

Comunicado ao Mercado

Resultado do 1º trimestre de 2025

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.itaubank.com.br/relacoes-com-investidores) as Demonstrações Contábeis Completas do Exercício findo em 31 de março de 2025 e a Análise Gerencial da Operação do 1º trimestre de 2025.

Adicionalmente, encaminhamos as informações descritas abaixo:

- Apresentação para a imprensa sobre o resultado trimestral agendada para o dia 09/05/2025 às 09h00 (Horário de Brasília) (**Anexo 01**);
- Apresentação da reunião com o mercado sobre o resultado trimestral agendada para sexta-feira, 09/05/2025, às 10h00 (Horário de Brasília) (**Anexo 02**);
- Apresentação Institucional do 1º trimestre de 2025 (**Anexo 03**).

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

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

São Paulo - SP, 08 de maio de 2025.

Gustavo Lopes Rodrigues

Diretor de Relações com Investidores

Comunicado ao Mercado

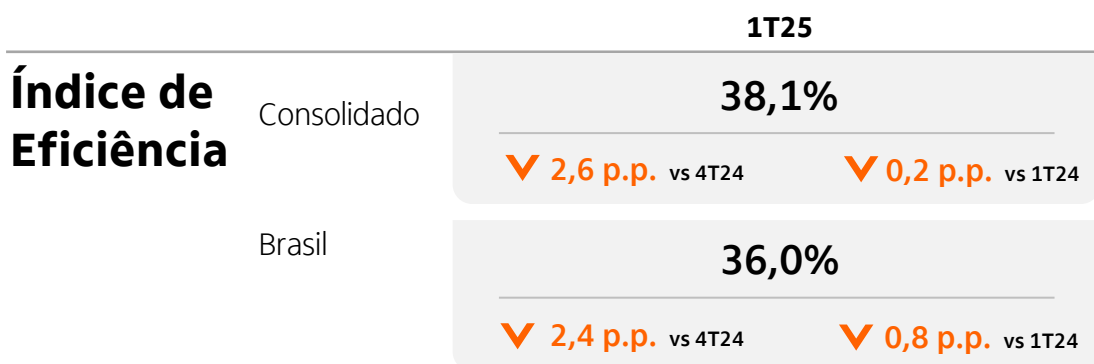
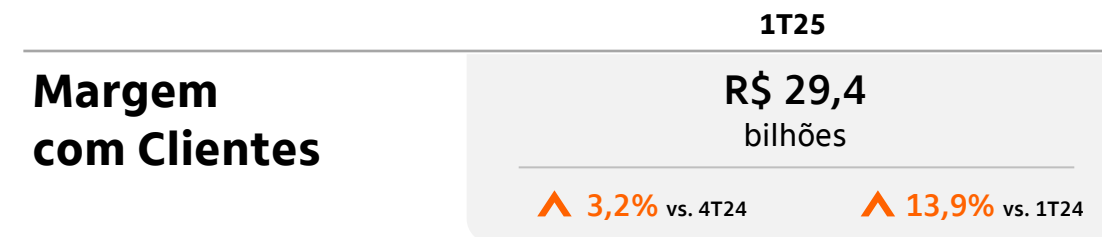
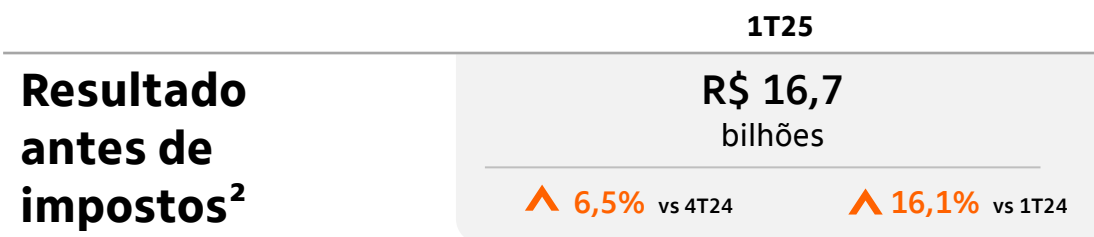
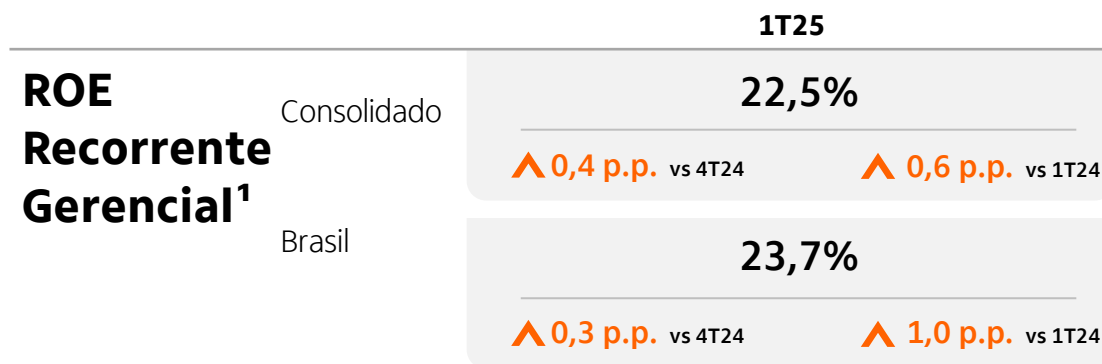
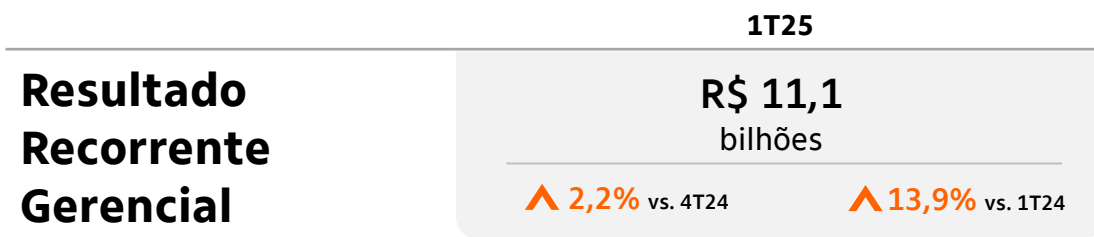
Anexo 01



Resultados **1T25**

São Paulo, 9 de Maio de 2025
Itaú Unibanco Holding S.A.

Destaques



(1) Considerando o Capital Principal (CET I) em 11,5%, no 1T25 o retorno recorrente gerencial consolidado seria de 24,4% e de 25,9% no Brasil. (2) Resultado antes da tributação e de participações minoritárias.

Carteira de crédito

em R\$ bilhões

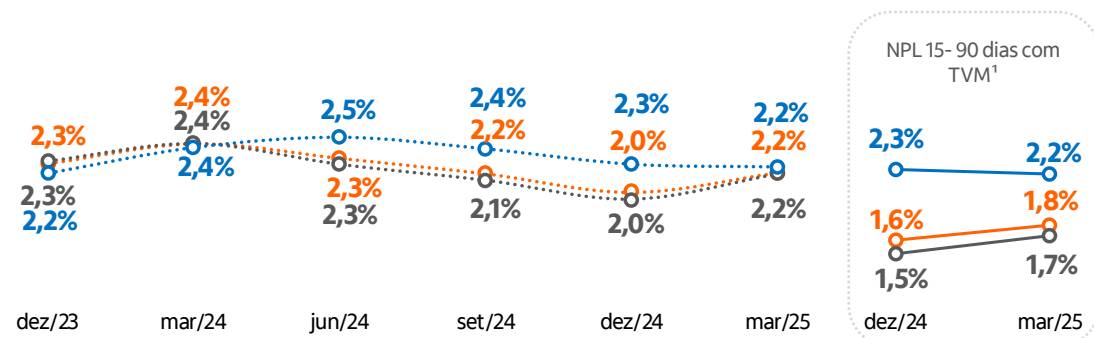
	mar/25	dez/24	Δ	mar/24	Δ
Pessoas físicas	448,8	444,8	0,9%	413,4	8,6%
Cartão de crédito	138,9	142,2	-2,3%	130,9	6,1%
Crédito pessoal	67,3	65,9	2,2%	62,5	7,8%
Crédito consignado	74,1	74,4	-0,5%	73,5	0,8%
Veículos	36,8	36,5	0,9%	33,8	9,0%
Crédito imobiliário	131,6	125,7	4,7%	112,8	16,7%
Micro, pequenas e médias empresas	273,2	278,8	-2,0%	232,1	17,7%
Grandes empresas	425,3	433,2	-1,8%	376,3	13,0%
Total Brasil	1.147,3	1.156,8	-0,8%	1.021,8	12,3%
América Latina	235,8	249,6	-5,5%	200,5	17,6%
Total¹	1.383,1	1.406,4	-1,7%	1.222,3	13,2%
Total (ex-variação cambial)	1.383,1	1.385,8	-0,2%	1.264,4	9,4%
Micro, pequenas e médias empresas	273,2	274,7	-0,6%	238,1	14,7%
Grandes empresas	425,3	427,5	-0,5%	385,4	10,4%
América Latina	235,8	238,8	-1,3%	227,2	3,8%

Cartão de crédito financiado	mar/25 x dez/24 ▲ 8,0%
Saldo Médio	mar/25 x dez/24
Pessoas físicas	+2,1%
Micro, pequenas e médias empresas	+5,5%
Grandes empresas	+2,1%
América Latina	+0,1%
Total	+2,3%

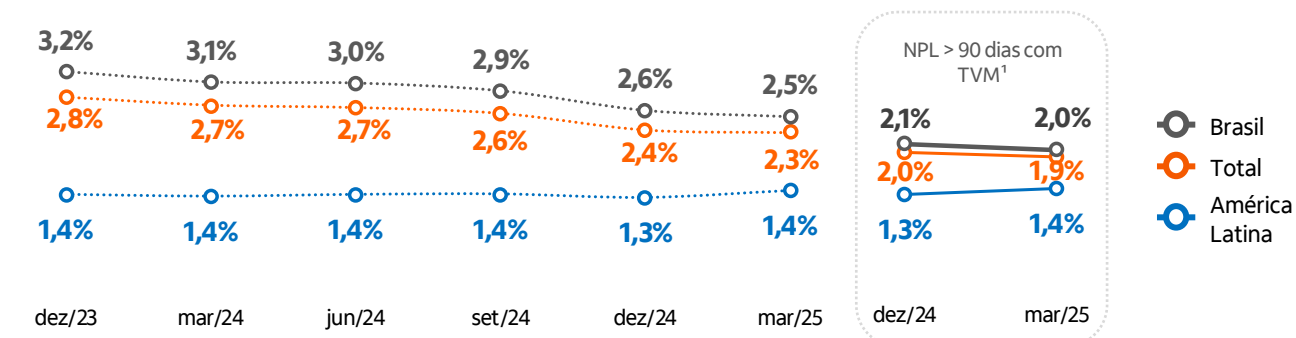
Nota: no primeiro trimestre de 2025, passamos a segmentar a carteira de agronegócio de acordo com o porte das empresas e a considerar os seguintes produtos: Fundos de Direitos Creditórios, exposições a instituições financeiras e as operações de nossa trading de agronegócio. Para melhor comparabilidade a série histórica foi refeita. (1) Inclui títulos privados e garantias financeiras prestadas.

Qualidade do crédito

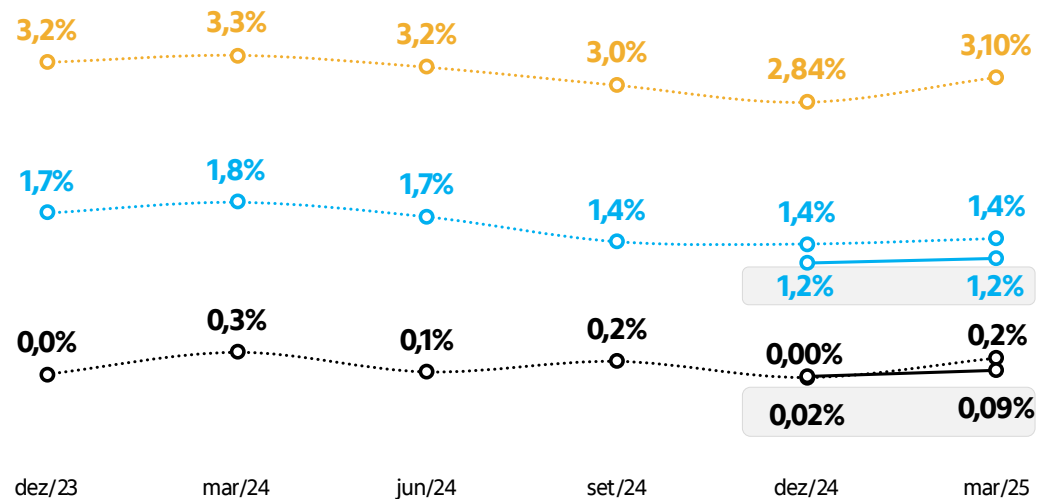
NPL 15 - 90 dias - % consolidado



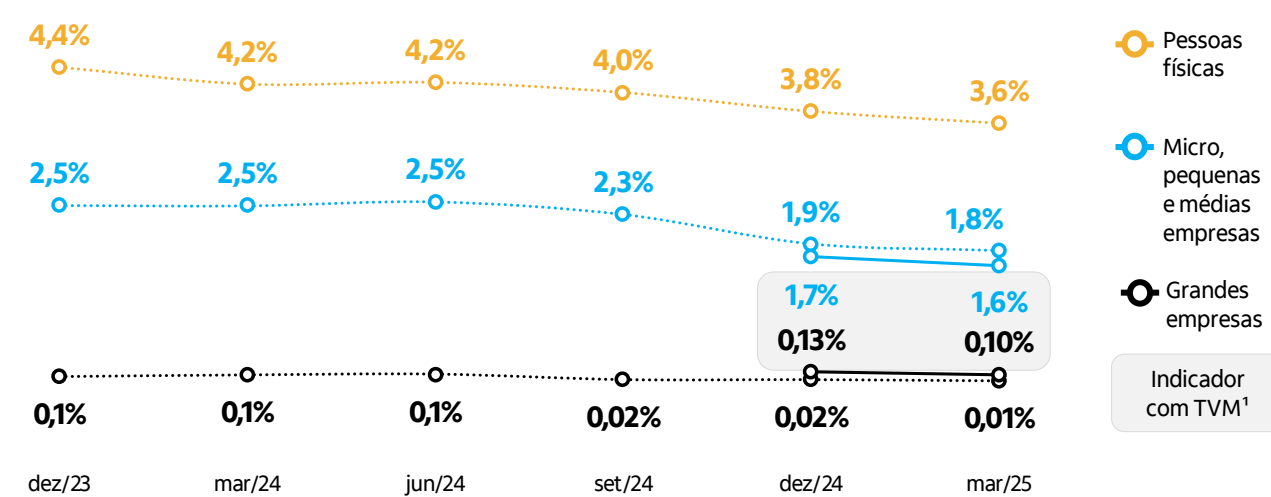
NPL 90 dias - % consolidado



Brasil



Brasil



(1) Inclui títulos e valores mobiliários além de Fundos de Direitos Creditórios, exposições a instituições financeiras e as operações de nossa trading de agronegócio.

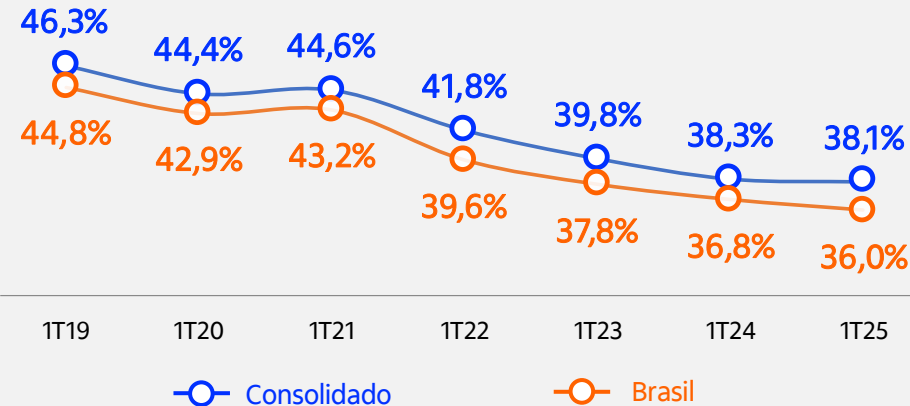
Qualidade de Crédito – Indicadores Resolução 4.966

		Estágio 2			Estágio 3				
		mar/25	dez/24	Δ			mar/25	dez/24	Δ
% da Carteira	Pessoas Físicas - Brasil	8,0%	7,7%	0,2 p.p.	Pessoas Físicas - Brasil		5,8%	6,0%	-0,2 p.p.
	Pessoas Jurídicas - Brasil	1,8%	1,7%	0,1 p.p.	Pessoas Jurídicas - Brasil		3,5%	3,5%	0,0 p.p.
	América Latina	4,6%	4,6%	0,0 p.p.	América Latina		4,3%	4,2%	0,1 p.p.
	Total	4,3%	4,1%	0,2 p.p.	Total		4,4%	4,4%	0,0 p.p.
Cobertura por Estágio	Pessoas Físicas - Brasil	26,1%	24,5%	1,6 p.p.	Pessoas Físicas - Brasil		61,4%	59,8%	1,6 p.p.
	Pessoas Jurídicas - Brasil	22,9%	23,9%	-1,0 p.p.	Pessoas Jurídicas - Brasil		55,9%	55,3%	0,6 p.p.
	América Latina	16,6%	16,9%	-0,3 p.p.	América Latina		43,1%	42,4%	0,7 p.p.
	Total	23,7%	22,9%	0,8 p.p.	Total		56,1%	55,0%	1,1 p.p.

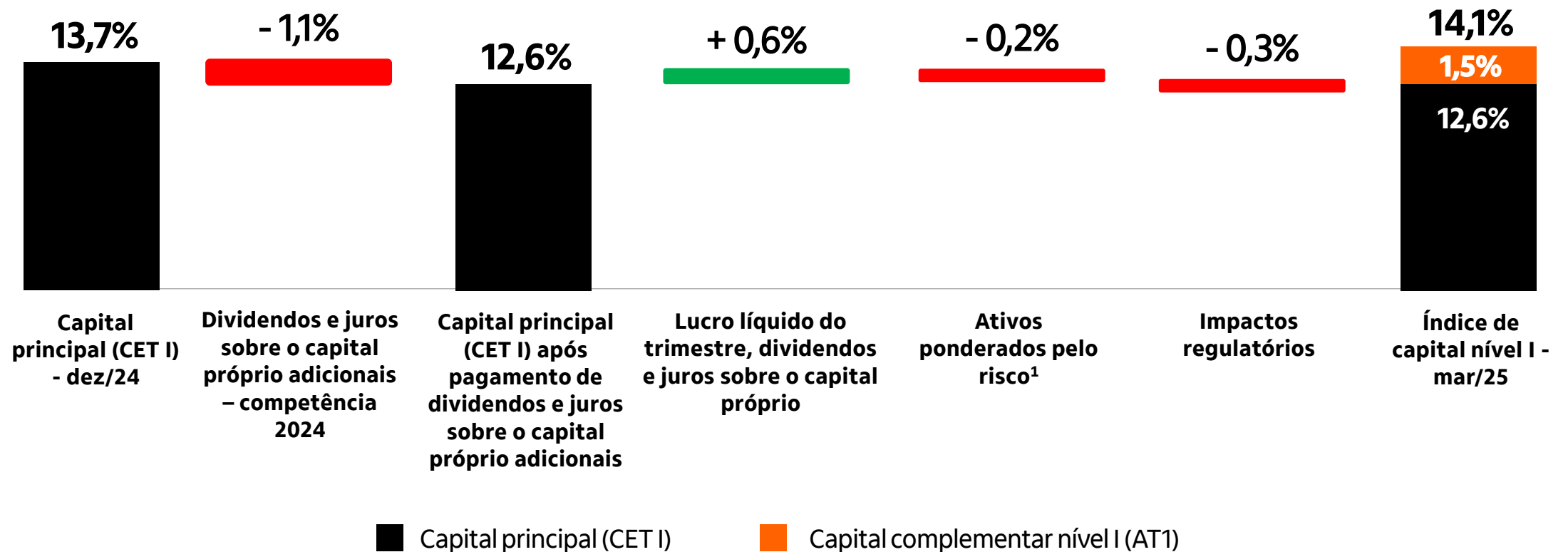
Despesas não decorrentes de juros

em R\$ bilhões	1T25	4T24	Δ	1T24	Δ	2015 x 2024	Evolução deflacionada	Evolução deflacionada ao ano
Despesas de pessoal (comercial e administrativa)	(5,8)	(6,2)	-6,3%	(5,6)	3,3%	68,2%	5,8%	0,6%
Despesas transacionais (operações e atendimento)	(4,1)	(4,2)	-2,9%	(3,8)	6,8%	-6,6%	-68,5%	-12,1%
Despesas com tecnologia (pessoal e infraestrutura)	(2,7)	(2,7)	1,1%	(2,2)	21,4%	119,0%	59,2%	5,3%
Outras despesas	(0,9)	(1,2)	-22,6%	(0,8)	13,1%	47,4%	-10,7%	-1,2%
Total - Brasil	(13,5)	(14,3)	-5,3%	(12,5)	8,2%	39,1%	-22,4%	-2,8%
América Latina	(2,3)	(2,4)	-6,6%	(1,9)	20,0%			
Despesas não decorrentes de juros	(15,8)	(16,7)	-5,5%	(14,4)	9,8%			

Índice de Eficiência



Capital



(1) Excluindo a variação cambial do período.



Resultados **1T25**

São Paulo, 9 de Maio de 2025
Itaú Unibanco Holding S.A.

Comunicado ao Mercado

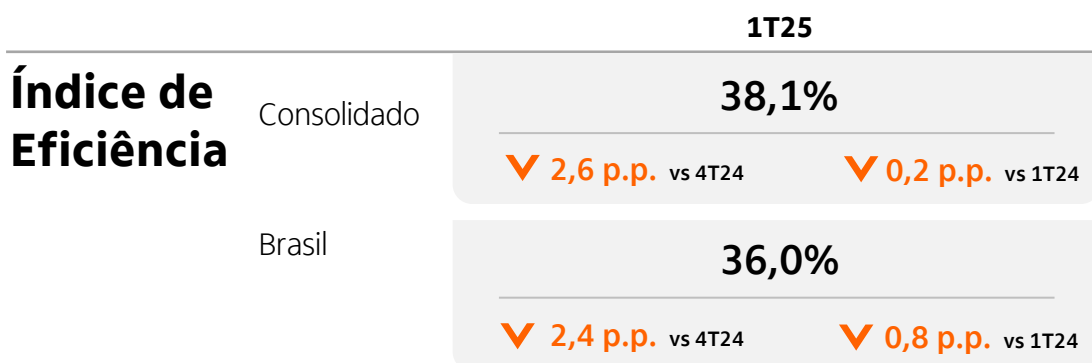
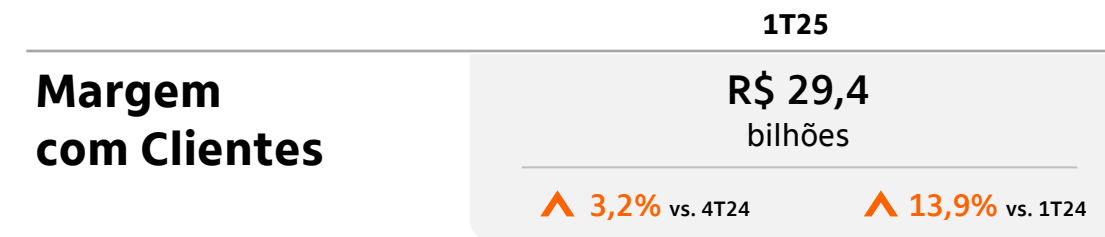
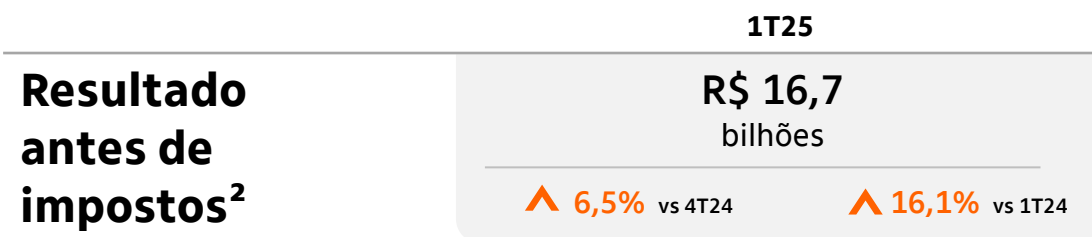
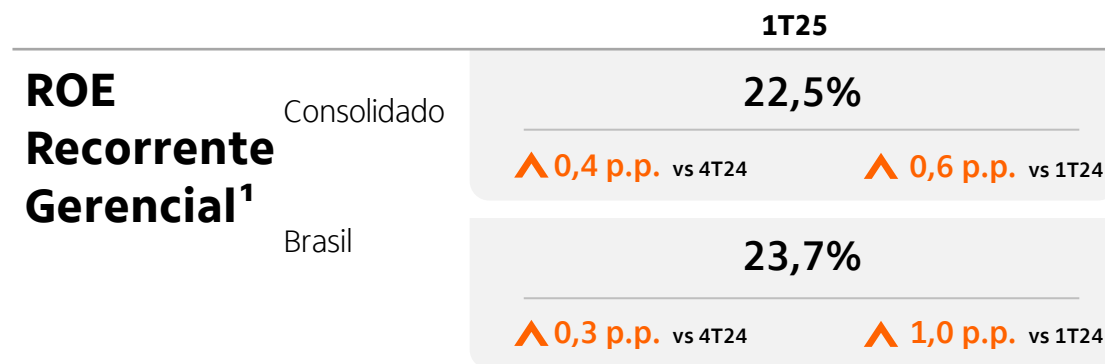
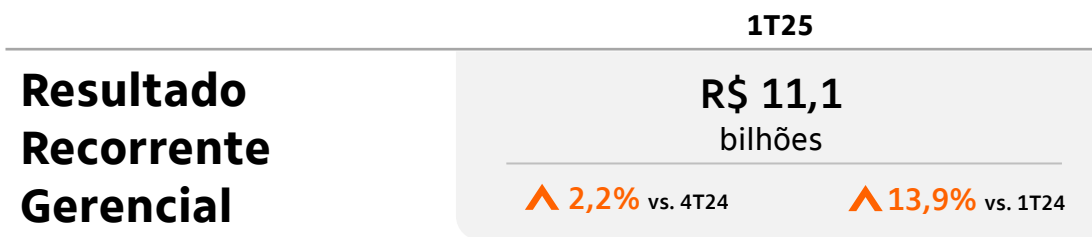
Anexo 02



Resultados **1T25**

São Paulo, 9 de Maio de 2025
Itaú Unibanco Holding S.A.

Destaques



(1) Considerando o Capital Principal (CET I) em 11,5%, no 1T25 o retorno recorrente gerencial consolidado seria de 24,4% e de 25,9% no Brasil. (2) Resultado antes da tributação e de participações minoritárias.

Carteira de crédito

em R\$ bilhões

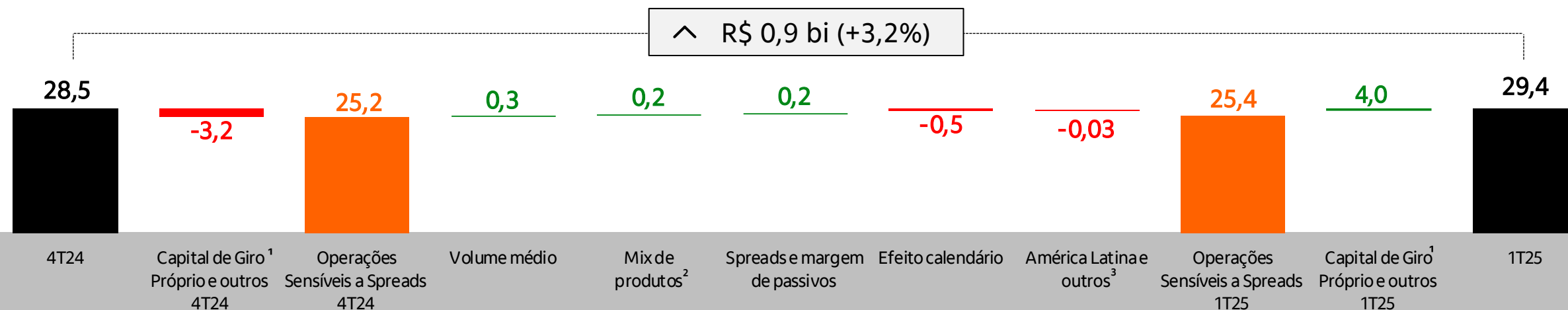
	mar/25	dez/24	Δ	mar/24	Δ
Pessoas físicas	448,8	444,8	0,9%	413,4	8,6%
Cartão de crédito	138,9	142,2	-2,3%	130,9	6,1%
Crédito pessoal	67,3	65,9	2,2%	62,5	7,8%
Crédito consignado	74,1	74,4	-0,5%	73,5	0,8%
Veículos	36,8	36,5	0,9%	33,8	9,0%
Crédito imobiliário	131,6	125,7	4,7%	112,8	16,7%
Micro, pequenas e médias empresas	273,2	278,8	-2,0%	232,1	17,7%
Grandes empresas	425,3	433,2	-1,8%	376,3	13,0%
Total Brasil	1.147,3	1.156,8	-0,8%	1.021,8	12,3%
América Latina	235,8	249,6	-5,5%	200,5	17,6%
Total¹	1.383,1	1.406,4	-1,7%	1.222,3	13,2%
Total (ex-variação cambial)	1.383,1	1.385,8	-0,2%	1.264,4	9,4%
Micro, pequenas e médias empresas	273,2	274,7	-0,6%	238,1	14,7%
Grandes empresas	425,3	427,5	-0,5%	385,4	10,4%
América Latina	235,8	238,8	-1,3%	227,2	3,8%

Cartão de crédito financiado	mar/25 x dez/24 ▲ 8,0%
Saldo Médio	mar/25 x dez/24
Pessoas físicas	+2,1%
Micro, pequenas e médias empresas	+5,5%
Grandes empresas	+2,1%
América Latina	+0,1%
Total	+2,3%

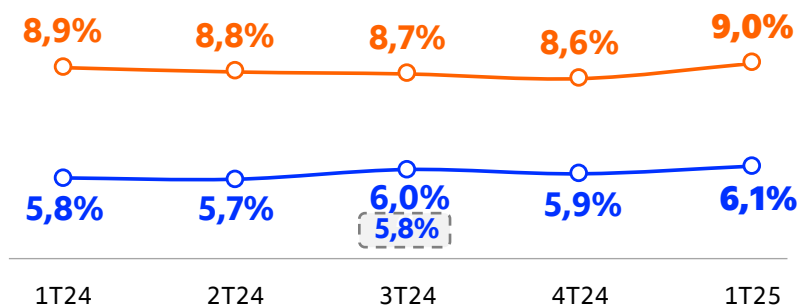
Nota: no primeiro trimestre de 2025, passamos a segmentar a carteira de agronegócio de acordo com o porte das empresas e a considerar os seguintes produtos: Fundos de Direitos Creditórios, exposições a instituições financeiras e as operações de nossa trading de agronegócio. Para melhor comparabilidade a série histórica foi refeita. (1) Inclui títulos privados e garantias financeiras prestadas.

Margem financeira com clientes

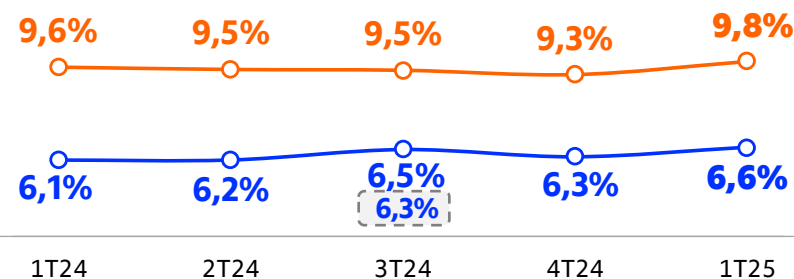
em R\$ bilhões



Margem média anualizada consolidado



Margem média anualizada Brasil



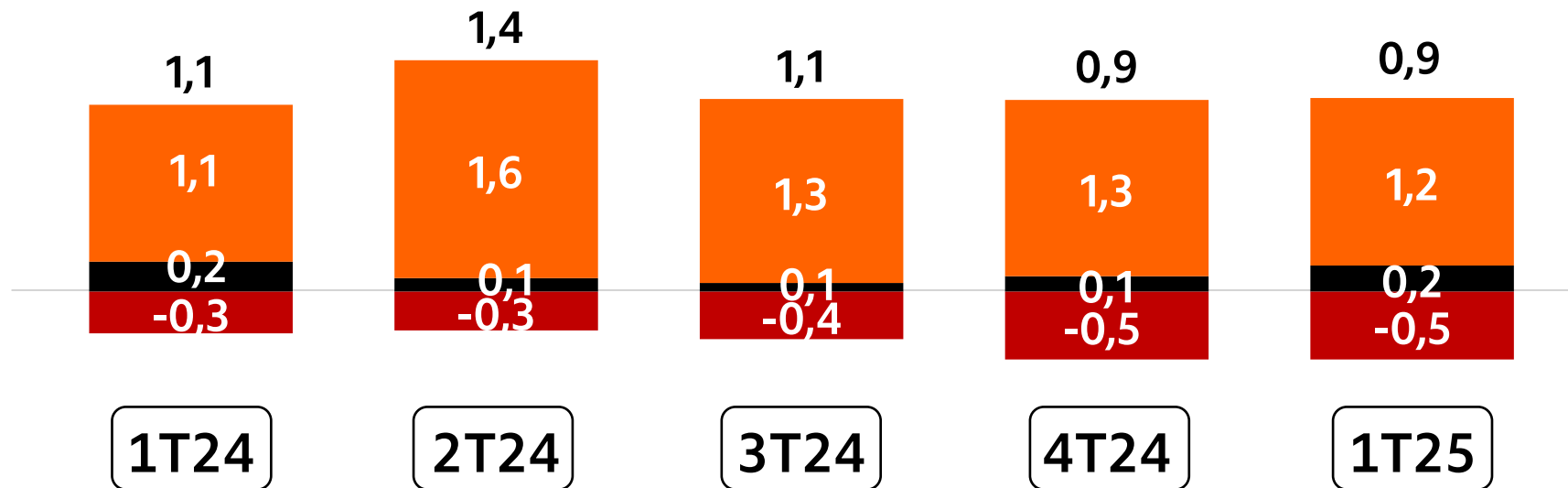
- Margem com clientes
- Margem com clientes ajustada ao risco
- ex- impacto de crédito corporativo específico

(1) Inclui o capital alocado às áreas de negócio (exceto tesouraria), além do capital de giro da corporação; (2) Mudança na composição dos ativos com risco de crédito entre períodos no Brasil; (3) América Latina e outros considera operações estruturadas do atacado e impacto positivo de R\$ 0,1 bi da adoção da Res. 4.966.

Margem financeira com o mercado

em R\$ bilhões

- Brasil
- América Latina
- Hedge do índice de capital



Receita de serviços e resultado de seguros

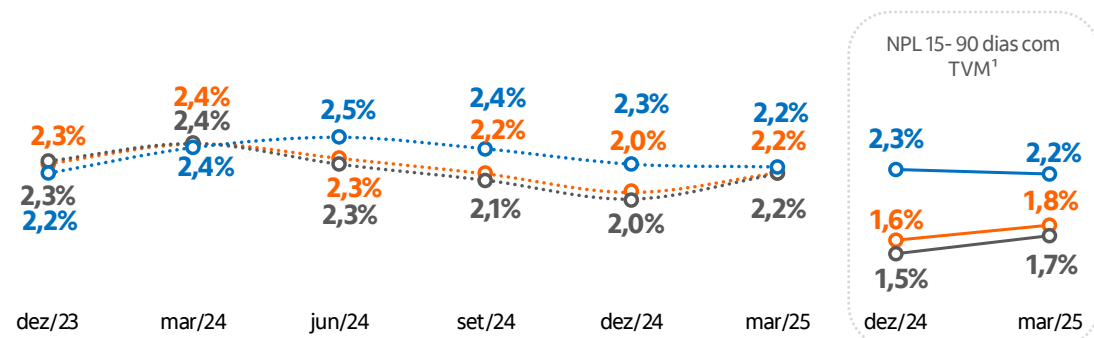
em R\$ bilhões

	1T25	4T24	Δ	1T24	Δ
Cartões emissor	3,3	3,3	-2,1%	3,1	4,7%
Conta corrente pessoa física	0,8	0,9	-3,7%	0,9	-12,7%
Operações de crédito e garantias prestadas	0,6	0,8	-16,1%	0,7	-6,2%
Pagamentos e recebimentos ¹	2,3	2,4	-3,3%	2,3	3,9%
Administração de recursos ²	1,7	1,8	-7,9%	1,5	11,7%
Assessoria econômico-financeira e corretagem	1,1	1,1	-6,5%	1,1	-6,4%
Outros Brasil	0,4	0,4	4,8%	0,4	4,2%
América Latina	1,0	1,0	4,1%	0,8	22,5%
Receitas de serviços	11,2	11,7	-4,0%	10,9	3,5%
Resultado de seguros, previdência e capitalização ³	2,6	2,6	-0,4%	2,2	16,0%
Serviços e seguros	13,8	14,3	-3,3%	13,1	5,6%
(-) Impacto Resolução 4.966	(0,1)	-	-	-	-
Serviços e seguros (ex- impacto da Res. 4.966)	13,9	14,3	-2,6%	13,1	6,5%

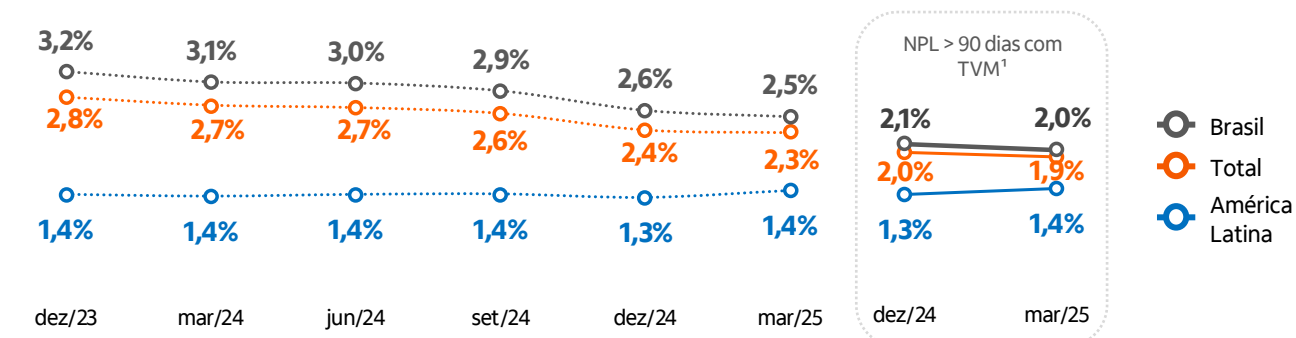
(1) A partir do 1º trimestre de 2025, a receita de adquirência, além da receita com pacotes de conta corrente PJ e receitas com Pix PJ, foi consolidada na linha de pagamentos e recebimentos (anteriormente serviços de recebimento). Para comparabilidade os períodos anteriores foram reclassificados. (2) Considera receitas de administração de fundos e de administração de consórcios; (3) Inclui as receitas de seguros, previdência e capitalização, após as despesas com sinistros e de comercialização.

Qualidade do crédito

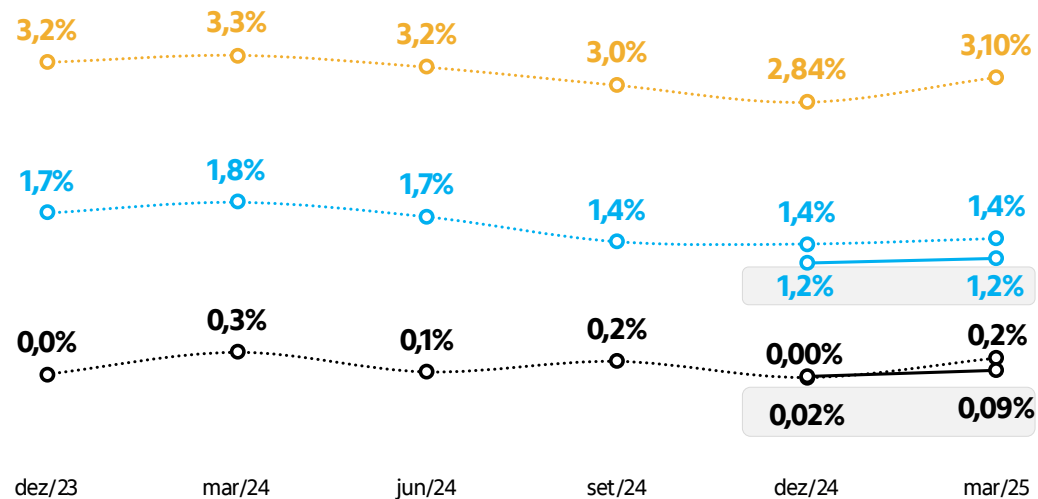
NPL 15 - 90 dias - % consolidado



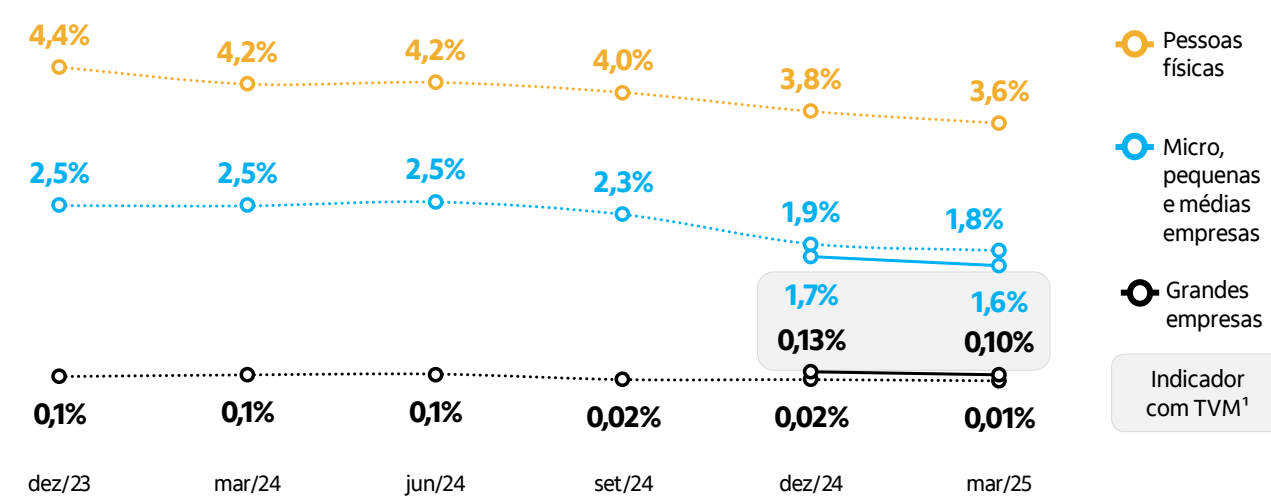
NPL 90 dias - % consolidado



Brasil



Brasil

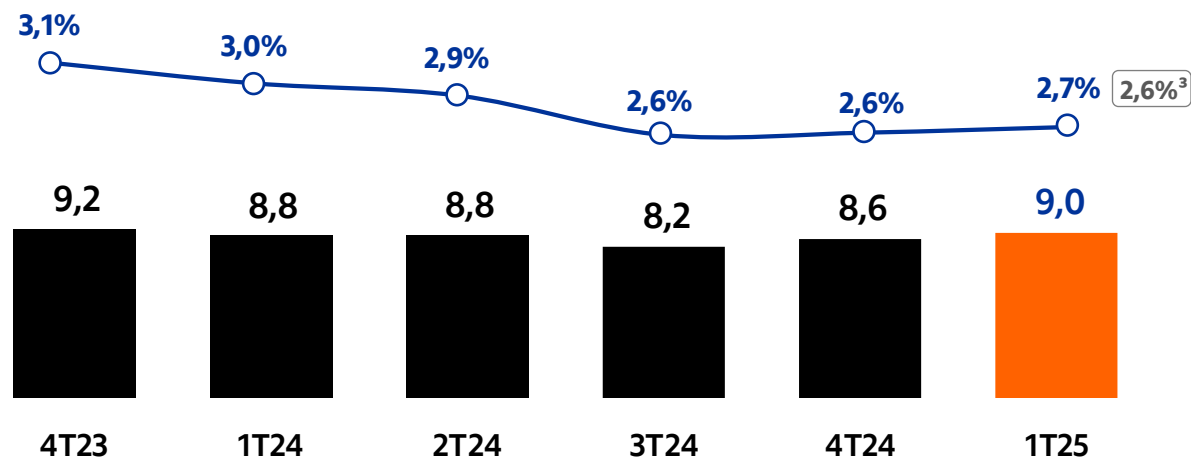


(1) Inclui títulos e valores mobiliários além de Fundos de Direitos Creditórios, exposições a instituições financeiras e as operações de nossa trading de agronegócio.

Qualidade e custo do crédito

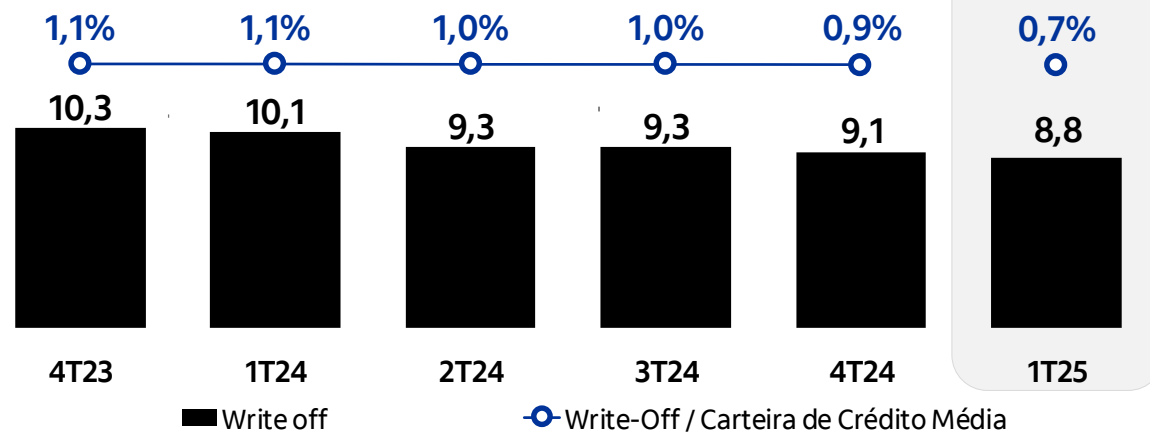
Custo do crédito¹ (em R\$ bilhões)

—●— Custo anualizado / Carteira² - (%)



Write off das operações (em R\$ bilhões)

O critério de baixa para prejuízo das operações foi mantido



(1) Despesa de perda esperada + recuperação de créditos + descontos concedidos; (2) Saldo médio da carteira de crédito com garantias financeiras prestadas e títulos privados, considerando-se os dois últimos trimestres. (3) Custo do crédito sobre a nova carteira média, que a partir do 1T25 inclui Fundos de Direitos Creditórios, exposições a instituições financeiras e as operações de nossa trading de agronegócio. (4) A partir do 1T25, considera também o write off de títulos e valores mobiliários, assim como a carteira média de crédito utilizada para o indicador.

Qualidade de Crédito – Indicadores Resolução 4.966

	Estágio 2				Estágio 3			
		mar/25	dez/24	Δ		mar/25	dez/24	Δ
% da Carteira	Pessoas Físicas - Brasil	8,0%	7,7%	0,2 p.p.	Pessoas Físicas - Brasil	5,8%	6,0%	-0,2 p.p.
	Pessoas Jurídicas - Brasil	1,8%	1,7%	0,1 p.p.	Pessoas Jurídicas - Brasil	3,5%	3,5%	0,0 p.p.
	América Latina	4,6%	4,6%	0,0 p.p.	América Latina	4,3%	4,2%	0,1 p.p.
	Total	4,3%	4,1%	0,2 p.p.	Total	4,4%	4,4%	0,0 p.p.
Cobertura por Estágio	Pessoas Físicas - Brasil	26,1%	24,5%	1,6 p.p.	Pessoas Físicas - Brasil	61,4%	59,8%	1,6 p.p.
	Pessoas Jurídicas - Brasil	22,9%	23,9%	-1,0 p.p.	Pessoas Jurídicas - Brasil	55,9%	55,3%	0,6 p.p.
	América Latina	16,6%	16,9%	-0,3 p.p.	América Latina	43,1%	42,4%	0,7 p.p.
	Total	23,7%	22,9%	0,8 p.p.	Total	56,1%	55,0%	1,1 p.p.

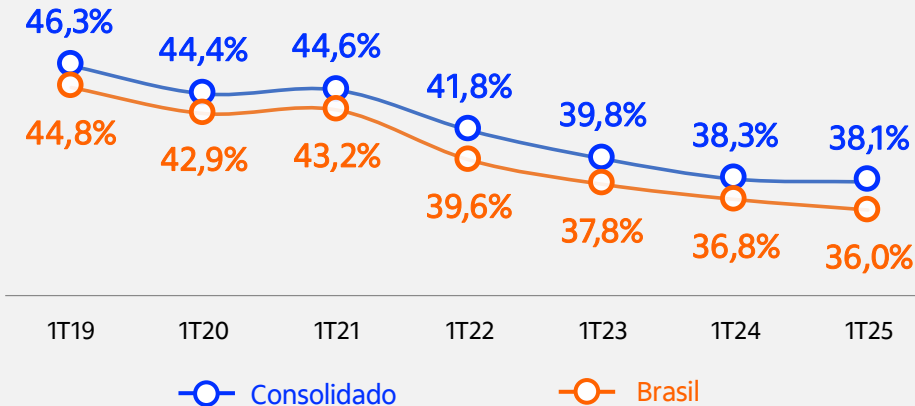
Despesas não decorrentes de juros

em R\$ bilhões

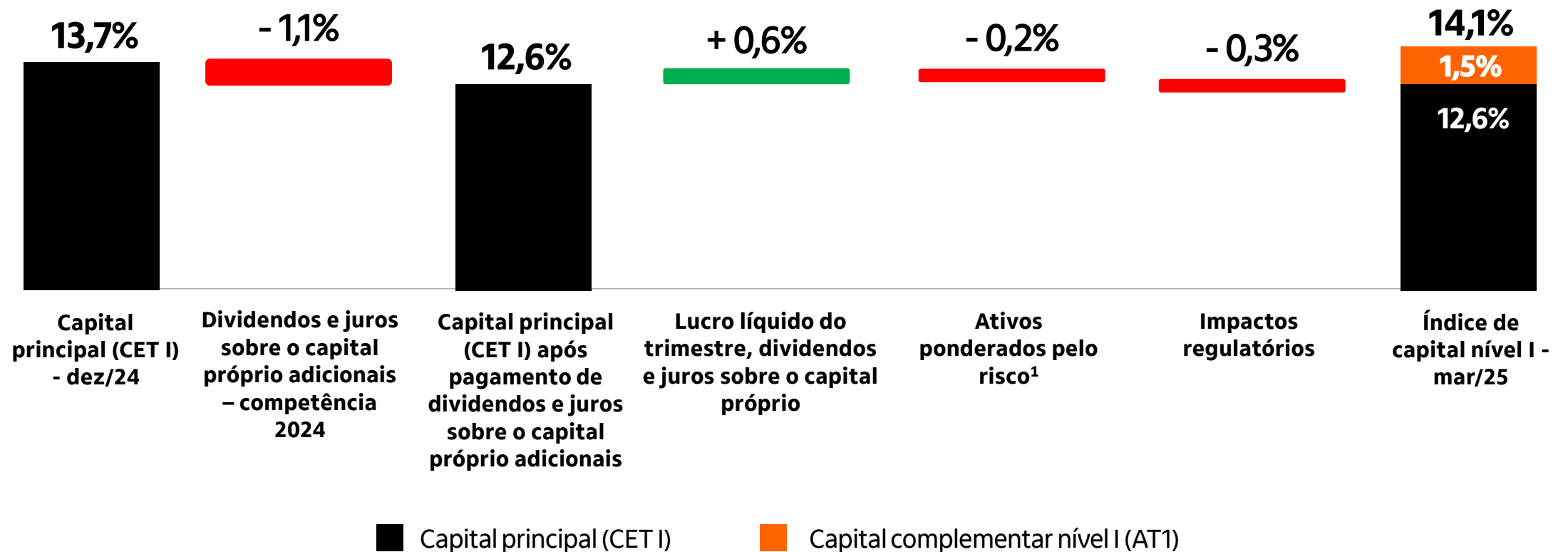
	1T25	4T24	Δ	1T24	Δ
Despesas de pessoal (comercial e administrativa)	(5,8)	(6,2)	-6,3%	(5,6)	3,3%
Despesas transacionais (operações e atendimento)	(4,1)	(4,2)	-2,9%	(3,8)	6,8%
Despesas com tecnologia (pessoal e infraestrutura)	(2,7)	(2,7)	1,1%	(2,2)	21,4%
Outras despesas	(0,9)	(1,2)	-22,6%	(0,8)	13,1%
Total - Brasil	(13,5)	(14,3)	-5,3%	(12,5)	8,2%
América Latina	(2,3)	(2,4)	-6,6%	(1,9)	20,0%
Despesas não decorrentes de juros	(15,8)	(16,7)	-5,5%	(14,4)	9,8%

2015 x 2024	Evolução deflacionada	Evolução deflacionada ao ano
68,2%	5,8%	0,6%
-6,6%	-68,5%	-12,1%
119,0%	59,2%	5,3%
47,4%	-10,7%	-1,2%
39,1%	-22,4%	-2,8%

Índice de Eficiência



Capital



(1) Excluindo a variação cambial do período.



Resultados **1T25**

São Paulo, 9 de Maio de 2025
Itaú Unibanco Holding S.A.



Informações adicionais

Mantivemos inalteradas nossas projeções para 2025

Consolidado
(critério Res. 4.966)

Carteira de crédito total¹	Crescimento entre 4,5% e 8,5%
Margem financeira com clientes	Crescimento entre 7,5% e 11,5%
Margem financeira com o mercado	Entre R\$ 1,0 bi e R\$ 3,0 bi
Custo do crédito²	Entre R\$ 34,5 bi e R\$ 38,5 bi
Receita de prestação de serviços e resultado de seguros³	Crescimento entre 4,0% e 7,0%
Despesas não decorrentes de juros	Crescimento entre 5,5% e 8,5%
Alíquota efetiva de IR/CS	Entre 27,0% e 29,0%

(1) Inclui garantias financeiras prestadas e títulos privados; (2) Composto por despesa de perda esperada, descontos concedidos e recuperação de créditos baixados como prejuízo; (3) Receitas de prestação de serviços (+) resultado de operações de seguros, previdência e capitalização (-) despesas com sinistros (-) despesas de comercialização de seguros, previdência e capitalização.

	Consolidado (Critério Res. 4.966)	Diferença entre Res. 4.966 e critério contábil anterior
Carteira de crédito total ¹	Crescimento entre 4,5% e 8,5%	-
Margem financeira com clientes	Crescimento entre 7,5% e 11,5%	+ 0,3 p.p.
Margem financeira com o mercado	Entre R\$ 1,0 bi e R\$ 3,0 bi	-
Custo do crédito ²	Entre R\$ 34,5 bi e R\$ 38,5 bi	-
Receita de prestação de serviços e resultado de seguros ³	Crescimento entre 4,0% e 7,0%	- 0,9 p.p.
Despesas não decorrentes de juros	Crescimento entre 5,5% e 8,5%	-
Alíquota efetiva de IR/CS	Entre 27,0% e 29,0%	-

(1) Inclui garantias financeiras prestadas e títulos privados; (2) Composto por despesa de perda esperada, descontos concedidos e recuperação de créditos baixados como prejuízo; (3) Receitas de prestação de serviços (+) resultado de operações de seguros, previdência e capitalização (-) despesas com sinistros (-) despesas de comercialização de seguros, previdência e capitalização.

Resultados

em R\$ bilhões

Produto bancário

Margem financeira gerencial

Margem financeira com clientes

Margem financeira com o mercado

Receita de prestação de serviços

Receita de operações de seguro

Custo do crédito

Despesa de perda esperada

Descontos concedidos

Recuperação de créditos baixados como prejuízo

Despesas com sinistros

Outras despesas operacionais

Despesas não decorrentes de juros

Despesas tributárias e outras

Resultado antes da tributação e participações minoritárias

Imposto de renda e contribuição social

Participação minoritária nas subsidiárias

Resultado recorrente gerencial

1T25	4T24	Δ	1T24	Δ
44,5	44,1	1,0%	40,4	10,4%
30,3	29,4	3,2%	26,9	12,8%
29,4	28,5	3,2%	25,8	13,9%
0,9	0,9	2,2%	1,1	-12,8%
11,2	11,7	-4,0%	10,9	3,5%
3,0	3,0	-1,0%	2,6	13,8%
(9,0)	(8,6)	3,8%	(8,8)	2,1%
(9,5)	(9,6)	-0,7%	(9,3)	2,5%
(0,7)	(0,6)	16,0%	(0,6)	14,0%
1,2	1,5	-19,6%	1,1	12,9%
(0,4)	(0,4)	-2,9%	(0,4)	1,4%
(18,5)	(19,4)	-4,7%	(16,8)	10,0%
(15,8)	(16,7)	-5,5%	(14,4)	9,8%
(2,7)	(2,7)	0,3%	(2,4)	11,0%
16,7	15,7	6,5%	14,4	16,1%
(5,3)	(4,5)	17,5%	(4,3)	21,5%
(0,3)	(0,3)	-2,5%	(0,3)	11,2%
11,1	10,9	2,2%	9,8	13,9%

Modelo de negócios

em R\$ bilhões

	1T25					1T24					Δ (1T25 x 1T24)				
	Total	Crédito	Trading	Serviços e seguros	Excesso de capital	Total	Crédito	Trading	Serviços e seguros	Excesso de capital	Total	Crédito	Trading	Serviços e seguros	Excesso de capital
Produto bancário	44,5	24,4	0,8	18,8	0,5	40,4	22,5	0,7	16,7	0,4	4,2	1,9	0,0	2,1	0,2
Margem financeira gerencial	30,3	20,2	0,8	8,8	0,5	26,9	18,5	0,7	7,3	0,4	3,4	1,8	0,0	1,5	0,2
Receitas de serviços	11,2	4,2	(0,0)	7,0	-	10,9	4,1	0,0	6,8	-	0,4	0,1	(0,0)	0,3	-
Resultado de seguros ¹	3,0	-	-	3,0	-	2,6	-	-	2,6	-	0,4	-	-	0,4	-
Custo do crédito	(9,0)	(9,0)	-	-	-	(8,8)	(8,8)	-	-	-	(0,2)	(0,2)	-	-	-
Despesas com sinistros	(0,4)	-	-	(0,4)	-	(0,4)	-	-	(0,4)	-	(0,0)	-	-	(0,0)	-
DNDJ e outras despesas²	(18,8)	(9,9)	(0,2)	(8,6)	(0,0)	(17,1)	(8,9)	(0,2)	(7,9)	(0,0)	(1,7)	(1,1)	0,0	(0,7)	(0,0)
Resultado recorrente gerencial	11,1	3,9	0,3	6,4	0,5	9,8	3,1	0,3	6,1	0,3	1,4	0,8	0,0	0,3	0,2

Capital regulatório médio	196,8	120,3	4,9	51,5	20,1	177,4	105,5	5,0	48,6	18,3	19,4	14,8	(0,1)	2,9	1,8
Criação de valor	4,3	(0,2)	0,2	4,6	(0,2)	4,0	(0,3)	0,1	4,4	(0,3)	0,4	0,0	0,0	0,2	0,1
ROE recorrente gerencial	22,5%	13,1%	27,8%	49,6%	9,1%	21,9%	11,8%	24,8%	50,2%	5,6%	0,6 p.p.	1,3 p.p.	3,1 p.p.	-0,6 p.p.	3,5 p.p.

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



Resultados **1T25**

São Paulo, 9 de Maio de 2025
Itaú Unibanco Holding S.A.

Comunicado ao Mercado

Anexo 03



Apresentação Institucional **1T25**

Com 100 anos de história, somos o maior banco da América Latina*

Valor de mercado¹

US\$ 63,2 bi

Ativos totais²

R\$ 2.821 bi

Carteira de Crédito²

R\$ 1.383,1 bi

ROE recorrente³

22,5%

Índice de Eficiência Brasil⁵

37,5%

Colaboradores no Brasil e no exterior²

96,3 mil

Resultado Recorrente Gerencial

R\$11,1 bi no 1T25

93,9% Brasil | 6,1% América Latina³

Somos a **marca mais valiosa**⁴ da América do Sul

US\$ 8,6 bi

Somos um banco universal presente em

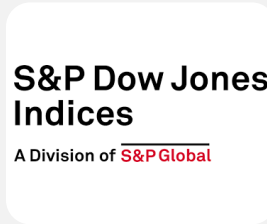


18 países

Com operações de varejo na América Latina

Somos obstinados por encantar o **cliente**, com atendimento físico e digital, e buscamos nos transformar sempre que necessário para crescer de maneira sustentável

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



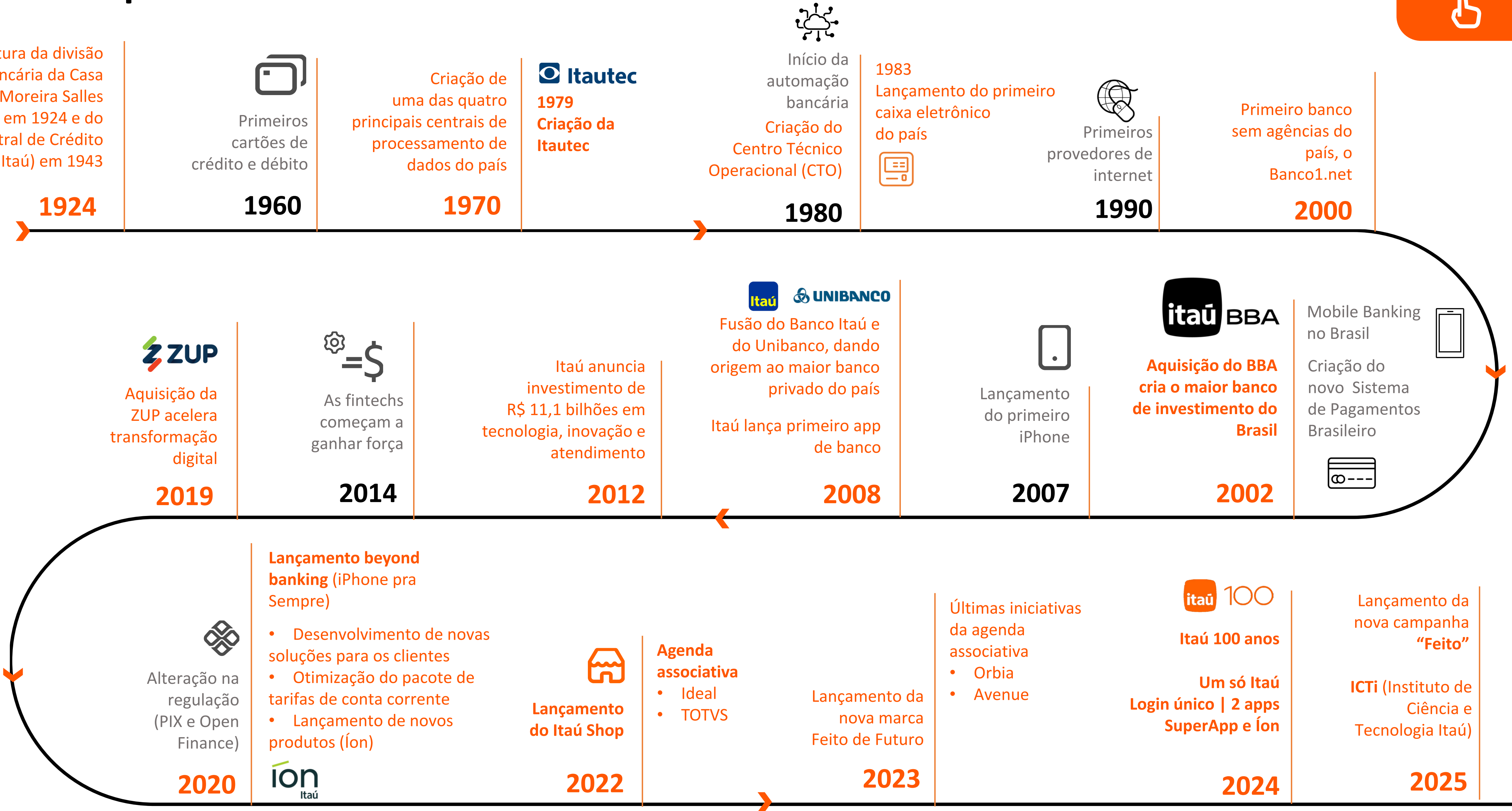
(1) Valor de Mercado em 30/04/2025. Fonte: Bloomberg; (2) Em 31 de março de 2025; (3) No 1º trimestre de 2025; (4) Brand Finance - Latin America 500 2025; (5) Acumulado 12 meses findos em mar/25
Nota: A carteira de crédito inclui Garantias Financeiras Prestadas e títulos Privados
*Em valor de mercado em abril/2025 e total de ativos considerando março/25

**Nossos valores nos guiam para o Itaú do Futuro
tendo a ética como base dessa jornada**

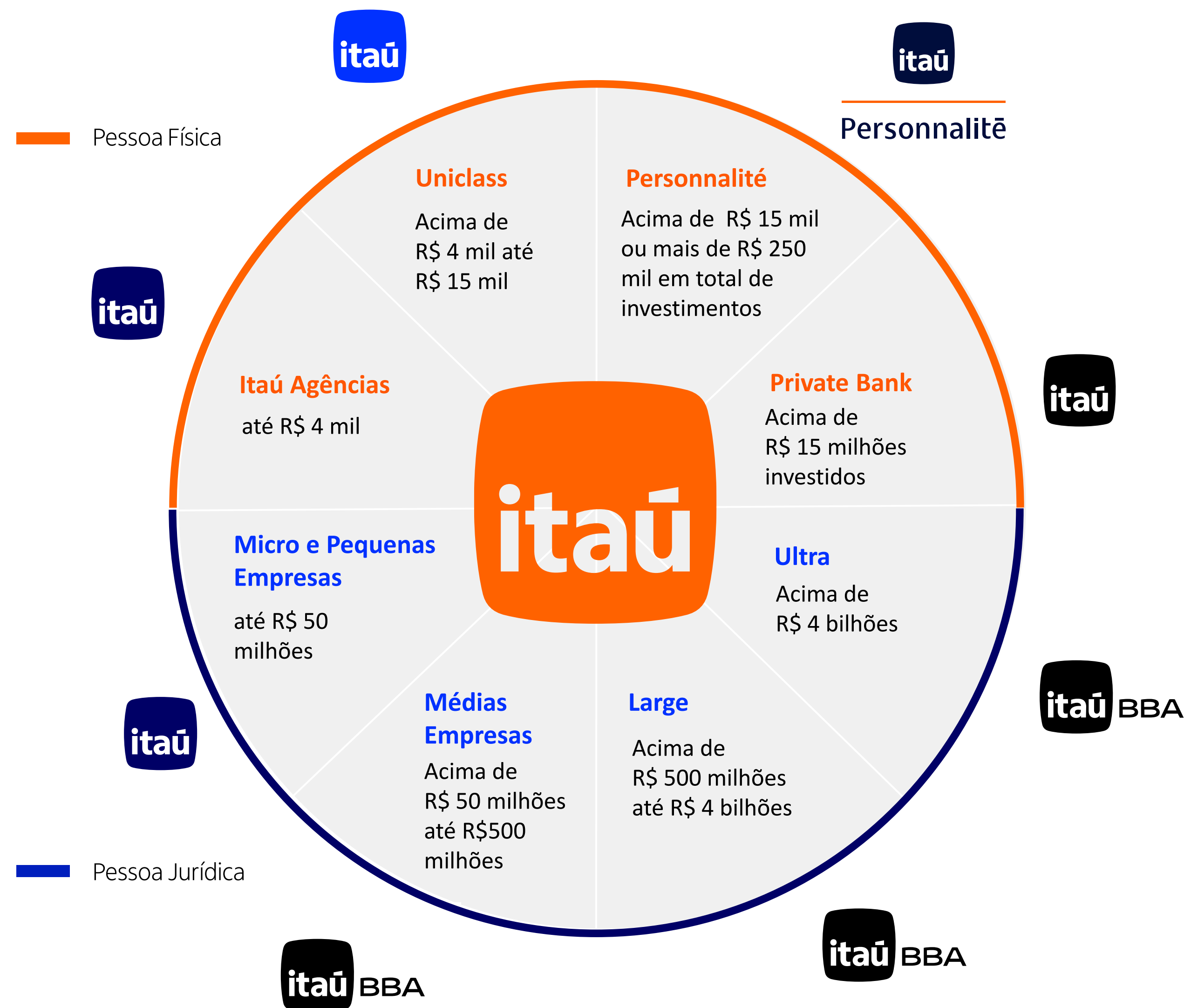


Nossa capacidade de nos adaptar, inovar e transformar nos permitiu chegar até aqui

acesse aqui
para mais
informações



Oferecemos um ecossistema completo...



Integração tecnológica possibilita a melhor e mais **completa** experiência permitindo o acesso dos nossos clientes a **100% das nossas soluções** de maneira simples e tempestiva.

Trabalhamos para oferecer uma operação **100% digital** entregando uma oferta de valor simples e com um custo de servir muito competitivo para nossos clientes.



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



Adquirência (Laranjinha)

Carteiras digitais, pagamento por aproximação e mais de 50 bandeiras.



Cartões

Aqui no Itaú nós temos um cartão para cada perfil de cliente.



Derivativos

Temos a solução adequada para todos os momentos e cenários.



Pagamento e Recebimento

Pague e Receba com segurança e agilidade.



Administração de fundos

Portfólio completo por meio de produtos próprios e de terceiros (plataforma aberta).



Consignado

Pagamento em parcelas fixas mensais, descontado diretamente no contracheque, holerite ou benefício do INSS.



Imóveis

Atendimento exclusivo e apoio durante toda a contratação.



Previdência e Capitalização

Diversos planos com taxa zero de carregamento e produtos de capitalização com sorteios quinzenais, mensais e anuais.



Conta bancária

Acesso aos diversos serviços para os clientes Itaú, com vários benefícios.



Câmbio e Viagem

Plataforma completa para atender as necessidades dos clientes em viagens, pagamentos e gestão de caixa internacional.



Crédito

A contratação pode ser feita 100% online, pelo app ou pelas agências.



Seguros

Portfólio completo por meio de produtos próprios e de terceiros (plataforma aberta), com atendimento físico ou digital.



Banco de Investimentos

Equipe especializada dedicada para orientar e prover soluções no mercado de capitais.



Cash Management

Solução completa de cash management para clientes institucionais.



Investimentos

Assessores especializados, aplicativo (Íon) conectado com conta corrente, notícias, carteiras e todo suporte dos especialistas do Itaú.



Veículos

Financiamento de veículos com gestão do contrato 100% online.

E muito mais soluções para nossos clientes!



Nossos clientes escolhem como querem ser atendidos...

Atendimento remoto



WhatsApp



Click to human



E-mail



Bankline



Telefone



Mobile banking

100% das funcionalidades no App



Chat

Atendimento físico



2,8 mil
Pontos físicos



38,9 mil
Caixas eletrônicos

Distribuídos por todo o território brasileiro e América Latina¹

Atendemos os **clientes** como, quando e onde desejam ser atendidos

Interações Digitais² no 1T25

Pessoa Jurídica

98%

Pessoa Física

97%

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

(1) Considera Chile, Colômbia, Paraguai e Uruguai

(2) Considera o total de contratações, transferências e pagamentos realizados em todos os canais, exceto numerário

Agente
não sabe
tudo.

... por isso é tão importante ouvirmos os nossos clientes

O cliente é o foco de tudo que fazemos

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

- Acesso ao mesmo
tipo de atendimento
independentemente
do canal

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



+520 mil¹

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



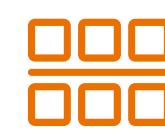
+1.465¹

Visitas que conectam as
lideranças e a linha de
frente de todo o Brasil de
forma remota



+54 mil¹

Encontros entre os
colaboradores das agências,
alinhados aos aprendizados,
visando aprimorar a
experiência do cliente



Produtos e Serviços

Mais completa prateleira do
setor financeiro brasileiro e
utilização de dados para
melhor oferta

Ser Ituber é ser obstinado por encantar o cliente...

Ampla cobertura na medição do NPS
de negócios e jornadas, passando a
ter uma **visão data-driven** com
indicadores de experiência

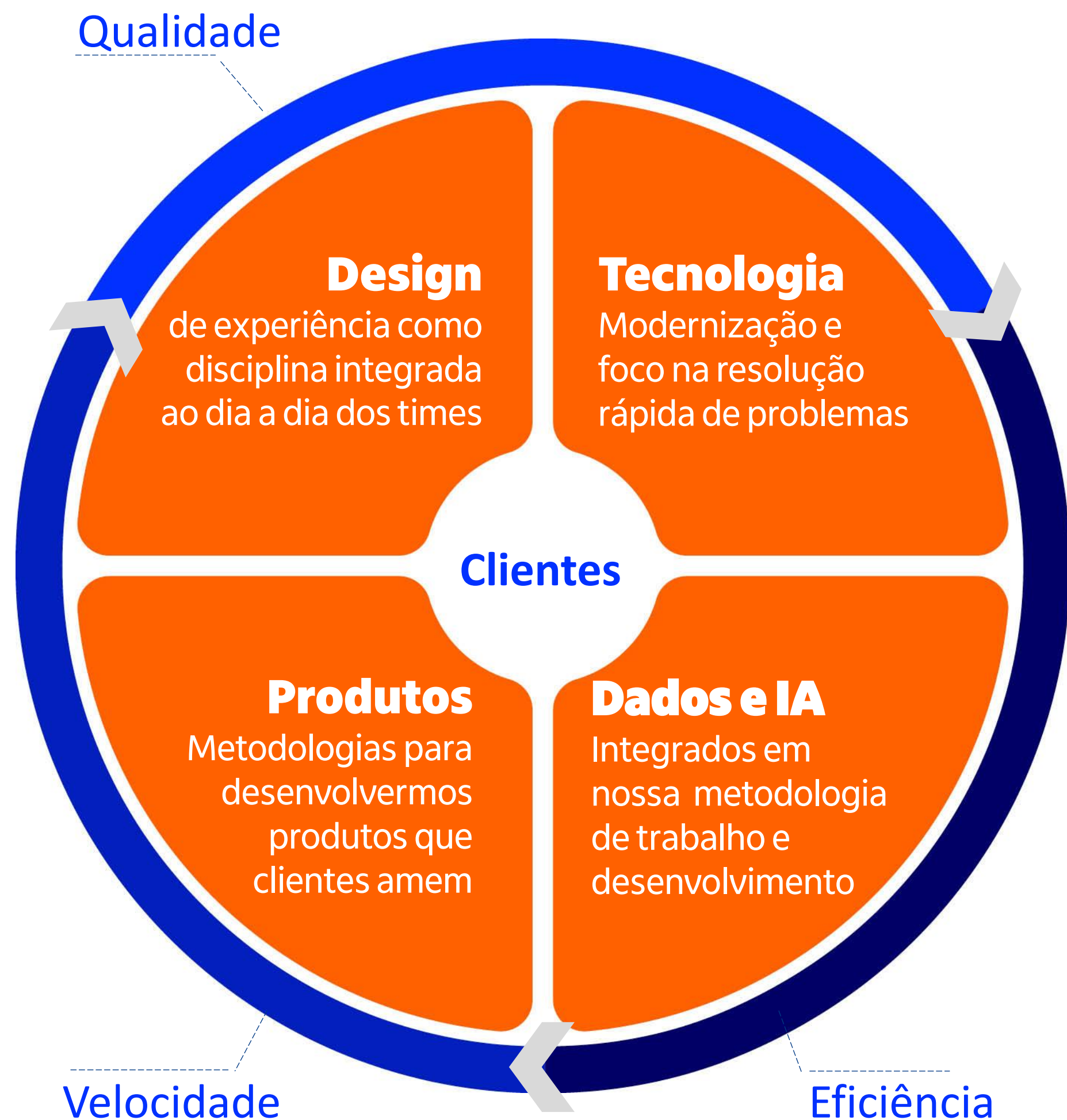
Ciclo de feedback estruturado em
toda a instituição com foco na
evolução dos nossos produtos e
serviços

Ecosistema robusto para inovar a partir das necessidades dos clientes

O reconhecimento da satisfação
dos nossos clientes se reflete no
alto nível de NPS que geramos a
partir das nossas soluções digitais
do aplicativo

... e sempre buscar o crescimento sustentável

A tecnologia impulsiona uma nova era da experiência para nossos clientes



Disciplinas integradas que impulsionam a **competitividade dos negócios** e a criação das melhores experiências

Qualidade
98%
3M25 x 3M18
de redução em incidentes de alto impacto na experiência de clientes

+

Velocidade
2.049%
3M25 x 3M18
de aumento no volume de implantações de mudanças e atualizações tecnológicas

+

Custo
42%
3M25 x 3M18
de redução no custo de transações únicas



Transformação digital e cultural gera ganhos de eficiência e competitividade

Estamos organizados em equipes multidisciplinares no modelo de comunidades/tribos

Trabalhamos em **conjunto** para entendermos as necessidades dos nossos clientes e ofertarmos o que eles precisam no momento em que precisam

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

> **25 mil**
Colaboradores

> **2,9 mil**
Squads

Investimento contínuo em tecnologia

1T25 vs 2018

+ **3x**

Investimentos no desenvolvimento de soluções

- **32%**

Custos de infraestrutura

Fortalecimento de cultura

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

> 2.200 iniciativas planejadas

Revisão, simplificação e otimização de processos, automação de atividades, uso de dados e *analytics*

> **1,9 mil** iniciativas em implantação

Geramos valor de forma consistente

Evolução da DNDJ	2025 x 2024	Evolução deflacionada	Evolução deflacionada ao ano
Despesas de Pessoal (comercial e administrativa)	68,2%	5,8%	0,6%
Despesas Transacionais (operações e atendimento)	-6,6%	-68,5%	-12,1%
Despesas com Tecnologia (pessoal e infraestrutura)	119,0%	59,2%	5,3%
Outras Despesas	47,4%	-10,7%	-1,2%
Total - Brasil	39,1%	-22,4%	-2,8%

... Com isso, nossa estratégia ESG evoluiu!

Sustentada por uma base sólida de governança e conduta, nossa estratégia ESG foca em três pilares de atuação:



Diversidade e desenvolvimento

Promover a diversidade e inclusão, fomentando o desenvolvimento social e financeiro de pessoas e empresas em prol de um país mais justo e próspero.



Finanças Sustentáveis

Promover a integração ESG nas estratégias dos negócios, por meio de estudos, advocacy, desenvolvimento de produtos e serviços sustentáveis e engajamento de clientes, com foco em oportunidades para a economia sustentável.



Transição climática

Melhorar a resiliência de nossas operações e entregar produtos e serviços que apoiem os clientes na transição para uma economia de baixo carbono, com foco na adaptação e mitigação climática.

Queremos ser o banco da transição climática para nossos clientes

Com ofertas de valor para impulsionar negócios que contribuam com a redução de emissões de Gases de Efeito Estufa (GEE) e com modelos cada vez mais eficientes na mitigação de riscos.

Objetivos estratégicos

Compromisso

Net Zero até 2050

Temos o compromisso de nos tornar um Banco carbono neutro até 2050

Emissões GEE

Reduzir
50%

Nossas emissões operacionais (Escopos 1, 2 e 3¹) até 2030²

Emissões financiadas

Setores carbono intensivos

Estabelecer objetivos e reportar progresso na descarbonização dos setores carbono-intensivos prioritários para a convergência do nosso portfólio aos cenários que limitam a mudança climática a 1,5°C

(1) Exceto emissões financiadas (categoria 15) e deslocamento casa-trabalho (categoria 7). (2) Baseline: 2023.

Um time diverso é essencial para entender e melhor atender nossos clientes

Objetivos estratégicos para 2025



Gênero

Mulheres

53,9%

dos colaboradores
ao final de 2024

Cargos

de liderança

Objetivo: 35% a 40%

35,7%

em 2024

Fluxo

de contratação

Objetivo: >50%

52,3%

em 2024



Raça

Negros

28,9%

dos colaboradores
ao final de 2024

Colaboradores em

tempo integral¹

Objetivo: 27% a 30%

28,9%

em 2024

Fluxo

de contratação

Objetivo: >40%

39,1%

em 2024

Perfil de diversidade

na força de trabalho em 2024

Localização

96,7%

**colaboradores
no Brasil**

3,3% em unidades
internacionais

Faixa etária

33,6%

abaixo de **30 anos**

60,4%

entre **30 e 50 anos**

6,0%

Acima de **50 anos**

Outros

5,1%

**pessoas com
deficiência²**

13%

LGBT+³

Retenção

50,1%

no Itaú Unibanco há

mais de 5 anos

30,9% há mais de 10 anos

Nota: Os indicadores estão presentes em nosso Relatório ESG 2024 e referem-se a dezembro de 2024. (1) Não considera aprendizes e estagiários. (2) Considera operações do Itaú Unibanco SA. (3) Com base na autodeclaração no Censo de Diversidade.

A sustentabilidade da nossa performance é reforçada pelos nossos compromissos de impacto positivo...

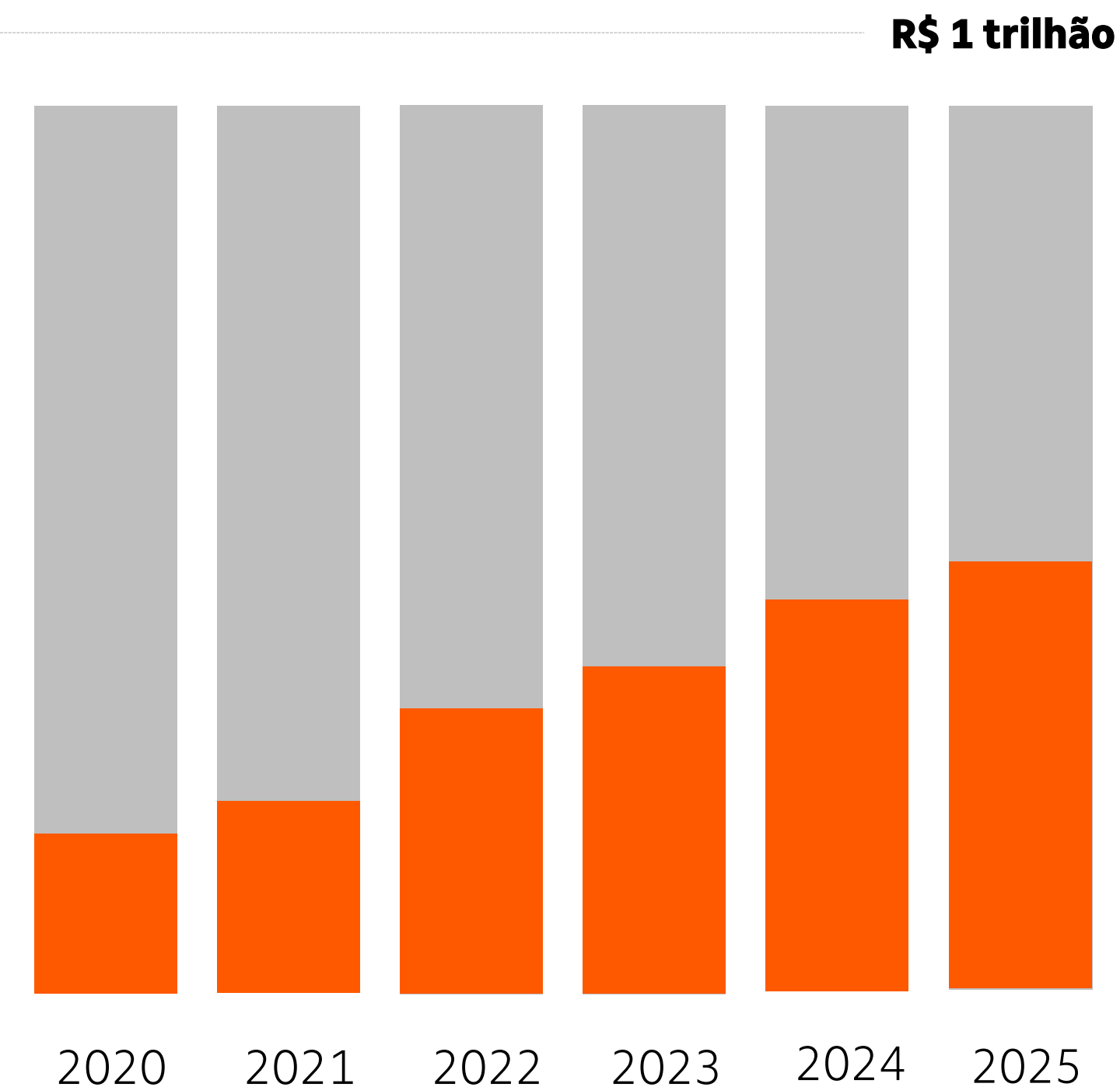
Objetivos estratégicos

Financiamento em setores de impacto positivo de

R\$ 1 tri
ao final de 2030

Destinados para operações de crédito e financiamento à economia sustentável, a partir de 2020¹.

Volume de recursos em finanças sustentáveis



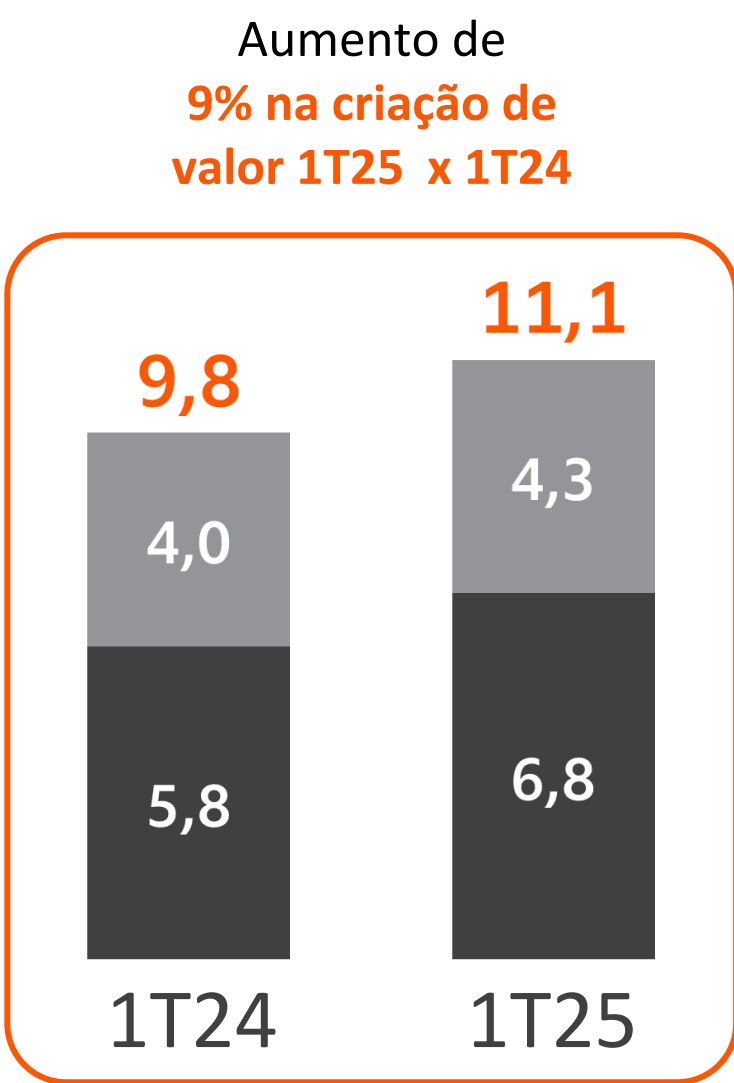
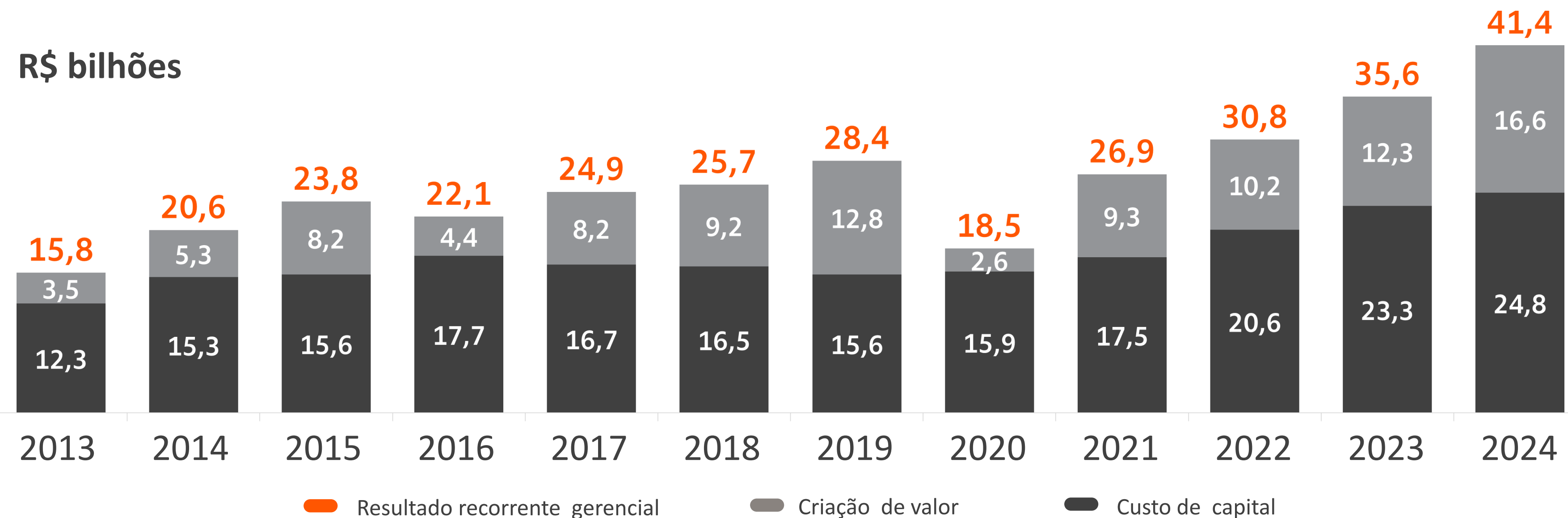
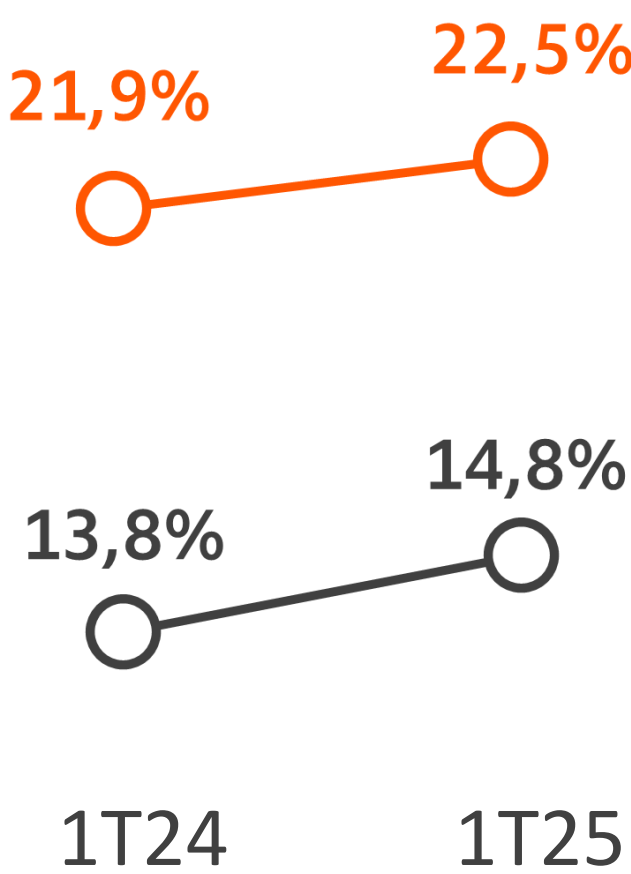
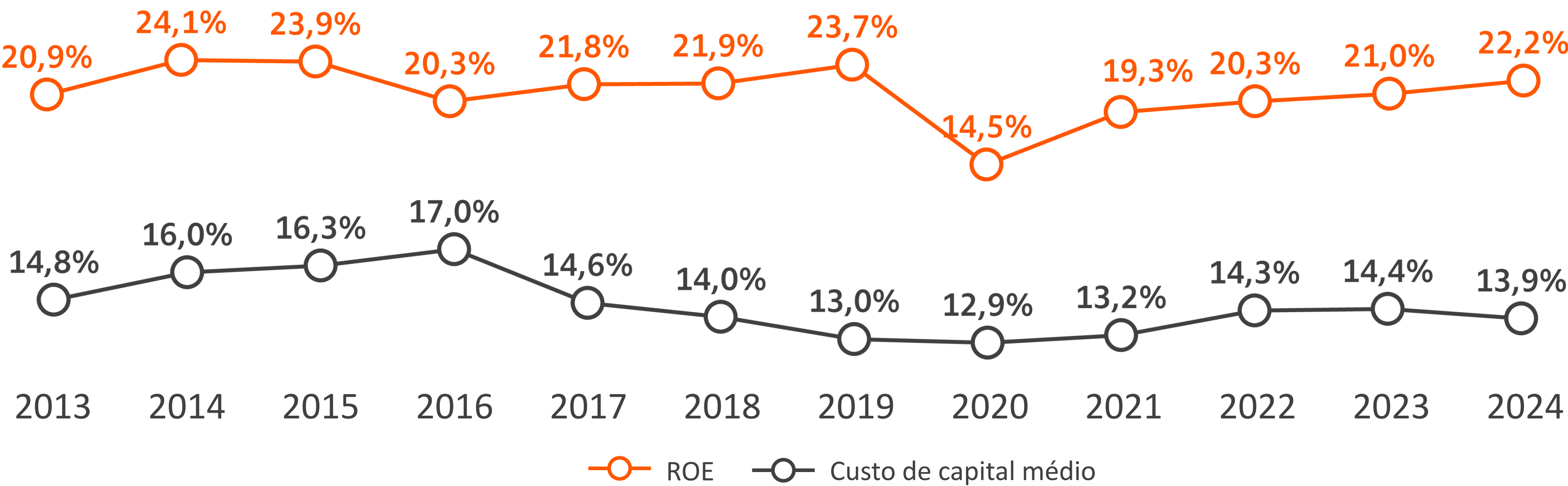
R\$ 461 bi
de recursos totais

direcionados entre jan/20 e fev/25*

(1) A partir de jan/2025, são considerados novos critérios de contabilização alinhados aos avanços da taxonomia de finanças sustentáveis.

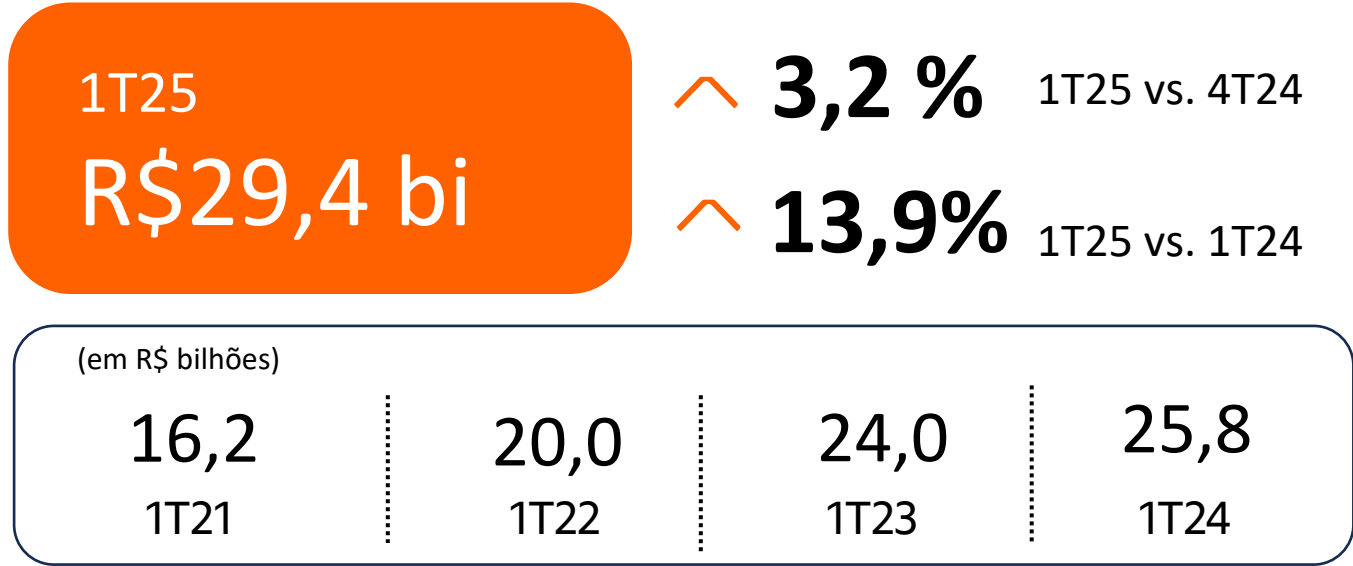
*Não considera os valores de veículos elétricos de Janeiro e Fevereiro de 2025

... e pelo foco na geração de valor sustentável

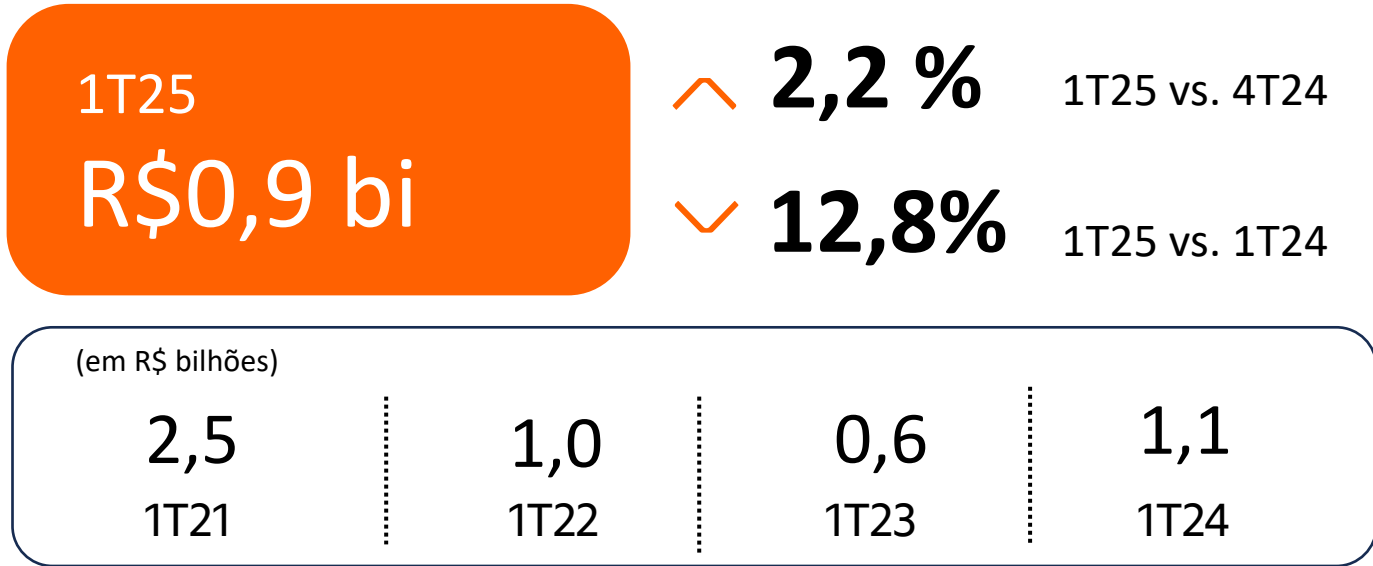


Temos apresentado crescimento de receita com disciplina de custos...

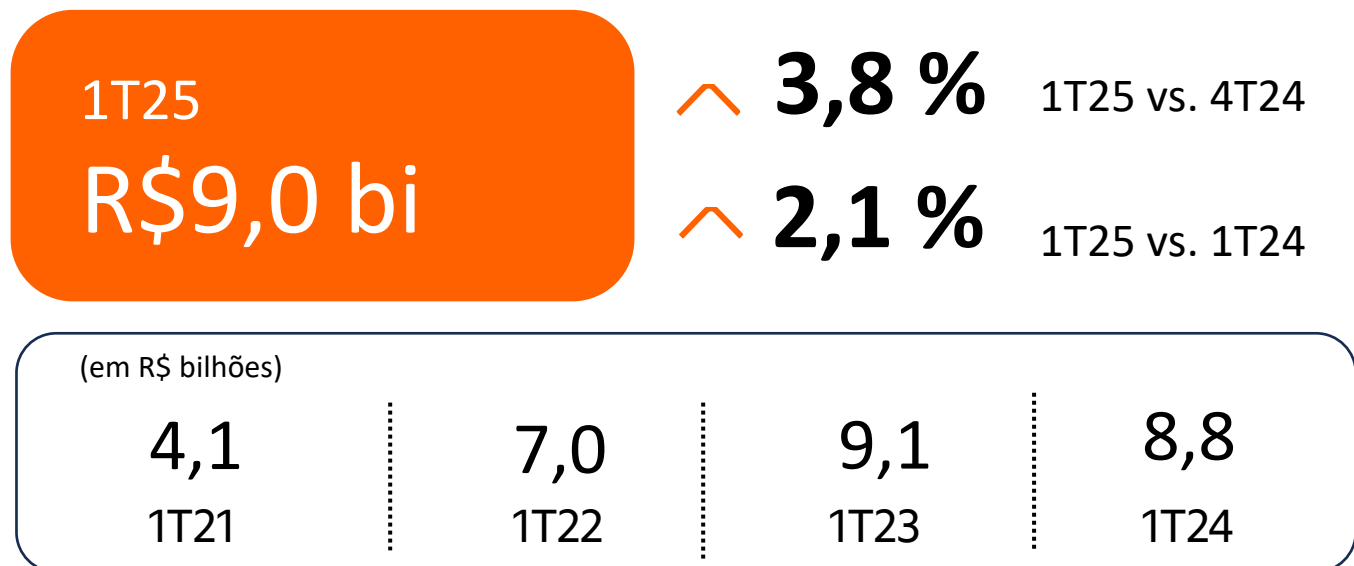
Margem financeira com clientes



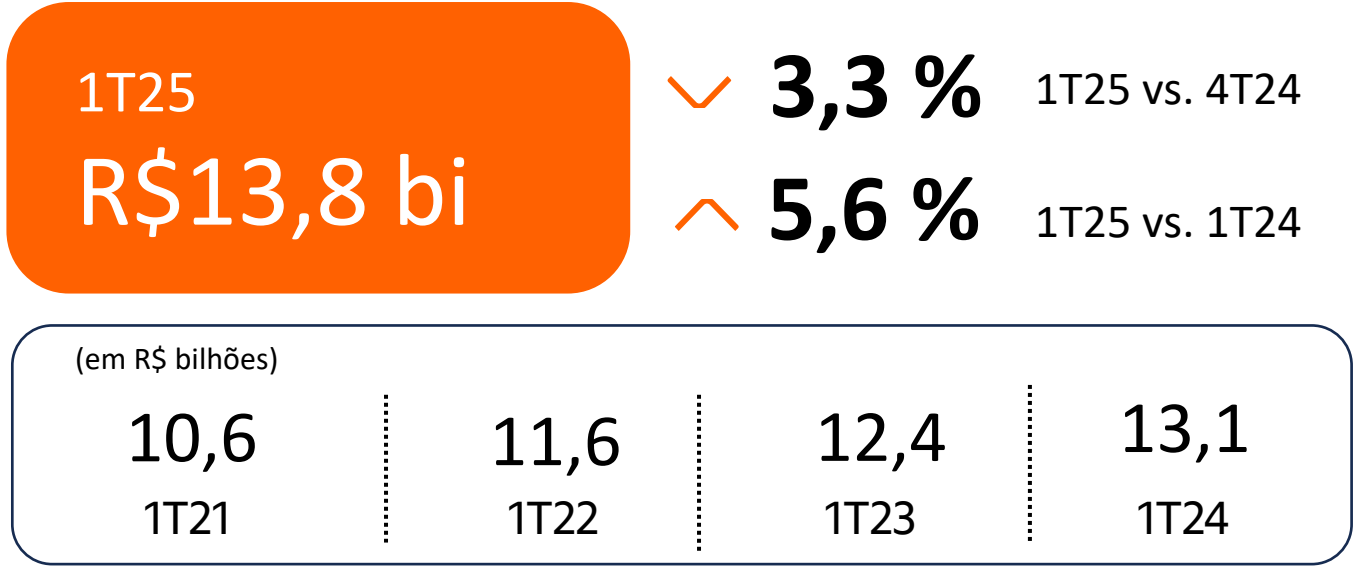
Margem financeira com mercado



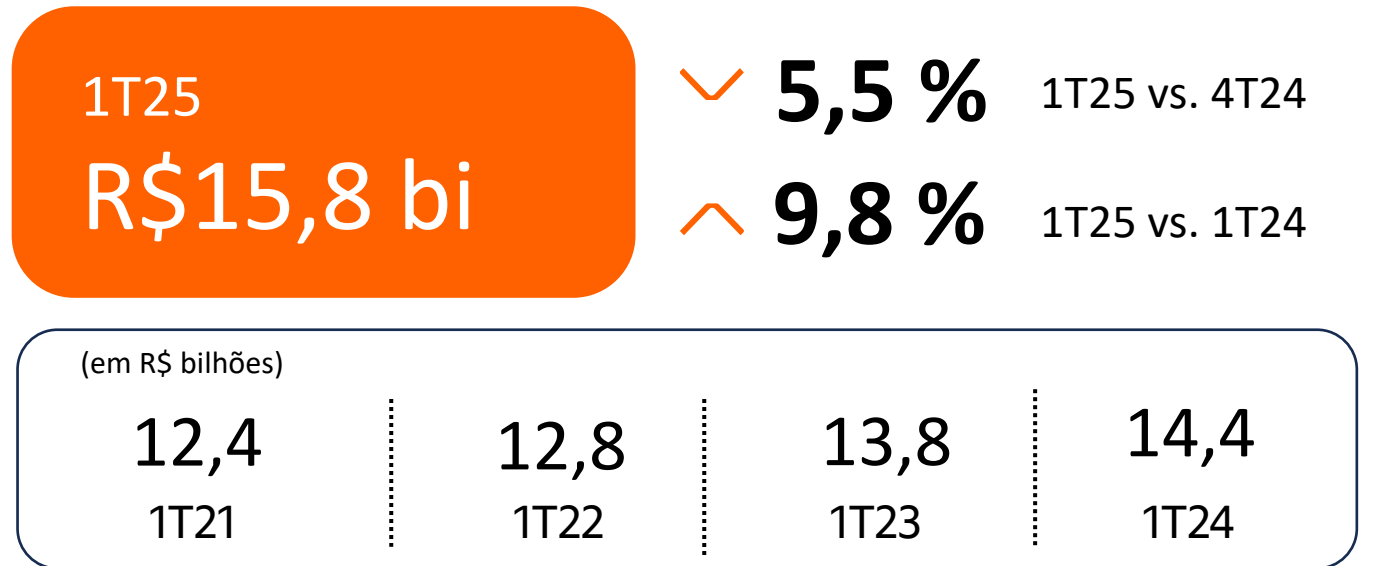
Custo do crédito



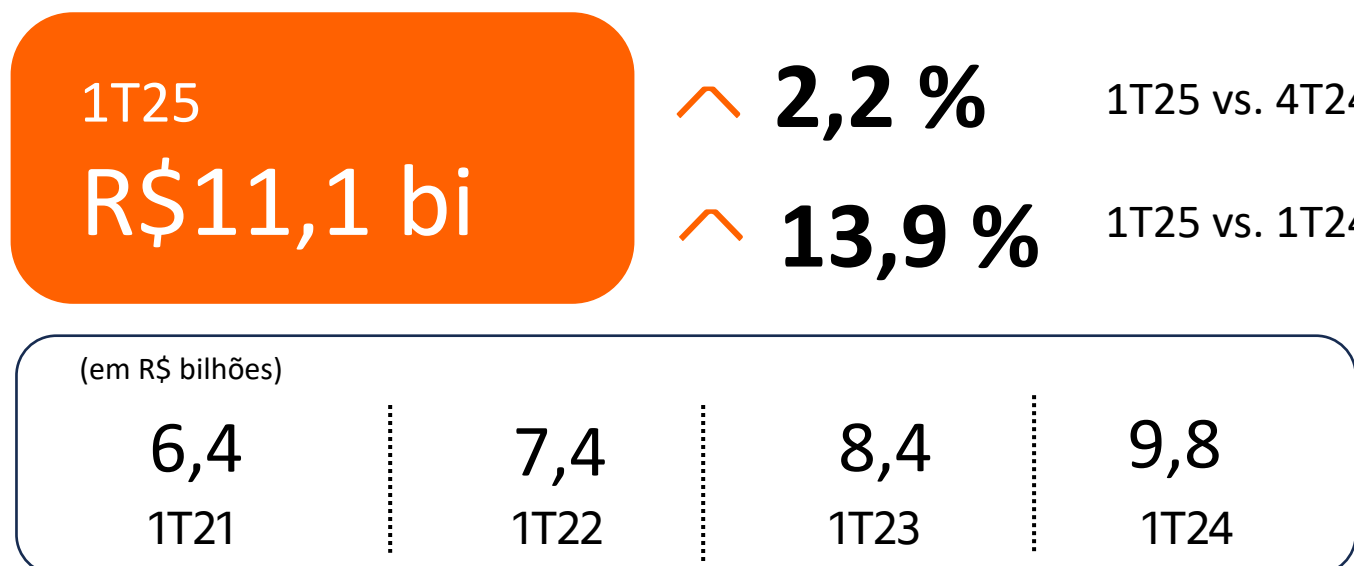
Receita de serviços e resultado de seguros



Despesas não decorrentes de juros



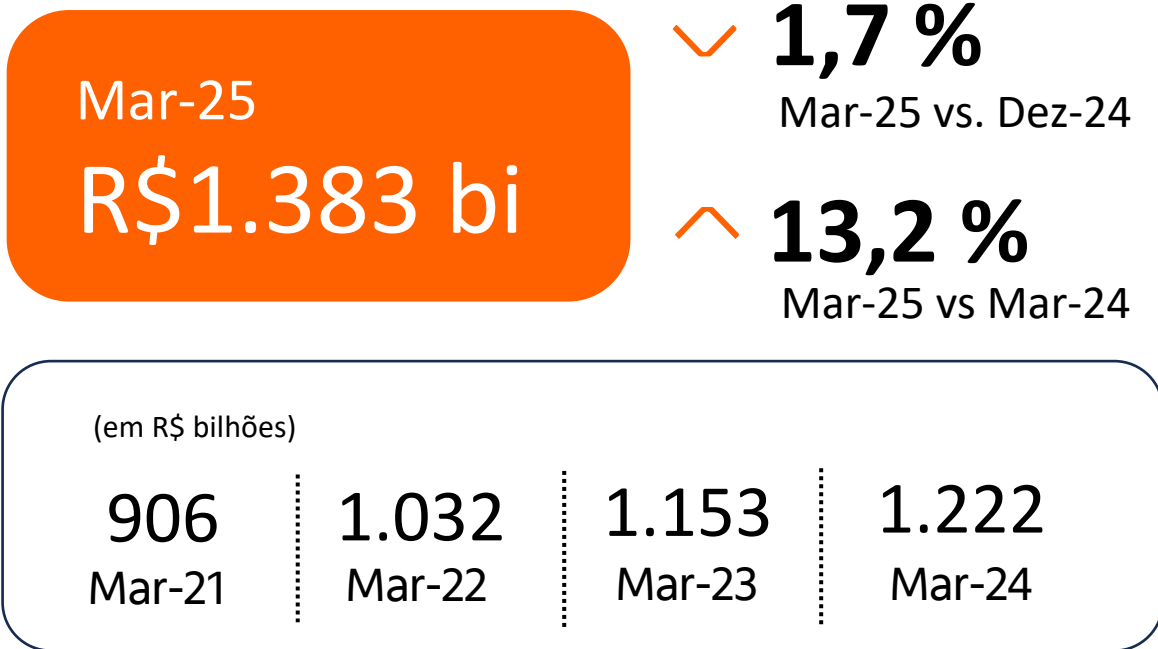
Resultado recorrente gerencial



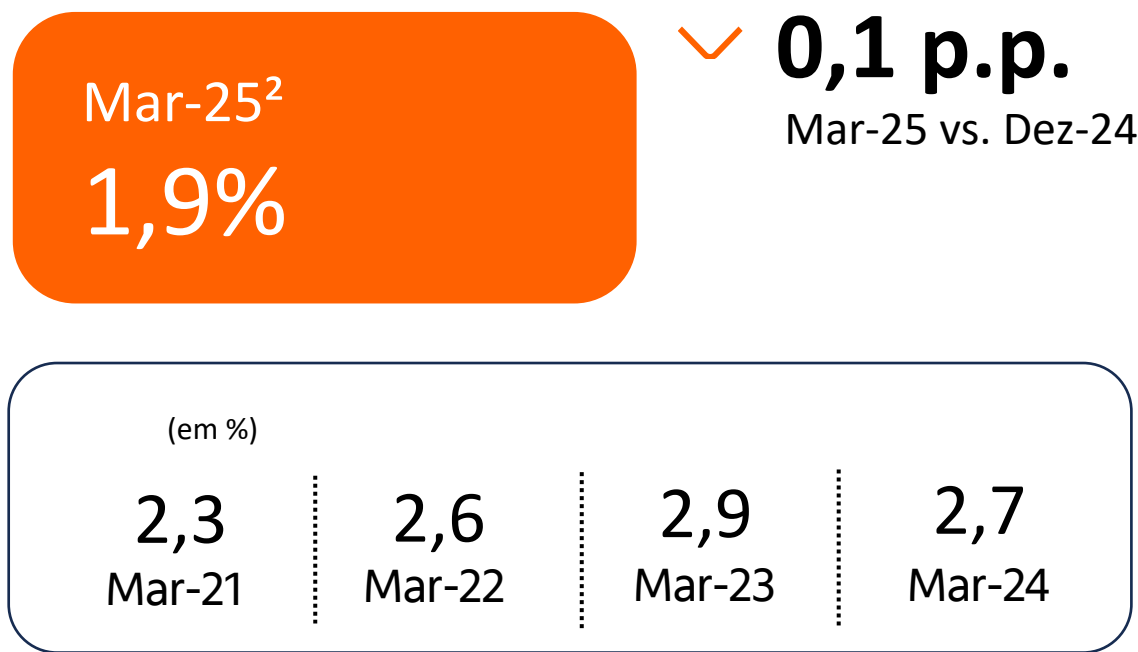
Nota: os resultados de 2025 consideram a aplicação da Resolução 4.966.

... sem esquecer da gestão de risco

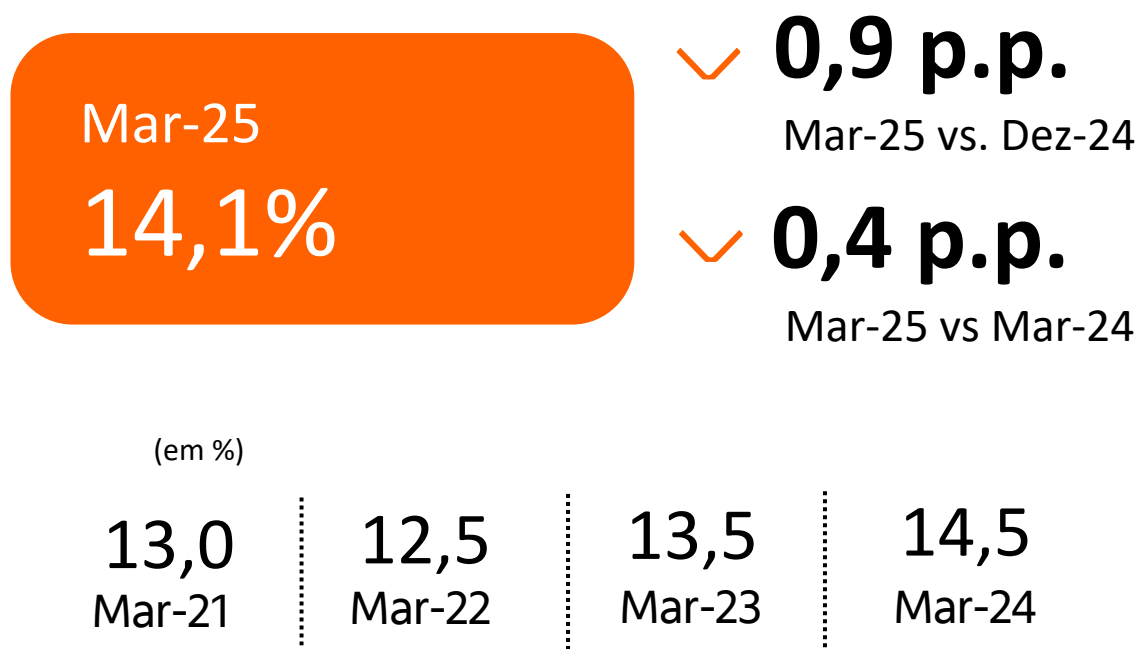
Carteira de crédito¹



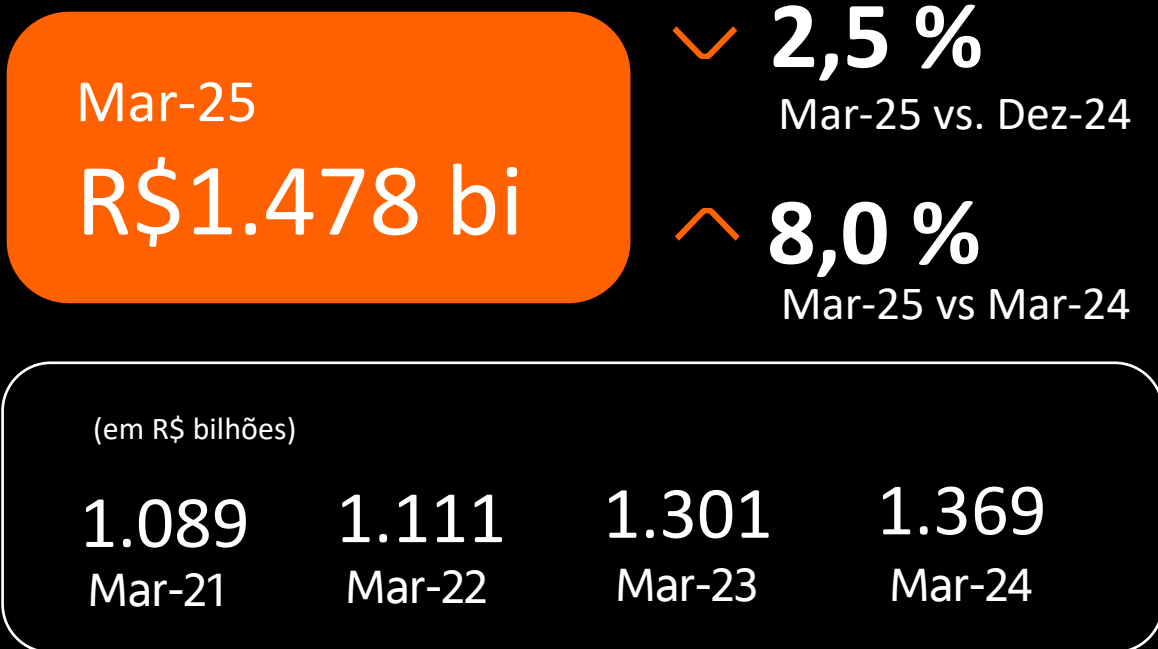
NPL 90 dias com TVM



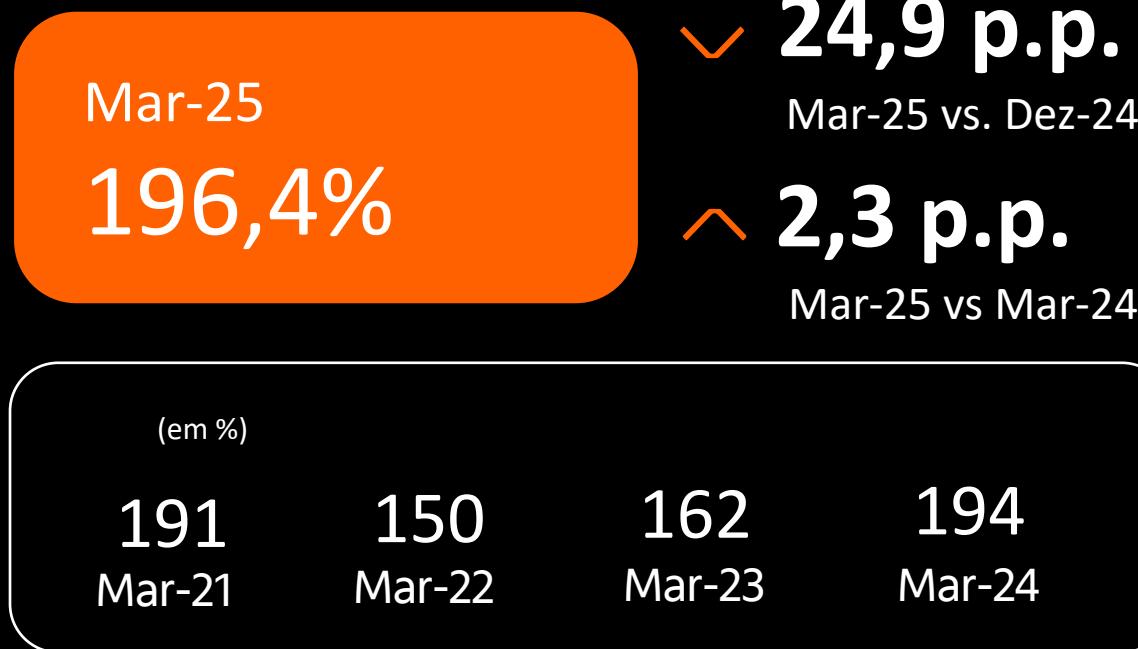
Índice de capital nível 1



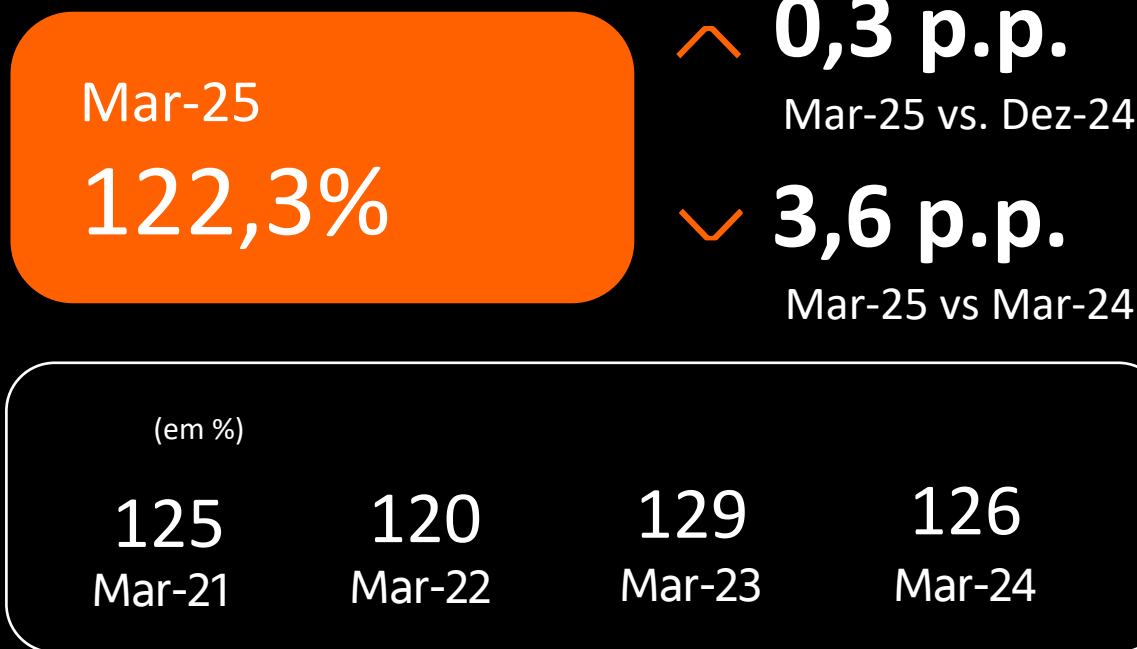
Funding³



LCR⁴



NSFR⁵



(1) Inclui garantias financeiras prestadas e títulos privados. (2) A partir do 4T24 o indicador de NPL90 considera crédito e TVM. Excluindo o efeito das vendas de créditos (mais detalhes no relatório “Análise gerencial da operação e demonstrações contábeis completas 1T25”) . (3) Depósitos + Debêntures + Obrigações por TVM + Empréstimos e Repasses. (4) LCR - Liquidity Coverage Ratio; (5) NSFR - Net Stable Funding Ratio.

Esperamos que continuemos com sólido desempenho...

Consolidado
(critério Res. 4.966)

Carteira de crédito total ¹	Crescimento entre 4,5% e 8,5%
Margem financeira com clientes	Crescimento entre 7,5% e 11,5%
Margem financeira com o mercado	Entre R\$ 1,0 bi e R\$ 3,0 bi
Custo do crédito ²	Entre R\$ 34,5 bi e R\$ 38,5 bi
Receita de prestação de serviços e resultado de seguros ³	Crescimento entre 4,0% e 7,0%
Despesas não decorrentes de juros	Crescimento entre 5,5% e 8,5%
Alíquota efetiva de IR/CS	Entre 27,0% e 29,0%

(1) Inclui garantias financeiras prestadas e títulos privados; (2) Composto por despesa de perda esperada, descontos concedidos e recuperação de créditos baixados como prejuízo; (3) Receitas de prestação de serviços (+) resultado de operações de seguros, previdência e capitalização (-) despesas com sinistros (-) despesas de comercialização de seguros, previdência e capitalização.



... explorando as potenciais avenidas de crescimento nos diversos negócios



Pessoa Física - Maior principalidade e engajamento

One Itaú - uma das principais alavancas no curto prazo para intensificar o relacionamento com nossos clientes

Agenda Associativa – garantir uma prateleira completa de produtos e serviços

Beyond banking - prateleira de produtos para além de serviços financeiros



Pessoa Jurídica - Intensidade de relacionamento

Aumento da base de clientes, principalmente nos clientes de menor faturamento, por meio de nova proposta comercial centrada na entrega de uma operação digital com oferta de valor específica

Seguros

Potencial de crescimento do setor e aumento da penetração na nossa base de clientes PF e PJ com produtos próprios e de terceiros

Mais de 20 produtos e serviços comercializados em nossa plataforma aberta e mais de 15 empresas parceiras

Corporate

Continuidade no processo de crescimento e manutenção da liderança do banco atacado tanto em crédito quanto em soluções de mercado de capitais



Relações com investidores



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