

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 4º 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.itaunet.com.br/relacoes-com-investidores) as Demonstrações Contábeis Completas do Exercício findo em 31 de dezembro de 2022 e a Análise Gerencial da Operação do 4º trimestre de 2022.

Adicionalmente, encaminhamos as informações descritas abaixo:

- Apresentação para a imprensa sobre o resultado trimestral agendada para o dia 08/02/2023 às 8h30 (Horário de Brasília) **(Anexo 01)**
- Apresentação da reunião com o mercado sobre o resultado trimestral agendada para quarta-feira, 08/02/2023, às 10h00 (Horário de Brasília) **(Anexo 02)**;
- Apresentação Institucional do 4º 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, 08 de fevereiro de 2023.

Renato Lulia Jacob

Diretor de Relações com Investidores e Inteligência de Mercado

Anexo 01



conferência com a imprensa

4T22

Milton Maluhy Filho
Presidente

Alexsandro Broedel
Chief Financial Officer (CFO)

destaques do trimestre

variação 4T22 vs. 3T22

 ex- provisão de crédito corporativo específico
(evento subsequente)

**resultado
recorrente
gerencial**

Consolidado R\$ 7,7 bi ▼ **5,1%**

Brasil R\$ 7,0 bi ▼ **5,7%**

R\$ 8,4 bi

R\$ 7,7 bi

**ROE
recorrente
gerencial**

Consolidado 19,3% ▼ **1,7 p.p.**

Brasil 19,7% ▼ **1,8 p.p.**

21,0%

21,7%

**margem
com
clientes**

Consolidado R\$ 24,2 bilhões ▲ **3,6%**

Brasil R\$ 21,2 bilhões ▲ **2,6%**

**custo do
crédito**

Consolidado R\$ 9,8 bi ▲ **22,7%**

Brasil R\$ 9,0 bi ▲ **21,8%**

R\$ 8,5 bi

R\$ 7,7 bi

**NPL
> 90 dias**

Consolidado 2,9% ▲ **0,1 p.p.**

Brasil 3,4% ▲ **0,2 p.p.**

**índice de
eficiência**

Consolidado 41,2% ▼ **0,4 p.p.**

(acumulado de 12 meses)

Brasil 39,1% ▼ **0,3 p.p.**

carteira de crédito

em R\$ bilhões

	dez/22	set/22	Δ	dez/21	Δ
pessoas físicas	399,3	385,0	3,7%	332,6	20,1%
cartão de crédito	135,1	128,8	4,9%	112,1	20,5%
crédito pessoal	53,3	51,5	3,4%	42,0	26,8%
crédito consignado	73,4	72,2	1,6%	63,2	16,1%
veículos	31,6	31,8	-0,5%	29,7	6,5%
crédito imobiliário	106,0	100,7	5,2%	85,6	23,8%
micro, pequenas e médias empresas	174,2	170,2	2,4%	157,5	10,6%
grandes empresas ¹	344,7	345,1	-0,1%	313,7	9,9%
total Brasil	918,2	900,3	2,0%	803,7	14,2%
América Latina	223,2	210,7	5,9%	223,5	-0,1%
total	1.141,5	1.111,0	2,7%	1.027,2	11,1%
total (ex-variação cambial)	1.141,5	1.114,9	2,4%	1.001,1	14,0%

guidance 2022 vs. realizado carteira de crédito total

consolidado
entre 15,5% e 17,5%

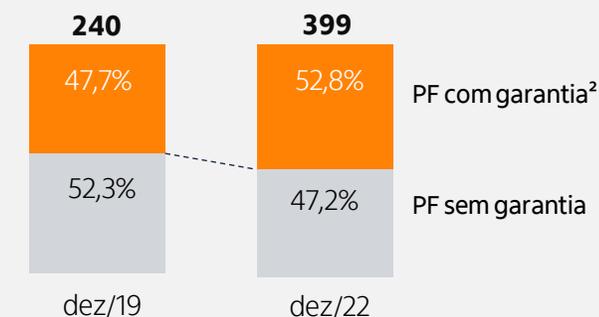
Brasil
entre 19,0% e 21,0%

11,1%

14,2%

carteira de crédito pessoas físicas - Brasil

em R\$ bilhões



-0,9% redução na carteira de cartão de crédito financiado
vs 3T22

-6,1% redução na carteira de cheque especial

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

receita de serviços e resultado de seguros

em R\$ bilhões

	4T22	3T22	Δ	2022	2021	Δ
cartões de crédito e débito	4,1	3,9	4,2%	15,1	12,8	17,8%
emissão	3,0	2,9	2,9%	11,3	10,1	12,1%
adquirência	1,1	1,0	7,8%	3,8	2,7	38,7%
conta corrente	1,7	1,8	-3,6%	7,3	7,5	-2,3%
administração de recursos¹	1,5	1,4	5,7%	5,8	5,7	3,1%
assessoria econômico-financeira e corretagem	0,7	0,8	-14,0%	3,3	3,6	-7,2%
operações de crédito e garantias prestadas	0,6	0,7	-3,0%	2,7	2,7	0,2%
serviços de recebimento	0,5	0,5	1,5%	1,9	2,0	-2,4%
outros	0,4	0,4	-10,4%	1,6	1,6	-0,7%
América Latina (ex-Brasil)	0,9	0,8	1,3%	3,3	3,3	0,3%
receitas de serviços	10,4	10,4	0,2%	41,1	39,1	5,1%
seguros, previdência e capitalização²	2,1	1,8	11,4%	7,5	6,0	25,5%
serviços e seguros	12,5	12,3	1,9%	48,6	45,1	7,8%

(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) operações de seguros nos produtos de bancassurance nos ramos de vida, patrimoniais, de crédito e seguros de terceiros.

guidance 2022 vs. realizado serviços e resultado de seguros

consolidado
entre 7,0% e 9,0%

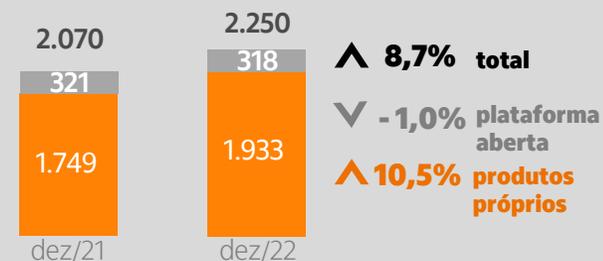
Brasil
entre 7,5% e 9,5%

7,8%

8,3%

administração de recursos- saldo

em R\$ bilhões



adquirência

(evolução vs 2021)

valor transacionado
▲ 17,9%

receitas

▲ 38,7%

seguros³

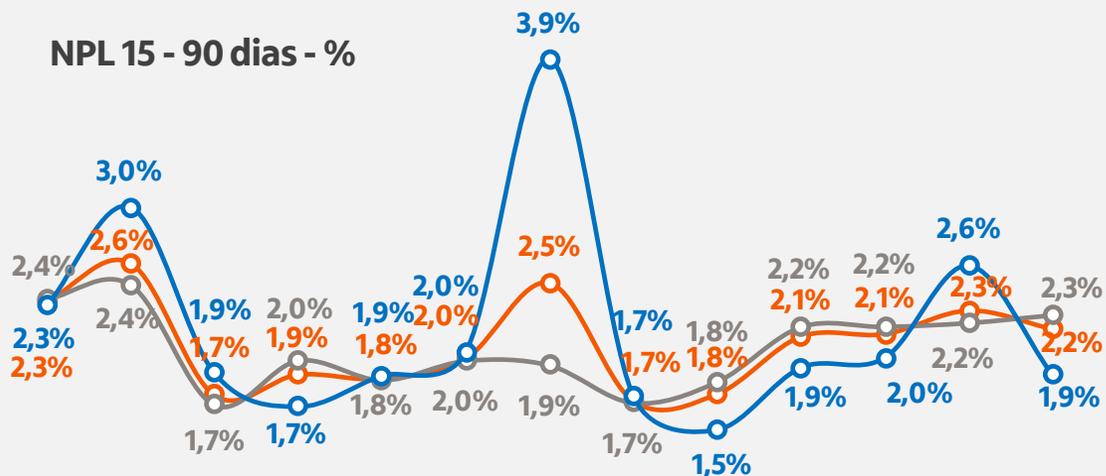
(evolução vs 2021)

prêmios ganhos
▲ 19,9%

resultado recorrente
▲ 48,3%

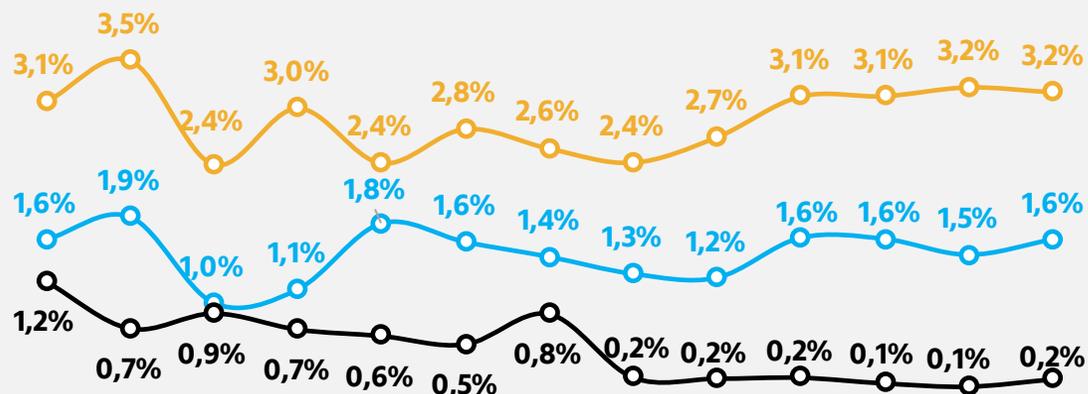
qualidade do crédito

NPL 15 - 90 dias - %



dez/19 mar/20 jun/20 set/20 dez/20 mar/21 jun/21 set/21 dez/21 mar/22 jun/22 set/22 dez/22

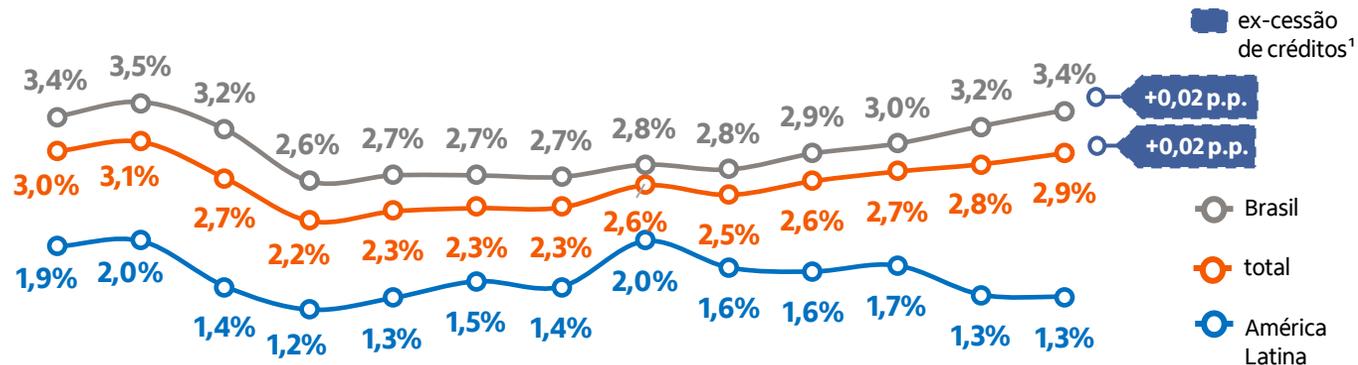
Brasil



dez/19 mar/20 jun/20 set/20 dez/20 mar/21 jun/21 set/21 dez/21 mar/22 jun/22 set/22 dez/22

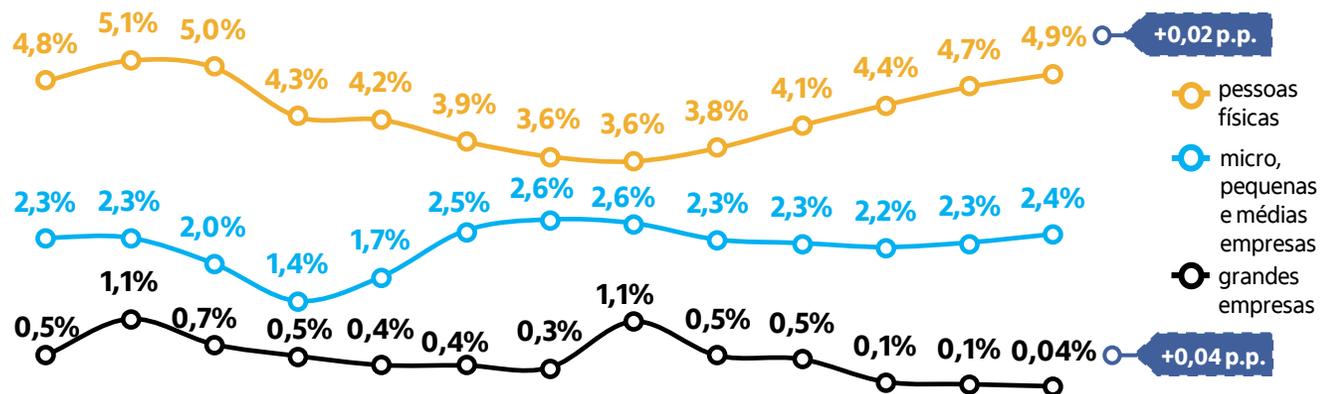
(1) No quarto trimestre de 2022, realizamos vendas de créditos com baixa probabilidade de recuperação para empresas não ligadas e sem retenção de riscos, que estariam ativos ao final de dezembro/22 no valor de R\$ 158 milhões, dos quais R\$ 100 milhões de carteira de pessoas físicas e R\$ 58 milhões de grandes empresas.

NPL 90 dias - %



dez/19 mar/20 jun/20 set/20 dez/20 mar/21 jun/21 set/21 dez/21 mar/22 jun/22 set/22 dez/22

Brasil



dez/19 mar/20 jun/20 set/20 dez/20 mar/21 jun/21 set/21 dez/21 mar/22 jun/22 set/22 dez/22

despesas não decorrentes de juros

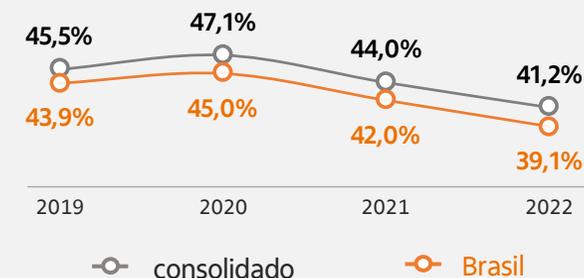
guidance 2022 vs. realizado
despesas não decorrentes de juros
consolidado entre 3,0% e 7,0% Brasil entre 3,0% e 7,0%

🎯 **6,7%**

🎯 **7,2%**

em R\$ bilhões	4T22	3T22	Δ	2022	2021	Δ
despesas de pessoal	(6,2)	(5,8)	6,2%	(22,6)	(20,6)	9,7%
despesas administrativas e outras ¹	(5,9)	(5,9)	0,1%	(23,2)	(22,1)	4,9%
total - Brasil	(12,1)	(11,7)	3,1%	(45,8)	(42,7)	7,2%
América Latina (ex-Brasil)	(2,5)	(2,2)	11,8%	(8,8)	(8,5)	4,0%
despesas não decorrentes de juros	(14,6)	(13,9)	4,5%	(54,6)	(51,2)	6,7%

índice de eficiência



variação com destaque para investimentos

2022 vs. 2021



(1) Considera despesas operacionais, despesas de provisão e outras despesas tributárias (Inclui IPTU, IPVA, IOF e outros. Não inclui PIS, COFINS e ISS.

cenário macroeconômico

	2022	2023e
PIB – Brasil¹	2,8%	0,9%
SELIC (final do ano)	13,75%	12,50%
Inflação (IPCA)	5,8%	5,8%
Desemprego²	8,2%	8,5%
Dólar³	5,22	5,50

(1) PIB 2022 projetado; (2) PNAD Contínua, fim do ano; (3) final do período.

Consolidado

carteira de crédito total ¹

crescimento entre
6,0% e **9,0%**

margem financeira com clientes

crescimento entre
13,5% e **16,5%**

margem financeira com o mercado

entre
R\$ 2,0 bi e **R\$ 4,0 bi**

custo do crédito²

entre
R\$ 36,5 bi e **R\$ 40,5 bi**

**receita de prestação de serviços
e resultado de seguros³**

crescimento entre
7,5% e **10,5%**

despesas não decorrentes de juros

crescimento entre
5,0% e **9,0%**

Índice de eficiência abaixo de 40% no consolidado e abaixo de 38% no Brasil

alíquota efetiva de IR/CS

entre
28,5% e **31,5%**

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



conferência com a imprensa

4T22

Milton Maluhy Filho
Presidente

Alexsandro Broedel
Chief Financial Officer (CFO)

Anexo 02



resultados 4T22

destaques do trimestre

variação 4T22 vs. 3T22

 ex- provisão de crédito corporativo específico
(evento subsequente)

**resultado
recorrente
gerencial**

Consolidado R\$ 7,7 bi ∨ **5,1%**

Brasil R\$ 7,0 bi ∨ **5,7%**

R\$ 8,4 bi

R\$ 7,7 bi

**ROE
recorrente
gerencial**

Consolidado 19,3% ∨ **1,7 p.p.**

Brasil 19,7% ∨ **1,8 p.p.**

21,0%

21,7%

**margem
com
clientes**

Consolidado R\$ 24,2 bilhões ^ **3,6%**

Brasil R\$ 21,2 bilhões ^ **2,6%**

**custo do
crédito** **Consolidado R\$ 9,8 bi** ^ **22,7%**

Brasil R\$ 9,0 bi ^ **21,8%**

R\$ 8,5 bi

R\$ 7,7 bi

**NPL
> 90 dias**

Consolidado 2,9% ^ **0,1 p.p.**

Brasil 3,4% ^ **0,2 p.p.**

**índice de
eficiência** **Consolidado 41,2%** ∨ **0,4 p.p.**

(acumulado de 12 meses) **Brasil 39,1%** ∨ **0,3 p.p.**

carteira de crédito

em R\$ bilhões

	dez/22	set/22	Δ	dez/21	Δ
peças físicas	399,3	385,0	3,7%	332,6	20,1%
cartão de crédito	135,1	128,8	4,9%	112,1	20,5%
crédito pessoal	53,3	51,5	3,4%	42,0	26,8%
crédito consignado	73,4	72,2	1,6%	63,2	16,1%
veículos	31,6	31,8	-0,5%	29,7	6,5%
crédito imobiliário	106,0	100,7	5,2%	85,6	23,8%
micro, pequenas e médias empresas	174,2	170,2	2,4%	157,5	10,6%
grandes empresas ¹	344,7	345,1	-0,1%	313,7	9,9%
total Brasil	918,2	900,3	2,0%	803,7	14,2%
América Latina	223,2	210,7	5,9%	223,5	-0,1%
total	1.141,5	1.111,0	2,7%	1.027,2	11,1%
total (ex-variação cambial)	1.141,5	1.114,9	2,4%	1.001,1	14,0%

guidance 2022 vs. realizado carteira de crédito total

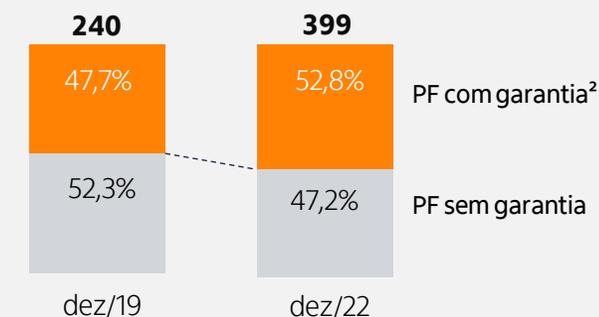
consolidado
entre 15,5% e 17,5%

Brasil
entre 19,0% e 21,0%



carteira de crédito pessoas físicas - Brasil

em R\$ bilhões



-0,9% redução na carteira de cartão de crédito financiado
vs 3T22

-6,1% redução na carteira de cheque especial

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

margem financeira com clientes

guidance 2022 vs. realizado margem financeira com clientes

consolidado entre 25,0% e 27,0% Brasil entre 26,5% e 28,5%

🎯 27,2%

🎯 27,7%

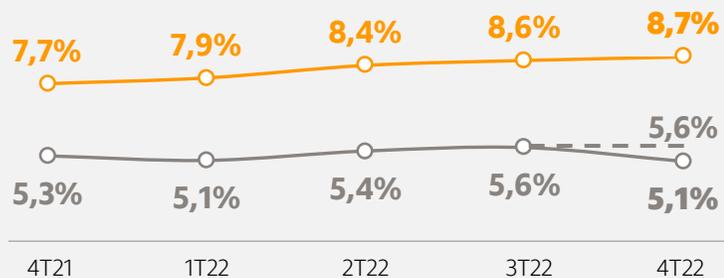
variação da margem financeira com clientes

em R\$ bilhões

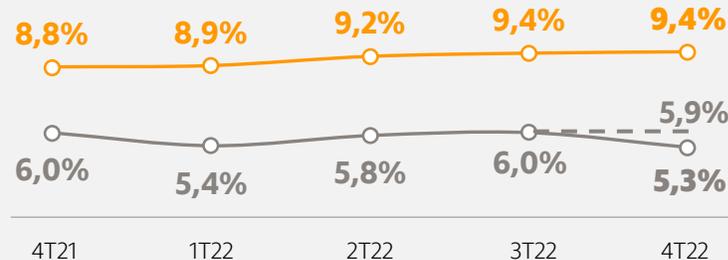
^ R\$ 0,8 bi (+3,6%)



margem média anualizada consolidado



margem média anualizada Brasil



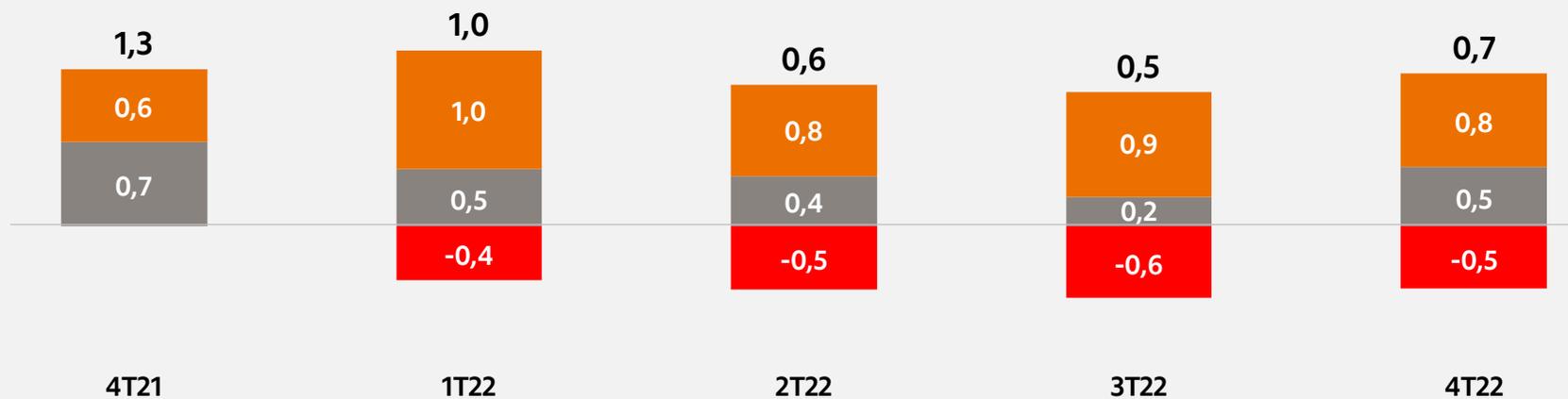
- 🔴 margem com clientes
- ⊖ margem com clientes ajustada ao risco
- margem com clientes ajustada ao risco ex-provisão de crédito corporativo específico (evento subsequente)

(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

- Brasil¹
- América Latina²
- Hedge do índice de capital

em R\$ bilhões



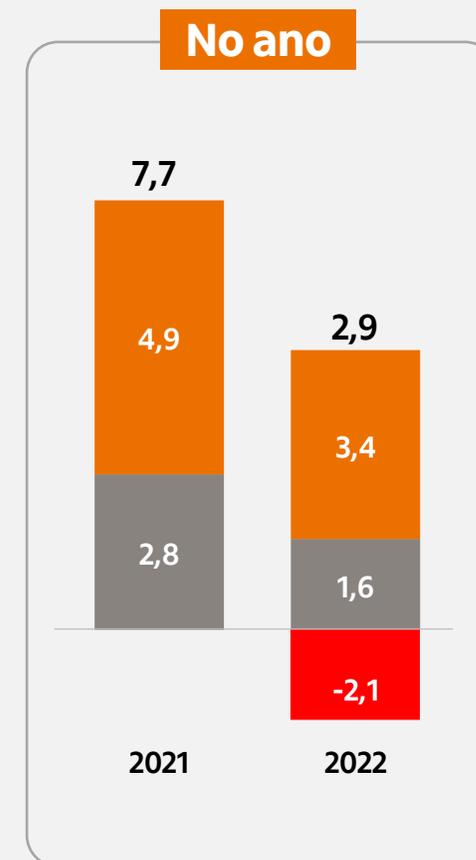
guidance 2022 vs. realizado
margem financeira com o mercado

consolidado
entre 1,0 bi e 3,0 bi

Brasil
entre 0,3 bi e 2,3 bi

🎯 R\$ 2,9 bi

🎯 R\$ 1,4 bi



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

receita de serviços e resultado de seguros

em R\$ bilhões

	4T22	3T22	Δ	2022	2021	Δ
cartões de crédito e débito	4,1	3,9	4,2%	15,1	12,8	17,8%
emissão	3,0	2,9	2,9%	11,3	10,1	12,1%
adquirência	1,1	1,0	7,8%	3,8	2,7	38,7%
conta corrente	1,7	1,8	-3,6%	7,3	7,5	-2,3%
administração de recursos¹	1,5	1,4	5,7%	5,8	5,7	3,1%
assessoria econômico-financeira e corretagem	0,7	0,8	-14,0%	3,3	3,6	-7,2%
operações de crédito e garantias prestadas	0,6	0,7	-3,0%	2,7	2,7	0,2%
serviços de recebimento	0,5	0,5	1,5%	1,9	2,0	-2,4%
outros	0,4	0,4	-10,4%	1,6	1,6	-0,7%
América Latina (ex-Brasil)	0,9	0,8	1,3%	3,3	3,3	0,3%
receitas de serviços	10,4	10,4	0,2%	41,1	39,1	5,1%
seguros, previdência e capitalização²	2,1	1,8	11,4%	7,5	6,0	25,5%
serviços e seguros	12,5	12,3	1,9%	48,6	45,1	7,8%

(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) operações de seguros nos produtos de bancassurance nos ramos de vida, patrimoniais, de crédito e seguros de terceiros.

guidance 2022 vs. realizado serviços e resultado de seguros

consolidado
entre 7,0% e 9,0%

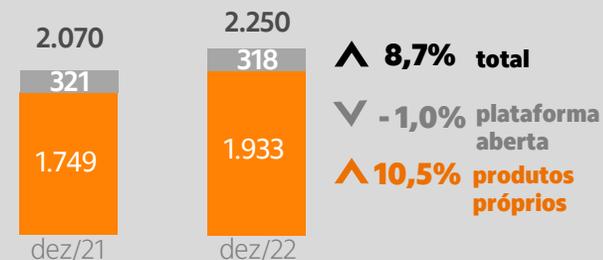
Brasil
entre 7,5% e 9,5%

7,8%

8,3%

administração de recursos- saldo

em R\$ bilhões



adquirência

(evolução vs 2021)

valor transacionado
▲ 17,9%

receitas

▲ 38,7%

seguros³

(evolução vs 2021)

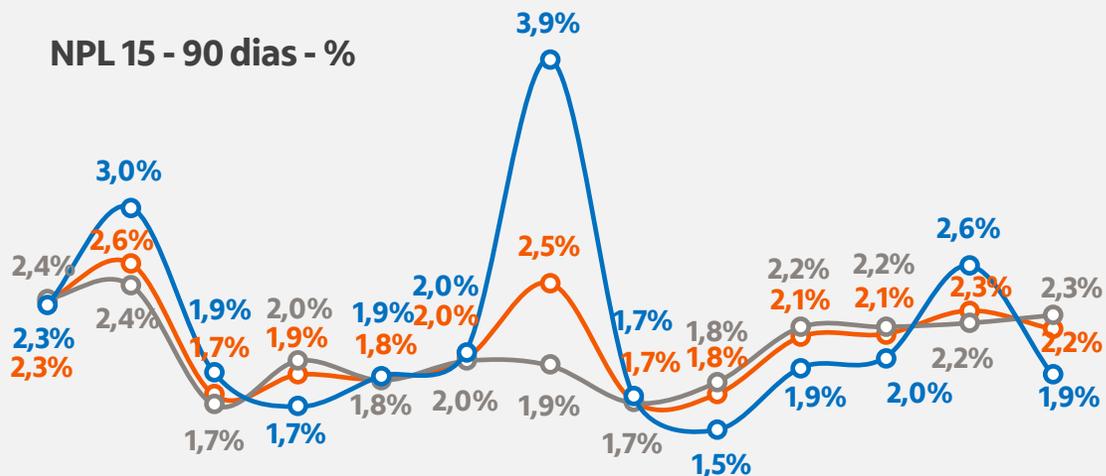
prêmios ganhos
▲ 19,9%

resultado recorrente

▲ 48,3%

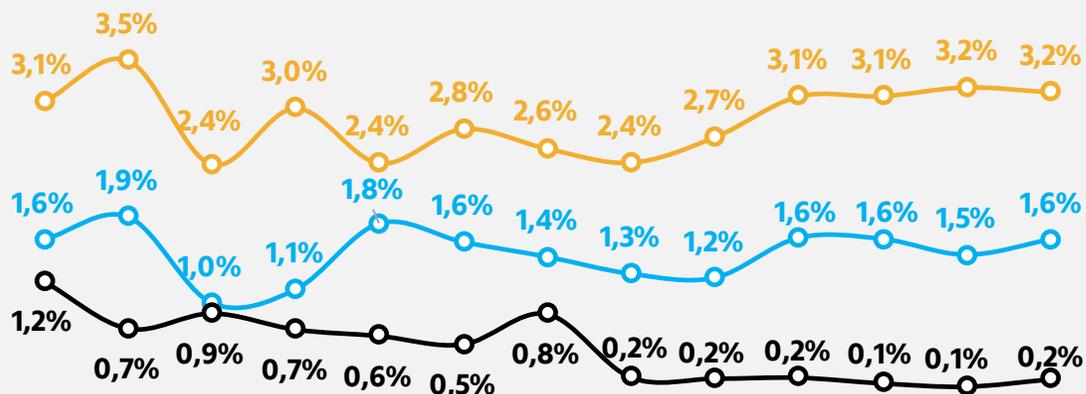
qualidade do crédito

NPL 15 - 90 dias - %



dez/19 mar/20 jun/20 set/20 dez/20 mar/21 jun/21 set/21 dez/21 mar/22 jun/22 set/22 dez/22

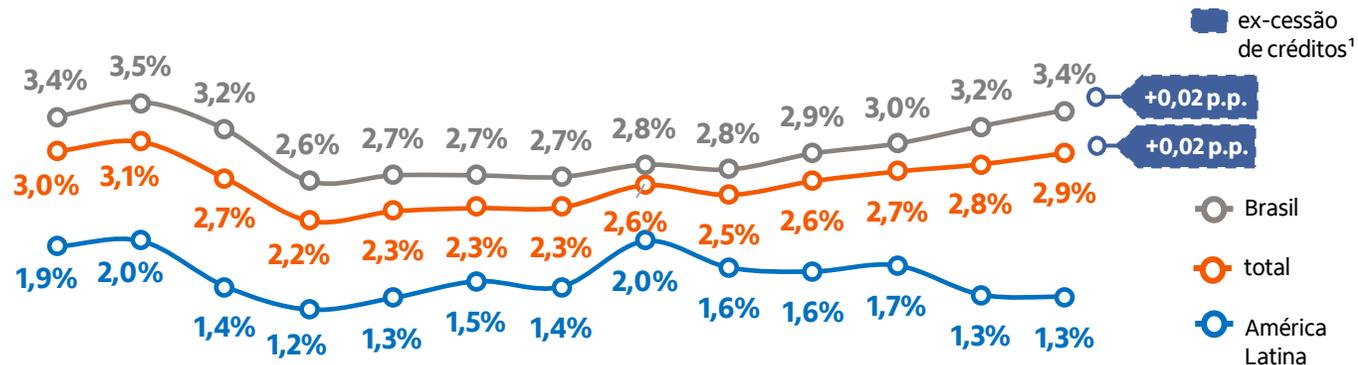
Brasil



dez/19 mar/20 jun/20 set/20 dez/20 mar/21 jun/21 set/21 dez/21 mar/22 jun/22 set/22 dez/22

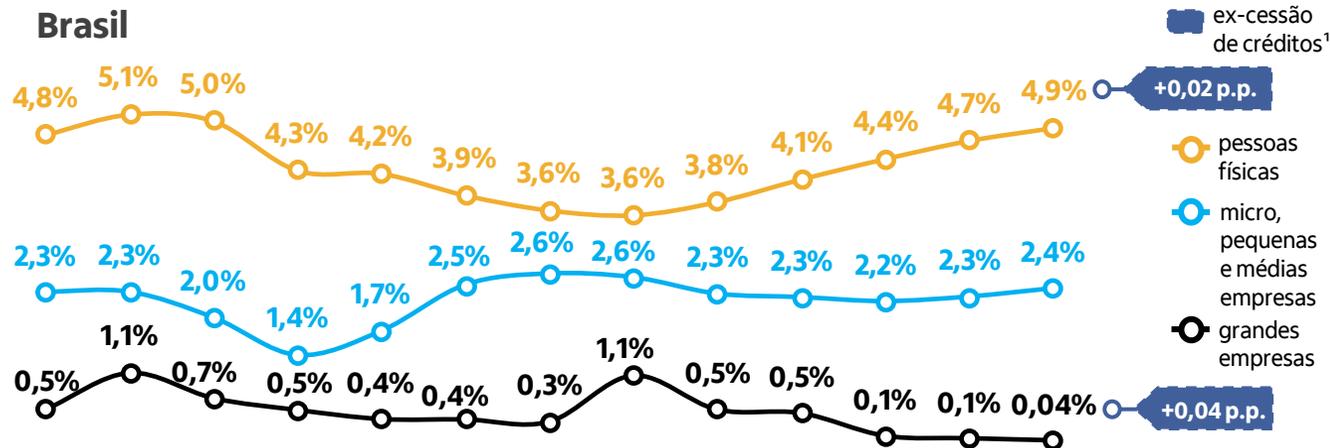
(1) No quarto trimestre de 2022, realizamos vendas de créditos com baixa probabilidade de recuperação para empresas não ligadas e sem retenção de riscos, que estariam ativos ao final de dezembro/22 no valor de R\$ 158 milhões, dos quais R\$ 100 milhões de carteira de pessoas físicas e R\$ 58 milhões de grandes empresas.

NPL 90 dias - %



dez/19 mar/20 jun/20 set/20 dez/20 mar/21 jun/21 set/21 dez/21 mar/22 jun/22 set/22 dez/22

Brasil

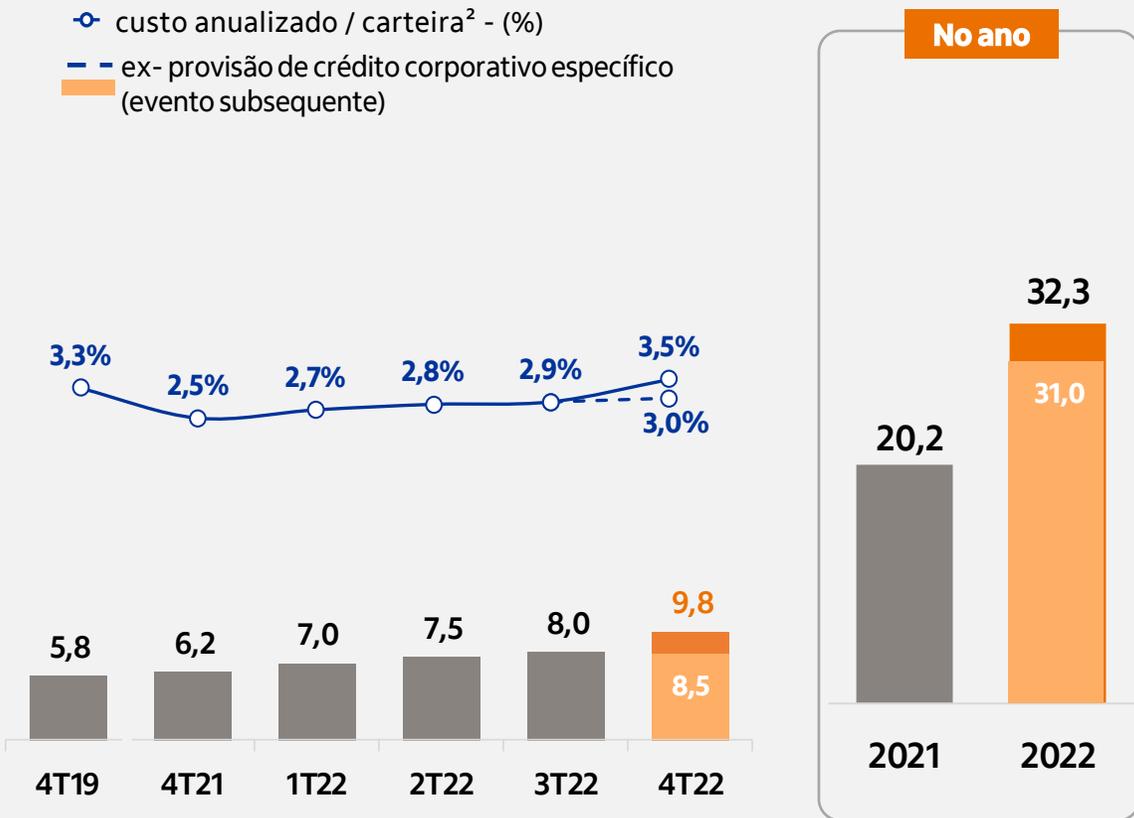


dez/19 mar/20 jun/20 set/20 dez/20 mar/21 jun/21 set/21 dez/21 mar/22 jun/22 set/22 dez/22

qualidade e custo do crédito

custo do crédito¹

- custo anualizado / carteira² - (%)
- - ex- provisão de crédito corporativo específico (evento subsequente)



(1) despesa de provisão para créditos de liquidação duvidosa + recuperação de créditos + impairment + descontos concedidos; (2) saldo médio da carteira de crédito com garantias financeiras prestadas e títulos privados considerando-se os dois últimos trimestres.

guidance 2022 vs. realizado custo do crédito

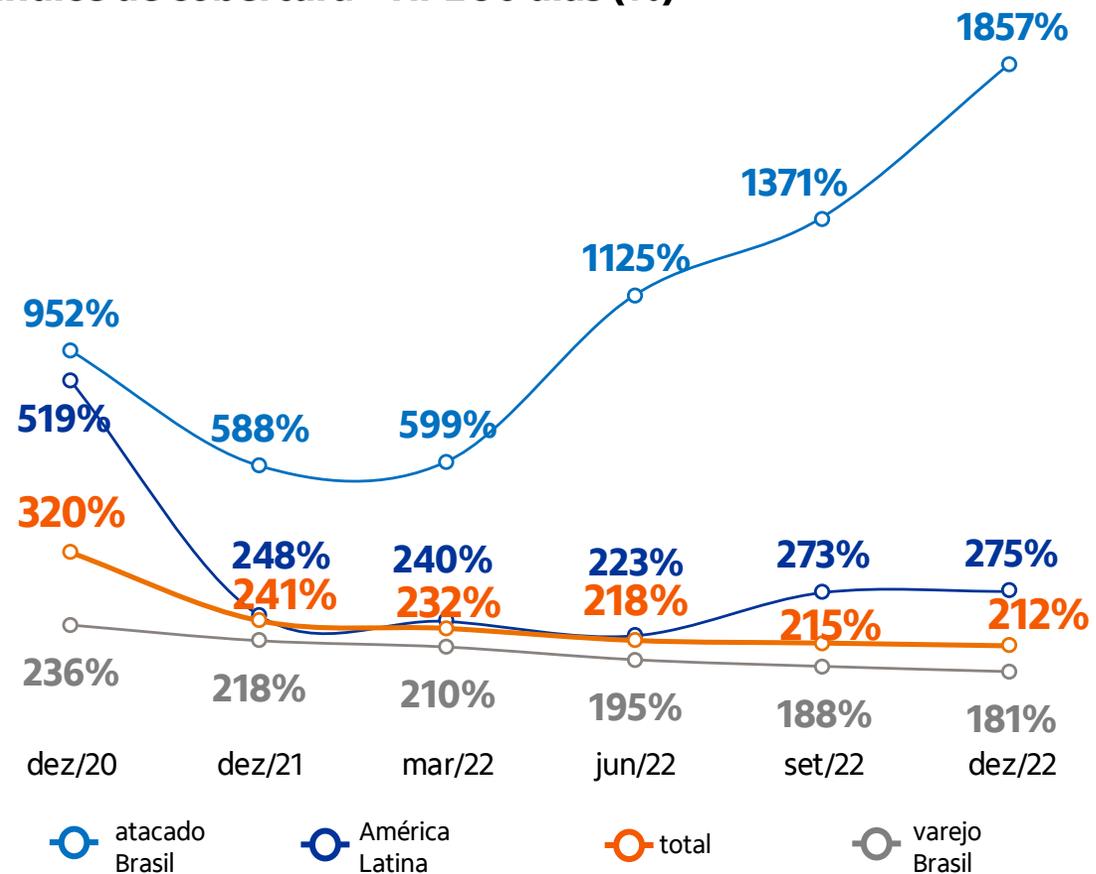
consolidado
entre 28,0 bi e 31,0 bi

Brasil
entre 26,0 bi e 29,0 bi

🎯 **R\$ 32,3 bi**

🎯 **R\$ 30,2 bi**

índice de cobertura – NPL 90 dias (%)



despesas não decorrentes de juros

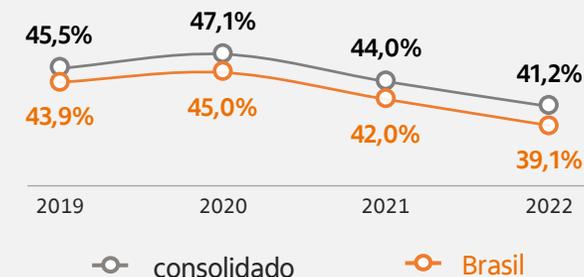
guidance 2022 vs. realizado
despesas não decorrentes de juros
consolidado entre 3,0% e 7,0% Brasil entre 3,0% e 7,0%

🎯 **6,7%**

🎯 **7,2%**

em R\$ bilhões	4T22	3T22	Δ	2022	2021	Δ
despesas de pessoal	(6,2)	(5,8)	6,2%	(22,6)	(20,6)	9,7%
despesas administrativas e outras ¹	(5,9)	(5,9)	0,1%	(23,2)	(22,1)	4,9%
total - Brasil	(12,1)	(11,7)	3,1%	(45,8)	(42,7)	7,2%
América Latina (ex-Brasil)	(2,5)	(2,2)	11,8%	(8,8)	(8,5)	4,0%
despesas não decorrentes de juros	(14,6)	(13,9)	4,5%	(54,6)	(51,2)	6,7%

índice de eficiência

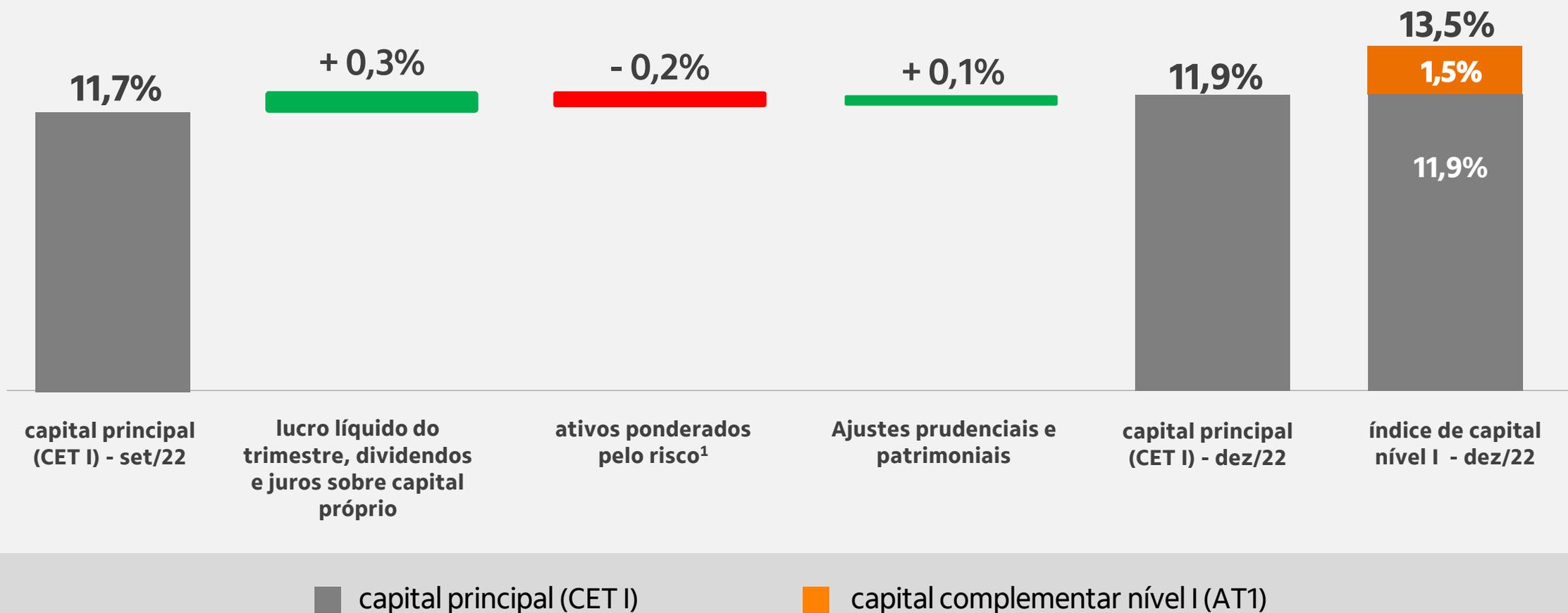


variação com destaque para investimentos

2022 vs. 2021



(1) Considera despesas operacionais, despesas de provisão e outras despesas tributárias (Inclui IPTU, IPVA, IOF e outros. Não inclui PIS, COFINS e ISS.



(1) excluindo a variação cambial do período.

cultura Itubers

e-nps
88 pontos

Maior resultado
histórico

Equipes **multidisciplinares** no modelo de comunidades/tribos com membros das áreas de negócios, tecnologia, operações, UX, entre outros.

18.587
colaboradores
em comunidades
integradas

2.029
squads

PRÊMIOS E RECONHECIMENTOS EM 2022



1º banco a ocupar o 1º lugar das Melhores Empresas para se Trabalhar no Brasil, elaborado pela Great Place to Work. Categorias: empresas acima de 10 mil funcionários e Bancos.



1º lugar na categoria Bancos do Prêmio **Valor 1000**.



1º lugar no Prêmio Valor Carreira – As melhores na Gestão de Pessoas 2022.



1º lugar das **Top Companies do LinkedIn** pelo terceiro ano consecutivo.



Banco mais inovador do Brasil pelo Valor Inovação.



1º lugar na categoria internacional do **Prêmio Best Workplaces for Innovators da Fast Company** e 8ª posição no ranking geral que inclui empresas do mundo todo

transformação digital

novos modelos de trabalho e cultura de centralidade no cliente



modernização dos sistemas e foco na resolução rápida de problemas



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

evolução

~50%

~70%

50% de cerca de 3.700 serviços de negócio já foram modernizados, que representa 70% da eficiência esperada

velocidade

+756%

aumento no volume de implantações ao longo de 2022, o que representa quase 9x mais que em 2018*

qualidade

-71%

redução de incidentes de alto impacto no cliente em comparação a 2018*

*12M2022 vs. 12M2018

centralidade no cliente

20 pontos de evolução
do **NPS Global do Banco**
desde 2018

maioria dos negócios em
suas **“máximas históricas”**

evolução que nos coloca no caminho de uma genuína
transformação da experiência do cliente.

_ vamos de turma
NPS Global
ambição: atingir
a zona de
excelência
em 2023

NPS
>70

Zona de
Excelência

57% dos nossos
segmentos e negócios
em **zona de excelência**
(NPS>70).



Personnalité

Personnalité



Uniclass



Top Business (PMEs)



Private



Business (PMEs)



Cartões



BBA

Itaú BBA



Veículos

**perspectivas
para 2023**

cenário macroeconômico

	2022	2023e
PIB – Brasil¹	2,8%	0,9%
SELIC (final do ano)	13,75%	12,50%
Inflação (IPCA)	5,8%	5,8%
Desemprego²	8,2%	8,5%
Dólar³	5,22	5,50

(1) PIB 2022 projetado; (2) PNAD Contínua, fim do ano; (3) final do período.

Consolidado

carteira de crédito total ¹

crescimento entre
6,0% e 9,0%

margem financeira com clientes

crescimento entre
13,5% e 16,5%

margem financeira com o mercado

entre
R\$ 2,0 bi e R\$ 4,0 bi

custo do crédito²

entre
R\$ 36,5 bi e R\$ 40,5 bi

**receita de prestação de serviços
e resultado de seguros³**

crescimento entre
7,5% e 10,5%

despesas não decorrentes de juros

crescimento entre
5,0% e 9,0%

Índice de eficiência abaixo de 40% no consolidado e abaixo de 38% no Brasil

alíquota efetiva de IR/CS

entre
28,5% e 31,5%

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



resultados 4T22

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 right corner, the text 'informações adicionais' is displayed in a clean, white, sans-serif font. The overall aesthetic is futuristic and data-driven.

**informações
adicionais**

guidance 2022

Consolidado

Brasil¹

	Realizado	Expectativa	Realizado	Expectativa
carteira de crédito total ²	11,1%	entre 15,5% e 17,5%	14,2%	entre 19,0% e 21,0%
margem financeira com clientes	27,2%	entre 25,0% e 27,0%	27,7%	entre 26,5% e 28,5%
margem financeira com o mercado	R\$ 2,9 bi	entre 1,0 bi e 3,0 bi	R\$ 1,4bi	entre 0,3 bi e 2,3 bi
custo do crédito ³	R\$ 32,3 bi	entre 28,0 bi e 31,0 bi	R\$ 30,2bi	entre 26,0 bi e 29,0 bi
receita de prestação de serviços e resultado de seguros ⁴	7,8%	entre 7,0% e 9,0%	8,3%	entre 7,5% e 9,5%
despesas não decorrentes de juros	6,7%	entre 3,0% e 7,0%	7,2%	entre 3,0% e 7,0%
alíquota efetiva de IR/CS	30,1%	entre 30,0% e 33,0%	31,6%	entre 31,0% e 34,0%

(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

em R\$ bilhões

produto bancário

margem financeira gerencial

margem financeira com clientes

margem financeira com o mercado

receita de prestação de serviços

receita de operações de seguro

custo do crédito

despesa de provisão para créditos de liquidação duvidosa

impairment

descontos concedidos

recuperação de créditos baixados como prejuízo

despesas com sinistros

outras despesas operacionais

despesas não decorrentes de juros

despesas tributárias e outras

resultado antes da tributação e participações minoritárias

imposto de renda e contribuição social

participação minoritária nas subsidiárias

resultado das operações XP Inc.

resultado recorrente gerencial

	4T22	3T22	Δ	4T21	Δ	2022	2021	Δ
produto bancário	37,9	36,6	3,6%	33,4	13,2%	142,7	124,9	14,3%
margem financeira gerencial	25,0	23,9	4,5%	21,2	17,8%	92,6	78,1	18,4%
margem financeira com clientes	24,2	23,4	3,6%	19,9	21,7%	89,6	70,5	27,2%
margem financeira com o mercado	0,7	0,5	44,9%	1,3	-42,5%	2,9	7,7	-62,0%
receita de prestação de serviços	10,4	10,4	0,2%	10,2	1,7%	41,1	39,1	5,1%
receita de operações de seguro	2,5	2,3	9,4%	2,0	24,2%	9,1	7,6	19,3%
custo do crédito	(9,8)	(8,0)	22,7%	(6,2)	58,1%	(32,3)	(20,2)	59,6%
despesa de provisão para créditos de liquidação duvidosa	(9,9)	(8,3)	19,7%	(6,8)	45,1%	(33,0)	(21,6)	52,6%
impairment	0,0	0,2	-93,9%	0,4	-97,5%	0,3	0,4	-23,0%
descontos concedidos	(0,8)	(0,9)	-10,9%	(0,6)	34,1%	(2,8)	(2,2)	31,8%
recuperação de créditos baixados como prejuízo	0,9	1,0	-12,9%	0,8	5,5%	3,2	3,1	3,0%
despesas com sinistros	(0,4)	(0,4)	-0,1%	(0,3)	25,0%	(1,5)	(1,6)	-3,2%
outras despesas operacionais	(16,9)	(16,1)	4,6%	(15,4)	9,3%	(63,4)	(58,9)	7,6%
despesas não decorrentes de juros	(14,6)	(13,9)	4,5%	(13,4)	9,0%	(54,6)	(51,2)	6,7%
despesas tributárias e outras	(2,3)	(2,2)	5,1%	(2,1)	11,6%	(8,8)	(7,7)	13,3%
resultado antes da tributação e participações minoritárias	10,8	12,0	-10,4%	11,5	-6,1%	45,5	44,1	3,2%
imposto de renda e contribuição social	(3,0)	(3,7)	-21,2%	(4,0)	-26,6%	(13,7)	(16,1)	-15,0%
participação minoritária nas subsidiárias	(0,2)	(0,2)	-20,5%	(0,3)	-46,1%	(1,0)	(1,6)	-34,7%
resultado das operações XP Inc.	-	-	-	-	-	-	0,4	-
resultado recorrente gerencial	7,7	8,1	-5,1%	7,2	7,1%	30,8	26,9	14,5%

modelo de negócios

a alocação do capital principal (Common Equity Tier 1) nos negócios do banco foi feita a 12% até o primeiro trimestre de 2022 e a 11,5% a partir do segundo trimestre de 2022, de acordo com nosso apetite de risco.

em R\$ bilhões	2022					2021					Variação (2022vs.2021)				
	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	142,7	82,5	2,2	57,8	0,2	125,6	67,9	2,0	55,6	0,1	17,1	14,6	0,2	2,2	0,1
Margem financeira gerencial	92,6	67,4	2,2	22,8	0,2	78,1	54,7	2,0	21,4	0,1	14,4	12,7	0,2	1,4	0,1
Receitas de serviços	41,1	15,1	0,0	26,0	-	39,9	13,2	0,0	26,7	-	1,2	1,9	0,0	(0,7)	-
Resultado de seguros ¹	9,1	-	-	9,1	-	7,6	-	-	7,6	-	1,5	-	-	1,5	-
Custo do crédito	(32,3)	(32,3)	-	-	-	(20,2)	(20,2)	-	-	-	(12,1)	(12,1)	-	-	-
Despesas com sinistros	(1,5)	-	-	(1,5)	-	(1,6)	-	-	(1,6)	-	0,1	-	-	0,1	-
DNDJ e outras despesas²	(64,4)	(33,2)	(0,8)	(30,4)	0,0	(60,5)	(30,2)	(0,7)	(29,6)	0,0	(3,9)	(3,1)	(0,1)	(0,8)	0,0
Resultado recorrente gerencial	30,8	11,1	0,8	19,0	(0,2)	26,9	10,7	0,8	15,4	0,0	3,9	0,4	0,0	3,6	(0,2)
Capital regulatório médio	152,1	103,4	3,3	47,0	(1,6)	139,3	86,8	2,5	47,3	2,7	12,7	16,6	0,8	(0,3)	(4,3)
Criação de valor	10,2	(2,5)	0,4	12,2	0,1	9,3	(0,1)	0,5	9,2	(0,3)	0,8	(2,5)	(0,1)	3,0	0,4
ROE recorrente gerencial	20,3%	10,8%	25,8%	40,3%	9,2%	19,3%	12,3%	32,2%	32,5%	0,6%	1,0 p.p.	-1,5 p.p.	-6,5 p.p.	7,9 p.p.	8,5 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. Nota: resultado do 2021 conforme originalmente divulgado.

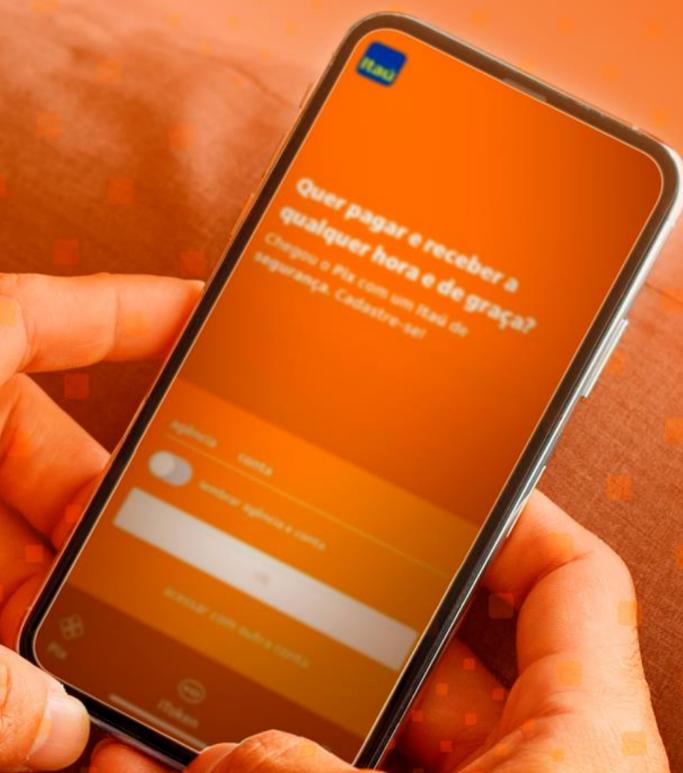


resultados 4T22

Anexo 03



**apresentação
institucional
4T22**





_com 98 anos de história, somos um banco completo

valor de mercado¹
US\$ 48,1 bi

ativos totais²
R\$ 2.470 bi

ROE recorrente³
19,3%

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

101 mil colaboradores
no Brasil e no exterior

**Great
Place
To
Work®**



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

estamos presentes em 18 países

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

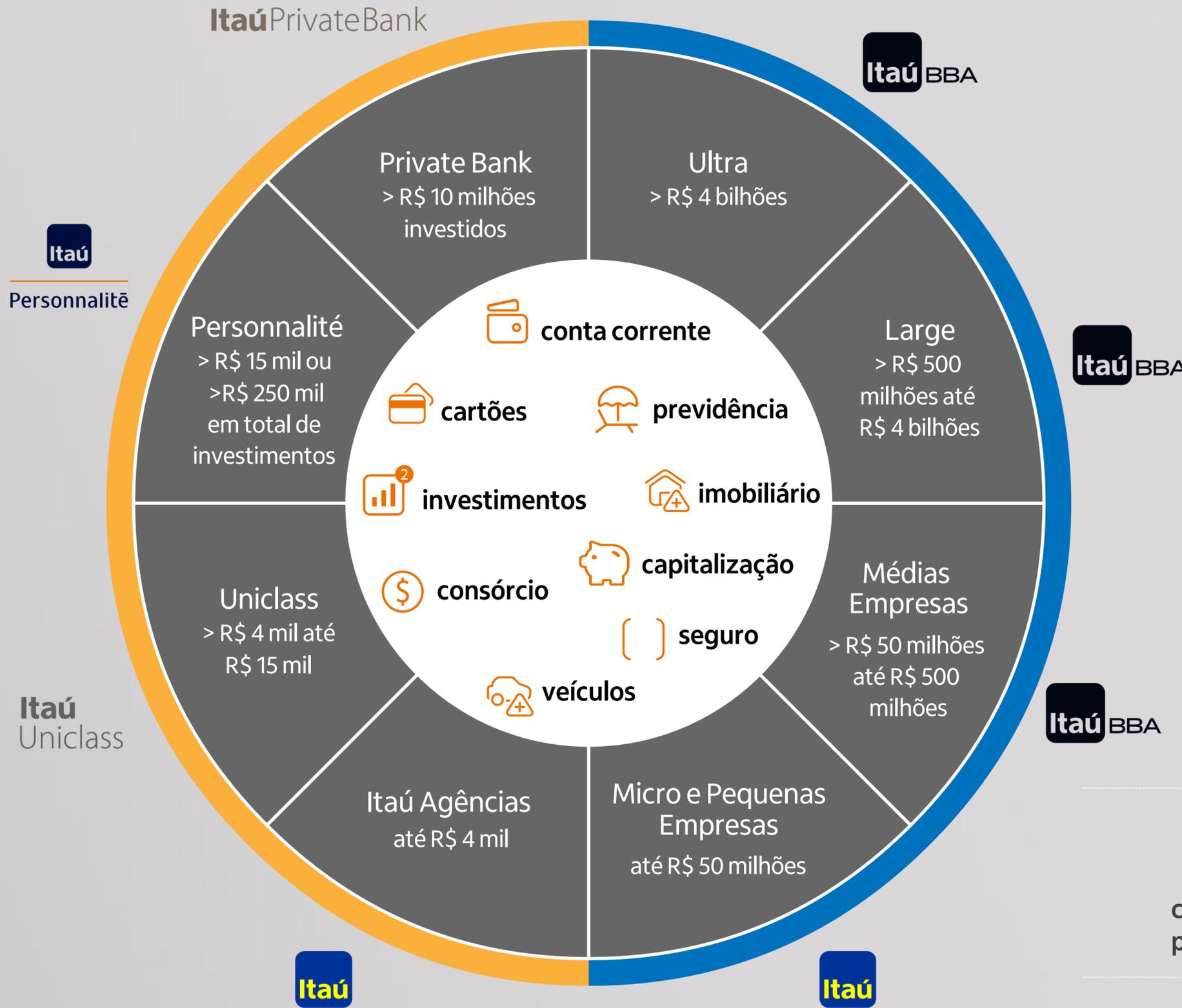
- 1 Corporate & Investment Banking
- 2 Asset management
- 3 Private Banking
- 4 Varejo

principais destaques	Resultado Recorrente Gerencial 4T22 (R\$ milhões)	Carteira de Crédito Dez/22 ¹ (R\$ bilhões)	ROE 4T22 ² (%)	Índice de Eficiência 4T22 ³ (%)
Brasil	7.009	918,2	19,7%	39,1%
América Latina	658	223,2	15,4%	58,4%

(1) Considera garantias financeiras prestadas e títulos privados.
 (2) Considera o ROE Recorrente Gerencial. O cálculo foi efetuado dividindo-se o Resultado Recorrente Gerencial pelo Patrimônio Líquido Médio.
 (3) Obtido por meio da divisão das Despesas não decorrentes de juros pela soma da Margem Financeira Gerencial, das Receitas de Prestação de Serviços, do Resultado de Operações com Seguros, Previdência e Capitalização e das Despesas Tributárias (ISS, PIS, COFINS e Outras).

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

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



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

Algumas de nossas marcas e parcerias



■ Pessoa Física ■ Pessoa Jurídica

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

Agenda associativa

Vetor para acelerar nossa transformação cultural e digital



nossos clientes escolhem como querem ser atendidos

físico

3,8 mil
pontos físicos

mais de 43 mil
caixas eletrônicos

distribuídos por todo o território brasileiro e América Latina¹

remoto

402 agências digitais no Brasil



WhatsApp



click to human



e-mail



Bankline



telefone



Mobile banking

100% das funcionalidades no App



chat

aumento de 22% na abertura de relacionamentos² e 1,3x nas contratações digitais³ na comparação com o ano anterior

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

▼ **19%**

de agências físicas no Brasil (4T22 vs.4T18)

Participação | Interações Digitais⁴



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

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

(1) Considera Argentina, Chile, Colômbia, Paraguai e Uruguai; (2) Pessoas Físicas Comparação de 2022x2021; (3) Comparação de 4T22x4T21. Crediário, consignado, sob medida, renegociação, aplicações, fundos, cdb, poupança, previdência, câmbio, capitalização, cartão de crédito, consórcio, cheque especial, parcelamento de fatura, veículos, antecipação, AplicAut, Cta Garantida, Descontos, Giro e seguros cartão protegido, residencial, viagem, vida e prestamista.

a nossa capacidade de 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

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

Itautec
1979 criação da Itautec

1983 lançamento do primeiro caixa eletrônico do país

primeiro banco sem agências do país, o Banco1.net

criação do novo Sistema de Pagamentos Brasileiro

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

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

ZUP
aquisição da ZUP acelera transformação digital

lançamento beyond banking (iphone pra sempre)

Últimas iniciativas da agenda associativa*

- TOTVS
- Orbia
- Ideal
- Avenue

1924

1960

1970

1980

1990

2000

2002

2007

2008

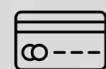
2012

2014

2019

2020

2022



primeiros cartões de crédito e débito



início da automação bancária

criação do Centro Técnico Operacional (CTO)



primeiros provedores de Internet



mobile Banking no Brasil

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



lançamento do primeiro iphone



Itaú lança primeiro app de banco



as fintechs começam a ganhar força



lançamento do iti



alteração na regulação (PIX e Open Finance)

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



Lançamento do Itaú Shop

■ Acontecimentos no Brasil e no Mundo
■ Itaú Unibanco

*Pendente aprovação do regulador

sólida governança garante a sustentabilidade dos negócios

controle familiar, administração profissional e capital listado

Conselho Fiscal

3 membros efetivos
3 membros suplentes

Programa de Sócios
incentivo de longo prazo

pilares da governança



decisões tomadas
de forma colegiada



administração alinhada
à cultura meritocrática



foco em desempenho e
criação de valor de longo prazo

[acesse aqui
para mais
informações](#)



IUPAR

Itaú Unibanco Holding S.A.

Assembleia de Acionistas

Conselho de Administração

12 membros

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

8 comitês

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

Comitê Executivo

13 membros

controle familiar assegura a visão de
longo prazo

delibera os temas relevantes

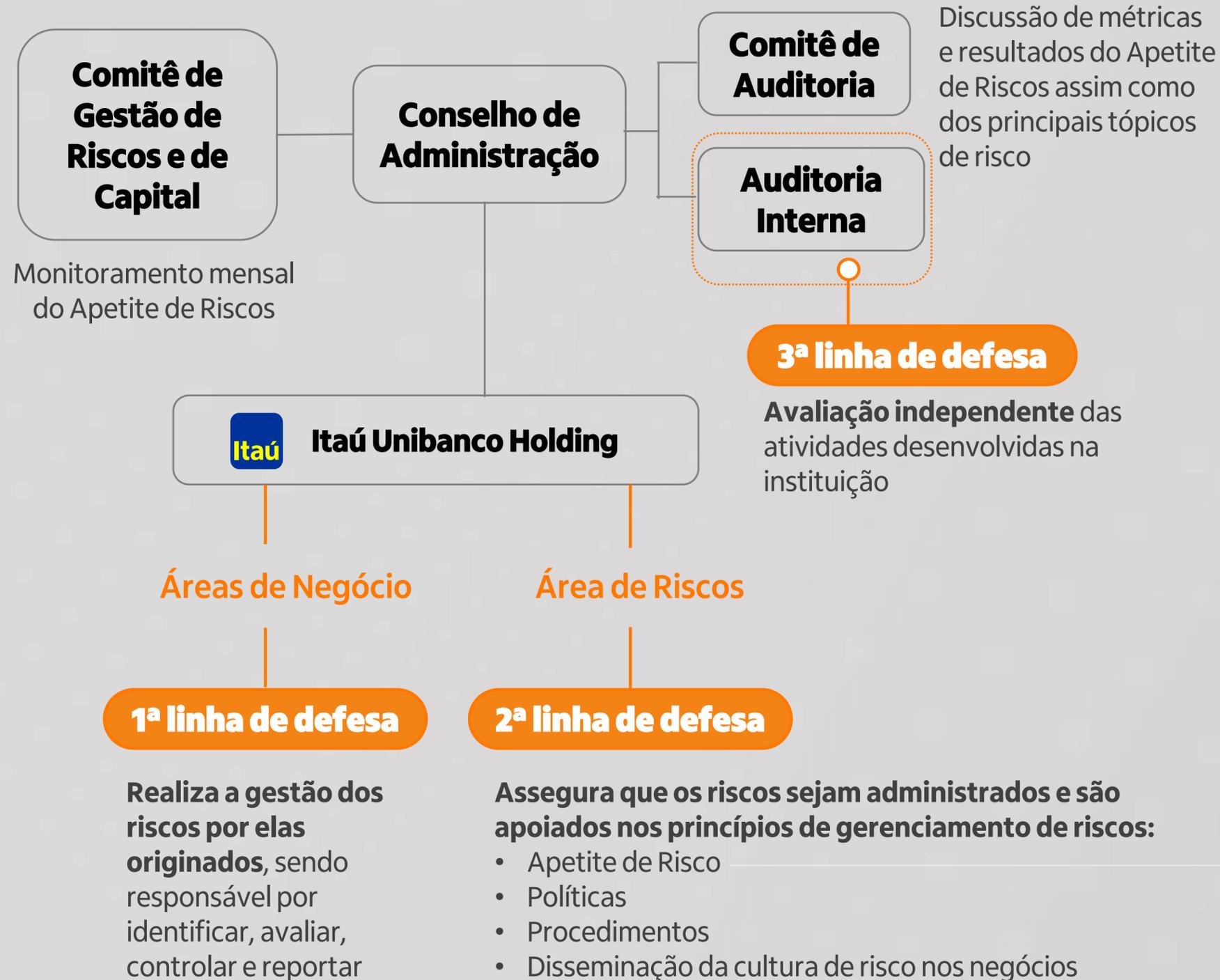
responsável pela definição da estratégia
temos 8 comitês que respondem diretamente
ao Conselho de Administração

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

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

apoiados em nossa cultura de riscos, atuamos com rigorosos modelos

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



apetite de risco

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

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



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

onde o apetite de risco está inserido?



**cultura
itubers**

valores que guiam nossa transformação cultural

a gente_
**trabalha
para o
cliente**

ser Ituber é:

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

a gente_
**é movido
por resultado**

ser Ituber é:

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

pra gente_
**ética é
inegociável**

a gente_
**não sabe
tudo**

ser Ituber é:

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

a gente_
**quer
diversidade
e inclusão**

ser Ituber é:

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

a gente_
**vai de
turma**

ser Ituber é:

- confiar e saber trabalhar com autonomia
- ajudar e pedir ajuda
- ser Ituber e ser um só Itau.

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



+650 k¹
ligações

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



+760¹
visitas

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



+35 k¹
compromissos

_compromissos firmados a partir de atitudes de colaboradores com foco em melhorar a experiência dos clientes



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



Atingimos nosso desafio de crescimento de 20 pontos até 2022.

_ecossistema robusto de medição de NPS

_medição em todos os produtos, canais e segmentos. + 300 pesquisas ativas

_alto volume de feedbacks que permite analisar a satisfação por diferentes variáveis.
~4MM de feedbacks de NPS/ano

¹ Últimos 12 meses.

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

18,5 mil colaboradores
2.029 squads

modernização dos sistemas

status

cerca de 50% dos nossos ~3.700 serviços modernizados, que representa 70% da eficiência esperada

_ maior eficiência e rapidez na estruturação e uso dos dados

_ plataforma flexível e adaptável projetada para evoluir

agilidade e qualidade

evolução

aumento de 756% no nosso volume de implementações, o que representa quase 9x mais que em 2018¹

redução de 71% nos incidentes de alto impacto no cliente em comparação a 2018¹

_ nossas entregas estão alinhadas com as necessidades dos nossos clientes

_ novos modelos de trabalho se traduzem em resultados superiores

hub tecnológico

Itaú + Cubo

mais de 400 startups membros, **89** grandes *players*² e **9** hubs com foco em diferentes segmentos de mercado

_ Cubo no WebSummit: iniciativa para conexão de startups no mercado luso e posicionamento do hub em cenário de inovação internacional

_ Cubo Bioeconomia: programa em conjunto com BID Lab para integração de startups do Norte e Nordeste brasileiro com soluções no segmento para capacitação online e imersão presencial em Manaus

_ CVC Summit: objetivo de aproximar *stakeholders* de investimento e de corporação estratégicos

¹ 12M2022 vs. 12M2018

² entre mantenedoras, *memberships* parceiros



foco no cliente e transformação digital com ganhos de eficiência

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

investimento contínuo em tecnologia

2022 vs 2018

+ 2x

investimentos no desenvolvimento de soluções

- 42%

custos de infraestrutura

fortalecimento de cultura

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

objetivo

reduzir sequencialmente os custos core do banco nos próximos 5 anos

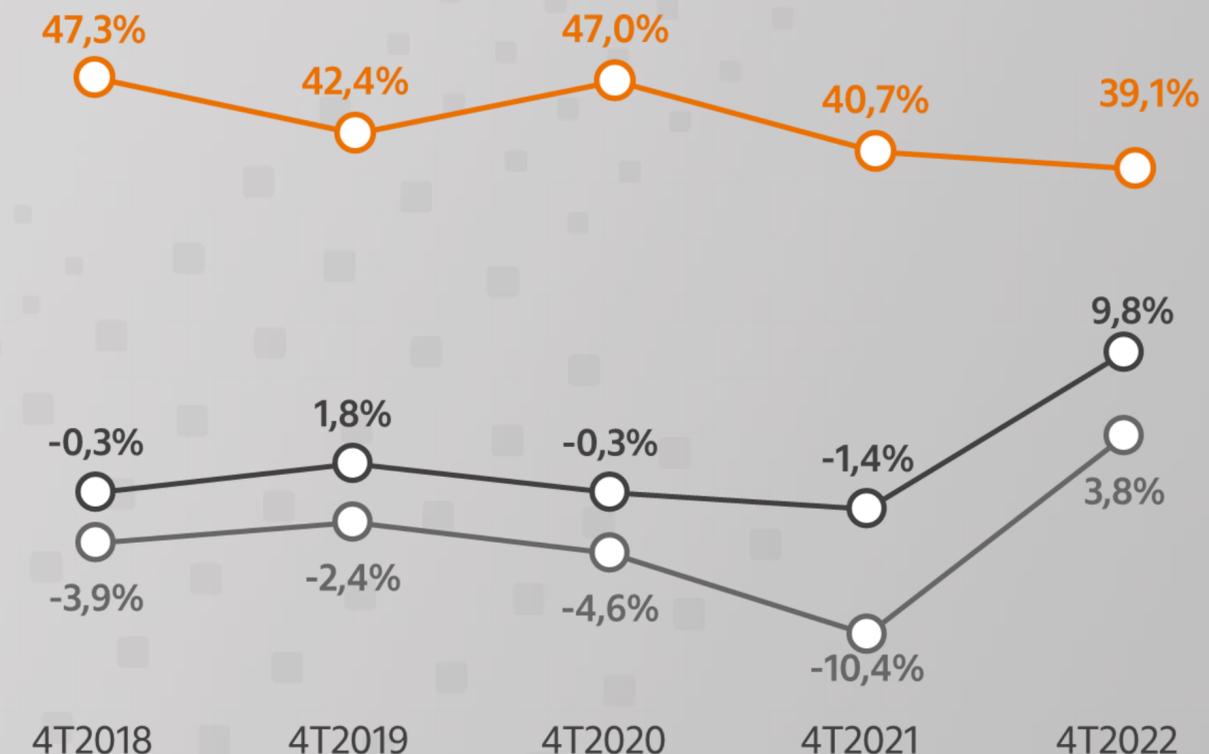
>1.549 iniciativas planejadas

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

> de 1.434
em implantação

geramos valor de forma consistente

índice de eficiência no Brasil abaixo de 40%



- 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

25,4% de market share em nov/22¹

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

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

Cartões

Líder no mercado

29,3% market share de faturamento no 3T22

A mais completa prateleira de cartões

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

Agro

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

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

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

700 funcionários dedicados ao Agro no final de 2022

Veículos

3º lugar em originação

11,1% de market share em dez/22¹

Consignado

12,5% no share de carteira em nov/22

1º lugar no setor privado e INSS (set/22)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/22

liderança em diversos segmentos com oportunidades de crescimento



22,3%
de market share no faturamento
de adquirência no 3T22

2º maior player

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



Administração de Recursos

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

11,3% de market share em dez/22²

14 vezes eleita melhor gestora de fundos³
por **10 vezes consecutivas**

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

R\$ 2,7 trilhões ativos sob custódia



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

Seguros

Potencial de crescimento do setor

Portfólio completo com produtos
próprios e de terceiros

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

receita/PIB (Brasil, em %)



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

Fontes: SUSEP e OCDE



Investment Banking

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

Top 5
em M&A,
DCM e ECM

No 4T22, assessoramos 10
transações no Brasil,
totalizando **R\$ 9 bilhões**
em fusões e aquisições

Totalizamos **R\$ 10,3 bilhões**
de volume originado e **R\$ 6,8
bilhões** de volume distribuído
em novembro/22 em Renda
Fixa Local

No 4T22, participamos
da maior operação de
renda variável do
trimestre, com captação
de R\$2,6 bilhões

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

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

crescimento com inovação

lançamento de novos produtos, canais e serviços



base de clientes



intensidade de relacionamento



oferta de soluções



plataforma de relacionamento

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

21,6 milhões de clientes em dezembro/22



plataforma de investimento

Plataforma especialista em investimentos:

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

1,5 milhão de downloads do app + de 578 mil clientes com especialistas dedicados

Cerca de 2 mil especialistas com carteira



plataforma de soluções

que vão além das necessidades bancárias dos nossos clientes



Itaú Shop

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

novos produtos e serviços



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\$ 266 bilhões consumidos para o desenvolvimento sustentável até dez/22 (66% da meta até 2025)

Lançamos o crédito imobiliário 'verde' para financiamento de imóveis sustentáveis

Lançamos linha de crédito exclusiva para financiamento de painéis solares

conduta e jeito de agir

Abrimos mais de 230 vagas na área de tecnologia com foco em profissionais que façam parte dos pilares de diversidade racial, de gênero e PCD

prestação de contas

Somos o banco brasileiro mais bem avaliado na carteira do Dow Jones Sustainability World Index 2022

desenvolvimento do país

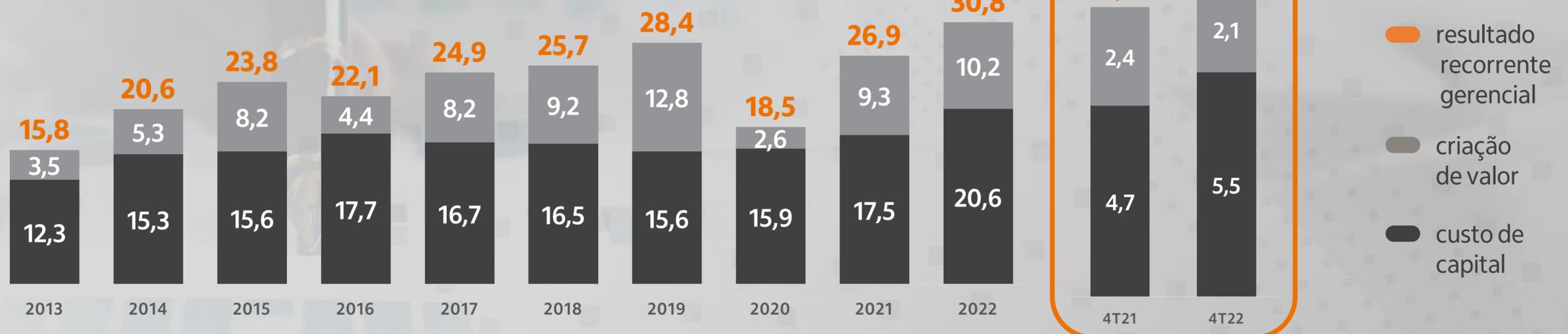
Unimo-nos a outras empresas para criação da Biomas, uma iniciativa dedicada às atividades de restauração, conservação e preservação de florestas no Brasil

Cubo Agro Itaú pretende dobrar o número de startups do agronegócio em 2023, buscando soluções para desafios como biotecnologia e inteligência artificial

resultados consistentes com geração de valor sustentável



R\$ bilhões



crescimento de receita com disciplina de custos

margem financeira com clientes

4T22
R\$24,2bi

^ **3,6%**

4T22 vs. 3T22

^ **21,7%**

4T22 vs. 4T21

16,2	18,1	16,0	19,9
4T18	4T19	4T20	4T21

(em R\$ bilhões)

margem financeira com mercado

4T22
R\$0,7 bi

^ **44,9%**

4T22 vs. 3T22

^ **42,5%**

4T22 vs. 4T21

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

(em R\$ bilhões)

custo do crédito

4T22
R\$9,8bi

^ **22,7%**

4T22 vs. 3T22

^ **58,1%**

4T22 vs. 4T21

3,4	5,8	6,0	6,2
4T18	4T19	4T20	4T21

(em R\$ bilhões)

receita de serviços e resultado de seguros

4T22
R\$12,5 bi

^ **1,9%**

4T22 vs. 3T22

^ **4,9%**

4T22 vs. 4T21

10,8	12,1	11,2	11,9
4T18	4T19	4T20	4T21

(em R\$ bilhões)

despesas não decorrentes de juros

4T22
R\$14,6bi

^ **4,5%**

4T22 vs. 3T22

^ **9,0%**

4T22 vs. 4T21

12,8	13,0	13,3	13,4
4T18	4T19	4T20	4T21

(em R\$ bilhões)

resultado recorrente gerencial

4T22
R\$7,7 bi

^ **5,1%**

4T22 vs. 3T22

^ **7,1%**

4T22 vs. 4T21

6,5	7,3	5,4	7,2
4T18	4T19	4T20	4T21

(em R\$ bilhões)

sem esquecer da gestão de risco

carteira de crédito¹

Dez-22
R\$ 1.141bi

^ **2,7%**

Dez-22 vs. Set-22

^ **11,1%**

Dez-22 vs. Dez-21

655	723	870	1.027
Dez-18	Dez-19	Dez-20	Dez-21

(em R\$ bilhões)

NPL 90 dias

Dez-22
2,9%

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

Dez-22 vs. Set-22

^ **0,4 p.p.**

Dez-22 vs. Dez-21

2,9	3,0	2,3	2,5
Dez-18	Dez-19	Dez-20	Dez-21

(em %)

NPL 15-90 dias

Dez-22
2,2%

∨ **0,1 p.p.**

Dez-22 vs. Set-22

^ **0,4 p.p.**

Dez-22 vs. Dez-21

2,3	2,3	1,8	1,8
Dez-18	Dez-19	Dez-20	Dez-21

(em %)

índice de cobertura

Dez-22
212%

∨ **3,0 p.p.**

Dez-22 vs. Set-22

∨ **29,0 p.p.**

Dez-22 vs. Dez-21

221	229	320	241
Dez-18	Dez-19	Dez-20	Dez-21

(em %)

Funding²

Dez-22
R\$ 1.251 bi

^ **2,9%**

Dez-22 vs. Set-22

^ **11,6%**

Dez-22 vs. Dez-21

687	760	1.069	1.121
Dez-18	Dez-19	Dez-20	Dez-21

(em R\$ bilhões)

LCR³

Dez-22
164,7%

^ **6,5 p.p.**

Dez-22 vs. Set-22

^ **5,6 p.p.**

Dez-22 vs. Dez-21

172	149	195	159
Dez-18	Dez-19	Dez-20	Dez-21

(em %)

NSFR⁴

Dez-22
121,1%

∨ **1,5 p.p.**

Dez-22 vs. Set-22

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

Dez-22 vs. Dez-21

128	122	126	121
Dez-18	Dez-19	Dez-20	Dez-21

(em %)

Índice de capital nível I

Dez-22
13,5%

^ **0,3 p.p.**

Dez-22 vs. Set-22

^ **0,5 p.p.**

Dez-22 vs. Dez-21

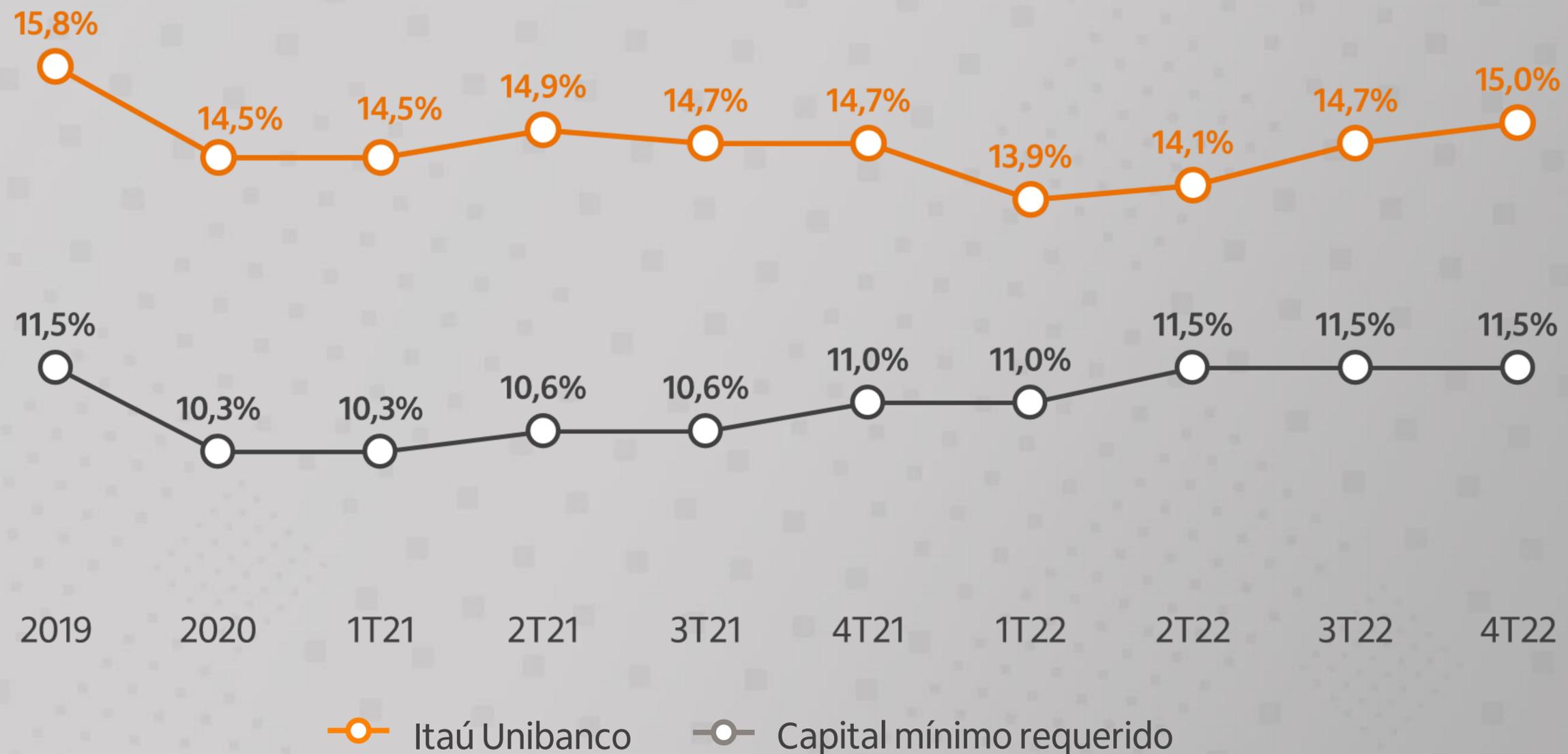
15,9	14,4	13,2	13,0
Dez-18	Dez-19	Dez-20	Dez-21

(em %)

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

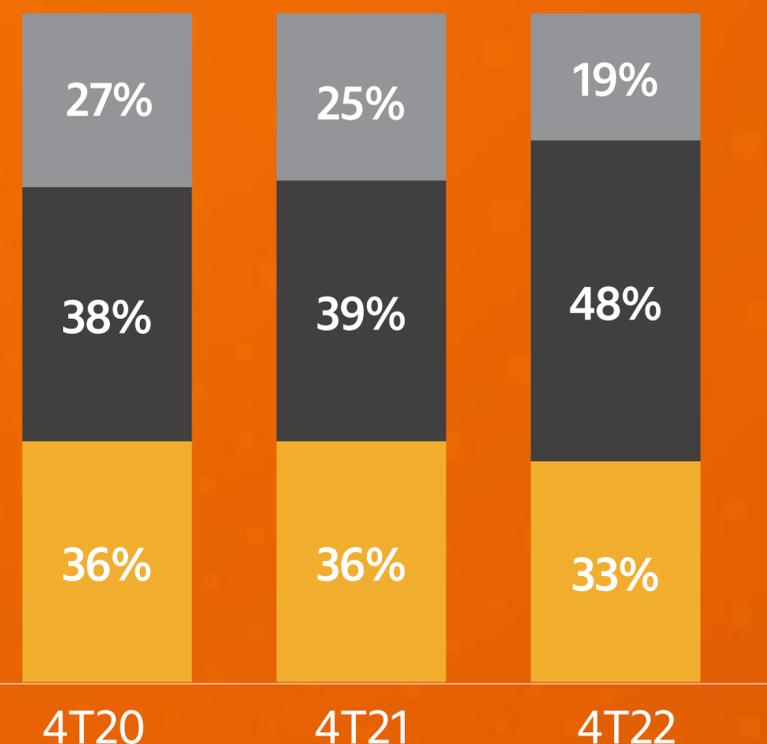
estrutura de capital confortável para a execução da nossa estratégia de crescimento

Índice de Basileia



base pulverizada de acionistas com alta liquidez das ações

Free float* | ações preferenciais

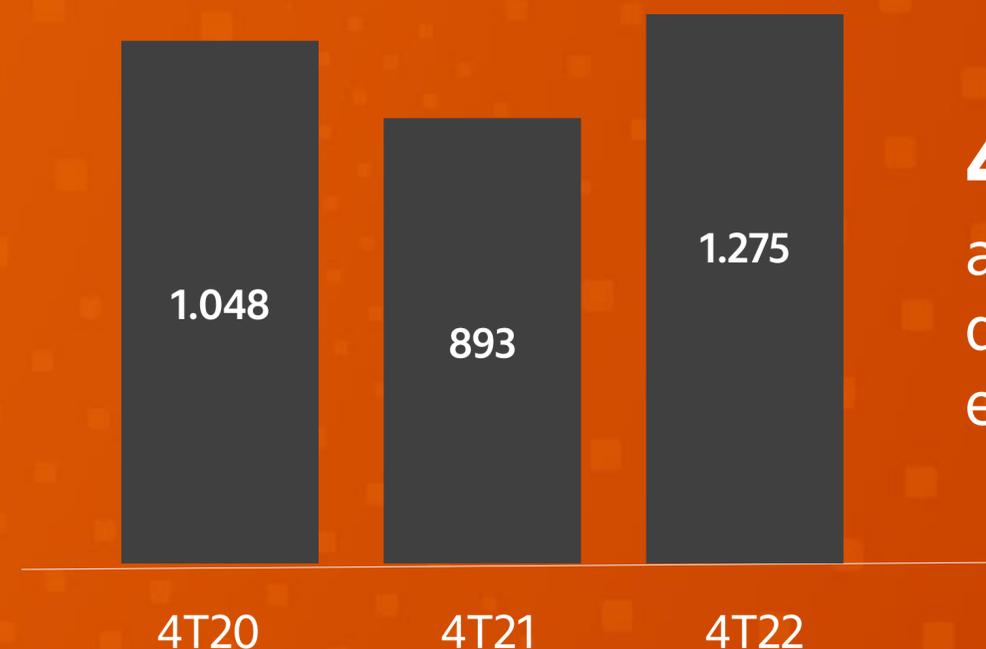


4,8 bilhões
de ações

- Brasileiro B3
- Estrangeiros B3
- NYSE

(*) Excluindo Controladores e Tesouraria

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



481 mil
acionistas
diretos
em dez/22

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

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



guidance 2022

	consolidado		Brasil ¹	
	realizado	expectativa	realizado	expectativa
carteira de crédito total ²	11,1%	entre 15,5% e 17,5%	14,2%	entre 19,0% e 21,0%
margem financeira com clientes	27,2%	entre 25,0% e 27,0%	27,7%	entre 26,5% e 28,5%
margem financeira com o mercado	R\$ 2,9 bi	entre R\$ 1,0 bi e R\$ 3,0 bi	R\$ 1,4 bi	entre R\$ 0,3 bi e R\$ 2,3 bi
custo do crédito ³	R\$ 32,3 bi	entre R\$ 28,0 bi e R\$ 31,0 bi	R\$ 30,2 bi	entre R\$ 26,0 bi e R\$ 29,0 bi
receita de prestação de serviços e resultado de seguros ⁴	7,8%	entre 7,0% e 9,0%	8,3%	entre 7,5% e 9,5%
despesas não decorrentes de juros	6,7%	entre 3,0% e 7,0%	7,2%	entre 3,0% e 7,0%
alíquota efetiva de IR/CS	30,1%	entre 30,0% e 33,0%	31,6%	entre 31,0% e 34,0%

(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.

guidance 2023

	Consolidado
carteira de crédito total ¹	crescimento entre 6,0% e 9,0%
margem financeira com clientes	crescimento entre 13,5% e 16,5%
margem financeira com o mercado	entre R\$ 2,0 bi e R\$ 4,0 bi
custo do crédito²	entre R\$ 36,5 bi e R\$ 40,5 bi
receita de prestação de serviços e resultado de seguros³	crescimento entre 7,5% e 10,5%
despesas não decorrentes de juros	crescimento entre 5,0% e 9,0%
alíquota efetiva de IR/CS	entre 28,5% e 31,5%

Índice de eficiência abaixo de 40% no consolidado e abaixo de 38% no Brasil

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



Relações com investidores

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