

ITAÚ UNIBANCO HOLDING S.A.

CNPJ 60.872.504/0001-23

Companhia Aberta

NIRE 35300010230

COMUNICADO AO MERCADO

Itaú Unibanco Holding S.A. Resultado do 1º trimestre de 2022

O Itaú Unibanco Holding S.A. ("Companhia") comunica aos seus acionistas e ao mercado em geral que estão disponíveis no site de Relações com Investidores (www.itaubr.com.br/relacoes-com-investidores) as Demonstrações Contábeis Completas do Exercício findo em 31 de março de 2022 e a Análise Gerencial da Operação do 1º trimestre de 2022.

Adicionalmente, encaminhamos as informações descritas abaixo:

- Apresentação para a imprensa sobre o resultado trimestral agendada para o dia 09/05/2022 às 9h00 (Horário de Brasília) **(Anexo 01)**
- Apresentação da reunião com o mercado sobre o resultado trimestral agendada para segunda-feira, 09/05/2022, às 10h00 (Horário de Brasília) **(Anexo 02)**;
- Apresentação Institucional do 1º trimestre de 2022 **(Anexo 03)**.

As expectativas e tendências apresentadas são baseadas nas informações disponíveis até o momento e envolvem riscos, incertezas e premissas que podem estar além de nosso controle.

Essas informações reforçam nosso compromisso com a transparência em nossas divulgações para os diversos públicos estratégicos.

São Paulo - SP, 09 de maio de 2022.

Renato Lulia Jacob

Diretor de Relações com Investidores e Inteligência de Mercado

Anexo 01



Itaú Unibanco Holding S.A.

teleconferência com a imprensa

1T22

São Paulo, 9 de maio de 2022

destaques do trimestre

variação 1T22 vs. 4T21

resultado recorrente gerencial

Consolidado

R\$ 7,4 bilhões

^ **2,8%**

Brasil

R\$ 6,7 bilhões

^ **0,4%**

carteira de crédito

Consolidado

R\$ 1.032,2 bilhões

^ **0,5%**

Brasil

R\$ 830,8 bilhões

^ **3,4%**

ROE recorrente gerencial

Consolidado

20,4 %

^ **0,2 p.p.**

Brasil

21,0 %

^ **0,1 p.p.**

índice de eficiência

Consolidado

41,8 %

∨ **1,3 p.p.**

Brasil

39,6 %

∨ **1,1 p.p.**



**+ 5,7 milhões
de clientes**

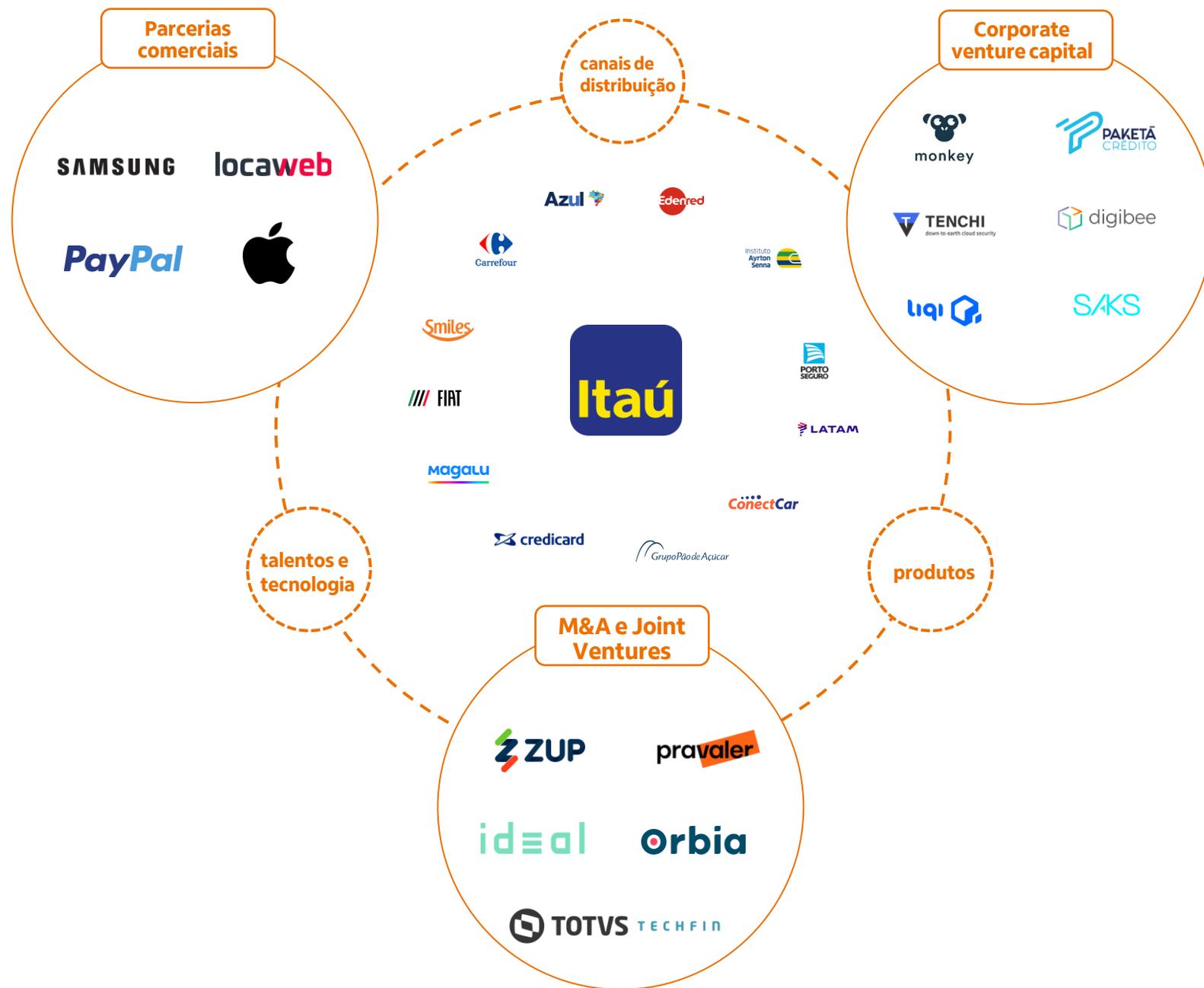
adquiridos
digitalmente no 1T22

^ **55%**
vs. 1T21



Agenda associativa

Vetor para acelerar nossa transformação cultural e digital



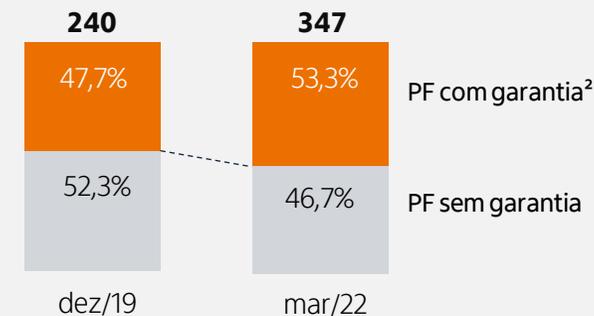
carteira de crédito

em R\$ bilhões

	mar/22	dez/21	Δ	mar/21	Δ
pessoas físicas	347,4	332,6	4,4%	261,3	32,9%
cartão de crédito	117,0	112,1	4,4%	82,8	41,4%
crédito pessoal	45,2	42,0	7,5%	35,6	26,8%
crédito consignado	64,0	63,2	1,2%	56,1	14,1%
veículos	31,0	29,7	4,3%	24,4	27,1%
crédito imobiliário	90,2	85,6	5,4%	62,4	44,5%
micro, pequenas e médias empresas	156,0	157,5	-0,9%	128,3	21,6%
grandes empresas¹	327,4	313,7	4,4%	279,0	17,4%
total Brasil	830,8	803,7	3,4%	668,6	24,3%
América Latina	201,5	223,5	-9,8%	237,8	-15,3%
total	1.032,2	1.027,2	0,5%	906,4	13,9%
total (ex-variação cambial)	1.032,2	993,3	3,9%	842,8	22,5%

carteira de crédito pessoas físicas - Brasil

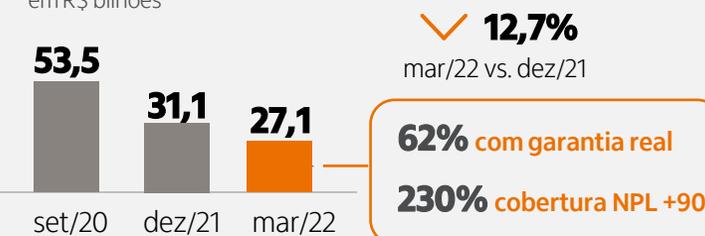
em R\$ bilhões



carteira flexibilizada

pessoas físicas, micro e pequenas empresas

em R\$ bilhões



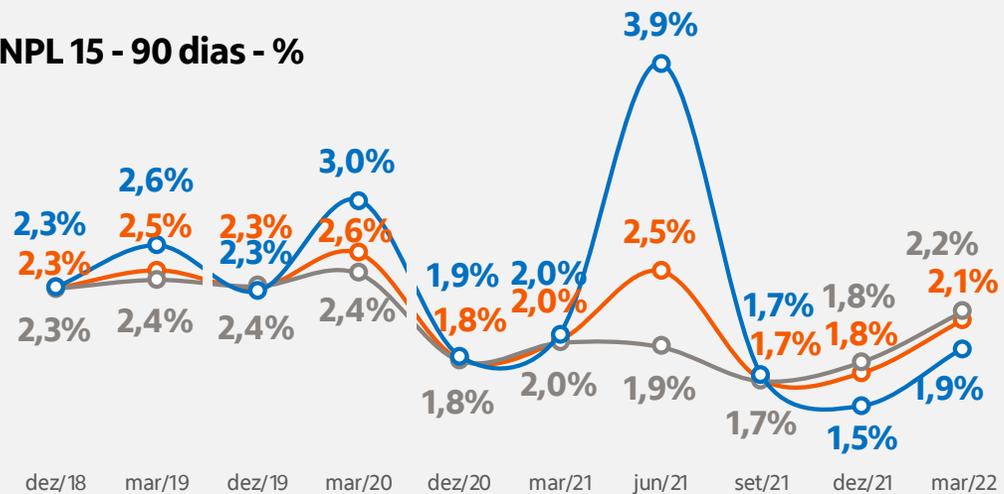
crédito renegociado³ / carteira total



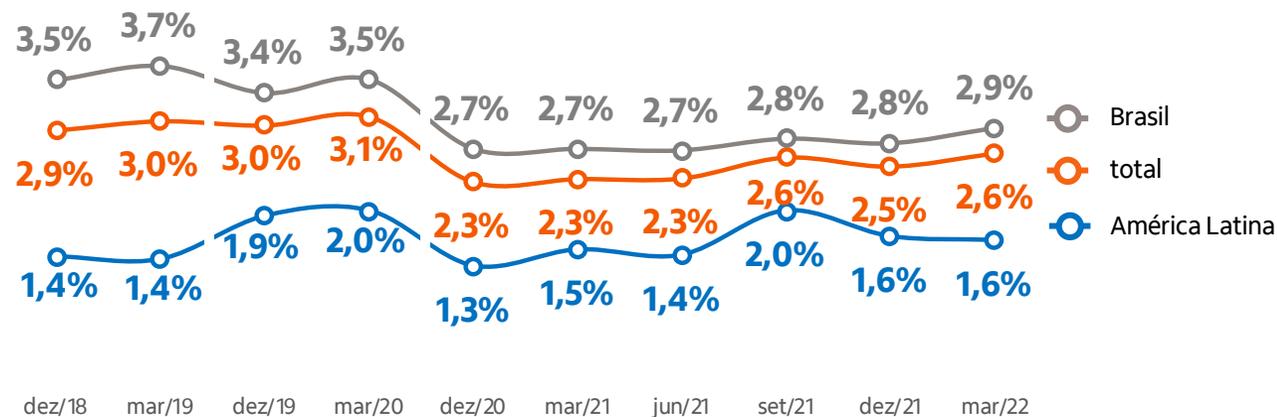
(1) Inclui títulos privados. (2) Considera as carteiras de crédito de pessoas físicas: veículos, imobiliário e consignado. (3) não inclui carteira flexibilizada.

qualidade do crédito

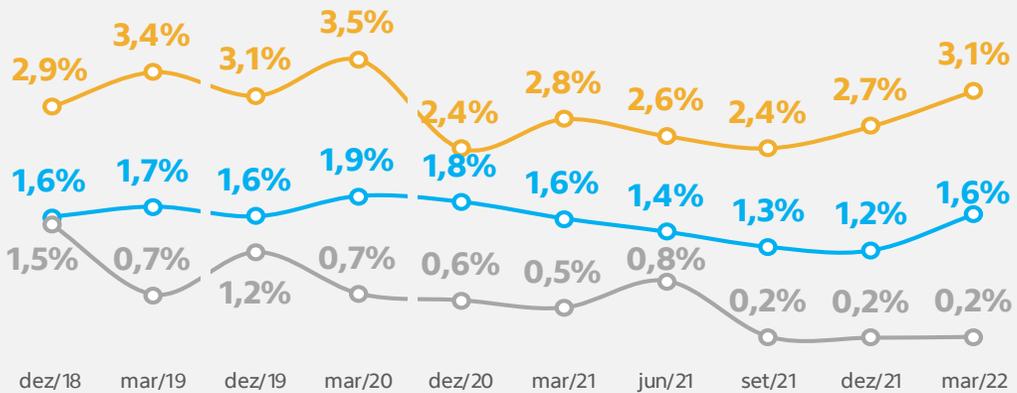
NPL 15 - 90 dias - %



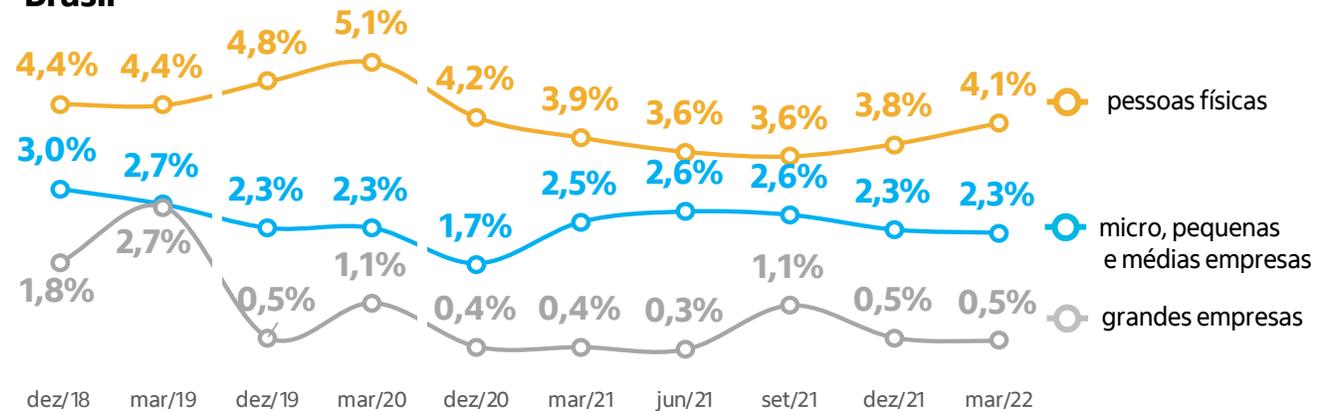
NPL 90 dias - %



Brasil



Brasil



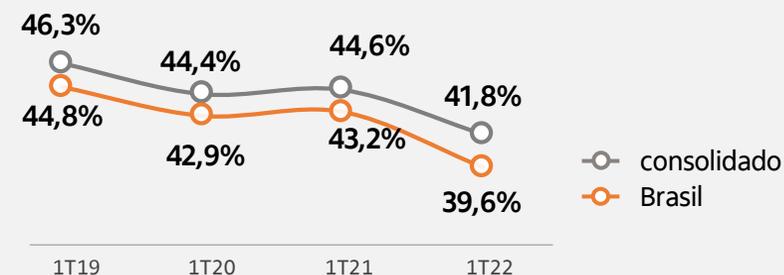
despesas não decorrentes de juros

em R\$ bilhões

	1T22	1T21	Δ	4T21	Δ
despesas de pessoal	(5,3)	(4,9)	8,1%	(5,4)	-1,4%
despesas administrativas e outras ⁽¹⁾	(5,5)	(5,5)	-0,1%	(5,7)	-3,8%
total - Brasil	(10,8)	(10,4)	3,8%	(11,1)	-2,7%
América Latina (ex-Brasil) ⁽²⁾	(2,0)	(2,0)	-1,7%	(2,3)	-11,6%
despesas não decorrentes de juros	(12,8)	(12,4)	2,9%	(13,4)	-4,2%

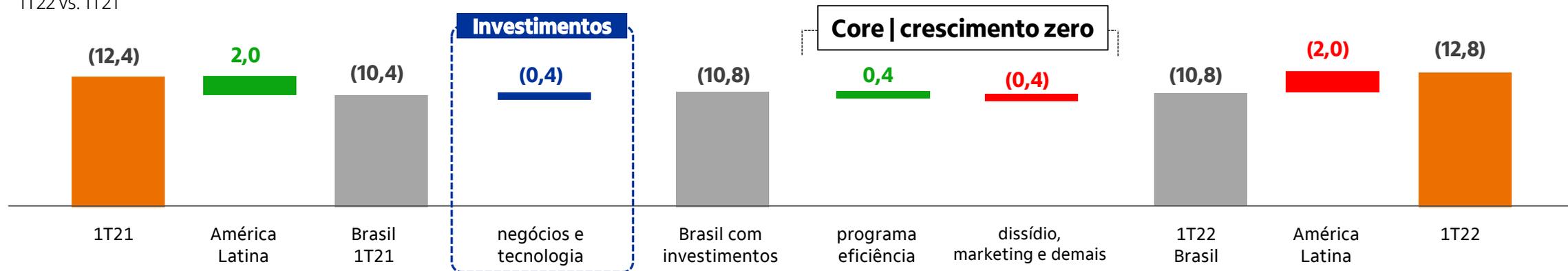
reajuste salarial
10,97%
IPCA
11,3%
IGPM
14,8%

índice de eficiência



variação com destaque para investimentos

1T22 vs. 1T21





Itaú Unibanco Holding S.A.

teleconferência com a imprensa

1T22

São Paulo, 9 de maio de 2022

Anexo 02



resultados 1T22

destaques do trimestre

variação 1T22 vs. 4T21

resultado recorrente gerencial

Consolidado

R\$ 7,4 bilhões

^ 2,8%

Brasil

R\$ 6,7 bilhões

^ 0,4%

ROE recorrente gerencial

Consolidado

20,4 %

^ 0,2 p.p.

Brasil

21,0 %

^ 0,1 p.p.

carteira de crédito

Consolidado

R\$ 1.032,2 bilhões

^ 0,5%

Brasil

R\$ 830,8 bilhões

^ 3,4%

índice de eficiência

Consolidado

41,8 %

∨ 1,3 p.p.

Brasil

39,6 %

∨ 1,1 p.p.



**+ 5,7 milhões
de clientes**

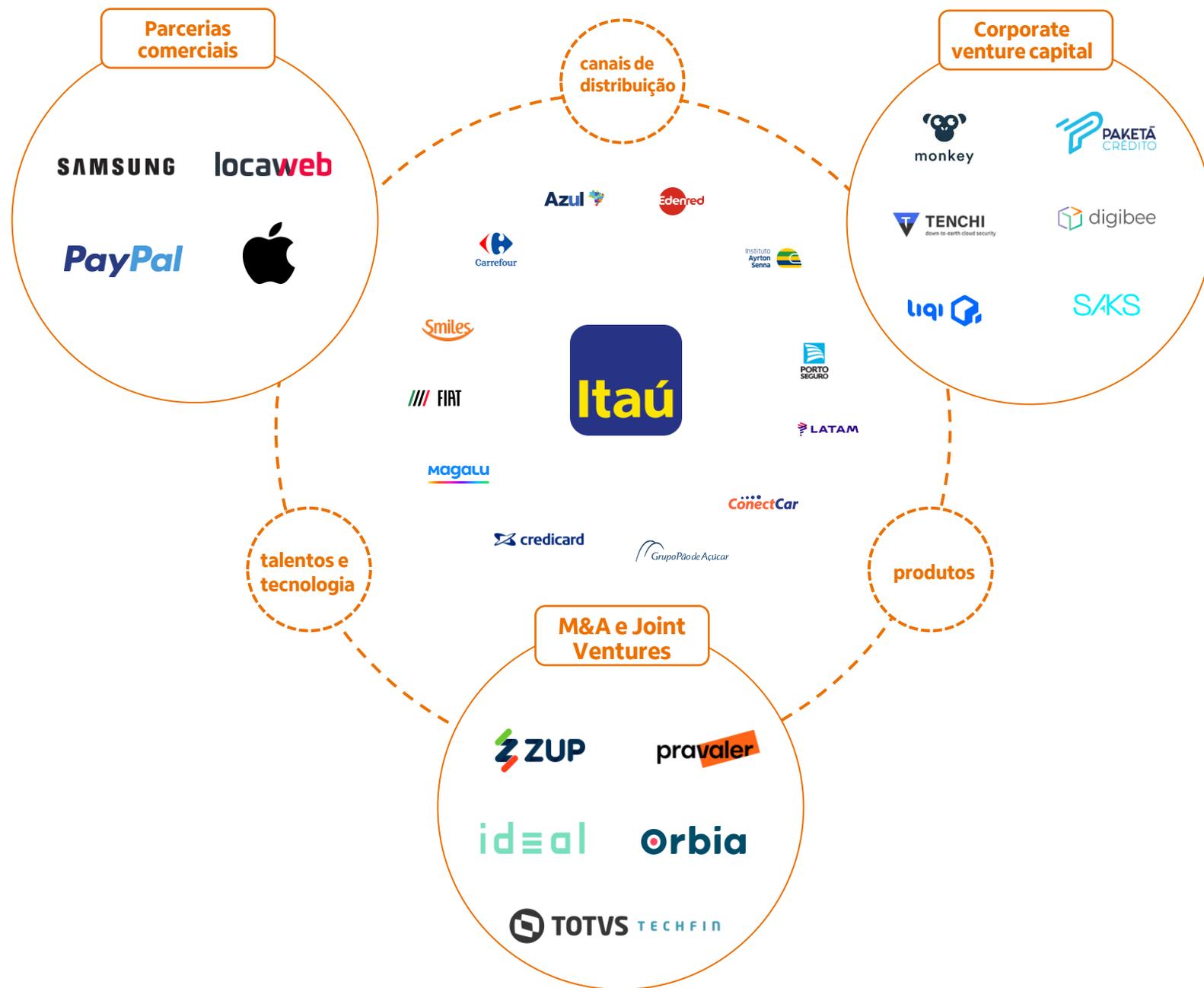
adquiridos
digitalmente no 1T22

^ 55%
vs. 1T21



Agenda associativa

Vetor para acelerar nossa transformação cultural e digital



centralidade no cliente

engajamento de clientes

Uso de dados e tecnologia para melhorar a oferta

1 Segmentação de público e definição do Engajamento

- Clusterização com dados internos e de mercado
- Definição de potencial de engajamento de cada cliente
- Utilização de mais de 30 variáveis que monitoram as necessidades dos clientes e o que ele usa conosco

2 Definição da Melhor Conversa

- Uso de Machine Learning para definir a melhor conversa adequada a necessidade do cliente
- Foco no longo prazo e na maximização do engajamento.
- Aumento de produtividade do gerente através do aproveitamento dos leads gerados nos canais digitais (Omnicanalidade)

3 Investimento em Tecnologia e Ciência de Dados

- Plataforma única e moderna para gestão de relacionamento
- Investimento em dados online e na nuvem
- Aumento do quadro de Cientista de Dados com alta qualificação (+16% YoY).

Clientes mais engajados

+8x
Share of Wallet
Crédito

+1,5x
NPS

+6,3x
conversão de vendas em
Ominichanel¹

+13x
Transações

DAU/MAU ~ 100%

(1) Leads do canal mobile para o gerente

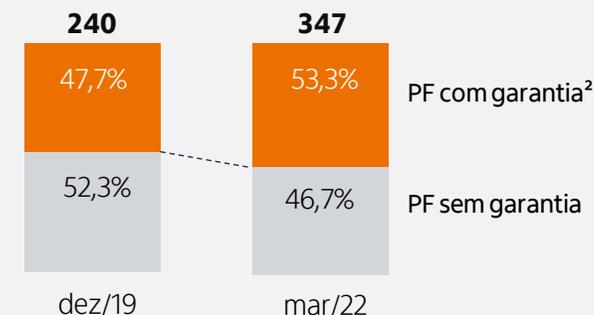
carteira de crédito

em R\$ bilhões

	mar/22	dez/21	Δ	mar/21	Δ
pessoas físicas	347,4	332,6	4,4%	261,3	32,9%
cartão de crédito	117,0	112,1	4,4%	82,8	41,4%
crédito pessoal	45,2	42,0	7,5%	35,6	26,8%
crédito consignado	64,0	63,2	1,2%	56,1	14,1%
veículos	31,0	29,7	4,3%	24,4	27,1%
crédito imobiliário	90,2	85,6	5,4%	62,4	44,5%
micro, pequenas e médias empresas	156,0	157,5	-0,9%	128,3	21,6%
grandes empresas¹	327,4	313,7	4,4%	279,0	17,4%
total Brasil	830,8	803,7	3,4%	668,6	24,3%
América Latina	201,5	223,5	-9,8%	237,8	-15,3%
total	1.032,2	1.027,2	0,5%	906,4	13,9%
total (ex-variação cambial)	1.032,2	993,3	3,9%	842,8	22,5%

carteira de crédito pessoas físicas - Brasil

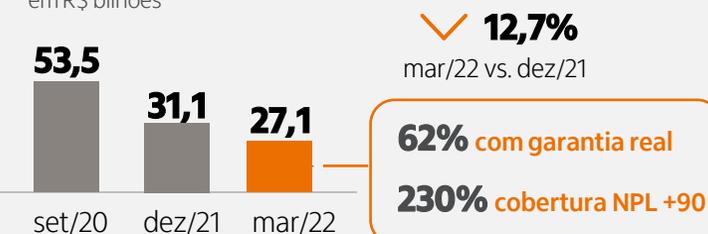
em R\$ bilhões



carteira flexibilizada

pessoas físicas, micro e pequenas empresas

em R\$ bilhões



crédito renegociado³ / carteira total

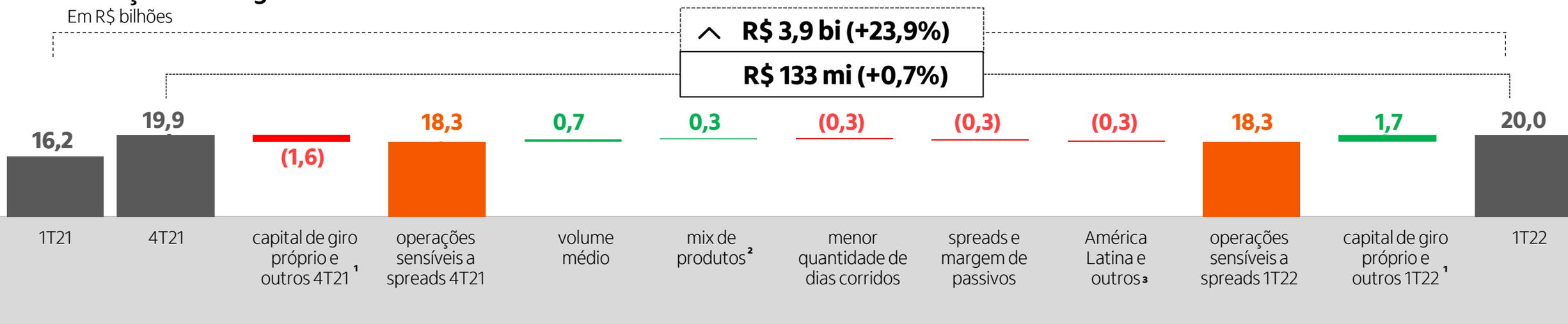


(1) Inclui títulos privados. (2) Considera as carteiras de crédito de pessoas físicas: veículos, imobiliário e consignado. (3) não inclui carteira flexibilizada.

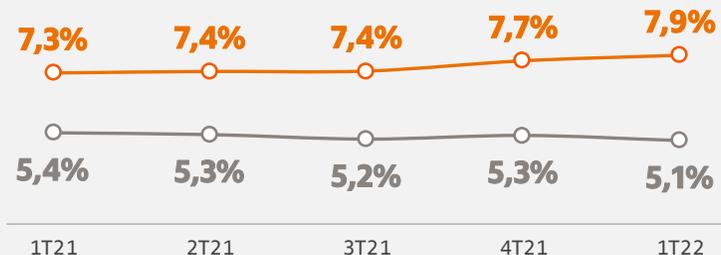
margem financeira com clientes

variação da margem financeira com clientes

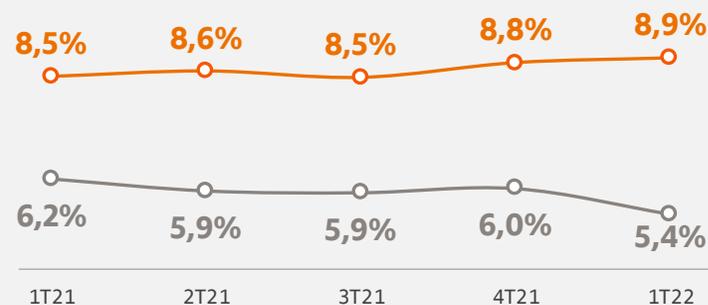
Em R\$ bilhões



margem média anualizada consolidado



margem média anualizada Brasil



- margem com clientes
- margem com clientes ajustada ao risco

(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) América latina e outros considera operações estruturadas do atacado.

margem financeira com o mercado

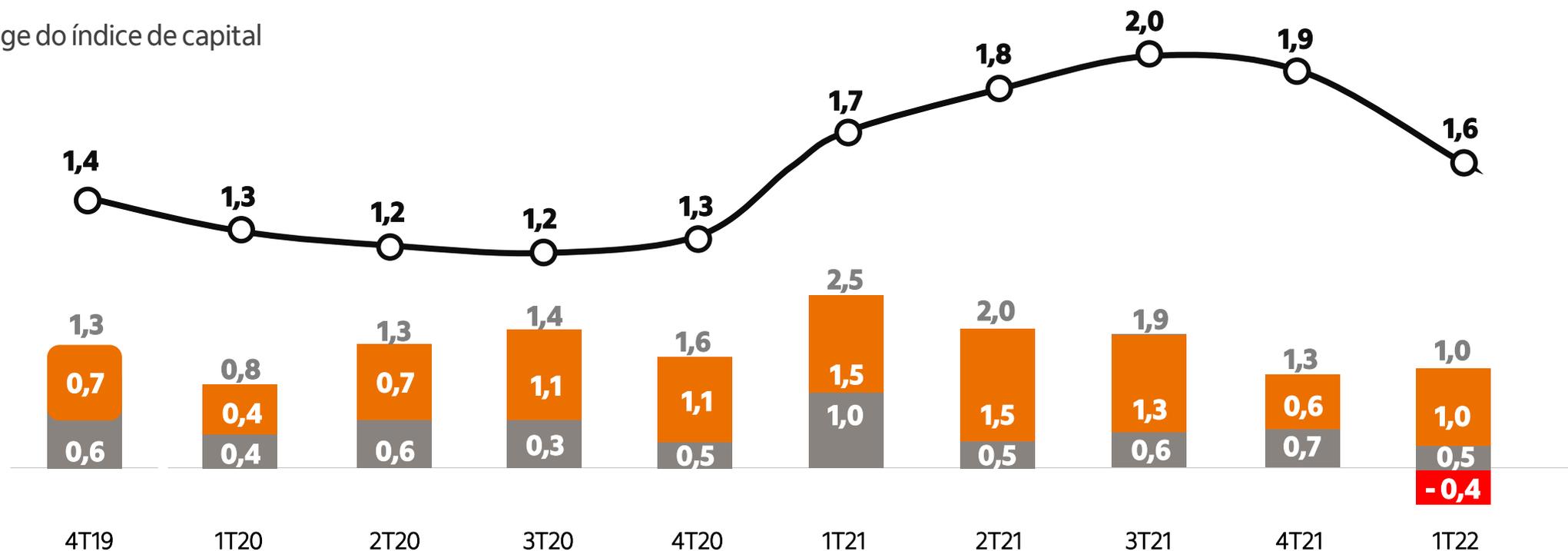
○ média móvel de 1 ano

■ Brasil¹

■ América Latina²

■ Hedge do índice de capital

em R\$ bilhões



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

serviços e seguros

em R\$ bilhões

cartões de crédito e débito

emissão

adquirência

conta corrente

administração de recursos ¹

assessoria econômico-financeira e corretagem

operações de crédito e garantias prestadas

serviços de recebimento

outros

América Latina (ex-Brasil)

receitas de serviços

resultado de seguros ²

serviços e seguros ³

	1T22	1T21	Δ	4T21	Δ
cartões de crédito e débito	3,4	2,9	18,6%	3,6	-5,5%
emissão	2,6	2,3	16,7%	2,8	-6,2%
adquirência	0,8	0,6	25,4%	0,8	-3,1%
conta corrente	1,9	1,8	5,0%	2,0	-3,5%
administração de recursos ¹	1,3	1,3	0,6%	1,4	-3,0%
assessoria econômico-financeira e corretagem	0,8	0,8	-2,4%	0,7	5,4%
operações de crédito e garantias prestadas	0,7	0,6	10,3%	0,7	-3,7%
serviços de recebimento	0,5	0,5	0,9%	0,5	-4,7%
outros	0,4	0,4	-5,6%	0,5	-20,5%
América Latina (ex-Brasil)	0,8	0,8	-0,4%	0,9	-7,1%
receitas de serviços	9,8	9,1	7,2%	10,2	-4,6%
resultado de seguros ²	1,8	1,5	24,1%	1,7	10,4%
serviços e seguros ³	11,6	10,6	9,6%	11,9	-2,6%

(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; (3) não considera o resultado da XP inc. no 1T21; (4) operações de seguros nos produtos de bancassurance nos ramos de vida, patrimoniais, de crédito e seguros de terceiros.

Seguros⁴

(evolução vs 1T21)

prêmios ganhos

(em R\$ bilhões)

↑ **19,0%**

1.068

1.271

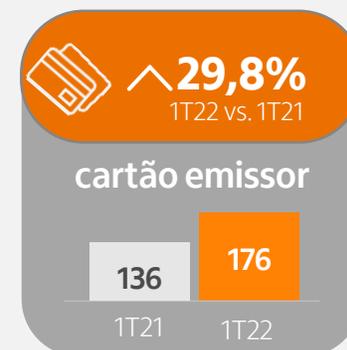
1T21

1T22

✓ **3,8 p.p. no combined ratio**

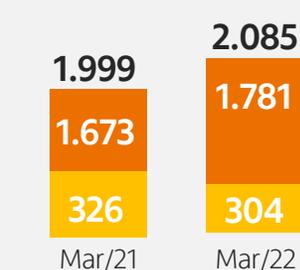
✓ **4,0 p.p. na sinistralidade**

valor transacionado com cartões (em R\$ bilhões)



Produtos próprios e plataforma aberta

Em R\$ bilhões



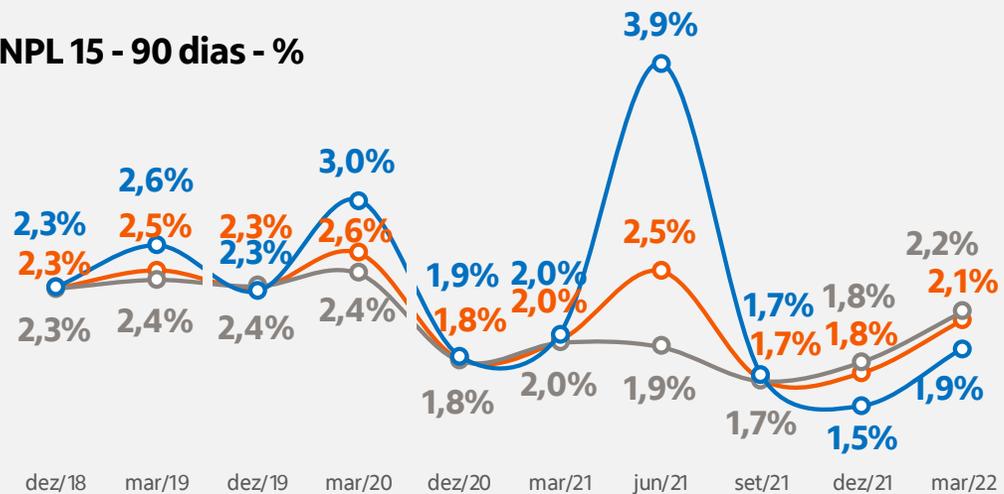
+ **4,3%** Total

+ **6,4%**
Produtos próprios

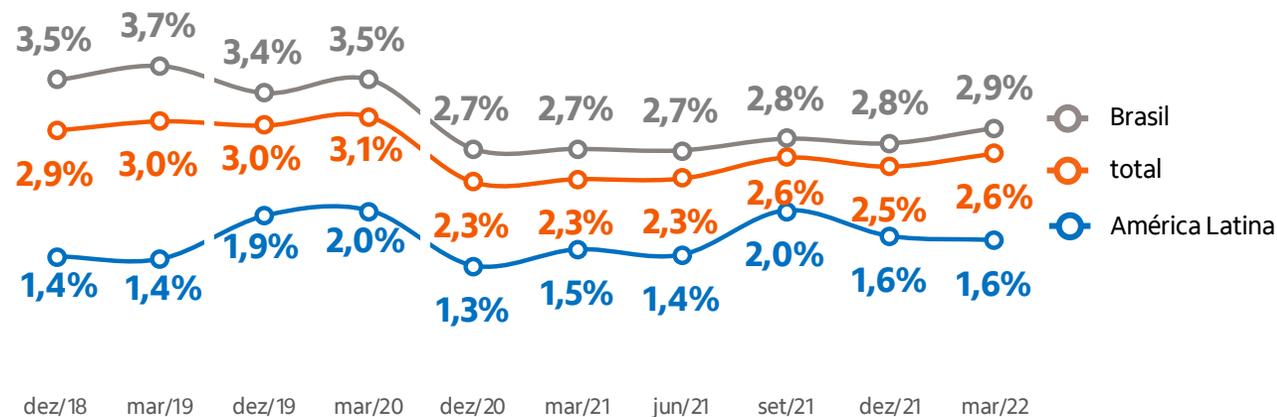
- **6,7%**
Plataforma aberta

qualidade do crédito

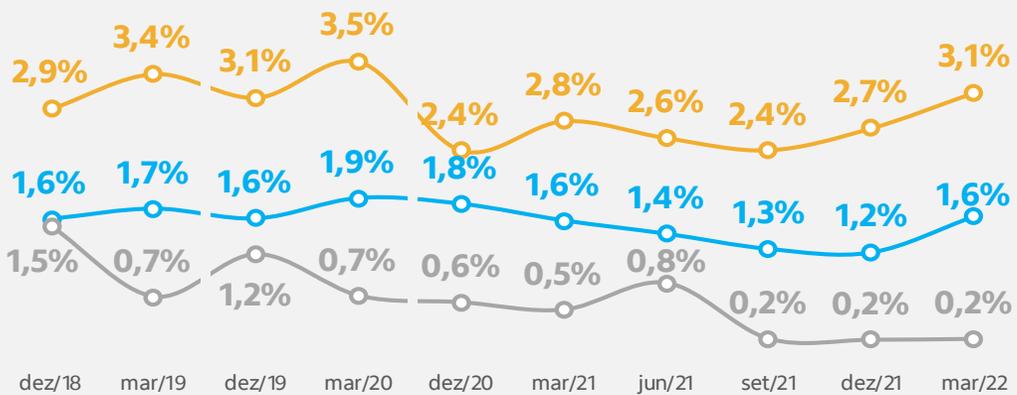
NPL 15 - 90 dias - %



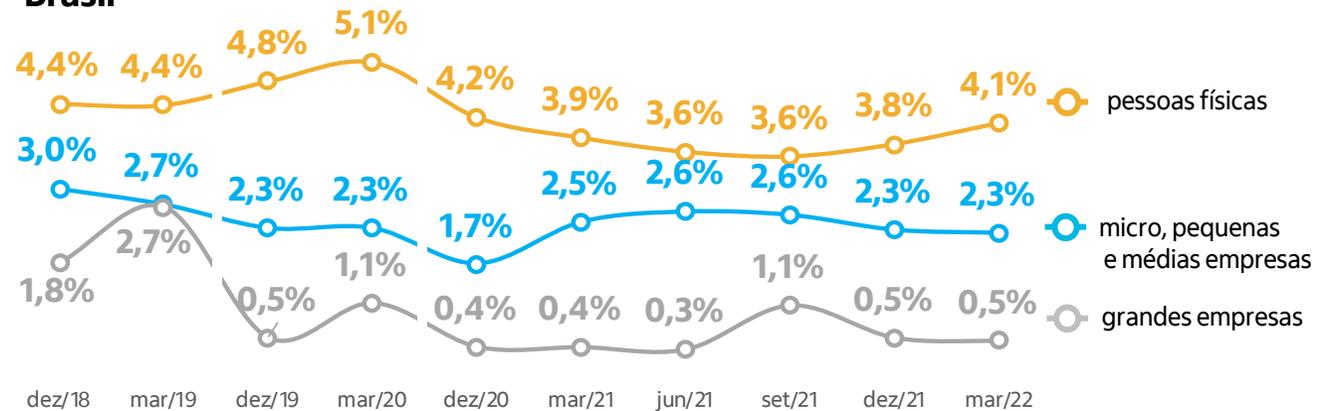
NPL 90 dias - %



Brasil



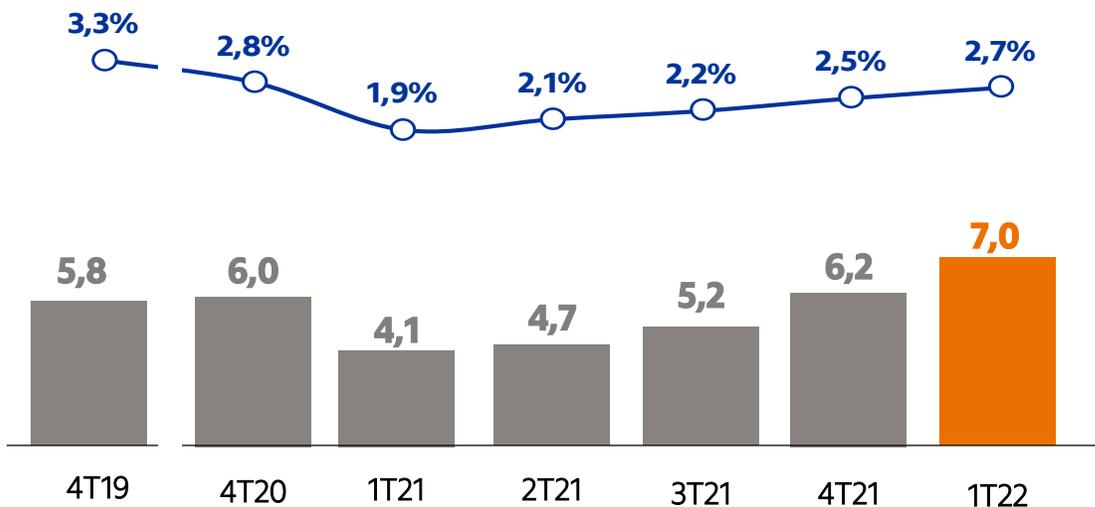
Brasil



custo do crédito

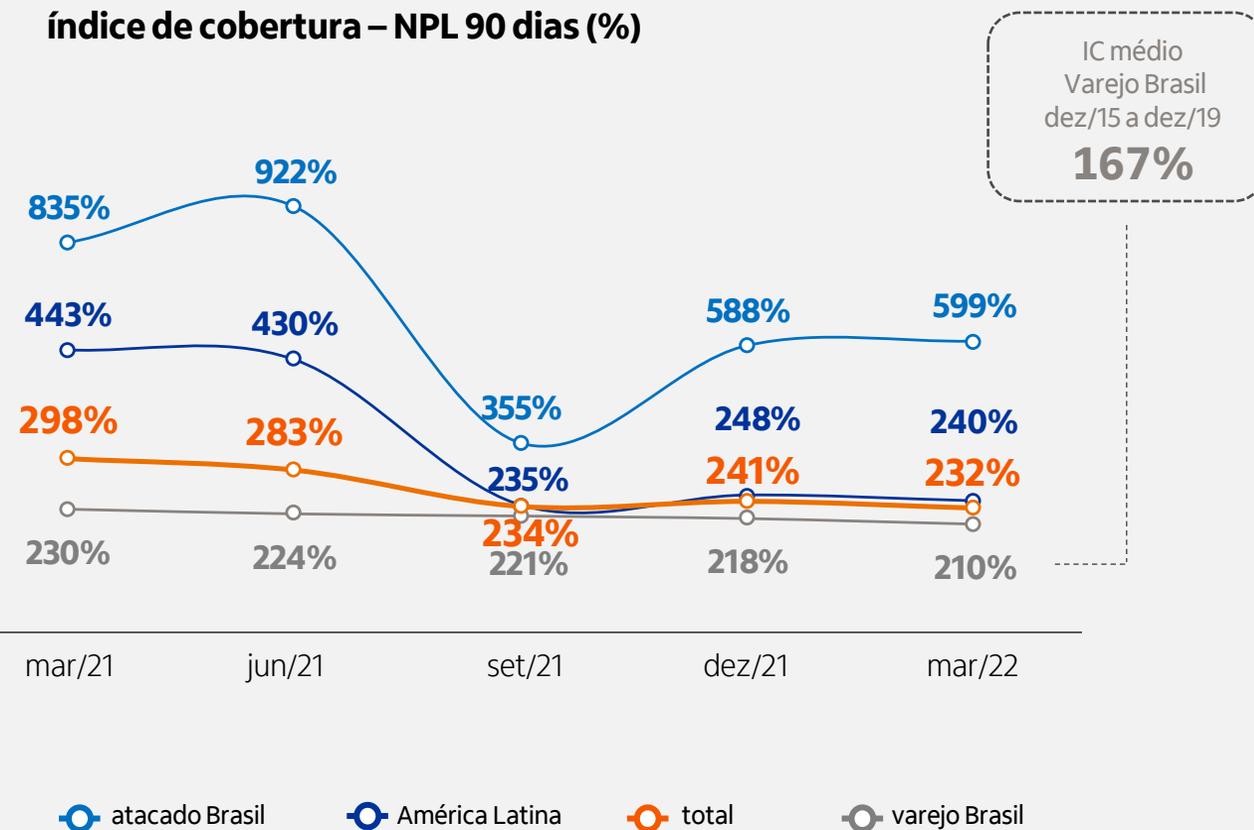
custo do crédito¹ (em R\$ bilhões)

○ custo anualizado / carteira² - (%)



(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.

índice de cobertura – NPL 90 dias (%)



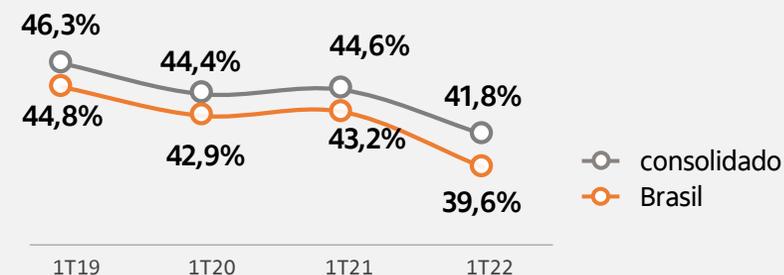
despesas não decorrentes de juros

em R\$ bilhões

	1T22	1T21	Δ	4T21	Δ
despesas de pessoal	(5,3)	(4,9)	8,1%	(5,4)	-1,4%
despesas administrativas e outras ⁽¹⁾	(5,5)	(5,5)	-0,1%	(5,7)	-3,8%
total - Brasil	(10,8)	(10,4)	3,8%	(11,1)	-2,7%
América Latina (ex-Brasil) ⁽²⁾	(2,0)	(2,0)	-1,7%	(2,3)	-11,6%
despesas não decorrentes de juros	(12,8)	(12,4)	2,9%	(13,4)	-4,2%

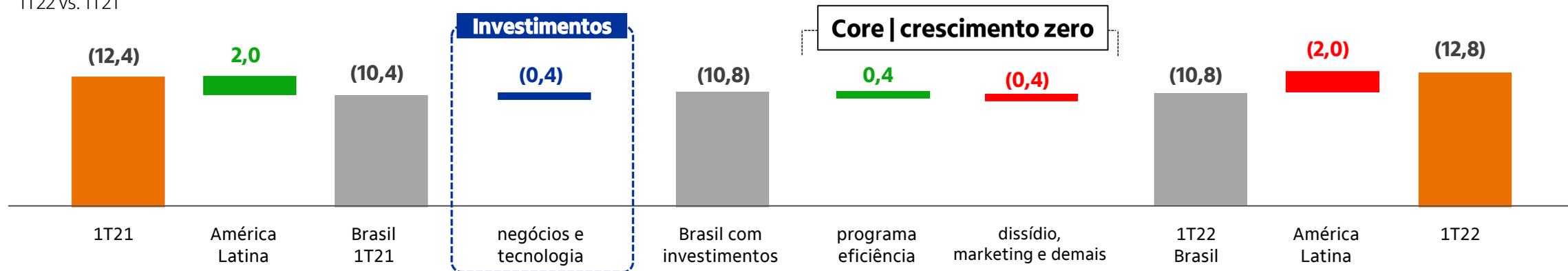
reajuste salarial
10,97%
IPCA
11,3%
IGPM
14,8%

índice de eficiência

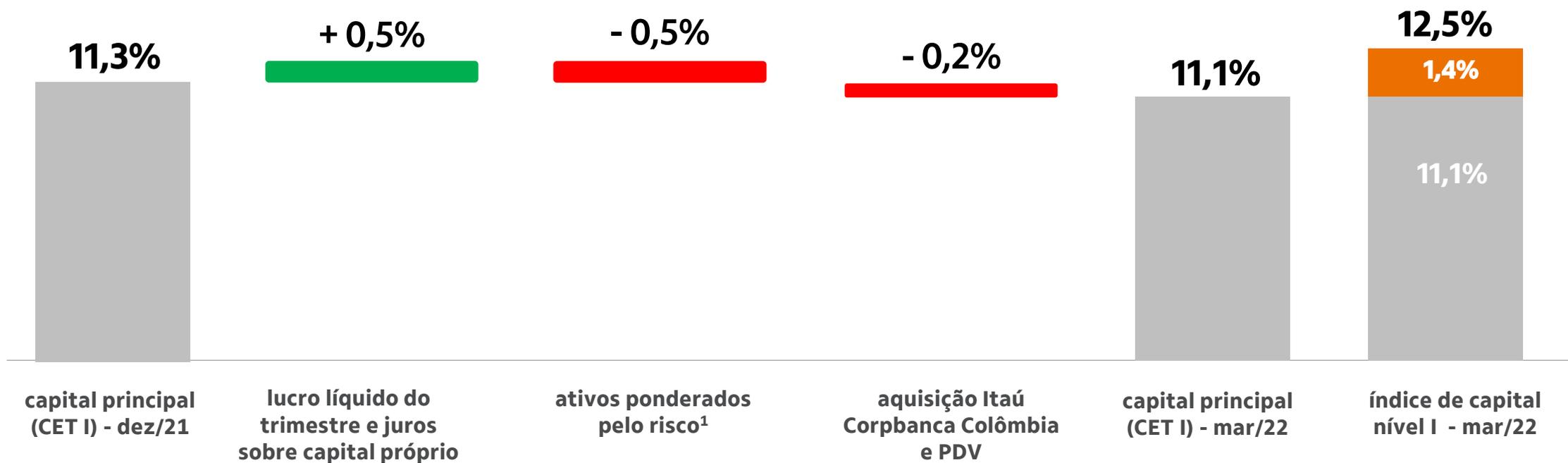


variação com destaque para investimentos

1T22 vs. 1T21



capital



■ capital principal (CET I)

■ capital complementar nível I (AT1)

(1) excluindo a variação cambial do período.

Mantivemos inalterado o nosso guidance para 2022

guidance 2022

	Consolidado	Brasil ¹	
carteira de crédito total ²	entre 9,0% e 12,0%	entre 11,5% e 14,5%	
margem financeira com clientes	entre 20,5% e 23,5%	entre 22,0% e 25,0%	
margem financeira com o mercado	entre R\$ 1,0 bi e R\$ 3,0 bi	entre R\$ 0,3 bi e R\$ 2,3 bi	impacto de cerca de R\$ 2 bilhões em função do hedge do índice de capital
custo do crédito ³	entre R\$ 25,0 bi e R\$ 29,0 bi	entre R\$ 23,0 bi e R\$ 27,0 bi	
receita de prestação de serviços e resultado de seguros ⁴	entre 3,5% e 6,5%	entre 4,0% e 7,0%	considera o resultado de 2021 ajustado excluindo a participação na XP Inc.
despesas não decorrentes de juros	entre 3,0% e 7,0%	entre 3,0% e 7,0%	Índice de eficiência no Brasil inferior a 40% no 4T22. Custo core nominalmente estável em 2022
alíquota efetiva de IR/CS	entre 30,0% e 33,0%	entre 31,0% e 34,0%	
ROE recorrente gerencial	-	-	ROE sustentável em torno de 20%
capital	-	-	capital nível I acima do apetite de risco

(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.



resultados 1T22

The background features a dark, almost black, space filled with intricate, glowing orange particle trails. These trails form complex, swirling patterns that resemble a 3D grid or a series of interconnected lines. The particles are small, bright dots that create a sense of depth and movement. In the upper left corner, there is a faint, semi-transparent grid pattern, suggesting a digital or data environment. The overall aesthetic is futuristic and high-tech.

**informações
adicionais**

resultados

em R\$ bilhões

	1T22	4T21	Δ	1T21	Δ
produto bancário	33,0	33,4	-1,2%	29,6	11,7%
margem financeira gerencial	21,0	21,2	-0,7%	18,6	12,9%
margem financeira com clientes	20,0	19,9	0,7%	16,2	23,9%
margem financeira com o mercado	1,0	1,3	-22,5%	2,5	-59,1%
receita de prestação de serviços	9,8	10,2	-4,6%	9,1	7,2%
receita de operações de seguros	2,2	2,0	11,6%	1,8	21,2%
custo do crédito	(7,0)	(6,2)	12,4%	(4,1)	69,5%
despesa de provisão para créditos de liquidação duvidosa	(7,0)	(6,8)	2,5%	(4,4)	57,8%
impairment	(0,0)	0,4	-107,0%	0,0	-156,6%
descontos concedidos	(0,6)	(0,6)	-3,4%	(0,4)	35,8%
recuperação de créditos baixados como prejuízo	0,6	0,8	-25,1%	0,7	-10,6%
despesas com sinistros	(0,4)	(0,3)	18,1%	(0,4)	9,2%
outras despesas operacionais	(14,8)	(15,4)	-4,2%	(14,2)	3,9%
despesas não decorrentes de juros	(12,8)	(13,4)	-4,2%	(12,4)	2,9%
despesas tributárias e outras	(2,0)	(2,1)	-4,1%	(1,8)	11,4%
resultado antes da tributação e participações minoritárias	10,9	11,5	-5,1%	10,9	0,1%
imposto de renda e contribuição social	(3,2)	(4,0)	-20,9%	(4,2)	-24,4%
participação minoritária nas subsidiárias	(0,3)	(0,3)	17,6%	(0,5)	-36,1%
resultado das operações XP Inc.	-	-	-	0,3	-
resultado recorrente gerencial	7,4	7,2	2,8%	6,4	15,0%

modelo de negócios

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

	1T22					1T21					Variação (1T22vs.1T21)				
	Total	Crédito	Trading	Serviços e Seguros	Excesso e Capital	Total	Crédito	Trading	Serviços e Seguros	Excesso e Capital	Total	Crédito	Trading	Serviços e Seguros	Excesso e Capital
Produto bancário	33,0	19,2	0,6	13,4	(0,1)	30,0	15,9	0,7	13,4	0,1	3,0	3,3	(0,1)	(0,0)	(0,2)
Margem financeira gerencial	21,0	15,6	0,6	5,0	(0,1)	18,6	12,8	0,7	5,1	0,1	2,4	2,8	(0,1)	(0,1)	(0,2)
Receitas de serviços	9,8	3,5	0,0	6,2	-	9,6	3,0	0,0	6,5	-	0,2	0,5	(0,0)	(0,3)	-
Resultado de seguros ¹	2,2	-	-	2,2	-	1,8	-	-	1,8	-	0,4	-	-	0,4	-
Custo do crédito	(7,0)	(7,0)	-	-	-	(4,1)	(4,1)	-	-	-	(2,9)	(2,9)	-	-	-
Despesas com sinistros	(0,4)	-	-	(0,4)	-	(0,4)	-	-	(0,4)	-	(0,0)	-	-	(0,0)	-
DNDJ e outras despesas²	(15,1)	(7,9)	(0,2)	(7,1)	0,0	(14,8)	(7,2)	(0,2)	(7,4)	0,0	(0,4)	(0,7)	0,0	0,3	0,0
Resultado recorrente gerencial	7,4	2,7	0,2	4,6	(0,2)	6,4	2,7	0,3	3,4	0,0	1,0	0,0	(0,1)	1,2	(0,2)
Capital regulatório médio	144,7	104,2	3,0	46,0	(8,4)	139,6	80,2	2,4	51,8	5,2	5,1	23,9	0,6	(5,8)	(13,7)
Criação de valor	2,6	(0,6)	0,1	3,0	0,1	2,1	0,3	0,2	1,8	(0,1)	0,5	(0,9)	(0,1)	1,2	0,3
ROE recorrente gerencial	20,4%	10,4%	32,6%	39,7%	-	18,5%	13,4%	49,9%	26,3%	-	1,9 p.p.	-3,0 p.p.	-17,3 p.p.	13,4 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. Nota: resultado do 1T21 conforme originalmente divulgado.

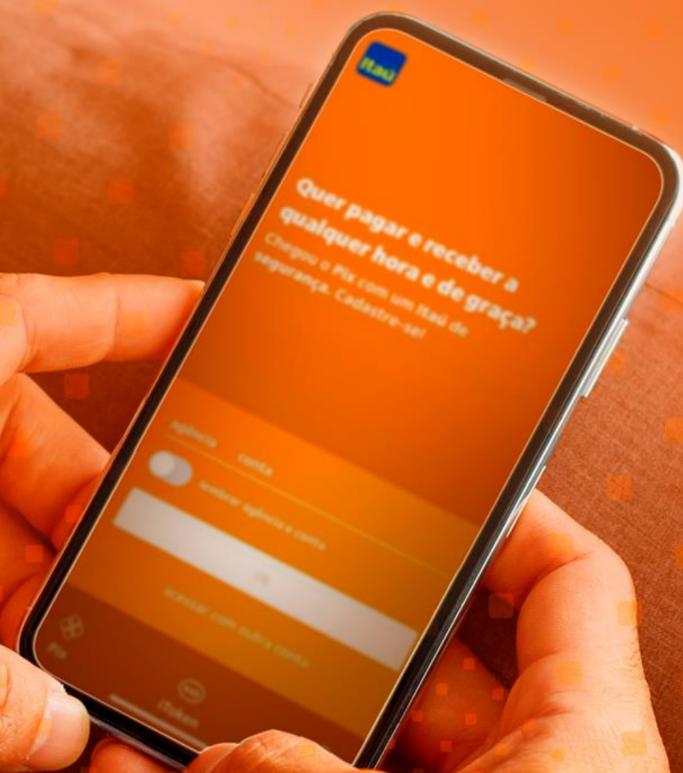


resultados 1T22

Anexo 03



**apresentação
institucional
1T22**





_com 98 anos de história, somos um banco completo

valor de mercado¹
US\$ 45,0 bi

ativos totais²
R\$ 2.183 bi

ROE recorrente³
20,4%

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

100,6 mil colaboradores
no Brasil e no exterior

**Great
Place
To
Work®**



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

estamos presentes em 18 países

dos quais 9 estão na América Latina

 Brasil	 Colômbia	 Paraguai
 Argentina	 México	 Peru
 Chile	 Panamá	 Uruguai

suportamos nossos clientes ao redor do mundo

 Alemanha	 Espanha	 Reino Unido
 Bahamas	 Estados Unidos	 Portugal
 Cayman	 França	 Suíça

principais destaques

	Resultado Recorrente Gerencial 1T22 ² (R\$ milhões)	Carteira de Crédito mar/22 ³ (R\$ bilhões)	ROE 1T22 ⁴ (%)	Índice de Eficiência 1T22 ⁵ (%)
Brasil	6.659	830,8	21,0%	39,6%
Itaú Corpbanca¹	338	165,4	10,8%	59,5%
Argentina	175	8,9	42,3%	53,4%
Paraguai	62	10,8	16,4%	53,4%
Uruguai	123	16,3	25,7%	56,4%

(1) Considera Chile, Colômbia e Panamá.

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

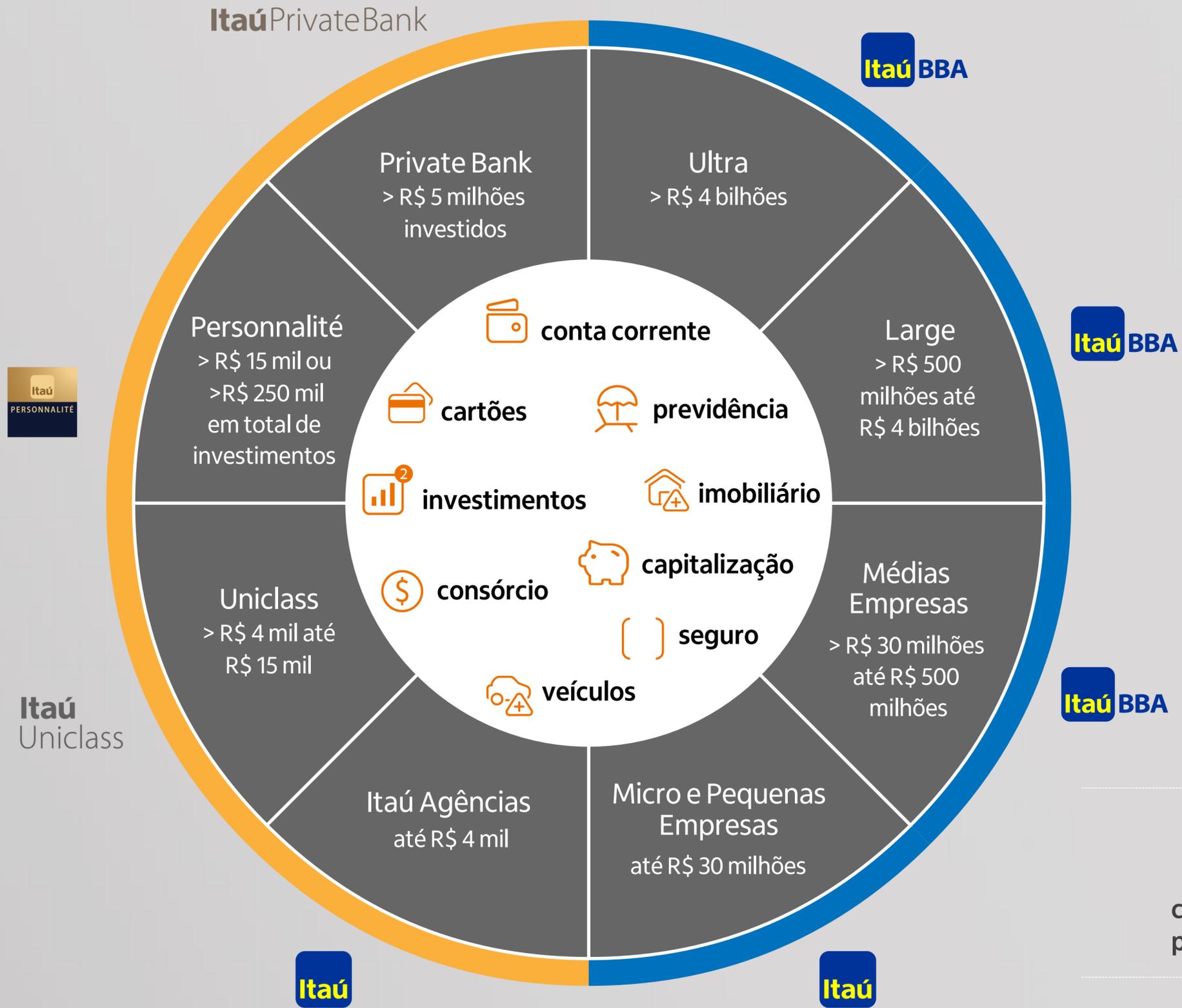
(3) Considera garantias financeiras prestadas e títulos privados.

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

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

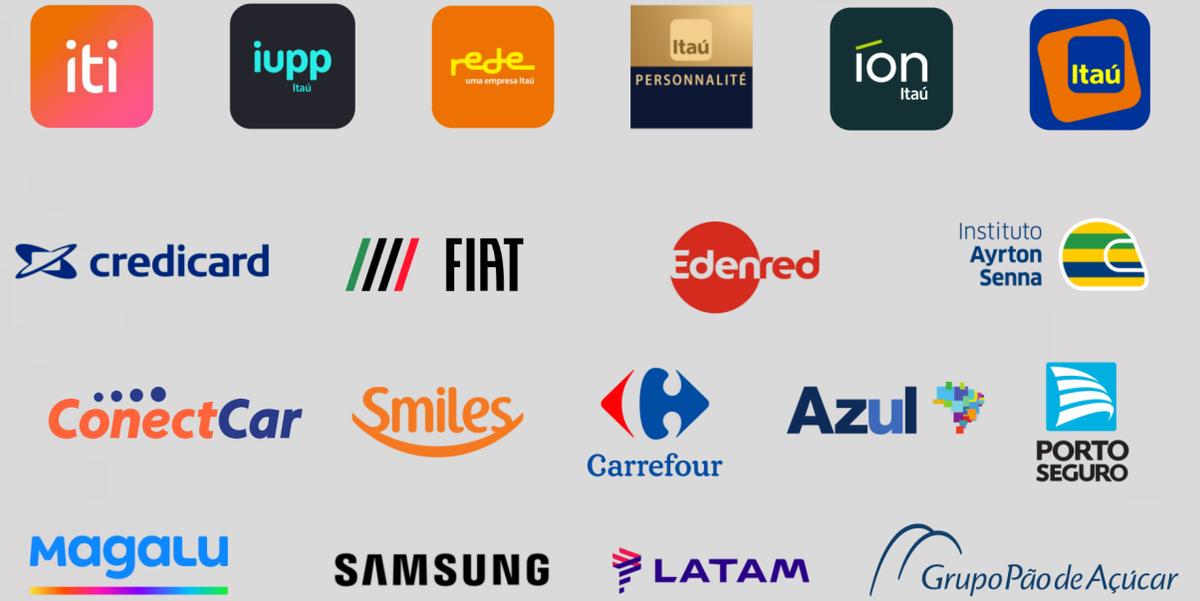
Nota: As informações do Resultado Recorrente Gerencial da América Latina (ex-Brasil) são apresentadas em moeda nominal.

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



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

Algumas de nossas marcas e parcerias



■ Pessoa Física
 ■ Pessoa Jurídica

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

nossos clientes escolhem como querem ser atendidos

físico

3,9 mil
pontos físicos

mais de 44 mil
caixas eletrônicos

distribuídos por todo o território brasileiro e América Latina¹

remoto

315 agências digitais



WhatsApp



click to human



e-mail



Bankline



telefone



Mobile banking



chat

100 % das funcionalidades no App

aumento de 103% na abertura de relacionamentos² e 2,5 vezes nas contratações digitais³ na comparação com o ano anterior

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

✓ **17%**
de agências físicas no Brasil (1T22 vs.4T18)

Participação

Interações digitais⁽⁴⁾



Cobertura digital⁽⁵⁾



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

⁵ 209 serviços que só podiam ser realizados nas agências ou centrais de atendimento, e agora estão disponíveis nos canais digitais

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

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

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

[acesse aqui para mais informações](#)



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

1924

1960



primeiros cartões de crédito e débito

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

1970

Itautec
1979
criação da Itautec

1980



início da automação bancária

criação do Centro Técnico Operacional (CTO)



1983
lançamento do primeiro caixa eletrônico do país

1990



primeiros provedores de Internet



primeiro banco sem agências do país, o Banco1.net

2000



mobile Banking no Brasil

criação do novo Sistema de Pagamentos Brasileiro



2002

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



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

2007

lançamento do primeiro iphone

2008



Itaú lança primeiro app de banco

2012



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

2014



as fintechs começam a ganhar força



aquisição da ZUP acelera transformação digital

2019

lançamento do ITI



alteração na regulação (PIX e Open Finance)

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



lançamento beyond banking (iphone pra sempre)



Últimas iniciativas da agenda associativa*

- TOTVS
- Orbia
- Ideal

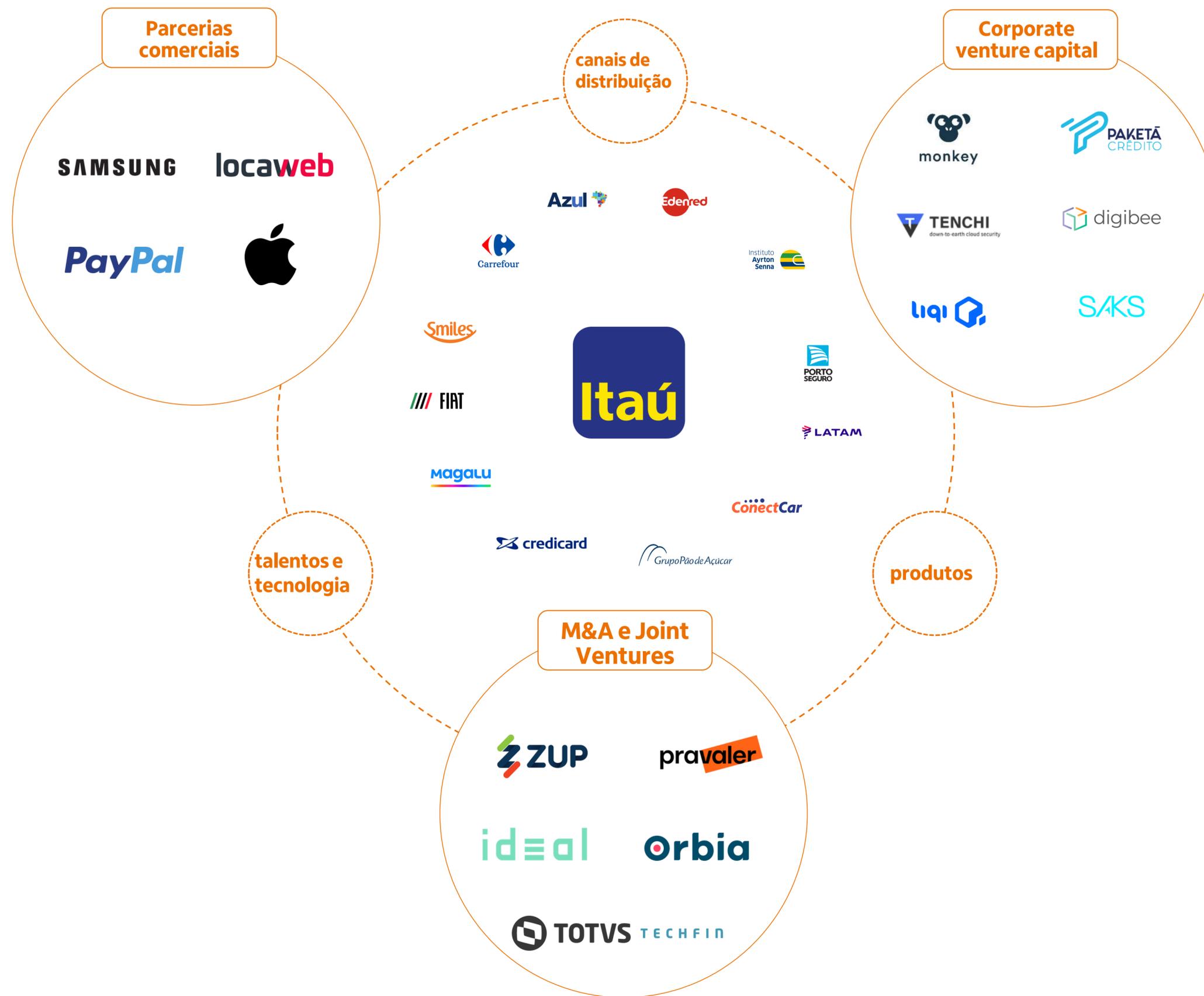
2022

— Acontecimentos no Brasil e no Mundo
— Itaú Unibanco

*Pendente aprovação do regulador

Agenda associativa

Vetor para acelerar nossa transformação cultural e digital



sólida governança garante a sustentabilidade dos negócios

controle familiar, administração profissional e capital listado

Conselho Fiscal

3 membros efetivos
3 membros suplentes

Programa de Sócios
incentivo de longo prazo

pilares da governança



decisões tomadas
de forma colegiada



administração alinhada
à cultura meritocrática



foco em desempenho e
criação de valor de longo prazo

[acesse aqui
para mais
informações](#)



IUPAR

Itaú Unibanco Holding S.A.

Assembleia de Acionistas

Conselho de Administração

12 membros

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

8 comitês

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

Comitê Executivo

12 membros

controle familiar assegura a visão de
longo prazo

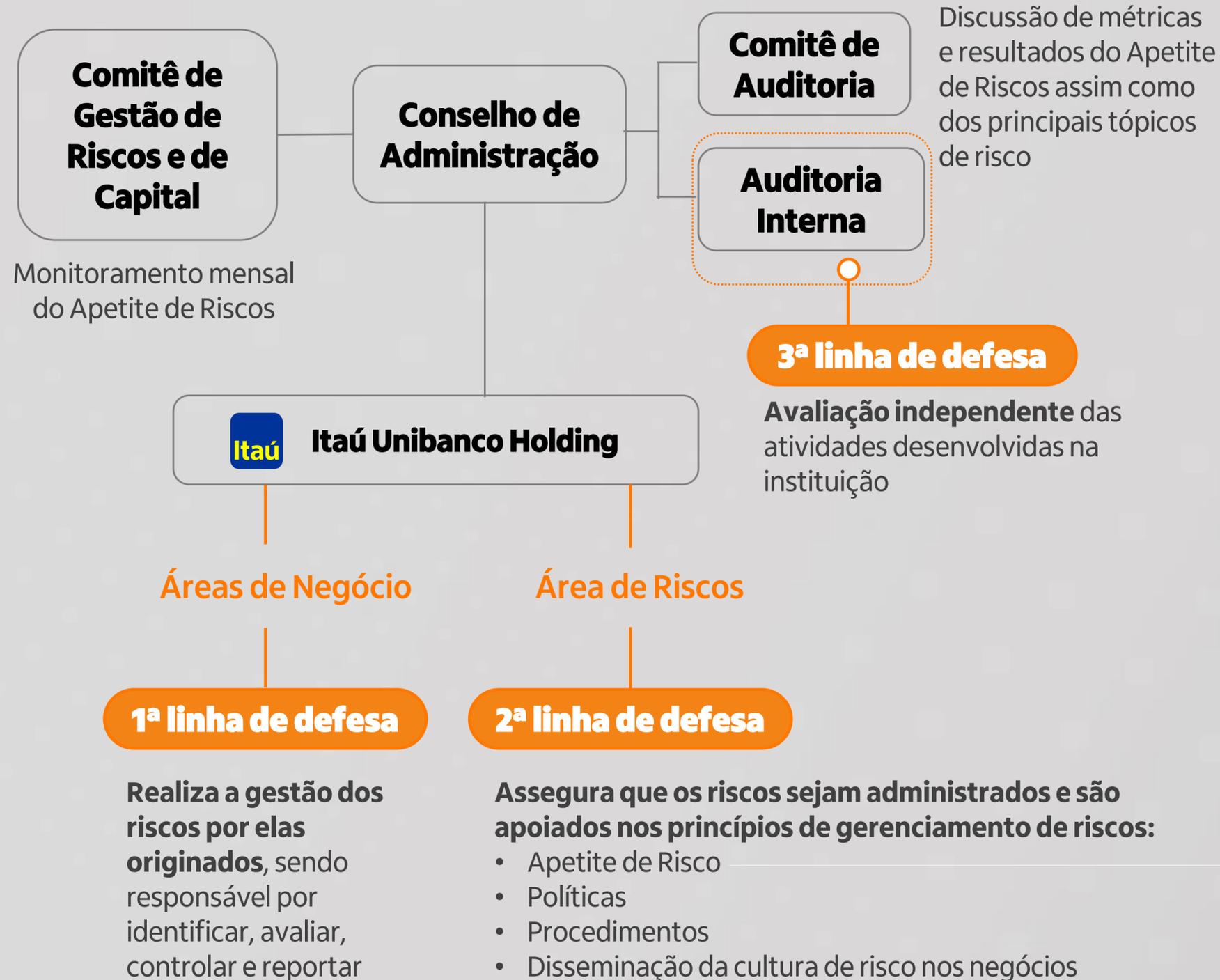
delibera os temas relevantes

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

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

apoiados em nossa cultura de riscos, atuamos com rigorosos modelos

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



apetite de risco

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

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



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

onde o apetite de risco está inserido?



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



1. centralidade no cliente

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

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



3. eficiência

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

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



2. transformação digital

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

Investimos incansavelmente para encontrar as melhores soluções para nossos clientes.



4. crescimento

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



o cliente é o foco de tudo que fazemos

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

_Omnichannel

acesso ao mesmo tipo de atendimento independentemente do canal

_Phygital

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



_contato ativo para entender a experiência dos clientes
>460 mil ligações¹



_executivos vivenciam o dia a dia de nossos clientes em seus diversos canais de atendimento
_conexão entre a liderança e a linha de frente de todo o Brasil de forma remota
>415 visitas²



> de 13,3 mil Compromissos² a partir dos feedbacks dos clientes para melhorar a sua experiência



produtos e serviços

_mais completa prateleira do setor financeiro brasileiro e utilização de dados para melhor oferta
_plataforma de finanças pessoais e um app que transformou a jornada de investimentos (íon)

clientes satisfeitos geram mais valor

NPS Global



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

¹ Últimos 12 meses.

² Dados referentes à Set/21 - Mar/22

tecnologia como viabilizadora do melhor atendimento aos nossos clientes

foco em solucionar rapidamente os problemas dos clientes



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

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

Atualmente

15 mil

colaboradores

1.700

squads

modernização dos sistemas

ambição

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

_maior eficiência e rapidez na estruturação e uso dos dados

_plataforma flexível e adaptável projetada para evoluir

agilidade de entrega

evolução

aumento de 858% no nosso volume de implementações, o que representa quase 9x mais que em 2018¹

_nossas entregas estão alinhadas com as necessidades dos nossos clientes

_novos modelos de trabalho se traduzem em resultados superiores

¹ 1T22 vs. 1T18;

hub tecnológico

Itaú + Cubo

Tech Founders Summit

1º evento dedicado 100% à indústria tecnológica com quase 10.000 empreendedores e investidores

_> de 350 startups membro e 35 grandes corporações parceiras, resultando em + de 1000 matchmakings

_lançamento dos hubs Cubo Agro e Cubo smart mobility com mais de 8 grandes corporações e mais de 25 startups

_chegada de novos executivos, pioneiros no mercado de VC brasileiro, para ampliar o escopo de atuação do Cubo



foco no cliente e transformação digital com ganhos de eficiência

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

investimento contínuo em tecnologia

2022 vs 2018

+ 2x

investimentos no
desenvolvimento
de soluções

- 42%

custos de
infraestrutura

fortalecimento de cultura

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

_objetivo

reduzir sequencialmente os custos core do
banco nos próximos 3 anos

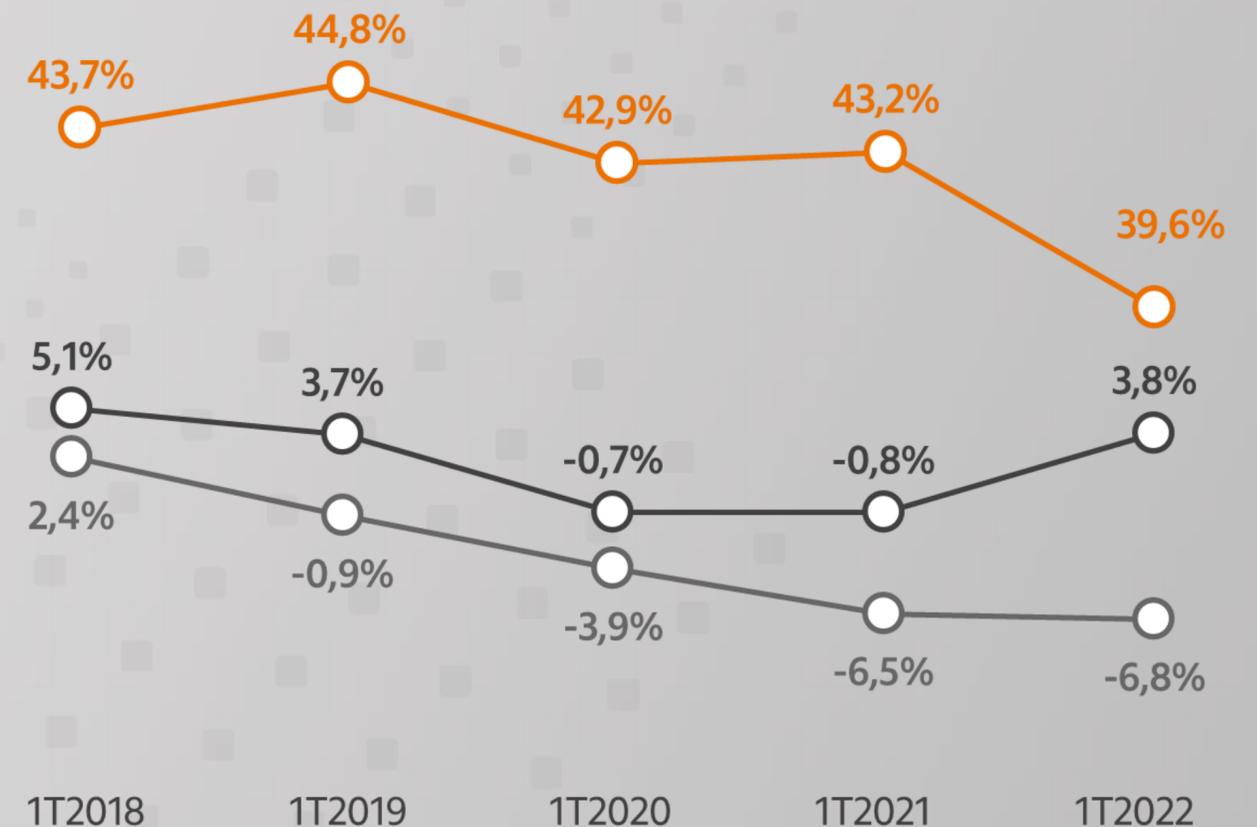
_>1.250 iniciativas planejadas

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

> de 980
em implantação

geramos valor de forma consistente

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



- índice de eficiência – Brasil
- crescimento da DNDJ em relação ao mesmo período do ano anterior - Brasil
- crescimento real da DNDJ em relação ao mesmo período do ano anterior (deflacionado pelo IPCA) - Brasil

liderança em diversos segmentos com oportunidades de crescimento

Imobiliário

1º lugar entre os bancos privados

24,7% de market share em fev/22¹

Demanda por **30,7 milhões** de novos domicílios até 2030²

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

Cartões

Líder no mercado

28,9% market share de faturamento em dez/21

A mais completa prateleira de cartões

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

Agro

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

Agenda de **forte crescimento** nos próximos anos

PIB do agronegócio dobrou em 10 anos

27% no PIB do Brasil em 2020

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

Veículos

3º lugar em originação

15,9% de market share em jan/22¹

Consignado

12,3% no share de carteira em jan/22

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

com oportunidade de crescimento no setor público

SMEs

Vice-líder de mercado no Brasil⁷

Ecosistema completo de produtos e serviços

¹Em originação

² Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (ABRAINC), 2020

³ Fundação João Pinheiro, 2021. Dados referentes a 2019.

⁴ Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços (ABECS)

⁵ Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), 2021. Dado de PIB agropecuária em 2021 estimado pela entidade.

⁶ Comparativos da concorrência são divulgados trimestralmente

⁷ IFData (Banco central), Set/21

liderança em diversos segmentos com oportunidades de crescimento



22,6%
de market share em adquirência
em dez/21

2º maior player

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



Maior gestora privada de recursos da América Latina

11,3% de market share em mar/22²

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

Plataforma aberta com produtos próprios e de terceiros

R\$ 2,5 trilhões ativos sob custódia



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

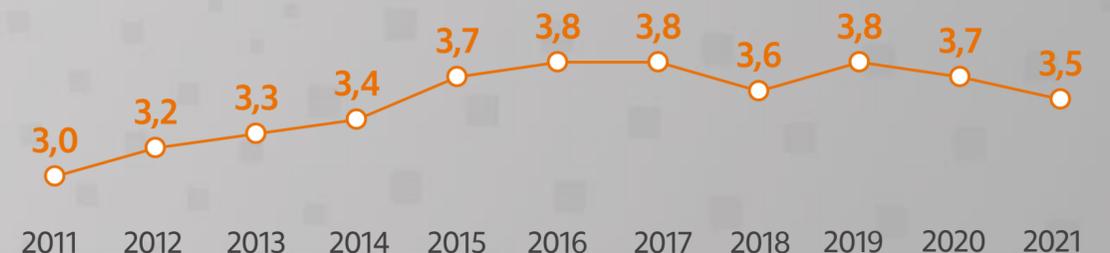


Potencial de crescimento do setor

Portfólio completo com produtos próprios e de terceiros

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

receita/PIB (Brasil, em %)



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

Fontes: SUSEP e OCDE



13 anos consecutivos no Top 3
de M&A, DCM e ECM⁴
(Dealogic e Anbima)

Top 3 em M&A, DCM e ECM

No 1T22, assessoramos 12 transações no Brasil, totalizando **R\$ 11 bilhões** em fusões e aquisições

Volume distribuído de **R\$ 7,5 bilhões** até mar/22 em renda fixa local

No 1T22, participamos de 7 operações de renda variável, com volume de **R\$ 2,1 bilhões**

¹ Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços (ABECS)

² Ranking ANBIMA

³ Guia de Fundos FGV

⁴ Dados até o fechamento de 2021. M&A, DCM e ECM correspondem a "Fusões e Aquisições", "Debt Capital Markets" e "Equity Capital Markets" respectivamente.

crescimento com inovação

lançamento de novos produtos, canais e serviços



base de clientes



intensidade de relacionamento



oferta de soluções



programa de pontos

Programa de pontos com benefícios em produtos, serviços e cashback



plataforma de relacionamento

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

17 milhões de clientes em março/22



plataforma de investimento

Vitrine completa de produtos para encontrar, através de um atendimento personalizado e humano, o tipo de investimento adequado para o perfil do investidor, e com visualização consolidada dos investimentos.

> 430 mil clientes com especialistas dedicados

Especialistas com carteira: 1.440
(Meta de 1.772 até o final de 2022)



plataforma de soluções

que vão além das necessidades bancárias dos nossos clientes

novos produtos e serviços



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

iniciativas ESG integradas aos negócios garantem a perenidade do banco

estratégia traduzida em 10 compromissos de impacto positivo

[acesse aqui](#)
para mais
informações



cidadania financeira

Para cuidar da saúde financeira das pessoas



inclusão e empreendedorismo

Apoiar o empreendedorismo para ampliar o desenvolvimento social



financiamento em setores de impacto +

Financiar setores da economia que estimulem o desenvolvimento socioambiental



investimento responsável

Oferecer produtos e serviços para uma economia mais sustentável



transparência nas comunicações

Reforçar a transparência dos nossos negócios além dos resultados financeiros



gestão inclusiva

Promover um ambiente de trabalho diverso, inclusivo e saudável



ética nas relações e nos negócios

Manter um ecossistema financeiro íntegro e ético



gestão responsável

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



Amazônia

Preservação e promoção do impacto positivo na região



investimento social privado

Reafirmando nosso pacto com a sociedade brasileira

iniciativas ESG integradas aos negócios garantem a perenidade do banco

conheça algumas das nossas iniciativas

[acesse aqui
para mais
informações](#)



negócios

R\$ 400 bilhões para o desenvolvimento sustentável até 2025

R\$ 145 bilhões em crédito para setores de impacto positivo

R\$ 27 bilhões em operações de crédito para mulheres, financiamento de carros elétricos e híbridos e microcrédito

R\$ 21 bilhões em estruturação de renda fixa com selo ESG no mercado local e externo

conduta e jeito de agir

Reduzir nossas emissões nos escopos 1, 2 e 3 em 50% até 2030, e nos tornarmos um banco “NetZero Carbon” até 2050

Somos a número do LinkedIn Top Companies, pelo quarto ano consecutivo

Mantivemos o índice de satisfação de colaboradores elevado, com eNPS de 80 pontos

prestação de contas

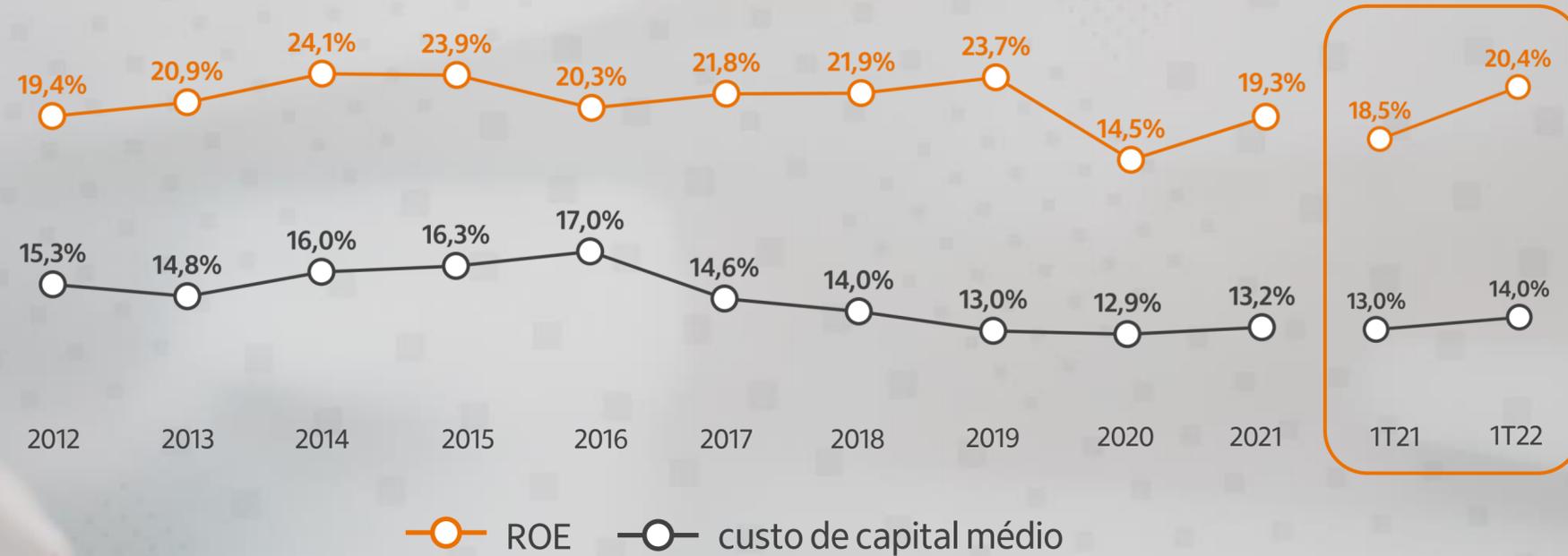
Ficamos na 8ª posição na carteira do ISE da B3

Implementamos 100% dos projetos em resposta às recomendações da TCFD

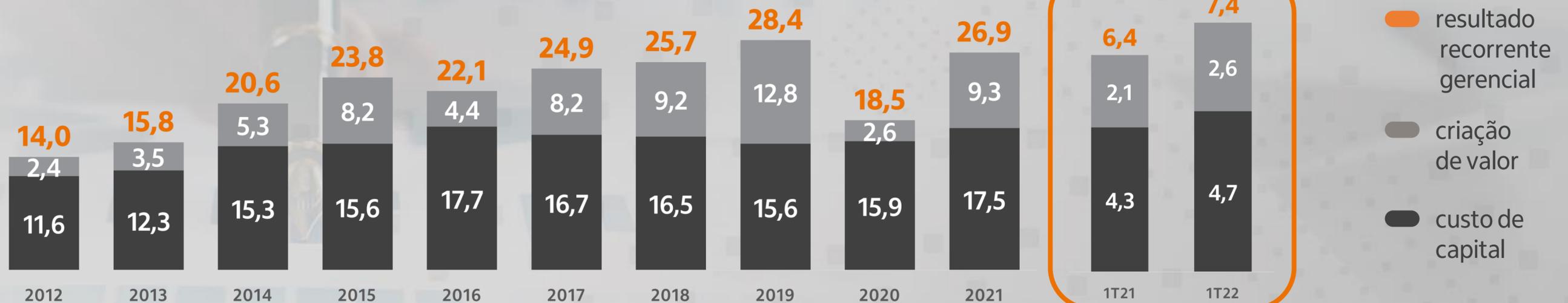
desenvolvimento do país

Investimos mais de R\$ 764 milhões no Brasil e no exterior

resultados consistentes com geração de valor sustentável



R\$ bilhões



crescimento de receita com disciplina de custos

margem financeira com clientes

1T22
R\$20,0 bi

^ **0,7 %**

1T22 vs. 4T21

^ **23,9 %**

1T22 vs. 1T21

15,3	16,4	17,0	16,2
1T18	1T19	1T20	1T21

(em R\$ bilhões)

margem financeira com mercado

1T22
R\$1,0 bi

∨ **22,5 %**

1T22 vs. 4T21

∨ **59,1 %**

1T22 vs. 1T21

1,7	1,2	0,8	2,5
1T18	1T19	1T20	1T21

(em R\$ bilhões)

custo do crédito

1T22
R\$7,0 bi

^ **12,4 %**

1T22 vs. 4T21

^ **69,5 %**

1T22 vs. 1T21

3,8	3,8	10,1	4,1
1T18	1T19	1T20	1T21

(em R\$ bilhões)

receita de serviços e resultado de seguros

1T22
R\$11,6 bi

∨ **2,6 %**

1T22 vs. 4T21

^ **5,1 %**

1T22 vs. 1T21

10,1	10,2	11,1	11,0
1T18	1T19	1T20	1T21

(em R\$ bilhões)

despesas não decorrentes de juros

1T22
R\$12,8 bi

∨ **4,2 %**

1T22 vs. 4T21

^ **2,9 %**

1T22 vs. 1T21

11,7	12,1	12,0	12,5
1T18	1T19	1T20	1T21

(em R\$ bilhões)

resultado recorrente gerencial

1T22
R\$7,4 bi

^ **2,8 %**

1T22 vs. 4T21

^ **15,0 %**

1T22 vs. 1T21

6,4	6,9	3,9	6,4
1T18	1T19	1T20	1T21

(em R\$ bilhões)

sem esquecer da gestão de risco

carteira de crédito¹

Mar-22
R\$ 1.032 bi

^ **0,5%** Mar-22 vs. Dez-21
^ **13,9%** Mar-22 vs. Mar-21

618	664	788	906
Mar-18	Mar-19	Mar-20	Mar-21

(em R\$ bilhões)

NPL 90 dias

Mar-22
2,6%

^ **0,1 p.p.** Mar-22 vs. Dez-21
^ **0,3 p.p.** Mar-22 vs. Mar-21

3,1	3,0	3,1	2,3
Mar-18	Mar-19	Mar-20	Mar-21

(em %)

NPL 15-90 dias

Mar-22
2,1%

^ **0,3 p.p.** Mar-22 vs. Dez-21
^ **0,1 p.p.** Mar-22 vs. Mar-21

2,7	2,5	2,6	2,0
Mar-18	Mar-19	Mar-20	Mar-21

(em %)

índice de cobertura

Mar-22
232%

^ **9,0 p.p.** Mar-22 vs. Dez-21
^ **66,0 p.p.** Mar-22 vs. Mar-21

236	208	239	298
Mar-18	Mar-19	Mar-20	Mar-21

(em %)

Funding²

Mar-22
R\$ 1.111 bi

^ **0,9%** Mar-22 vs. Dez-21
^ **2,0%** Mar-22 vs. Mar-21

665	690	900	1.089
Mar-18	Mar-19	Mar-20	Mar-21

(em R\$ bilhões)

LCR³

Mar-22
149,5%

^ **9,6 p.p.** Mar-22 vs. Dez-21
^ **41,5 p.p.** Mar-22 vs. Mar-21

173	164	165	191
Mar-18	Mar-19	Mar-20	Mar-21

(em %)

NSFR⁴

Mar-22
119,8%

^ **1,3 p.p.** Mar-22 vs. Dez-21
^ **5,2 p.p.** Mar-22 vs. Mar-21

-	123	117	125
Mar-18	Mar-19	Mar-20	Mar-21

(em %)

Índice de capital nível I

Mar-22
12,5%

^ **0,5 p.p.** Mar-22 vs. Dez-21
^ **0,5 p.p.** Mar-22 vs. Mar-21

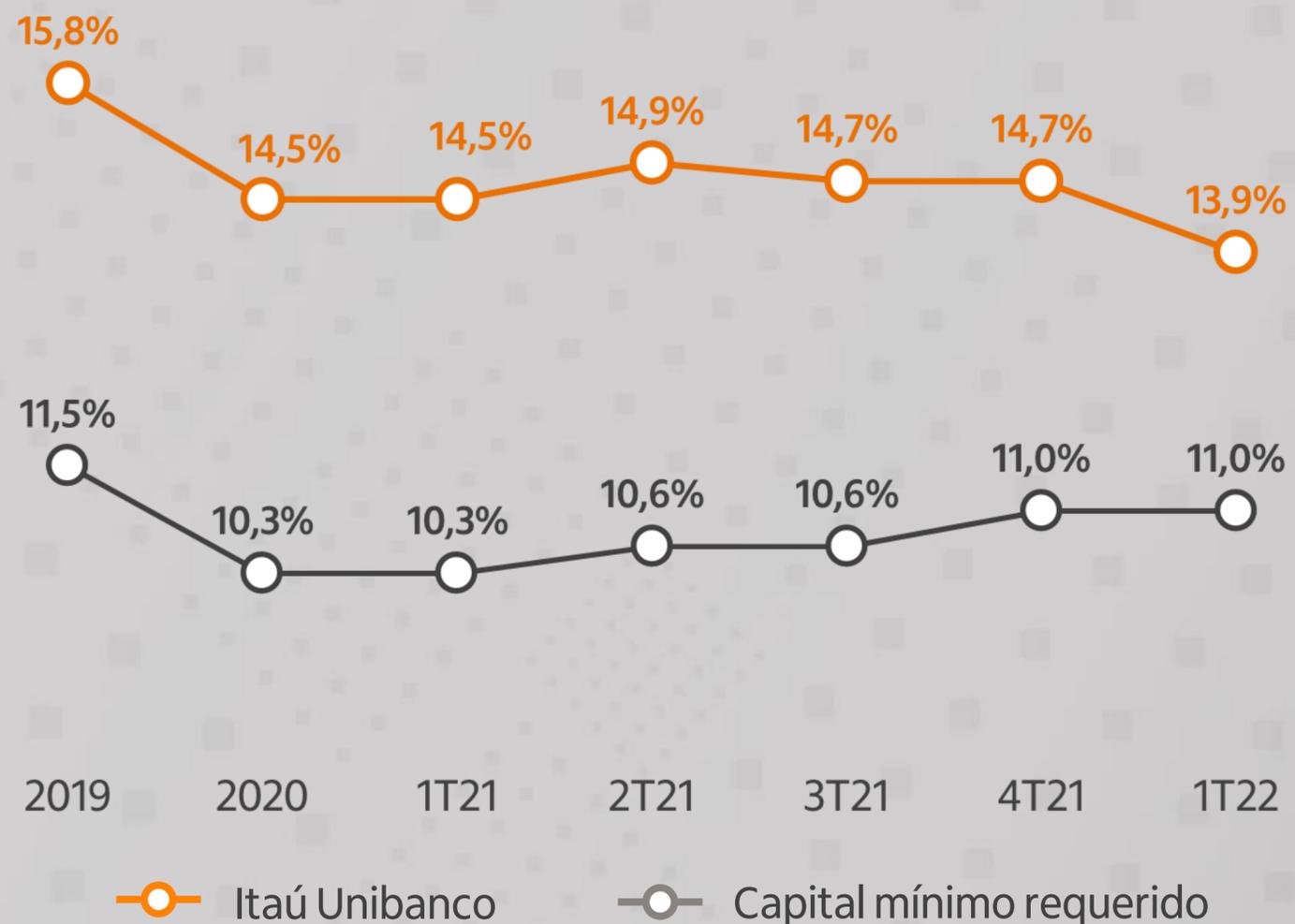
13,6	14,6	12,0	13,0
Mar-18	Mar-19	Mar-20	Mar-21

(em %)

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

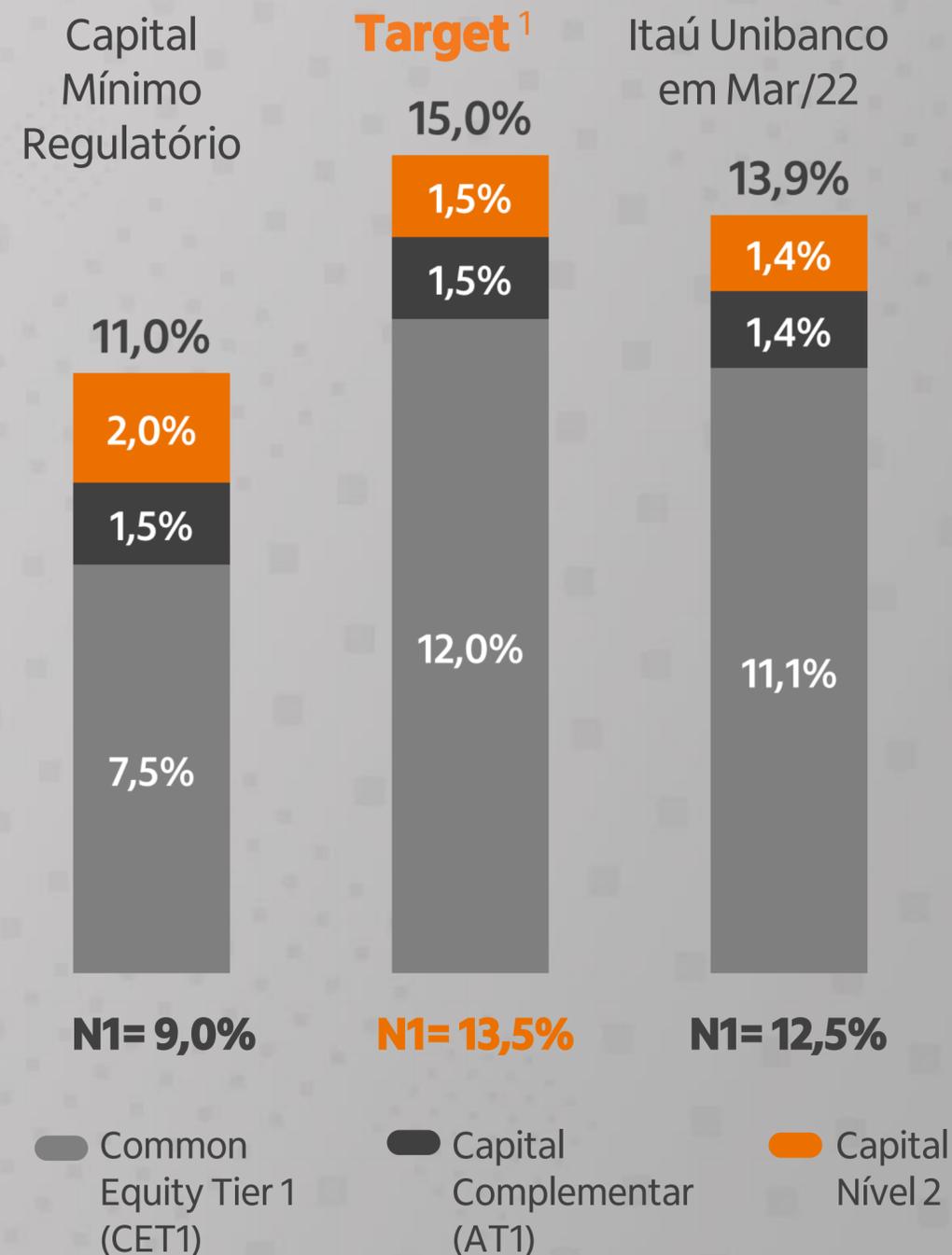
estrutura de capital confortável para a execução da nossa estratégia de crescimento

Índice de Basileia



Nosso target de capital Nível I: **13,5%**

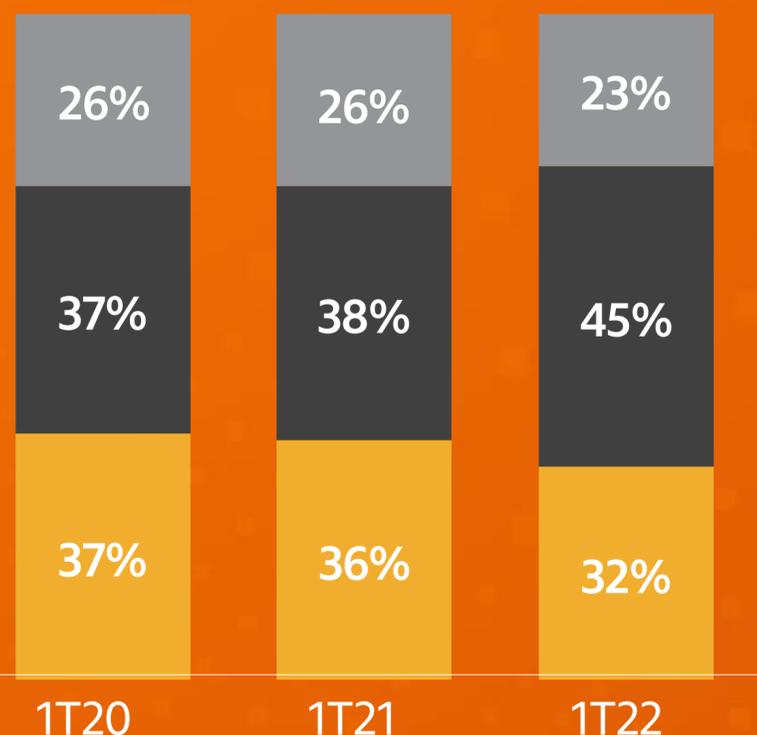
Nível 1 (N1) = CET1 + AT1



¹ Target de capital para o cálculo do payout. Composto por, pelo menos, 12% de CET1.

base pulverizada de acionistas com alta liquidez das ações

Free float* | ações preferenciais

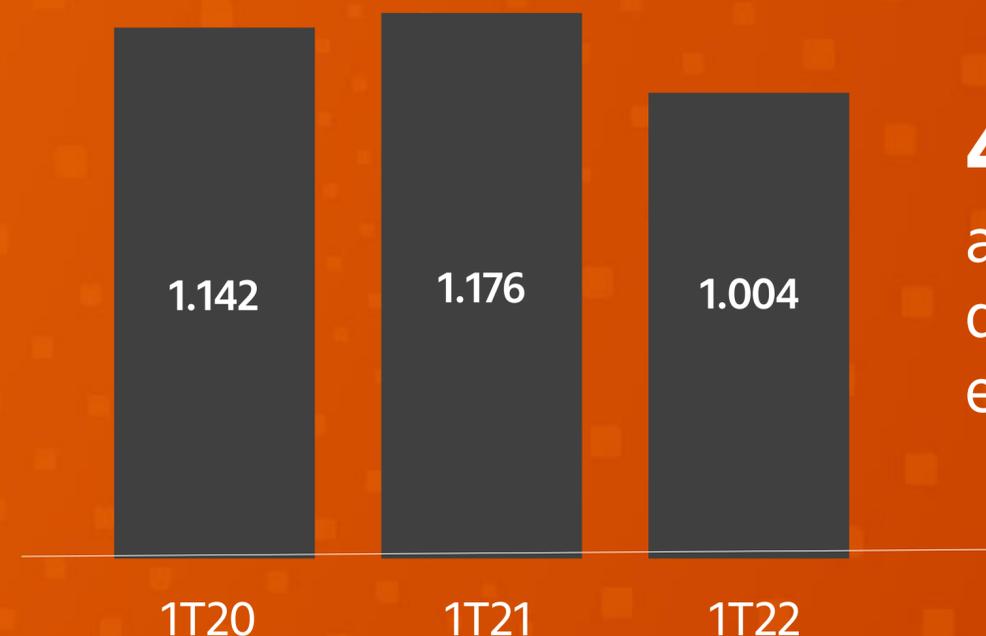


4,8 bilhões
de ações

- Brasileiro B3
- Estrangeiros B3
- NYSE

(*) Excluindo Controladores e Tesouraria

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



465 mil
acionistas
diretos
em mar/22

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

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



guidance 2022

	Consolidado	Brasil¹	
carteira de crédito total²	entre 9,0% e 12,0%	entre 11,5% e 14,5%	
margem financeira com clientes	entre 20,5% e 23,5%	entre 22,0% e 25,0%	
margem financeira com o mercado	entre R\$ 1,0 bi e R\$ 3,0 bi	entre R\$ 0,3 bi e R\$ 2,3 bi	impacto de cerca de R\$ 2 bilhões em função do hedge do índice de capital
custo do crédito³	entre R\$ 25,0 bi e R\$ 29,0 bi	entre R\$ 23,0 bi e R\$ 27,0 bi	
receita de prestação de serviços e resultado de seguros⁴	entre 3,5% e 6,5%	entre 4,0% e 7,0%	considera o resultado de 2021 ajustado excluindo a participação na XP Inc.
despesas não decorrentes de juros	entre 3,0% e 7,0%	entre 3,0% e 7,0%	índice de eficiência no Brasil inferior a 40% no 4T22. Custo core nominalmente estável em 2022
alíquota efetiva de IR/CS	entre 30,0% e 33,0%	entre 31,0% e 34,0%	
ROE recorrente gerencial	-	-	ROE sustentável em torno de 20%
capital	-	-	capital nível I acima do apetite de risco

Nota: Guidance 2022 com base no cenário macroeconômico projetado em 10/02. Para maiores detalhes, favor checar o Call de resultados do 4T21. (1) Considera unidades externas ex-América Latina; (2) Inclui garantias financeiras prestadas e títulos privados; (3) Composto pelo resultado de créditos de liquidação duvidosa, impairment e descontos concedidos; (4) Receitas de prestação de serviços (+) resultado de operações de seguros, previdência e capitalização (-) despesas com sinistros (-) despesas de comercialização de seguros, previdência e capitalização.



Relações com investidores

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