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 2º trimestre de 2020

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.itau.com.br/relacoes-com-investidores) as Demonstrações Contábeis Completas do Exercício findo em 30 de junho de 2020 e a Análise Gerencial da Operação do 2º trimestre de 2020.

Adicionalmente, encaminhamos as informações descritas abaixo:

- Apresentação para a imprensa sobre o resultado trimestral agendada para o dia 04/08/2020 às 8h30 (Horário de Brasília) **(Anexo 01)**;
- Apresentação das teleconferências públicas sobre o resultado trimestral agendadas para terça-feira, 04/08/2020, em português às 10h00 (Horário de Brasília) e em inglês às 11h30 (Horário de Brasília) **(Anexo 02)**;
- Apresentação Institucional do 2º trimestre de 2020 **(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, 04 de agosto de 2020.

Alexsandro Broedel
Diretor Executivo de Finanças e Relações com Investidores

Anexo 01

Teleconferência com a Imprensa

Resultados 2T20

04/08/2020

Itaú Unibanco Holding S.A.

Indicadores econômicos

Indicadores sugerem que a atividade econômica atingiu o piso em abril e já mostra alguma recuperação

PIB
variação em %

-10,6%

Expectativa[1]
2T20 vs. 1T20

Postos de trabalho
(CAGED com ajuste sazonal)

-1,3 mi

Segundo trimestre de 2020

Medidas do Governo

~R$ 370 bi

~ 5% do PIB
(mar – jul/20)

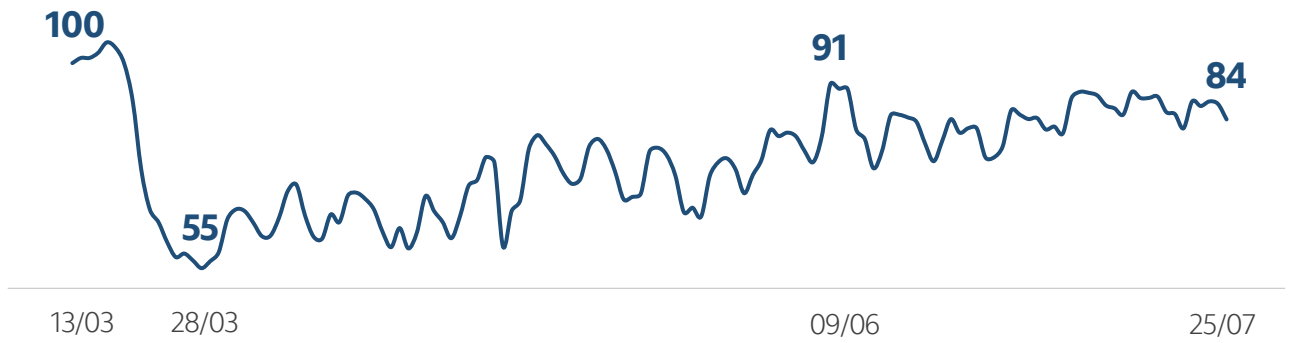
Taxa de juros - % SELIC (final do período)

2,25%

-2,25 p.p
(jul/20 vs. dez/19)

Índice Itaú de Atividade Econômica (base 100 = nível de março, pré-crise).

Considera o consumo de bens, consumo de serviços (em operações da Itaucard) e uma proxy para a energia elétrica industrial.



(1) Expectativa: Equipe Econômica do Itaú Unibanco.

Contexto | Suporte aos clientes durante a crise

R$ 52 bilhões em flexibilização das condições de pagamentos de empréstimos

Em 30 de junho de 2020

programa Travessia

Esta iniciativa inédita visa tratar de forma estruturada o endividamento, dando fôlego aos clientes e garantindo que tenham condições sustentáveis ao longo do tempo.

O leque de soluções customizadas inclui carência no pagamento, alongamento de prazos de empréstimos e oferta de crédito adicional.

Já beneficiou cerca de:

1,8 milhão pessoas físicas

200 mil micro e pequenas empresas

- **Carência de até**
  120 dias para pessoas físicas
  180 dias para micro e pequenas empresas
- **Alongamento do prazo de até**
  6 anos para pessoas físicas
  5 anos para micro e pequenas empresas
- **Melhores condições de taxas de juros**

Foram concedidos em novos créditos

16 de março a 17 de julho de 2020

R$ 96,8 bilhões

R$ 14,1 bilhões	pessoas físicas
R$ 17,1[1] bilhões	micro e pequenas empresas
R$ 13,2 bilhões	médias empresas
R$ 52,4 bilhões	grandes empresas

Ações conjuntas com o governo

R$ 1,6 bilhão
de crédito emergencial para folha de pagamento
para pagar o salário de mais 660 mil funcionários nos últimos meses

1º banco privado
a oferecer linha de crédito do Pronampe
R$ 3,6 bilhões - todo o volume disponibilizado - para cerca de 36 mil micro e pequenas empresas

R$ 2,9 bilhões
subscritos pelo Itaú Unibanco na operação entre CCEE(*) e bancos
de um total de R$ 15,2 bi, para apoiar as geradoras, distribuidoras e concessionárias de energia

(*) CCEE – Câmara de Comercialização de Energia Elétrica

(1) Considera o crédito emergencial para folha de pagamento e linha de crédito do Pronampe.

todos pela saúde

Dos mais de R$ 1,2 bilhão doados até o momento,

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

Algumas das principais realizações destes 90 dias.

R$ 94 milhões
para informar

~ 175 milhões de pessoas
Campanhas de esclarecimento e conscientização da população e orientação para o uso correto de máscaras de proteção.

R$ 347 milhões
para proteger

330 mil profissionais de saúde e 172 mil pacientes
Beneficiados pela distribuição de mais de 50 milhões de equipamentos de proteção.

+ 25 mil testes por dia
Início das operações da Central de Testagem no dia 31 no RJ e no dia 7 de agosto no CE

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

R$ 222 milhões
para preparar

a sociedade para o retorno à normalidade
Apoio em pesquisas epidemiológicas e para o tratamento da covid-19

Investimento nas novas fábricas de vacinas da Fiocruz e Instituto Butantã

R$ 396 milhões
para cuidar

apoio a 50 mil idosos
E cuidadores em mais de 600 instituições

105 mil oxímetros
atendendo todos os municípios do Brasil

44 mil testes
E ações de conscientização para caminhoneiros

1 mil equipamentos hospitalares
Implementação de Centros de Acolhimento em áreas vulneráveis.

Aspectos ESG vêm sendo integrados à gestão do Banco há mais de duas décadas

- **1999** – Dow Jones Sustainability Index (DJSI)
- **2004** – Princípios do Equador
- **2005** – Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE)
- **2008** – Princípios para Investimento Responsável (PSI)
- **2009** – Global Reporting Initiative Standards (GRI)
- **2010** – Carbon Disclosure Project (CDP)
- **2017** – Índice de Igualdade de Gênero da Bloomberg
- **2018** – Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS)
- **2019** – Princípios para Responsabilidade Bancária (ONU)

2020

Plano integrado para promoção do desenvolvimento sustentável da Amazônia

Em conjunto com os bancos Bradesco e Santander, anunciamos 10 medidas concretas, construídas a partir de 3 frentes prioritárias para a região:

1. **conservação ambiental** e desenvolvimento da bioeconomia
2. **investimento** em infraestrutura sustentável
3. **garantia dos direitos básicos** da população

Os três bancos estão trabalhando em conjunto no detalhamento das iniciativas e no estabelecimento de objetivos, metas e métricas claros.

Desde 2012
Compensamos 100% de nossas emissões diretas (escopo 1)[1]

Desde 2017
Compensamos 100% de nossas emissões indiretas (escopo 2)[2]

Práticas de gestão e transparência ESG

100% aderentes ao TCFD até 2022

Seguimos o principal framework mundial da agenda de mudanças climáticas – Task Force on Climate-related Financial Disclosures.

Adotamos os indicadores SASB

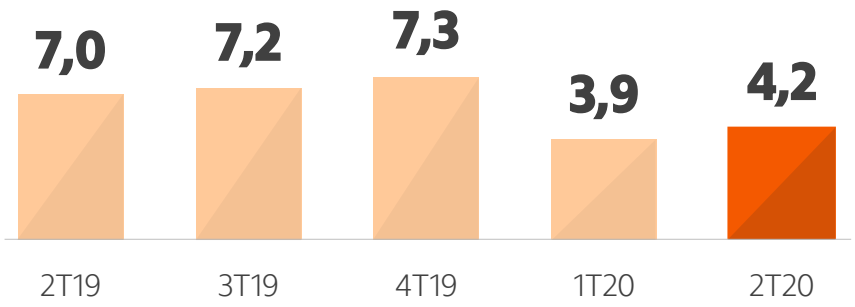
Reportamos 12 dos 14 indicadores do Sustainability Accounting Standards Board em nosso Relatório Anual Integrado 2019

(1) Escopo 1: Emissões diretas de gases do efeito estufa (GEE) provenientes de fontes que pertencem ou são controladas pelo Itaú Unibanco; (2) Escopo 2: Emissões indiretas de GEE provenientes da aquisição de energia elétrica que é consumida pelo Itaú Unibanco.

Em R$ bilhões

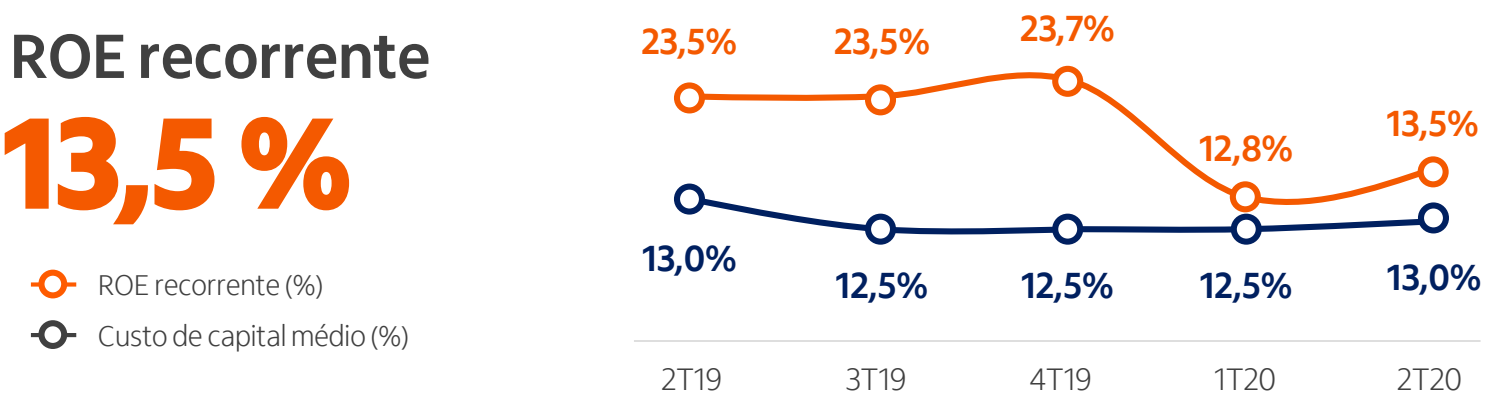
Lucro líquido recorrente

R$ 4,2 bi



ROE recorrente

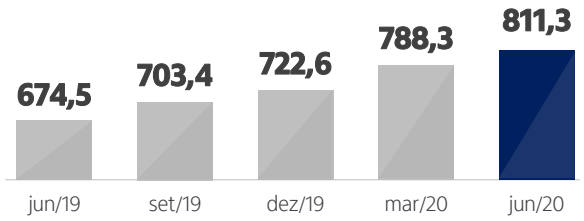
13,5 %



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

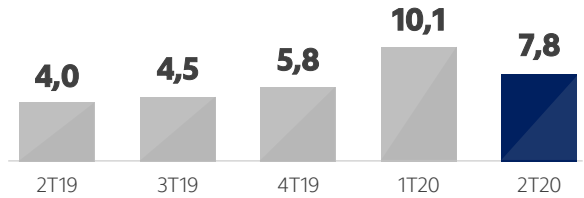
Carteira de crédito

R$ 811,3 bi



Custo do crédito[1]

R$ 7,8 bi



2T20 Carteira de crédito

Em R$ bilhões

	Jun/20	Mar/20	Δ	Jun/19	Δ
Pessoas físicas	**228,8**	**238,1**	**-3,9%**	**222,3**	**2,9%**
Cartão de crédito	72,9	83,8	-13,1%	79,3	-8,1%
Crédito pessoal	37,3	37,4	-0,2%	32,8	13,7%
Crédito consignado	50,4	50,3	0,2%	49,1	2,6%
Veículos	19,5	19,4	0,3%	17,2	13,2%
Crédito imobiliário	48,8	47,2	3,5%	44,0	11,0%
Micro, pequenas e médias empresas	**107,4**	**104,5**	**2,8%**	**83,1**	**29,3%**
Total PF + Micro, pequenas e médias empresas	**336,2**	**342,6**	**-1,8%**	**305,4**	**10,1%**
Grandes empresas	**259,2**	**250,2**	**3,6%**	**203,4**	**27,5%**
Operações de crédito	175,4	171,9	2,0%	146,4	19,8%
Títulos privados	83,9	78,3	7,1%	56,9	47,3%
Total Brasil	**595,5**	**592,8**	**0,5%**	**508,8**	**17,0%**
América Latina	**215,9**	**195,6**	**10,4%**	**165,7**	**30,2%**
Total com garantias financeiras e títulos privados	**811,3**	**788,3**	**2,9%**	**674,5**	**20,3%**
Total (ex-variação cambial)	**811,3**	**810,8**	**0,1%**	**736,7**	**10,1%**

Originação de crédito[1]

1S20 vs. 1S19

Pessoas físicas	+ 5%
Micro, pequenas e médias empresas	+ 13%
Grandes empresas	+ 59%
Total Brasil [2]	**+ 29%**
Emissão de títulos privados [3]	- 16%

Movimentação do crédito pessoal

Jun/20 vs. Mar/20

Crédito sob medida	+ 44%
Cheque especial	- 23%
Crediário	- 36%

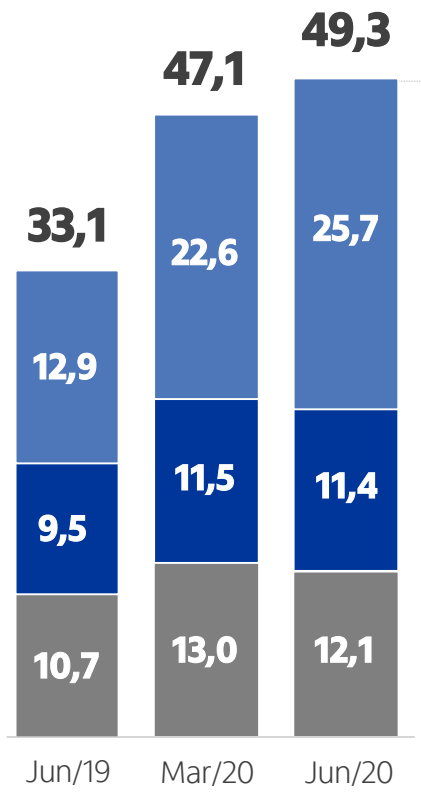
(1) Não considera originação de cartão de crédito, cheque especial, renegociação de dívida e outros créditos rotativos. Média por dia útil no período, exceto para emissão de títulos privados; (2) Não inclui emissão de títulos privados; (3) Fonte: ANBIMA. Considera o volume total das emissões de títulos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

2T20 Provisão para perda de crédito

Em R$ bilhões

Modelo de perda esperada

Alocação da provisão total



Total — Jun/20 vs. Jun/19: **+ 48,9%**

Perda Esperada

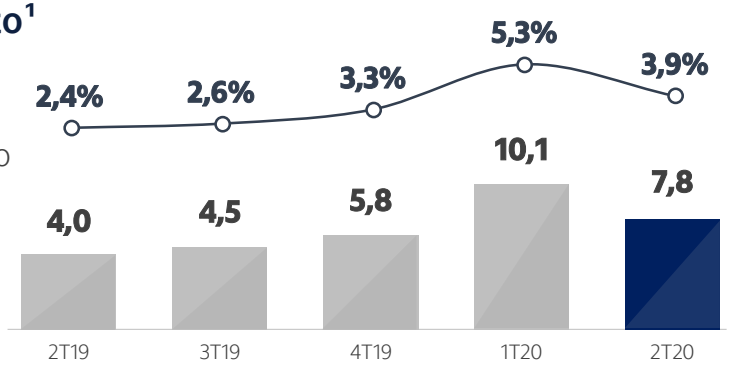
Perda Potencial — **+ 99,4%** (R$ 12,8 bi)
Relacionada à perda esperada em Varejo e perdas potenciais do Atacado.

Ratings agravados — **+ 19,6%** (R$ 1,9 bi)
Relacionada a agravamento da classificação de risco de operações em atraso e de operações renegociadas.

Atraso — **+ 13,8%** (R$ 1,5 bi)
Relacionado ao provisionamento mínimo requerido em função do atraso.

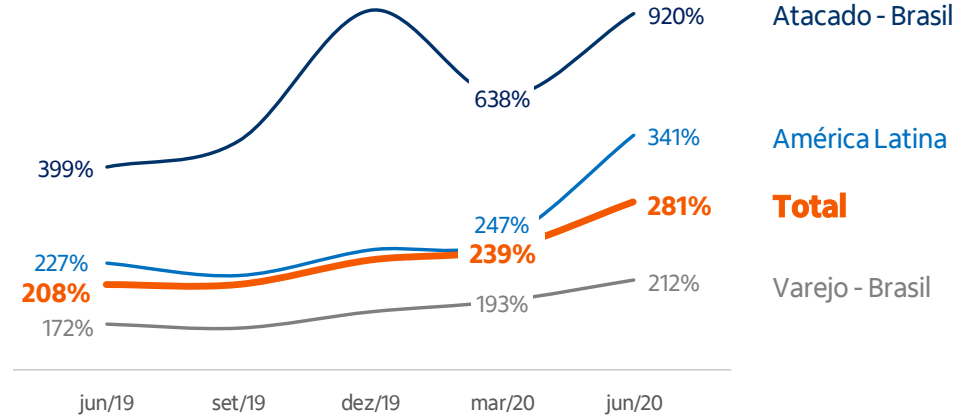
Custo do crédito[1]

Relação entre o custo do crédito[1] anualizado e a carteira de crédito[2] - (%)



Índice de cobertura

(NPL 90 dias - %)



(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.

2020 Perspectivas

Em função da baixa visibilidade sobre a extensão e profundidade dos efeitos da crise atual, manteremos suspensas as projeções para o ano de 2020.

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

2. A **carteira de crédito**, no curto prazo, seguirá com expansão proporcionalmente maior no segmento de grandes empresas, ao mesmo tempo em que a flexibilização de créditos para pessoas físicas, micro e pequenas empresas levará a carteira a manter estabilidade nesses segmentos. A reversão desta tendência de mudança de mix pode ser causada por uma maior demanda de clientes pessoa física e/ou pelo incremento da atividade no mercado de capitais.

3. Potencial redução adicional da **taxa média da margem financeira com clientes (NIM)** devido à progressiva mudança do mix da carteira de crédito e impacto da menor taxa de juros na remuneração do nosso capital de giro próprio e margem de passivos.

4. Crescimento trimestral das **receitas de serviços e seguros** em linha com a tendência de recuperação da atividade econômica e reabertura do mercado de capitais.

5. Possível redução no **custo do crédito** no curto prazo – ancorado no modelo de perda esperada que reagirá prontamente a mudanças no cenário macroeconômico do país e as condições financeiras dos nossos clientes.

6. A gestão estratégica de **custos** baseada no contínuo investimento em tecnologia, nas novas formas de trabalho, na otimização dos canais de distribuição, além dos projetos estruturais de eficiência continuará trazendo benefícios nos próximos trimestres.

Nota: As perspectivas apresentadas neste slide não devem ser entendidas como projeção formal de performance financeira para o ano de 2020.

Teleconferência com a Imprensa

Resultados 2T20

04/08/2020

Itaú Unibanco Holding S.A.

Anexo 02

Teleconferência

Resultados 2T20

São Paulo, 4 de agosto de 2020

Candido Botelho Bracher
Presidente e CEO

Milton Maluhy Filho
Vice-Presidente Executivo, CFO e CRO

Alexsandro Broedel
Diretor Executivo de Finanças e RI

Renato Lulia Jacob
Head de RI e Inteligência de Mercado

Itaú Unibanco Holding S.A.

Indicadores econômicos

Indicadores sugerem que a atividade econômica atingiu o piso em abril e já mostra alguma recuperação

PIB
variação em %

-10,6%

Expectativa[1]
2T20 vs. 1T20

Postos de trabalho
(CAGED com ajuste sazonal)

-1,3 mi

Segundo trimestre de 2020

Medidas do Governo

~R$ 370 bi

~ 5% do PIB
(mar – jul/20)

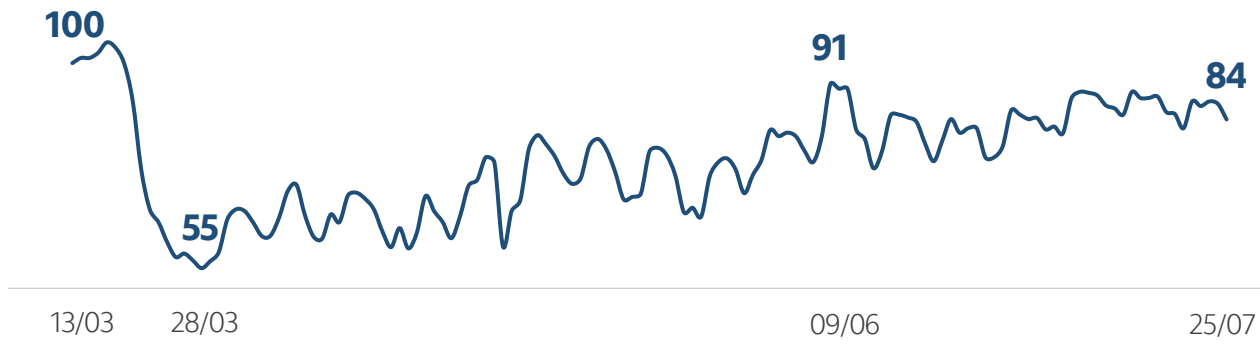
Taxa de juros - % SELIC (final do período)

2,25%

-2,25 p.p
(jul/20 vs. dez/19)

Índice Itaú de Atividade Econômica (base 100 = nível de março, pré-crise).

Considera o consumo de bens, consumo de serviços (em operações da Itaucard) e uma proxy para a energia elétrica industrial.



(1) Expectativa: Equipe Econômica do Itaú Unibanco.

Contexto | Suporte aos clientes durante a crise

R$ 52 bilhões em flexibilização das condições de pagamentos de empréstimos

Em 30 de junho de 2020

programa Travessia

Esta iniciativa inédita visa tratar de forma estruturada o endividamento, dando fôlego aos clientes e garantindo que tenham condições sustentáveis ao longo do tempo.

O leque de soluções customizadas inclui carência no pagamento, alongamento de prazos de empréstimos e oferta de crédito adicional.

Já beneficiou cerca de:

1,8 milhão pessoas físicas

200 mil micro e pequenas empresas

- **Carência de até**
  120 dias para pessoas físicas
  180 dias para micro e pequenas empresas
- **Alongamento do prazo de até**
  6 anos para pessoas físicas
  5 anos para micro e pequenas empresas
- **Melhores condições de taxas de juros**

Foram concedidos em novos créditos

16 de março a 17 de julho de 2020

R$ 96,8 bilhões

R$ 14,1 bilhões	pessoas físicas
R$ 17,1[1] bilhões	micro e pequenas empresas
R$ 13,2 bilhões	médias empresas
R$ 52,4 bilhões	grandes empresas

Ações conjuntas com o governo

R$ 1,6 bilhão
de crédito emergencial para folha de pagamento
para pagar o salário de mais 660 mil funcionários nos últimos meses

1º banco privado
a oferecer linha de crédito do Pronampe
R$ 3,6 bilhões - todo o volume disponibilizado - para cerca de 36 mil micro e pequenas empresas

R$ 2,9 bilhões
subscritos pelo Itaú Unibanco na operação entre CCEE(*) e bancos
de um total de R$ 15,2 bi, para apoiar as geradoras, distribuidoras e concessionárias de energia

(*) CCEE – Câmara de Comercialização de Energia Elétrica

(1) Considera o crédito emergencial para folha de pagamento e linha de crédito do Pronampe.

R$ 52 bilhões

em flexibilização das condições de pagamentos para pessoas físicas, micro e pequenas empresas

100% em dia no final de fevereiro

58% tem garantia real

90% nos ratings AA a C

- 93% pessoas físicas
- 83% micro e pequenas empresas

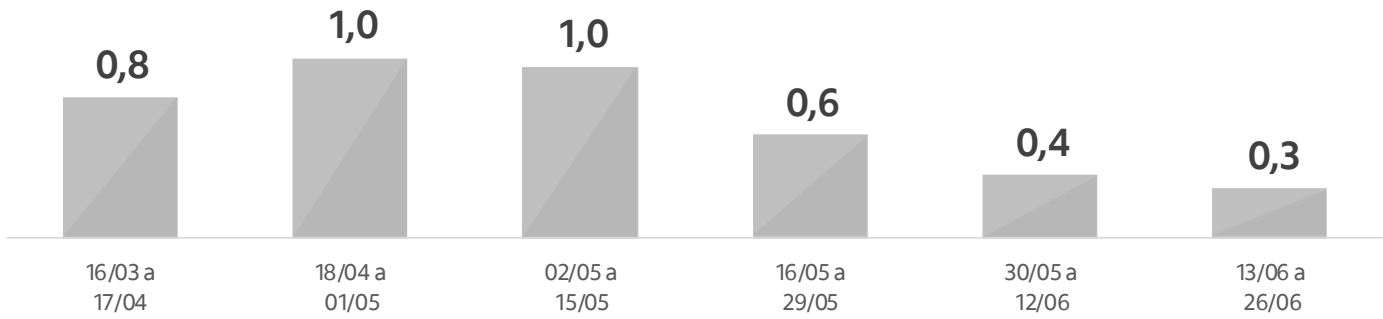
Carteira flexibilizada por produto (em R$ bilhões)

16 de março a 30 de junho de 2020

Pessoas físicas	37,6
Crédito imobiliário	16,1
Crédito pessoal	12,9
Veículos	4,7
Cartões	2,8
Consignado	1,0

Micro e pequenas empresas	14,6
Capital de giro	12,1
Veículos	2,5

Volume flexibilizado por dia útil (R$ bilhões)



todos pela saúde

Dos mais de R$ 1,2 bilhão doados até o momento,

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

Algumas das principais realizações destes 90 dias.

R$ 94 milhões

para informar

~ 175 milhões de pessoas

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

R$ 347 milhões

para proteger

330 mil profissionais de saúde e 172 mil pacientes

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

+ 25 mil testes por dia

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

14 milhões de máscaras

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

R$ 222 milhões

para preparar

a sociedade para o retorno à normalidade

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

Investimento nas novas fábricas de vacinas da Fiocruz e Instituto Butantã

R$ 396 milhões

para cuidar

apoio a 50 mil idosos

E cuidadores em mais de 600 instituições

105 mil oxímetros

atendendo todos os municípios do Brasil

44 mil testes

E ações de conscientização para caminhoneiros

1 mil equipamentos hospitalares

Implementação de Centros de Acolhimento em áreas vulneráveis.

Aspectos ESG vêm sendo integrados à gestão do Banco há mais de duas décadas

1999	2004	2005	2008	2009	2010	2017	2018	2019
Dow Jones Sustainability Index (DJSI)	**Princípios do Equador**	**Índice de Sustentabilidade Empresarial** (ISE)	**Princípios para Investimento Responsável** (PRI)	**Global Reporting Initiative Standards** (GRI)	**Carbon Disclosure Project** (CDP)	**Índice de Igualdade de Gênero da Bloomberg**	**Objetivos de Desenvolvimento Sustentável** (ODS)	**Princípios para Responsabilidade Bancária** (ONU)

2020

Plano integrado para promoção do desenvolvimento sustentável da Amazônia

Em conjunto com os bancos Bradesco e Santander, anunciamos 10 medidas concretas, construídas a partir de 3 frentes prioritárias para a região:

1. **conservação ambiental** e desenvolvimento da bioeconomia
2. **investimento** em infraestrutura sustentável
3. **garantia dos direitos básicos** da população

Os três bancos estão trabalhando em conjunto no detalhamento das iniciativas e no estabelecimento de objetivos, metas e métricas claros.

Desde 2012
Compensamos 100% de nossas emissões diretas (escopo 1)[1]

Desde 2017
Compensamos 100% de nossas emissões indiretas (escopo 2)[2]

Práticas de gestão e transparência ESG

100% aderentes ao TCFD até 2022

Seguimos o principal framework mundial da agenda de mudanças climáticas – Task Force on Climate-related Financial Disclosures.

Adotamos os indicadores SASB

Reportamos 12 dos 14 indicadores do Sustainability Accounting Standards Board em nosso Relatório Anual Integrado 2019

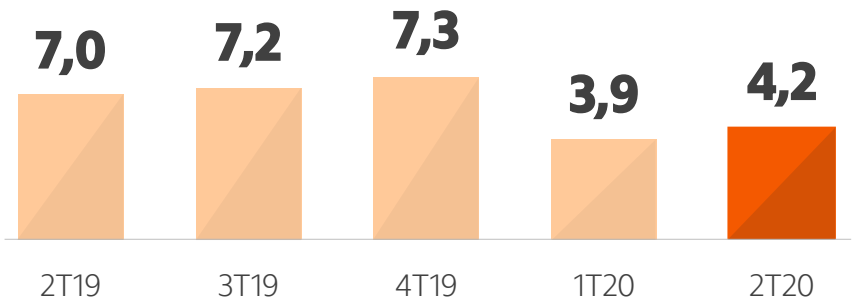
(1) Escopo 1: Emissões diretas de gases do efeito estufa (GEE) provenientes de fontes que pertencem ou são controladas pelo Itaú Unibanco; (2) Escopo 2: Emissões indiretas de GEE provenientes da aquisição de energia elétrica que é consumida pelo Itaú Unibanco.

Destaques financeiros

Em R$ bilhões

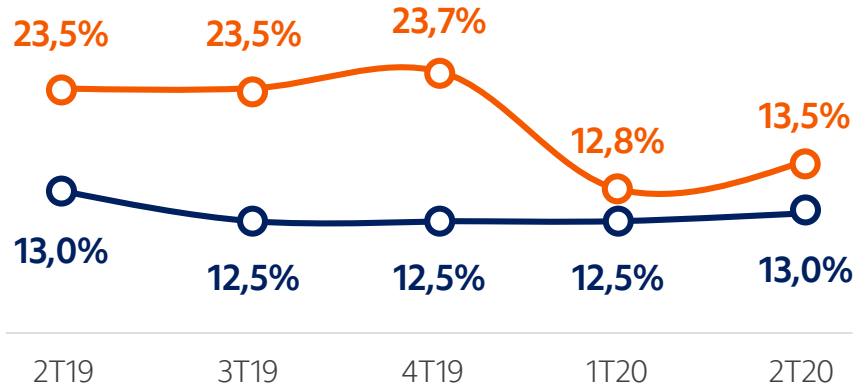
Lucro líquido recorrente

R$ 4,2 bi



ROE recorrente

13,5 %

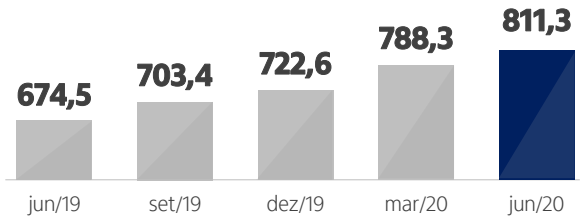


ROE recorrente (%)

Custo de capital médio (%)

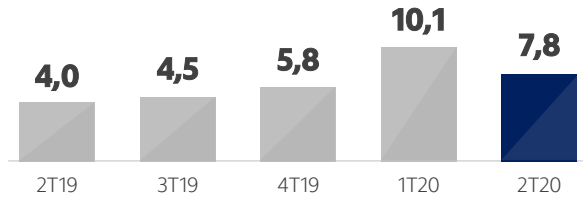
Carteira de crédito

R$ 811,3 bi



Custo do crédito[1]

R$ 7,8 bi



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

2T20 Carteira de crédito

Em R$ bilhões

	Jun/20	Mar/20	Δ	Jun/19	Δ
Pessoas físicas	**228,8**	**238,1**	**-3,9%**	**222,3**	**2,9%**
Cartão de crédito	72,9	83,8	-13,1%	79,3	-8,1%
Crédito pessoal	37,3	37,4	-0,2%	32,8	13,7%
Crédito consignado	50,4	50,3	0,2%	49,1	2,6%
Veículos	19,5	19,4	0,3%	17,2	13,2%
Crédito imobiliário	48,8	47,2	3,5%	44,0	11,0%
Micro, pequenas e médias empresas	**107,4**	**104,5**	**2,8%**	**83,1**	**29,3%**
Total PF + Micro, pequenas e médias empresas	**336,2**	**342,6**	**-1,8%**	**305,4**	**10,1%**
Grandes empresas	**259,2**	**250,2**	**3,6%**	**203,4**	**27,5%**
Operações de crédito	175,4	171,9	2,0%	146,4	19,8%
Títulos privados	83,9	78,3	7,1%	56,9	47,3%
Total Brasil	**595,5**	**592,8**	**0,5%**	**508,8**	**17,0%**
América Latina	**215,9**	**195,6**	**10,4%**	**165,7**	**30,2%**
Total com garantias financeiras e títulos privados	**811,3**	**788,3**	**2,9%**	**674,5**	**20,3%**
Total (ex-variação cambial)	**811,3**	**810,8**	**0,1%**	**736,7**	**10,1%**

Originação de crédito[1]

1S20 vs. 1S19

Pessoas físicas	+ 5%
Micro, pequenas e médias empresas	+ 13%
Grandes empresas	+ 59%
Total Brasil [2]	**+ 29%**
Emissão de títulos privados [3]	- 16%

Movimentação do crédito pessoal

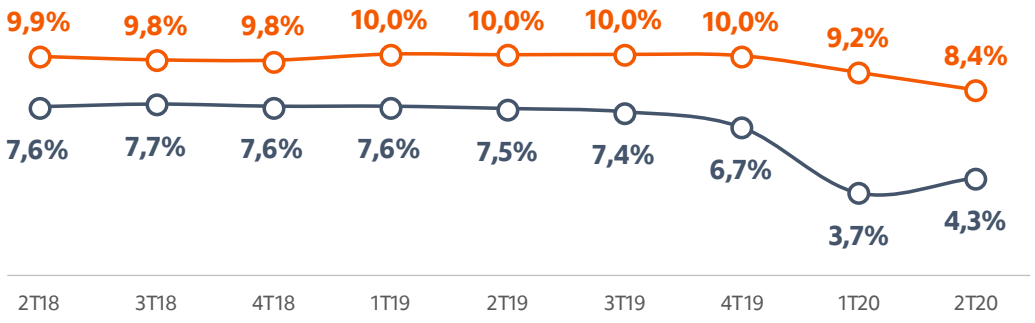
Jun/20 vs. Mar/20

Crédito sob medida	+ 44%
Cheque especial	- 23%
Crediário	- 36%

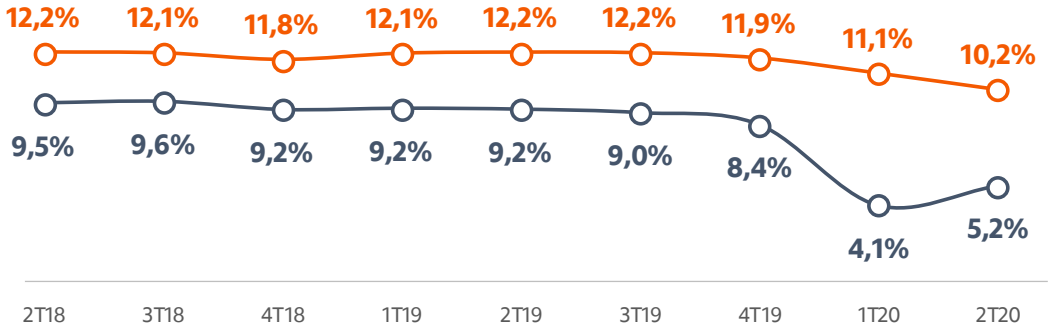
(1) Não considera originação de cartão de crédito, cheque especial, renegociação de dívida e outros créditos rotativos. Média por dia útil no período, exceto para emissão de títulos privados; (2) Não inclui emissão de títulos privados; (3) Fonte: ANBIMA. Considera o volume total das emissões de títulos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

2T20 Margem financeira com clientes

Taxa média anualizada % - Consolidado



Taxa média anualizada % - Brasil



Variação da margem financeira com clientes

Em R$ bilhões



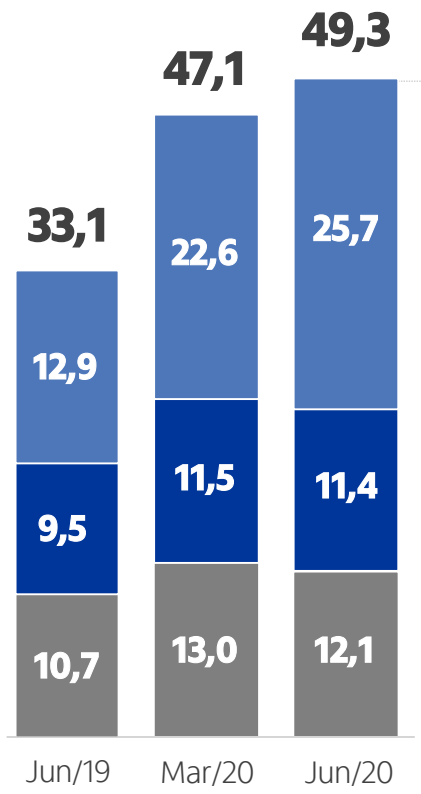
(1) Inclui o capital alocado às áreas de negócio (exceto tesouraria), além do capital de giro da corporação. (2) Menor participação da carteira do Varejo e maior participação da carteira do Atacado.
(3) Inclui a margem de passivos e as operações estruturadas do atacado.

2T20 Provisão para perda de crédito

Em R$ bilhões

Modelo de perda esperada

Alocação da provisão total



Total — Jun/20 vs. Jun/19: **+ 48,9%**

Perda Esperada

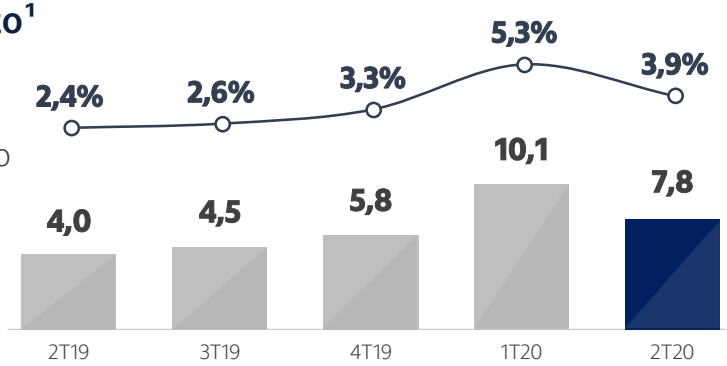
Perda Potencial — **+ 99,4%** (R$ 12,8 bi)
Relacionada à perda esperada em Varejo e perdas potenciais do Atacado.

Ratings agravados — **+ 19,6%** (R$ 1,9 bi)
Relacionada a agravamento da classificação de risco de operações em atraso e de operações renegociadas.

Atraso — **+ 13,8%** (R$ 1,5 bi)
Relacionado ao provisionamento mínimo requerido em função do atraso.

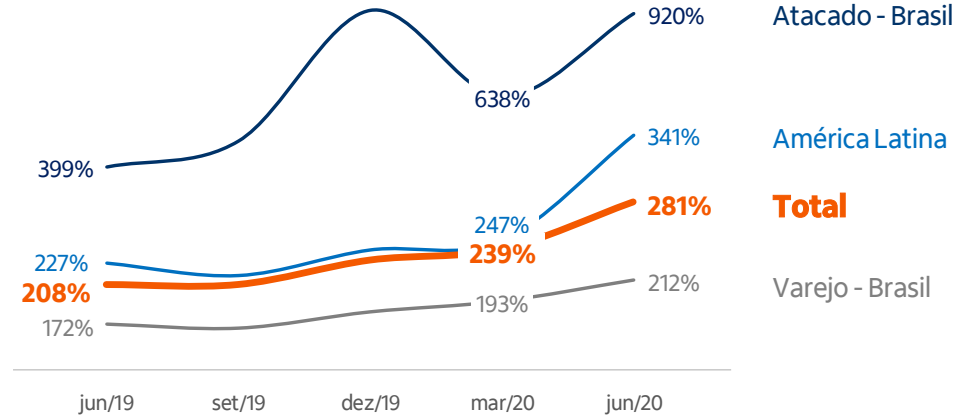
Custo do crédito[1]

Relação entre o custo do crédito[1] anualizado e a carteira de crédito[2] - (%)



Índice de cobertura

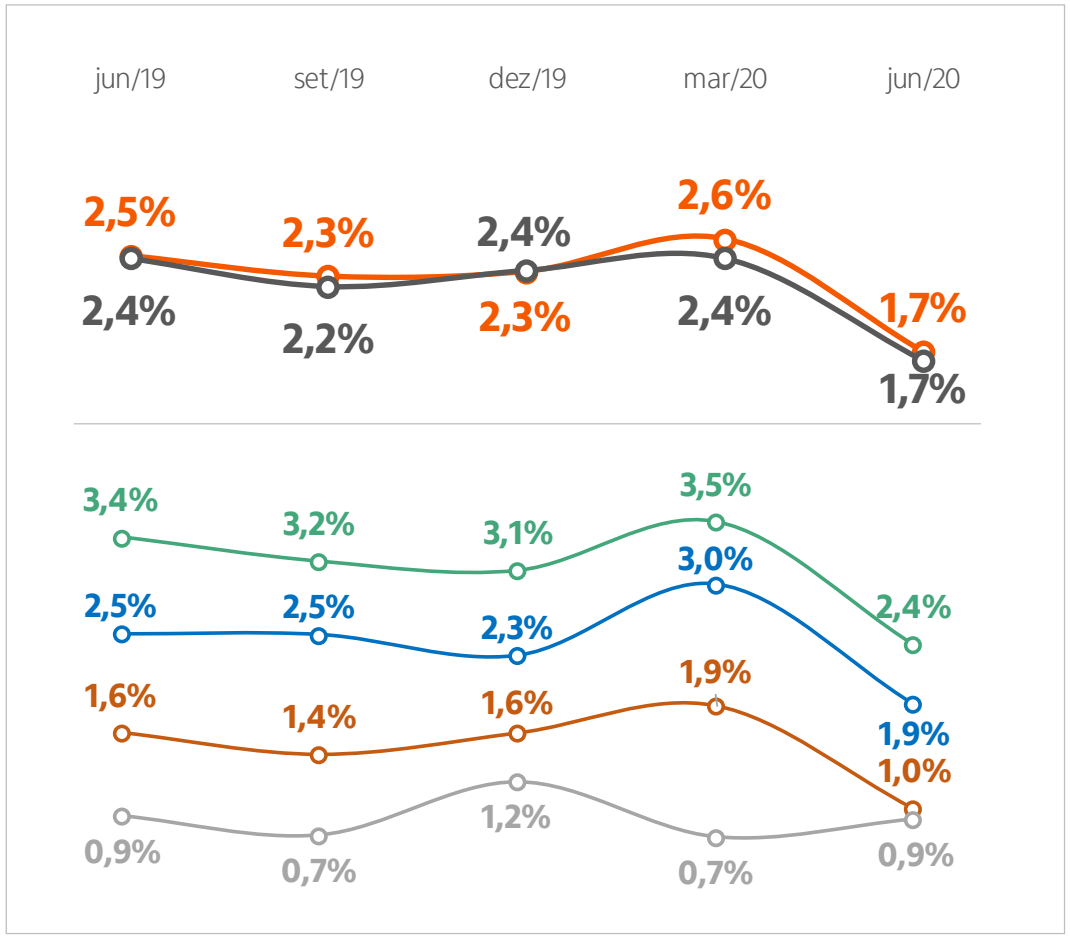
(NPL 90 dias - %)



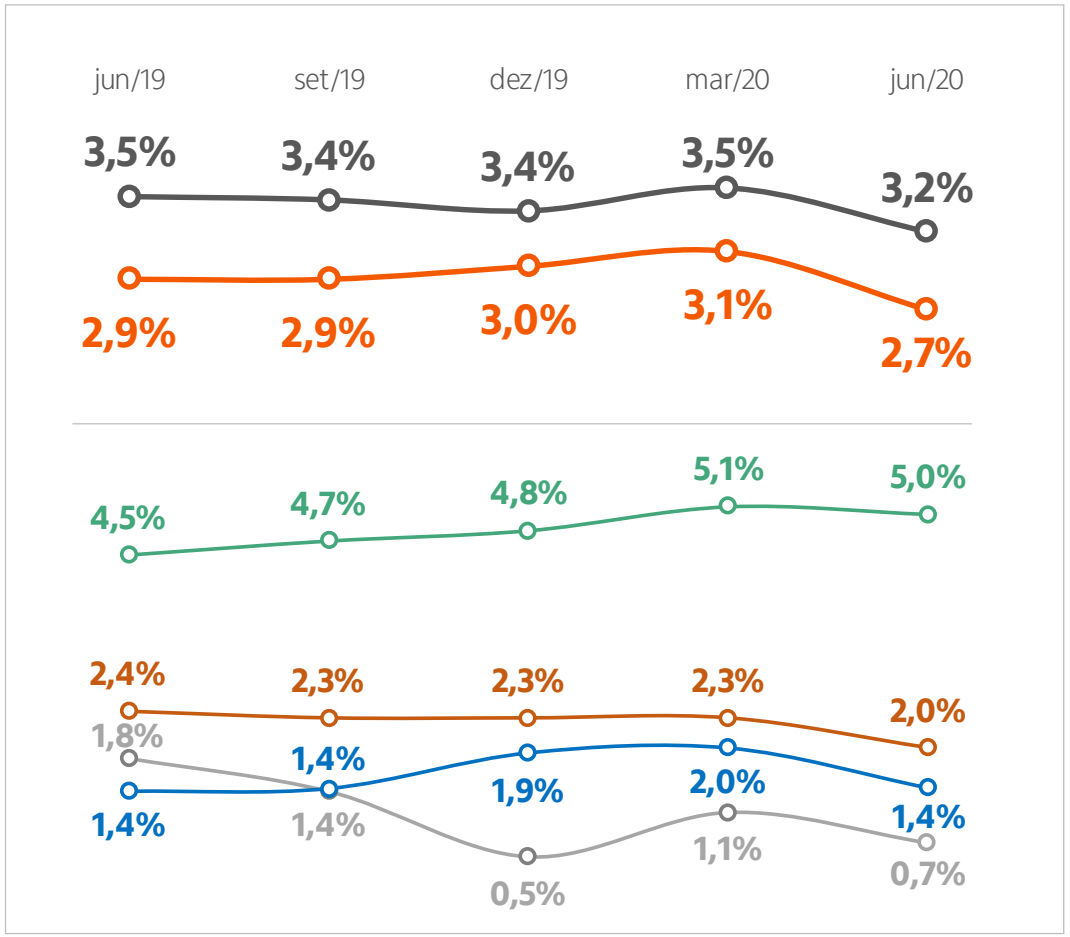
(1) Despesa de Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa + Recuperação de Créditos + Impairment + Descontos Concedidos; (2) Saldo médio da carteira de crédito com avais, fianças e títulos privados considerando-se os dois últimos trimestres.

2T20 Índices de inadimplência

NPL 15-90 dias - %



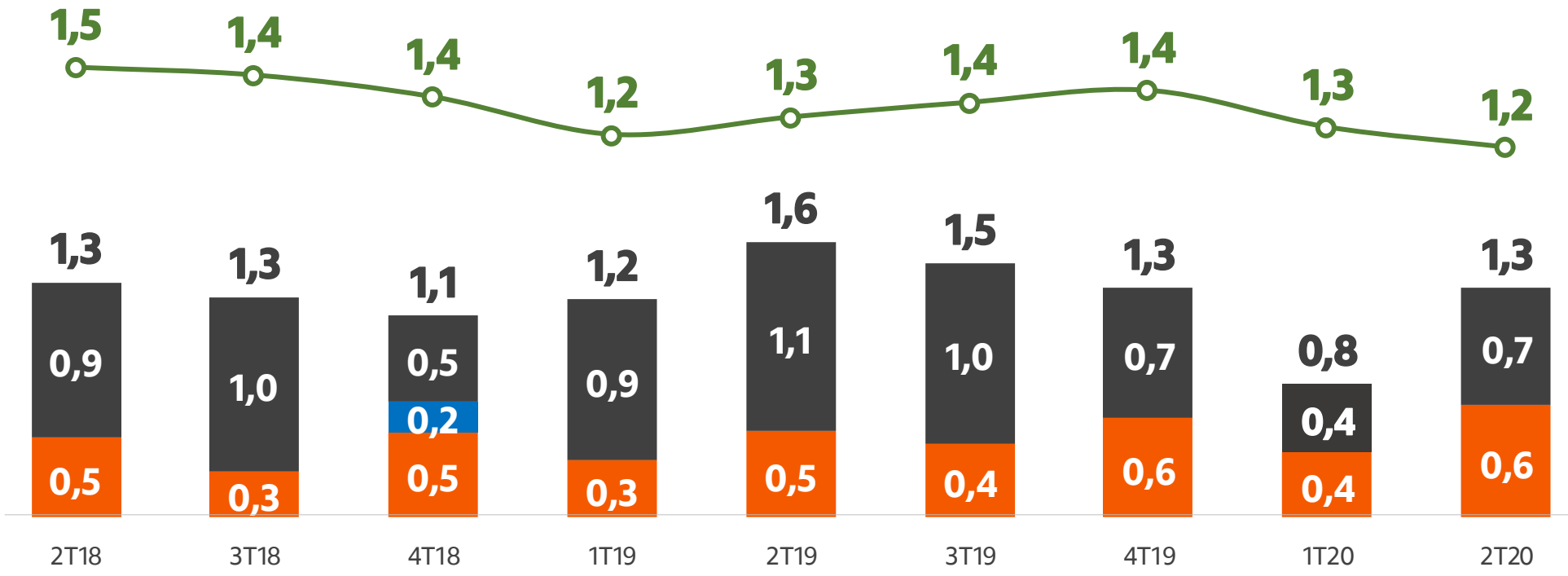
NPL 90 dias - %



Total Brasil América Latina Pessoa física Grandes empresas Micro, pequenas e médias empresas

2T20 Margem financeira com o mercado

Em R$ bilhões



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

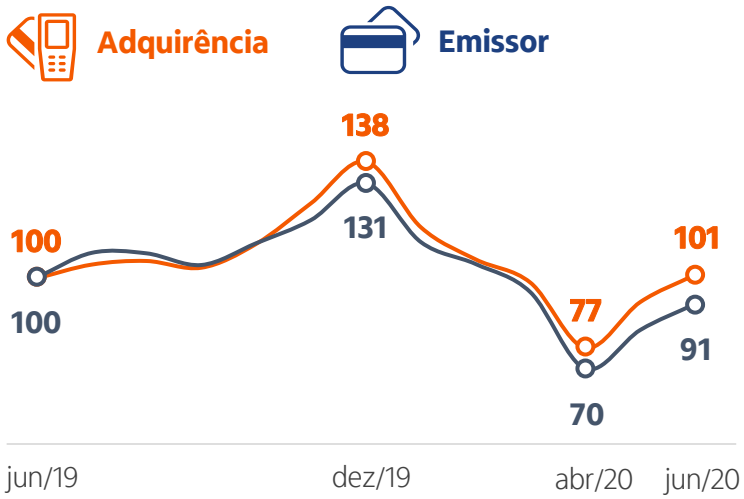
2T20 Serviços e seguros

Em R$ bilhões

	2T20	1T20	Δ	1S20	1S19	Δ
Cartões de crédito e débito	2,5	3,0	-16,9%	5,5	6,5	-14,5%
Emissão	2,0	2,3	-13,3%	4,3	4,4	-3,0%
Adquirência	0,5	0,7	-28,3%	1,3	2,1	-38,9%
Conta corrente	1,8	2,0	-6,3%	3,8	3,7	3,4%
Administração de recursos[1]	1,3	1,5	-13,2%	2,8	2,3	19,5%
Assessoria econômica-financeira e corretagem	0,8	0,9	-15,9%	1,7	1,0	73,2%
Operações de crédito e garantias prestadas	0,5	0,6	-19,2%	1,1	1,3	-10,7%
Serviços de recebimento	0,4	0,5	-7,4%	0,9	1,0	-6,9%
Outros	0,3	0,3	3,9%	0,6	0,5	17,2%
América Latina (ex-Brasil)	0,7	0,7	0,6%	1,4	1,5	-2,0%
Receitas de Serviços	**8,4**	**9,5**	**-11,8%**	**17,9**	**17,7**	**1,3%**
Resultado de Seguros[2]	**1,5**	**1,6**	**-2,9%**	**3,1**	**3,3**	**-6,7%**
Serviços e Seguros	**9,9**	**11,1**	**-10,5%**	**21,0**	**21,0**	**0,0%**

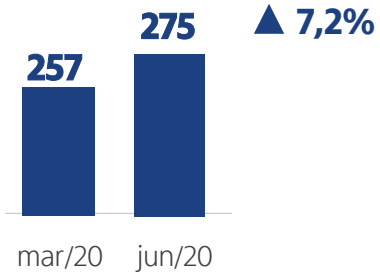
Volume mensal transacionado com cartões

Base 100 = jun/19



Plataforma Aberta

Em R$ bilhões
(ao final do período)



(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;

2T20 Despesas não decorrentes de juros (DNDJ)

Foco em tecnologia

+802 colaboradores
contratados pela área de Tecnologia no trimestre
+1.327 colaboradores nos últimos 12 meses.

Zup
1.448 colaboradores incorporados no trimestre

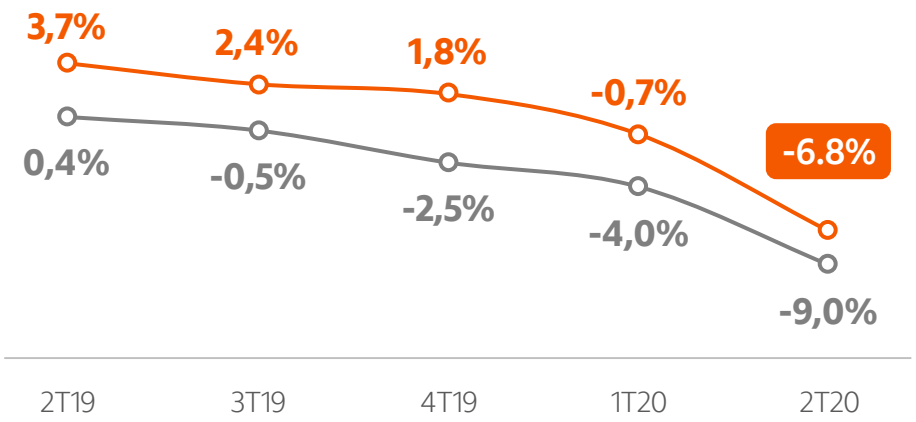
Em R$ bilhões

	2T20	2T19	Δ	1S20	1S19	Δ
Despesas de Pessoal	(5,1)	(5,5)	-7,4%	(10,3)	(10,8)	-4,9%
Despesas Administrativas	(4,0)	(4,2)	-5,2%	(8,0)	(8,3)	-3,7%
Outras despesas [1]	(1,1)	(1,3)	-9,9%	(2,4)	(2,4)	0,0%
Total - Brasil	**(10,3)**	**(11,1)**	**-6,8%**	**(20,8)**	**(21,6)**	**-3,9%**
América Latina (ex-Brasil) [2]	(1,8)	(1,6)	12,1%	(3,4)	(3,2)	5,6%
Despesas não decorrentes de juros	**(12,1)**	**(12,7)**	**-4,4%**	**(24,2)**	**(24,8)**	**-2,6%**

Despesas não decorrentes de juros do Brasil

crescendo em um ritmo inferior ao apresentado pela taxa de **inflação**

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

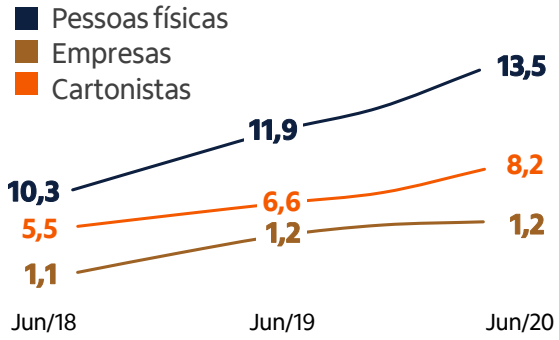


(1) Considera despesas operacionais e outras despesas tributárias (Inclui IPTU, IPVA, IOF e outros. Não inclui PIS, Cofins e ISS);
(2) Não considera a alocação gerencial de custos indiretos.

2T20 Dashboard Digital

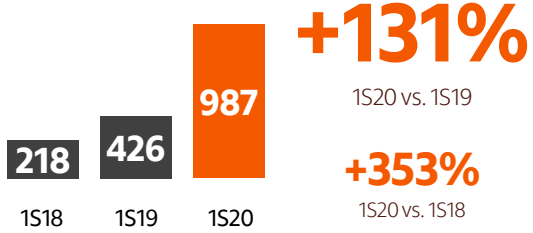
Usabilidade

Aumento anual de 17,1% de clientes digitais[1] em 2020



~1 milhão de contas abertas pelo app Abreconta em 2020

(em milhares)



+131%
1S20 vs. 1S19

+353%
1S20 vs. 1S18

Qualidade

Lojas virtuais

(App Itaú Varejo, ao final do período)

App Store

4,7 de 5
+1 mi avaliações



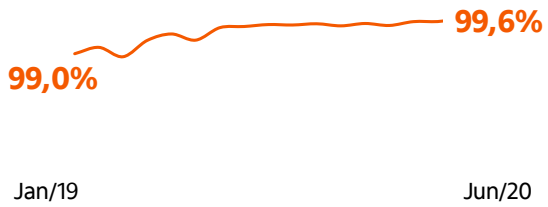
Play store

4,4 de 5
+1 mi avaliações



Disponibilidade - %

Representatividade dos clientes que não sofreram impactos nas principais funcionalidades digitais em junho de 2020.



Soluções digitais

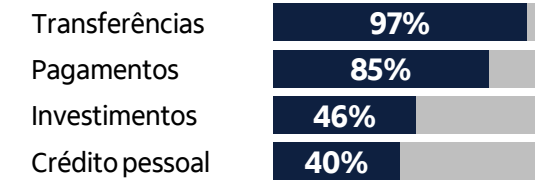
Para empresas

R$3,6 bilhões[2]
pelo app Itaú empresas
Linha de crédito emergencial do Pronampe[3] pelo smartphone
1º banco privado a oferecer o Pronampe.

R$1,6 bilhão
contratados pela internet
Linha de crédito para despesas de folha de pagamento
com implementação em tempo recorde.

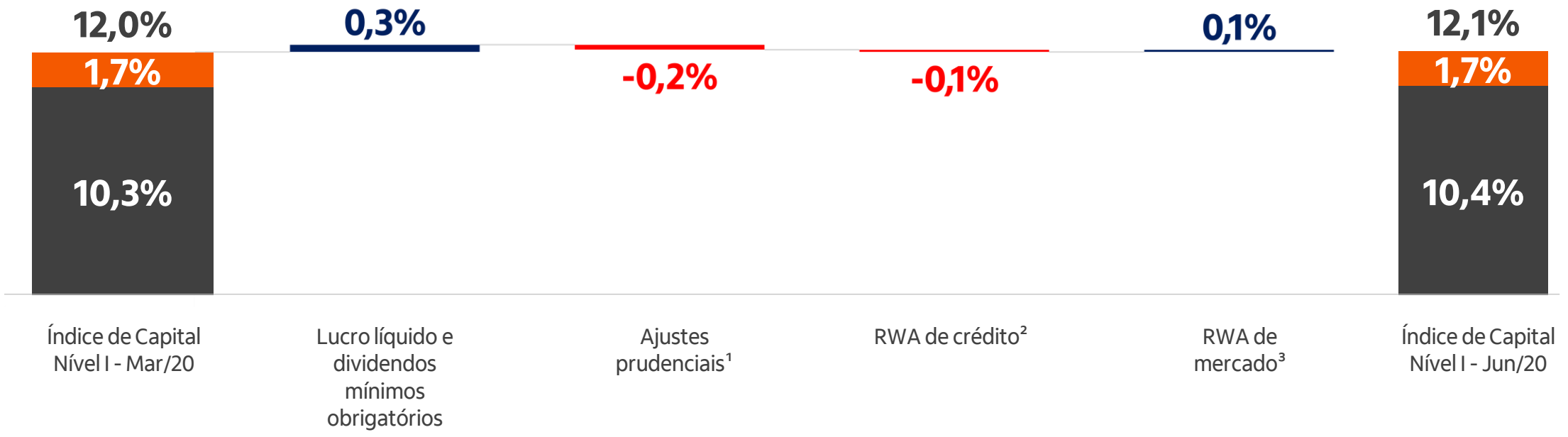
Para pessoas físicas

% dos canais digitais em 2020



(1) Considera correntistas (pessoa física e empresas) e cartonistas digitais; (2) Em julho de 2020; (3) Programa Nacional de Apoio às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte.

Junho de 2020



(1) Créditos tributários, ágio e intangível; (2) Ativos ponderados pelo risco de crédito; (3) Ativos ponderados pelo risco de mercado.

2020 Perspectivas

Em função da baixa visibilidade sobre a extensão e profundidade dos efeitos da crise atual, manteremos suspensas as projeções para o ano de 2020.

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

2. A **carteira de crédito**, no curto prazo, seguirá com expansão proporcionalmente maior no segmento de grandes empresas, ao mesmo tempo em que a flexibilização de créditos para pessoas físicas, micro e pequenas empresas levará a carteira a manter estabilidade nesses segmentos. A reversão desta tendência de mudança de mix pode ser causada por uma maior demanda de clientes pessoa física e/ou pelo incremento da atividade no mercado de capitais.

3. Potencial redução adicional da **taxa média da margem financeira com clientes (NIM)** devido à progressiva mudança do mix da carteira de crédito e impacto da menor taxa de juros na remuneração do nosso capital de giro próprio e margem de passivos.

4. Crescimento trimestral das **receitas de serviços e seguros** em linha com a tendência de recuperação da atividade econômica e reabertura do mercado de capitais.

5. Possível redução no **custo do crédito** no curto prazo – ancorado no modelo de perda esperada que reagirá prontamente a mudanças no cenário macroeconômico do país e as condições financeiras dos nossos clientes.

6. A gestão estratégica de **custos** baseada no contínuo investimento em tecnologia, nas novas formas de trabalho, na otimização dos canais de distribuição, além dos projetos estruturais de eficiência continuará trazendo benefícios nos próximos trimestres.

Nota: As perspectivas apresentadas neste slide não devem ser entendidas como projeção formal de performance financeira para o ano de 2020.

Anexos

Em R$ bilhões

	2T20	2T19	Δ	1T20	Δ	1S20	1S19	Δ
Produto bancário	**28,0**	**29,5**	**-5,0%**	**29,2**	**-4,1%**	**57,2**	**57,7**	**-0,8%**
Margem financeira gerencial	17,8	18,5	-3,7%	17,8	-0,2%	35,6	36,1	-1,5%
Margem financeira com clientes	16,5	16,9	-2,4%	17,0	-3,4%	33,5	33,3	0,6%
Margem financeira com o mercado	1,3	1,6	-16,9%	0,8	72,0%	2,0	2,8	-26,6%
Receita de prestação de serviços	8,4	9,1	-7,4%	9,5	-11,8%	17,9	17,7	1,3%
Receitas de operações de seguros	1,8	2,0	-7,0%	1,9	-2,5%	3,7	3,9	-4,4%
Custo do crédito	**(7,8)**	**(4,0)**	**92,1%**	**(10,1)**	**-23,0%**	**(17,9)**	**(7,8)**	**127,5%**
Despesa de provisão para créditos de liquidação duvidosa	(7,6)	(4,4)	71,6%	(10,4)	-27,3%	(18,0)	(8,6)	108,5%
Impairment	(0,2)	(0,0)	359,4%	(0,0)	121,3%	(0,3)	(0,1)	293,0%
Descontos concedidos	(0,8)	(0,4)	92,5%	(0,3)	182,0%	(1,0)	(0,7)	45,6%
Recuperação de créditos baixados como prejuízo	0,7	0,8	-7,1%	0,7	10,9%	1,4	1,5	-8,6%
Despesas com sinistros	**(0,3)**	**(0,3)**	**8,1%**	**(0,3)**	**-2,5%**	**(0,7)**	**(0,6)**	**9,1%**
Outras despesas operacionais	**(13,8)**	**(14,4)**	**-4,7%**	**(13,8)**	**0,0%**	**(27,5)**	**(28,3)**	**-2,7%**
Despesas não decorrentes de juros	(12,1)	(12,7)	-4,4%	(12,1)	0,4%	(24,2)	(24,8)	-2,6%
Despesas tributárias e outras	(1,6)	(1,8)	-6,9%	(1,7)	-3,2%	(3,3)	(3,4)	-3,4%
Resultado antes da tributação e participações minoritárias	**6,2**	**10,7**	**-42,5%**	**5,0**	**22,4%**	**11,2**	**21,0**	**-46,6%**
Imposto de renda e contribuição social	**(1,9)**	**(3,4)**	**-44,2%**	**(1,0)**	**95,0%**	**(2,9)**	**(6,6)**	**-56,4%**
Participação minoritária nas subsidiárias	**(0,1)**	**(0,3)**	**-77,9%**	**(0,2)**	**-59,5%**	**(0,2)**	**(0,5)**	**-55,2%**
Lucro líquido recorrente	**4,2**	**7,0**	**-40,2%**	**3,9**	**7,5%**	**8,1**	**13,9**	**-41,6%**

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

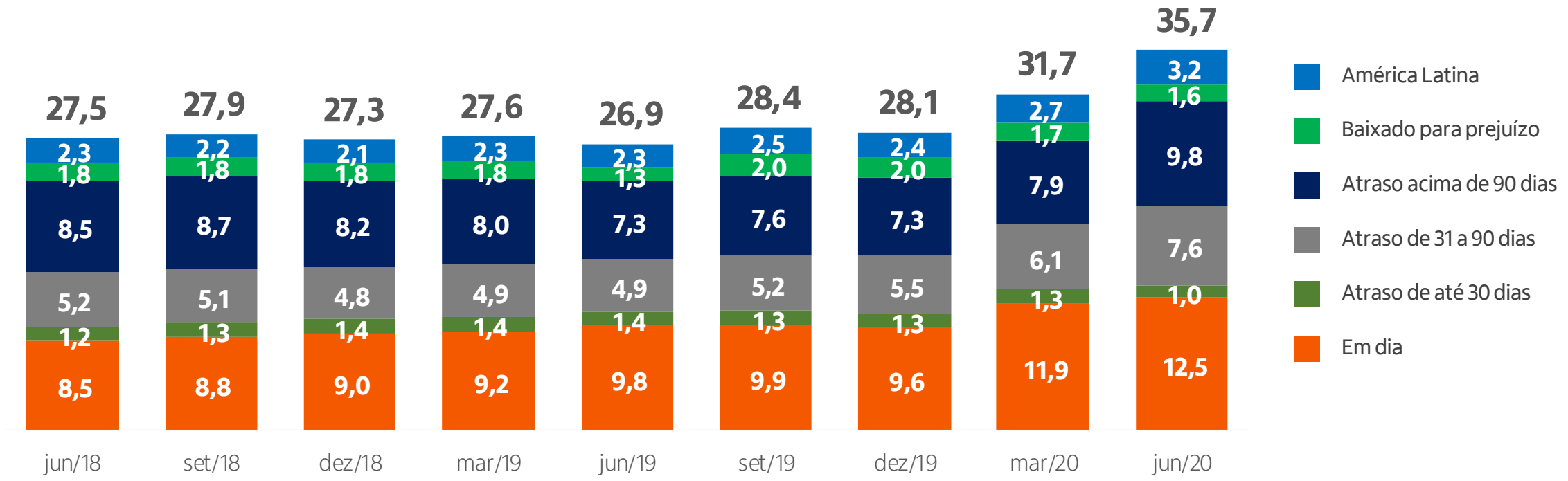
No primeiro semestre de 2020, terminamos com R$ 36,2 bilhões de capital acima do mínimo (8% no 1T20 e 6,75% no 2T20 de CET1), determinado pelo Banco Central do Brasil.

	1º semestre de 2020					1º semestre de 2019					Δ				
	Consolidado	Crédito	Trading	Serviços & seguros	Excesso de capital	Consolidado	Crédito	Trading	Serviços & seguros	Excesso de capital	Consolidado	Crédito	Trading	Serviços & seguros	Excesso de capital
Produto Bancário	57,2	31,9	0,6	24,7	0,1	57,7	30,4	0,9	25,7	0,8	(0,5)	1,4	(0,3)	(1,0)	(0,6)
Margem Financeira Gerencial	35,6	26,2	0,6	8,7	0,1	36,1	24,4	0,9	10,1	0,8	(0,5)	1,8	(0,3)	(1,4)	(0,6)
Receitas de Serviços	17,9	5,6	0,0	12,3	-	17,7	6,0	0,0	11,7	-	0,2	(0,4)	(0,0)	0,6	-
Resultado de Seguros [1]	3,7	-	-	3,7	-	3,9	-	-	3,9	-	(0,2)	-	-	(0,2)	-
Custo do Crédito	(17,9)	(17,9)	-	-	-	(7,8)	(7,8)	-	-	-	(10,0)	(10,0)	-	-	-
Despesas com Sinistros	(0,7)	-	-	(0,7)	-	(0,6)	-	-	(0,6)	-	(0,1)	-	-	(0,1)	-
DNDJ e Outras Despesas [2]	(27,7)	(13,8)	(0,2)	(13,8)	0,0	(28,7)	(14,2)	(0,4)	(14,1)	(0,0)	1,0	0,5	0,2	0,3	0,1
Lucro Líquido Recorrente	8,1	1,0	0,2	7,0	(0,0)	13,9	5,8	0,3	7,2	0,6	(5,8)	(4,8)	(0,1)	(0,2)	(0,7)
Capital Regulatório Médio	126,8	75,9	1,4	50,6	(1,1)	123,9	62,6	1,4	39,8	20,0	2,9	13,3	(0,0)	10,8	(21,1)
Criação de Valor	0,4	(3,5)	0,3	3,6	0,0	6,1	1,8	0,2	4,7	(0,6)	(5,6)	(5,3)	0,1	(1,1)	0,7
ROE Recorrente	13,1%	2,5%	27,3%	27,6%	4,7%	23,6%	18,5%	40,6%	36,1%	6,3%	-10,5 p.p.	-16,0 p.p.	-13,4 p.p.	-8,5 p.p.	-1,6 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.

2T20 Carteira de crédito renegociada

25,2	25,7	25,2	25,4	24,7	26,0	25,7	28,9	32,6	Carteira no Brasil



Teleconferência

Resultados 2T20

São Paulo, 4 de agosto de 2020

Candido Botelho Bracher
Presidente e CEO

Milton Maluhy Filho
Vice-Presidente Executivo, CFO e CRO

Alexsandro Broedel
Diretor Executivo de Finanças e RI

Renato Lulia Jacob
Head de RI e Inteligência de Mercado

Itaú Unibanco Holding S.A.

Anexo 03

2T20

Apresentação Institucional

Itaú Unibanco Holding S.A.

ITUB LISTED NYSE

Bloomberg Gender-Equality Index

MEMBER OF Dow Jones Sustainability Indices In Collaboration with RobecoSAM

CDP

NÍVEL 1 BM&FBOVESPA



2T20

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



Agenda

Perfil corporativo 04

Agenda **estratégica** 13

Nossos **negócios** 31

Governança corporativa 52

Gestão de capital e risco 62

Destaques do resultado 76

Informações **adicionais** 87

Perfil corporativo

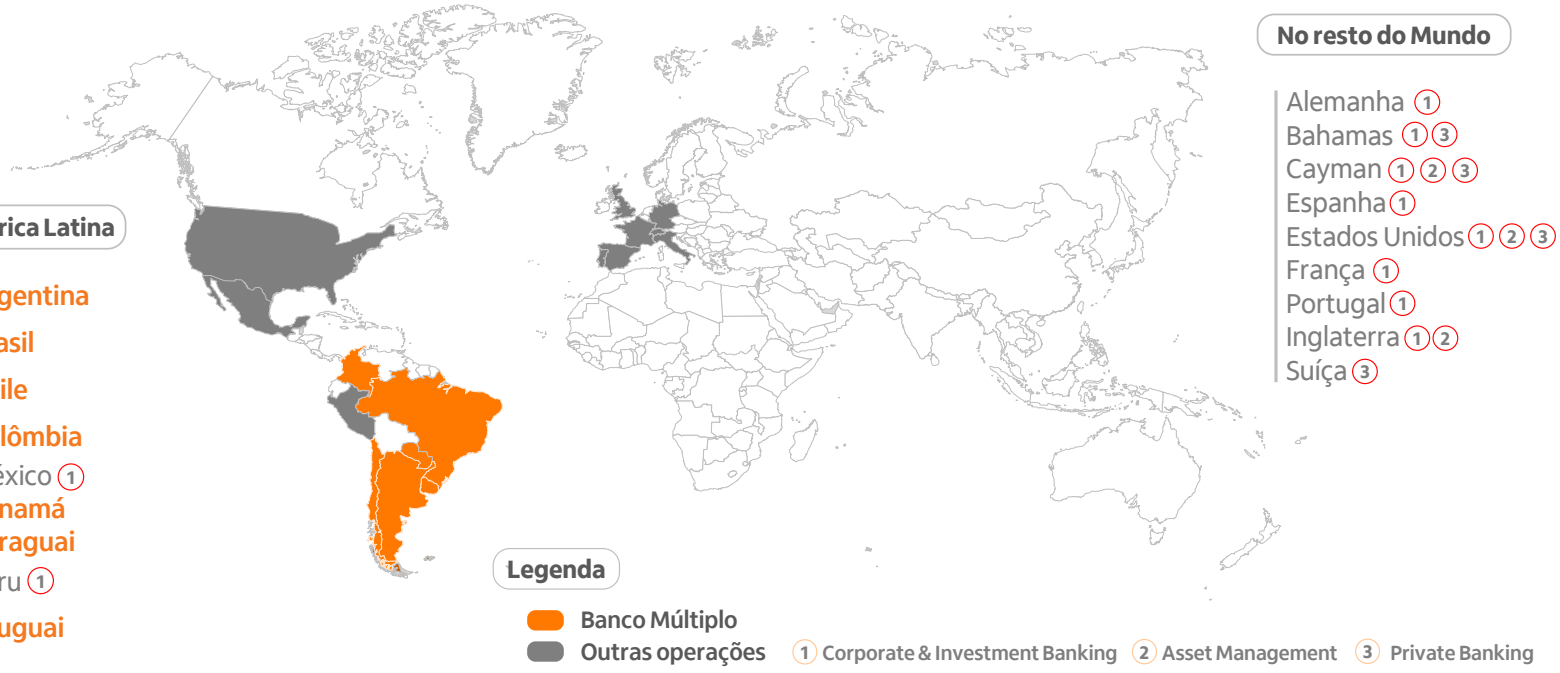


Quem Somos?

Banco universal | 95 anos de história | maior banco da América Latina[1]

Valor de Mercado[3]	Ativos totais[3]	Carteira de crédito[3]	ROE[4]	Lucro líquido[4]	Capital Tier I[3]
US$ 45,9 bi	R$ 2.075,1 bi	R$ 811,3 bi	13,5%	R$ 4,2 bi	12,1%

Estamos presentes em 18 países



A marca mais valiosa[2] do Brasil

R$ 33,5 bilhões

Aproximadamente

56 milhões[5] de clientes no Varejo

434 mil acionistas diretos

4,5 mil agências e PABs

97 mil colaboradores

46 mil caixas eletrônicos

(1) Maior banco em valor de mercado; (2) Ranking Interbrand em 2019; (3) Em junho de 2020; (4) No 2º trimestre de 2020. (5) Em abril de 2020.

O que fazemos?

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

Um banco completo **físico e digital**



Plataforma aberta
Produtos de investimento e seguros comercializados em plataformas abertas.

Crédito

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

Serviços

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

Seguros

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

Principais marcas e parcerias comerciais

Itaú · Itaú Uniclass · Itaú Personnalité · rede · Itaucard · Hipercard · Credicard · iti · recovery · Porto Seguro

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

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

Como evoluímos?

Cultura adaptável | inovação | transparência nos negócios

Presenciamos importantes mudanças no Mundo...

- **1929** – Crise na Bolsa de NY
- **1945** – Fim da Segunda Guerra Mundial
- **1983** – Primeira agência do Itaú no exterior
- **1985** – Surge a primeira versão do Windows
- **1990** – Primeiros provedores de Internet
- **2006** – Itaú na Bolsa de Valores de NY
- **2016** – A Inglaterra decide abandonar a União Europeia (Brexit)
- **2020** – Organização Mundial da Saúde declara pandemia de coronavírus

Primeiros passos

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

Caminhos do crescimento

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

Uma fusão histórica

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

Foco na América Latina

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

Um banco com propósito

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

... e no Brasil

- **1930** – Primeiras máquinas de calcular nas agências.
- **1950** – Primeiro cheque com nome do cliente
- **1960** – Primeiros cartões de crédito e débito
- **1980** – Início da automação bancária
- **1984** – Primeiros caixas eletrônicos
- **2002** – Mobile Banking no Brasil
- **2014** – As fintechs começam a ganhar força
- **2020** – Banco Central lança o PIX

O que queremos?

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

Nosso
Propósito

Nossa Cultura
Nosso Jeito

Agenda estratégica

Compromissos de
Impacto positivo



Um banco responsável

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

A ética está presente nos nossos negócios e se traduz na transparência, respeito e honestidade no relacionamento com nossos stakeholders, na qualidade dos nossos serviços e produtos e na preocupação com o desempenho financeiro e a responsabilidade socioambiental.

Nossos compromissos de **impacto positivo**

1. **Financiamento em setores de impacto positivo**
   Aumentar nossos financiamentos e serviços nesses setores.
2. **Investimento responsável**
   Expandir nossa oferta e distribuição de produtos e serviços para uma economia mais responsável e de impacto positivo.
3. **Inclusão e empreendedorismo**
   Aumentar a inclusão financeira para empreendedores.
4. **Cidadania financeira**
   Promover a satisfação do cliente e de sua vida financeira.
5. **Transparência na comunicação**
   Reforçar nossa transparência, demonstrando o valor gerado para os nossos públicos.
6. **Ética nas relações e nos negócios**
   Ética é inegociável. Promover a criação de um ecossistema financeiro íntegro e ético .
7. **Gestão inclusiva**
   Melhorar a experiência de nossos colaboradores e promover um ambiente de trabalho diverso, inclusivo e saudável.
8. **Gestão responsável**
   Melhorar a performance de nossas operações e promover práticas sustentáveis em nossa cadeia de fornecedores.

Principais pactos, iniciativas e parcerias voluntárias

Responsabilidade bancária

UNEP FINANCE INITIATIVE · PSI · FEBRABAN · PRI · CNseg · ICE Inovação em Cidadania Empresarial · EQUATOR PRINCIPLES

Transparência na comunicação

IR · SASB · TCFD · AA1000 Licensed Assurance Provider 257 · Global Reporting Initiative

Desenvolvimento sustentável

cebds · The Global Compact Network Brazil WE SUPPORT · UNEP FINANCE INITIATIVE PRINCIPLES FOR RESPONSIBLE BANKING

Mudanças Climáticas

The Global Compact Network Brazil WE SUPPORT · Contribuição Empresarial para a Promoção da Economia Verde e Inclusiva · CDP · Programa Brasileiro GHG Protocol

Respeito e Diversidade

Red Mujer Emprendedora · GBA · Empowerment Principles Women's Equality Means Business UN Women United Nations Global Compact · +Mulher360 Movimento Empresarial pelo Desenvolvimento Econômico da Mulher · Livres & Iguais Nações Unidas · United Nations Human Rights Office of the High Commissioner · Fórum de Empresas e Direitos LGBT+ · Iniciativa Empresarial pela Igualdade Racial · Coalizão Empresarial para Equidade Racial e de Gênero

Ética e Integridade

PACTO PELO ESPORTE · Instituto Ethos InPACTO · Empresa Pró Ética 2018-2019 · empresa limpa · Instituto Ethos Carta Empresarial pelo Direitos Humanos e pela Promoção do Trabalho Decente

Um banco responsável | ESG

Aspectos ESG vêm sendo integrados à gestão do Banco há mais de duas décadas

- **1999** – Dow Jones Sustainability Index (DJSI)
- **2004** – Princípios do Equador
- **2005** – Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE)
- **2008** – Princípios para Investimento Responsável (PRI)
- **2009** – Global Reporting Initiative Standards (GRI)
- **2010** – Carbon Disclosure Project (CDP)
- **2017** – Índice de Igualdade de Gênero da Bloomberg
- **2018** – Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS)
- **2019** – Princípios para Responsabilidade Bancária (ONU)

2020

Plano integrado para promoção do desenvolvimento sustentável da Amazônia

Em conjunto com os bancos Bradesco e Santander, anunciamos 10 medidas concretas, construídas a partir de 3 frentes prioritárias para a região:

1. **conservação ambiental** e desenvolvimento da bioeconomia
2. **investimento** em infraestrutura sustentável
3. **garantia dos direitos básicos** da população

Os três bancos estão trabalhando em conjunto no detalhamento das iniciativas e no estabelecimento de objetivos, metas e métricas claros.

Desde 2012
Compensamos 100% de nossas emissões diretas (escopo 1)[1]

Desde 2017
Compensamos 100% de nossas emissões indiretas (escopo 2)[2]

Práticas de gestão e transparência ESG

100% aderentes ao TCFD até 2022

Seguimos o principal framework mundial da agenda de mudanças climáticas – Task Force on Climate-related Financial Disclosures.

Adotamos os indicadores SASB

Reportamos 12 dos 14 indicadores do Sustainability Accounting Standards Board em nosso Relatório Anual Integrado 2019

(1) Escopo 1: Emissões diretas de gases do efeito estufa (GEE) provenientes de fontes que pertencem ou são controladas pelo Itaú Unibanco; (2) Escopo 2: Emissões indiretas de GEE provenientes da aquisição de energia elétrica que é consumida pelo Itaú Unibanco.

2020 | Suporte aos clientes durante a crise

R$ 52 bilhões
em flexibilização das condições de pagamentos de empréstimos
Em 30 de junho de 2020

programa Travessia

Esta iniciativa inédita visa tratar de forma estruturada o endividamento, dando fôlego aos clientes e garantindo que tenham condições sustentáveis ao longo do tempo.

O leque de soluções customizadas inclui carência no pagamento, alongamento de prazos de empréstimos e oferta de crédito adicional.

Já beneficiou cerca de:

1,8 milhão
pessoas físicas

200 mil
micro e pequenas empresas

- **Carência de até**
  120 dias para pessoas físicas
  180 dias para micro e pequenas empresas
- **Alongamento do prazo de até**
  6 anos para pessoas físicas
  5 anos para micro e pequenas empresas
- **Melhores condições de taxas de juros**

Foram concedidos em novos créditos

16 de março a 17 de julho de 2020

R$ 96,8 bilhões

R$ 14,1 bilhões	pessoas físicas
R$ 17,1[1] bilhões	micro e pequenas empresas
R$ 13,2 bilhões	médias empresas
R$ 52,4 bilhões	grandes empresas

Ações conjuntas com o governo

R$ 1,6 bilhão
de crédito emergencial para folha de pagamento
para pagar o salário de mais 660 mil funcionários nos últimos meses

1º banco privado
a oferecer linha de crédito do Pronampe
R$ 3,6 bilhões - todo o volume disponibilizado - para cerca de 36 mil micro e pequenas empresas

R$ 2,9 bilhões
subscritos pelo Itaú Unibanco na operação entre CCEE(*) e bancos
de um total de R$ 15,2 bi, para apoiar as geradoras, distribuidoras e concessionárias de energia

(*) CCEE – Câmara de Comercialização de Energia Elétrica

(1) Considera o crédito emergencial para folha de pagamento e linha de crédito do Pronampe.

2020 | Todos pela saúde

todos pela saúde

Dos mais de R$ 1,2 bilhão doados até o momento,

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

Algumas das principais realizações destes 90 dias.

R$ 94 milhões

para informar

~ 175 milhões de pessoas

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

R$ 347 milhões

para proteger

330 mil profissionais de saúde e 172 mil pacientes

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

+ 25 mil testes por dia

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

14 milhões de máscaras

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

R$ 222 milhões

para preparar

a sociedade para o retorno à normalidade

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

Investimento nas novas fábricas de vacinas da Fiocruz e Instituto Butantã

R$ 396 milhões

para cuidar

apoio a 50 mil idosos

E cuidadores em mais de 600 instituições

105 mil oxímetros

atendendo todos os municípios do Brasil

44 mil testes

E ações de conscientização para caminhoneiros

1 mil equipamentos hospitalares

Implementação de Centros de Acolhimento em áreas vulneráveis.

Agenda estratégica



Agenda Estratégica

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

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



Centralidade no Cliente

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



Transformação Digital

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



Pessoas

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



Eficiência

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

Queremos oferecer a melhor experiência aos nossos clientes

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

Banco Universal

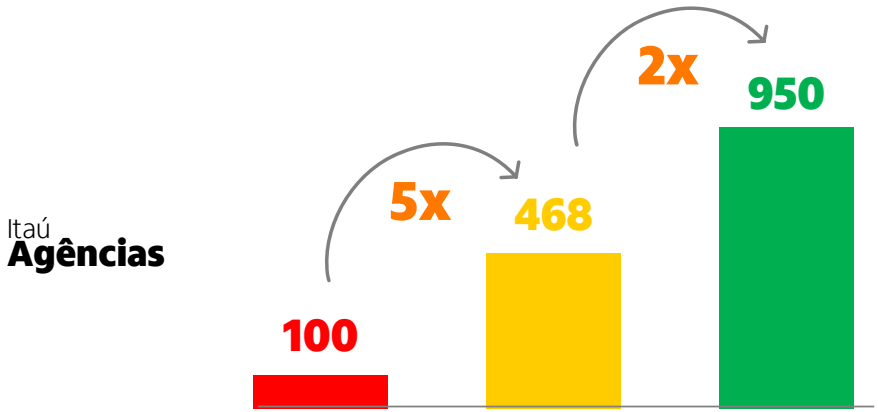
56 milhões de clientes

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

Nos desafiamos diariamente para atender este universo tão heterogêneo.

Clientes satisfeitos geram mais valor

Valor Presente em lucro líquido R$/cliente, projeção de 5 anos (base 100)



10x É a diferença entre o valor presente gerado por um cliente promotor do segmento Itaú Agências contra o valor gerado por um detrator

Centralidade no Cliente

Clientes satisfeitos geram **mais valor**

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

Itaú Escuta

Contato ativo para entender a experiência dos clientes.

+60 mil
feedbacks por mês[1]

Papo de Cliente

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

+ de 4 mil
compromissos por mês[1]

1: Período jan/20 a mar/20

NPS Global

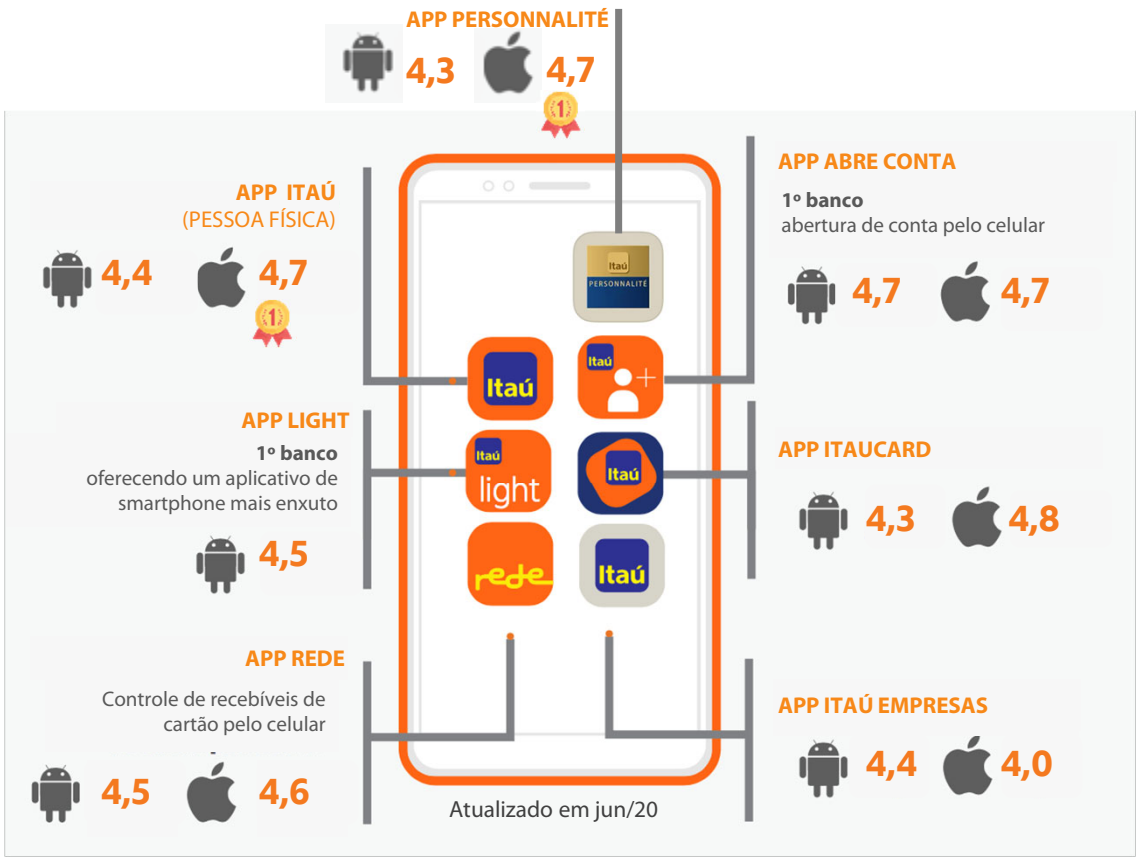


Nós queremos ser comparados com as melhores empresas do mundo em satisfação do cliente

amazon NETFLIX USAA TESLA

Empresas comparáveis

Atualizações contínuas para uma melhor experiência



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

App Store

Play Store

Sendo 14,7 MM de correntistas pessoa física e jurídica usando nossos canais digitais

Mais da metade dos novos usuários são nossos clientes há mais de 1 ano

47% dos novos entrantes têm mais de 50 anos: aumento de 17 p.p em relação ao período anterior à pandemia

Novas funcionalidades **56** no canal mobile

Necessidade identificada

Recomendação de investimento

Qual a melhor forma de investir o seu dinheiro?

Dados que só o Itaú tem:

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

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

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

Avaliação personalizada de **especialista**

Solução

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



2,5 minutos para geração de uma recomendação

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

Visão de Oferta x Demanda

Raciocínio Tradicional: **Visão de Oferta**

Tendências de novas tecnologias:

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

Para que servem?
Identificação de possíveis oportunidades de aplicação

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

Encontramos uma aplicação
Mais investimento para atualizar

Desembolso $ $ $

Tempo 🕒 🕒 🕒

Raciocínio Moderno: **Visão de Demanda**

problemas reais dos clientes +

Radar de novas tecnologias:

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

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

Desembolso $

Tempo 🕒 🕒 🕒

Transformação Digital

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

Antes

Cliente

Pesquisa de Mercado



Banco

Desenvolvimento de soluções

Cliente

tempo

dados

customização

Agora

Cliente

Dados
+ pesquisa
+ experimentação



Banco

tempo

dados

customização

+ velocidade para ampliar a nossa oferta digital

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

cubo + Itaú

107 startups residentes

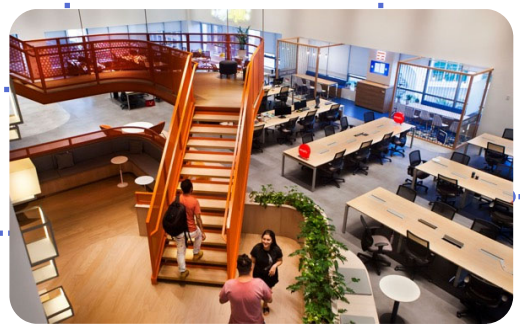
88 projetos entre o banco e as startups do Cubo

397 startups afiliadas

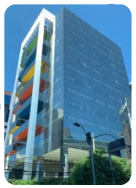
31 indústrias diferentes

13 andares + cobertura

Aprox. 20.000 m²







29 patrocinadores

Fundadores: Itaú, Redpoint eventures

Verticais patrocinadas: Logística & mobilidade | Varejo | Saúde | Educação | Fintech

Parcerias: VL!, brMalls, dasa, cogna, RENAULT, CI&T, Schneider Electric, accenture digital, Sapore, Saint-Gobain, TIM, B³, aws, + outros

Prêmios desde 2015:

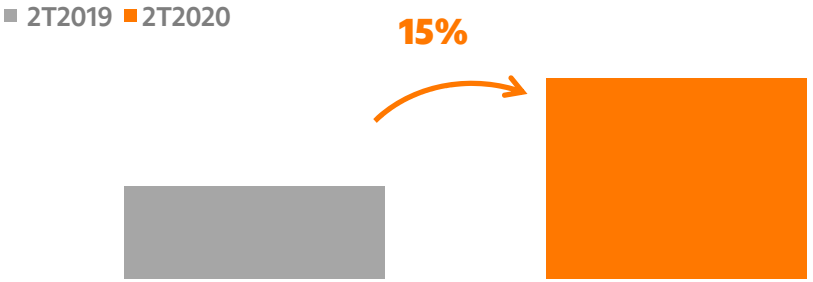
- Spark Awards
- IF Design Award
- International Visual Identity Awards
- Financial Innovation Awards 2016
- Startup Awards

Novos modos de trabalho se traduzem em resultados superiores

Dados em base 100

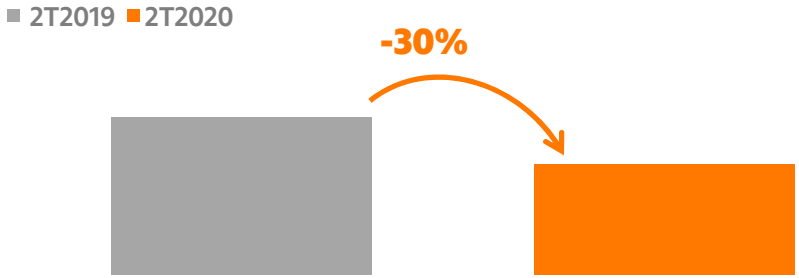
Mais soluções de tecnologia

Aumento de funcionalidades entregues em nossas aplicações e sistemas:



Mais velocidade

Redução do tempo de entrega de soluções de tecnologia:



Mais disponibilidade

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



Agora
99,6% dos clientes
não encontram problemas ao utilizar as principais transações nesses canais

Analytics: "ouvindo" 360 mil ligações todos os dias

No passado

Monitoria tradicional



Ligações monitoradas por pessoas.
<0,5% acompanhadas

Captura de satisfação do cliente **limitada** a uma amostra

Hoje

Speech *analytics*

Transcrição de 100% das ligações e análise dos textos



SINAL DO ÁUDIO | CONTEÚDO DA LIGAÇÃO | DADOS DO CLIENTE

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

Uma das maiores operações de transcrição de voz **do mundo**

130 MM de ligações/ano

Atendimento certo, para o **cliente** certo, no **momento** certo

Dados: o novo capital do Banco



Dados e *analytics* + **Algoritmos no estado da arte** + **Cientistas de dados**

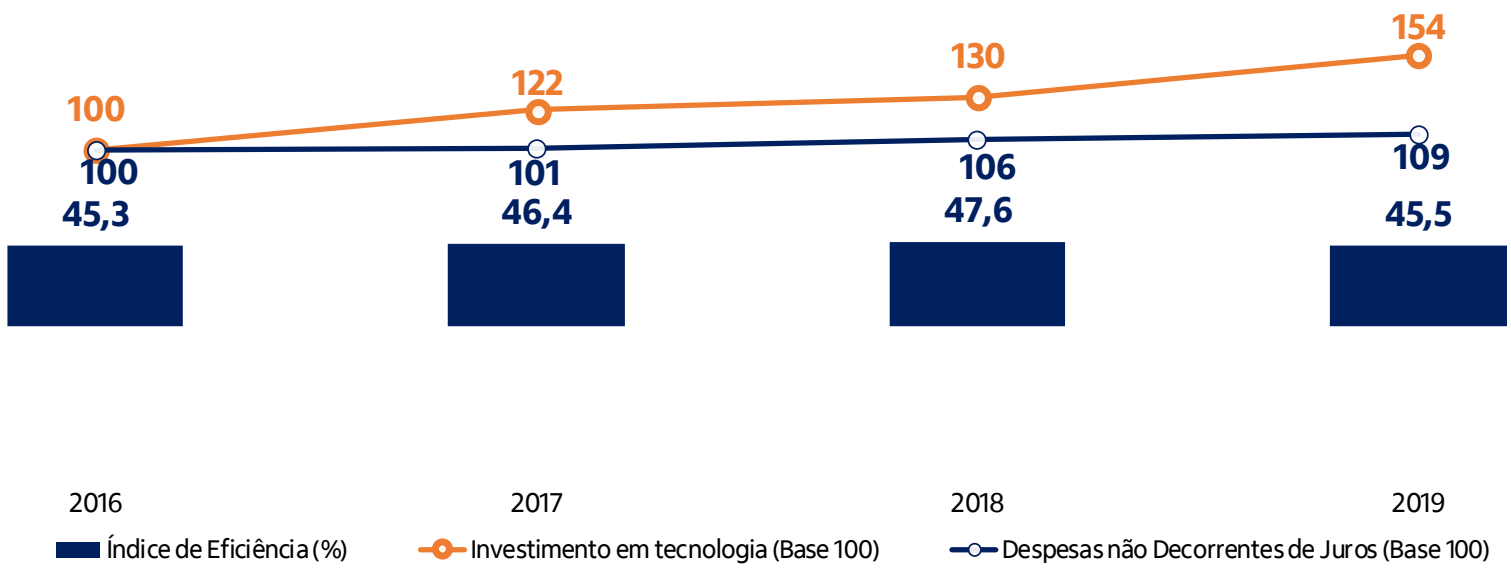
+ Resultado

+485% de valor capturado em projetos com *analytics*
Data base: 2017 à jul/20

(1) Data base jul/20.

Foco em eficiência enquanto investimos continuamente em tecnologia

Investimentos em tecnologia



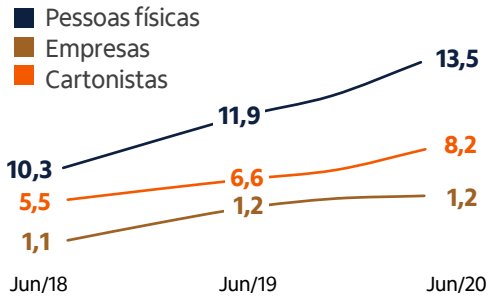
11%

Inflação (IPCA) acumulada no período

Dashboard Digital

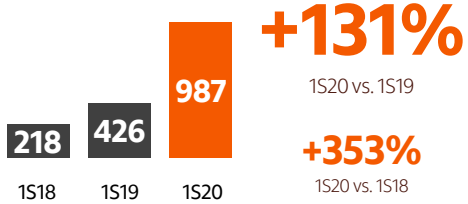
Usabilidade

Aumento anual de 17,1% de clientes digitais[1] em 2020



~1 milhão de contas abertas pelo app Abreconta em 2020

(em milhares)



Qualidade

Lojas virtuais

(App Itaú Varejo, ao final do período)

App Store

4,7 de 5

+1 mi avaliações



Play store

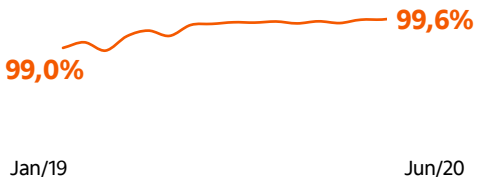
4,4 de 5

+1 mi avaliações



Disponibilidade - %

Representatividade dos clientes que não sofreram impactos nas principais funcionalidades digitais em junho de 2020.



Soluções digitais

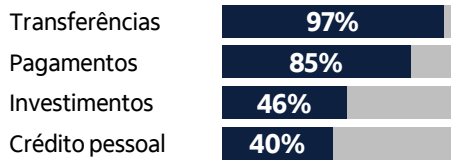
Para empresas

R$3,6 bilhões[2]
pelo app Itaú empresas
Linha de crédito emergencial do Pronampe[3] pelo smartphone
1º banco privado a oferecer o Pronampe.

R$1,6 bilhão
contratados pela internet
Linha de crédito para despesas de folha de pagamento
com implementação em tempo recorde.

Para pessoas físicas

% dos canais digitais em 2020



(1) Considera correntistas (pessoa física e empresas) e cartonistas digitais; (2) Em julho de 2020; (3) Programa Nacional de Apoio às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte.

Pessoas[1]

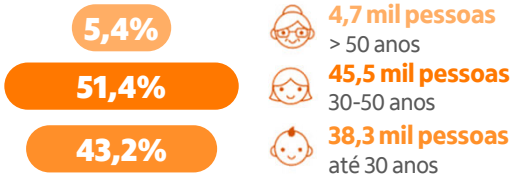
Aproximadamente

97 mil

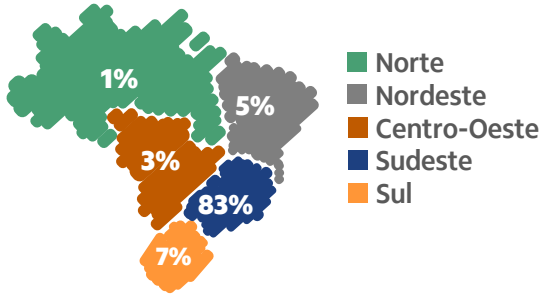
Colaboradores[2]

no Brasil e no exterior

Por faixa etária



Por região



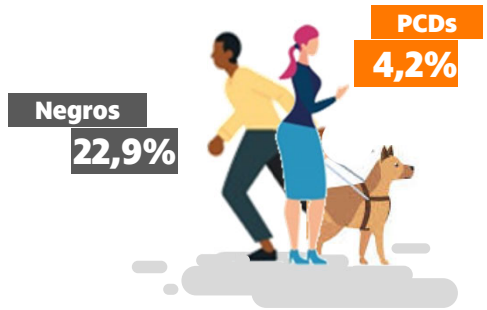
Por gênero



Por nível hierárquico



Inclusão e diversidade



(1) Data base dez/19 - para as informações relativas a colaboradores, consideramos apenas as informações das empresas Itaú Unibanco sob a administração do departamento de Recursos Humanos, exceto Unidades Internacionais. (2) Data base jun/20.

Experiência do colaborador

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

Um ambiente inovador e inspirador

VoU cOmO sOu

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

Home-office

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

IU Conecta

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

Métodos de trabalho

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

Flexibilidade

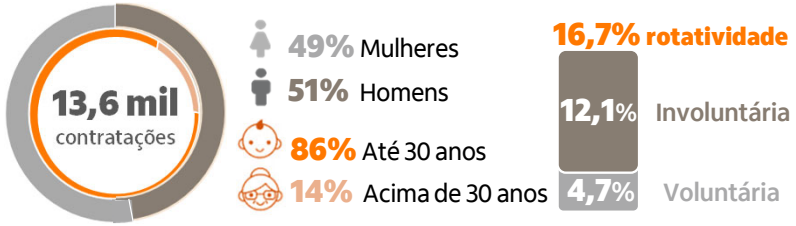
Mais liberdade para o colaborador organizar seu horário de trabalho com sua vida pessoal.

O Itaú Unibanco é um bom lugar para trabalhar?

Na visão dos colaboradores



Atração e retenção de colaboradores



Na visão do mercado

2019 melhores empresas vocêS/A para trabalhar

2019 melhores empresas vocêS/A para começar a carreira

Valor Carreira – As Melhores na Gestão de Pessoas 2019

LinkedIn Top Companies – Onde os brasileiros sonham trabalhar – 2019

Melhores Empresas para Trabalhar – Grandes – Great Place To Work. – Brasil 2019

Exame Negócios

Carreira dos Sonhos

(1) Data base 2019.

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

Modelo de Incentivos

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

Avaliação (diretores e DEs)

_performance

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

_relatoria

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

Avaliação (equipes)

_performance

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

_eixo Y e Comitê de Carreira

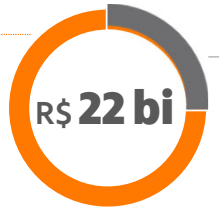
- **Avaliação comportamental** avalia se o comportamento do colaborador está aderente ao nosso momento e ao nossos modelos de trabalho.
- Avaliação de carreira e desenvolvimento em comitê colegiado (com insumos de entregas, eixo y e relatoria - se aplicável).

Remuneração total[1]

Remuneração fixa

R$ 17 bilhões

Reconhece a competência e a senioridade de um profissional.



Remuneração variável

R$ 5 bilhões

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

Investimento em pessoal

Participações Cursos e treinamentos

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

Horas de treinamento

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

Bolsas de estudos

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

Previdência complementar

72% dos colaboradores possuem algum plano complementar.

Programa de Sócios e Associados

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

Mais detalhes página 60

(1) Data base 2019. Remuneração Fixa inclui remuneração, benefícios sociais e encargos. Remuneração Variável inclui participações de empregados nos lucros e pagamento baseado em ações.

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

Principais fundamentos da estratégia de gerenciamento de custos

semanalmente reportado ao Comitê Executivo

- Automação e Digitalização
- Otimização de canais de serviços
- Consolidação, reorganização e redesenho de operações
- Foco em tecnologia

+802 colaboradores

contratados pela área de Tecnologia no trimestre

+1.327 colaboradores nos últimos 12 meses.

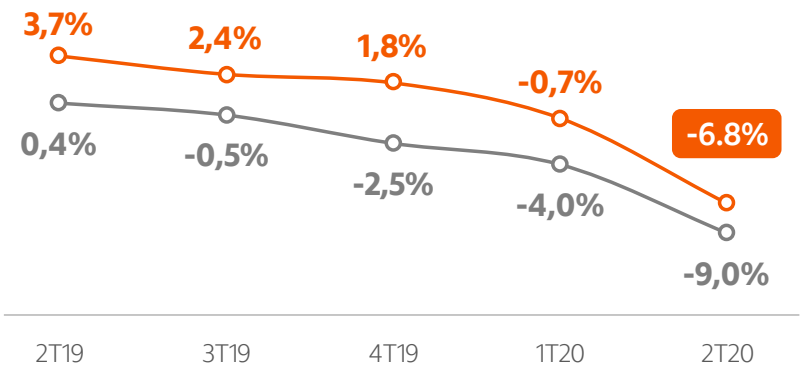
Zup

1.448 colaboradores incorporados no trimestre

Despesas não decorrentes de juros do Brasil

crescendo em um ritmo inferior ao apresentado pela taxa de **inflação**

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



Nossos negócios

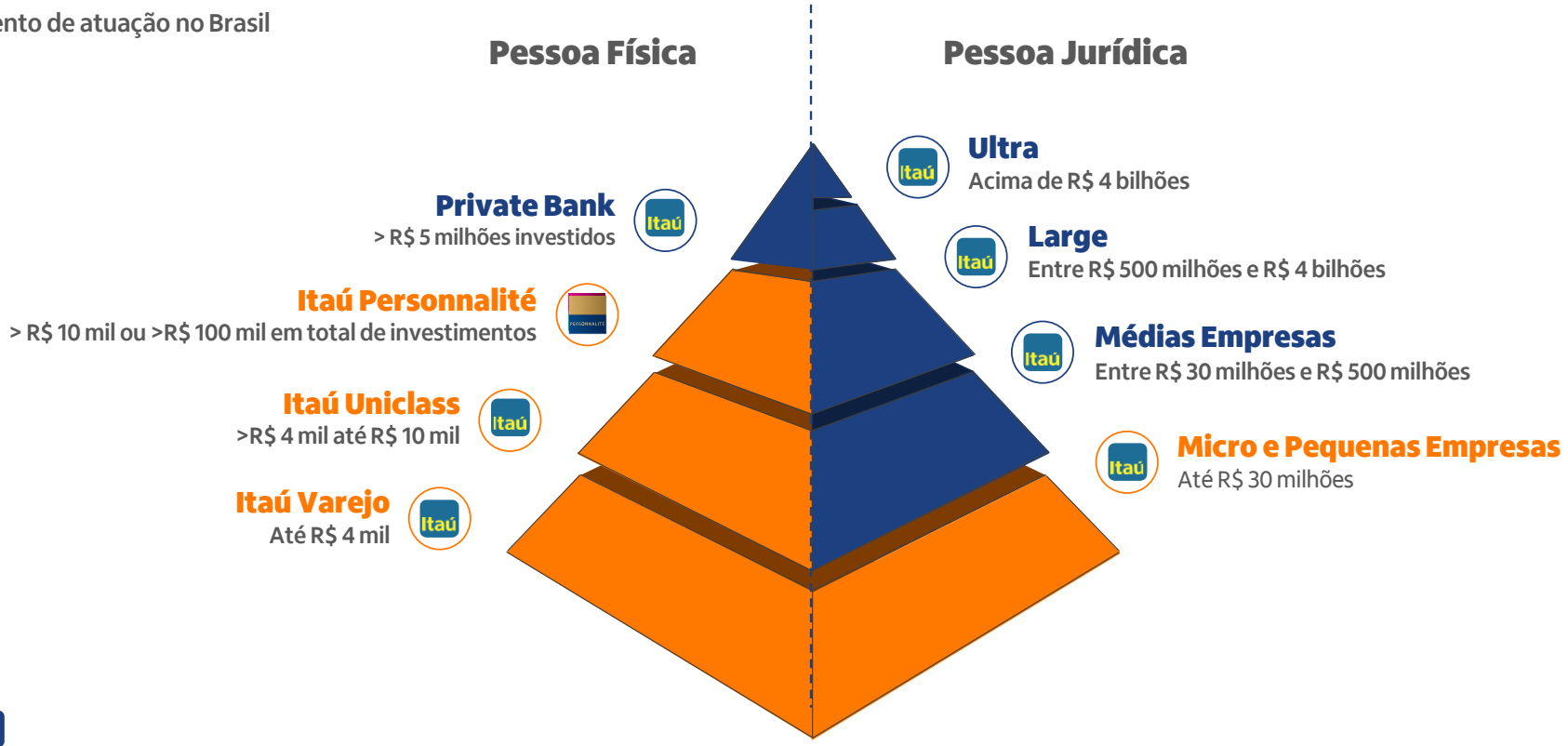


Quem são os nossos clientes?

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

Perfil dos clientes

por segmento de atuação no Brasil



VAREJO

ATACADO

Banco de Varejo

Para atender uma base com mais de

56 milhões de clientes

Nossa rede de distribuição contempla[1]

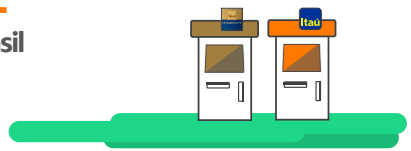
4.006 AGÊNCIAS E PABs NO BRASIL

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



MAIS DE 45 MIL

Caixas eletrônicos no Brasil



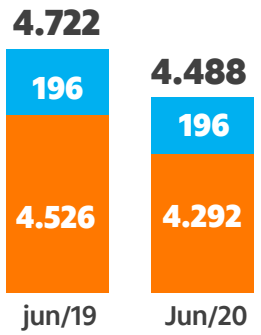
Agências e PABs



Agências Físicas e PABs

Agências Digitais (Brasil)





▼ 234
(jun/20 vs jun/19)

Principais Resultados de 2T20

Lucro líquido — **R$ 1,8 bilhões**

Participação no lucro consolidado — **42 %**

Retorno sobre o **capital alocado** — **15,3 %**

Índice de **eficiência** — **51,8 %**

NPS Banco de Varejo — **+8 pontos** dez/19 vs. ago/18

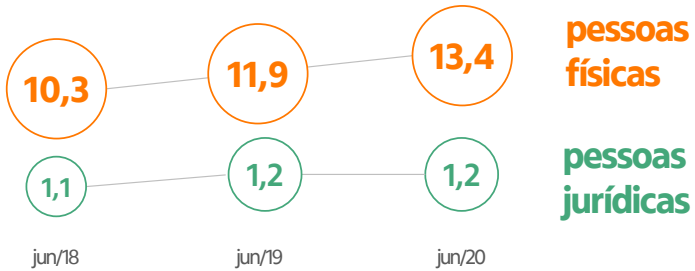
(1) Em junho de 2020. Não considera agências e PABs na América Latina e Itaú BBA.

Banco de Varejo

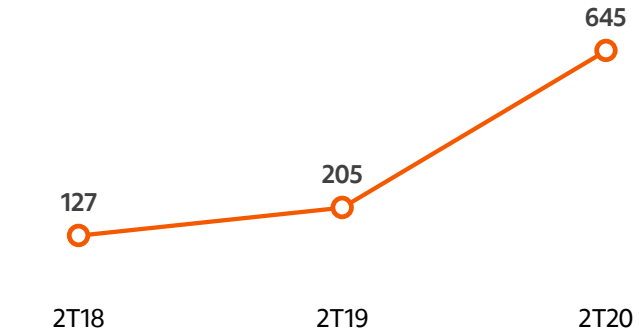
O uso de nossos canais digitais cresceu significativamente nos últimos anos. Aumentamos também o número de agências digitais para atender os clientes que quase não frequentam as agências físicas.

Uso de canais digitais[1]

Total de correntistas (em milhões de pessoas)



Abertura de contas pelo app Abreconta





Destaque
Agências digitais

196 agências digitais
para 2,3 milhões de clientes

Mais de 335 mil empresas[4]
atendidas por gerentes com mobilidade, usando smartphone, tablet e vídeo conferência

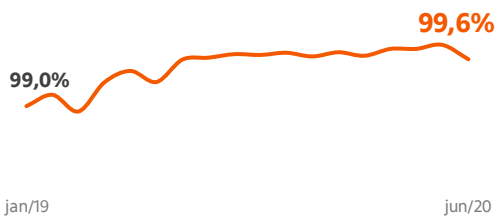
Horários estendido
Atendimento diferenciado

18 agências digitais para
107 mil micro e pequenas empresas[5]

Participação das Operações realizadas nos canais digitais

	1S20	1S18
Crédito[2]	25%	18%
Investimentos[2]	46%	41%
Pagamentos[2]	85%	72%
Transferência[3]	97%	91%

A disponibilidade dos canais digitais permanece alta, **no maior patamar histórico**



99,6%
dos clientes não sofreram impacto nas principais funcionalidades em junho de 2020.

(1) Internet, mobile e SMS no Banco de Varejo; (2) Participação dos canais digitais no volume de transações (em R$) do Banco de Varejo; (3) Participação dos canais digitais na quantidade de transferências entre diferentes bancos no segmento de Banco de Varejo. (4) Inclui Emp3 e Emp2. (5) Inclui apenas Emp4.

Banco de Varejo | Suporte aos clientes durante a crise

programa Travessia

Esta iniciativa inédita visa tratar de forma estruturada o endividamento, dando fôlego aos clientes e garantindo que tenham condições sustentáveis ao longo do tempo.

R$ 52 bilhões

em flexibilização das condições de pagamentos para pessoas físicas, micro e pequenas empresas

100% em dia no final de fevereiro

58% tem garantia real

90% nos ratings AA a C

- **93%** pessoas físicas
- **83%** micro e pequenas empresas

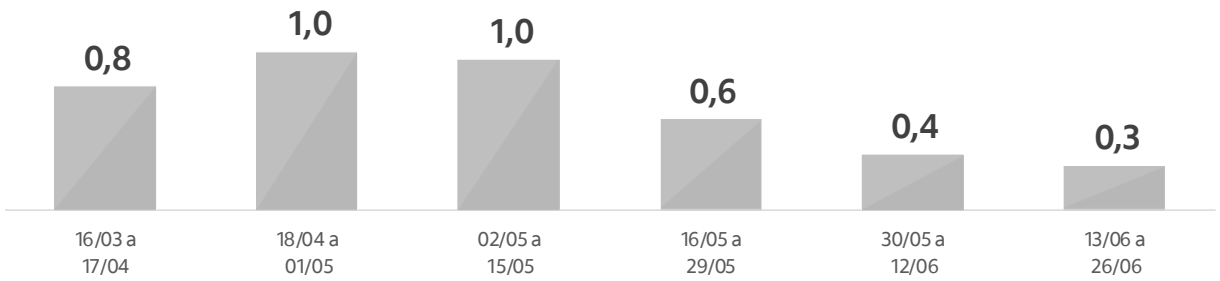
Carteira flexibilizada por produto (em R$ bilhões)

16 de março a 30 de junho de 2020

Pessoas físicas	37,6
Crédito imobiliário	16,1
Crédito pessoal	12,9
Veículos	4,7
Cartões	2,8
Consignado	1,0

Micro e pequenas empresas	14,6
Capital de giro	12,1
Veículos	2,5

Volume flexibilizado por dia útil (R$ bilhões)



Banco de Atacado

Somente no Brasil, atendemos aproximadamente

21 mil grupos empresariais e institucionais

Nossos canais de comercialização atendem clientes institucionais em 18 países.

Itaú Private Bank | Itaú BBA | Itaú Asset Management | Itaú Securities | Itaú Corretora



Corporate
Clientes institucionais
Private Banking

Cayman	Chile
Bahamas	Inglaterra
EUA	Portugal
México	Espanha
Panamá	Alemanha
Uruguai	França
Colômbia	Suíça
Peru	
Paraguai	
Argentina	

Principais produtos e serviços

Soluções em empréstimos
Moeda nacional ou estrangeira

Produtos estruturados
R$ 3,3 bi em volume distribuído em renda fixa
R$ 585 mi transações na América Latina de renda variável
R$ 757 mi volume total de operações de fusões e aquisições
R$ 7,4 bi em financiamento de projetos de infraestrutura

Soluções em WMS
R$ 1.405 bi em custódia local
R$ 113 bi em custódia internacional
R$ 720 bi [1] sob gestão da Asset

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

Principais Resultados de 2T20

Lucro líquido — **R$ 825 milhões**

Participação no lucro consolidado — **20 %**

Retorno sobre o capital alocado — **5,6 %**

Índice de **eficiência** — **48,9 %**

NPS Banco de Atacado — **+8 pontos** dez/19 vs. ago/18

Principais iniciativas de 2020 Latam: Centralidade no Cliente

- Aceleração da digitalização de experiências e jornadas do cliente
- Evolução da plataforma tecnológica digital
- Aumento da aquisição 100% digital de cliente
- Implantação de NPS System para 3T20

Crédito Pessoal e Consignado

Pessoal

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

Finalidade
Não é preciso justificar o uso do empréstimo.

Consignado

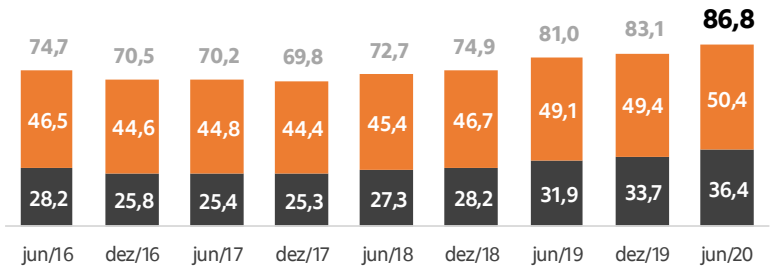
Taxas reduzidas
Os juros são menores que as outras modalidades de empréstimos.

Pagamento mais fácil
As parcelas são fixas e descontadas diretamente do salário do cliente.

Condições de pagamento
Até 90 dias para começar a pagar.

Evolução das carteiras de crédito pessoal

(Em R$ bilhões)



Crédito consignado

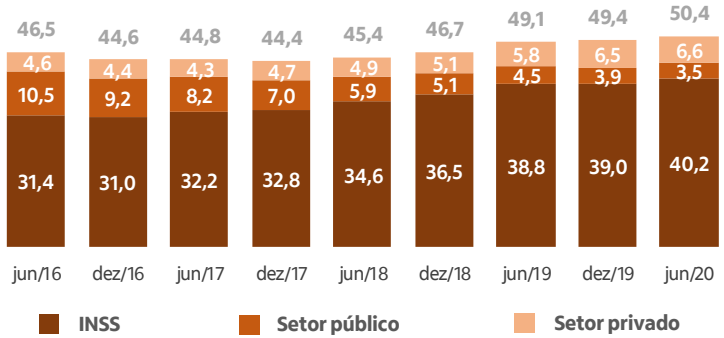
58% A carteira de crédito consignado representa 58% do total das operações de **crédito pessoal.**

Outros créditos pessoais

A carteira de outros créditos pessoais representa 42% do total das operações de **crédito pessoal.** **42%**

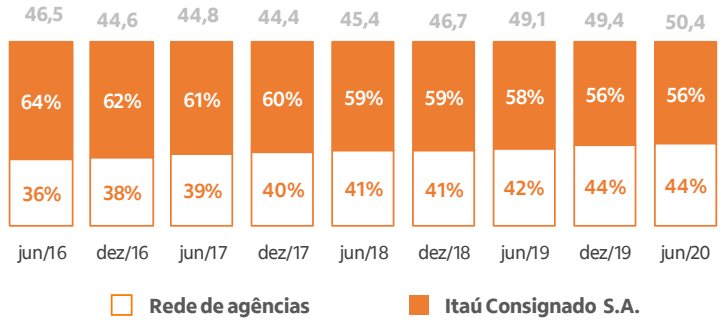
Composição da carteira de crédito consignado

(Em R$ bilhões)



Canais de originação do crédito consignado

(Em %)



Foco no cliente

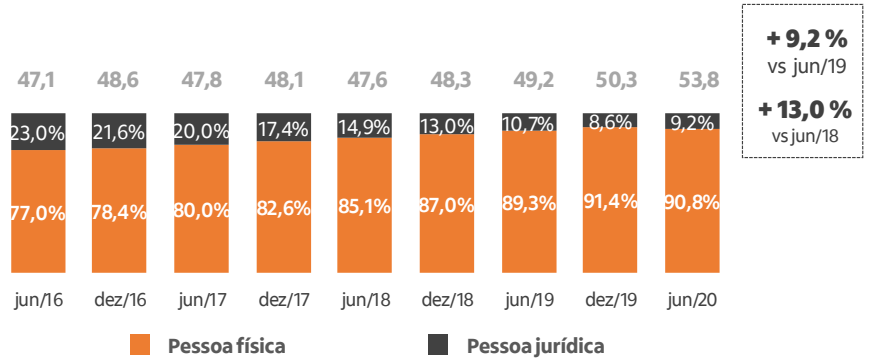
processo é rápido e eficiente com análise de crédito em até uma hora para operações de até R$ 1 milhão.

possibilidade de contratação de **forma digital.**

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

Carteira de crédito imobiliário

(Em R$ bilhões)

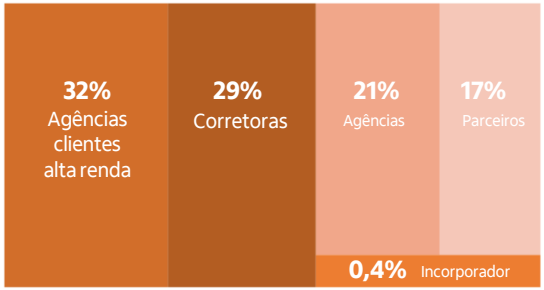


+ 9,2 % vs jun/19

+ 13,0 % vs jun/18

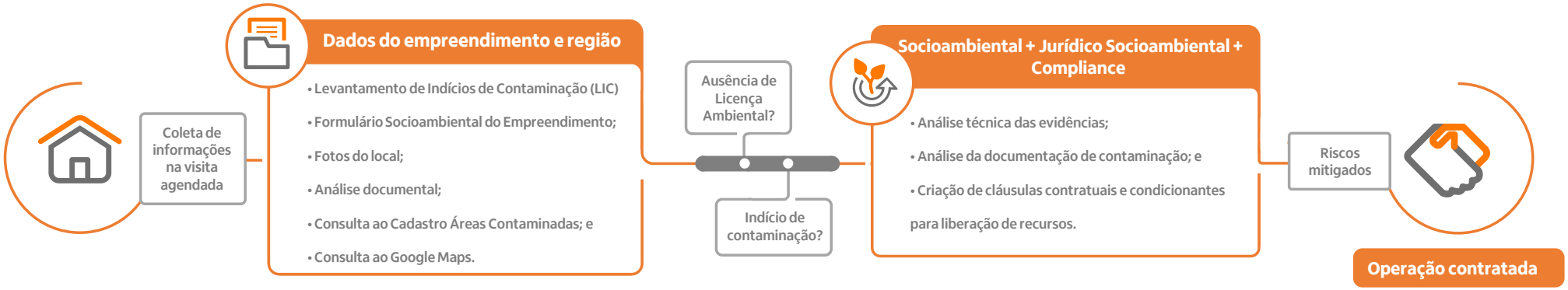
Produtos e canais de comercialização

(Em %)



Avaliação socioambiental em crédito imobiliário

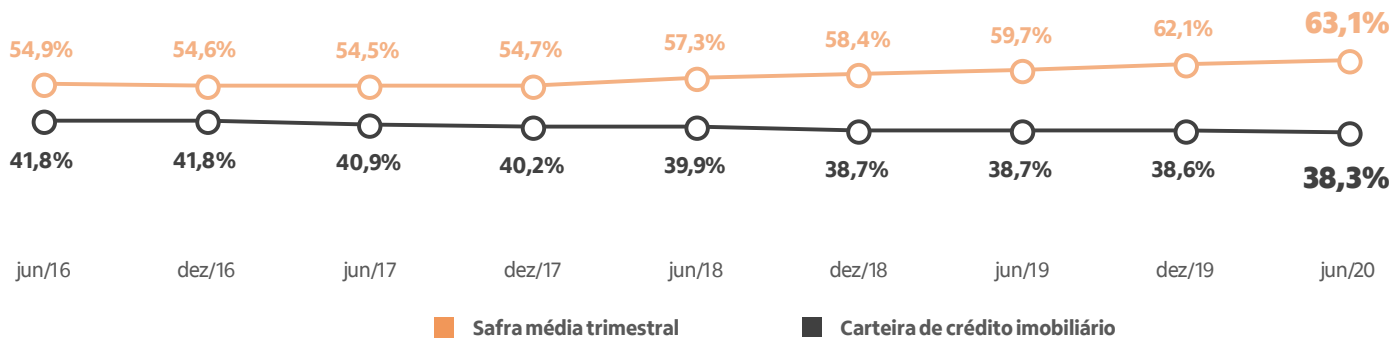
Análise técnica para financiamento a construção



Crédito Imobiliário[1]

Loan to Value

(Em %)



Safra média trimestral

+ 3,4 p.p

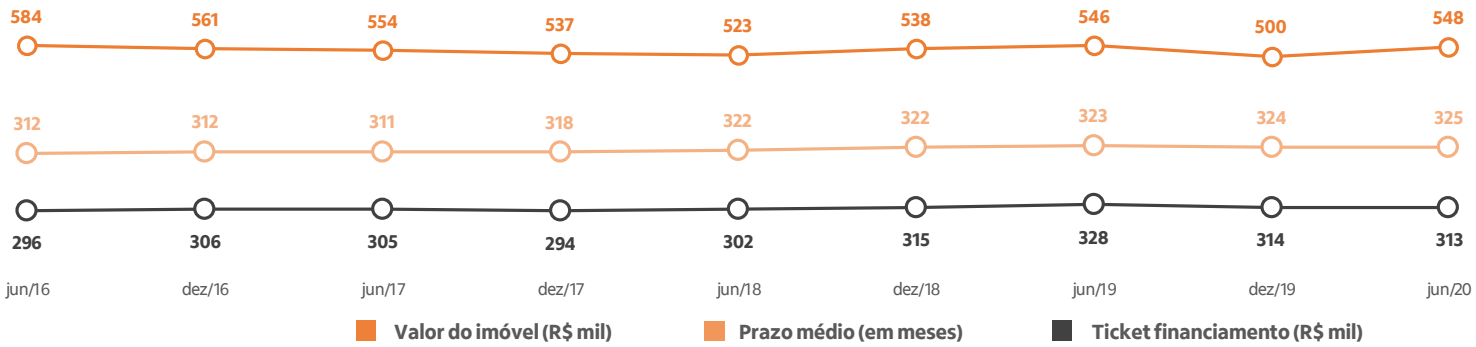
vs jun/19

Carteira de crédito imobiliário

- 0,4 p.p.

vs jun/19

Prazo médio e valores[2,3]



Valor do imóvel

+ 0,4 %

vs jun/19

Prazo médio

+ 0,5 %

vs jun/19

Ticket financiamento

- 4,4 %

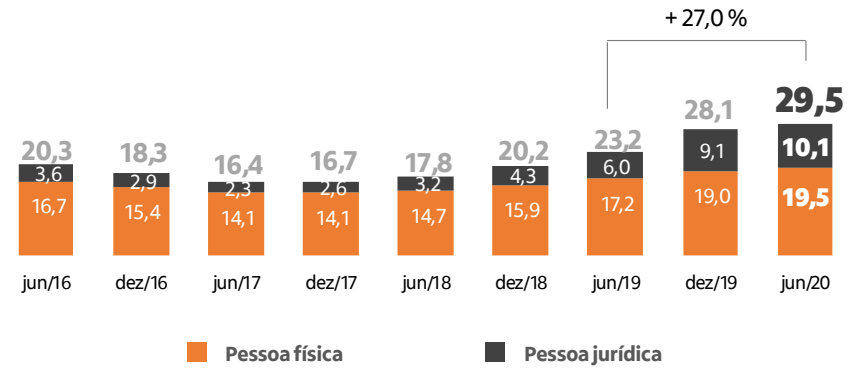
vs jun/19

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

Veículos

Carteira de crédito por perfil de cliente

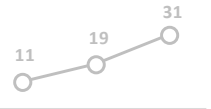
(Em R$ bilhões)



Contratação

- 13,2 mil pontos de venda atendidos;
- Atuação com veículos Leves e Pesados;
  - 83% dos contratos em Lojas e Concessionárias;
  - 91% para pessoas físicas;
- 28% em Canais Digitais;
- 85% dos financiamentos com prazo até 48 meses;

Contratos - mil



Retomada da produção

R$ 37,6 mil

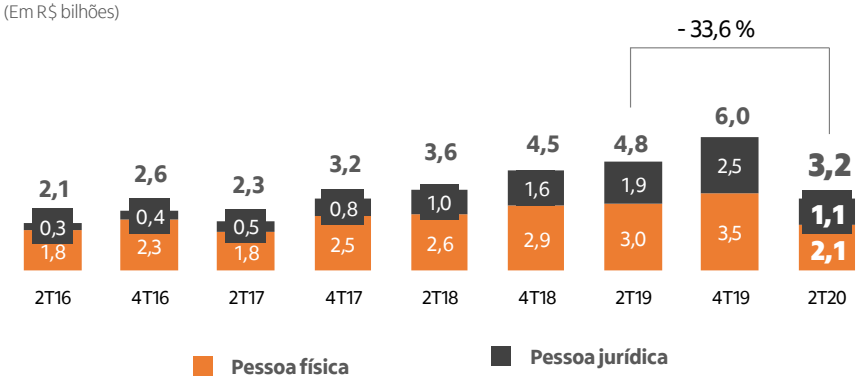
Valor médio PF

61%

LTV (PF)

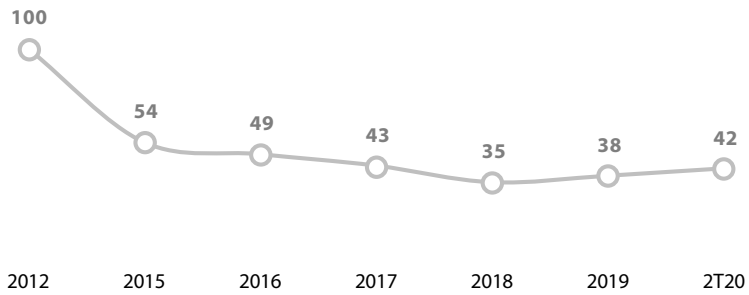
Originação de crédito por perfil de cliente[1]

(Em R$ bilhões)



Índice de inadimplência PF – 90 dias

(Base 100)



(1) Inclui Finame em Pessoa Jurídica.

Principais produtos e serviços

iCarros 1
Marktplace com soluções tecnológicas, que aproxima compradores e vendedores.

Credline 2.0 2
Novo sistema de originação de propostas com experiência digital simples e renovada.

Floor Plan 3
Linhas de crédito para o parceiro lojista.

Gestor de Leads 4
Plataforma de gestão para a revenda administrar seus Leads em um único local.

Garagem do Conhecimento 5
Plataforma de ensino à distância para formação de profissionais do setor.



6 **Seguros**
Proteção para o auto e tranquilidade no financiamento.

7 **ConectCar**
Pagamento de pedágios e estacionamentos sem pegar fila.

8 **Assinatura Eletrônica**
Experiência digital e simples para o cliente e para o parceiro lojista.

9 **Contratação Digital**
Integrada ao iCarros e a outros ambientes digitais, como sites de montadoras e outros portais.

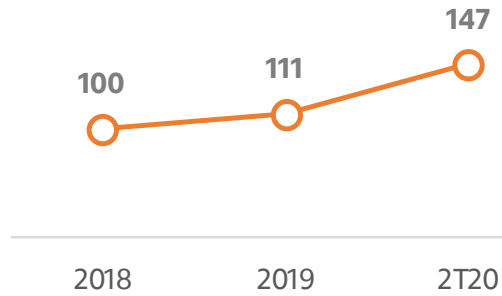
10 **Assistente Digital**
Plataforma de análise e aprovação de crédito online, sem custo para o lojista.

11 **Reconhecimento Facial**
Processo de contratação mais simples e seguro.

Portal iCarros

- 21MM de Acessos/mês
- 87% via mobile

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



Principais parcerias comerciais

Cartão de Crédito

Nossas opções de cartões de crédito atendem correntistas e não correntistas

Somos líderes no segmento de cartões de crédito no Brasil, totalizando cerca de 33,0 milhões de cartões de crédito e 29,8 milhões de cartões de débito (ambos em quantidade de contas).

Principais marcas

Para clientes pessoa física e micro, pequenas, médias e grandes empresas.

Itaucard · Hipercard · CREDICARD

Parcerias comerciais

Principais parcerias com lojistas e comércios.

magazineluiza · Grupo BIG · Grupo Pão de Açúcar · marisa · LATAM PASS · Azul · viavarejo · NETSHOES · Ipiranga



Carteiras digitais

Mais conforto e praticidade aos nossos clientes.

SAMSUNG pay · Apple Pay · G Pay · PayPal

Facilidades ao clientes

Serviços financeiros no cartão de crédito.

- **Crédito** pessoal
- **Parcelamento** da fatura
- **Negociação** de dívidas
- **Crediário**

App Itaucard

Benefícios aos nossos clientes

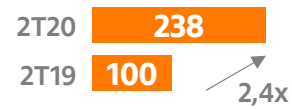
Fatura digital: Sem papel. Mais ecológico.

Linha do tempo: Para acompanhar o consumo.

Fidelidade: Programa de pontos e recompensas.

Cartão virtual: Mais segurança nas compras online.

Cartões Virtuais Gerados (2T19 = base 100)

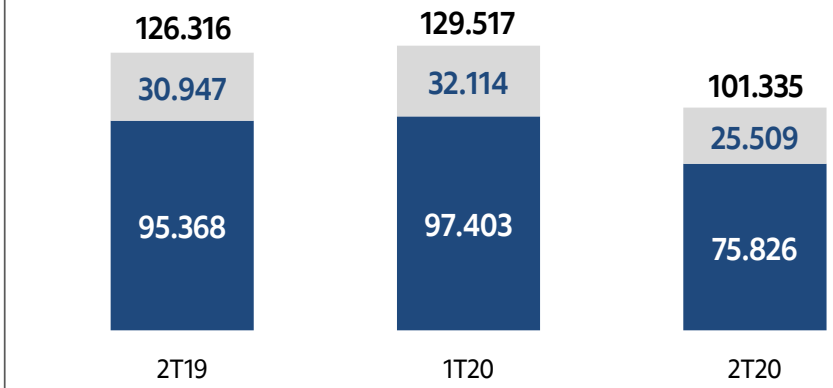


Cartão de Crédito

13,5%[1]
do total de vendas são feitas em canais digitais

40,3%[2] em 1T20
+ 3,6 p.p. vs 1T19
do consumo das famílias são despesas em cartões

Valor Transacionado



Total
Débito
Crédito

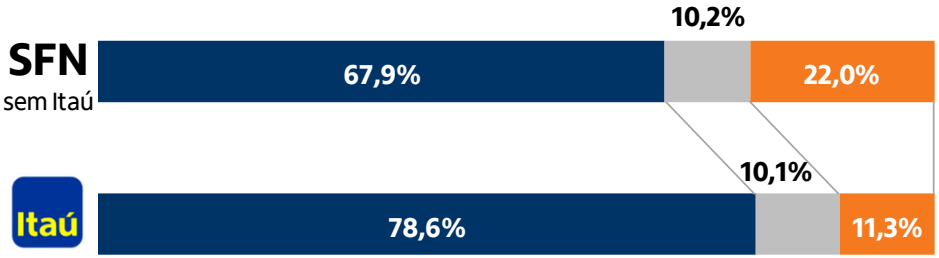
2T20

R$ 101,3 bilhões
- 21,8% (vs. 1T20)
- 19,8% (vs. 2T19)

crédito
- 22,2 % (vs. 1T20)
- 20,5 % (vs. 2T19)

débito
- 20,6% (vs. 1T20)
- 17,6% (vs. 2T19)

Composição do saldo de crédito



33,4%
Market Share
Somos líderes no mercado brasileiro de cartões de crédito.
Data base: mar/20

+2 pontos
Satisfação de clientes
NPS Global Negócio
jun/20 vs. ago/18

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

Adquirência

Nossas marcas

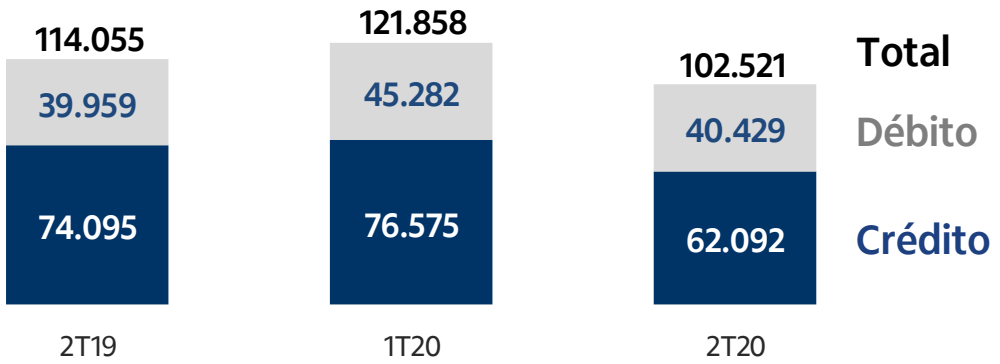
rede

Mais de

25 bandeiras

aceitas nas maquininhas da Rede

Valor Transacionado



2T20

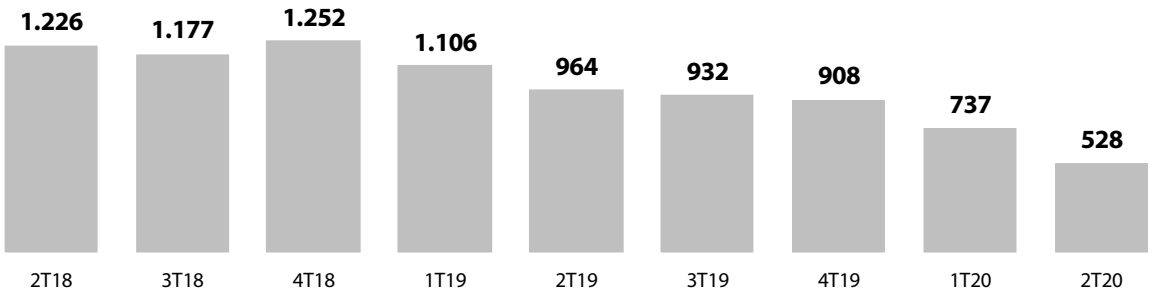
R$ 102,5 bilhões
- 15,9% (vs. 1T20)
- 10,1% (vs. 2T19)

crédito
- 18,9% (vs. 1T20)
- 16,2% (vs. 2T19)

débito
- 10,7% (vs. 1T20)
- + 1,2% (vs. 2T19)

Receitas com Credenciamento e Adquirência

(R$ milhões)



837 mil
Clientes

1,4 MM
POS

+33 pontos
Satisfação de clientes
NPS Global Negócio
jun/20 vs. ago/18

Nota: Dados referentes à jun/20.

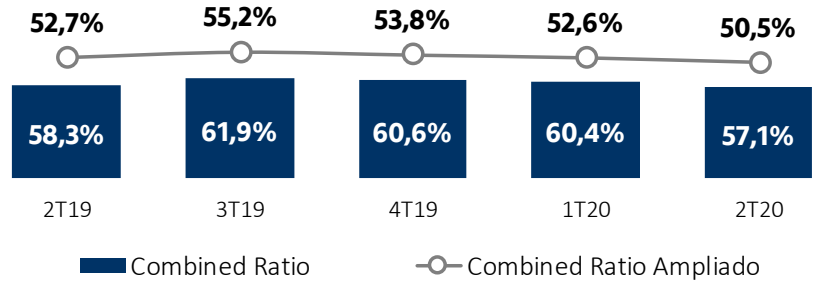
Seguros

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

Ranking[1,2]

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

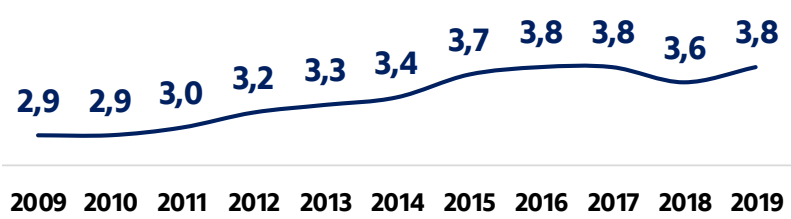
Combined Ratio – Operações Recorrentes de Seguros



Potencial de crescimento do setor[8]

Receita de Seguros/PIB (%)

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



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

Seguros | Plataforma Aberta de Seguros

Benefícios

Distribuição multicanal focada em receita de serviços

Força de vendas **especializada**

Acesso fácil e **conveniência** para os clientes

Excelência no pós-venda

Forças de Venda

Internos

- Consultores de Seguros
- Loja de Seguros
- Gerente
- Caixa
- Internet Banking/Mobile
- Caixa Eletrônico

Externos

- Call Center
- NAC/Parceiros
- Corban

Corretora Multicanal

Itaú Seguros + Porto Seguro

+

MetLife, Icatu, Prudential, Chubb, Tokio Marine Seguradora, amil, SulAmérica Saúde, Fairfax Brasil Seguros Corporativos, Pottencial Seguradora, Porto Faz, tempo Assist

Plataforma de Corretora Multicanal

Retenção | Pós Venda | *Analytics*

Marketing | Atendimento | Satisfação

Relacionamento com clientes

Produtos Ofertados

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

Plataforma Aberta

Fundos selecionados de forma cuidadosa pensando sempre no cliente

Motivos para investir:

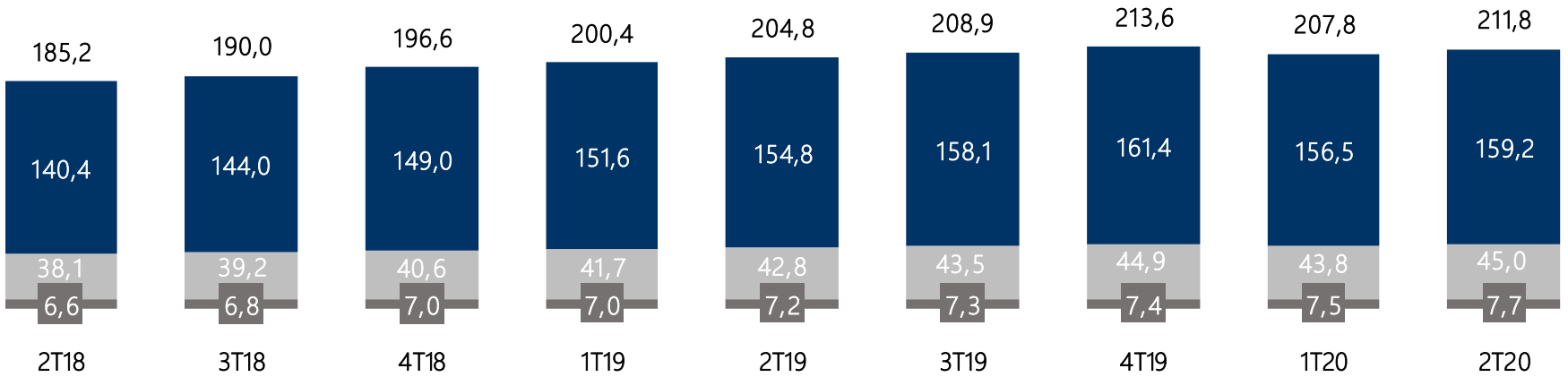
1. Aposentadoria
2. Despesas Futuras
3. Educação dos Filhos
4. Planejamento Tributário
5. Retorno financeiro
6. Facilidade em Alteração de planos
7. Planejar Sucessão

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

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

Provisão Técnica por Produto

R$ Bilhões



Serviços | Investimentos

Principais produtos

Fundos | Renda fixa | Previdência | Ações | Fundos imobiliários | Tesouro Direto | COE | Poupança

Plataforma Aberta de Investimentos

Produtos de Terceiros Oferecidos

Fundos	Renda Fixa
Renda Fixa	CDB
Multimercado	LCA
Ações	LCI
Previdência	

Taxa zero nos produtos:

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

Previdência
Taxa zero de carregamento na entrada e saída

Renda fixa
Taxa zero de custódia para RF de terceiros via Itaú Corretora

Fundo imobiliário
Taxa zero de corretagem e custódia nos canais digitais

Tesouro direto
Taxa zero de custódia da Itaú Corretora

Itaú Asset Management

A maior gestora privada de recursos do Brasil em números:

R$720 bi[1]
de ativos sob gestão

+ 60 anos
na gestão de investimentos

11 vezes
melhor gestora de fundos pela Revista Exame

Investimentos responsáveis

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

Signatory of: PRI Principles for Responsible Investment

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

Serviços | Atacado

Médias Empresas

Faturamento anual entre **R$ 30 MM** e R$ **500 MM**

"Focado em clientes com os melhores ratings, sendo que 95% dos créditos estão classificados em rating B3 ou melhor, e com atuação em serviços diversificados, como Cash Management, Câmbio, Investment Banking e Captações."

Grandes Empresas

Faturamento anual acima de **R$ 500 MM**

"Oferecemos um amplo portfólio de produtos e serviços bancários, que vão desde o "cash management" até as operações estruturadas e as transações no Mercado de Capitais. Servimos cerca de 3.317 grandes grupos empresariais (incluindo Agronegócio) além de atendermos mais de 240 instituições financeiras."

Agronegócio

Grande Porte e Regional (médio porte + produtores)

"Atendemos mais de 1.200 clientes na cadeia integrada de agroindústrias, desde usinas até produtores rurais, com ênfase em produtos Direcionados e Moeda Estrangeira, num portfólio de mais de R$ 30 bi."

LatAm

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

Markets, Products & Planning

Operação de **tesouraria** para o conglomerado.

Investment Banking

Liderança no mercado e reconhecimento dos clientes

Renda Fixa

Em renda fixa local, participamos de operações de debêntures, notas promissórias e securitização, com um volume distribuído de R$ 3.338 milhões até junho de 2020, ocupando o segundo lugar no ranking da ANBIMA.

Renda Variável

No primeiro semestre de 2020, realizamos 8 transações na América do Sul com volume de US$ 585 milhões, ocupando o segundo lugar no ranking da Dealogic.

Fusões e Aquisições

No primeiro semestre de 2020, prestamos assessoria financeira a 18 operações na América do Sul, totalizando US$ 757 milhões e mantendo a liderança no ranking da Dealogic.

Project Finance

No primeiro semestre, participamos como assessor e/ou credor de cerca de R$ 7,4 bilhões em financiamentos de 25 diferentes projetos de infraestrutura em diferentes setores.

Ranking	2T20	2019	2018
M&A[1]	1º	1º	1º
Local ECM[1]	2º	1º	1º
Local DCM[2]	2º	1º	1º
Internacional DCM[1]	2º	3º	6º
Derivativos Total[3]	1º	1º	1º

(1) Fonte Dealogic; (2) Fonte ANBIMA – Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiros e de Capitais. Informação referente a jun/20; (3) Fonte: Cetip. Informação referente a jun/20.

Serviços | Atacado

Itaú PrivateBank
Itaú Asset Management

WMS

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

Securities Services

Custódia Local: encerramos o mês de junho com R$ 1.404,5 bilhões custodiados (praticamente estável em relação ao mesmo período de 2019).

Custódia Internacional: encerramos o mês de junho com R$ 112,8 bilhões sob custódia (-36,4% do volume custodiado em relação ao mesmo período de 2019).

Soluções para Corporações: somos líderes na Escrituração de Ações, prestando serviços a 189 empresas listadas na B3, representando 58,2% do total, e em Escrituração de Debêntures, atuamos como escriturador de 342 (28,9%) emissões.

Private Banking

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

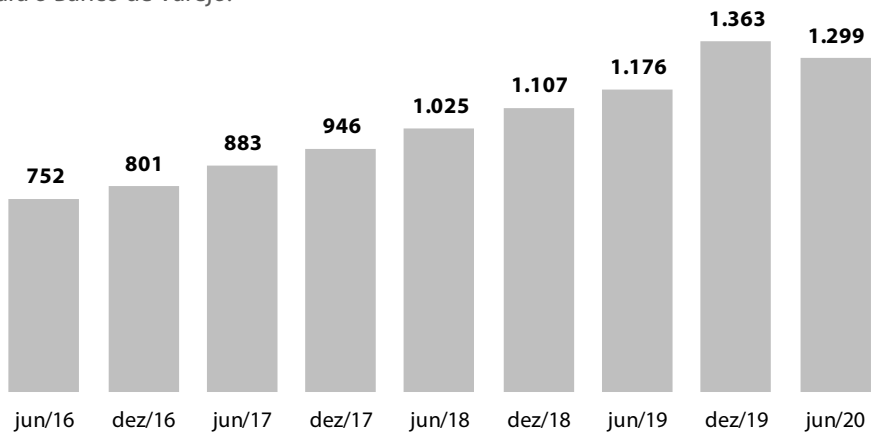
Private Banker International
- Outstanding Global Private Bank - Latin America, 2019

PWM / The Banker
- Best Private Bank in Brazil, 2019

Administração de Fundos[1]

R$ bilhões

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



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

Gestão de Ativos

Kinea

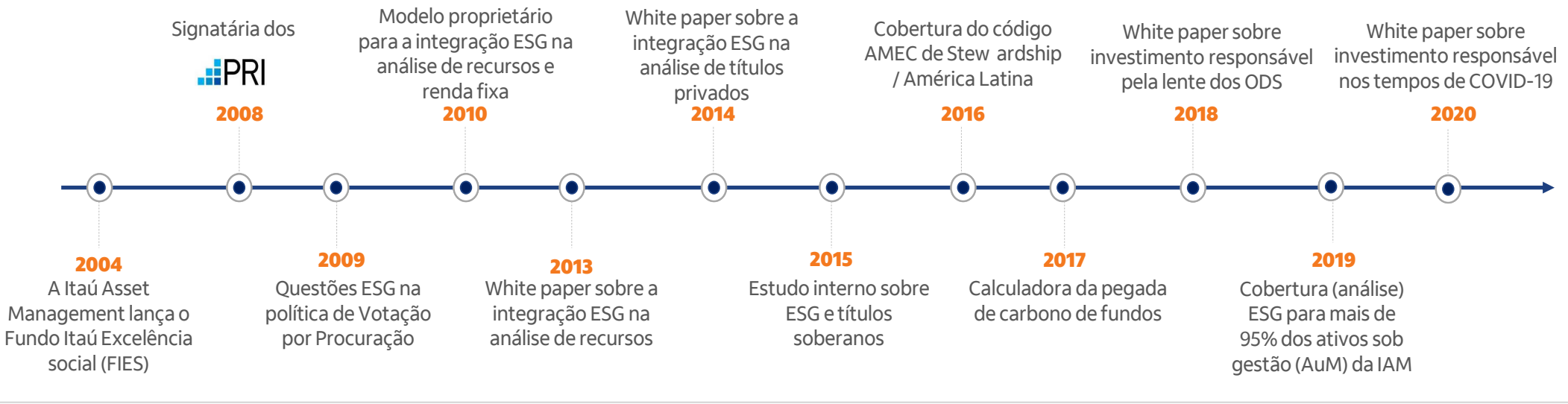
É uma plataforma independente de gestão de investimentos diferenciados. Com R$ 61,1 bilhões de ativos em junho de 2020, atua nos segmentos de Multimercados, Imobiliários, Previdência e Private Equity, Ações e Infraestrutura.

Asset Management

Em junho de 2020, contava com R$ 720,2[1] bilhões sob gestão.
Mais de 60 anos na gestão de investimentos e 11 vezes melhor gestora de fundos pela Revista Exame.

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

Linha do tempo das práticas de investimento responsável da IAM



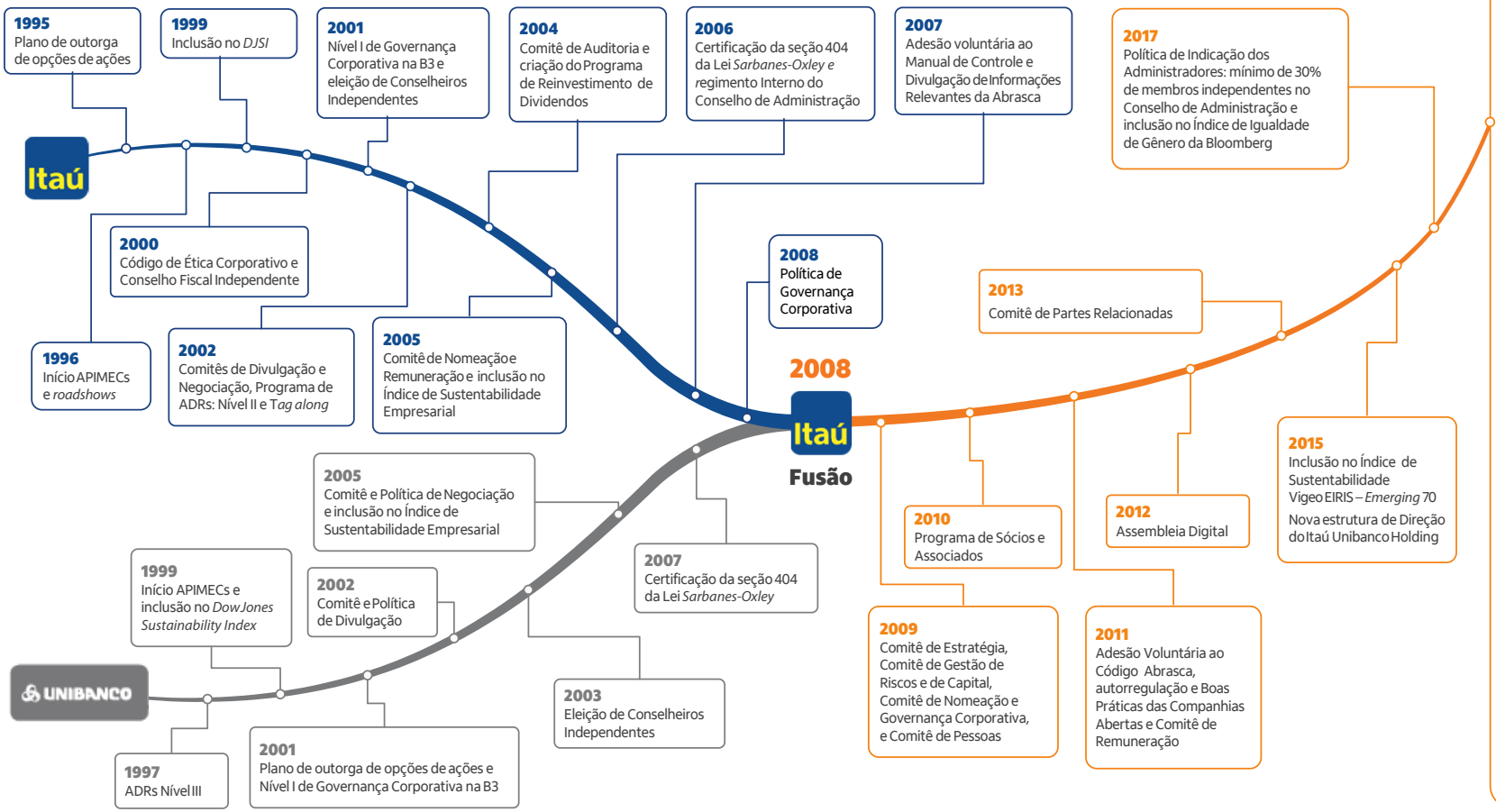
(1) Fonte: Ranking de Gestão ANBIMA – junho de 2020. Considera as empresas Itaú Unibanco e Intrag.

Governança corporativa



Histórico da nossa Governança

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



Destaques recentes

2018

- XP Investimentos (XP)
Aprovação do CADE da aquisição de uma participação minoritária, reafirmando a independência da administração – Itaú Unibanco adquiriu 49,9% do capital, sendo 30,1% das ações ordinárias.

- Primeira mulher no Conselho de Administração

- 21 anos na Bolsa de valores de NY (NYSE)

- 50% de desdobramentos das ações
com aumento de 50% nos dividendos pagos mensalmente;

- Incentivo à diversidade e novo dress code Vou Como Sou;

- Conselho de Administração.

- Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais como prioridade

- 10 anos de Fusão entre Itaú e Unibanco

2019

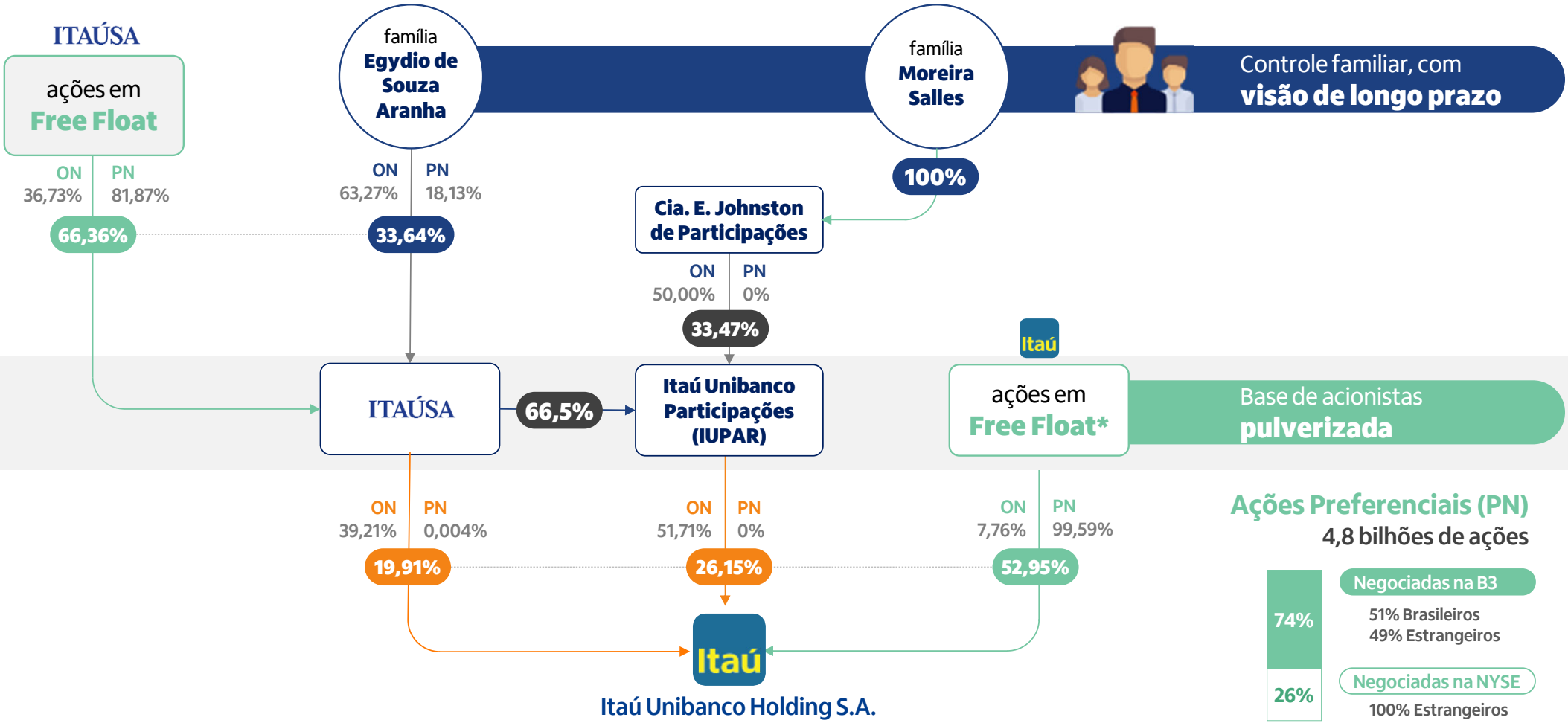
- Mudanças na composição do Comitê Executivo
Caio Ibrahim David assumiu a posição de Diretor Geral de Atacado e Milton Maluhy assumiu a posição de Vice-Presidente de Riscos e Finanças, passando a integrar o Comitê Executivo.

- Criação do Comitê de Responsabilidade Social
Aprovada em 31 janeiro de 2019.

2020

- Divulgação da Política de Remuneração de Administradores

Nossa estrutura de Governança



Ações Preferenciais (PN)

4,8 bilhões de ações

74%	Negociadas na B3 51% Brasileiros 49% Estrangeiros
26%	Negociadas na NYSE 100% Estrangeiros

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

Pilares da nossa Governança

decisões tomadas de forma colegiada

administração alinhada à cultura meritocrática

foco em desempenho e criação de valor

IUPAR

Itaú Unibanco Holding S.A.

Assembleia Geral de Acionistas

Conselho Fiscal

Conselho de Administração

Comitês

Comitê Executivo

Comitê de Divulgação e Negociação

Controle familiar assegurando visão estratégica de longo prazo

- Alinhamento entre os acionistas
- Definir a visão, missão e valores do grupo
- Avaliar fusões e aquisições relevantes
- Indicar membros para o Conselho de Administração
- Avaliar o desempenho e admissão de familiares
- Discutir e aprovar estratégias de longo prazo

Foco na tomada de decisões, deliberando sobre temas de alto impacto nos destinos da companhia

Responsável pela criação de valor por meio da definição estratégica

Gestão profissional com a implementação da estratégia e gestão do dia a dia

Conselho de Administração

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

Principais atribuições

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

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

2 Co-Presidentes

Pedro Moreira Salles ❷❹❻❼❽
Roberto Egydio Setubal ❺❻❽

1 Vice-Presidente

Ricardo Villela Marino ❻

9 Membros, sendo 6 independentes

Alfredo Egydio Setubal ❷❹❼
Ana Lúcia de Mattos Barretto Villela ❷❹❼
João Moreira Salles ❻
Fábio Colleti Barbosa ❷❸❹❻❼
Gustavo Jorge Laboissière Loyola ❶❸❽
José Galló ❷
Marco Ambrogio Crespi Bonomi ❹❺
Pedro Luiz Bodin de Moraes ❸❺❽
Frederico Trajano Inácio Rodrigues

Comitês do Conselho de Administração

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

Comitê de Governança COVID-19

Responsável pelo acompanhamento da crise e seus impactos, deliberações e posicionamento institucional



Agenda Comitê Executivo

***Check Point* Comitê Executivo + 7**

Comitê de Gestão de Crise Institucional e *Check Point* Riscos

***War Room* Febraban e Varejo e Comitê de Atacado**

***War Room* Pessoas, Jurídico, Marketing, Tecnologia, CRM, Canais e Atendimento**

War Room Varejo
Monitoramento e ajustes nas operações.

Comitê Atacado
Monitoramento e ajustes nas operações e consolidação dos *War Rooms* de Tesouraria, Asset, Mesa Clientes & Produto e Corretora.

War Room Febraban
Coordenação entre bancos e alinhamento com poder público e reguladores.

Comitê de Gestão de Crise Institucional
- Abertura do dia.
- Monitoramento da operação.
- Coordenação das decisões.
- Mitigação de riscos e contingências.

***Check Point* Riscos**
- Fechamento do dia.
- Monitoramento dos riscos de mercado, crédito liquidez e operacional.

Comitês do Conselho de Administração

Nossos comitês respondem diretamente ao Conselho de Administração.

8
comitês

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

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

desde 2004
Auditoria
100% dos membros são independentes
60 reuniões no ano

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

desde 2011
Remuneração
100% dos membros são não-executivos
5 reuniões no ano

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

desde 2009
Pessoas
100% dos membros são não-executivos
4 reuniões no ano

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

desde 2009
Estratégia
100% dos membros são não-executivos
5 reuniões no ano

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

desde 2019 NOVO
Responsabilidade Social
4 reuniões no ano

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

desde 2013
Partes relacionadas
100% dos membros são independentes
12 reuniões no ano

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

desde 2009
Gestão de riscos e de capital
100% dos membros são não-executivos
12 reuniões no ano

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

desde 2009
Nomeação e Governança Corporativa
100% dos membros são não-executivos
3 reuniões no ano

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

Conselhos estratégicos

desde 2018
Conselho Estratégico Latam

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



desde 2017
Digital Advisory Board

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





Nosso Comitê Executivo

O Comitê Executivo é responsável pela implementação da estratégia e pela gestão do dia a dia.

Principais atribuições

- Implementação das diretrizes e metas do CA;
- Condução dos negócios e estratégias de produtos e segmentos;
- Garantir melhor alocação e gestão dos recursos financeiros, operacionais e humanos;
- Monitoramento de riscos de mercado, crédito e operacional; e
- Operar o banco em busca da criação de valor.

Presidente Executivo (CEO)

Candido Botelho Bracher

- Ombudsman

Diretores Gerais

Atacado
Caio Ibrahim David

- Grandes Empresas
- Médias Empresas
- *Asset Management*
- Tesouraria Institucional
- Private Bank
- Custódia
- América Latina
- *Investment Banking*

Varejo
Márcio de Andrade Schettini

- Agências
- Cartões
- Rede
- Imobiliário
- Seguros
- Veículos
- Consórcio
- Consignado

Vice-presidentes executivos

Tecnologia e Operações
André Sapoznik

- TI
- Operações
- Compras

Riscos e Finanças
Milton Maluhy Filho

- Riscos
- Finanças

Jurídico e Recursos Humanos
Claudia Politanski

- Jurídico e Ouvidoria
- Recursos Humanos
- Comunicação Corporativa
- Relações Institucionais e Governamentais
- Marketing
- Sustentabilidade

Programa de sócios e associados

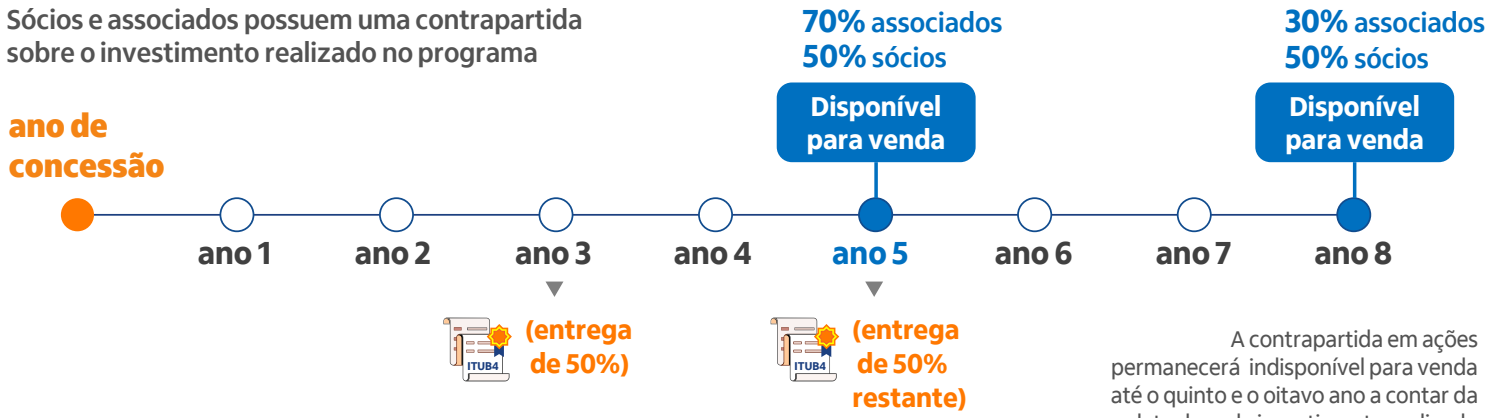
Para alinharmos os interesses de nossos diretores e colaboradores aos de nossos acionistas, mantemos um programa de sócios e associados direcionado a administradores e colaboradores com desempenho diferenciado.

Incentivos de longo prazo

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



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



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

Sócios

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

Associados

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

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

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

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

Nossas ações

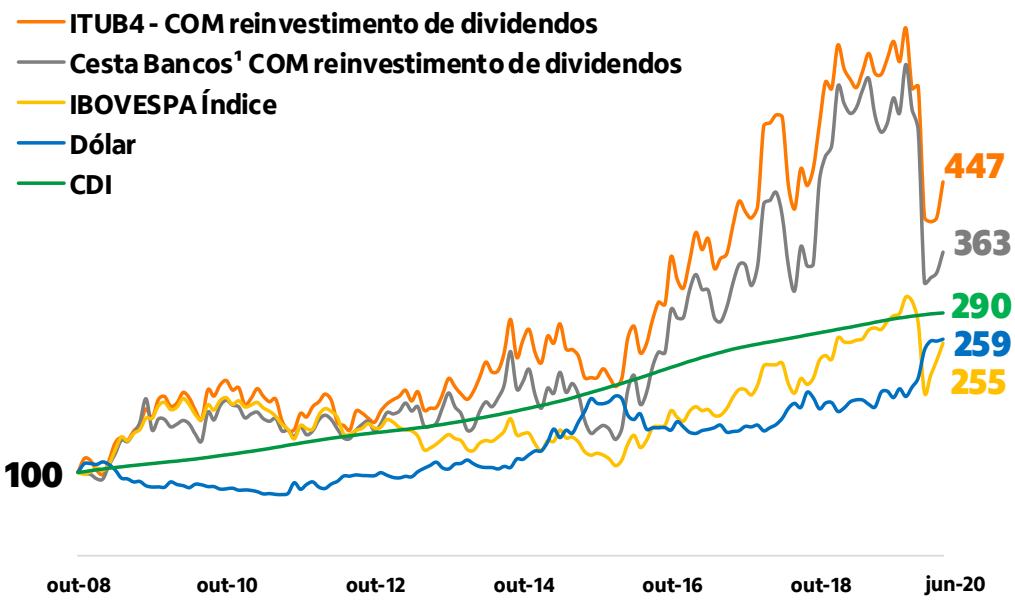
Nosso capital social é composto por 9,8 bilhões de ações que são representadas por ações ordinárias (ITUB3) e ações preferenciais (ITUB4). As ações preferenciais também são negociadas na Bolsa de Nova Iorque (NYSE) na forma de recibos ADR (ITUB).

Características das nossas ações

	ITUB3	ITUB4	ITUB
Bolsa de Valores	B³ BRASIL BOLSA BALCÃO	B³ BRASIL BOLSA BALCÃO	NYSE
Cotação[2]	R$ 24,00	R$ 25,45	US$ 4,69
Direito a voto	✓		
Dividendos prioritários[3]		✓	✓
Payout complementar[4]	✓	✓	✓
Tag Along[5]	80%	80%	80%

Valorização de R$ 100 investidos

na data anterior ao anúncio da fusão (31/10/08) até 30/06/20



Fonte: Economatica

(1) Média simples dos 3 principais bancos brasileiros ex Itaú Unibanco; (2) Fechamento de 30/06/2020, ajustada por proventos exceto dividendos. Fonte: Economatica. (3) Às ações preferenciais será atribuído o dividendo prioritário mínimo anual (R$ 0,022 por ação). (4) Poderão ser efetuados pagamentos complementares na forma de dividendos ou JCP, sendo que nos portadores de ADRs o pagamento é realizado pelo Banco Custodiante, que se incumbirá de repassar aos acionistas titulares num prazo médio de 10 dias a partir do pagamento no Brasil. (5) Mecanismo de proteção para acionistas minoritários em caso de mudança no controle da empresa.

Gestão de capital e risco



Nossos princípios de gestão de capital

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

Suficiência de capital

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

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

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

- identificação dos riscos materiais e avaliação da necessidade de capital adicional
- elaboração do plano de capital, tanto em situações de normalidade quanto de estresse
- avaliação interna da adequação de capital
- estruturação dos planos de contingência de capital e de recuperação
- elaboração de relatórios gerenciais e regulatórios

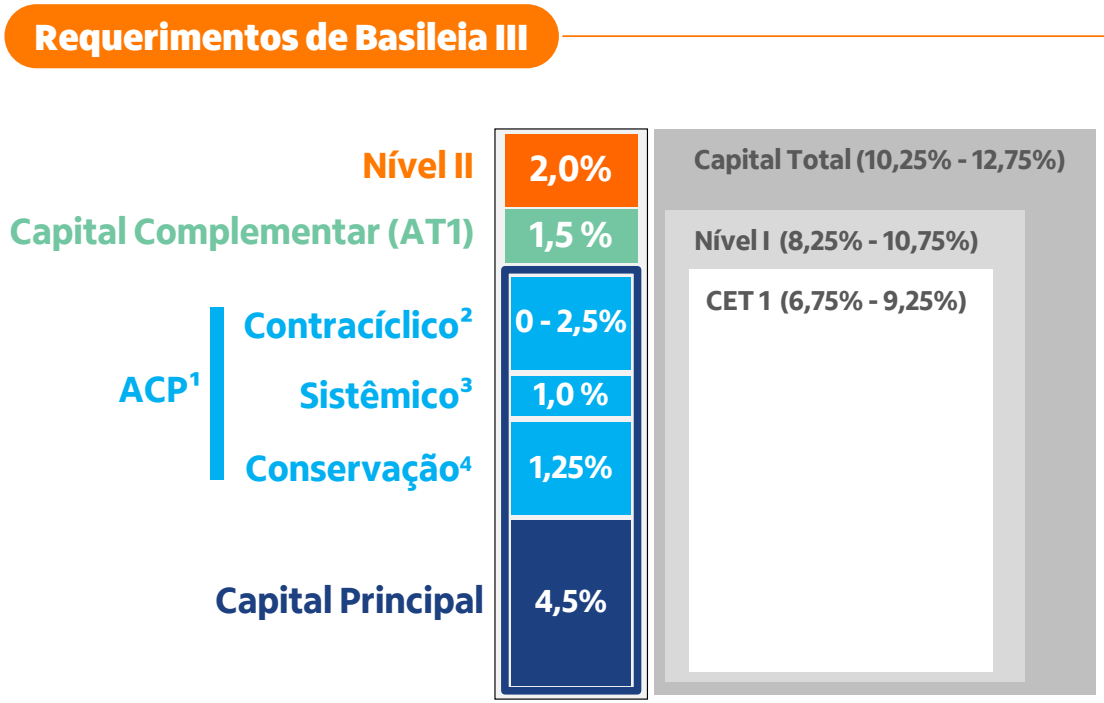
Principais Indicadores apurados com base no Conglomerado Prudencial, na data-base de 30 de junho de 2020

Índice de Basileia	Patrimônio de Referência	Dividendos e JCP 2T20	Payout 2019[1]
13,5%	**R$ 141** bilhões	**R$ 745** milhões (líquido de imposto)	**66,2%**

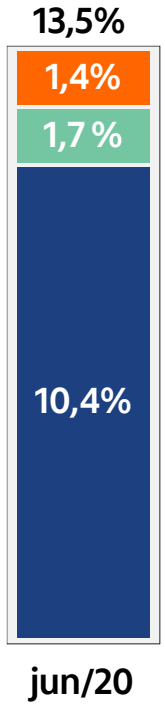
(1) Dividendos e JCP líquidos / lucro líquido recorrente.

Basileia III e Estrutura de capital

Requerimentos de Basileia III



Nosso índice atual



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

Distribuição aos acionistas

2019

ROE	**23,7%**
RWA	**▲ 9%**

O cenário de retorno e crescimento posicionou o percentual a ser distribuído no intervalo de 60% a 65%

Matriz de simulação do *payout*

		ROE 15,0%	17,5%	20,0%	22,5%	25,0% (2019)
Crescimento de RWA	5,0%	65% - 70%	70 - 75%	75 - 80%	80 - 85%	85% - 90%
	10,0% (2019)	40% -45%	45 - 50%	50 - 55%	55 - 60%	**60% - 65%**
	15,0%	35%	35%	35 - 40%	40 - 45%	45% - 50%

O percentual a ser distribuído pode flutuar ano a ano em função da lucratividade e demandas de capital da companhia, sempre considerando o mínimo previsto no Estatuto Social.

2019

Dividend yield

5,5%

R$ 18,8 bilhões

é o valor líquido pago e provisionado em dividendos e juros sobre capital próprio em 2019.

2019

Payout

66,2%

Dividendos e JCP líquidos / lucro líquido recorrente

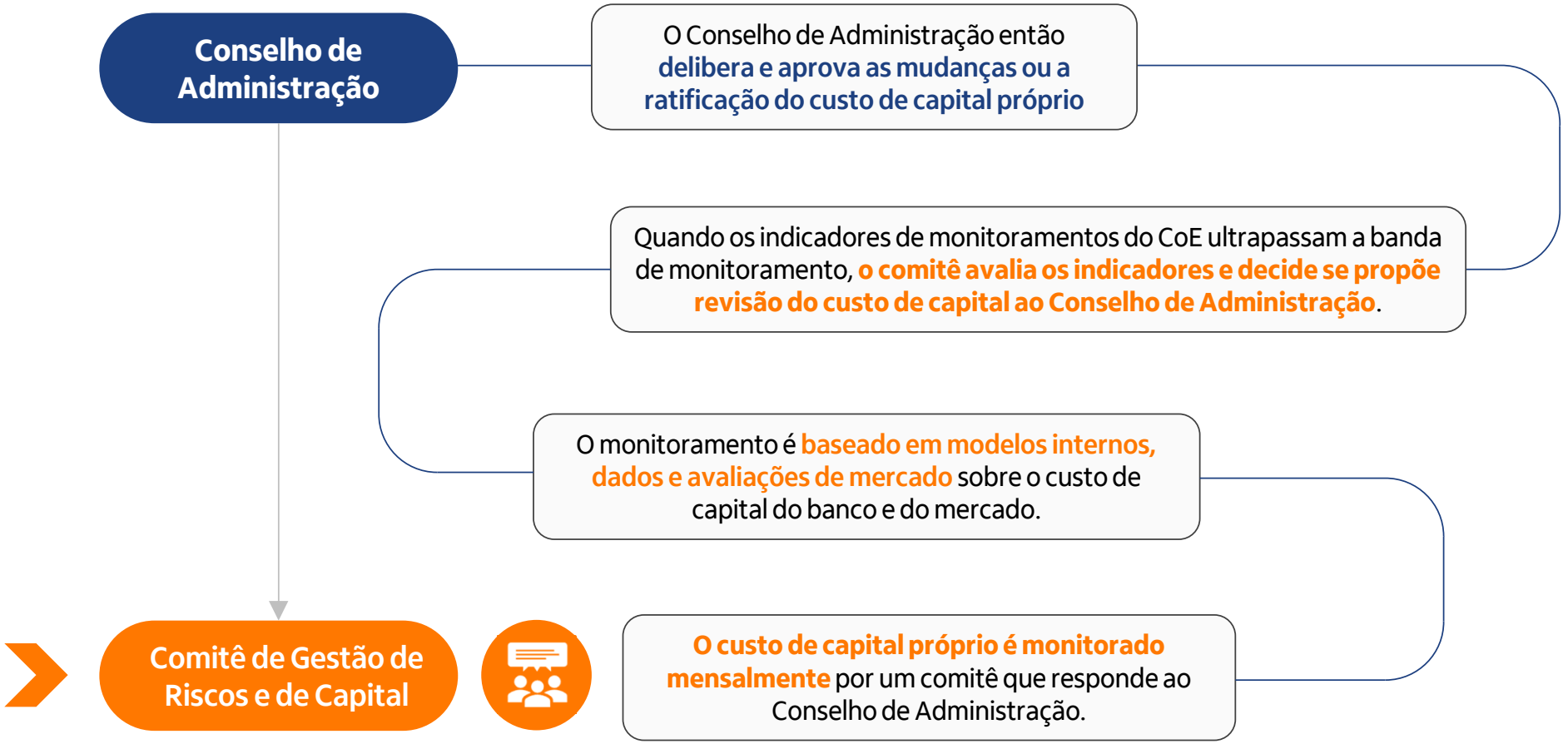
77,6%

Dividendos e JCP brutos / lucro líquido[1]

(1) Calculado com base nos dividendos e JCP brutos de impostos sobre o lucro líquido ajustado pela reserva legal de lucro.

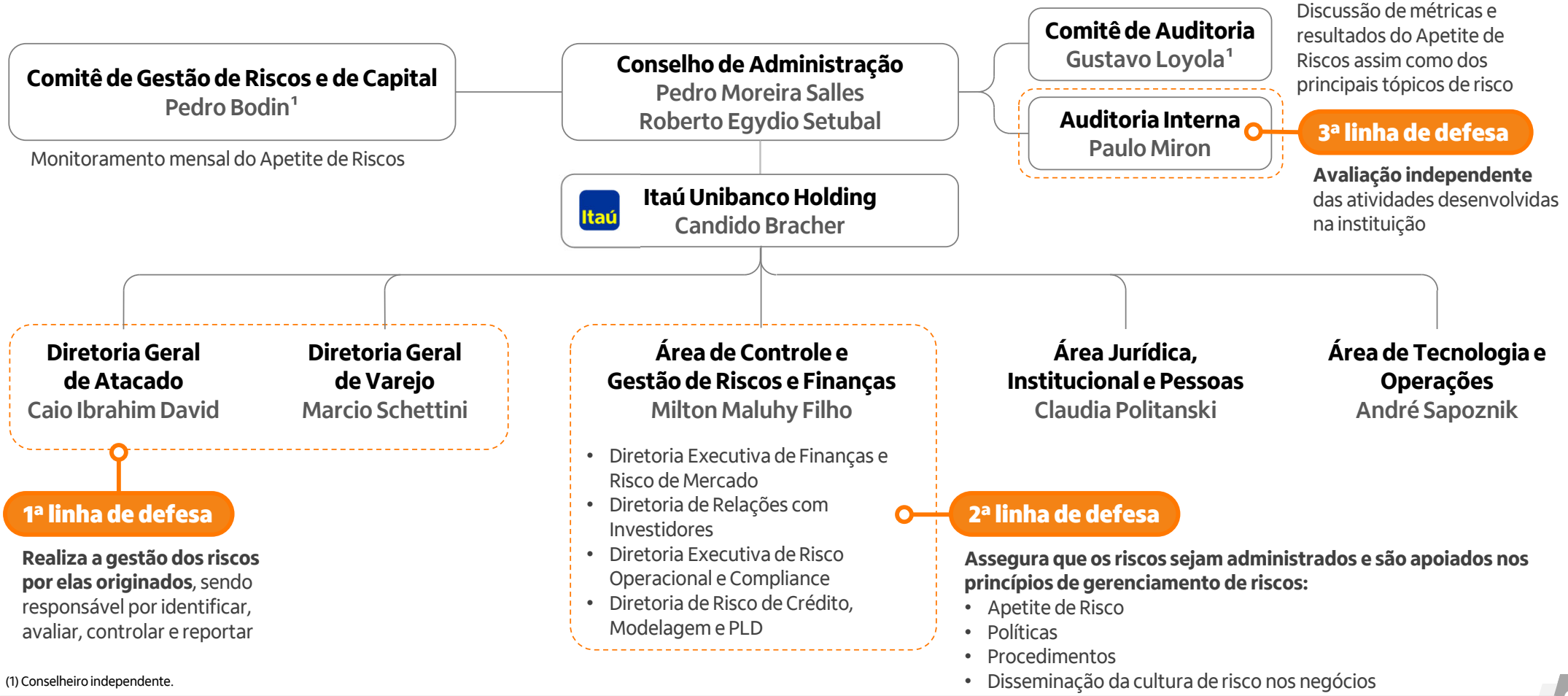
Gestão do custo de capital

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



Como estamos estruturados para gerir riscos?

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



(1) Conselheiro independente.

Gestão de Riscos

gestão de riscos plenamente integrada à performance dos negócios

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

cultura de riscos amplamente disseminada

COBERTURA



ATUAÇÃO

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

Nossos princípios no gerenciamento de riscos

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

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



Sustentabilidade e satisfação do cliente

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



Cultura de Risco

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



Apreçamento do risco

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



Diversificação

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



Excelência operacional

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



Ética e respeito à regulação

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

Como estabelecemos nosso apetite de riscos?

O apetite de risco define a natureza e o nível dos riscos aceitáveis para nossa organização, limitando as condições nas quais nossa gestão buscará maximizar a criação de valor.

A política é estabelecida e aprovada pelo Conselho de Administração

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

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

Onde o Apetite de Risco está inserido?



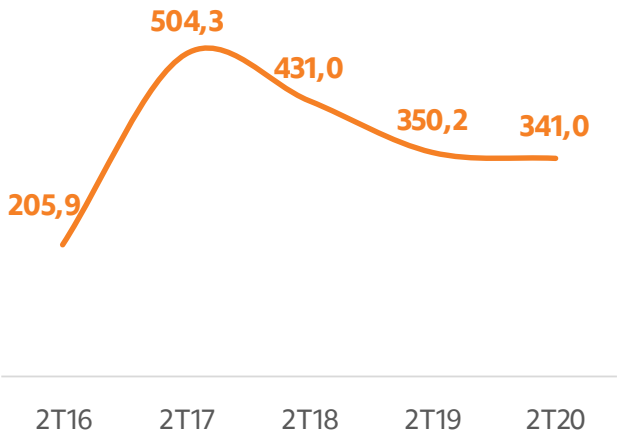
5 dimensões que fundamentam nossa estrutura de apetite de risco

	Capitalização	Liquidez	Crédito, Mercado e Negócios	Risco operacional	Reputação
	estabelece que devemos ter capital suficiente para nos proteger de um evento de estresse sem adequação de estrutura de capital.	estabelece que nossa liquidez deverá suportar longos períodos de estresse.	estabelece limites de concentração, estimula a diversificação das receitas, buscando garantir baixa volatilidade dos resultados e a sustentabilidade dos nossos negócios.	concentra-se no controle de eventos de risco operacional que possam impactar negativamente nossa estratégia.	aborda riscos que possam impactar o valor da nossa marca e da reputação.
Exemplos de métricas	▪ Índices de capital em situação normal e estresse ▪ ratings de emissão de dívidas	▪ LCR ▪ NSFR	▪ maiores riscos de crédito ▪ maiores exposições ▪ concentração por setores, países e segmentos ▪ concentração de risco de mercado	▪ eventos de risco operacional e perdas incorridas ▪ tecnologia da informação	▪ indicadores de *suitability* ▪ exposição nas mídias ▪ acompanhamento de reclamações dos clientes ▪ cumprimento regulatório

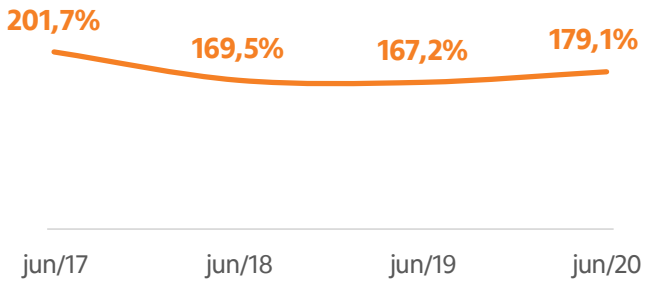
Gestão de Risco de Mercado e Liquidez

Sólida gestão de liquidez e risco de mercado

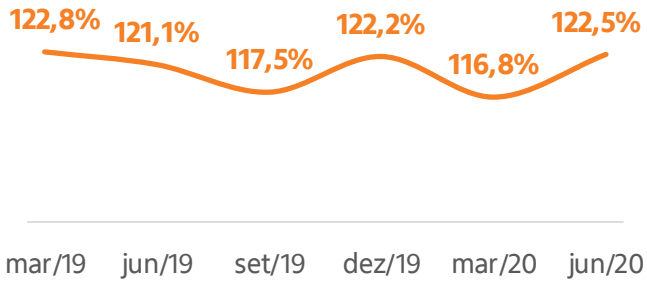
VaR[1] Total Médio no Trimestre



Indicador Liquidez de Curto Prazo (LCR)



Indicador Liquidez de Longo Prazo (NSFR)



(1) VAR = Value at Risk.

Mindset da Segurança Corporativa

Preocupação constante com os riscos
Benchmark com o mercado com visão ampliada de risco e testes de vulnerabilidades em todo perímetro.

Protagonismo no mercado
Diálogo e visão de tendências junto aos principais *stakeholders* e órgãos reguladores da categoria.

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

Centralidade no Cliente_
- Segurança com usabilidade
- Experiência do Colaborador
- Simplicidade
- Banco Digital

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

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

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

pilares



proteção por desenho
- Desenvolvimento seguro
- Arquitetura de infraestrutura segura
- *Observability* nos dados



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



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

Segurança da Informação

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

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

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

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

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



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

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

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

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

Risco climático

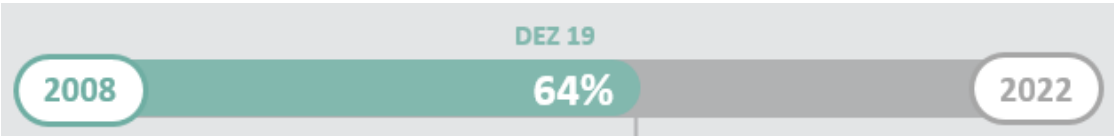
O risco climático e suas variáveis compõe a análise de risco socioambiental do Itaú Unibanco. Esta abordagem coloca o Itaú em uma posição estratégica para garantir a perenidade de seus negócios e operações frente às mudanças do clima e os consequentes impactos na economia

Destacamos nossa atuação relacionada aos pilares estratégicos do *Task Force on Climate-related Financial Disclosures* (TCFD)

A iniciativa foi concebida no âmbito do *Financial Stability Board* (FSB) e propõe recomendações de *disclosure* climático para setores financeiro e não financeiro nos pilares de Governança, Estratégia, Gestão e Risco de Metas e Métricas.

> "Crises como a causada pela COVID-19 e os impactos das mudanças climáticas não respeitam barreiras geográficas ou políticas e evidenciam desigualdades e vulnerabilidades sociais. Os danos causados pelas mudanças climáticas podem até ser mais lentos, mas certamente são mais duradouros que os da pandemia." Cândido Bracher

Alinhamento às recomendações da TCFD – dezembro de 2019		
Aspecto	Status de implementação	Entregas 2019
Governança	73%	Estabelecimento de meta para implementação da TCFD até 2022, com fortalecimento e integração das equipes envolvidas.
Estratégia	54%	Participação e posicionamento em fóruns globais e locais para desenvolvimento conjunto de ferramentas e cenários; consideração de setores de alta exposição climática na definição de setores sensíveis no banco.
Gestão de riscos	76%	Desenvolvimento e aplicação de metodologia para análise de exposição e sensibilidade da carteira do banco às mudanças climáticas, bem como de processos para avaliar riscos climáticos no crédito.
Metas e métricas	78%	Meta de emissões de operação com cenário limite baseado na ciência; aprofundamento nas emissões financiadas; painel de indicadores e aderência para projetos.
Transversais		Incorporação de informações climáticas nos relatórios financeiros; assinatura da carta do Conselho Empresarial Brasileiro para o Desenvolvimento Sustentável (CEBDS) de precificação no Brasil para advocacy; formação técnica do público interno sobre o tema.
Status consolidado de implementação		



Risco socioambiental no Crédito

A Gestão do Risco Socioambiental para Crédito inclui as ações e critérios adotados pelo Itaú na análise de clientes, produtos e operações específicas, e constituição de garantias imobiliárias. Para tal, consideramos:

Lista de Exclusão

Aplicada a todos os segmentos de clientes, a Lista de Exclusão elenca as atividades que contrariam nossos valores e, portanto, não concedemos crédito para:

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

Lista Restrita

Com base no risco existente e em práticas de mercado internacionalmente reconhecidas, observamos diretrizes específicas para a concessão e renovação de crédito para grandes empresas dos setores abaixo:

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

Setores Sensíveis

Clientes dos setores abaixo submetidos à alçadas internas de aprovação de crédito mais altas são submetidos a uma análise ASG quali-quanti que impacta diretamente seu risk rating:

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

Agro: Clientes Rurais

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

Produtos e Operações Específicas

Novos produtos assim como a estruturação de operações específicas, inclusive aquelas relacionadas a projetos, passam por uma avaliação de risco socioambiental antes de sua operacionalização e/ou contratação. Essa análise pode incluir um Plano de Ação que será acompanhado / monitorado junto ao cliente durante o prazo do financiamento.

Garantias Imobiliárias

São avaliadas a existência de passivos socioambientais, inclusive de contaminação, previamente à constituição de garantias imobiliárias urbanas e rurais. Em determinados casos, esses passivos são considerados para fins de valoração da garantia e poderá ser solicitada a substituição do imóvel.

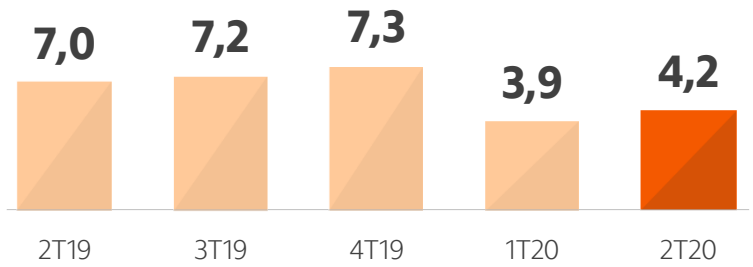
Destaques do resultado



Em R$ bilhões

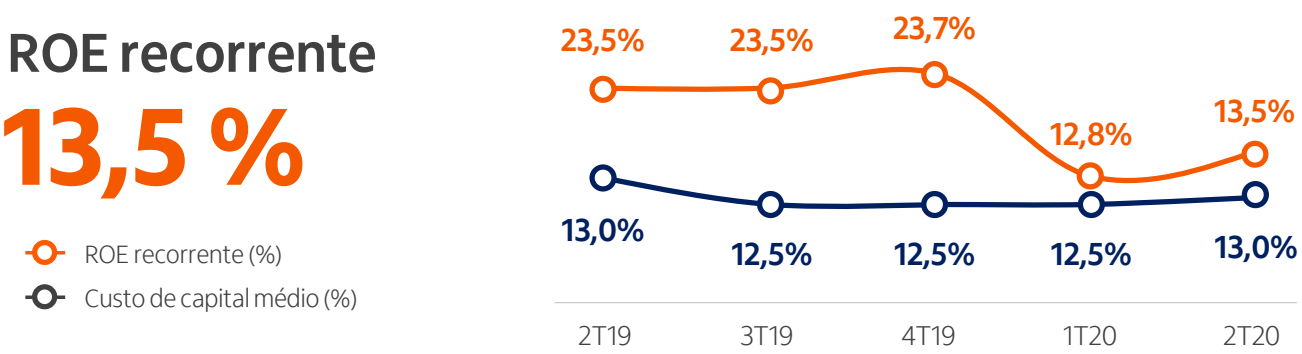
Lucro líquido recorrente

R$ 4,2 bi



ROE recorrente

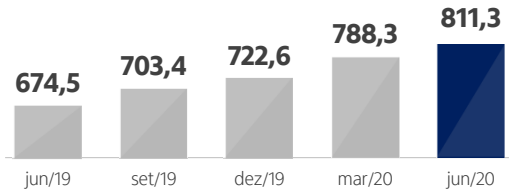
13,5 %



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

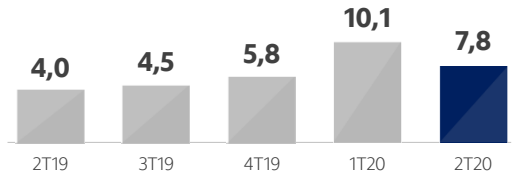
Carteira de crédito

R$ 811,3 bi



Custo do crédito[1]

R$ 7,8 bi



2T20 Carteira de crédito

Em R$ bilhões

	Jun/20	Mar/20	Δ	Jun/19	Δ
Pessoas físicas	**228,8**	**238,1**	**-3,9%**	**222,3**	**2,9%**
Cartão de crédito	72,9	83,8	-13,1%	79,3	-8,1%
Crédito pessoal	37,3	37,4	-0,2%	32,8	13,7%
Crédito consignado	50,4	50,3	0,2%	49,1	2,6%
Veículos	19,5	19,4	0,3%	17,2	13,2%
Crédito imobiliário	48,8	47,2	3,5%	44,0	11,0%
Micro, pequenas e médias empresas	**107,4**	**104,5**	**2,8%**	**83,1**	**29,3%**
Total PF + Micro, pequenas e médias empresas	**336,2**	**342,6**	**-1,8%**	**305,4**	**10,1%**
Grandes empresas	**259,2**	**250,2**	**3,6%**	**203,4**	**27,5%**
Operações de crédito	175,4	171,9	2,0%	146,4	19,8%
Títulos privados	83,9	78,3	7,1%	56,9	47,3%
Total Brasil	**595,5**	**592,8**	**0,5%**	**508,8**	**17,0%**
América Latina	**215,9**	**195,6**	**10,4%**	**165,7**	**30,2%**
Total com garantias financeiras e títulos privados	**811,3**	**788,3**	**2,9%**	**674,5**	**20,3%**
Total (ex-variação cambial)	**811,3**	**810,8**	**0,1%**	**736,7**	**10,1%**

Originação de crédito[1]

1S20 vs. 1S19

Pessoas físicas	+ 5%
Micro, pequenas e médias empresas	+ 13%
Grandes empresas	+ 59%
Total Brasil [2]	**+ 29%**
Emissão de títulos privados [3]	- 16%

Movimentação do crédito pessoal

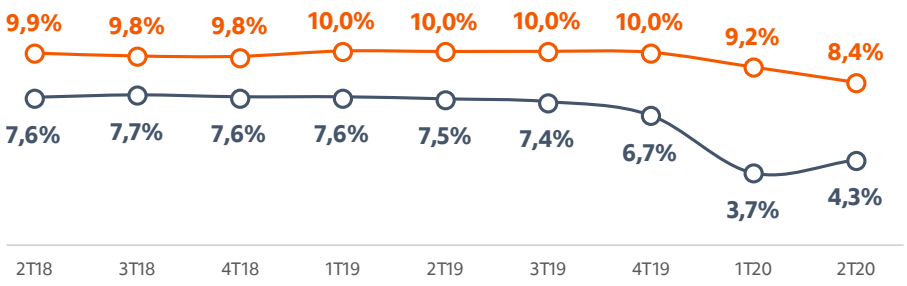
Jun/20 vs. Mar/20

Crédito sob medida	+ 44%
Cheque especial	- 23%
Crediário	- 36%

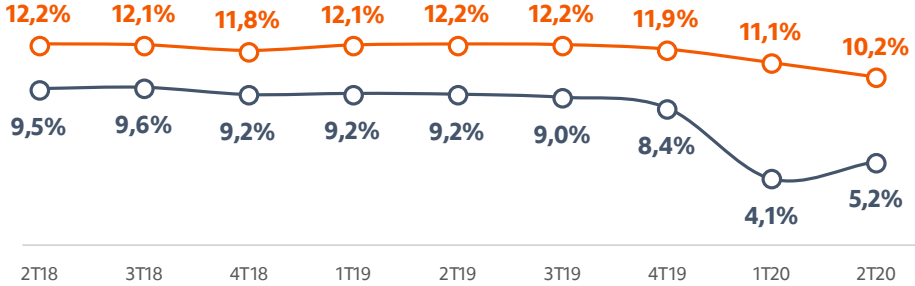
(1) Não considera originação de cartão de crédito, cheque especial, renegociação de dívida e outros créditos rotativos. Média por dia útil no período, exceto para emissão de títulos privados; (2) Não inclui emissão de títulos privados; (3) Fonte: ANBIMA. Considera o volume total das emissões de títulos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

2T20 Margem financeira com clientes

Taxa média anualizada % - Consolidado



Taxa média anualizada % - Brasil



Margem financeira com clientes

Margem financeira com clientes ajustado ao risco

Variação da margem financeira com clientes

Em R$ bilhões

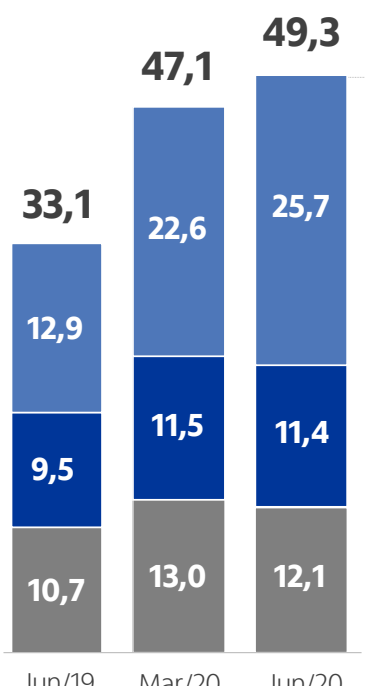


(1) Inclui o capital alocado às áreas de negócio (exceto tesouraria), além do capital de giro da corporação. (2) Menor participação da carteira do Varejo e maior participação da carteira do Atacado.
(3) Inclui a margem de passivos e as operações estruturadas do atacado.

Em R$ bilhões

Modelo de perda esperada

Alocação da provisão total



Total — Jun/20 vs. Jun/19: **+ 48,9%**

Perda Esperada

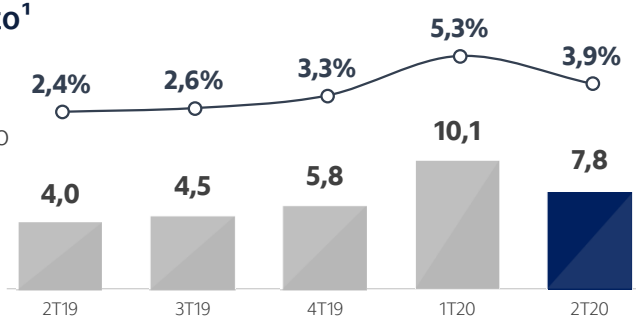
Perda Potencial — **+ 99,4%** (R$ 12,8 bi)
Relacionada à perda esperada em Varejo e perdas potenciais do Atacado.

Ratings agravados — **+ 19,6%** (R$ 1,9 bi)
Relacionada a agravamento da classificação de risco de operações em atraso e de operações renegociadas.

Atraso — **+ 13,8%** (R$ 1,5 bi)
Relacionado ao provisionamento mínimo requerido em função do atraso.

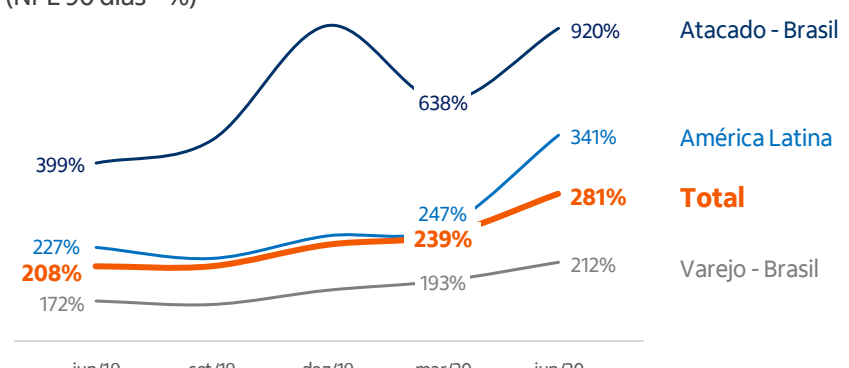
Custo do crédito[1]

Relação entre o custo do crédito[1] anualizado e a carteira de crédito[2] - (%)



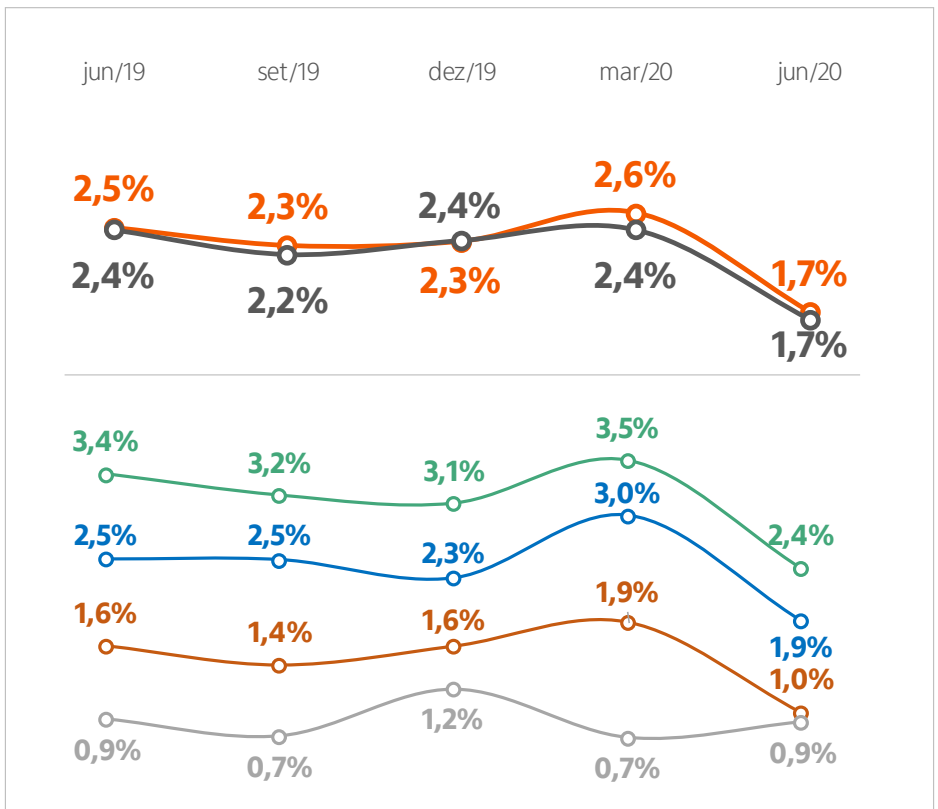
Índice de cobertura

(NPL 90 dias - %)

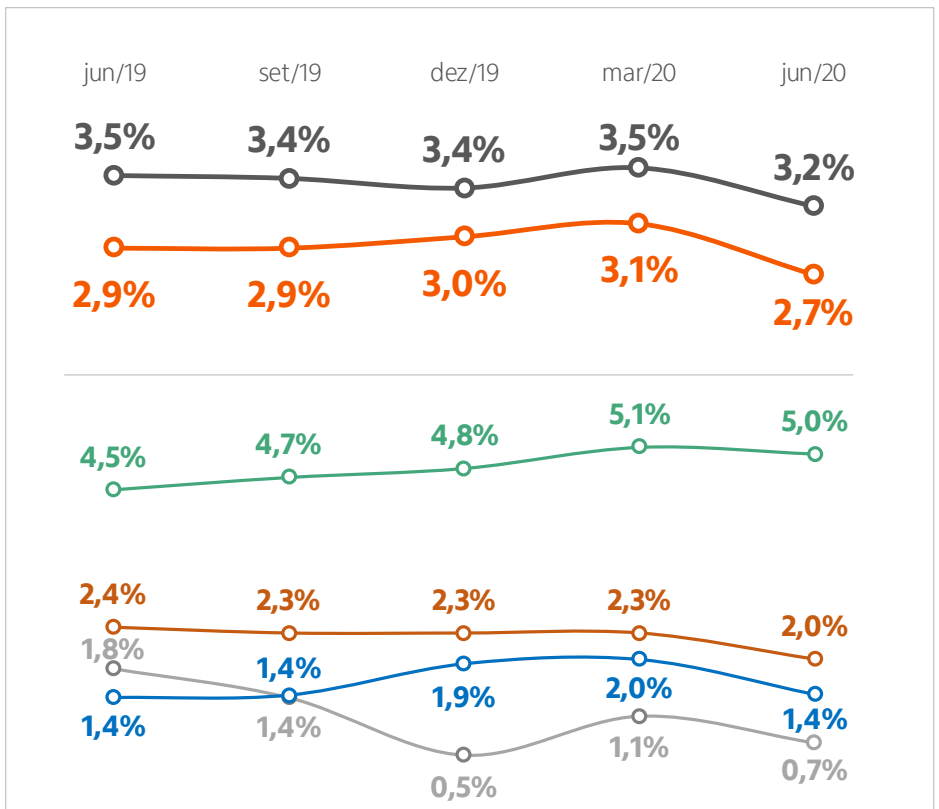


(1) Despesa de Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa + Recuperação de Créditos + Impairment + Descontos Concedidos; (2) Saldo médio da carteira de crédito com avais, fianças e títulos privados considerando-se os dois últimos trimestres.

NPL 15-90 dias - %



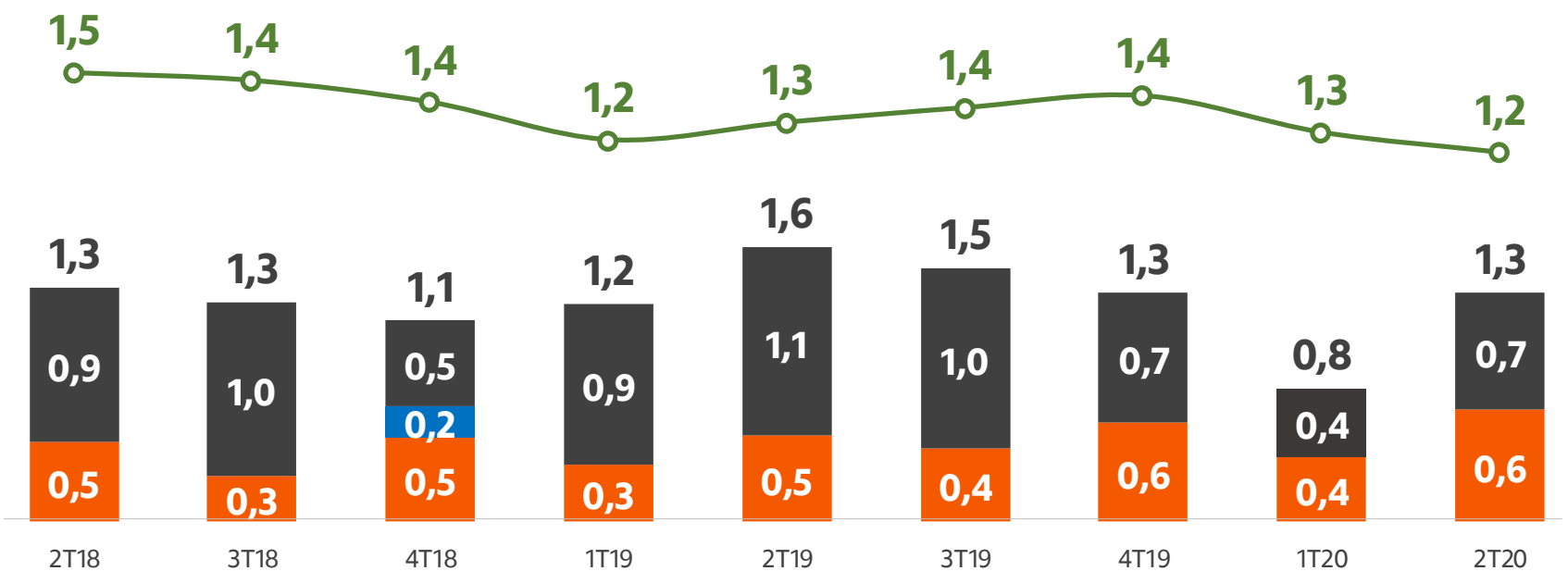
NPL 90 dias - %



Total Brasil América Latina Pessoa física Grandes empresas Micro, pequenas e médias empresas

2T20 Margem financeira com o mercado

Em R$ bilhões



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

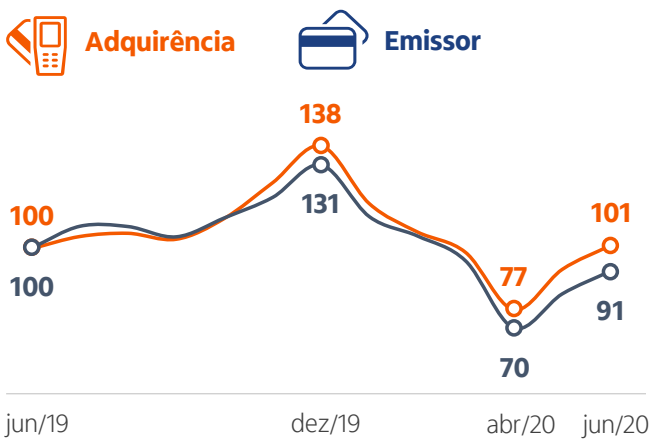
2T20 Serviços e seguros

Em R$ bilhões

	2T20	1T20	Δ	1S20	1S19	Δ
Cartões de crédito e débito	2,5	3,0	-16,9%	5,5	6,5	-14,5%
Emissão	2,0	2,3	-13,3%	4,3	4,4	-3,0%
Adquirência	0,5	0,7	-28,3%	1,3	2,1	-38,9%
Conta corrente	1,8	2,0	-6,3%	3,8	3,7	3,4%
Administração de recursos[1]	1,3	1,5	-13,2%	2,8	2,3	19,5%
Assessoria econômica-financeira e corretagem	0,8	0,9	-15,9%	1,7	1,0	73,2%
Operações de crédito e garantias prestadas	0,5	0,6	-19,2%	1,1	1,3	-10,7%
Serviços de recebimento	0,4	0,5	-7,4%	0,9	1,0	-6,9%
Outros	0,3	0,3	3,9%	0,6	0,5	17,2%
América Latina (ex-Brasil)	0,7	0,7	0,6%	1,4	1,5	-2,0%
Receitas de Serviços	**8,4**	**9,5**	**-11,8%**	**17,9**	**17,7**	**1,3%**
Resultado de Seguros[2]	**1,5**	**1,6**	**-2,9%**	**3,1**	**3,3**	**-6,7%**
Serviços e Seguros	**9,9**	**11,1**	**-10,5%**	**21,0**	**21,0**	**0,0%**

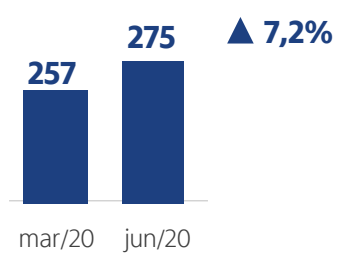
Volume mensal transacionado com cartões

Base 100 = jun/19



Plataforma Aberta

Em R$ bilhões
(ao final do período)



(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;

Foco em tecnologia

+802 colaboradores
contratados pela área de Tecnologia no trimestre
+1.327 colaboradores nos últimos 12 meses.

Zup
1.448 colaboradores incorporados no trimestre

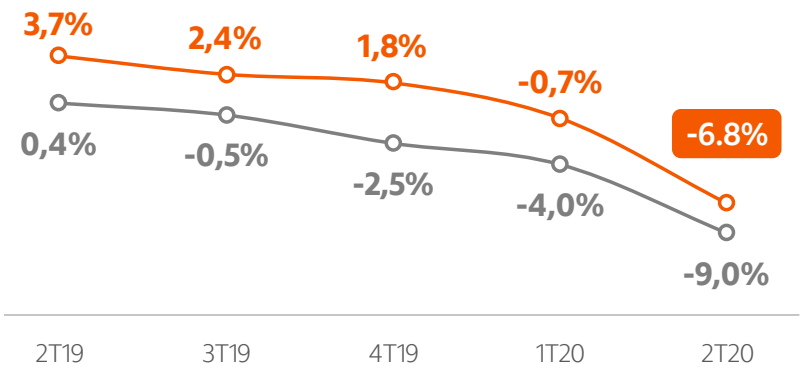
Em R$ bilhões

	2T20	2T19	Δ	1S20	1S19	Δ
Despesas de Pessoal	(5,1)	(5,5)	-7,4%	(10,3)	(10,8)	-4,9%
Despesas Administrativas	(4,0)	(4,2)	-5,2%	(8,0)	(8,3)	-3,7%
Outras despesas [1]	(1,1)	(1,3)	-9,9%	(2,4)	(2,4)	0,0%
Total - Brasil	**(10,3)**	**(11,1)**	**-6,8%**	**(20,8)**	**(21,6)**	**-3,9%**
América Latina (ex-Brasil) [2]	(1,8)	(1,6)	12,1%	(3,4)	(3,2)	5,6%
Despesas não decorrentes de juros	**(12,1)**	**(12,7)**	**-4,4%**	**(24,2)**	**(24,8)**	**-2,6%**

Despesas não decorrentes de juros do Brasil

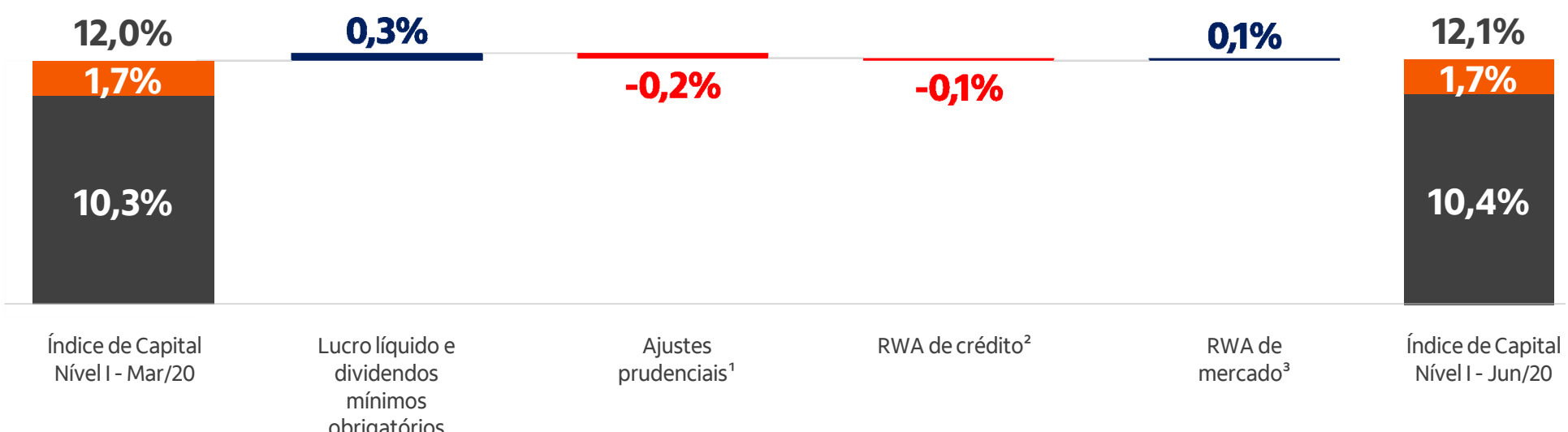
crescendo em um ritmo inferior ao apresentado pela taxa de **inflação**

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



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

Junho de 2020



(1) Créditos tributários, ágio e intangível; (2) Ativos ponderados pelo risco de crédito; (3) Ativos ponderados pelo risco de mercado.

2020 Perspectivas

Em função da baixa visibilidade sobre a extensão e profundidade dos efeitos da crise atual, manteremos suspensas as projeções para o ano de 2020.

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

2. A **carteira de crédito**, no curto prazo, seguirá com expansão proporcionalmente maior no segmento de grandes empresas, ao mesmo tempo em que a flexibilização de créditos para pessoas físicas, micro e pequenas empresas levará a carteira a manter estabilidade nesses segmentos. Possível aumento de demanda, ou mudança de mix, está vinculada a retomada da atividade econômica.

3. Potencial redução adicional da **taxa média da margem financeira com clientes (NIM)** devido à progressiva mudança do mix da carteira de crédito e impacto da menor taxa de juros na remuneração do nosso capital de giro próprio e margem de passivos.

4. Crescimento trimestral das **receitas de serviços e seguros** em linha com a tendência de recuperação da atividade econômica e reabertura do mercado de capitais.

5. Possível redução no **custo do crédito** no curto prazo – ancorado no modelo de perda esperada que reagirá prontamente a mudanças no cenário macroeconômico do país e as condições financeiras dos nossos clientes.

6. A gestão estratégica de **custos** baseada no contínuo investimento em tecnologia, nas novas formas de trabalho, na otimização dos canais de distribuição, além dos projetos estruturais de eficiência continuará trazendo benefícios nos próximos trimestres.

Nota: As perspectivas apresentadas neste slide não devem ser entendidas como projeção formal de performance financeira para o ano de 2020.

Informações adicionais

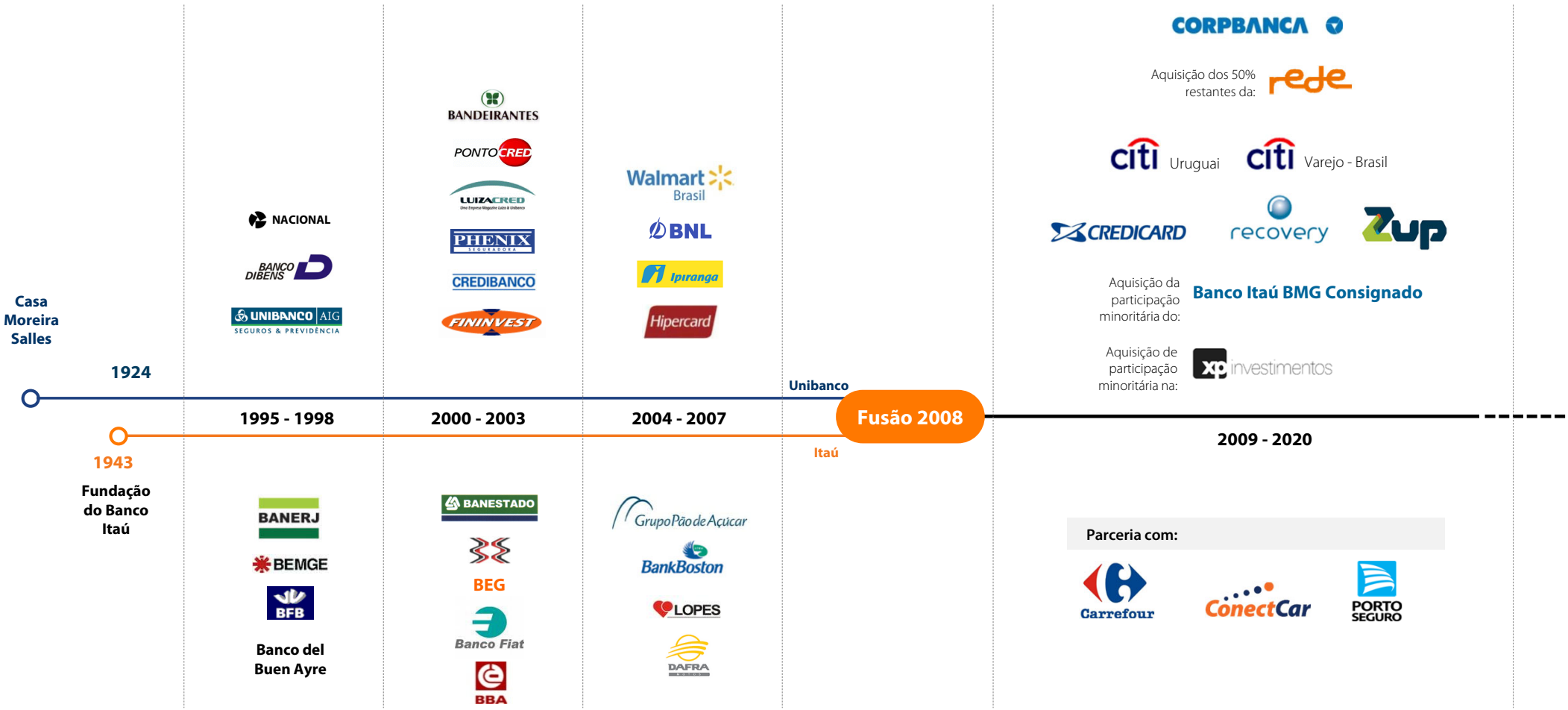


Perfil corporativo

Informações adicionais



Uma história de sucesso com negócios estratégicos[1]



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

Gestão de capital e risco

Informações adicionais



Índices de Capital (BIS) | Consolidado Prudencial[1]

Em R$ milhões, ao final do período	2T20	1T20
Capital Principal	**108.119**	**107.668**
Nível I (Capital Principal + Complementar)	**126.214**	**124.980**
Patrimônio de Referência (Nível I e Nível II)	**140.650**	**139.218**
Exposição Total Ponderada pelo Risco (RWA)	**1.040.622**	**1.043.517**
Risco de Crédito (RWA_{CPAD})	922.909	917.107
Risco Operacional (RWA_{OPAD})	92.476	92.476
Risco de Mercado (RWA_{MINT})	25.237	33.934
Índice de Capital Principal	**10,4%**	**10,3%**
Índice de Nível I	**12,1%**	**12,0%**
Índice de Basileia (PR/RWA)	**13,5%**	**13,3%**

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

Ratings

FitchRatings

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

Moody's

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

Standard & Poor's

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

Destaques do Resultado

Informações adicionais



Em R$ bilhões

	2T20	2T19	Δ	1T20	Δ	1S20	1S19	Δ
Produto bancário	**28,0**	**29,5**	**-5,0%**	**29,2**	**-4,1%**	**57,2**	**57,7**	**-0,8%**
Margem financeira gerencial	17,8	18,5	-3,7%	17,8	-0,2%	35,6	36,1	-1,5%
Margem financeira com clientes	16,5	16,9	-2,4%	17,0	-3,4%	33,5	33,3	0,6%
Margem financeira com o mercado	1,3	1,6	-16,9%	0,8	72,0%	2,0	2,8	-26,6%
Receita de prestação de serviços	8,4	9,1	-7,4%	9,5	-11,8%	17,9	17,7	1,3%
Receitas de operações de seguros	1,8	2,0	-7,0%	1,9	-2,5%	3,7	3,9	-4,4%
Custo do crédito	**(7,8)**	**(4,0)**	**92,1%**	**(10,1)**	**-23,0%**	**(17,9)**	**(7,8)**	**127,5%**
Despesa de provisão para créditos de liquidação duvidosa	(7,6)	(4,4)	71,6%	(10,4)	-27,3%	(18,0)	(8,6)	108,5%
Impairment	(0,2)	(0,0)	359,4%	(0,0)	121,3%	(0,3)	(0,1)	293,0%
Descontos concedidos	(0,8)	(0,4)	92,5%	(0,3)	182,0%	(1,0)	(0,7)	45,6%
Recuperação de créditos baixados como prejuízo	0,7	0,8	-7,1%	0,7	10,9%	1,4	1,5	-8,6%
Despesas com sinistros	**(0,3)**	**(0,3)**	**8,1%**	**(0,3)**	**-2,5%**	**(0,7)**	**(0,6)**	**9,1%**
Outras despesas operacionais	**(13,8)**	**(14,4)**	**-4,7%**	**(13,8)**	**0,0%**	**(27,5)**	**(28,3)**	**-2,7%**
Despesas não decorrentes de juros	(12,1)	(12,7)	-4,4%	(12,1)	0,4%	(24,2)	(24,8)	-2,6%
Despesas tributárias e outras	(1,6)	(1,8)	-6,9%	(1,7)	-3,2%	(3,3)	(3,4)	-3,4%
Resultado antes da tributação e participações minoritárias	**6,2**	**10,7**	**-42,5%**	**5,0**	**22,4%**	**11,2**	**21,0**	**-46,6%**
Imposto de renda e contribuição social	**(1,9)**	**(3,4)**	**-44,2%**	**(1,0)**	**95,0%**	**(2,9)**	**(6,6)**	**-56,4%**
Participação minoritária nas subsidiárias	**(0,1)**	**(0,3)**	**-77,9%**	**(0,2)**	**-59,5%**	**(0,2)**	**(0,5)**	**-55,2%**
Lucro líquido recorrente	**4,2**	**7,0**	**-40,2%**	**3,9**	**7,5%**	**8,1**	**13,9**	**-41,6%**

Segmentos – Demonstração de Resultado Pro Forma 2T20

Em R$ milhões	Banco de Varejo	Banco de Atacado	Atividades com Mercado + Corporação	Itaú Unibanco
Produto Bancário	**17.691**	**7.790**	**2.530**	**28.010**
Margem Financeira	10.603	5.123	2.050	17.776
Margem Financeira com Clientes	10.603	5.123	742	16.468
Margem Financeira com o Mercado	-	-	1.307	1.307
Receitas de Prestação de Serviços	5.448	2.551	397	8.396
Resultado de Operações de Seg., Prev. e Cap. antes das Despesas com Sinistros e das Despesas de Comercialização	1.639	116	84	1.839
Custo do Crédito	**(5.018)**	**(2.757)**	**6**	**(7.770)**
Despesa de Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(4.927)	(2.640)	6	(7.561)
Impairment	-	(196)	-	(196)
Descontos Concedidos	(669)	(81)	-	(750)
Recuperação de Créditos Baixados como Prejuízo	578	160	-	738
Despesas com Sinistros	**(320)**	**(1)**	**-**	**(321)**
Outras Despesas Operacionais	**(9.575)**	**(3.999)**	**(177)**	**(13.751)**
Despesas não Decorrentes de Juros	(8.387)	(3.633)	(89)	(12.109)
Despesas Tributárias de ISS, PIS, Cofins e Outras	(1.178)	(366)	(88)	(1.633)
Despesas de Comercialização de Seguros	(9)	(0)	-	(10)
Resultado antes da Tributação e Participações Minoritárias	**2.777**	**1.033**	**2.359**	**6.168**
Imposto de Renda e Contribuição Social	**(974)**	**(189)**	**(739)**	**(1.902)**
Participações Minoritárias nas Subsidiárias	**(28)**	**(19)**	**(14)**	**(61)**
Lucro Líquido Recorrente	**1.774**	**825**	**1.606**	**4.205**
Retorno sobre o Capital Alocado	**15,3%**	**5,6%**	**33,3%**	**13,5%**
Índice de Eficiência (IE)	**51,8%**	**48,9%**	**3,6%**	**46,5%**

Demonstração de Resultado Gerencial | Perspectiva do Produto Bancário

Em R$ milhões	2T20	1T20	Δ	2T19	Δ
Produto Bancário	**28.010**	**29.206**	**-4,1%**	**29.492**	**-5,0%**
Margem Financeira Gerencial	17.776	17.805	-0,2%	18.451	-3,7%
Margem Financeira com Clientes	16.468	17.045	-3,4%	16.879	-2,4%
Margem Financeira com o Mercado	1.307	760	72,0%	1.572	-16,9%
Receitas de Prestação de Serviços	8.396	9.514	-11,8%	9.063	-7,4%
Receitas de Operações de Seguros[1]	1.839	1.887	-2,5%	1.978	-7,0%
Custo do Crédito	**(7.770)**	**(10.087)**	**-23,0%**	**(4.044)**	**92,1%**
Despesa de Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(7.561)	(10.398)	-27,3%	(4.407)	71,6%
Impairment	(196)	(89)	121,3%	(43)	359,4%
Descontos Concedidos	(750)	(266)	182,0%	(390)	92,5%
Recuperação de Créditos Baixados como Prejuízo	738	666	10,9%	795	-7,1%
Despesas com Sinistros	**(321)**	**(329)**	**-2,5%**	**(297)**	**8,1%**
Outras Despesas Operacionais	**(13.751)**	**(13.752)**	**0,0%**	**(14.432)**	**-4,7%**
Despesas não Decorrentes de Juros	(12.109)	(12.056)	0,4%	(12.669)	-4,4%
Despesas Tributárias de ISS, PIS, Cofins e Outras	(1.633)	(1.691)	-3,5%	(1.758)	-7,1%
Despesas de Comercialização de Seguros	(10)	(5)	102,1%	(6)	71,9%
Resultado antes da Tributação e Part. Minoritárias	**6.168**	**5.038**	**22,4%**	**10.718**	**-42,5%**
Imposto de Renda e Contribuição Social	**(1.902)**	**(975)**	**95,0%**	**(3.408)**	**-44,2%**
Participações Minoritárias nas Subsidiárias	**(61)**	**(151)**	**-59,5%**	**(277)**	**-77,9%**
Lucro Líquido Recorrente	**4.205**	**3.912**	**7,5%**	**7.034**	**-40,2%**

(1) Receitas de Seguros inclui as Receitas de Seguros, Previdência e Capitalização, antes das Despesas com Sinistros e Comercialização.

Resultado Brasil e América Latina

Em R$ milhões	2T20 Consolidado	2T20 Brasil [1]	2T20 América Latina (ex-Brasil)	1T20 Consolidado	1T20 Brasil [1]	1T20 América Latina (ex-Brasil)	Δ Consolidado	Δ Brasil [1]	Δ América Latina (ex-Brasil)
Produto Bancário	**28.010**	**24.734**	**3.276**	**29.206**	**26.411**	**2.795**	**-4,1%**	**-6,3%**	**17,2%**
Margem Financeira com Clientes	16.468	14.553	1.915	17.045	15.340	1.705	-3,4%	-5,1%	12,3%
Margem Financeira com Mercado	1.307	667	640	760	387	373	72,0%	72,4%	71,5%
Receitas de Serviços	8.396	7.675	721	9.514	8.797	717	-11,8%	-12,8%	0,6%
Resultado de Seguros [2]	1.839	1.839	-	1.887	1.887	-	-2,5%	-2,5%	-
Custo do Crédito	**(7.770)**	**(7.061)**	**(708)**	**(10.087)**	**(9.357)**	**(730)**	**-23,0%**	**-24,5%**	**-2,9%**
Despesa de PDD	(7.561)	(6.766)	(795)	(10.398)	(9.590)	(808)	-27,3%	-29,4%	-1,5%
Impairment	(196)	(196)	-	(89)	(89)	-	121,3%	121,3%	-
Descontos Concedidos	(750)	(747)	(3)	(266)	(261)	(5)	182,0%	186,1%	-35,3%
Recuperação de Crédito	738	648	90	666	583	83	10,9%	11,2%	8,5%
Despesas com Sinistros	(321)	(321)	-	(329)	(329)	-	-2,5%	-2,5%	-
Despesas não Decorrentes de Juros	(12.109)	(10.241)	(1.868)	(12.056)	(10.438)	(1.618)	0,4%	-1,9%	15,5%
Despesas Tributárias e Outras [3]	(1.642)	(1.565)	(77)	(1.696)	(1.755)	59	-3,2%	-10,8%	-230,5%
Resultado antes da Tributação e Part. Minoritárias	**6.168**	**5.546**	**622**	**5.038**	**4.531**	**507**	**22,4%**	**22,4%**	**22,8%**
Imposto de Renda e Contribuição Social	(1.902)	(1.715)	(186)	(975)	(844)	(132)	95,0%	103,3%	41,7%
Participações Minoritárias nas Subsidiárias	(61)	(42)	(19)	(151)	(62)	(89)	-59,5%	-31,4%	-79,0%
Lucro Líquido Recorrente	**4.205**	**3.788**	**417**	**3.912**	**3.626**	**286**	**7,5%**	**4,5%**	**45,9%**

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

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.

No primeiro semestre de 2020, terminamos com R$ 36,2 bilhões de capital acima do mínimo (8% no 1T20 e 6,75% no 2T20 de CET1), determinado pelo Banco Central do Brasil.

	1º semestre de 2020					1º semestre de 2019					Δ				
	Consolidado	Crédito	Trading	Serviços & seguros	Excesso de capital	Consolidado	Crédito	Trading	Serviços & seguros	Excesso de capital	Consolidado	Crédito	Trading	Serviços & seguros	Excesso de capital
Produto Bancário	57,2	31,9	0,6	24,7	0,1	57,7	30,4	0,9	25,7	0,8	(0,5)	1,4	(0,3)	(1,0)	(0,6)
Margem Financeira Gerencial	35,6	26,2	0,6	8,7	0,1	36,1	24,4	0,9	10,1	0,8	(0,5)	1,8	(0,3)	(1,4)	(0,6)
Receitas de Serviços	17,9	5,6	0,0	12,3	-	17,7	6,0	0,0	11,7	-	0,2	(0,4)	(0,0)	0,6	-
Resultado de Seguros [1]	3,7	-	-	3,7	-	3,9	-	-	3,9	-	(0,2)	-	-	(0,2)	-
Custo do Crédito	(17,9)	(17,9)	-	-	-	(7,8)	(7,8)	-	-	-	(10,0)	(10,0)	-	-	-
Despesas com Sinistros	(0,7)	-	-	(0,7)	-	(0,6)	-	-	(0,6)	-	(0,1)	-	-	(0,1)	-
DNDJ e Outras Despesas [2]	(27,7)	(13,8)	(0,2)	(13,8)	0,0	(28,7)	(14,2)	(0,4)	(14,1)	(0,0)	1,0	0,5	0,2	0,3	0,1
Lucro Líquido Recorrente	8,1	1,0	0,2	7,0	(0,0)	13,9	5,8	0,3	7,2	0,6	(5,8)	(4,8)	(0,1)	(0,2)	(0,7)
Capital Regulatório Médio	126,8	75,9	1,4	50,6	(1,1)	123,9	62,6	1,4	39,8	20,0	2,9	13,3	(0,0)	10,8	(21,1)
Criação de Valor	0,4	(3,5)	0,3	3,6	0,0	6,1	1,8	0,2	4,7	(0,6)	(5,6)	(5,3)	0,1	(1,1)	0,7
ROE Recorrente	13,1%	2,5%	27,3%	27,6%	4,7%	23,6%	18,5%	40,6%	36,1%	6,3%	-10,5 p.p.	-16,0 p.p.	-13,4 p.p.	-8,5 p.p.	-1,6 p.p.

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

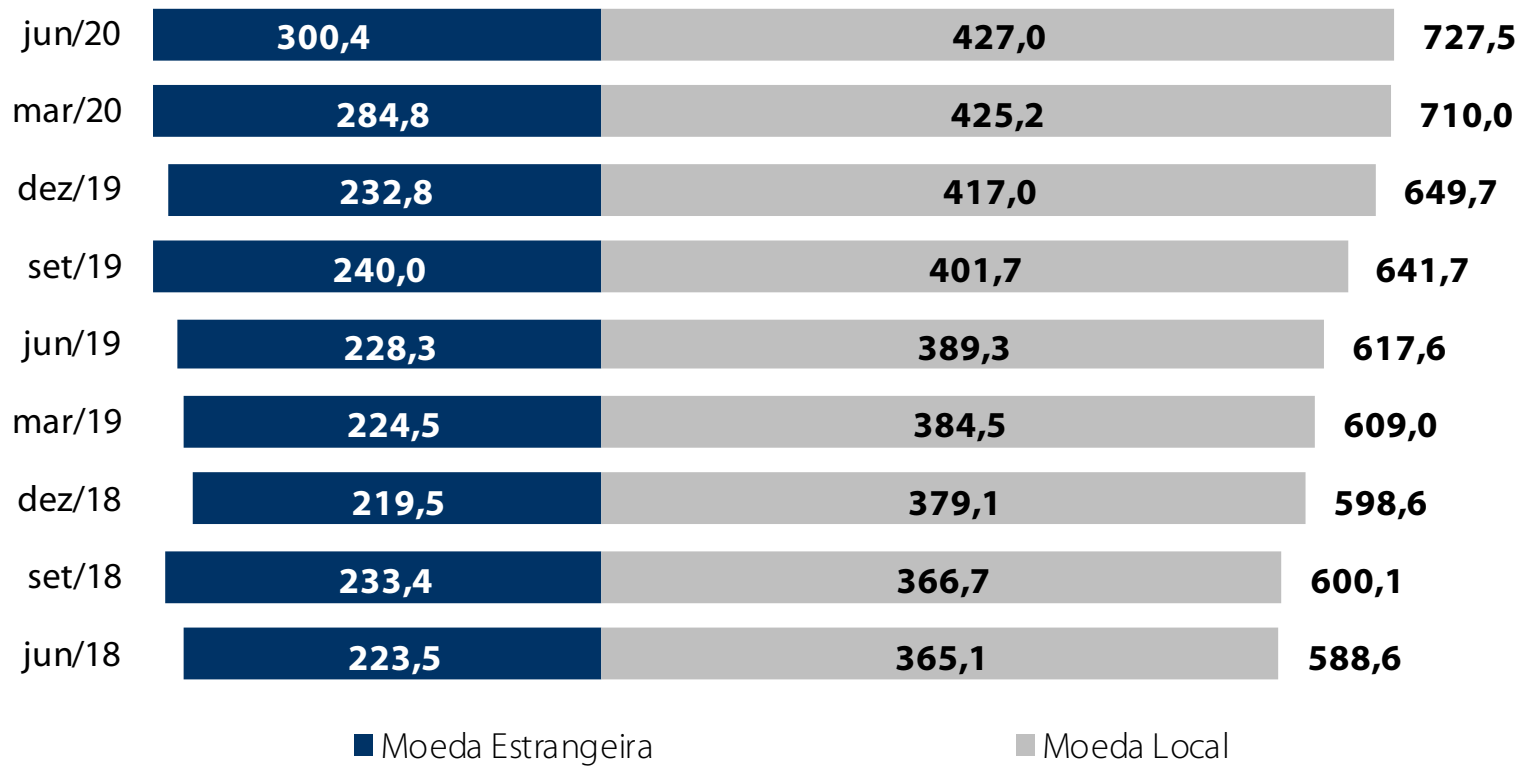
Carteira de Crédito por Produto

Em R$ bilhões, ao final do período	2T20	1T20	Δ	2T19	Δ
Pessoas Físicas - Brasil [1]	**228,0**	**237,0**	**-3,8%**	**221,5**	**2,9%**
Cartão de Crédito	72,9	83,8	-13,1%	79,3	-8,1%
Crédito Pessoal	36,4	36,2	0,6%	31,9	14,2%
Consignado [2]	50,4	50,3	0,2%	49,1	2,6%
Veículos	19,5	19,4	0,3%	17,2	13,2%
Crédito Imobiliário	48,8	47,2	3,5%	44,0	11,0%
Crédito Rural	0,1	0,1	-18,5%	0,1	-32,1%
Pessoas Jurídicas - Brasil [1]	**228,7**	**221,2**	**3,4%**	**177,0**	**29,2%**
Capital de Giro [3]	131,4	120,6	9,0%	96,3	36,5%
BNDES/Repasses	9,7	9,8	-0,5%	13,6	-28,8%
Financiamento a Exportação / Importação	63,2	67,3	-6,1%	44,9	40,6%
Veículos	10,1	9,9	1,3%	6,0	66,3%
Crédito Imobiliário	5,0	4,6	9,2%	5,3	-5,7%
Crédito Rural	9,4	9,1	2,6%	10,9	-13,9%
América Latina [4]	**200,8**	**181,5**	**10,6%**	**154,3**	**30,1%**
Total sem Garantias Financeiras Prestadas	**657,5**	**639,7**	**2,8%**	**552,9**	**18,9%**
Garantias Financeiras Prestadas	70,0	70,3	-0,4%	64,7	8,2%
Total com Garantias Financeiras Prestadas	**727,5**	**710,0**	**2,5%**	**617,6**	**17,8%**
Grandes Empresas - Títulos Privados [5]	83,9	78,3	7,1%	56,9	47,3%
Risco Total	**811,3**	**788,3**	**2,9%**	**674,5**	**20,3%**

(1) Inclui unidades externas ex-América Latina; (2) Inclui operações originadas pela instituição e as operações adquiridas; (3) Inclui também Cheque Especial, Recebíveis, Hot Money, Leasing, entre outros; (4) Inclui Argentina, Chile, Colômbia, Panamá, Paraguai e Uruguai; (5) Inclui Debêntures, CRI (Certificados de Recebíveis Imobiliários) e Commercial Paper.

Carteira de Crédito por Moeda [1]

R$ bilhões

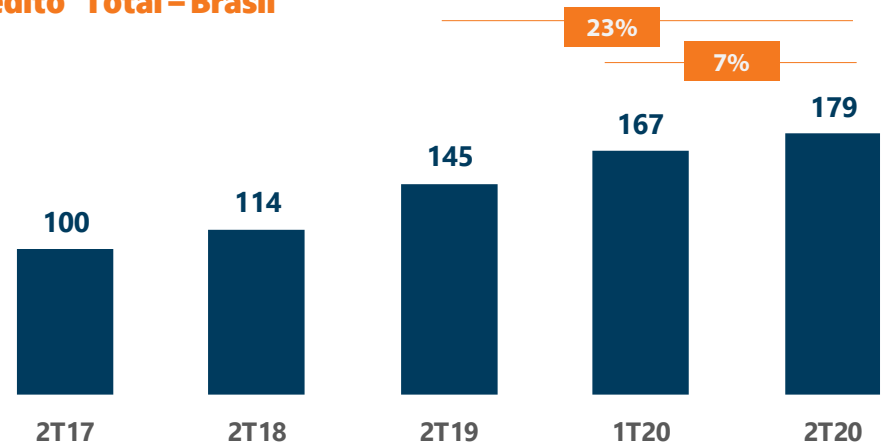


(1) Total com garantias financeiras prestadas.

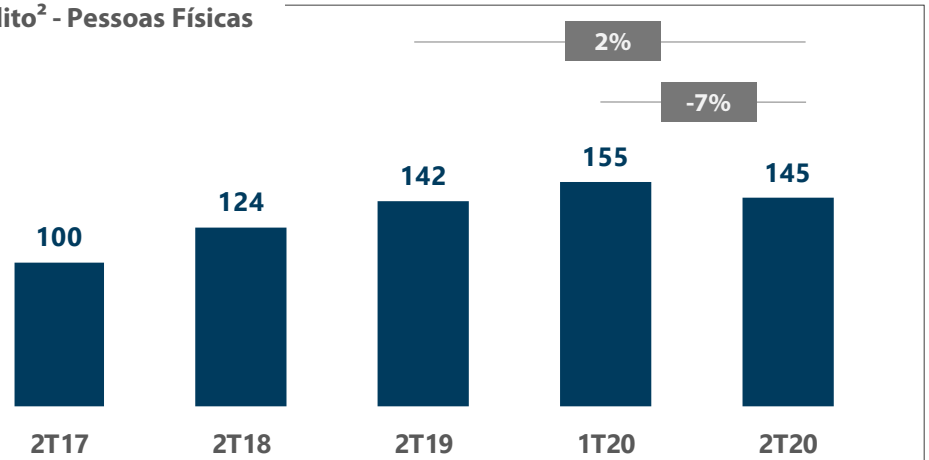
Originação[1] de Crédito | Brasil

Base 100 = 2T17

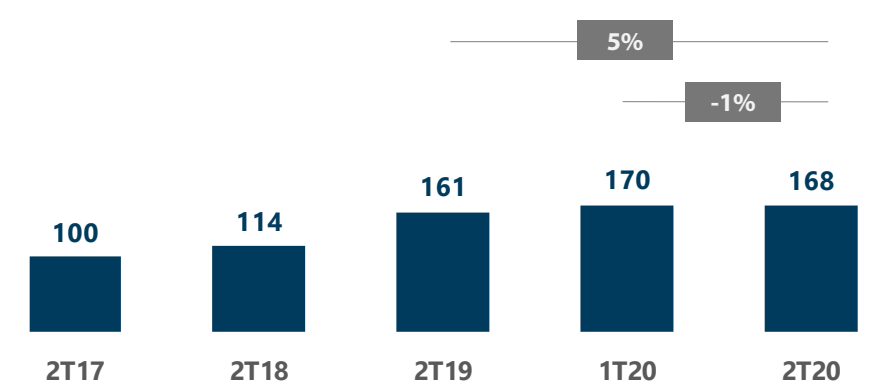
Crédito[2] Total – Brasil



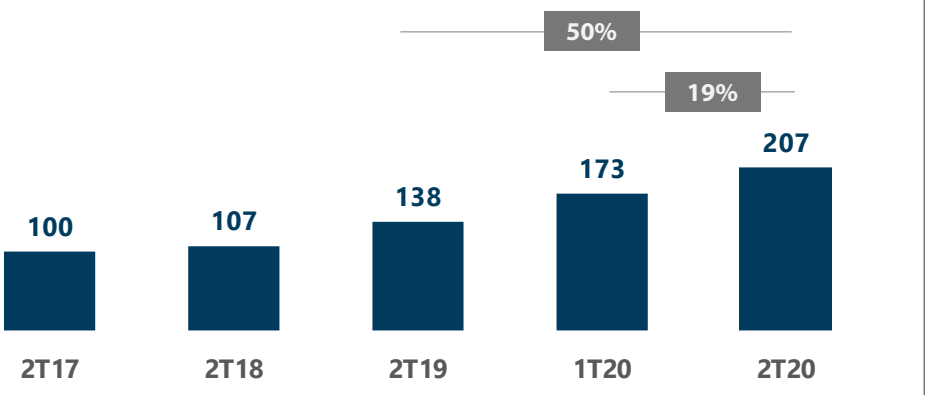
Crédito[2] - Pessoas Físicas



Crédito[2] - Micro, Pequenas e Médias Empresas



Crédito[2] - Grandes Empresas



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

Detalhamento da Carteira de Crédito

Carteira de Crédito PJ por Setor[1,2]

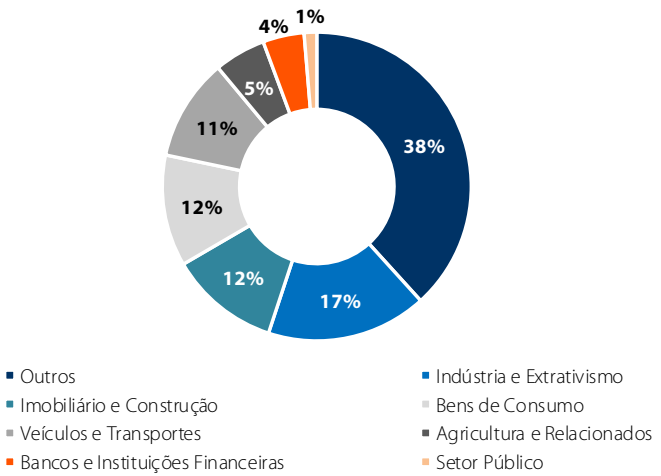
Em R$ bilhões, ao final do período	2T20	1T20	Δ
Setor Público	**5,6**	**5,0**	**12,4%**
Setor Privado	**416,1**	**396,4**	**5,0%**
Imobiliário	29,5	25,9	13,9%
Transportes	25,0	23,8	5,2%
Alimentos e Bebidas	24,2	23,3	3,9%
Agro e Fertilizantes	22,7	22,8	-0,4%
Veículos/Autopeças	20,1	19,1	5,2%
Bancos e Instituições Financeiras	18,2	16,4	11,1%
Energia & Saneamento	17,3	16,7	3,5%
Petroquímica & Química	14,7	14,0	4,8%
Obras de Infraestrutura	12,7	11,9	6,2%
Metalurgia/Siderurgia	12,0	11,5	4,6%
Mineração	11,4	10,1	12,8%
Farmacêuticos & Cosméticos	10,2	9,6	5,9%
Telecomunicações	10,1	9,6	5,3%
Petróleo & Gás	9,2	9,2	0,4%
Eletroeletrônicos & TI	8,7	8,3	5,5%
Lazer & Turismo	7,1	6,6	7,8%
Material de Construção	6,5	7,5	-13,5%
Bens de Capital	6,3	7,6	-16,6%
Vestuário e calçados	6,1	5,6	8,9%
Serviços - Diversos	52,4	49,5	5,7%
Comércio - Diversos	28,0	25,6	9,2%
Indústria - Diversos	12,9	12,7	1,5%
Diversos	50,8	49,1	3,6%
Total	**421,7**	**401,3**	**5,1%**

Concentração da Carteira de Crédito[1]

jun/20

R$ bilhões

	Operações de Crédito, Arrendamento Mercantil Financeiro e Outros Créditos		Operações de Crédito, Arrendamento Mercantil Financeiro, Outros Créditos e TVM de Empresas e Instituições Financeiras	
	Risco	% do Total	Risco	% do Total
Maior Devedor	7,5	1,0	11,1	1,2
10 Maiores Devedores	36,0	4,9	66,3	7,4
20 Maiores Devedores	52,6	7,2	100,7	11,2
50 Maiores Devedores	83,0	11,4	161,2	17,9
100 Maiores Devedores	114,5	15,7	212,6	23,6



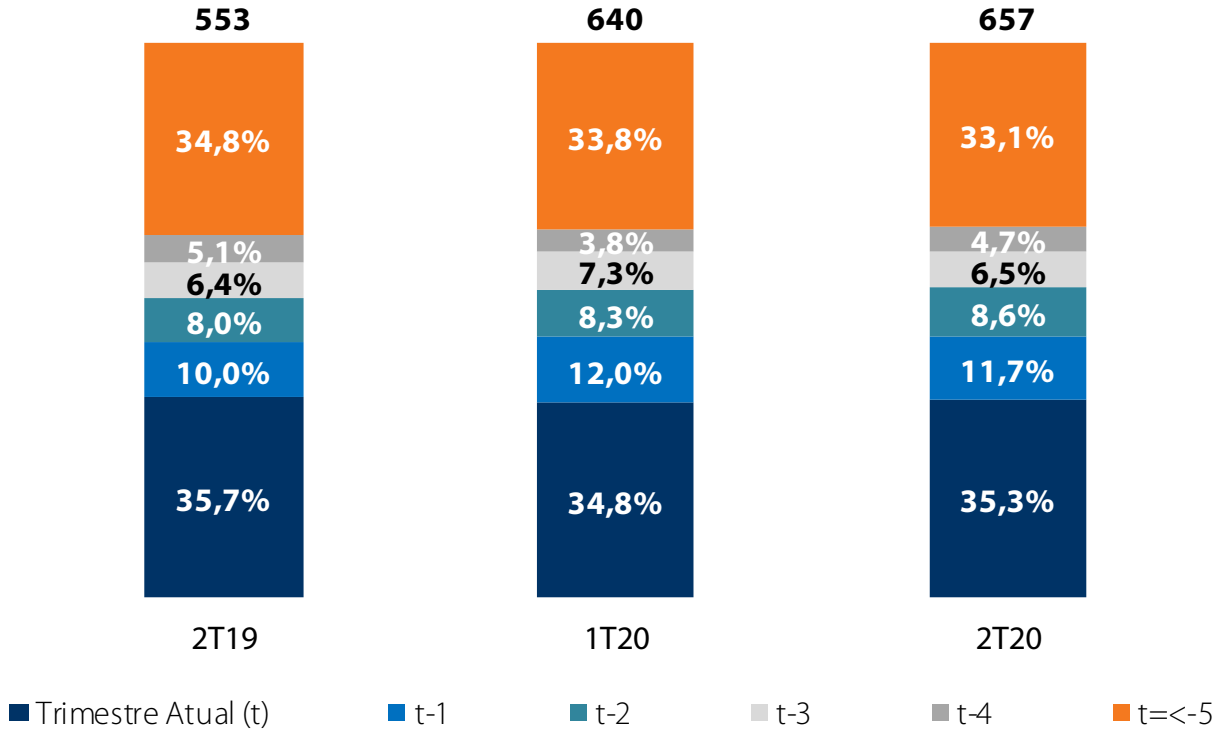
(1) Inclui garantias financeiras prestadas; (2) Indústria e Extrativismo = Mineração (+) Metalurgia / Siderurgia (+) Bens de Capital (+) Petroquímica e Química (+) Energia & Saneamento (+) Petróleo & Gás. Bens de Consumo = Alimentos e Bebidas (+) Farmacêuticos & Cosméticos (+) Eletrônicos & TI. Veículos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

Decomposição da Carteira de Crédito por Safra[1]

Carteira de Crédito por período de originação

R$ bilhões

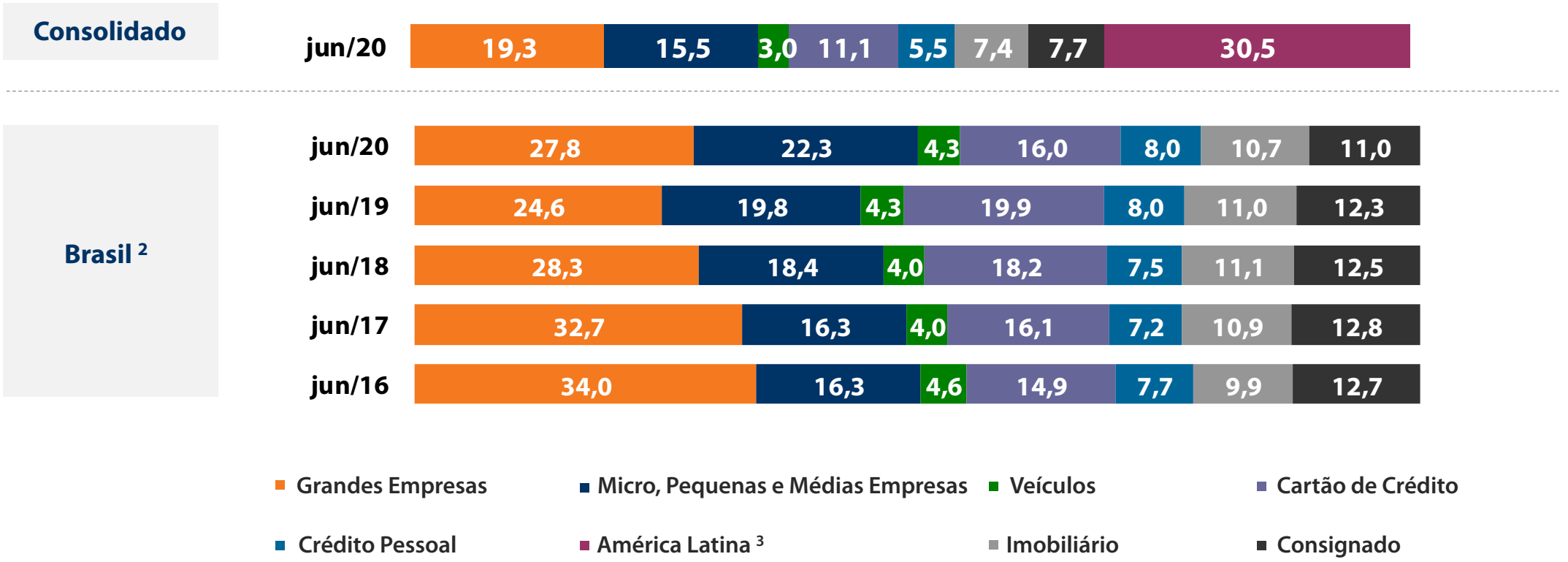
- Originações anteriores estão perdendo relevância, quando comparadas com as mais recentes.
- **62,1%** do total das originações ocorreu nos últimos 12 meses.



(1) Não inclui garantias financeiras prestadas.

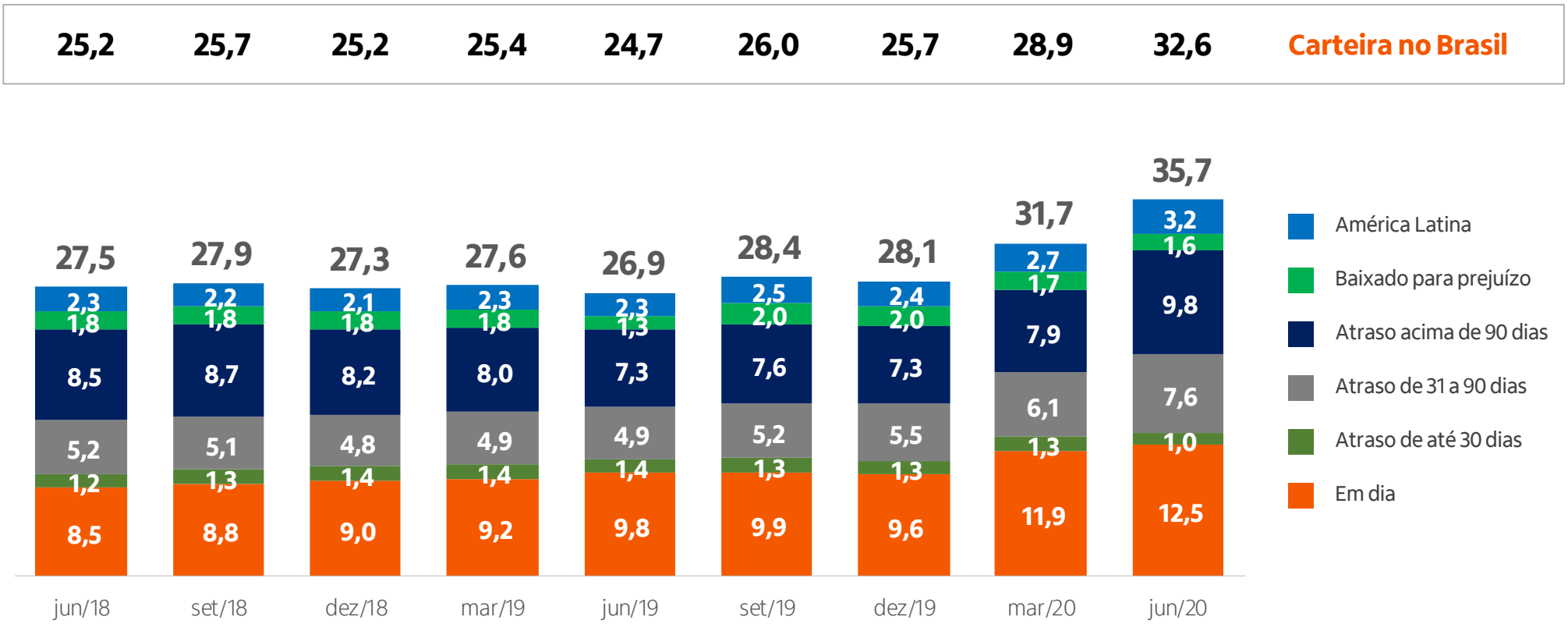
Evolução do Mix do Saldo da Carteira[1] (%)

R$ Bilhões



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

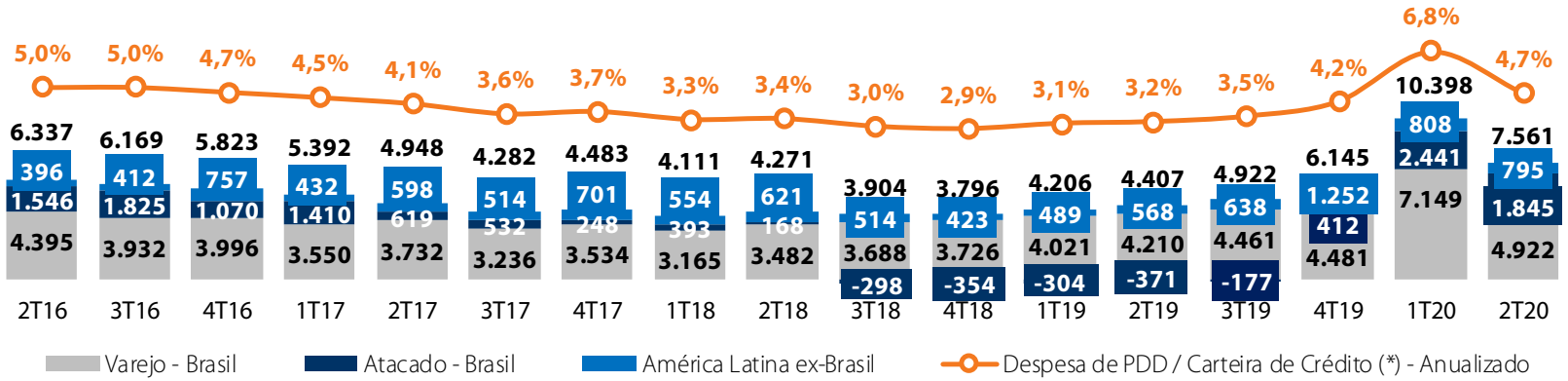
Carteira de crédito renegociada 2T20



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

Despesa de Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa por Segmentos

R$ milhões

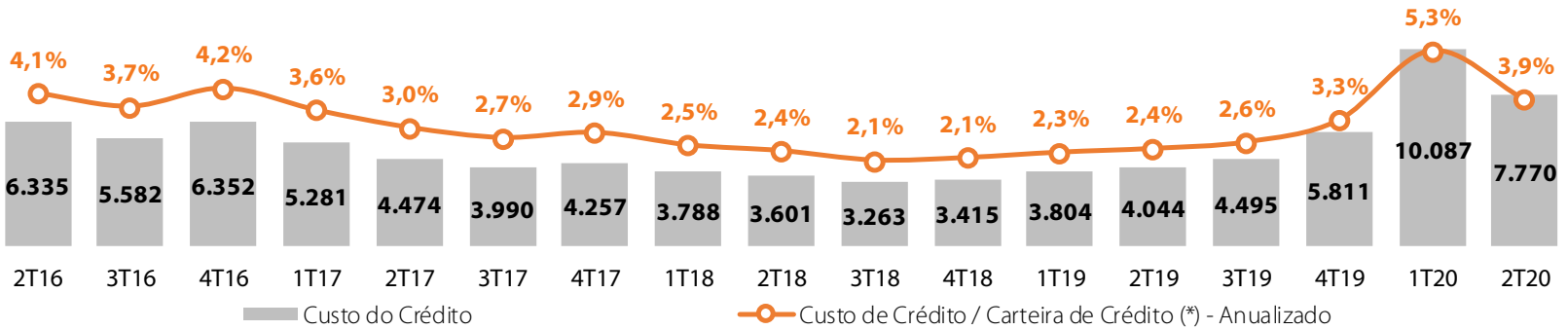


(*) Saldo médio da carteira de crédito considerando-se os dois últimos trimestres.

Custo do Crédito

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

R$ milhões



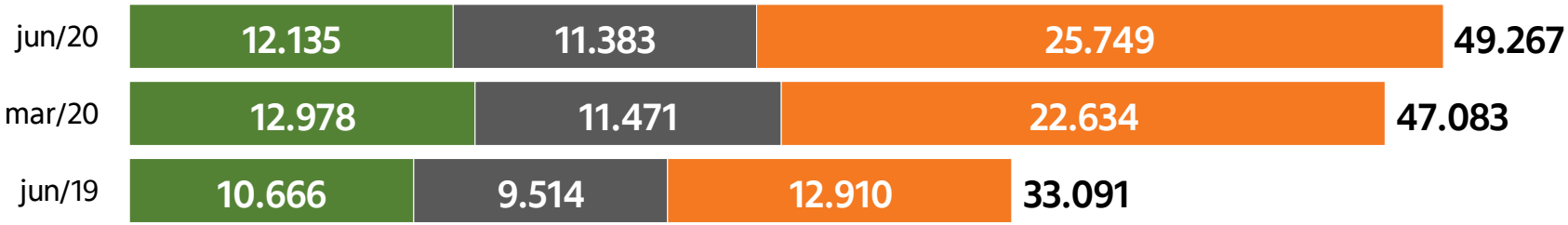
(*) Saldo médio da carteira de crédito com garantias financeiras prestadas e títulos privados considerando-se os dois últimos trimestres.

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

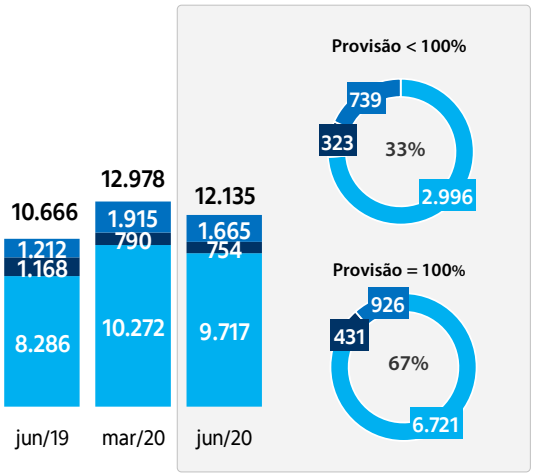
Saldo de PDD por Tipo de Risco - Consolidado

Em R$ milhões

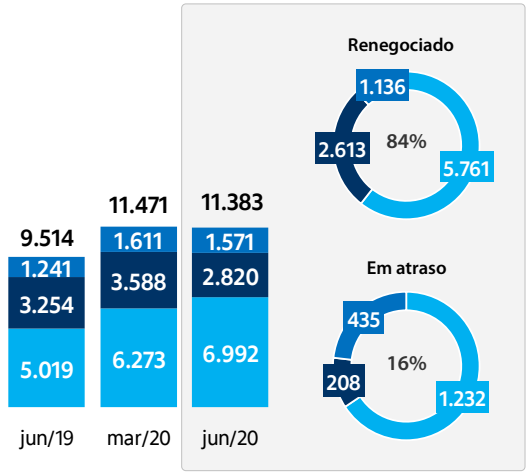
Alocação da Provisão Total por Tipo de Risco - Consolidado



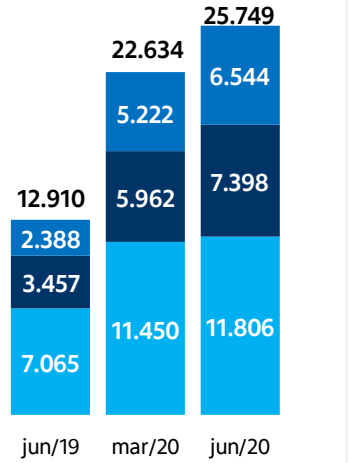
Atraso conforme Banco Central do Brasil



Renegociações e atrasos



Perda Potencial

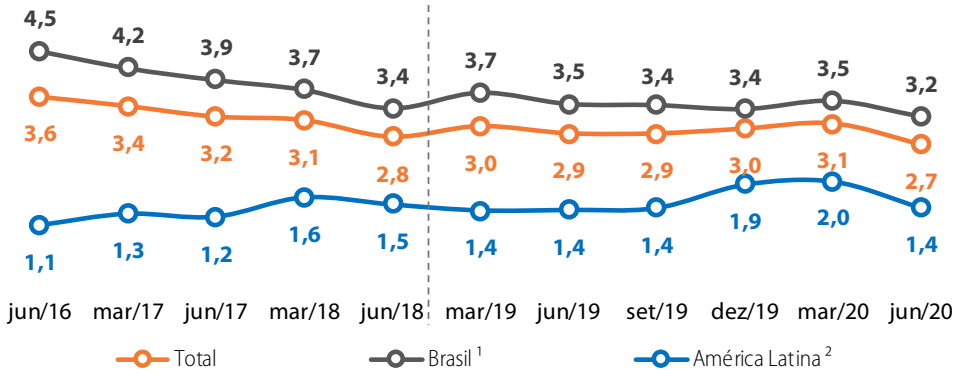


Varejo - Brasil [1] | Atacado - Brasil [1] | América Latina [2]

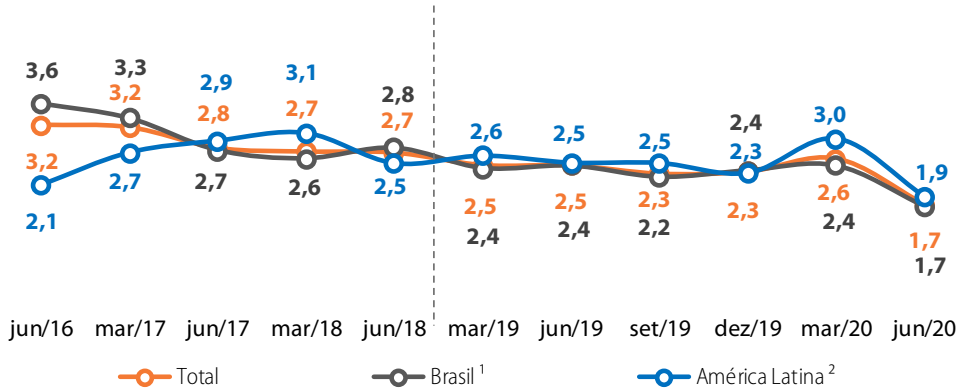
[1] Inclui unidades externas ex-América Latina. [2] Exclui Brasil.

Índice de Inadimplência

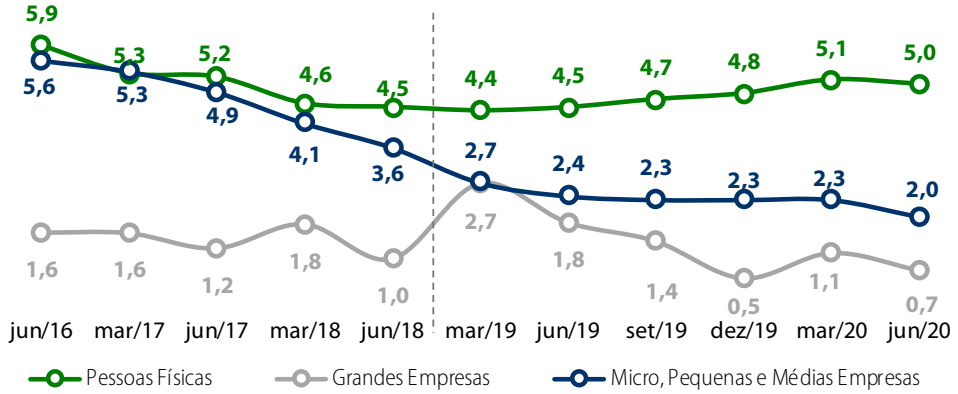
Índice de Inadimplência (90 dias) Consolidado - %



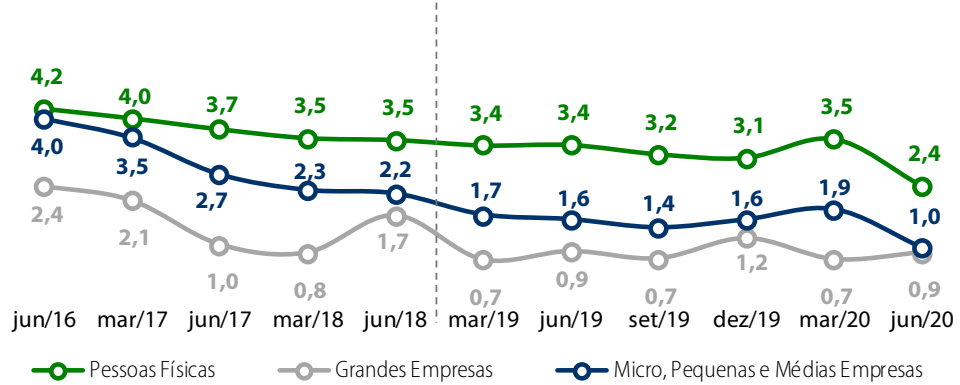
Índice de Inadimplência (15-90 dias) Consolidado - %



Índice de Inadimplência (90 dias) Brasil 1 - %



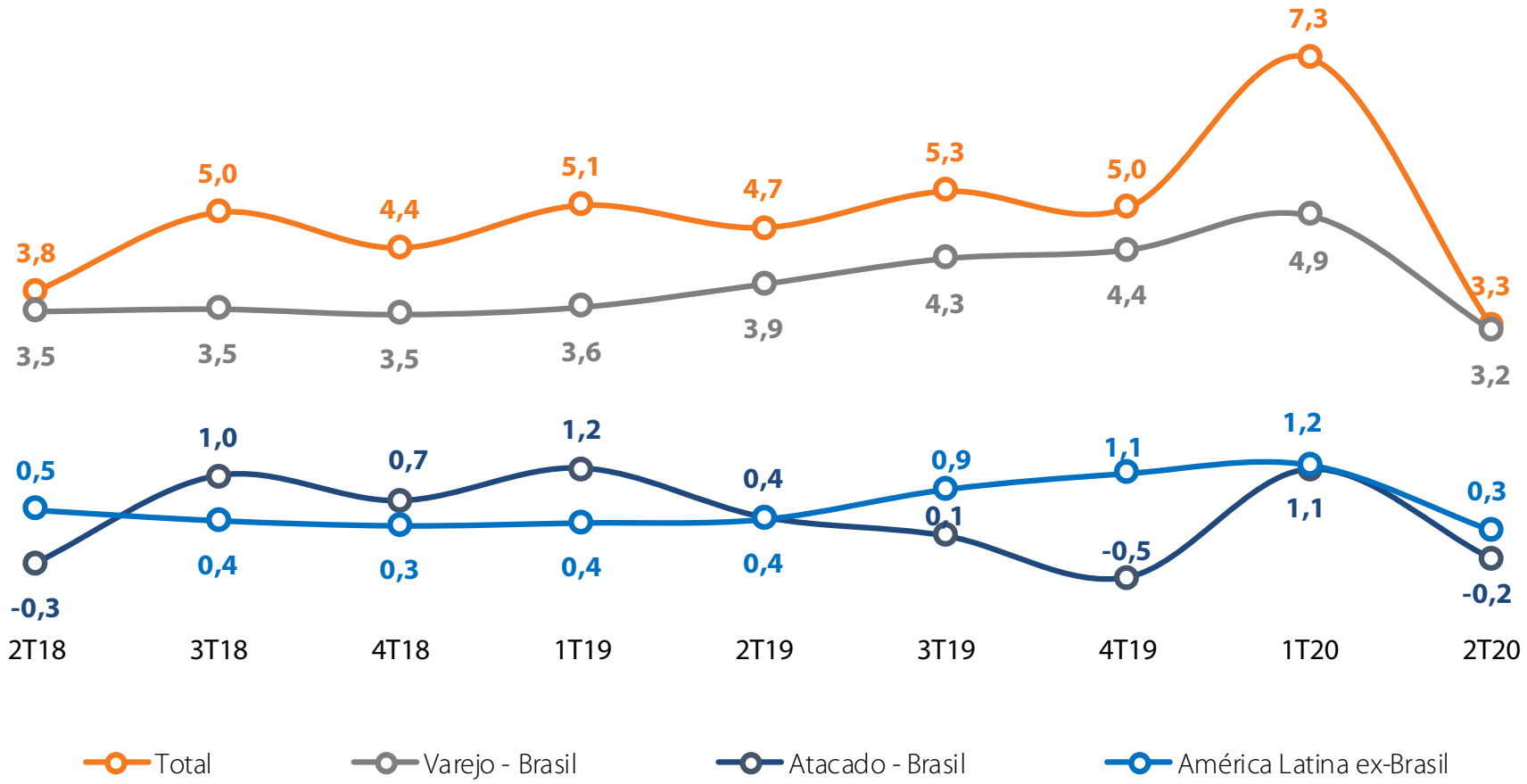
Índice de Inadimplência (15-90 dias) Brasil 1 - %



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

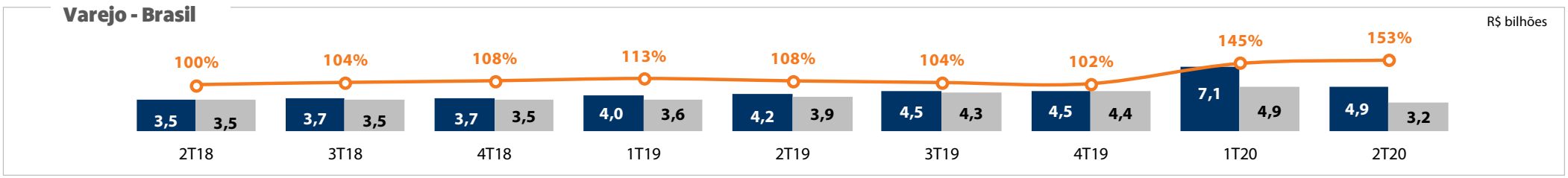
NPL Creation

R$ bilhões

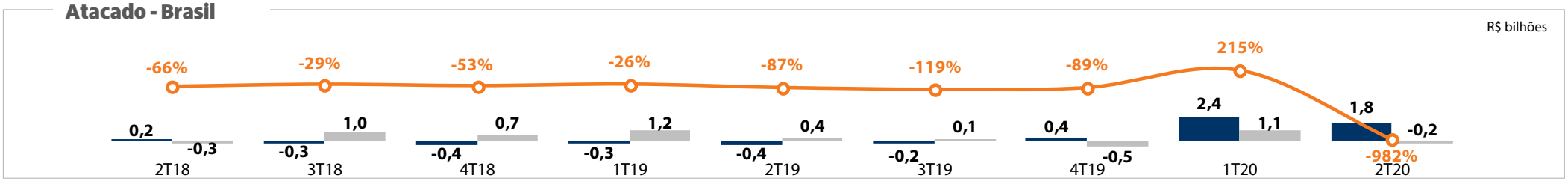


Despesa de PDD e NPL Creation por Segmento

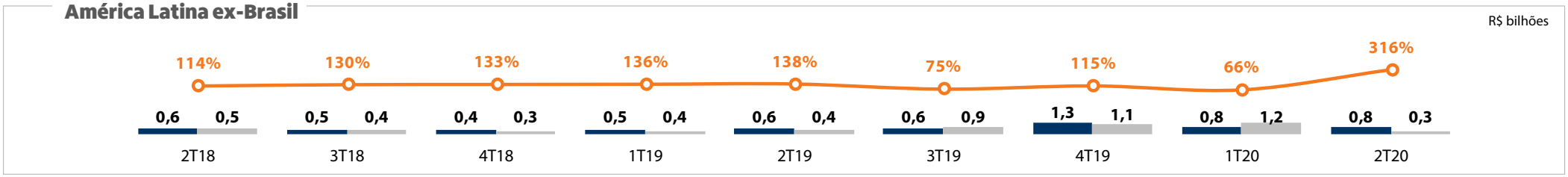
Varejo - Brasil



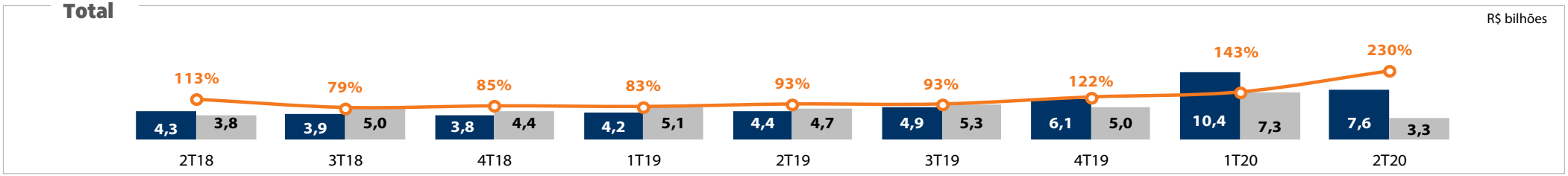
Atacado - Brasil



América Latina ex-Brasil



Total

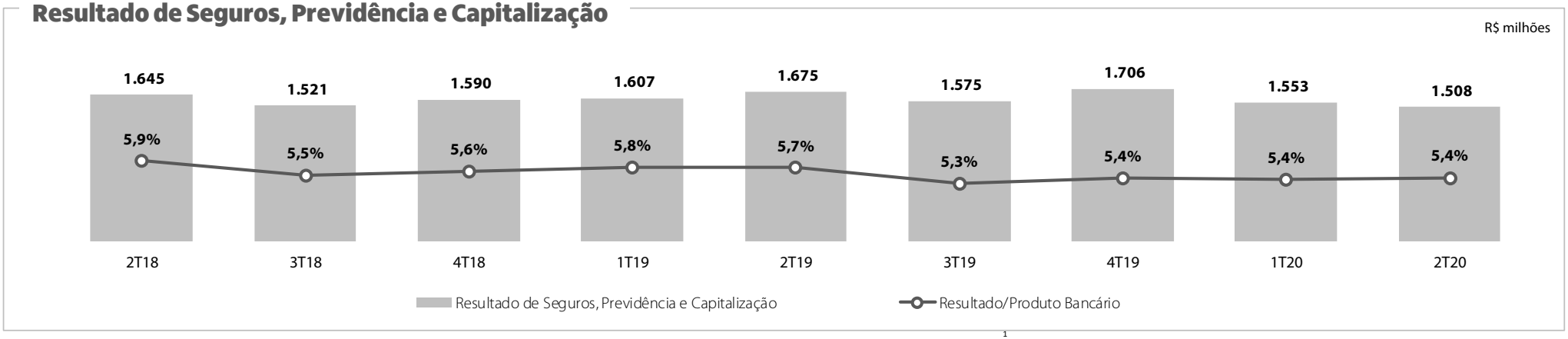


Despesa de PDD | NPL Creation | Despesa de PDD / NPL Creation

Seguros, Previdência e Capitalização

Em R$ milhões	2T20	1T20	Δ	2T19	Δ
Prêmios Ganhos	1.046	1.082	-3,4%	1.075	-2,7%
Contribuição Líquida de Previdência	50	64	-22,0%	117	-57,3%
Receitas Líquidas de Capitalização	61	107	-42,8%	107	-42,7%
Margem Financeira Gerencial	25	(34)	-	(0)	-
Receitas de Prestação de Serviços	495	549	-9,8%	515	-3,8%
Resultado de Equivalência Patrimonial	161	117	37,4%	164	-1,6%
Receitas de Seguros, Previdência e Capitalização	**1.839**	**1.887**	**-2,5%**	**1.978**	**-7,0%**
Sinistros Retidos	(321)	(329)	-2,5%	(297)	8,1%
Despesas de Comercialização	(10)	(5)	102,1%	(6)	71,9%
Resultado de Seguros, Previdência e Capitalização	**1.508**	**1.553**	**-2,9%**	**1.675**	**-10,0%**
Lucro Líquido Recorrente	**652**	**612**	**6,7%**	**680**	**-4,1%**

Resultado de Seguros, Previdência e Capitalização



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

Balanço Patrimonial – Ativo e Passivo

R$ milhões

Ativo	2T20	1T20	Δ	2T19	Δ
Circulante e Realizável a Longo Prazo	**2.039.147**	**1.944.899**	**4,8%**	**1.644.067**	**24,0%**
Disponibilidades	85.428	71.881	18,8%	59.313	44,0%
Aplicações Interfinanceiras de Liquidez	316.297	282.565	11,9%	258.710	22,3%
Títulos Mobiliários e Inst. Financ. Derivativos	645.988	605.985	6,6%	473.608	36,4%
Relações Interfinanceiras e Interdependências	127.087	107.734	18,0%	134.741	-5,7%
Operações de Crédito, Arrendamento e Outros Créditos	657.478	639.699	2,8%	552.909	18,9%
(Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa)	(48.286)	(46.240)	4,4%	(31.952)	51,1%
Outros Ativos	255.155	283.276	-9,9%	196.738	29,7%
Permanente	**35.975**	**37.599**	**-4,3%**	**34.312**	**4,8%**
Total do Ativo	**2.075.122**	**1.982.498**	**4,7%**	**1.678.378**	**23,6%**

Passivo	2T20	1T20	Δ	2T19	Δ
Circulante e Exigível a Longo Prazo	**1.934.181**	**1.843.947**	**4,9%**	**1.537.520**	**25,8%**
Depósitos	727.196	606.750	19,9%	463.259	57,0%
Captações no Mercado Aberto	316.954	313.540	1,1%	316.543	0,1%
Recursos de Aceites e Emissão de Títulos	145.140	154.146	-5,8%	125.336	15,8%
Relações Interfinanceiras e Interdependências	51.945	52.074	-0,2%	55.243	-6,0%
Obrigações por Empréstimos e Repasses	95.184	94.909	0,3%	72.788	30,8%
Instrumentos Financeiros e Derivativos	89.137	87.909	1,4%	35.655	150,0%
Provisões Técnicas de Seg., Prev. e Capitalização	218.386	214.565	1,8%	211.905	3,1%
Outras Obrigações	290.238	320.054	-9,3%	256.790	13,0%
Resultados de Exercícios Futuros	**3.123**	**3.286**	**-5,0%**	**2.606**	**19,9%**
Participações Minoritárias nas Subsidiárias	**11.461**	**11.641**	**-1,5%**	**12.515**	**-8,4%**
Patrimônio Líquido	**126.357**	**123.624**	**2,2%**	**125.737**	**0,5%**
Total do Passivo	**2.075.122**	**1.982.498**	**4,7%**	**1.678.378**	**23,6%**

Funding

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

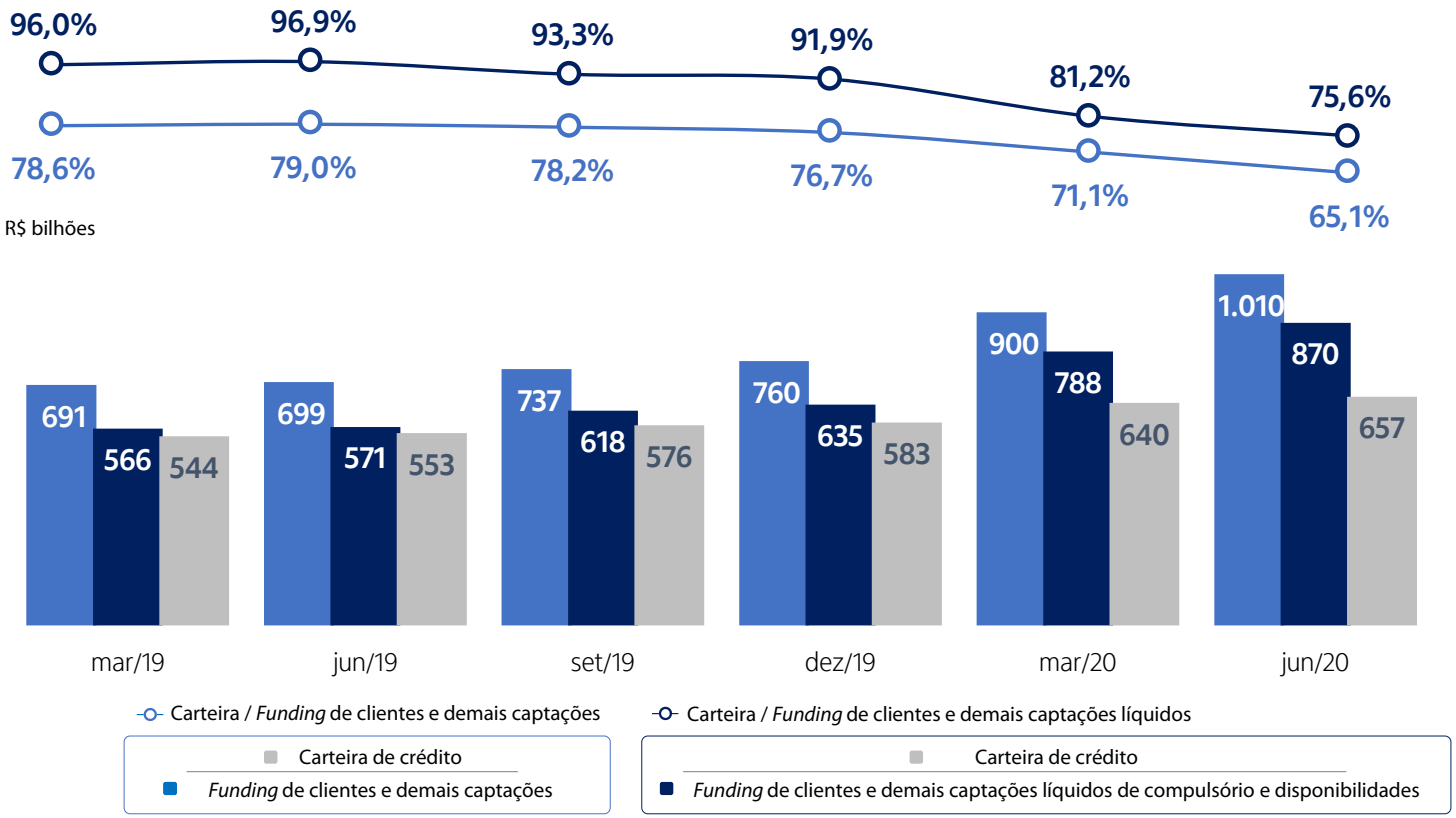
R$ milhões

Em R$ milhões, ao final do período	2T20	1T20	Δ	2T19	Δ
***Funding* de Clientes (A)**	**806.755**	**700.779**	**15,1%**	**550.691**	**46,5%**
Depósitos à Vista	118.787	101.711	16,8%	73.352	61,9%
Depósitos de Poupança	163.755	149.600	9,5%	137.568	19,0%
Depósitos a Prazo	439.797	350.704	25,4%	250.521	75,6%
Debêntures (Vinculadas a Op. Compromissadas e de Terceiros)	3.392	4.166	-18,6%	10.426	-67,5%
Recursos de Letras[(1)] e Certificados de Operações Estruturadas	81.024	94.598	-14,3%	78.824	2,8%
Demais Captações (B)	**202.827**	**199.400**	**1,7%**	**148.763**	**36,3%**
Obrigações por Repasses	11.694	10.648	9,8%	14.615	-20,0%
Obrigações por Empréstimos	83.490	84.261	-0,9%	58.174	43,5%
Obrigação por TVM no Exterior	64.116	59.548	7,7%	46.513	37,8%
Demais Obrigações[(2)]	43.526	44.943	-3,2%	29.463	47,7%
Fundos de Investimentos e Carteiras Administradas[(3)] (C)	**1.331.135**	**1.302.887**	**2,2%**	**1.200.283**	**10,9%**
Total (A) + (B) + (C)	**2.340.717**	**2.203.065**	**6,2%**	**1.899.738**	**23,2%**

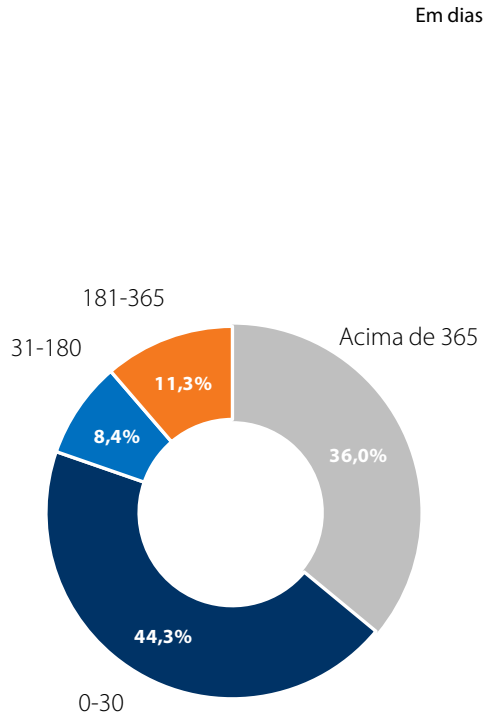
(1) Inclui recursos de Letras Imobiliárias, Hipotecárias, Financeiras, de Crédito e Similares. (2) Representadas por parcelas das dívidas subordinadas que não compõem o nível II do Patrimônio de Referência; (3) Inclui CDB, CRA, CRI, Debênture, LCA e LCI.

Funding

Relação entre Carteira de Crédito e Captações



% Funding (Vencimento)



2T20

Apresentação Institucional

Itaú Unibanco Holding S.A.

ITUB LISTED NYSE

Bloomberg Gender-Equality Index

MEMBER OF Dow Jones Sustainability Indices In Collaboration with RobecoSAM

CDP

NÍVEL 1 BM&FBOVESPA

