com desempenho diferenciado.

Incentivos de longo prazo

O programa concede aos seus participantes a oportunidade de investir em nossas ações preferenciais (ITUB4), recebendo uma contrapartida também em ações, **compartilhando os riscos de curto, médio e longo prazos.**

Remuneração variável líquida



O investimento realizado deverá ser mantido por:



Sócios e associados possuem uma contrapartida sobre o investimento realizado no programa

ano de concessão



70% associados
50% sócios

Disponível para venda

30% associados
50% sócios

Disponível para venda



A contrapartida em ações permanecerá indisponível para venda até o quinto e o oitavo ano a contar da data de cada investimento realizado

O programa de sócios **poderá considerar outros instrumentos derivados das ações**, além das ações.

O valor da ação considerado na concessão e entrega é **calculado no 7º dia útil antes de cada evento**, considerando o preço médio de fechamento nos 30 dias anteriores ao cálculo.

As ações dos sócios e dos associados ainda não recebidas estão **sujeitas à redução proporcional** a eventual redução do nosso resultado recorrente gerencial realizado ou da área de negócios aplicável.

Sócios

- Mandato de oito anos
- Elegível a sucessivas renomeações
- Possibilidade de investir de 50% a 100% da remuneração variável líquida

Associados

- Mandato de quatro anos
- Elegível a duas renomeações (prazo máximo de 12 anos)
- Possibilidade de investir de 35% a 70% da remuneração variável líquida

Nosso capital social é composto por 9,8 bilhões de ações que são representadas por ações ordinárias (ITUB3) e ações preferenciais (ITUB4). As ações preferenciais também são negociadas na Bolsa de Nova Iorque (NYSE) na forma de recibos ADR (ITUB).

Características das nossas ações

	ITUB3	ITUB4	ITUB
Bolsa de Valores	 BRASIL BOLSA BALÇÃO	 BRASIL BOLSA BALÇÃO	 NYSE
Cotação ²	R\$ 27,93	R\$ 31,63	US\$ 6,09
Direito a voto	✓		
Dividendos prioritários ³		✓	✓
Payout complementar ⁴	✓	✓	✓
Tag Along ⁵	80%	80%	80%

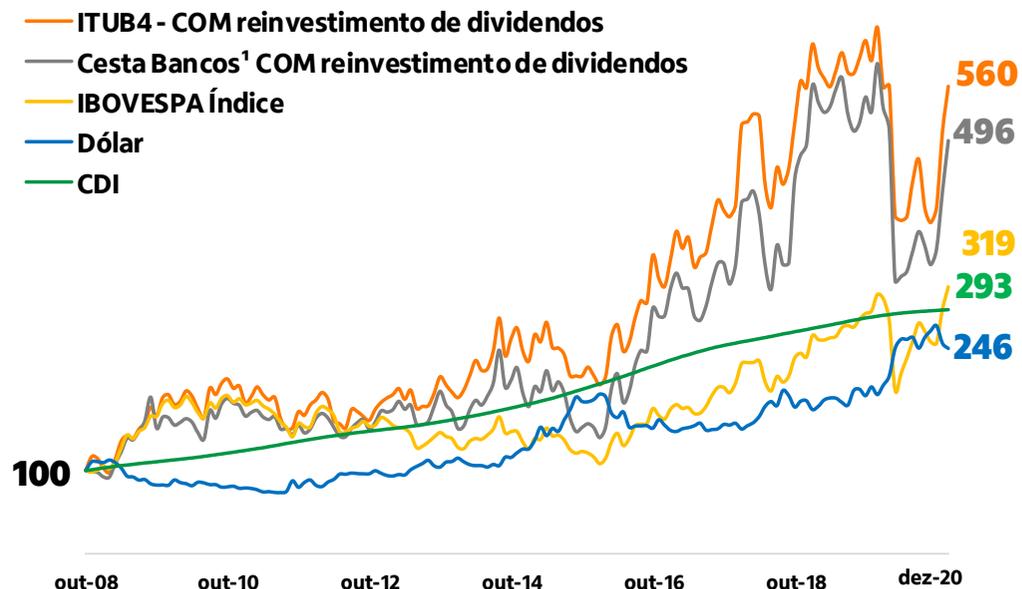
Fonte: Economática

(1) Média simples dos 3 principais bancos brasileiros ex Itaú Unibanco; (2) Fechamento de 31/12/2020, ajustada por proventos exceto dividendos. Fonte: Economática. (3) Às ações preferenciais será atribuído o dividendo prioritário mínimo anual (R\$ 0,022 por ação). (4) Poderão ser efetuados pagamentos complementares na forma de dividendos ou JCP, sendo que nos portadores de ADRs o pagamento é realizado pelo Banco Custodiante, que se incumbirá de repassar aos acionistas titulares num prazo médio de 10 dias a partir do pagamento no Brasil. (5) Mecanismo de proteção para acionistas minoritários em caso de mudança no controle da empresa.



Valorização de R\$ 100 investidos

na data anterior ao anúncio da fusão (31/10/08) até 31/12/20





Gestão de capital e risco



Conselho de Administração é o principal órgão no gerenciamento do nosso capital, responsável por aprovar a política institucional de gerenciamento de capital e as diretrizes relacionadas ao nível de capitalização da instituição.

Suficiência de capital

Por meio de nosso processo interno de avaliação da adequação de capital (ICAAP), avaliamos a suficiência de capital para fazer frente aos nossos riscos, representado pelo capital regulatório para os riscos de crédito, mercado e operacional e pelo capital necessário para cobertura dos demais riscos.

Visando garantir nossa solidez e disponibilidade de capital para suportar o crescimento dos nossos negócios, nosso Patrimônio de Referência é mantido acima dos níveis mínimos exigidos pelo Banco Central.

Adotamos postura prospectiva no gerenciamento do nosso capital, por meio dos seguintes pilares:

identificação dos riscos materiais e avaliação da necessidade de capital adicional

elaboração do plano de capital, tanto em situações de normalidade quanto de estresse

avaliação interna da adequação de capital

estruturação dos planos de contingência de capital e de recuperação

elaboração de relatórios gerenciais e regulatórios

Principais Indicadores apurados com base no Conglomerado Prudencial, na data-base de 31 de dezembro de 2020

Índice de Basileia

14,5%

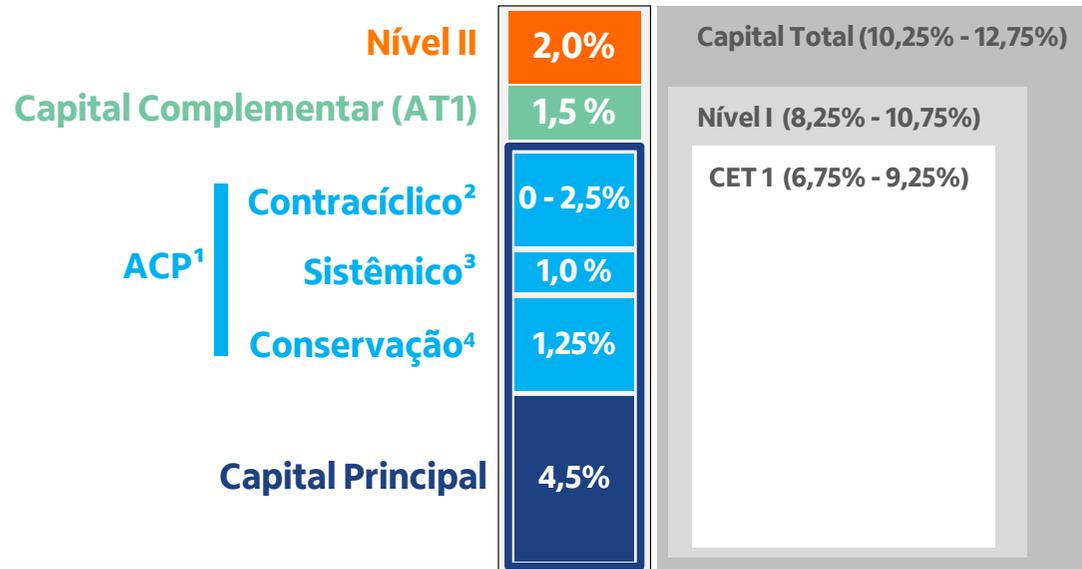
Patrimônio de Referência

R\$ 151 bilhões

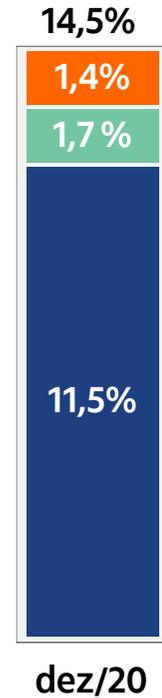
Dividendos e JCP 4T20

R\$ 1.814 milhões (líquido de imposto)

Requerimentos de Basileia III

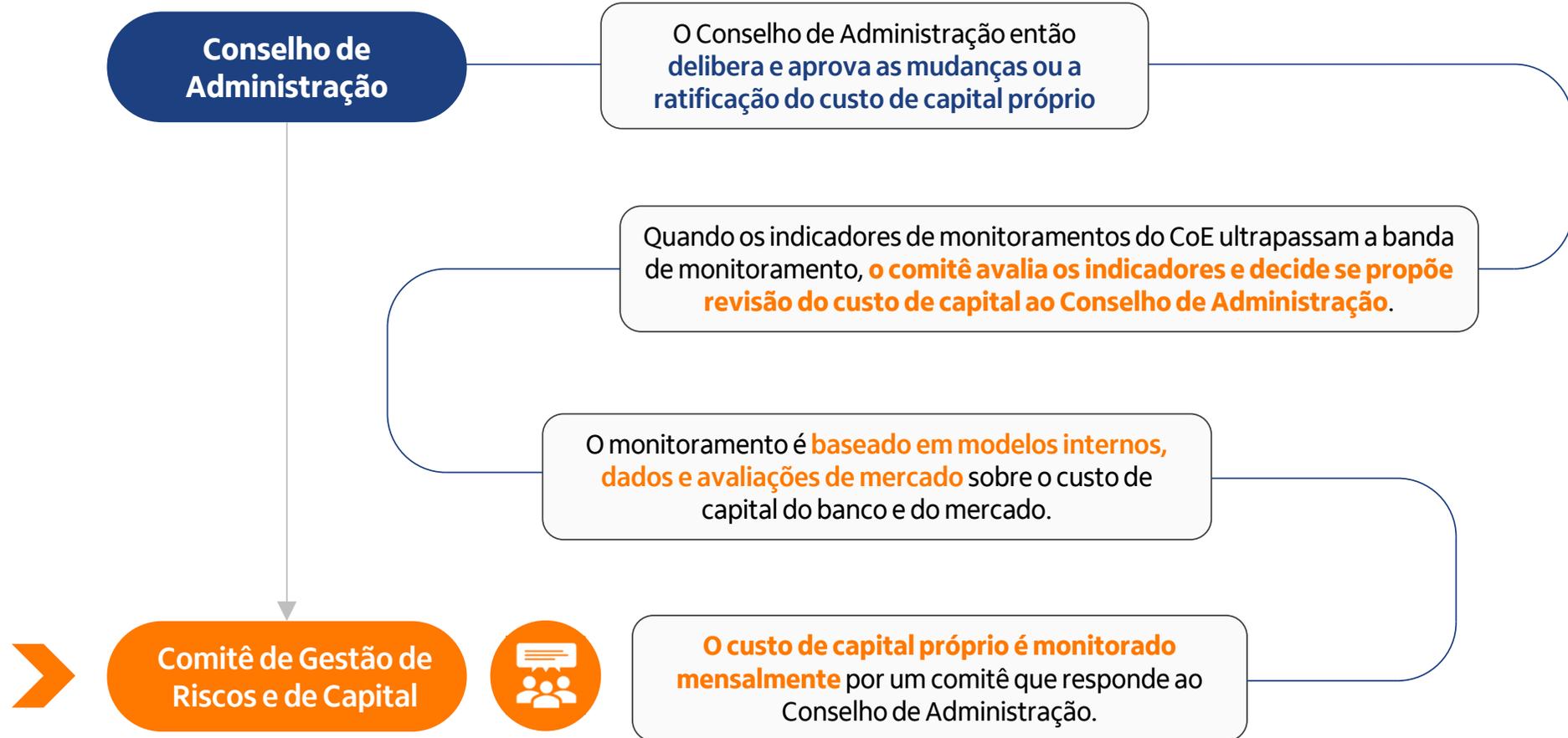


Nosso índice atual



(1) ACP = Adicional de Capital Principal. (2) ACP Contracíclico: definido por cada Banco Central e atualmente fixado em 0%. (3) ACP Sistêmico: Requerimento exigido para os bancos sistemicamente importantes no âmbito doméstico (D-SIBs) ou global (G-SIBs). Para o Itaú Unibanco, considerado um D-SIB, esse requerimento é de 1,0%. (4) Mudança regulatória implementada: ACP de conservação de 2,5% para 1,25% de abril/20 até março/21. A partir de abril/21, o ACP de conservação aumentará gradualmente, ficando novamente em 2,5% em abril/22. (Resolução CMN 4.783)

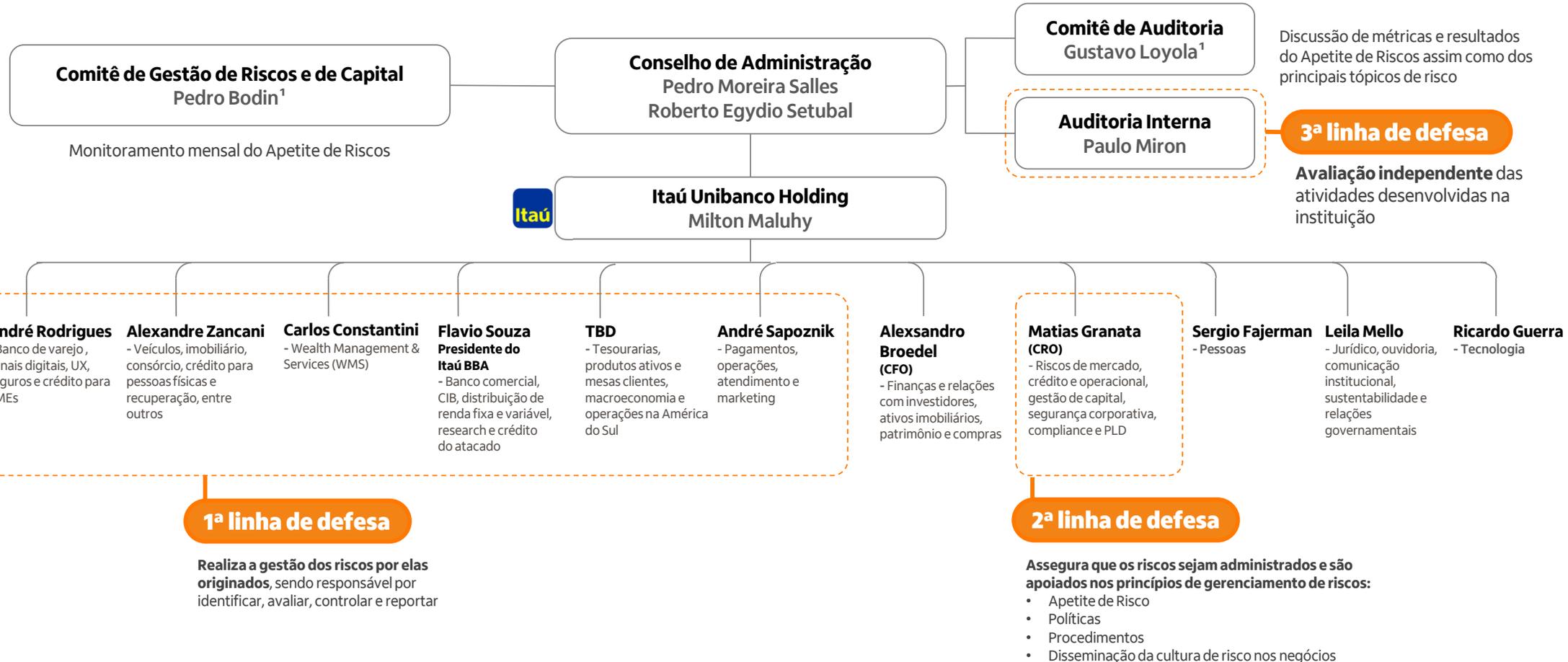
Procuramos continuamente fazer uma gestão mais eficiente da alocação de capital por meio do adequado custo de capital.



Como estamos estruturados para gerir riscos?



Modelo clássico 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





gestão de riscos plenamente integrada à performance dos negócios



atuação tempestiva e antecipativa com foco na criação de valor crescente e sustentável e na centralidade no cliente



cultura de riscos amplamente disseminada

COBERTURA



ATUAÇÃO

	Anterior	Atual → Futuro
Foco	Processos	Negócios ↔ Cliente
Postura	Reativa	Antecipativa
Forma	Reportar	Desafiar
Centro	Problema	Solução

Nossos princípios no gerenciamento de riscos

O apetite de risco apresenta uma estrutura em 4 camadas: princípios de gestão de risco, declaração do Conselho de Administração, dimensões de risco e métricas, e articula o conjunto de diretrizes sobre assunção de riscos.

Os princípios de gestão de risco definem os fundamentos do gerenciamento de riscos e do apetite de riscos, baseado em 6 pilares. Orientando a forma de atuação e tomada de decisão dos colaboradores do Itaú Unibanco Holding.



Sustentabilidade e satisfação do cliente

queremos ser o banco líder em performance sustentável e em satisfação dos clientes. Nos preocupamos em gerar **valor compartilhado** para colaboradores, clientes, acionistas e sociedade, garantindo a perenidade do negócio.



Cultura de Risco

nossa cultura de risco vai além de políticas, procedimentos e processos, fortalece a responsabilidade individual e coletiva de todos os colaboradores para que façam a coisa certa, no momento certo e de maneira correta, respeitando a **forma ética de fazer negócios**.



Apreçamento do risco

atuamos e assumimos riscos em negócios que conhecemos e entendemos, evitamos riscos que não conhecemos ou nos quais não temos vantagem competitiva, avaliando cuidadosamente a **relação de risco e retorno**.



Diversificação

temos baixo apetite por volatilidade dos nossos resultados e por isso atuamos em uma base diversificada de clientes, produtos e negócios, buscando a **diversificação dos riscos** a que estamos expostos e priorizando negócios de menor risco.



Excelência operacional

queremos ser um banco ágil, com infraestrutura robusta e estável, de forma a oferecer um **serviço de alta qualidade**.



Ética e respeito à regulação

Para nós, **ética é inegociável**. Promovemos um ambiente institucional íntegro, orientando os colaboradores a cultivar a ética nos relacionamentos e nos negócios e a respeitar as normas, zelando assim, pela nossa reputação.

Como estabelecemos nosso apetite de riscos?

O 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.



A política é estabelecida e aprovada pelo Conselho de Administração

Declaração do CA: “Somos um banco universal, operando predominantemente na América Latina. Apoiados em nossa cultura de riscos, atuamos com rigoroso padrão ético e de cumprimento regulatório, buscando resultados elevados e crescentes, com baixa volatilidade, mediante o relacionamento duradouro com o cliente, apreçamento correto dos riscos, captação pulverizada de recursos e adequada utilização do capital.”



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?



5 dimensões que fundamentam nossa estrutura de apetite de risco

Capitalização

estabelece que devemos ter capital suficiente para nos proteger de um evento de estresse sem adequação de estrutura de capital.

- Índices de capital em situação normal e estresse
- ratings de emissão de dívidas

Liquidez

estabelece que nossa liquidez deverá suportar longos períodos de estresse.

- LCR
- NSFR

Crédito, Mercado e Negócios

estabelece limites de concentração, estimula a diversificação das receitas, buscando garantir baixa volatilidade dos resultados e a sustentabilidade dos nossos negócios.

- maiores riscos de crédito
- maiores exposições
- concentração por setores, países e segmentos
- concentração de risco de mercado

Risco operacional

concentra-se no controle de eventos de risco operacional que possam impactar negativamente nossa estratégia.

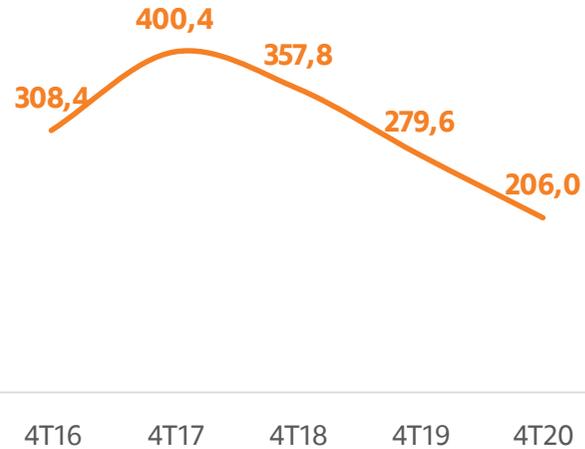
- eventos de risco operacional e perdas incorridas
- tecnologia da informação

Reputação

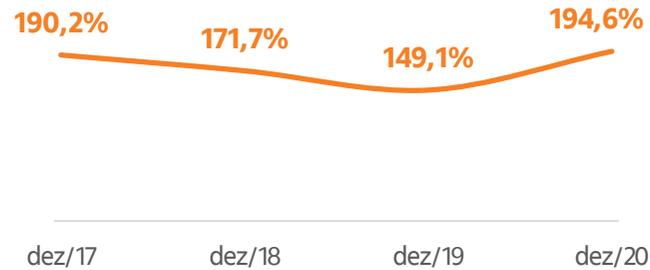
aborda riscos que possam impactar o valor da nossa marca e da reputação.

- indicadores de *suitability*
- exposição nas mídias
- acompanhamento de reclamações dos clientes
- cumprimento regulatório

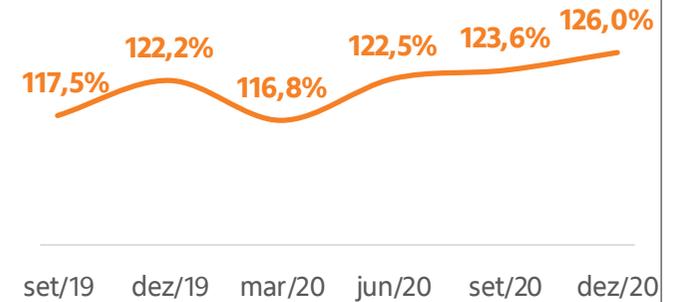
Sólida gestão de liquidez e risco de mercado

VaR¹ Total Médio no Trimestre

Indicador Liquidez de Curto Prazo (LCR)



Indicador Liquidez de Longo Prazo (NSFR)



(1) VAR = Value at Risk.

Preocupação constante com os riscos

Benchmark com o mercado com visão ampliada de risco e testes de vulnerabilidades em todo perímetro.

Protagonismo no mercado

Diálogo e visão de tendências junto aos principais *stakeholders* e órgãos reguladores da categoria.

Soluções Sustentáveis e Eficientes

Automação da segurança cibernética com uso de *Analytics*, norteados pelos principais *frameworks* de SI.



Centralidade no Cliente_

- Segurança com **usabilidade**
- **Experiência** do Colaborador
 - **Simplicidade**
 - Banco **Digital**

Integração com Negócios e Tecnologia

Presença junto às equipes de TI e Negócios na avaliação de riscos de novos produtos e serviços.

Governança de Segurança

Eficácia e adequação dos nossos controles com base em políticas claras e objetivas.

Segurança como Estratégia

Preparação para o futuro com Pesquisa & Desenvolvimento de controles e tecnologias.

**proteção por desenho**

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

**disciplina de processos**

- > Centro de operação 24 x 7
- > Prevenção, detecção e respostas à ameaças
- > Exercícios constantes de *blue team x red team*
- > Testes frequentes e controlados de invasão

**capital humano**

- > Programa de atração, capacitação e retenção
- > Busca contínua de referências internacionais
- > Integração com o negócio
- > Time certificado em SI

Nossos processos garantem o cuidado e foco necessário para proteção do nosso ambiente...

infraestrutura tecnológica para fazer frente à evolução constante das **ameaças cibernéticas**

aplicação dos **princípios e diretrizes** corporativos de proteção das informações e da propriedade intelectual

arquitetura de soluções e produtos no maior grau de segurança em conjunto com as áreas de negócio e tecnologia

manutenção da **segurança dos produtos atuais**, permitindo a **expansão** de forma **segura** e eficiente



gestão de vulnerabilidades e aderência a padrões de segurança em ambiente tecnológico

testes de intrusão interno e externo e varreduras no ambiente, a fim de reduzir os riscos de ataques, de imagem, exposição e vazamento de informações

administração das ferramentas de segurança com **equipe certificada e especializada** nas mais diversas tecnologias

monitoração e tratamento de todos os tipos de ataque e incidentes de segurança

Status consolidado de implementação

Nov/2020

2008¹

70%

2022

Pilares Estratégicos¹

Governança

90%

- ✓ Governança: Comitê de Risco Socioambiental (CRSA);
- ✓ Responsável: *Chief Risk Officer e Chief Financial Officer*;
- ✓ Equipe multidisciplinar focada na implementação do TCFD;
- ✓ Time de Risco Socioambiental Corporativo: o tema é abordado com o risco socioambiental.

Estratégia

63%

- ✓ Desenvolvemos e divulgamos cenários climáticos com a UNEPFI;
- ✓ Identificamos e divulgamos potenciais impactos de mudança do clima para o setor financeiro nos próximos 3 a 5 anos;
- ⚙️ Identificação de riscos materiais para risco socioambiental, incluindo risco climático.

Gestão de Risco

56%

- ⚙️ Variável climática no risk rating no segmento de grandes empresas;
- ✓ O risco climático é priorizado, pois é caracterizado como risco socioambiental;
- ⚙️ A integração à tomada de decisão no CRSA, bem como já ocorre com a sensibilidade climática e nossas mitologias para priorização do risco.

Metas e Métricas

84%

- ✓ Estabelecemos metas baseadas na ciência (SBT) para as emissões de operação (Escopo 1 e 2)

Escopo 1: 100% de nossas emissões diretas são compensadas desde 2012

Scope 2: 100% das nossas emissões indiretas são compensadas desde 2017

Projeto implementado para medir nossas emissões de Escopo 3

(1) Cada um dos pilares estratégicos têm pesos diferentes, já que a metodologia considera as diversas ações para implementação das recomendações TCFD. Ademais, para cada ação, pesos diferentes são atribuídos de acordo com sua dificuldade de implementação.

As diretrizes de nossa gestão socioambiental partem de questões institucionais e abordam, por meio de procedimentos específicos, os riscos mais relevantes de nossa operação.

Identificamos, mensuramos, mitigamos e monitoramos os riscos de caráter social e ambiental em ação conjunta das áreas Risco, Sustentabilidade e Compliance, levando em conta os princípios de **relevância e proporcionalidade** nas análises de negócio

Relevância

Exposição ao risco

- Impacto socioambiental
- Segmento do cliente
- Spending de fornecedores

Proporcionalidade

Complexidade

- Volume financeiro
- Produto/Estrutura
- Prazo

Política de Atividades Excluídas

Há critérios específicos que devem ser cumpridos para a manutenção de relacionamento com clientes e fornecedores. Entendemos que contrariam nossos valores e, portanto, são **atividades excluídas**:

- Utilização de mão de obra análoga à escrava;
- utilização de mão de obra infantil em desacordo com a legislação; e
- exploração da prostituição, inclusive a infantil.

A Política de Risco Socioambiental prevê a avaliação de clientes que possuem operação em setores que exigem alto critério de análise para aprovação de crédito.

Grandes empresas

Com o intuito de auxiliar na tomada de decisão e permitir a incorporação do tema socioambiental de forma estratégica na concessão de crédito, o risco socioambiental tem sido usado há muito tempo em nossos modelos de **risk rating para grandes empresas**.

Lista Restrita

Engloba desde a aplicação de questionários setoriais até a **submissão do caso para aprovação em Comitê Sênior**.
Compõem essa lista:

- Indústria de Armas
- Indústria de Tabaco
- Atividade de Extração de Madeira
- Pesca
- Frigoríficos e Abatedouro bovino

Caso o resultado da análise seja negativo, o cliente é bloqueado

Setores Sensíveis

São submetidos a alçadas internas de aprovação de crédito mais altas:

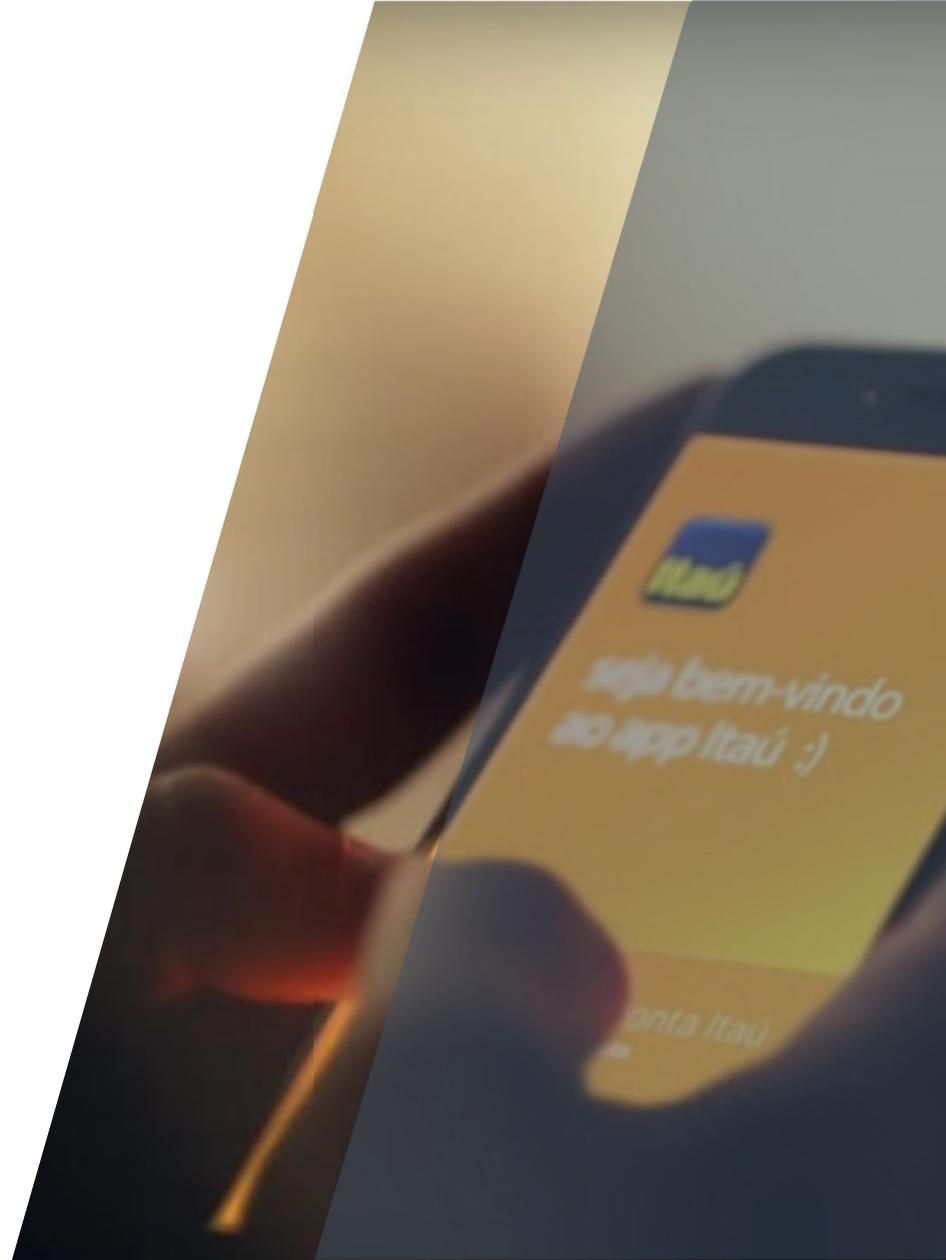
- Mineração
- Siderurgia e Metalurgia
- Óleo e Gás
- Têxtil
- Papel e Celulose
- Química e Petroquímica.

Clientes Rurais

Para clientes que operam como produtores rurais, aplicamos uma metodologia de análise proprietária que leva em consideração laudos georreferenciados das propriedades dos nossos clientes, além de visitas presenciais, que nos permitem **categorizar e diferenciar os clientes através de scores**.



Contexto econômico



	2015	2016	2017	2018	2019	2020 ²	2021 ²	2022 ²
PIB - Mundo	3,5%	3,3%	3,7%	3,7%	3,0%	-3,2%	6,9%	4,3%
PIB - EUA	2,9%	1,6%	2,4%	2,9%	2,4%	-3,5%	6,7%	4,2%
PIB - Zona do Euro	1,9%	1,8%	2,7%	1,9%	1,3%	-6,8%	4,5%	4,2%
PIB - China	7,1%	6,9%	7,0%	6,7%	6,1%	2,3%	8,5%	5,0%

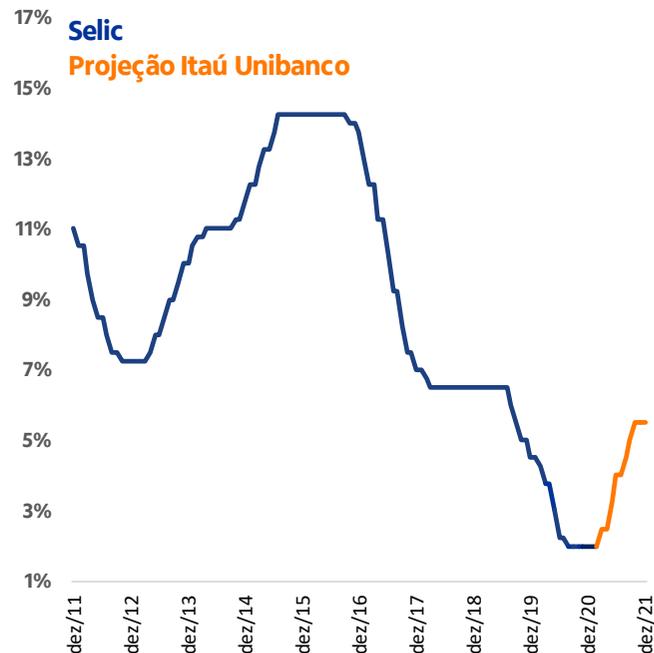
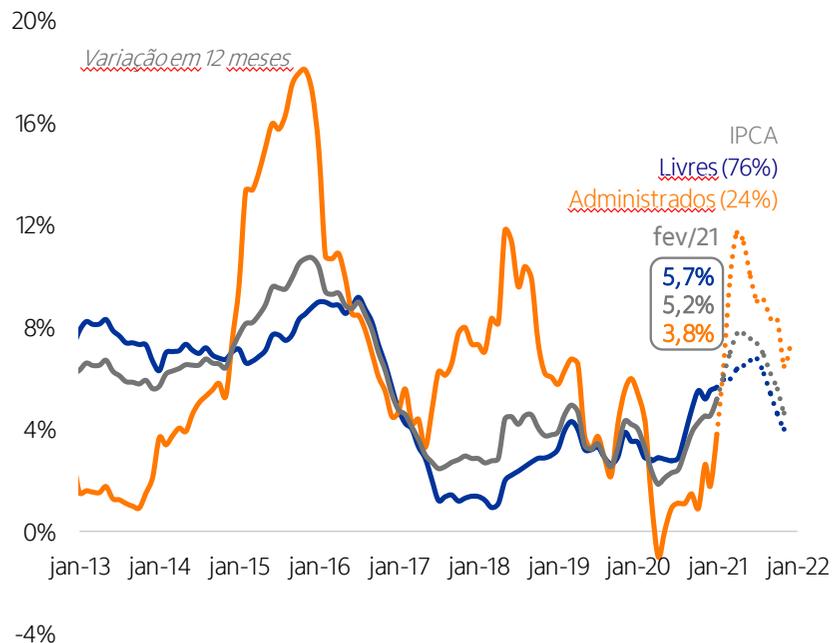
Brasil		2015	2016	2017	2018	2019	2020 ²	2021 ²	2022 ²
PIB		-3,5%	-3,3%	1,3%	1,8%	1,4%	-4,1%	3,8%	1,8%
SELIC		14,25%	13,75%	7,00%	6,50%	4,50%	2,00%	5,50%	5,50%
Inflação - IPCA		10,7%	6,3%	2,9%	3,7%	4,3%	4,5%	4,7%	3,6%
Dólar - cotação em R\$		3,96	3,26	3,31	3,88	4,03	5,19	5,30	5,50
Taxa Nacional de Desemprego (média do ano) ³		8,5%	11,5%	12,7%	12,3%	11,9%	13,5%	14,5%	14,3%
Chile		2015	2016	2017	2018	2019	2020 ²	2021 ²	2022 ²
PIB		2,3%	1,7%	1,2%	3,9%	1,1%	-6,0%	6,5%	3,2%
Juros		3,50%	3,50%	2,50%	2,75%	1,75%	0,50%	0,50%	0,50%
Inflação - IPC		4,4%	2,7%	2,3%	2,6%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%
Dólar - cotação em Ch\$		709	670	615	694	753	711	730	730
Taxa Nacional de Desemprego (média do ano) ³		6,3%	6,7%	7,0%	7,4%	7,2%	10,8%	8,7%	7,5%
Colômbia		2015	2016	2017	2018	2019	2020 ²	2021 ²	2022 ²
PIB		3,0%	2,1%	1,4%	2,6%	3,3%	-6,8%	5,0%	3,5%
Juros		5,75%	7,50%	4,75%	4,25%	4,25%	1,75%	1,75%	1,75%
Inflação - IPC		6,8%	5,8%	4,1%	3,2%	3,8%	1,6%	2,8%	3,0%
Dólar - cotação em Co\$		3175	3002	2932	3254	3287	3428	3450	3550
Taxa Nacional de Desemprego (média do ano) ³		8,9%	9,2%	9,4%	9,7%	10,5%	16,1%	14,0%	11,0%
Argentina		2015	2016	2017	2018	2019	2020 ²	2021 ²	2022 ²
PIB		2,7%	-2,1%	2,8%	-2,6%	-2,1%	-10,0%	6,0%	2,5%
Juros - BADLAR		27,25%	19,88%	23,25%	49,50%	39,40%	34,30%	34,00%	24,00%
Inflação - IPC		26,9%	41,0%	24,8%	47,6%	53,8%	36,1%	50,0%	50,0%
Dólar - cotação em Ar\$		13,01	15,85	18,77	37,81	59,90	84,15	125,00	172,00
Taxa Nacional de Desemprego (média do ano) ³		6,5%	8,5%	8,3%	9,2%	9,8%	12,2%	11,5%	11,0%
Peru		2015	2016	2017	2018	2019	2020 ²	2021 ²	2022 ²
PIB		3,3%	4,4%	2,1%	4,0%	2,2%	-11,1%	10,7%	4,5%
Juros		3,75%	4,25%	3,25%	2,75%	2,25%	0,25%	0,25%	1,00%
Inflação - IPC		4,4%	3,2%	1,4%	2,2%	1,9%	2,0%	2,5%	2,3%
Dólar - cotação em Pe\$		3,41	3,36	3,24	3,37	3,31	3,62	3,60	3,60
Taxa Nacional de Desemprego (média do ano) ³		6,5%	6,7%	6,9%	6,6%	6,6%	13,6%	9,0%	7,0%

Esperamos alta de 3,8% no IPCA em 2021

Revisamos a nossa projeção de IPCA em 2021 de 3,8% para 4,7%, incorporando uma trajetória de câmbio mais depreciado ao longo do ano e revisão altista no preço do petróleo.

Para 2022, revisamos o IPCA de 3,3% para 3,6% incorporando uma maior inércia do ano anterior. Salientamos que a ociosidade na economia deve seguir elevada, o que contribui para conter as pressões sobre a inflação adiante.

Composição da inflação



Teto de gastos deve ser mantido, apesar das pressões

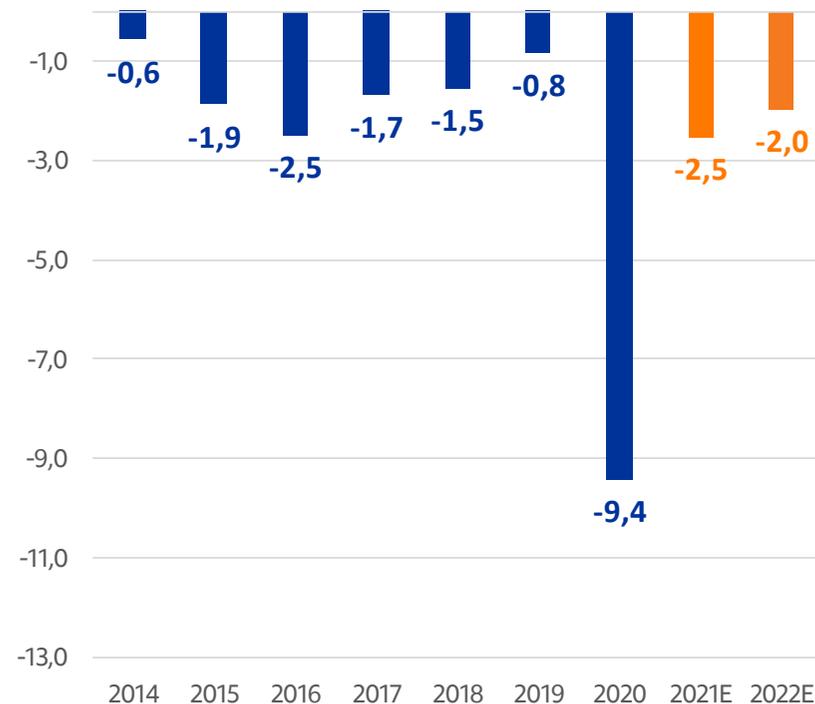
1 A PEC Emergencial foi aprovada pelo Congresso, viabilizando uma nova rodada de auxílio emergencial, em troca de uma melhora permanente do marco institucional fiscal. A nova rodada deve alcançar de 40 a 45 milhões de pessoas com um benefício médio de R\$ 250 e a um custo total de até R\$ 44 bilhões. Com o auxílio e a compra de vacinas, os gastos não sujeitos ao teto de gastos devem somar R\$ 65 bilhões em 2021.

2 A principal contrapartida ao auxílio foi a regulamentação dos chamados gatilhos do teto de gastos que, embora importantes para a manutenção do ajuste fiscal uma vez terminada a pandemia, só devem trazer impactos na prática a partir de 2023, quando os gastos obrigatórios devem atingir 95% dos gastos primários sujeitos ao teto, acionando os mecanismos de ajuste.

3 Projetamos déficit primário de 2,5% do PIB (R\$ 215 bilhões) em 2021 e de 2,0% do PIB (R\$ 180 bilhões) em 2022 (antes: 1,5% do PIB; R\$ 145 bilhões) e que a dívida bruta permaneça em torno de 86% do PIB nos dois anos.

4 Dada a dinâmica da pandemia e suas consequências econômicas e sociais, existe um risco não desprezível de flexibilização adicional do regime fiscal do teto de gastos à frente.

Resultado primário - % do PIB





Destaques do resultado



Destaques operacionais do trimestre

Originação de crédito¹ para pessoas físicas

↑ **15%**
4T20 vs. 3T20

Crescimento da carteira de crédito: dez/20 vs. set/20

↑ **11,3%**



Cartões
de crédito

↑ **8,6%**



Financiamento de **veículos**

↑ **8,9%**



Crédito **consignado**

↑ **8,6%**



Crédito **imobiliário**

Digitalização e eficiência

Aumento na base de clientes digitais: dez/20 vs. set/20

↑ **2,9%**



clientes **digitais**
24,2 milhões em dez/2020

↑ **3,0%**



peças físicas
23,0 milhões em dez/2020

↑ **0,6%**



peças jurídicas
1,2 milhão em dez/2020



↓ **95 agências***

*agências físicas e PABs encerrados no 4T20

Satisfação e experiência



e-NPS² **89 pts**

Eleito o melhor lugar em gestão de pessoas e para se trabalhar
(Fonte: Valor Carreira e UOL)



NPS Global **+ 10 pts**

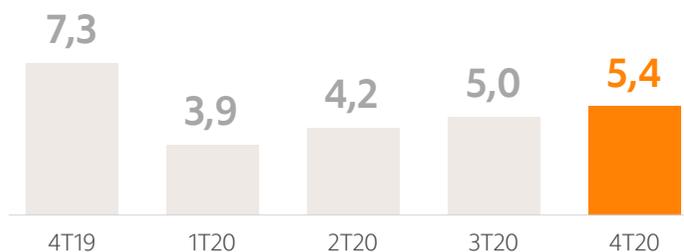
Atingimos o desafio 2020 vs. 2018
Desafio (2021 vs 2018): **atingir + 17 pts**
Desafio (2023 vs 2018): **atingir + 27 pts**

Destaques financeiros

Em R\$ bilhões

Resultado recorrente gerencial

R\$ 5,4 bi



ROE recorrente gerencial

16,1%

— ROE recorrente gerencial (%)
— Custo de capital médio (%)



Resultados 4T20 vs. 3T20

Carteira de crédito

R\$ 869,5 bilhões

▲ + 2,7%

Margem financeira com clientes

R\$ 16,0 bilhões

▲ + 3,0%

Custo do crédito⁽¹⁾

R\$ 6,0 bilhões

▼ - 4,5%

Despesas não decorrentes de juros

R\$ 13,3 bilhões

▲ + 5,1%

(1) Despesa de Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa + Recuperação de Créditos + Impairment + Descontos Concedidos

Carteira de crédito

Em R\$ bilhões	Dez/20	Set/20	Δ	Dez/19	Δ
Pessoas Físicas	255,6	237,7	7,5%	239,8	6,6%
Cartão de Crédito	86,3	77,5	11,3%	90,9	-5,1%
Crédito Pessoal	35,1	36,6	-4,3%	34,6	1,5%
Crédito Consignado	55,3	50,8	8,9%	49,4	11,9%
Veículos	23,3	21,5	8,6%	19,0	23,0%
Crédito Imobiliário	55,7	51,3	8,6%	45,9	21,2%
Micro, Pequenas e Médias Empresas	127,6	122,5	4,1%	95,3	33,9%
Crédito bancário	105,3	104,5	0,8%	95,3	10,5%
Linhas incentivadas/garantidas - Governo	22,3	18,1	23,5%	-	-
Total PF + Micro, pequenas e médias empresas	383,2	360,2	6,4%	335,0	14,4%
Grandes empresas	269,0	264,8	1,6%	221,3	21,6%
Operações de crédito	179,0	178,1	0,5%	148,4	20,6%
Títulos privados	90,0	86,7	3,9%	72,8	23,6%
Total Brasil	652,2	625,0	4,4%	556,3	17,2%
América Latina	217,3	222,0	-2,1%	166,3	30,7%
Total com garantias financeiras e títulos privados	869,5	847,0	2,7%	722,6	20,3%
Total (ex-variação cambial)	869,5	840,9	3,4%	793,0	9,6%

Originação de crédito¹

No trimestre	4T20 vs. 3T20	4T20 vs. 4T19
Pessoas físicas	+ 15%	+ 31%
Crédito imobiliário	+ 56%	+137%
Micro, pequenas e médias empresas	- 27%	+ 5%
Grandes empresas	+ 6%	+ 38%
Total Brasil²	- 4%	+ 25%
Emissão de títulos privados ³	+ 83%	- 37%

Movimentação da carteira de crédito pessoal

Dez/20 vs. Set/20

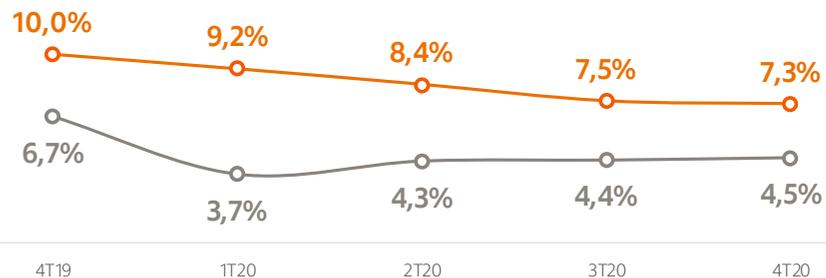
Crédito sob medida	- 7%
Cheque Especial	- 10%
Crediário	+ 3%

(1) Não considera originação de cartão de crédito, cheque especial, renegociação de dívida e outros créditos rotativos. Média por dia útil no período, exceto para emissão de títulos privados; (2) Não inclui emissão de títulos privados; (3) Considera o volume total das emissões de títulos privados de renda fixa e híbridos, coordenadas pelo Itaú Unibanco no mercado local (inclui volume distribuído).

Margem financeira com clientes

— Margem financeira com clientes — Margem financeira com clientes ajustado ao risco

Margem média anualizada % - Consolidado



Margem média anualizada % - Brasil



Variação da margem financeira com clientes

Em R\$ bilhões



(1) Inclui o capital alocado às áreas de negócio (exceto tesouraria), além do capital de giro da corporação; (2) Mudança na composição dos ativos com risco de crédito entre períodos no Brasil; (3) Outros considera: efeito da margem financeira de passivos e operações estruturadas do Atacado.

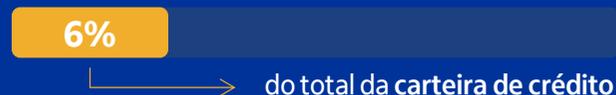
Carteira flexibilizada

Pessoas físicas, micro e pequenas empresas

Em R\$ bilhões



A carteira flexibilizada representa



100% em dia

ao final de fevereiro de 2020

54% com garantia real

84% nos ratings AA a C

ao final de dezembro de 2020

Carteira flexibilizada por produto

Saldo em 31 de dezembro de 2020 - em R\$ bilhões

Pessoas físicas

R\$ 38,4 bilhões

15%

R\$ bilhões

	Crédito imobiliário	16,1
	Crédito pessoal	14,6
	Veículos	4,1
	Cartões	2,6
	Crédito consignado	1,0

Micro e pequenas empresas

R\$ 12,4 bilhões

10%¹

R\$ bilhões

	Capital de giro	10,9
	Veículos	1,5

Perfil de risco da carteira de crédito

carteira **sem atraso**

86,5%

Saldo em 31 de dezembro de 2020

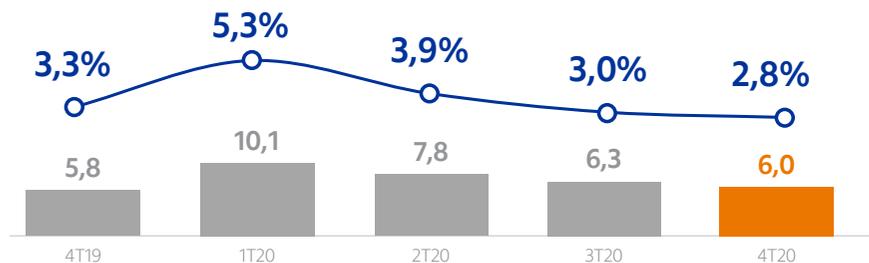
Em dia	82,6%
Carência a vencer	3,9%
Atraso entre 15-90 dias	8,3%
Atraso acima de 90 dias	5,2%

(1) Sobre o total da carteira de micro, pequenas e médias empresas.

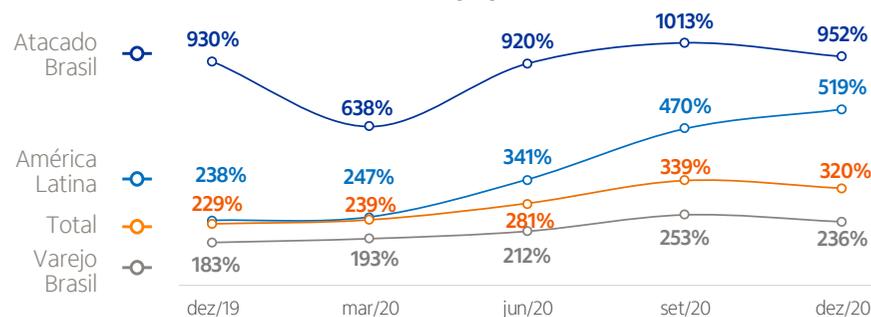
Qualidade do crédito

Custo do crédito¹

○ Custo do crédito anualizado / carteira de crédito² - (%)

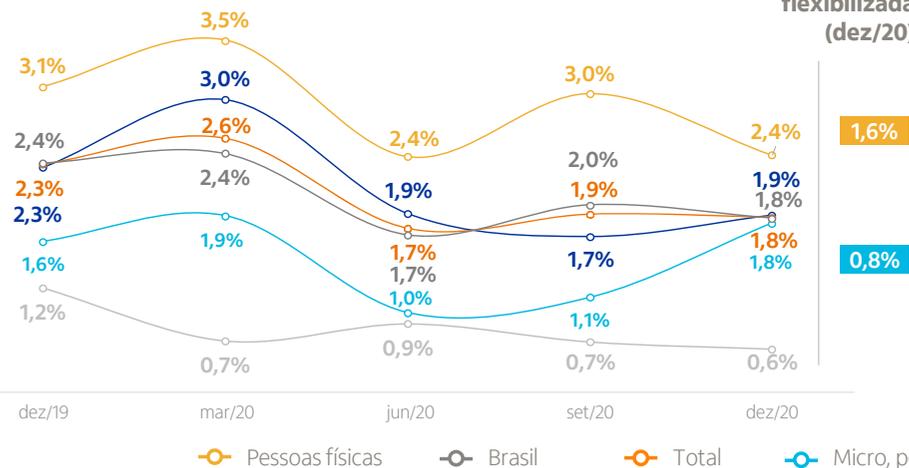


Índice de cobertura – NPL 90 dias (%)



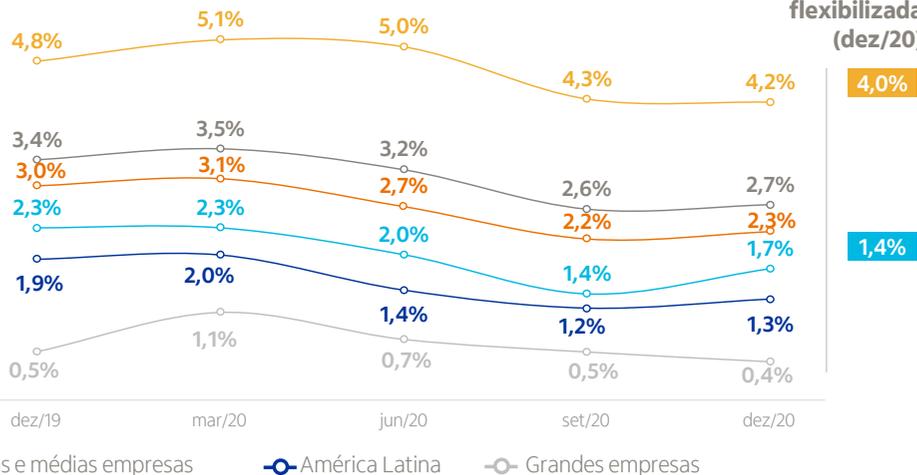
NPL 15 -90 dias - %

* Ex- carteira flexibilizada (dez/20)



NPL 90 dias - %

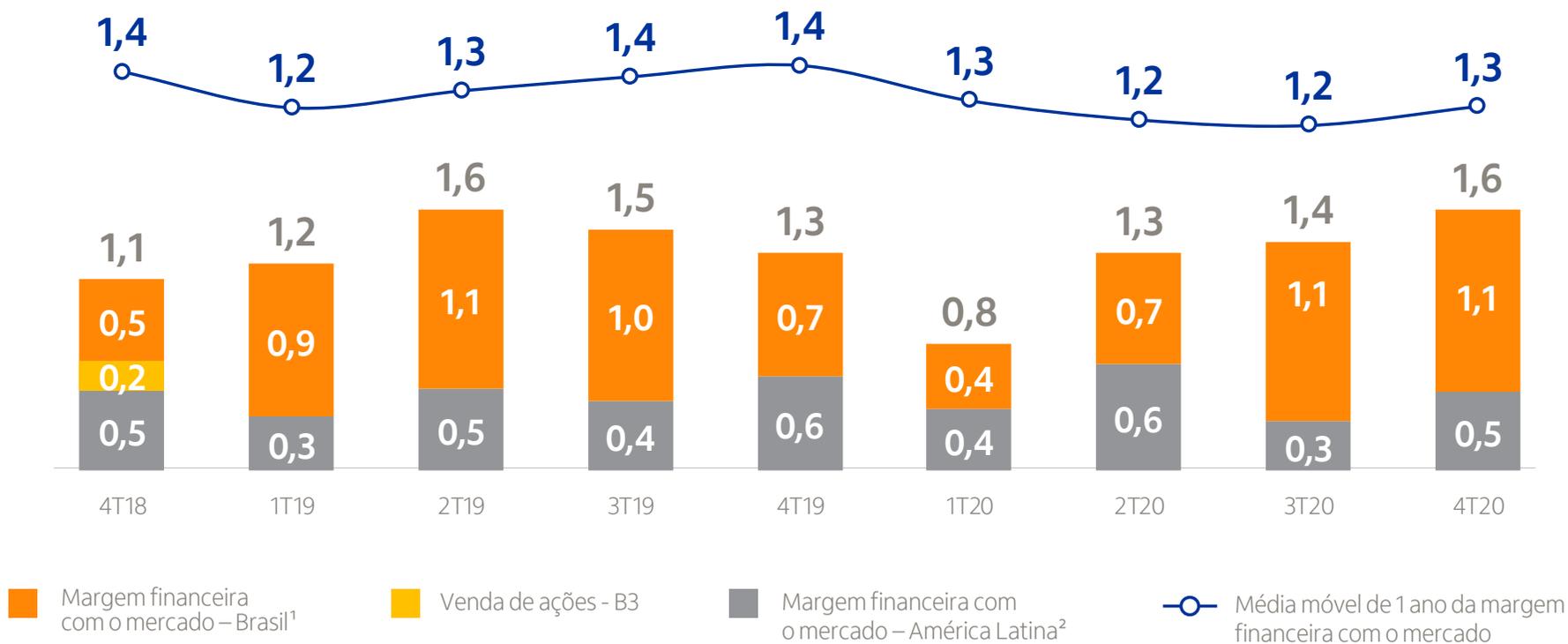
* Ex- carteira flexibilizada (dez/20)



(1) Despesa de Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa + Recuperação de Créditos + Impairment + Descontos Concedidos; (2) Saldo médio da carteira de crédito com avais, fianças e títulos privados considerando-se os dois últimos trimestres.

Margem financeira com o mercado

Em R\$ bilhões



(1) Inclui unidades externas ex-América Latina; (2) Exclui Brasil.

Serviços e seguros

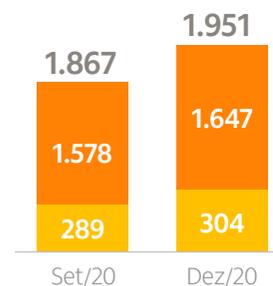
Em R\$ bilhões	4T20	3T20	Δ	2020	2019	Δ
Cartões de crédito e débito	3.1	2.8	9.6%	11.5	13.0	-11.9%
Emissão	2.4	2.2	8.5%	8.8	9.1	-3.1%
Adquirência	0.7	0.6	13.4%	2.6	3.9	-32.6%
Conta corrente	1.9	1.9	-2.2%	7.6	7.5	0.7%
Administração de recursos ⁽¹⁾	1.4	1.3	9.0%	5.6	5.5	1.5%
Assessoria econômica-financeira e corretagem	1.2	1.2	-7.3%	4.1	2.8	45.3%
Operações de crédito e garantias prestadas	0.6	0.6	6.5%	2.3	2.5	-6.8%
Serviços de recebimento	0.5	0.5	3.9%	1.9	1.9	-3.8%
Outros	0.4	0.4	5.6%	1.4	1.1	24.3%
América Latina (ex-Brasil)	0.8	0.7	7.5%	3.0	2.9	1.2%
Receitas de Serviços	9.9	9.5	4.1%	37.2	37.3	-0.2%
Resultado de Seguros ⁽²⁾	1.4	1.6	-14.5%	6.1	6.6	-7.3%
Serviços e seguros	11.2	11.1	1.4%	43.3	43.9	-1.3%

Valor transacionado com cartões



Produtos próprios e plataforma aberta

Em R\$ bilhões



+ 4,5% Total

+ 4,3%
Produtos próprios

+ 5,4%
Plataforma aberta

(1) Considera receitas de administração de fundos e de administração de consórcios; (2) Inclui as receitas de seguros, previdência e capitalização, após as despesas com sinistros e de comercialização.

Despesas não decorrentes de juros

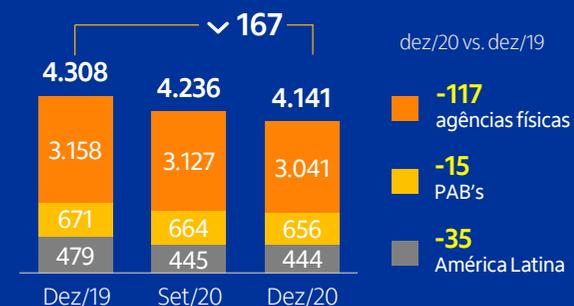
Em R\$ bilhões	4T20	3T20	Δ	2020	2019	Δ
Despesas de pessoal	(5,7)	(5,3)	7,3%	(21,4)	(22,1)	-3,5%
Despesas administrativas	(4,4)	(4,1)	7,1%	(16,5)	(16,8)	-1,7%
Outras despesas ⁽¹⁾	(1,2)	(1,3)	-8,9%	(4,9)	(5,2)	-5,6%
Total - Brasil	(11,3)	(10,7)	5,2%	(42,8)	(44,1)	-3,0%
América Latina (ex-Brasil) ⁽²⁾	(2,0)	(2,0)	4,2%	(7,4)	(6,5)	13,6%
Despesas não decorrentes de juros	(13,3)	(12,7)	5,1%	(50,2)	(50,6)	-0,9%

Despesas não decorrentes de juros do Brasil

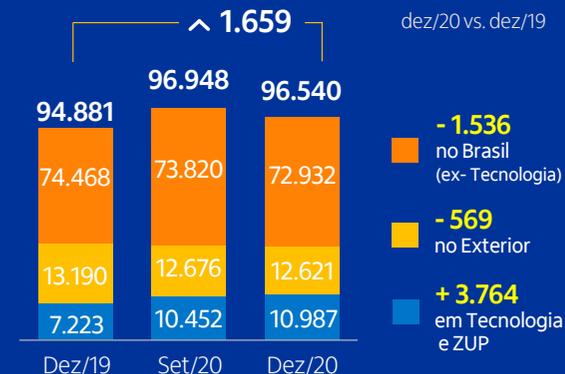
crescendo em um ritmo inferior ao apresentado pela taxa de inflação



rede de agências físicas e postos de atendimento bancário (PAB)

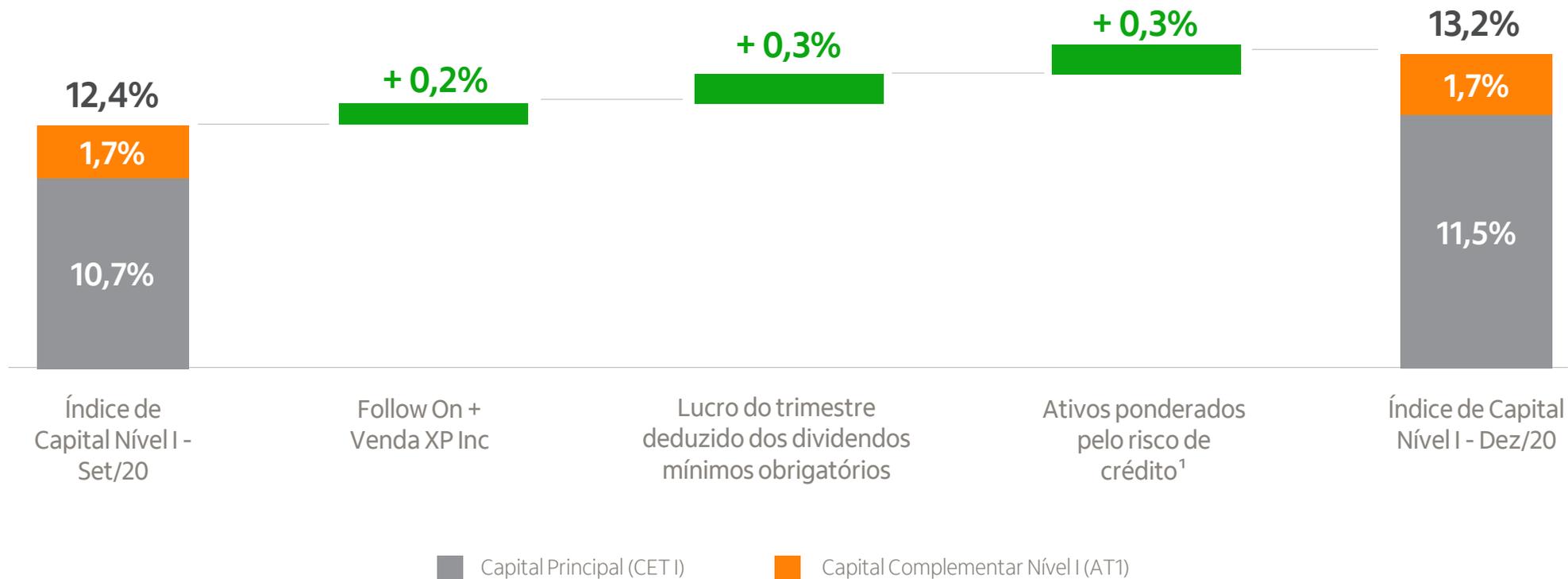


#colaboradores



(1) Considera despesas operacionais e outras despesas tributárias (Inclui IPTU, IPVA, IOF e outros. Não inclui PIS, COFINS e ISS); (2) Não considera a alocação gerencial de custos indiretos.

Capital



(1) Inclui crédito tributário de investimentos no exterior.

Perspectivas para 2021

Cenário macroeconômico



Nova onda de contágio antes da vacinação gera incertezas sobre a atividade econômica e gastos públicos

- Economia deve perder força no 1T21, devido à piora no contágio e retirada de auxílios emergenciais.
- Cenário deve ser positivo a partir do 2T21 devido à vacinação, juros baixos e crescimento global.
- O teto de gastos, apesar do contexto desafiador, deve ser cumprido em 2021 e nos anos seguintes.



Crescimento do crédito privado, em ambiente de juros baixos, deve contribuir para a expansão da economia brasileira.



Commodities e câmbio podem pressionar a inflação no curto prazo, mas dinâmica segue benigna e juros devem subir lentamente.



Mercado de trabalho está em recuperação, mas desemprego deve ficar estável devido à maior procura por trabalho.

	2020	2021e
PIB – Brasil¹	- 4,1%	4,0%
SELIC (final do ano)	2,0%	3,5%
Inflação (IPCA)	4,5%	3,6%
Desemprego²	14,2%	14,2%

Perspectivas



Níveis de **liquidez e capitalização** adequados aos nossos cenários de stress test.



Expansão da **carteira de crédito** impulsionada principalmente pelo segmento de pessoas físicas, assumindo retomada da economia em linha com nosso cenário base. Em um primeiro momento, este crescimento deverá ser suportado por produtos de menor risco e menor taxa de juros como consignado, financiamento imobiliário e de veículos, porém esperamos no segundo semestre uma retomada da demanda por linhas de crédito ao consumo e linhas rotativas.



Recuperação da **taxa média da margem financeira com clientes (NIM)** ao longo do ano devido à progressiva mudança do mix da carteira de crédito entre segmentos e expectativa de maior taxa de juros e seu impacto na remuneração do nosso capital de giro próprio e margem de passivos.



Crescimento das **receitas de serviços e seguros** em linha com a tendência de recuperação da atividade econômica, apesar do impacto negativo resultante do PIX e da cisão e alienação da participação na XP Investimentos. Essa performance será impulsionada pela expectativa de forte atividade em mercado de capitais e lançamentos de novos canais, produtos e serviços.



Redução progressiva no **custo do crédito** ancorado no modelo de perda esperada e recuperação econômica do país. Entretanto, o modelo reagirá prontamente a mudanças relevantes no cenário macroeconômico do país e as condições financeiras dos nossos clientes.



A **gestão estratégica de custos** baseada nos projetos estruturais de eficiência continuará trazendo benefícios nos próximos trimestres com redução nominal das despesas de manutenção da estrutura da operação. Neste ano esperamos o aumento de aproximadamente R\$1,5 bilhão de nossos investimentos em tecnologia, novos produtos e plataformas comerciais visando a eficiência operacional do banco no médio e longo prazo.

Guidance – 2021*

	Consolidado Projeção para 2021	Brasil¹ Projeção para 2021
Carteira de crédito total ²	Crescimento entre 5,5% e 9,5%	Crescimento entre 8,5% e 12,5%
Margem financeira com clientes	Crescimento entre 2,5% e 6,5%	Crescimento entre 3,0% e 7,0%
Margem financeira com o mercado	Margem entre R\$ 4,9bi e R\$ 6,4bi	Margem entre R\$ 3,3bi e R\$ 4,8bi
Custo do crédito ³	Custo entre R\$ 21,3bi e R\$ 24,3bi	Custo entre R\$ 19,0bi e R\$ 22,0bi
Receita de prestação de serviços e resultado de seguros ^{4,5}	Crescimento entre 2,5% e 6,5%	Crescimento entre 2,5% e 6,5%
Despesas não decorrentes de juros	Variação entre -2,0% e 2,0%	Variação entre -2,0% e 2,0%
Alíquota efetiva de IR/CS	Alíquota entre 34,5% e 36,5%	Alíquota entre 34,0% e 36,0%

* O ponto médio das projeções implicaria em um ROE em torno de 17,6%, levando-se em conta outras premissas. Essa informação não deve ser entendida como projeção. (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.; (5) As projeções para 2021 não consideram o resultado de equivalência patrimonial da XP Inc. a partir de fevereiro 2021.



Informações adicionais





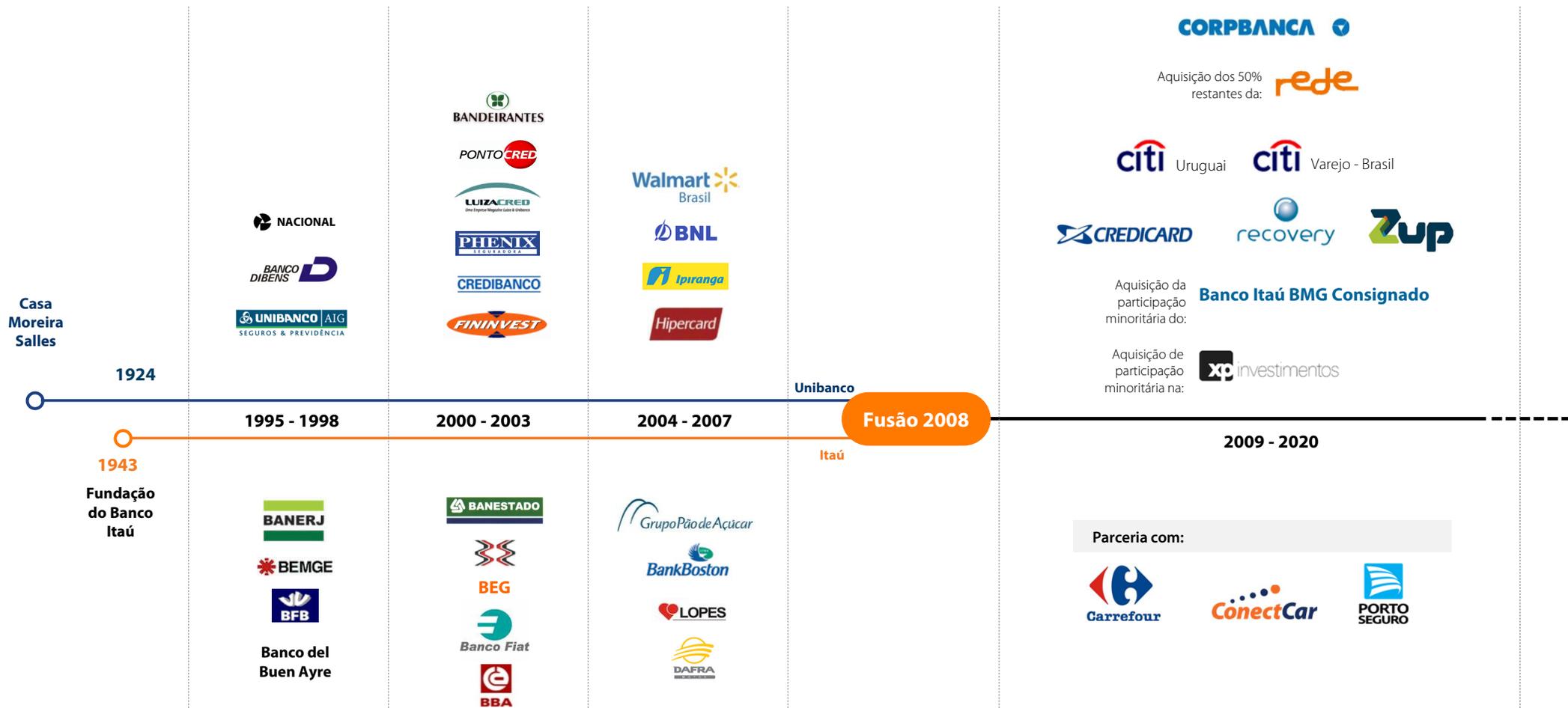
Perfil corporativo

Informações adicionais

A decorative graphic on the right side of the page. It features a dark blue rounded rectangle with the word "Itaú" in yellow. Below this rectangle is a red perforated metal surface with a grid of circular holes. At the bottom of this red surface, there is a horizontal row of five white stars.

Itaú

Uma história de sucesso com negócios estratégicos¹



(1) Inclui fusões, aquisições, joint-ventures e parcerias.



Gestão de capital e risco

Informações adicionais



Em R\$ milhões, ao final do período	4T20	3T20
Capital Principal	120.026	113.910
Nível I (Capital Principal + Complementar)	137.222	132.272
Patrimônio de Referência (Nível I e Nível II)	151.310	146.894
Exposição Total Ponderada pelo Risco (RWA)	1.042.185	1.068.739
Risco de Crédito (RWA ^{CPAD})	921.912	948.063
Risco Operacional (RWA ^{OPAD})	92.792	92.792
Risco de Mercado (RWA ^{MINT})	27.481	27.884
Índice de Capital Principal	11,5%	10,7%
Índice de Capital Nível I	13,2%	12,4%
Índice de Basileia (PR/RWA)	14,5%	13,7%

(1) Abrange as instituições financeiras, as administradoras de consórcio, as instituições de pagamento, as sociedades que realizam aquisição de operações ou assumam direta ou indiretamente risco de crédito e os fundos de investimento nos quais o conglomerado retenha substancialmente riscos e benefícios.

FitchRatings

Viabilidade	Suporte	Internacional				Nacional	
		Moeda Nacional		Moeda Estrangeira		Longo Prazo	Curto Prazo
		Longo Prazo	Curto Prazo	Longo Prazo	Curto Prazo		
bb	4	BB	B	BB	B	AAA (bra)	F1+ (bra)

Moody's

Dívida Subordinada Moeda Estrangeira	Dívida Sênior Moeda Estrangeira	Emissor Moeda Nacional		Emissor	
		Longo Prazo	Curto Prazo	Longo Prazo	Curto Prazo
		(P) B1	(P) Ba3	Ba3	NP
				A1. br	BR-1

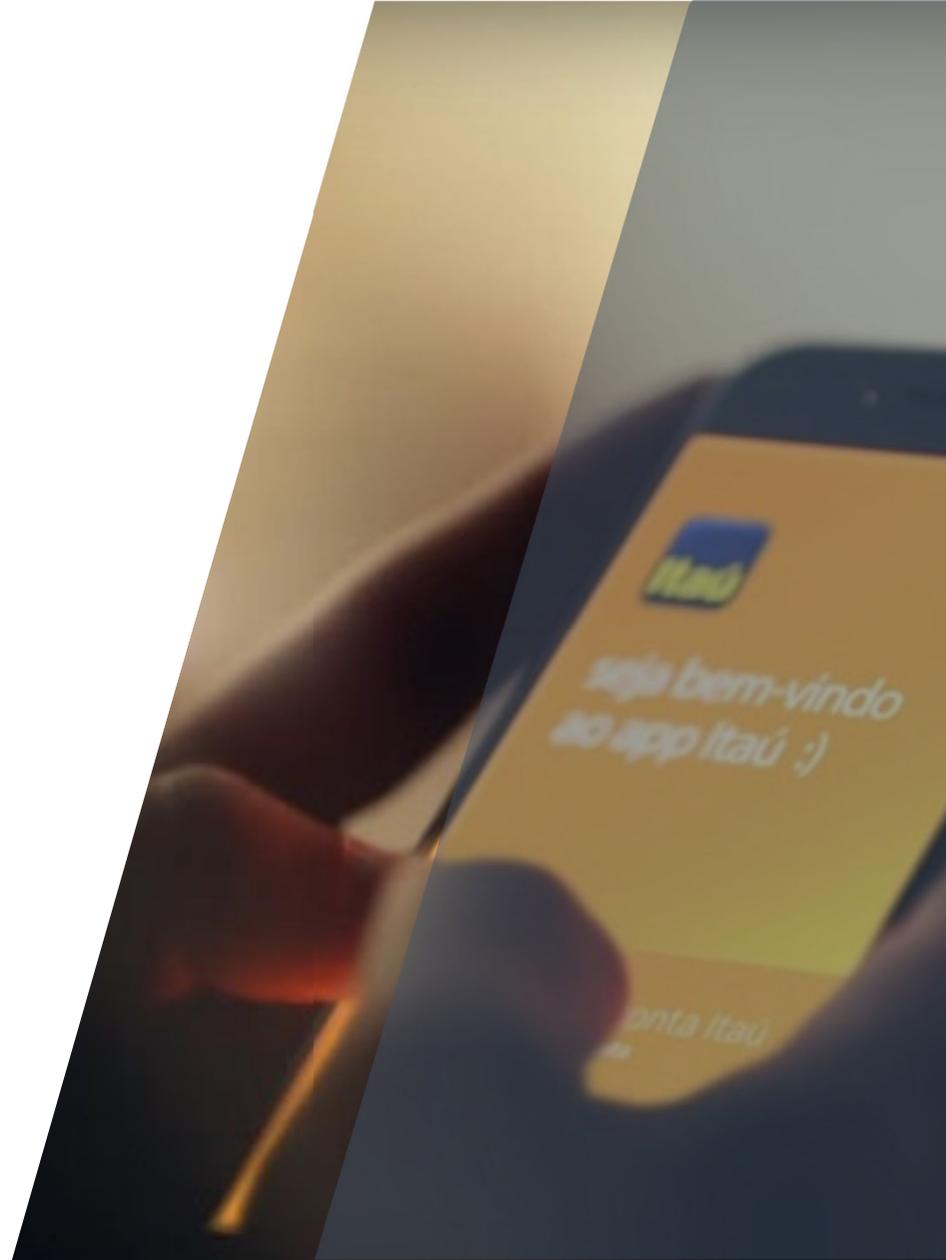
Standard & Poor's

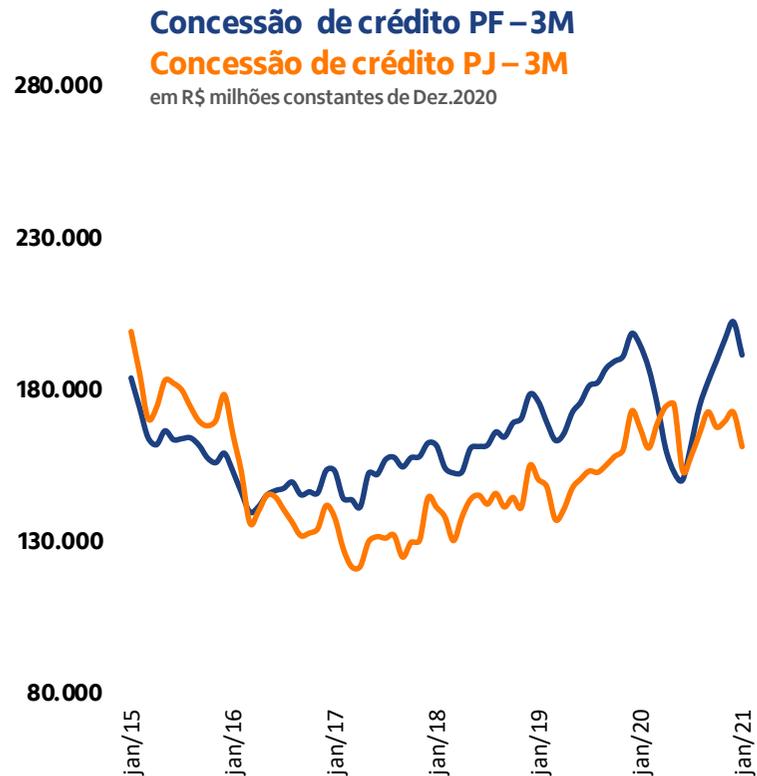
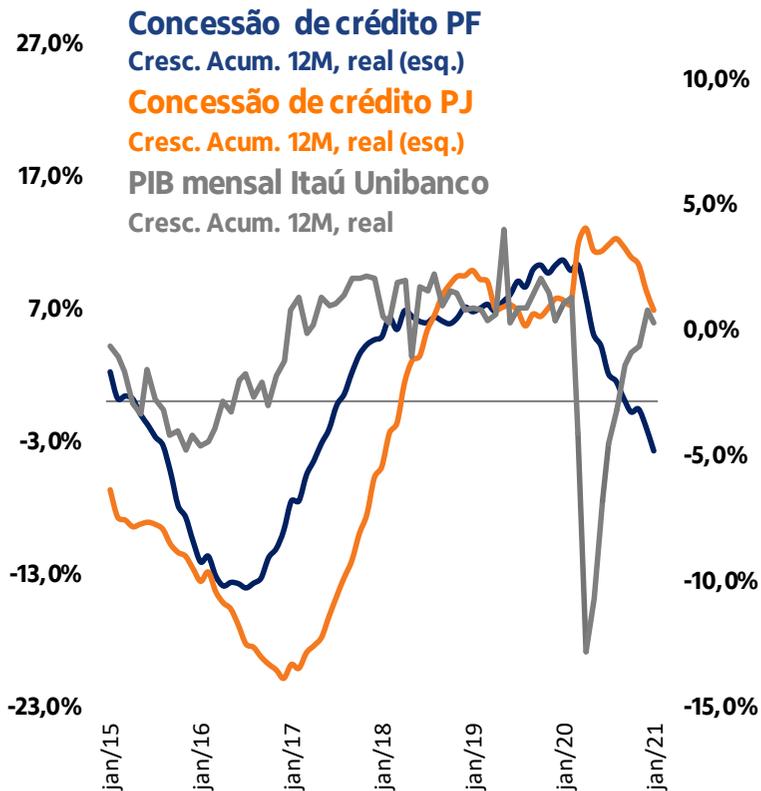
Internacional		Nacional	
Moeda Nacional		Moeda Estrangeira	
Longo Prazo	Curto Prazo	Longo Prazo	Curto Prazo
BB-	B	BB-	B
		brAAA	brA-1+

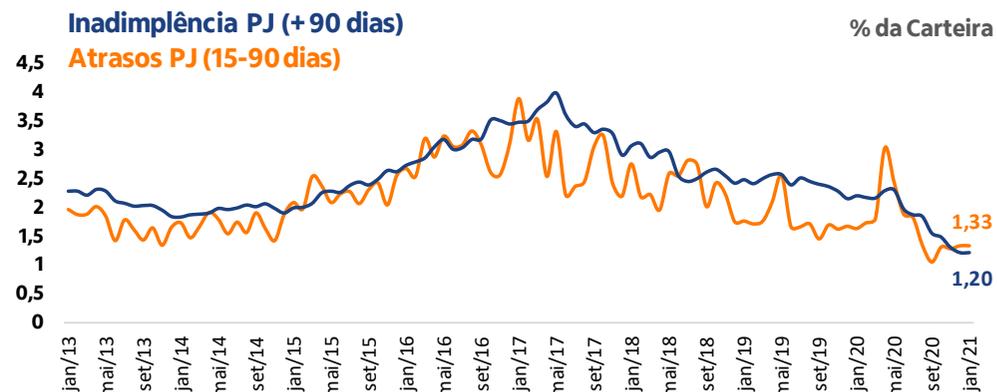
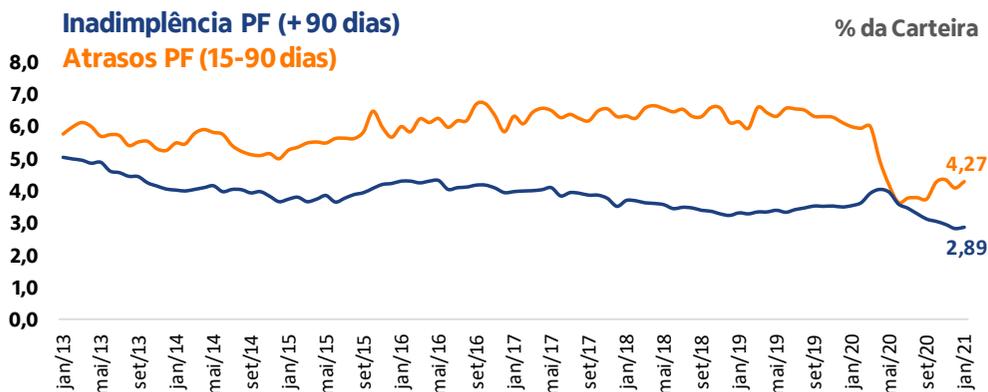
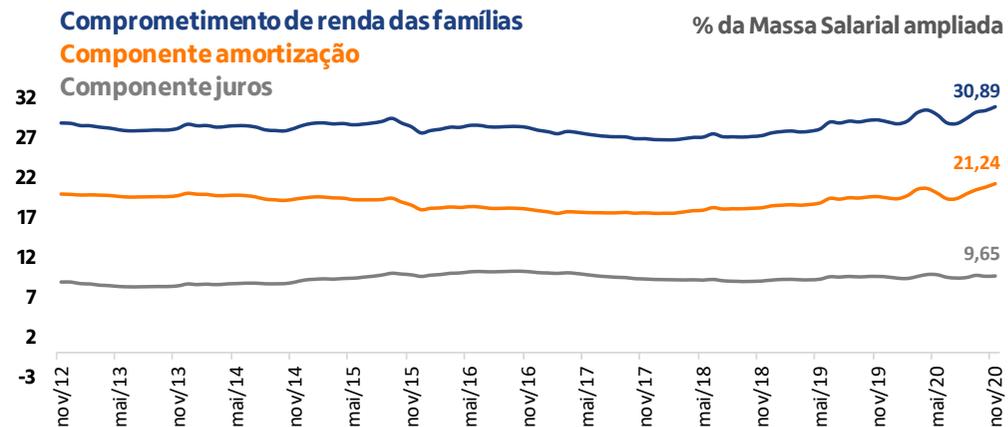
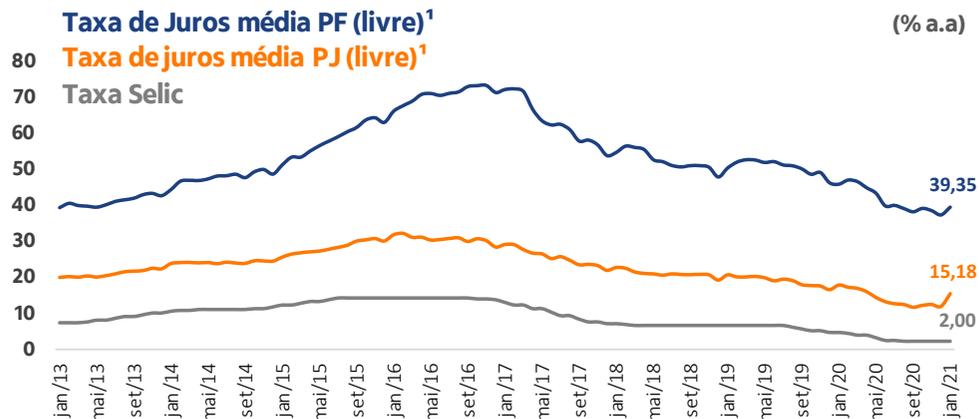


Contexto econômico

Informações adicionais

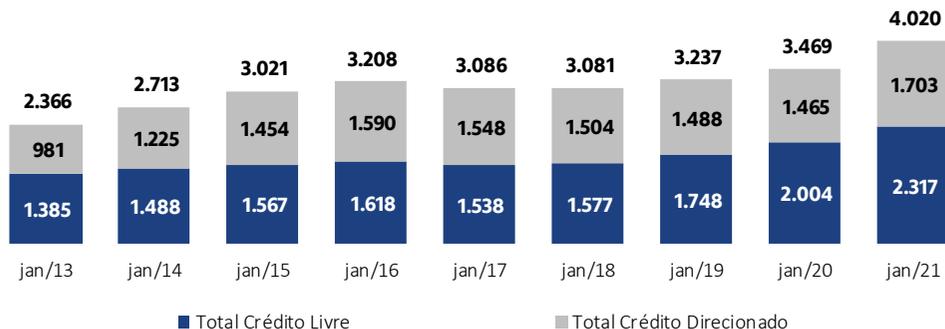




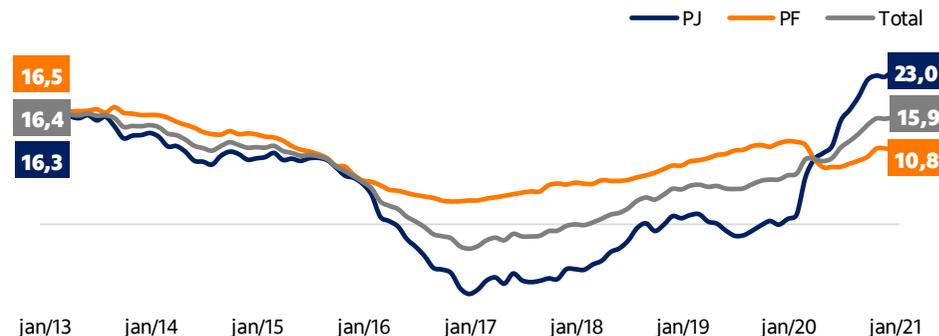


Fonte: Banco Central do Brasil. (1) A taxa de Juros média PF e PJ referem-se à jan/21.

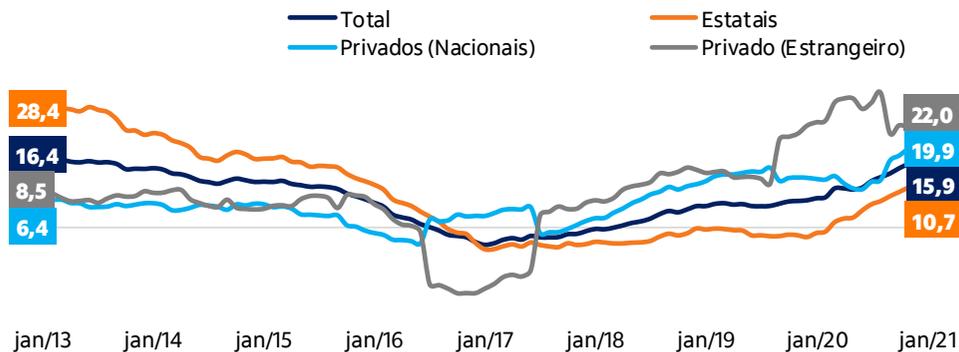
Total de Crédito (R\$ bilhões) ¹



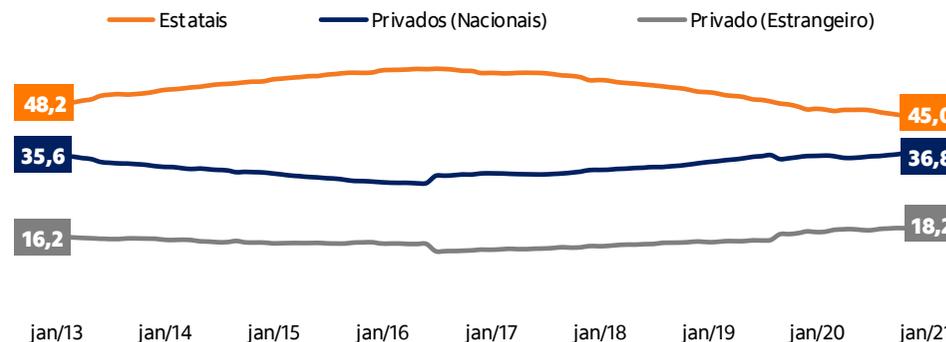
Crescimento de crédito por cliente (ano/ano %, nominal) ²



Crescimento de crédito por tipo de controle (ano/ano%, nominal) ^{2,3}

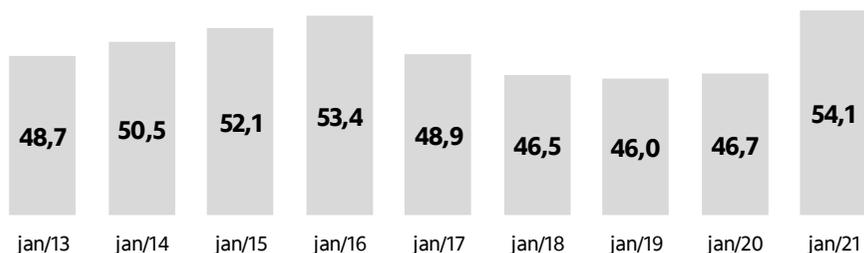


Market Share de bancos privados vs. públicos (%) ³

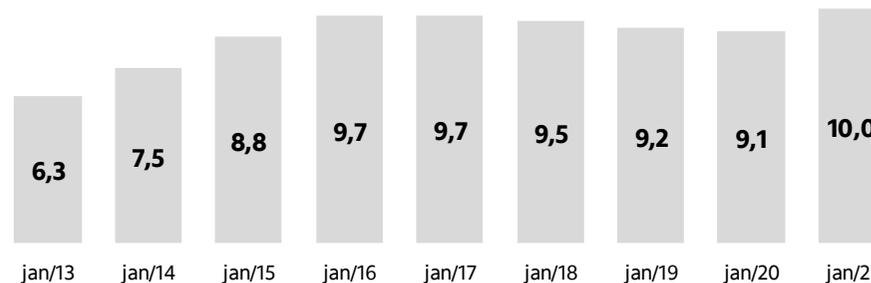


(1) As informações de 2020 referem-se aos dados disponíveis divulgados mensalmente. (2) Crédito Total inclui recursos livres e direcionados. (3) A partir de jul/2016, as operações de varejo do HSBC Brasil passaram a ser consolidadas às operações do Bradesco.
 Fonte: Banco Central do Brasil

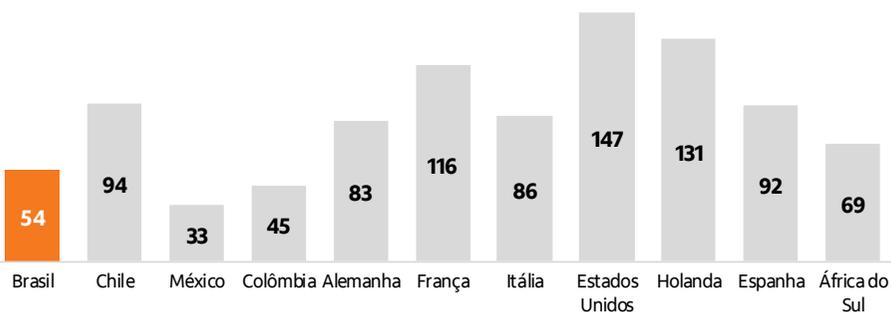
Evolução do crédito/PIB (Brasil %)



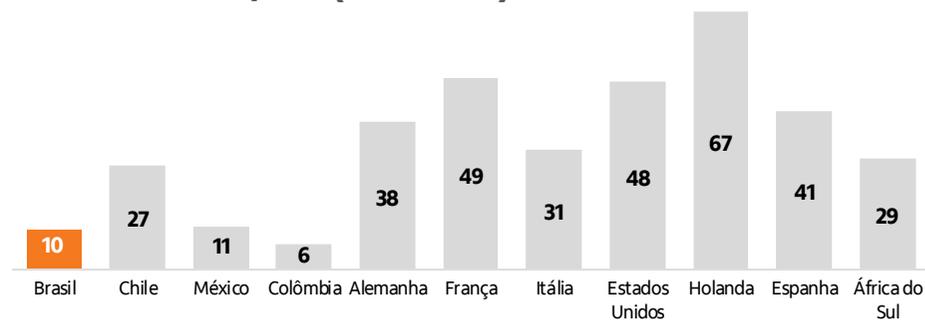
Evolução do crédito imobiliário/PIB (Brasil %)



Crédito/PIB¹ (% em 2019)



Crédito imobiliário/PIB¹ (% em 2019)



O Banco Central possui uma agenda positiva para a melhoria da competitividade e qualidade no Sistema Financeiro para os próximos anos:

Inclusão

- Cooperativismo
- Conversibilidade
- Iniciativa de Mercado de Capitais (IMK)
- Microcrédito

Competitividade

- Inovações
 - ✓ Pagamentos instantâneos
 - ✓ Open Banking
- Reservas internacionais
- Eficiência de mercado

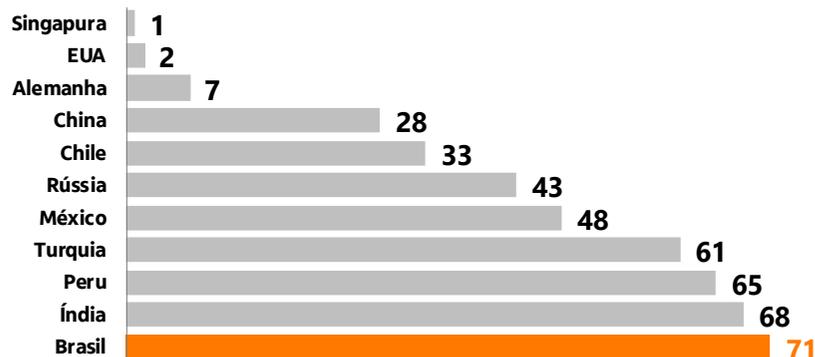
Transparência

- Crédito rural
- Crédito imobiliário
- Relacionamento com o Congresso Nacional
- Relacionamento com investidores internacionais
- Plano de comunicação das ações do Banco Central
- Transparência e comunicação em política monetária

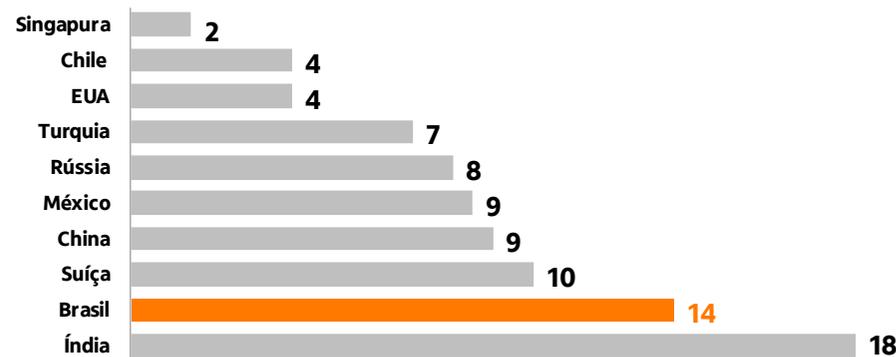
Educação

- Educação Financeira

Ranking e competitividade (posição)¹



Dias necessários para abrir um negócio



Pontuação PISA²

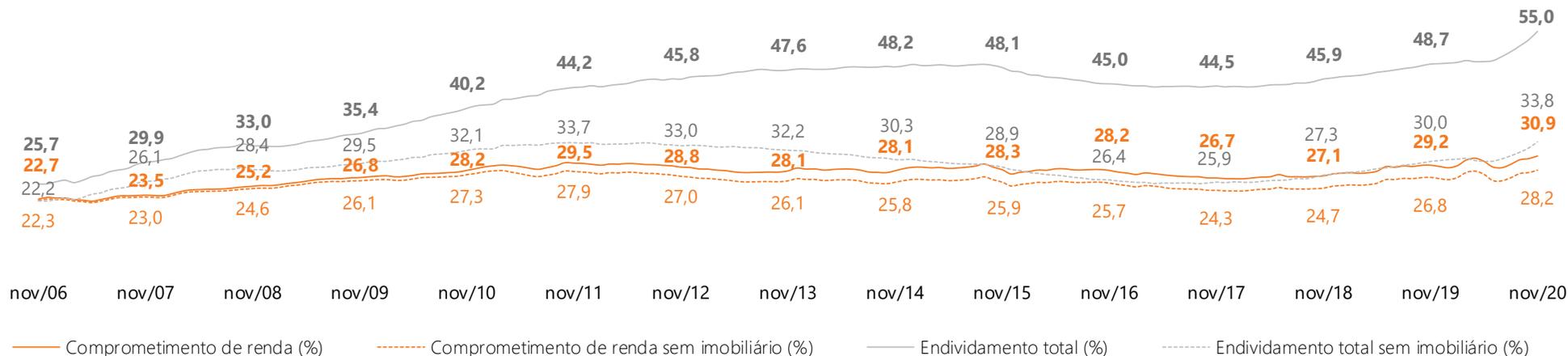
Leitura		Matemática		Ciência	
1º	China (Nota: 555)	1º	China (Nota: 591)	1º	China (Nota: 590)
46º	Chile (Nota: 452)	62º	Chile (Nota: 417)	48º	Chile (Nota: 444)
62º	Brasil (Nota: 413)	73º	Brasil (Nota: 384)	68º	Argentina (Nota: 404)
66º	Argentina (Nota: 402)	74º	Argentina (Nota: 379)	69º	Brasil (Nota: 404)

Tempo para preparar e pagar impostos (horas)

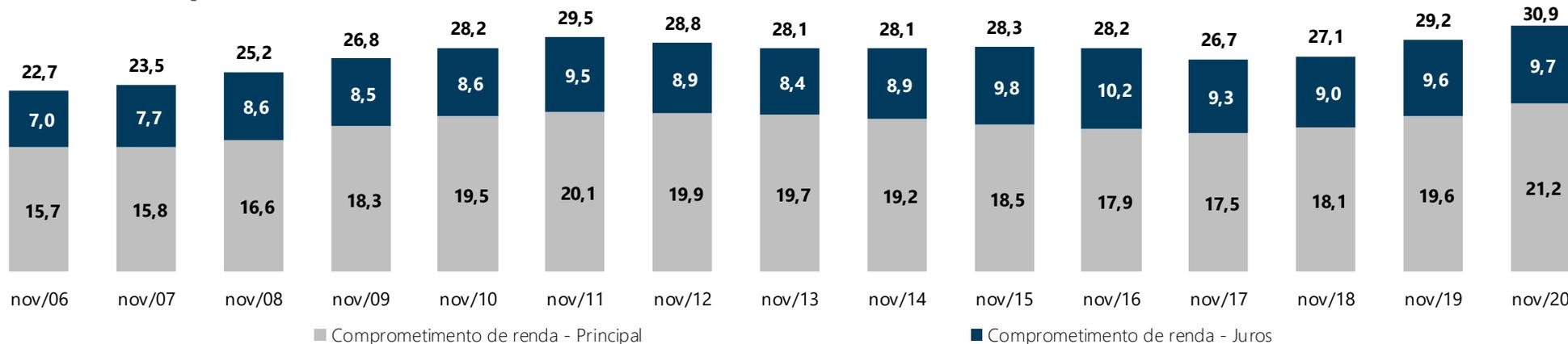


(1) Posição relativa no ranking, quando comparado a outros países; (2) Ranking PISA - Pontuação média de 2018. Fonte: Fórum Econômico Mundial, relatório global de competitividade 2018 – 2019.

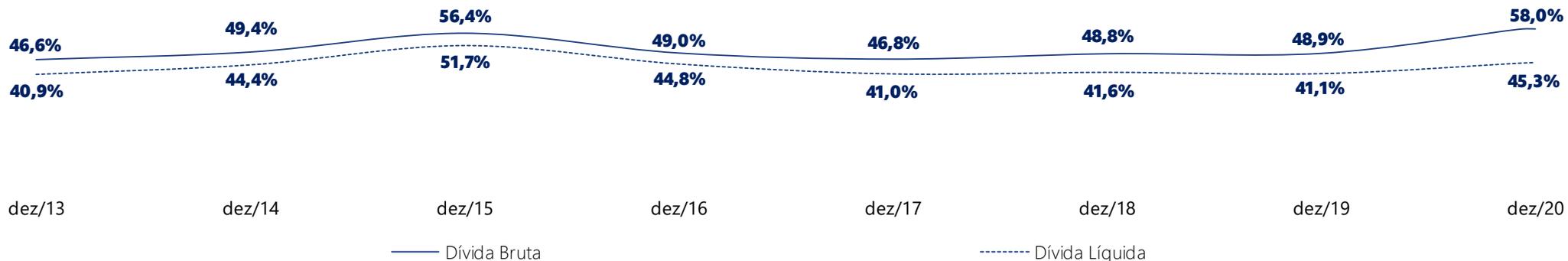
Alavancagem e Serviço Mensal da Dívida



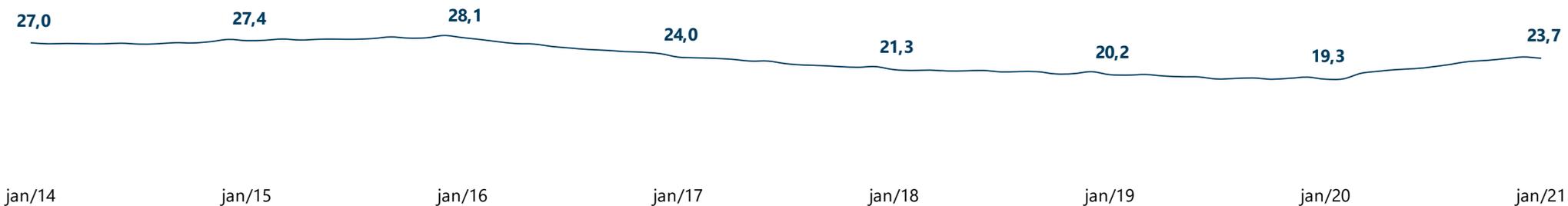
Detalhamento - Comprometimento de Renda (%)



Alavancagem das empresas (Dívida Bruta¹ e Dívida Líquida²)/ PIB (%)



Total Crédito PJ³/ PIB (%)



Fonte: BCB e Itaú. (1) Inclui crédito bancário, mercado de capitais e dívida externa. (2) Dívida líquida calculada subtraindo investimento financeiro das empresas (CDB) da dívida bruta. (3) Crédito bancário doméstico

Evolução do Spread e da Inadimplência¹

Spread e Inadimplência PF | Brasil (%)



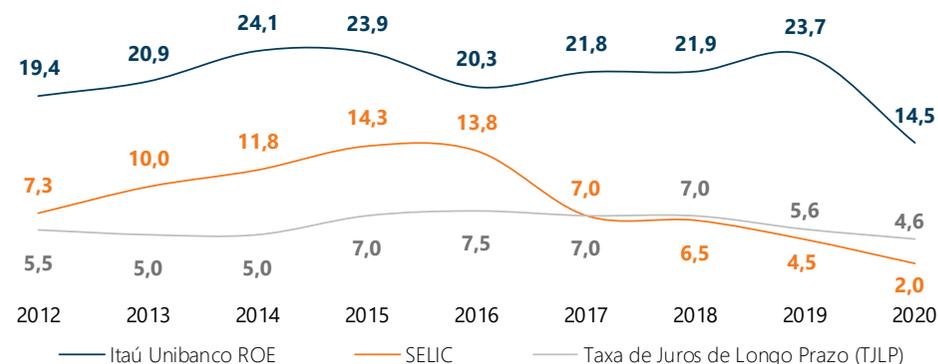
Spread e Inadimplência PJ | Brasil (%)



Spread e Inadimplência | Brasil (%)



Indicadores² | (%)



(1) Fonte: Bacen e Itaú Unibanco. (2) Os dados anteriores a 2014 não consideram informações do CorpBanca Pro Forma

Compulsórios e Direcionamentos

		Taxa	
		Alíquota	Remuneração
Recursos à Vista	Compulsório	21,0%	Sem Remuneração
	Rural	27,5% ¹	Taxa Máxima de 6,0% a.a.
	Microcrédito	2,0% ²	Taxa Máxima de 4,00% a.m.
	Livre	49,5%	
Poupança	Compulsório	20,0%	Poupança
	Imobiliário	65,0%	
	Livre	15,0%	
Recursos a Prazo	Compulsório	17,0%	Selic
	Livre	83,0%	

(1) Definido pelo Manual do Crédito Rural (MCR) para a Safra de jul/20 a jun/21; (2) Regulado pela Resolução 4.854 do Banco Central.



Destaques do Resultado

Informações adicionais

A decorative graphic on the right side of the page. It features a dark blue rounded rectangle with the word "Itaú" in yellow text. Below this rectangle is a red perforated metal surface with a grid of circular holes. At the bottom of this surface, there is a row of five white stars.

Itaú

Em R\$ bilhões

	4T20	3T20	Δ	4T19	Δ	2020	2019	Δ
Produto bancário	29,2	28,4	2,8%	31,8	-8,3%	114,8	119,8	-4,2%
Margem financeira gerencial	17,6	16,9	3,9%	19,4	-9,5%	70,1	74,6	-6,1%
Margem financeira com clientes	16,0	15,6	3,0%	18,1	-11,6%	65,1	69,1	-5,7%
Margem financeira com o mercado	1,6	1,4	14,1%	1,3	19,9%	5,0	5,6	-10,1%
Receita de prestação de serviços	9,9	9,5	4,1%	10,4	-4,8%	37,2	37,3	-0,2%
Receita de operações de seguro	1,7	2,0	-12,9%	2,0	-14,7%	7,5	7,9	-5,0%
Custo do crédito	(6,0)	(6,3)	-4,5%	(5,8)	3,8%	(30,2)	(18,2)	66,4%
Despesa de provisão para créditos de liquidação duvidosa	(5,6)	(6,3)	-11,0%	(6,1)	-8,2%	(29,9)	(19,7)	52,1%
Impairment	(0,8)	(0,3)	140,4%	(0,2)	261,3%	(1,5)	(0,4)	292,8%
Descontos concedidos	(0,4)	(0,6)	-27,9%	(0,4)	17,4%	(2,1)	(1,4)	51,0%
Recuperação de créditos baixados como prejuízo	0,9	1,0	-9,8%	0,9	-6,2%	3,3	3,3	-0,1%
Despesas com sinistros	(0,3)	(0,4)	-6,3%	(0,3)	3,0%	(1,4)	(1,3)	7,0%
Outras despesas operacionais	(15,2)	(14,3)	6,3%	(15,0)	1,5%	(57,0)	(57,8)	-1,4%
Despesas não decorrentes de juros	(13,3)	(12,7)	5,1%	(13,0)	2,4%	(50,2)	(50,6)	-0,9%
Despesas tributárias e outras	(1,9)	(1,6)	16,2%	(2,0)	-4,1%	(6,8)	(7,2)	-4,9%
Resultado antes da tributação e participações minoritárias	7,6	7,4	2,6%	10,7	-29,1%	26,2	42,6	-38,4%
Imposto de renda e contribuição social	(2,8)	(2,4)	13,6%	(3,4)	-18,5%	(8,1)	(13,5)	-40,3%
Participação minoritária nas subsidiárias	0,5	0,0	994,2%	(0,0)	-1476,5%	0,4	(0,7)	-154,8%
Resultado recorrente gerencial	5,4	5,0	7,1%	7,3	-26,1%	18,5	28,4	-34,6%

Segmentos – Demonstração de Resultado Pro Forma 4T20



Em R\$ milhões	Banco de Varejo	Banco de Atacado	Atividades com Mercado + Corporação	Itaú Unibanco
Produto Bancário	17.851	8.595	2.735	29.180
Margem Financeira	9.822	5.306	2.459	17.587
Margem Financeira com Clientes	9.822	5.306	892	16.020
Margem Financeira com o Mercado	-	-	1.567	1.567
Receitas de Prestação de Serviços	6.255	3.247	353	9.855
Resultado de Operações de Seg., Prev. e Cap. antes das Despesas com Sinistros e das Despesas de Comercialização	1.774	42	(77)	1.738
Custo do Crédito	(4.270)	(1.764)	(0)	(6.033)
Despesa de Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa <i>Impairment</i>	(4.645)	(996)	(0)	(5.641)
<i>Impairment</i>	-	(832)	-	(832)
Descontos Concedidos	(310)	(135)	-	(445)
Recuperação de Créditos Baixados como Prejuízo	686	199	-	885
Despesas com Sinistros	(339)	(1)	-	(340)
Outras Despesas Operacionais	(10.618)	(4.286)	(299)	(15.203)
Despesas não Decorrentes de Juros	(9.373)	(3.853)	(95)	(13.322)
Despesas Tributárias de ISS, PIS, Cofins e Outras	(1.239)	(433)	(203)	(1.875)
Despesas de Comercialização de Seguros	(6)	(0)	-	(6)
Resultado antes da Tributação e Participações Minoritárias	2.624	2.543	2.436	7.604
Imposto de Renda e Contribuição Social	(890)	(898)	(969)	(2.758)
Participações Minoritárias nas Subsidiárias	(74)	629	(12)	543
Resultado Recorrente Gerencial	1.660	2.274	1.455	5.388
Retorno sobre o Capital Alocado	14,7%	15,9%	18,7%	16,1%
Índice de Eficiência (IE)	57,6%	47,2%	3,8%	49,4%

Resultado Brasil e América Latina



Em R\$ milhões	4T20			3T20			Δ		
	Consolidado	Brasil ¹	América Latina (ex-Brasil)	Consolidado	Brasil ¹	América Latina (ex-Brasil)	Consolidado	Brasil ¹	América Latina (ex-Brasil)
Produto Bancário	29.180	25.890	3.290	28.389	25.427	2.962	2,8%	1,8%	11,1%
Margem Financeira com Clientes	16.020	13.984	2.036	15.554	13.616	1.938	3,0%	2,7%	5,0%
Margem Financeira com Mercado	1.567	1.097	471	1.373	1.080	293	14,1%	1,5%	60,3%
Receitas de Serviços	9.855	9.071	784	9.465	8.735	730	4,1%	3,8%	7,5%
Resultado de Seguros ²	1.738	1.738	-	1.996	1.996	-	-12,9%	-12,9%	-
Custo do Crédito	(6.033)	(3.821)	(2.213)	(6.319)	(5.363)	(956)	-4,5%	-28,8%	131,4%
Despesa de PDD	(5.641)	(3.307)	(2.335)	(6.337)	(5.261)	(1.076)	-11,0%	-37,1%	116,9%
<i>Impairment</i>	(832)	(832)	-	(346)	(346)	-	140,4%	140,4%	-
Descontos Concedidos	(445)	(433)	(12)	(617)	(611)	(6)	-27,9%	-29,2%	109,4%
Recuperação de Crédito	885	751	134	981	856	126	-9,8%	-12,3%	6,7%
Despesas com Sinistros	(340)	(340)	-	(363)	(363)	-	-6,3%	-6,3%	-
Despesas não Decorrentes de Juros	(13.322)	(11.176)	(2.145)	(12.678)	(10.658)	(2.020)	5,1%	4,9%	6,2%
Despesas Tributárias e Outras ³	(1.882)	(1.770)	(111)	(1.620)	(1.564)	(56)	16,2%	13,2%	99,2%
Resultado antes da Tributação e Part. Minoritárias	7.604	8.782	(1.179)	7.409	7.480	(71)	2,6%	17,4%	1557,1%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(2.758)	(3.328)	570	(2.428)	(2.605)	177	13,6%	27,7%	221,9%
Participações Minoritárias nas Subsidiárias	543	(86)	629	50	(31)	80	994,2%	181,1%	683,8%
Resultado Recorrente Gerencial	5.388	5.368	20	5.030	4.844	186	7,1%	10,8%	-89,0%

(1) Inclui unidades externas ex-América Latina. (2) Resultado de Seguros inclui os Resultados de Seguros, Previdência e Capitalização, antes das Despesas com Sinistros e de Comercialização. (3) Inclui Despesas Tributárias (ISS, PIS, COFINS e outras) e Despesa de Comercialização de Seguros. Obs: As informações de América Latina são apresentadas em moeda nominal.

A alocação do capital principal (Common Equity Tier 1) nos negócios do banco é feita a 12%, de acordo com nosso apetite de risco.

Em R\$ bilhões	2020					2019					Variação (2020 - 2019)				
	Total	Crédito	Trading	Serviços e seguros	Excesso de capital	Total	Crédito	Trading	Serviços e seguros	Excesso de capital	Total	Crédito	Trading	Serviços e seguros	Excesso de capital
Produto bancário	114,8	62,7	1,8	50,3	(0,1)	119,8	63,7	1,5	53,3	1,4	(5,0)	(1,0)	0,4	(3,0)	(1,4)
Margem financeira gerencial	70,1	51,1	1,8	17,2	(0,1)	74,6	51,4	1,5	20,4	1,4	(4,5)	(0,3)	0,3	(3,1)	(1,4)
Receitas de serviços	37,2	11,6	0,0	25,6	-	37,3	12,2	0,0	25,1	-	(0,1)	(0,6)	0,0	0,6	-
Resultado de seguros ¹	7,5	-	-	7,5	-	7,9	-	-	7,9	-	(0,4)	-	-	(0,4)	-
Custo do crédito	(30,2)	(30,2)	-	-	-	(18,2)	(18,2)	-	-	-	(12,1)	(12,1)	-	-	-
Despesas com sinistros	(1,4)	-	-	(1,4)	-	(1,3)	-	-	(1,3)	-	(0,1)	-	-	(0,1)	-
DNDJ e outras despesas²	(56,6)	(27,9)	(0,6)	(28,2)	0,0	(58,5)	(28,6)	(0,7)	(29,1)	(0,1)	1,9	0,7	0,2	1,0	0,1
Resultado recorrente gerencial	18,5	3,9	0,8	14,2	(0,3)	28,4	11,9	0,5	14,9	1,1	(9,8)	(8,1)	0,3	(0,6)	(1,4)
Capital regulatório médio	129,3	77,0	1,3	52,6	(1,5)	125,6	64,8	1,6	41,6	17,6	3,7	12,2	(0,4)	10,9	(19,0)
Criação de valor	2,6	(5,5)	0,6	7,6	(0,2)	12,8	3,8	0,3	9,8	(1,1)	(10,1)	(9,3)	0,4	(2,2)	0,9
ROE recorrente gerencial	14,5%	5,0%	61,4%	27,1%	23,7%	23,7%	18,4%	28,5%	35,7%	6,2%	-9,2 p.p.	-13,4 p.p.	32,9 p.p.	-8,7 p.p.	17,5 p.p.

(1) Resultado de Seguros inclui as Receitas de Seguros, Previdência e Capitalização, antes das Despesas com Sinistros e Comercialização. (2) Inclui Despesas Tributárias (ISS, PIS, COFINS e outras), Despesa de Comercialização de Seguros e Participações Minoritárias nas Subsidiárias.

Carteira de Crédito por Produto



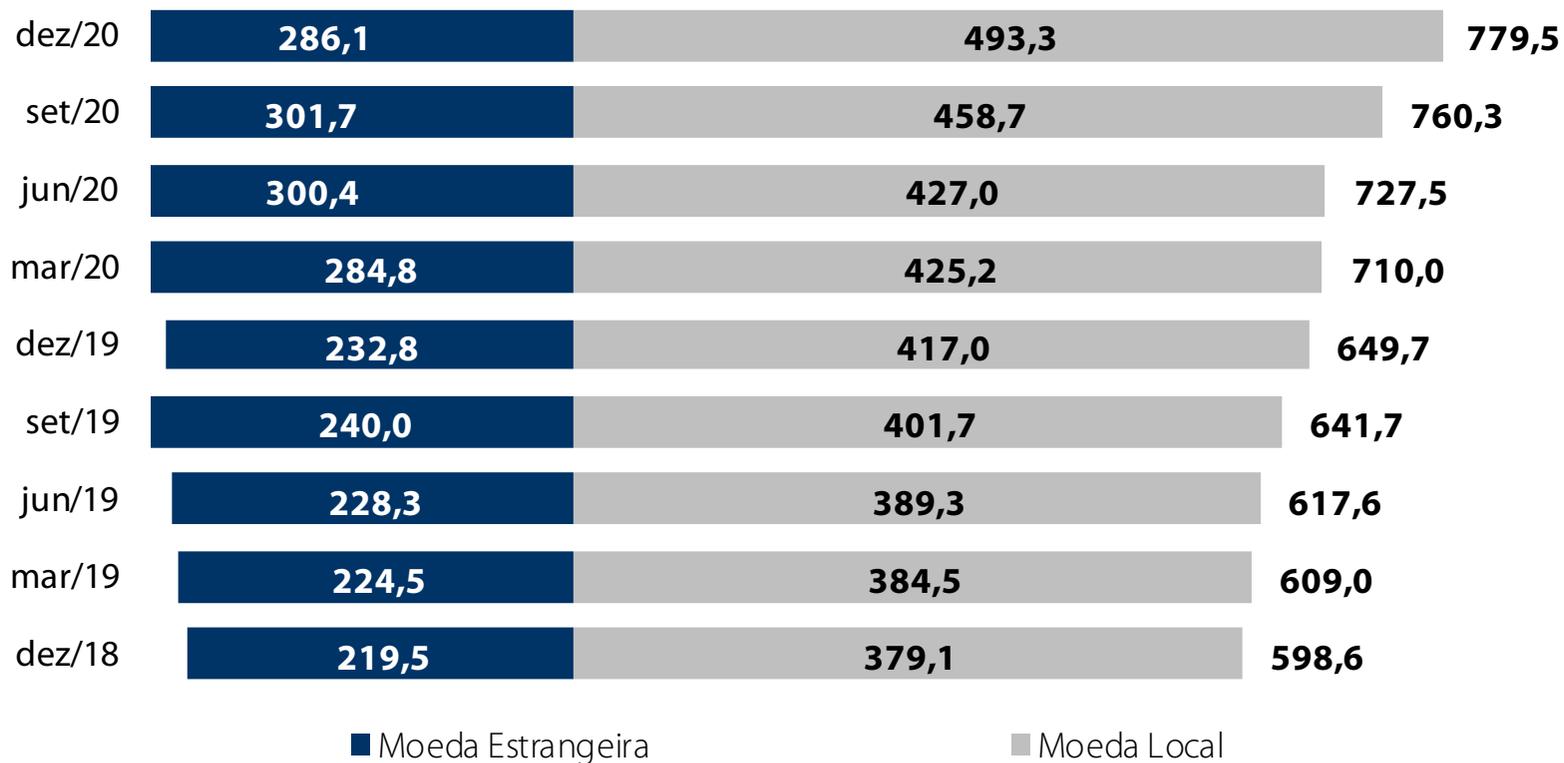
Em R\$ bilhões, ao final do período	4T20	3T20	Δ	4T19	Δ
Pessoas Físicas - Brasil ¹	254,8	236,9	7,6%	239,0	6,6%
Cartão de Crédito	86,3	77,5	11,3%	90,9	-5,1%
Crédito Pessoal	34,2	35,8	-4,4%	33,7	1,5%
Consignado ²	55,3	50,8	8,9%	49,4	11,9%
Veículos	23,3	21,5	8,6%	19,0	23,0%
Crédito Imobiliário	55,7	51,3	8,6%	45,9	21,2%
Crédito Rural	0,0	0,0	-20,1%	0,1	-58,6%
Pessoas Jurídicas - Brasil ¹	253,8	246,4	3,0%	190,4	33,3%
Capital de Giro ³	169,4	153,4	10,4%	108,2	56,6%
BNDES/Repasses	8,6	9,4	-8,4%	10,6	-18,6%
Financiamento a Exportação / Importação	48,4	57,5	-15,9%	48,6	-0,5%
Veículos	12,3	11,0	11,9%	9,1	35,2%
Crédito Imobiliário	4,5	4,7	-4,7%	4,3	4,2%
Crédito Rural	10,6	10,3	2,8%	9,5	10,8%
América Latina ⁴	201,9	206,1	-2,0%	153,7	31,4%
Total sem Garantias Financeiras Prestadas	710,6	689,3	3,1%	583,0	21,9%
Garantias Financeiras Prestadas	68,9	71,0	-2,9%	66,7	3,3%
Total com Garantias Financeiras Prestadas	779,5	760,3	2,5%	649,7	20,0%
Grandes Empresas - Títulos Privados ⁵	90,0	86,7	3,9%	72,8	23,6%
Risco Total	869,5	847,0	2,7%	722,6	20,3%

(1) Inclui unidades externas ex-América Latina; (2) Inclui operações originadas pela instituição e as operações adquiridas; (3) Inclui também Cheque Especial, Recebíveis, *Hot Money*, *Leasing*, entre outros; (4) Inclui Argentina, Chile, Colômbia, Panamá, Paraguai e Uruguai; (5) Inclui debêntures, CRI (Certificados de Recebíveis Imobiliários), commercial paper, Cédula do Produtor Rural, Letras Financeiras, cotas de fundos de investimento e Eurobonds.

Carteira de Crédito por Moeda ¹



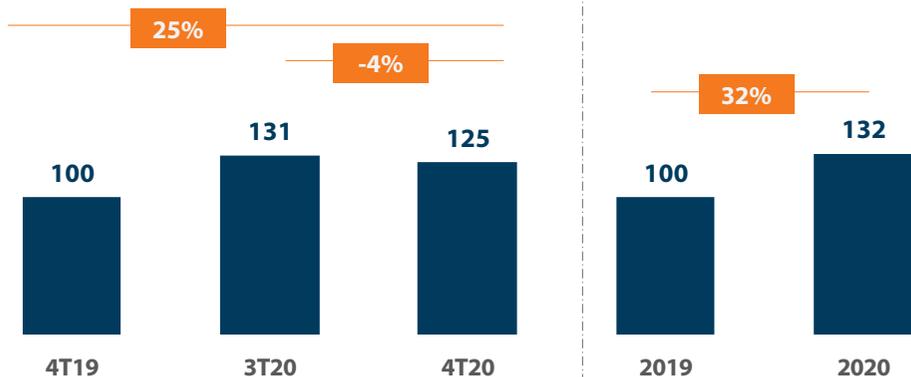
R\$ bilhões



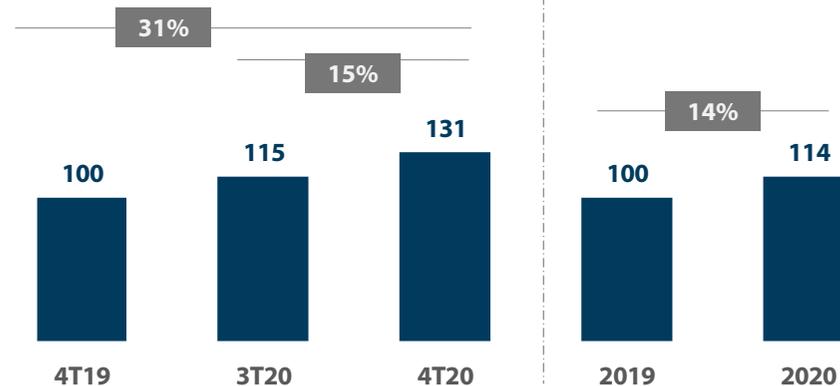
(1) Total com garantias financeiras prestadas.

Base 100 = 4T19 e 2019

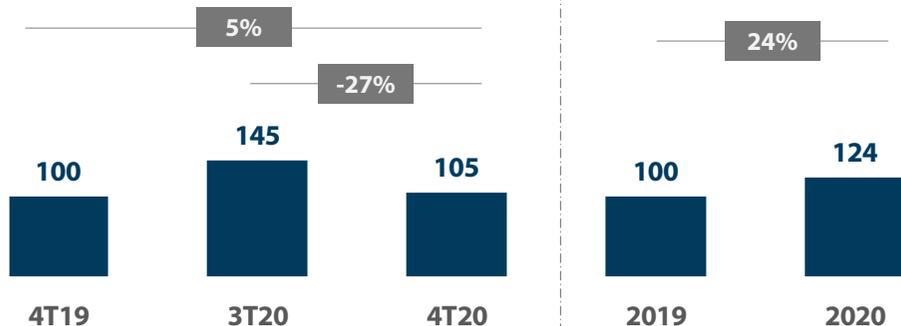
Crédito² Total - Brasil



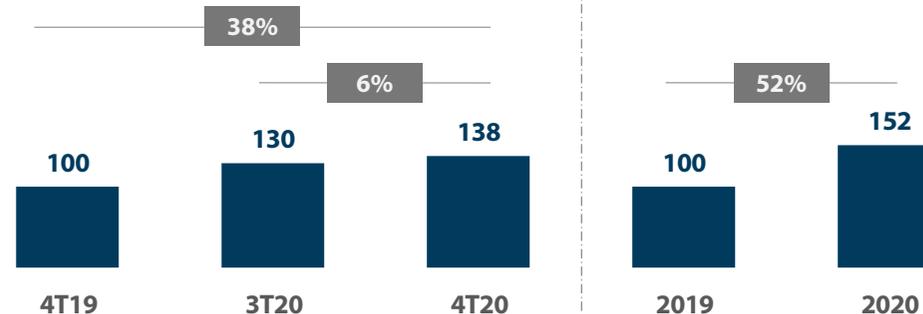
Crédito² - Pessoas Físicas



Crédito² - Micro, Pequenas e Médias Empresas



Crédito² - Grandes Empresas



Nota: Não considera originação de Cartão de Crédito, Cheque Especial, Renegociação de Dívida e outros créditos rotativos. (1) Média por dia útil no período, exceto para emissão de títulos privados. (2) Não inclui emissão de títulos privados.

Detalhamento da Carteira de Crédito



Carteira de Crédito PJ por Setor^{1,2}

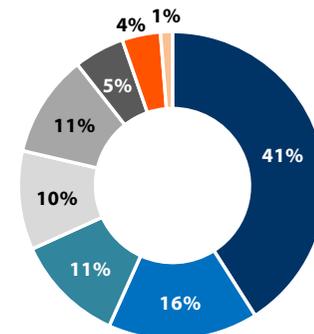
Em R\$ bilhões, ao final do período	4T20	3T20	Δ
Setor Público	5,5	5,8	-5,3%
Setor Privado	433,6	434,6	-0,2%
Imobiliário	31,6	30,4	4,0%
Transportes	27,4	26,8	2,3%
Alimentos e Bebidas	25,0	24,9	0,7%
Agro e Fertilizantes	23,3	24,1	-3,2%
Veículos/Autopeças	19,9	19,9	0,2%
Energia & Saneamento	19,5	18,3	6,6%
Bancos e Instituições Financeiras	17,7	17,4	1,6%
Petroquímica & Química	15,0	15,1	-0,6%
Obras de Infraestrutura	13,0	12,8	1,4%
Metalurgia/Siderurgia	11,1	11,0	0,4%
Farmacêuticos & Cosméticos	10,9	10,8	1,3%
Telecomunicações	9,8	9,8	-0,2%
Eletroeletrônicos & TI	9,7	9,4	3,4%
Mineração	9,4	11,7	-20,2%
Lazer & Turismo	8,9	8,4	6,0%
Petróleo & Gás	7,6	8,0	-4,7%
Bens de Capital	6,6	6,7	-1,2%
Material de Construção	5,9	6,0	-1,4%
Saúde	5,5	5,4	2,3%
Serviços - Diversos	53,5	54,7	-2,2%
Comércio - Diversos	29,5	29,7	-0,8%
Indústria - Diversos	11,3	13,0	-12,9%
Diversos	61,5	60,5	1,7%
Total	439,1	440,4	-0,3%

Concentração da Carteira de Crédito¹

dez/20

R\$ bilhões

	Operações de Crédito, Arrendamento Mercantil Financeiro e Outros Créditos		Operações de Crédito, Arrendamento Mercantil Financeiro, Outros Créditos e TVM de Empresas e Instituições Financeiras	
	Risco	% do Total	Risco	% do Total
Maior Devedor	7,2	0,9	13,1	1,4
10 Maiores Devedores	37,9	4,9	73,6	7,8
20 Maiores Devedores	54,8	7,0	107,1	11,3
50 Maiores Devedores	83,4	10,7	164,3	17,3
100 Maiores Devedores	112,3	14,4	214,9	22,6



- Outros
- Indústria e Extrativismo
- Imobiliário e Construção
- Bens de Consumo
- Veículos e Transportes
- Agricultura e Relacionados
- Bancos e Instituições Financeiras
- Setor Público

(1) Inclui garantias financeiras prestadas; (2) Indústria e Extrativismo = Mineração (+) Metalurgia / Siderurgia (+) Bens de Capital (+) Petroquímica e Química (+) Energia & Saneamento (+) Petróleo & Gás. Bens de Consumo = Alimentos e Bebidas (+) Farmacêuticos & Cosméticos (+) Eletrônicos & TI. Veículos e Transportes = Transportes (+) Veículos/Autopeças. Imobiliário e Construção = Imobiliário (+) Material de Construção (+) Obras de Infraestrutura. Agricultura e Relacionados = Agro e Fertilizantes (+) Açúcar e Alcool. Outros = Telecomunicações (+) Comércio - Diversos (+) Serviços - Diversos (+) Indústria - Diversos (+) Lazer & Turismo (+) Diversos.

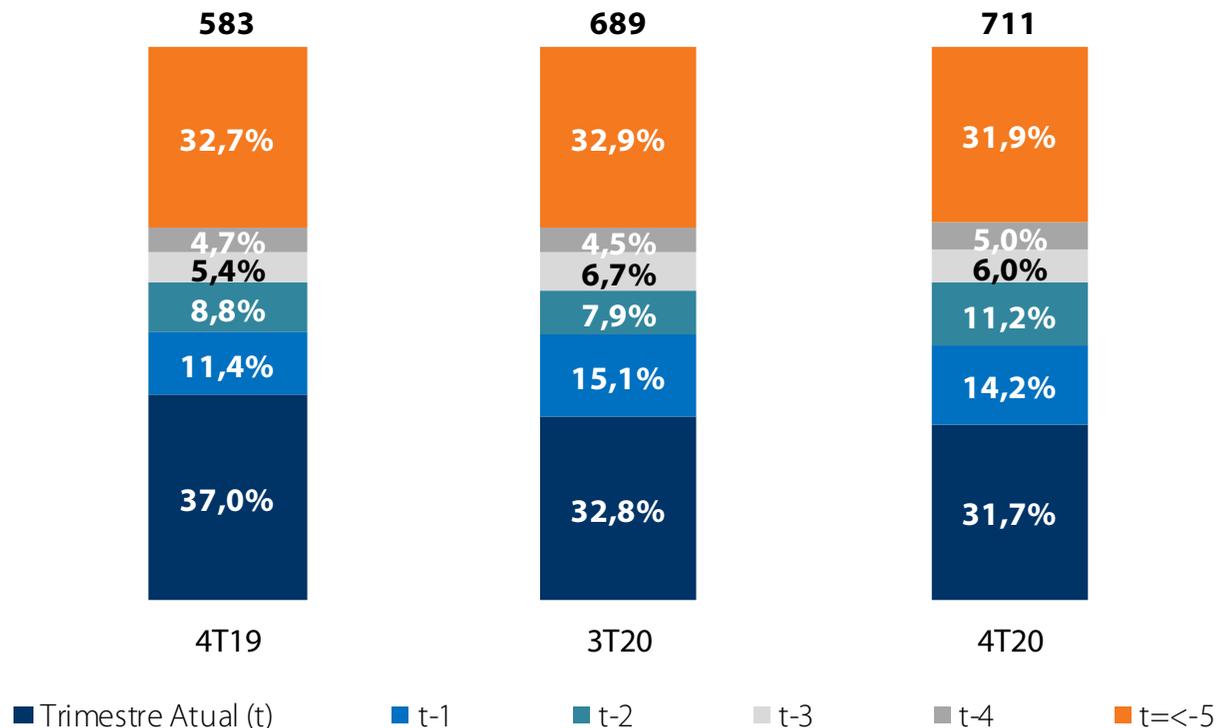
Decomposição da Carteira de Crédito por Safra¹



Carteira de Crédito por período de originação

R\$ bilhões

- Originações anteriores estão perdendo relevância, quando comparadas com as mais recentes.
- **68,9%** do total das originações ocorreu nos últimos 12 meses.



(1) Não inclui garantias financeiras prestadas.

Evolução do Mix do Saldo da Carteira¹ (%)

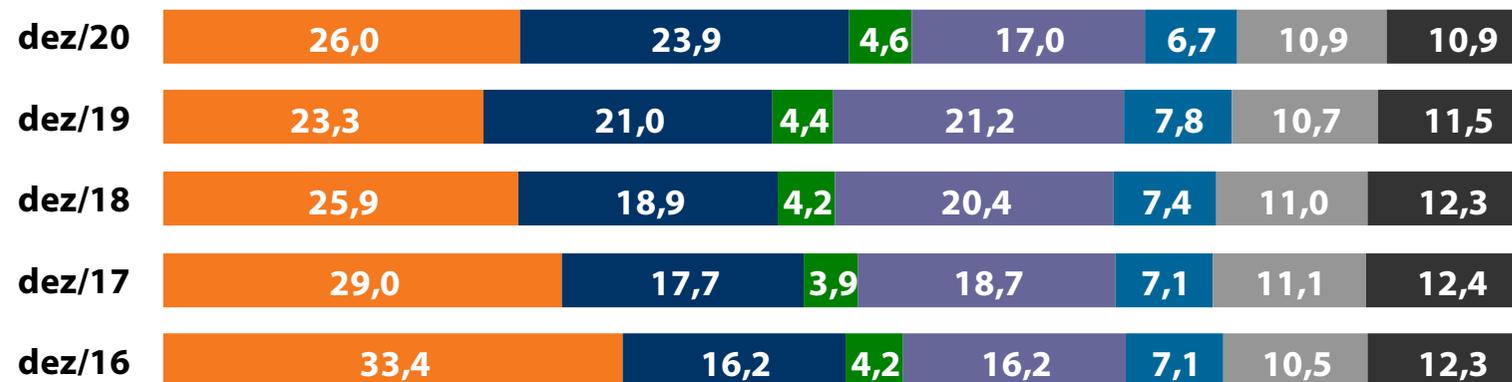


R\$ Bilhões

Consolidado



Brasil²



- Grandes Empresas
- Micro, Pequenas e Médias Empresas
- Veículos
- Cartão de Crédito
- Crédito Pessoal
- América Latina³
- Imobiliário
- Consignado

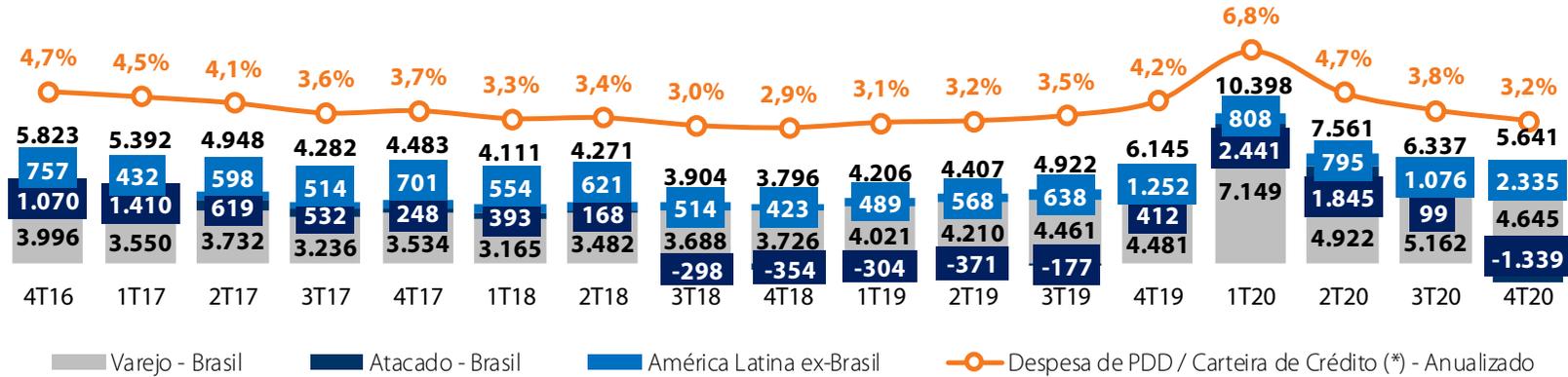
(1) Não inclui garantias financeiras prestadas; (2) inclui unidades externas ex-América Latina; (3) exclui Brasil.

Despesa de Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa e Custo do Crédito



Despesa de Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa por Segmentos

R\$ milhões

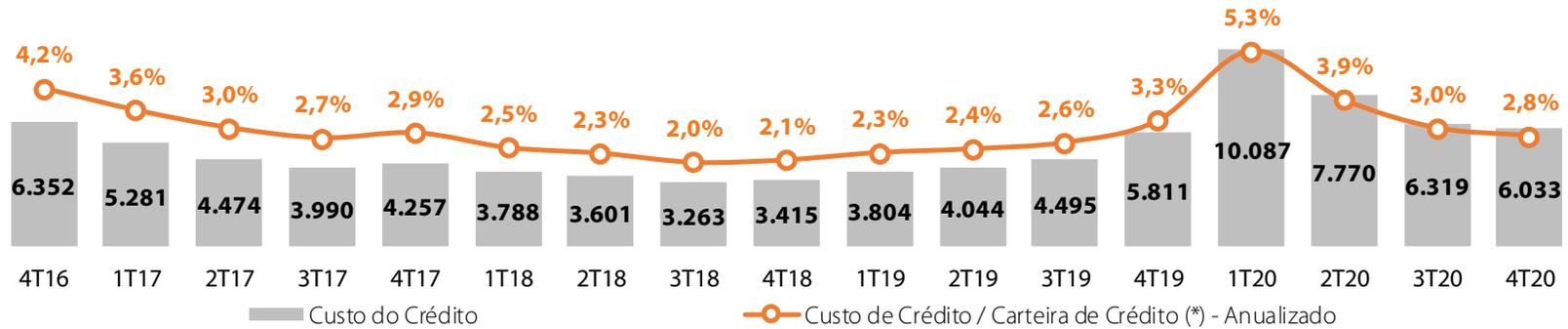


(*) Saldo médio da carteira de crédito considerando-se os dois últimos trimestres.

Custo do Crédito

(Despesa de Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa + Rec. de Créditos + Impairment + Descontos Concedidos)

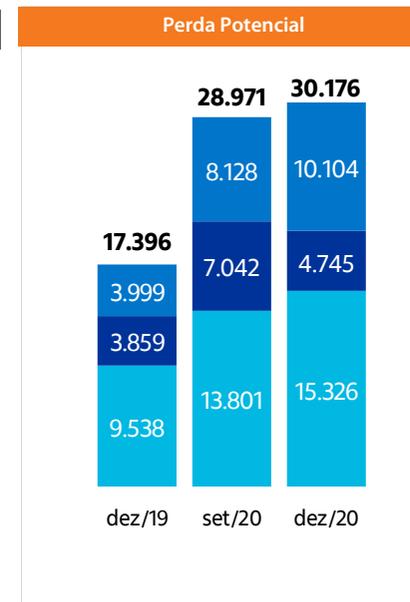
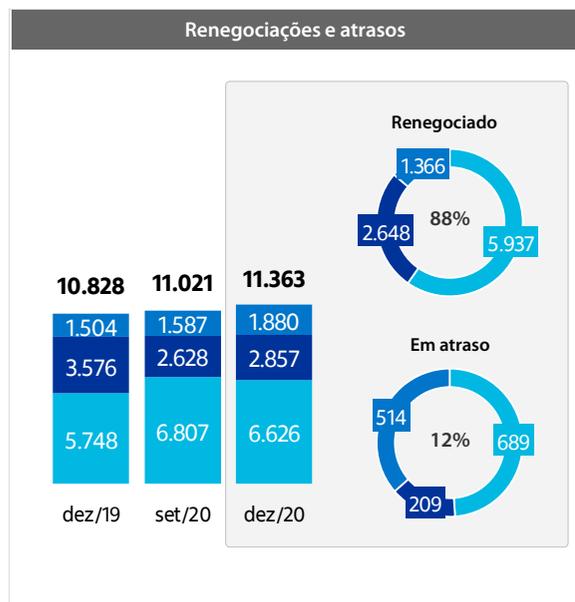
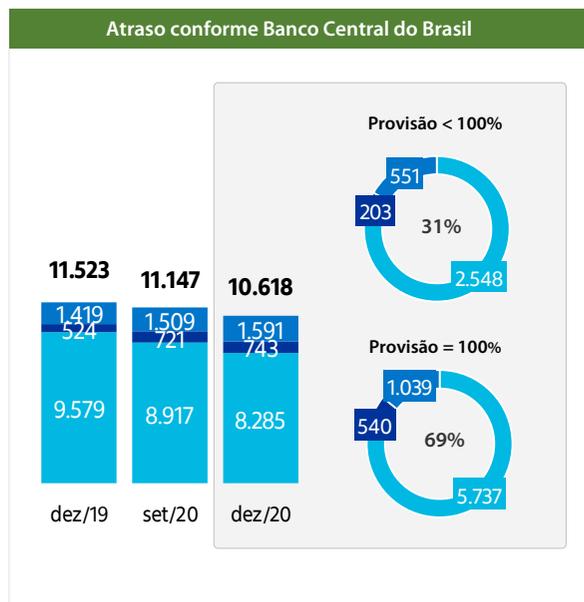
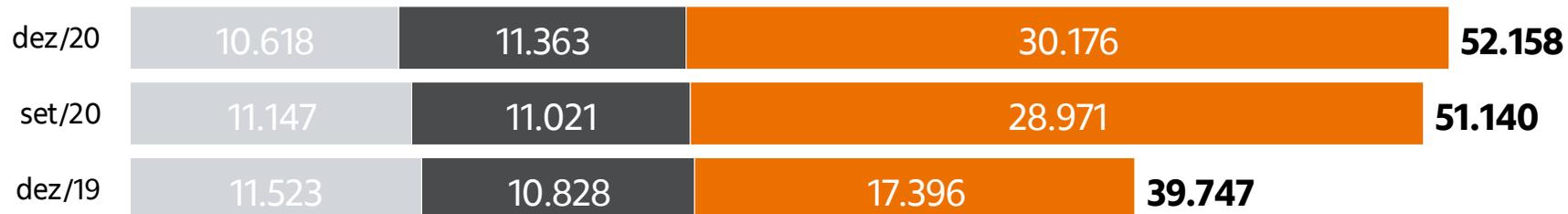
R\$ milhões



(*) Saldo médio da carteira de crédito com garantias financeiras prestadas e títulos privados considerando-se os dois últimos trimestres.

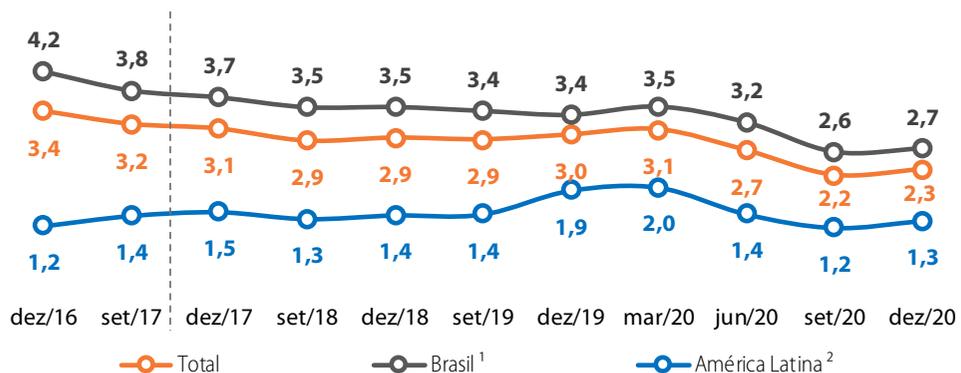
Obs.: Considera a consolidação do Citibank a partir do 4T17.

Alocação da Provisão Total por Tipo de Risco - Consolidado

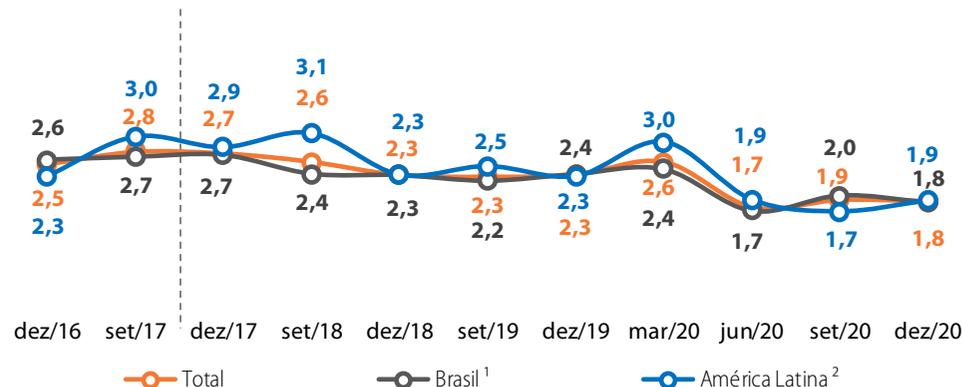


¹ Inclui unidades externas ex-América Latina. ² Exclui Brasil.

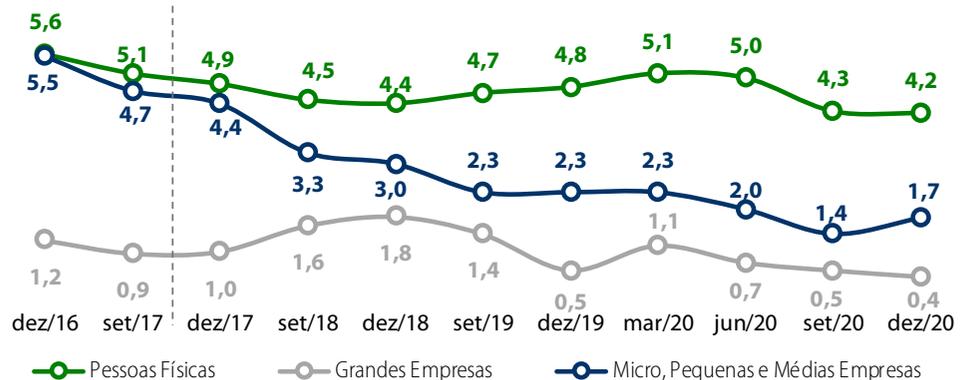
Índice de Inadimplência (90 dias) Consolidado - %



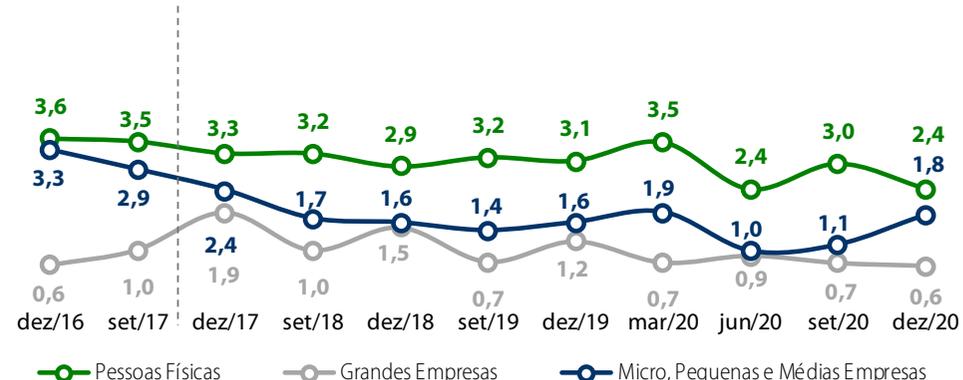
Índice de Inadimplência (15-90 dias) Consolidado - %



Índice de Inadimplência (90 dias) Brasil¹ - %

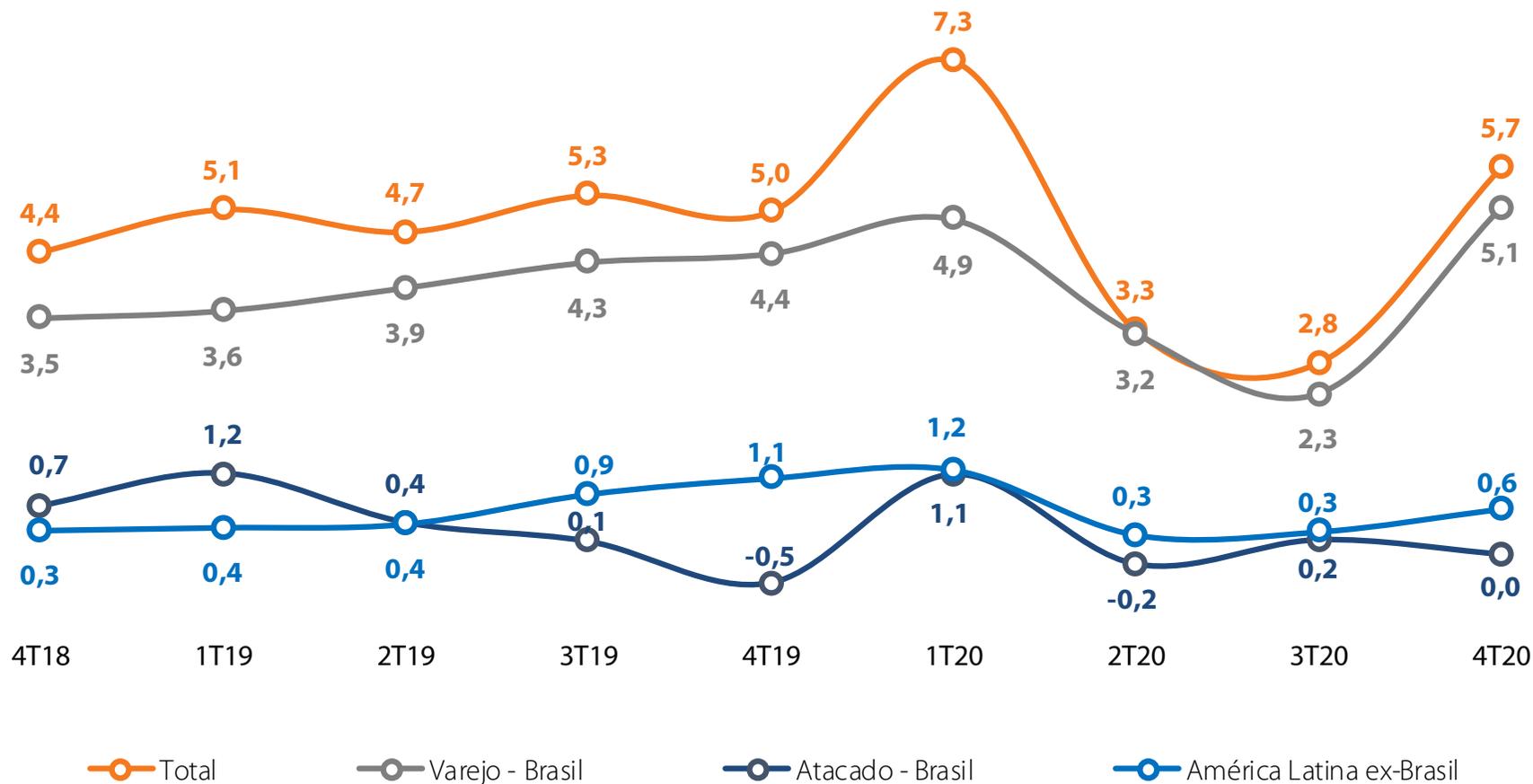


Índice de Inadimplência (15-90 dias) Brasil¹ - %

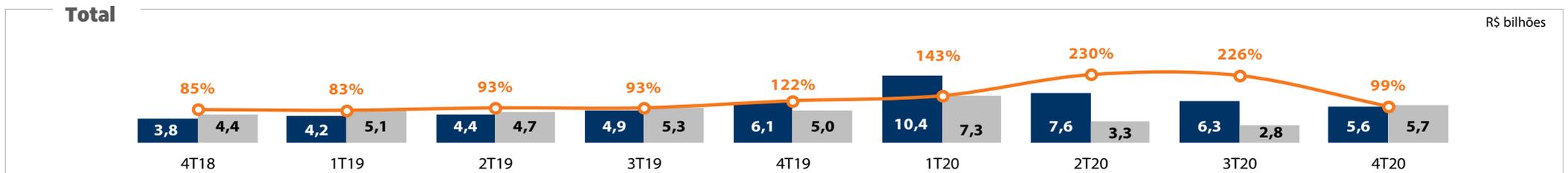
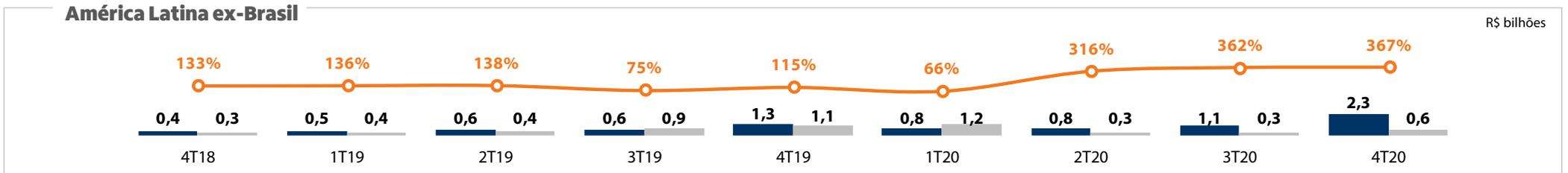
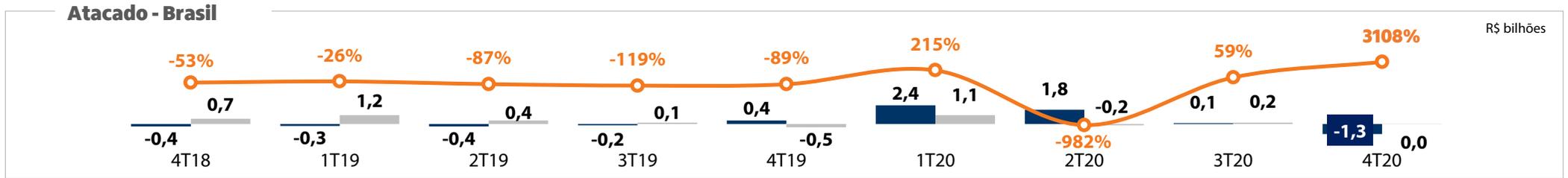


Obs: Considera a consolidação do Citibank a partir do 4T17.
 (1) Inclui unidades externas ex-América Latina; (2) Exclui Brasil.

NPL Creation



Despesa de PDD e NPL Creation por Segmento



■ Despesa de PDD
 ■ NPL Creation
 —○— Despesa de PDD / NPL Creation

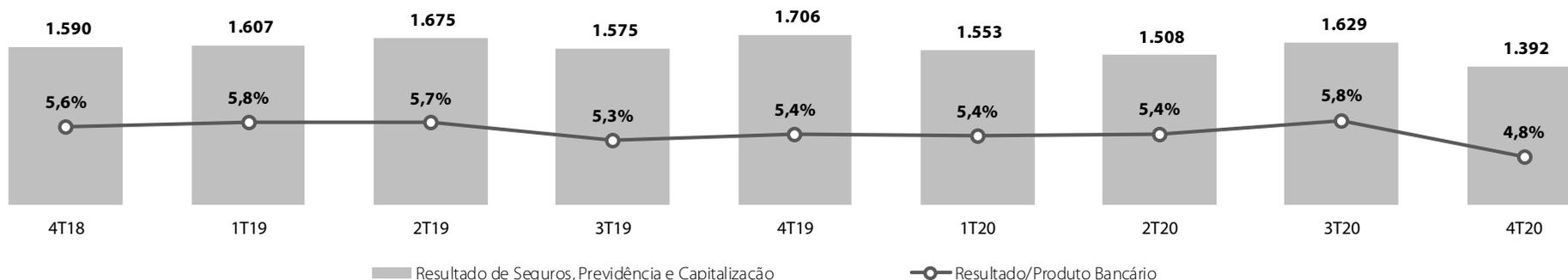
Seguros, Previdência e Capitalização



Em R\$ milhões	4T20	3T20	Δ	4T19	Δ
Prêmios Ganhos	1.123	1.095	2,6%	1.195	-6,0%
Contribuição Líquida de Previdência	(0)	(8)	-95,2%	(35)	-98,9%
Receitas Líquidas de Capitalização	90	92	-2,4%	104	-13,4%
Margem Financeira Gerencial	(96)	148	-	90	-
Receitas de Prestação de Serviços	537	536	0,2%	553	-2,9%
Resultado de Equivalência Patrimonial	85	133	-36,2%	132	-35,9%
Receitas de Seguros, Previdência e Capitalização	1.738	1.996	-12,9%	2.038	-14,7%
Sinistros Retidos	(340)	(363)	-6,3%	(330)	3,0%
Despesas de Comercialização	(6)	(4)	45,2%	(2)	175,7%
Resultado de Seguros, Previdência e Capitalização	1.392	1.629	-14,5%	1.706	-18,4%
Resultado Recorrente Gerencial	474	687	-31,0%	656	-27,8%

Resultado de Seguros, Previdência e Capitalização

R\$ milhões



(1) Produto Bancário considerando o Resultado de Seguros, Previdência e Capitalização líquido das despesas com sinistros e de comercialização.

Balanco Patrimonial – Ativo e Passivo

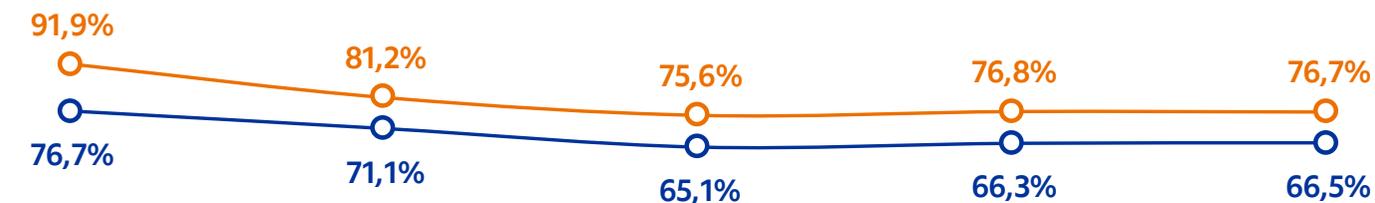
Ativo	4T20	3T20	Δ	4T19	Δ
Circulante e Realizável a Longo Prazo	2.076.112	2.073.487	0,1%	1.702.123	22,0%
Disponibilidades	46.224	47.069	-1,8%	30.367	52,2%
Aplicações Interfinanceiras de Liquidez	294.486	380.300	-22,6%	232.362	26,7%
Títulos Mobiliários e Inst. Financ. Derivativos	712.071	628.175	13,4%	545.286	30,6%
Relações Interfinanceiras e Interdependências	134.640	131.196	2,6%	135.499	-0,6%
Operações de Crédito, Arrendamento e Outros Créditos (Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa)	710.553 (51.404)	689.327 (50.208)	3,1% 2,4%	583.017 (38.888)	21,9% 32,2%
Outros Ativos	229.542	247.628	-7,3%	214.480	7,0%
Permanente	36.474	36.633	-0,4%	36.591	-0,3%
Total do Ativo	2.112.586	2.110.120	0,1%	1.738.713	21,5%
Passivo	4T20	3T20	Δ	4T19	Δ
Circulante e Exigível a Longo Prazo	1.961.718	1.964.550	-0,1%	1.593.167	23,1%
Depósitos	809.010	765.019	5,8%	507.060	59,5%
Captações no Mercado Aberto	280.541	315.624	-11,1%	269.838	4,0%
Recursos de Aceites e Emissão de Títulos	136.638	139.783	-2,2%	143.568	-4,8%
Relações Interfinanceiras e Interdependências	59.147	60.847	-2,8%	54.180	9,2%
Obrigações por Empréstimos e Repasses	83.200	91.073	-8,6%	76.393	8,9%
Instrumentos Financeiros e Derivativos	79.599	78.426	1,5%	47.815	66,5%
Provisões	16.250	16.255	0,0%	16.620	-2,2%
Provisões para Garantias Financeiras Prestadas	754	932	-19,1%	858	-12,1%
Provisões Técnicas de Seg., Prev. e Capitalização	223.469	218.584	2,2%	220.666	1,3%
Outras Obrigações	273.110	278.007	-1,8%	256.169	6,6%
Resultados de Exercícios Futuros	3.163	3.203	-1,2%	2.698	17,2%
Participações Minoritárias nas Subsidiárias	11.112	11.808	-5,9%	10.861	2,3%
Patrimônio Líquido	136.593	130.559	4,6%	131.987	3,5%
Total do Passivo	2.112.586	2.110.120	0,1%	1.738.713	21,5%

- Carteira de Crédito financiada principalmente por **Clientes Domésticos**
- Base diversificada de Funding

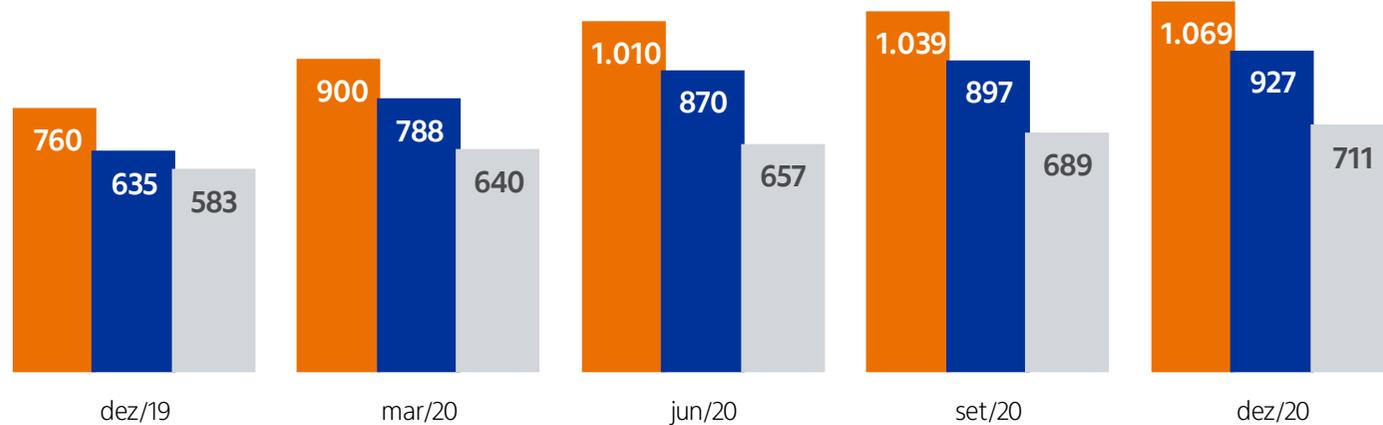
Em R\$ milhões, ao final do período	4T20	3T20	Δ	4T19	Δ
Funding de Clientes (A)	881.561	839.765	5,0%	608.990	44,8%
Depósitos à Vista	134.805	127.827	5,5%	82.306	63,8%
Depósitos de Poupança	179.470	172.391	4,1%	144.558	24,2%
Depósitos a Prazo	491.234	460.926	6,6%	277.166	77,2%
Debêntures (Vinculadas a Op. Compromissadas e de Terceiros)	1.985	2.729	-27,3%	5.258	-62,2%
Recursos de Letras ⁽¹⁾ e Certificados de Operações Estruturadas	74.067	75.891	-2,4%	99.703	-25,7%
Demais Captações (B)	187.366	199.180	-5,9%	151.331	23,8%
Obrigações por Repasses	11.456	11.464	-0,1%	11.648	-1,6%
Obrigações por Empréstimos	71.744	79.609	-9,9%	64.745	10,8%
Obrigações por TVM no Exterior	62.571	63.891	-2,1%	43.866	42,6%
Demais Obrigações ⁽²⁾	41.594	44.215	-5,9%	31.073	33,9%
Fundos de Investimentos e Carteiras Administradas⁽³⁾ (C)	1.423.641	1.377.413	3,4%	1.387.457	2,6%
Total (A) + (B) + (C)	2.492.567	2.416.358	3,2%	2.147.779	16,1%

(1) Inclui recursos de Letras Imobiliárias, Hipotecárias, Financeiras, de Crédito e Similares. (2) Representadas por parcelas das dívidas subordinadas que não compõem o nível II do Patrimônio de Referência; (3) Inclui CDB, CRA, CRI, Debênture, LCA e LCI.

Relação entre Carteira de Crédito e Captações



R\$ bilhões



○ Carteira / Funding de clientes e demais captações

○ Carteira / Funding de clientes e demais captações líquidos

■ Carteira de crédito

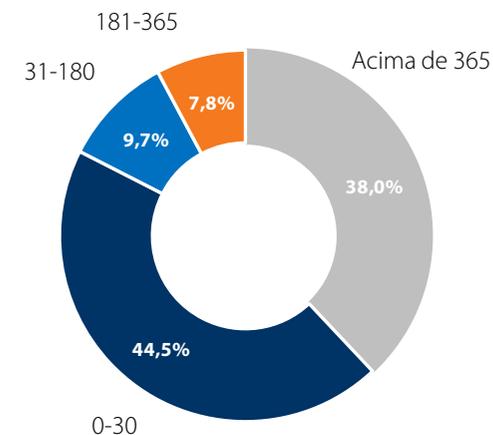
■ Carteira de crédito

■ Funding de clientes e demais captações

■ Funding de clientes e demais captações líquidos de compulsório e disponibilidades

% Funding (Vencimento)

Em dias





Itaú Unibanco Holding S.A.

Apresentação Institucional

4T20

São Paulo, 2 de fevereiro de 2021