

Comunicado ao Mercado

Resultado do 2º 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.itaú.com.br/relacoes-com-investidores) as Demonstrações Contábeis Condensadas do Exercício findo em 30 de junho de 2025 e a Análise Gerencial da Operação do 2º trimestre de 2025.

Adicionalmente, encaminhamos as informações descritas abaixo:

- Apresentação para a imprensa sobre o resultado trimestral agendada para o dia 06/08/2025 às 09h00 (Horário de Brasília) (**Anexo 01**);
- Apresentação da reunião com o mercado sobre o resultado trimestral agendada para quarta-feira, 06/08/2025, às 10h00 (Horário de Brasília) (**Anexo 02**);
- Apresentação Institucional do 2º 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, 05 de agosto de 2025.

Gustavo Lopes Rodrigues

Diretor de Relações com Investidores

Anexo 01



Resultados **2T25**

São Paulo, 6 de Agosto de 2025
Itaú Unibanco Holding S.A.

Destaques

2T25

Resultado
Recorrente
Gerencial

R\$ 11,5
bilhões

▲ 3,4% vs. 1T25 ▲ 14,3% vs. 2T24

2T25

Margem com
Clientes

R\$ 30,3
bilhões

▲ 3,1% vs 1T25 ▲ 15,4% vs 2T24

jun/25

NPL²
> 90 dias

Consolidado

1,9%

Estável vs mar/25 ▼ 0,1 p.p. vs dez/24

Brasil

2,0%

Estável vs mar/25 ▼ 0,1 p.p. vs dez/24

2T25

ROE
Recorrente
Gerencial¹

Consolidado

23,3%

▲ 0,8 p.p. vs 1T25 ▲ 0,9 p.p. vs 2T24

Brasil

24,4%

▲ 0,7 p.p. vs 1T25 ▲ 0,8 p.p. vs 2T24

2T25

Margem
média
anualizada
(NIM)

Consolidado

9,2%

▲ 0,2 p.p. vs 1T25 ▲ 0,4 p.p. vs 2T24

Brasil

10,0%

▲ 0,2 p.p. vs 1T25 ▲ 0,5 p.p. vs 2T24

jun/25

Capital Principal
(CET I)

13,1%

▲ 0,5 p.p. vs. mar/25 Estável vs. jun/24

(1) Considerando o Capital Principal (CET I) em 11,5%, no 2T25 o retorno recorrente gerencial consolidado seria de 24,7% e de 26,1% no Brasil. (2) Inclui Títulos e Valores Mobiliários.

Carteira de crédito

em R\$ bilhões

	jun/25	mar/25	Δ	jun/24	Δ
Pessoas físicas	451,9	448,8	0,7%	418,3	8,0%
Cartão de crédito	141,1	138,9	1,6%	130,9	7,7%
Crédito pessoal	67,4	67,3	0,1%	63,9	5,5%
Crédito consignado	72,8	74,1	-1,7%	74,0	-1,6%
Veículos	36,2	36,8	-1,6%	34,8	4,0%
Crédito imobiliário	134,4	131,6	2,1%	114,6	17,2%
Micro, pequenas e médias empresas	275,4	273,2	0,8%	243,6	13,1%
Grandes empresas	431,4	425,3	1,4%	405,5	6,4%
Total Brasil	1.158,7	1.147,3	1,0%	1.067,3	8,6%
América Latina	230,4	235,8	-2,3%	227,4	1,3%
Total¹	1.389,1	1.383,1	0,4%	1.294,7	7,3%
Total (ex-variação cambial)	1.389,1	1.371,5	1,3%	1.289,4	7,7%
Micro, pequenas e médias empresas	275,4	270,7	1,7%	242,7	13,4%
Grandes empresas	431,4	421,8	2,3%	404,2	6,7%
América Latina	230,4	230,2	0,1%	224,3	2,7%

	jun/25 x mar/25	jun/25 x jun/24
Cartão de crédito financiado	↑ 5,4%	↑ 6,1%

100% do crescimento no ano nos segmentos Personalité e Uniclass

	jun/25 x mar/25	jun/25 x jun/24
Crédito Pessoal		
Crédito <i>clean</i> ²	↑ 1,1%	↑ 12,1%
Composição de dívida	↓ 3,8%	↓ 12,6%

83% do crescimento de crédito *clean* no ano concentrado nos segmentos Personalité e Uniclass

	jun/25 x mar/25
MPMEs	
Pequenas Empresas	↑ 5,4%

+21,7% de crescimento da carteira de programas governamentais no 2T25

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; (2) Considera crediário e cheque especial.

Receita de serviços e resultado de seguros

em R\$ bilhões

	2T25	1T25	Δ	2T24	Δ
Cartões emissor	3,3	3,3	0,4%	3,1	4,5%
Conta corrente pessoa física	0,8	0,8	-7,5%	0,9	-14,7%
Operações de crédito e garantias prestadas	0,6	0,6	-2,2%	0,7	-8,9%
Pagamentos e recebimentos ¹	2,4	2,3	2,8%	2,3	6,2%
Administração de recursos ²	1,9	1,7	13,6%	1,6	17,5%
Assessoria econômico-financeira e corretagem	0,9	1,1	-12,7%	1,5	-38,9%
Outros Brasil	0,4	0,4	2,2%	0,3	28,2%
América Latina	1,0	1,0	0,3%	0,9	14,9%
Receitas de serviços	11,3	11,2	1,0%	11,3	0,1%
Resultado de seguros, previdência e capitalização³	2,8	2,6	8,8%	2,4	17,3%
Serviços e seguros	14,2	13,8	2,5%	13,7	3,1%

Administração de recursos

Captação líquida no 2T25

2T25 x
2T24

R\$ 47,5 bilhões

↑ **30%**

Itaú Asset Management: gestora que mais gerou performance fee no 1º semestre de 2025

Seguros⁴

2T25 x
1T25

2T25 x
2T24

Prêmios ganhos ↑ **4,1%**

↑ **14,6%**

Resultado recorrente ↑ **7,7%**

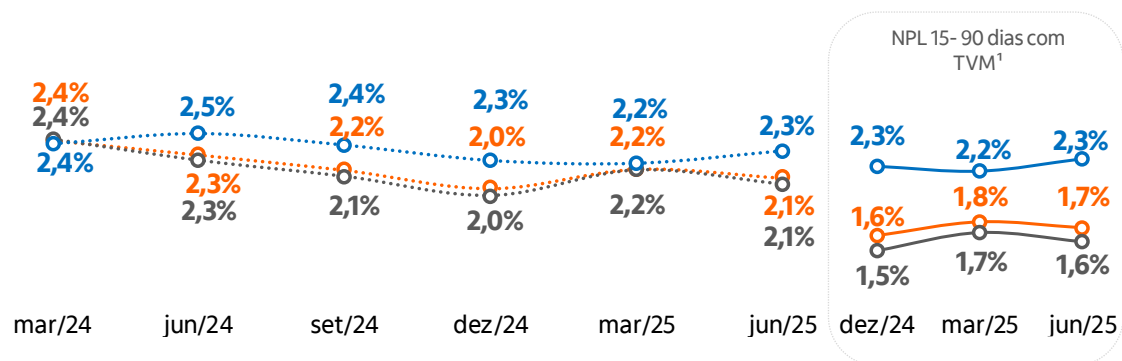
↑ **25,2%**

Crescimento de prêmios ganhos concentrado em Acidentes Pessoais e Prestamista

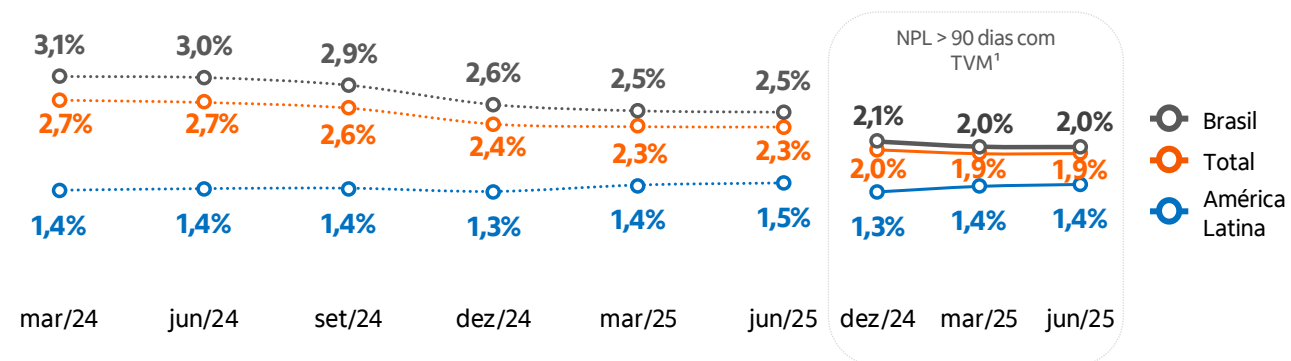
(1) A partir do 1º trimestre de 2025, a receita de adquirência, além da receita com pacotes de conta corrente PJ e receitas com Pix PJ, foi consolidada na linha de pagamentos e recebimentos (anteriormente serviços de recebimento). Para comparabilidade os períodos anteriores foram reclassificados. (2) 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; (4) Operações de seguros nos produtos de bancassurance nos ramos de vida, patrimoniais, de crédito e seguros de terceiros.

Qualidade do crédito

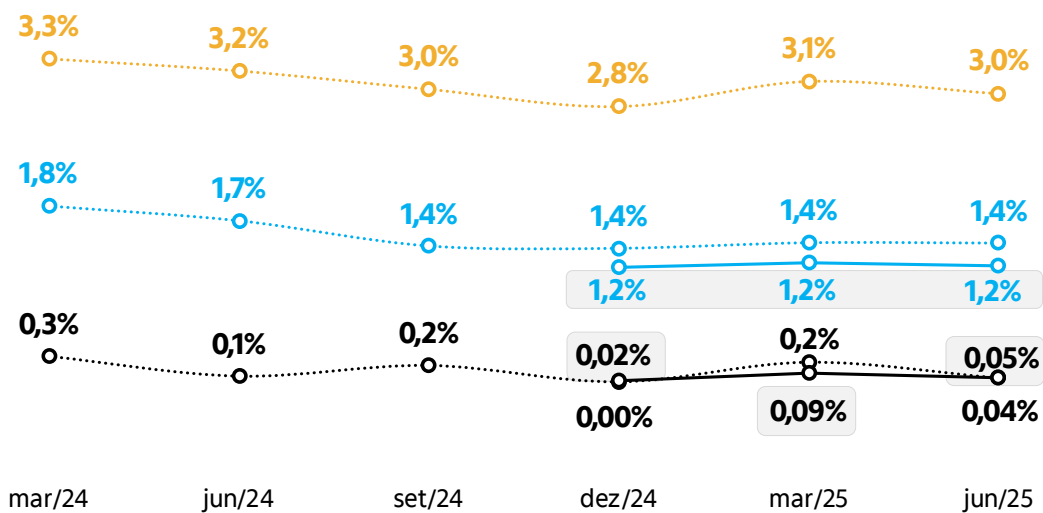
NPL 15 - 90 dias - % consolidado



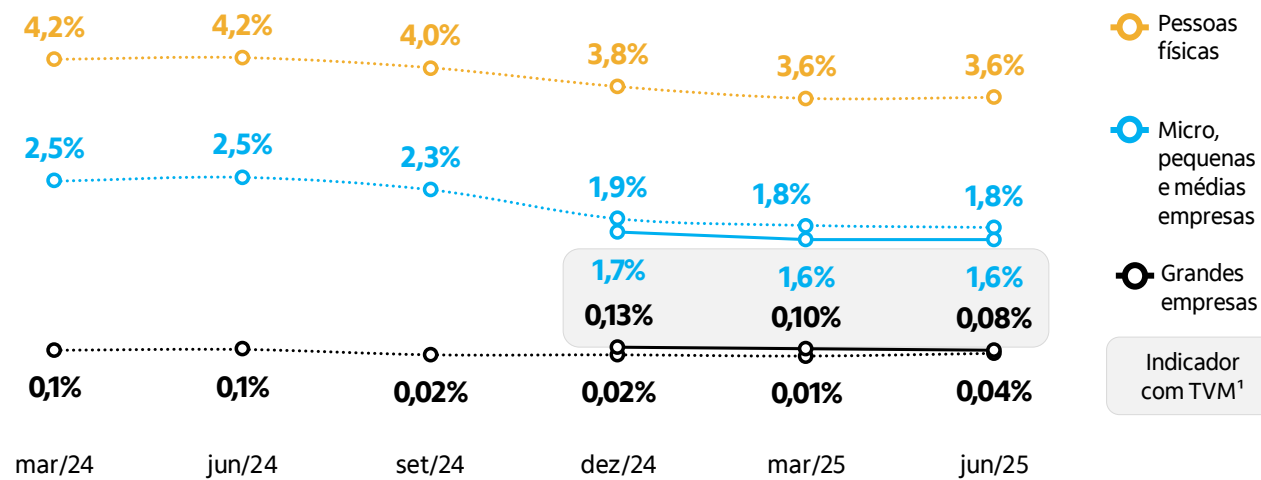
NPL 90 dias - % consolidado



Brasil



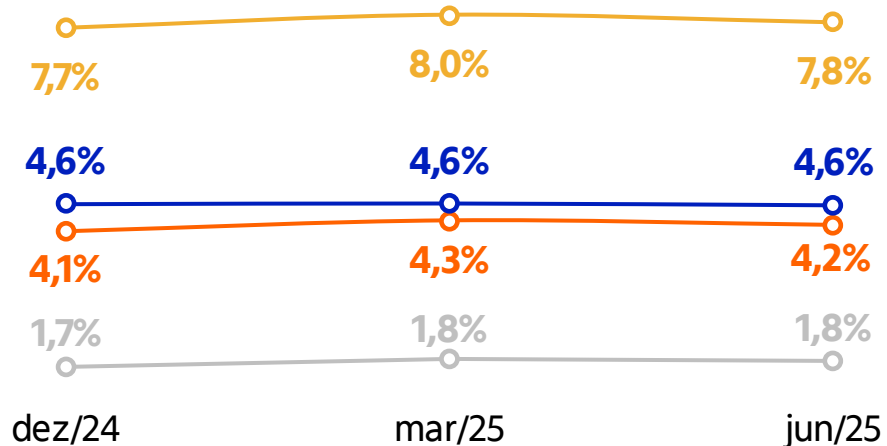
Brasil



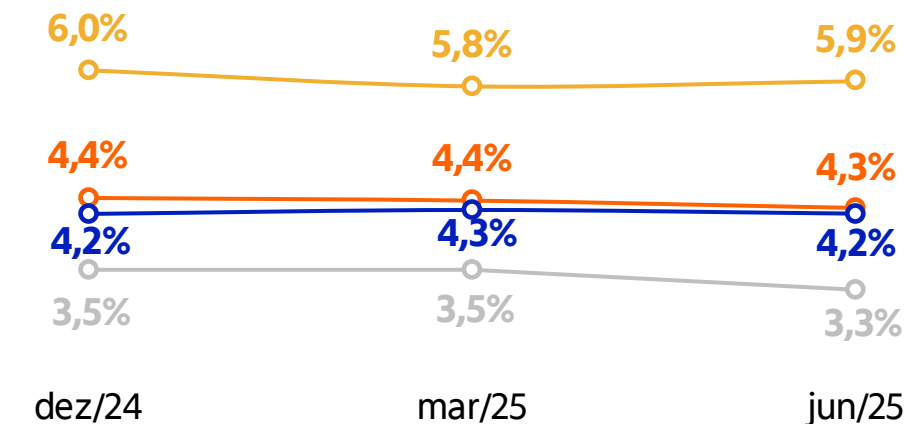
(1) Inclui títulos e valores mobiliários além de Fundos de Direitos Creditórios, exposições a instituições financeiras e as operações de nossa trading de agronegócio.

Qualidade de Crédito – Indicadores Resolução 4.966

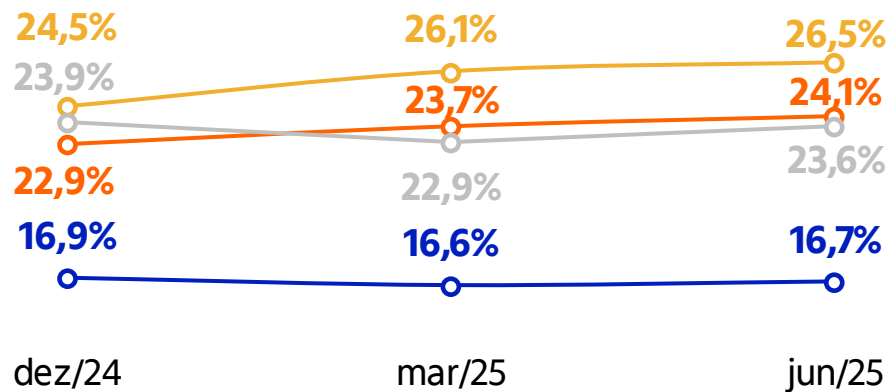
Carteira Estágio 2



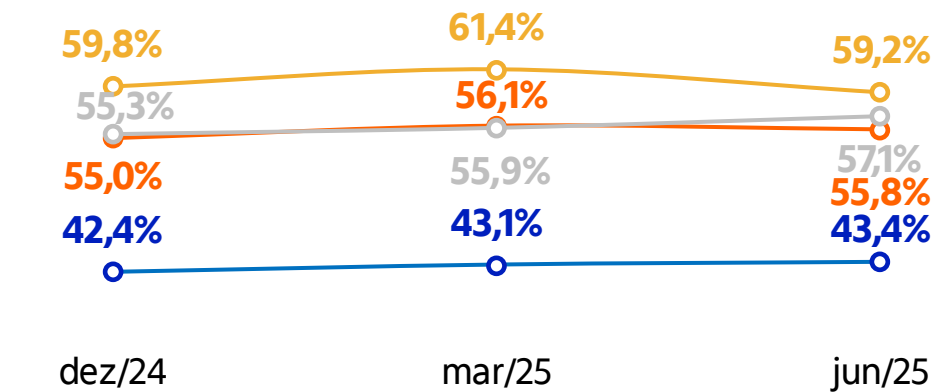
Carteira Estágio 3



Cobertura Estágio 2



Cobertura Estágio 3



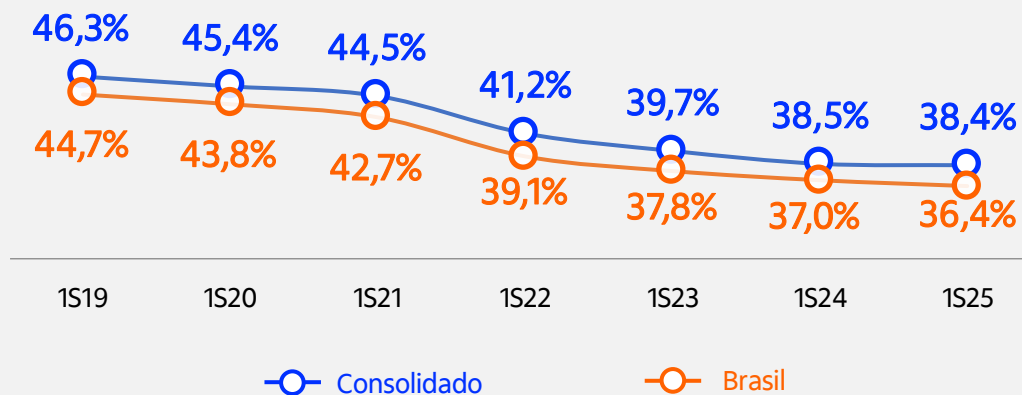
- Pessoas físicas
- Total
- América Latina
- Pessoas Jurídicas

Despesas não decorrentes de juros

em R\$ bilhões

	2T25	1T25	Δ	2T24	Δ	1S25	1S24	Δ
Despesas de pessoal (comercial e administrativa)	(6,1)	(5,8)	5,3%	(5,7)	7,4%	(11,9)	(11,3)	5,4%
Despesas transacionais (operações e atendimento)	(4,3)	(4,1)	4,1%	(4,0)	5,4%	(8,4)	(7,9)	6,1%
Despesas com tecnologia (pessoal e infraestrutura)	(2,9)	(2,7)	6,8%	(2,4)	22,8%	(5,6)	(4,6)	22,1%
Outras despesas	(1,0)	(0,9)	10,7%	(1,0)	2,4%	(1,9)	(1,8)	7,2%
Total - Brasil	(14,3)	(13,5)	5,6%	(13,1)	9,2%	(27,8)	(25,5)	8,7%
América Latina	(2,2)	(2,3)	-2,7%	(2,0)	11,0%	(4,5)	(3,9)	15,4%
Despesas não decorrentes de juros	(16,5)	(15,8)	4,4%	(15,1)	9,4%	(32,3)	(29,5)	9,6%

Índice de Eficiência



Guidance 2025

	Consolidado	Revisado
Carteira de crédito total ¹	Crescimento entre 4,5% e 8,5%	Mantido
Margem financeira com clientes	Crescimento entre 7,5% e 11,5%	Crescimento entre 11,0% e 14,0%
Margem financeira com o mercado	Entre R\$ 1,0 bi e R\$ 3,0 bi	Mantido
Custo do crédito ²	Entre R\$ 34,5 bi e R\$ 38,5 bi	Mantido
Receita de prestação de serviços e resultado de seguros ³	Crescimento entre 4,0% e 7,0%	Mantido
Despesas não decorrentes de juros	Crescimento entre 5,5% e 8,5%	Mantido
Alíquota efetiva de IR/CS	Entre 27,0% e 29,0%	Entre 28,5% e 30,5%

(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.



One Itaú | Acesso a uma plataforma fullbank para todos os clientes

Etapa 1: Migração fluida de app monoproduto para plataforma fullbank

10,1MM clientes migrados com conversão de 99,3%

Satisfação¹ NPS acima de **80 pontos**

Etapa 2: Conversão do cliente em fullbank

54% dos clientes já possuem 3 ou + produtos contratados

+32% no índice de engajamento do cliente cartonista após adesão ao fullbank

SuperApp melhorando a Experiência do Cliente e alto impacto no negócio

19 lançamentos de produtos importantes nos últimos 18 meses; **+25% no uso do SuperApp por cliente**



Cofrinhos

R\$ 13 bilhões de saldo

93 pontos de satisfação



Pix crédito

15% da base de clientes Personalité e Uniclass já utilizaram o produto²

Aumento na carteira financiada de cartões, com melhoria no mix de risco de crédito



Controle de Gastos

+1,8 mi de clientes ativos 90 dias após lançamento

85 pontos de satisfação

57% dos clientes não sabiam sua categoria de maior gasto



Transferir limite

+ de R\$ 13 bilhões em limites transferidos entre cartões

+20% de transacionalidade no cartão nos 3 meses subsequentes

Inteligência Itaú

- 500+ casos internos com foco em eficiência e produtividade
- Novos pilotos de soluções autônomas client facing



PIX no whatsapp

lançamento para toda a base de clientes



Assessoria de Investimentos

especialista de investimentos disponível 24 horas por dia, em piloto com 10 mil clientes



Empréstimos

(crediário, consignado e FGTS)

+31% vs 2T24

Produção digital



Financiar dia-a-dia

(PIX crédito, limite da conta, pague contas e parcelamento da fatura)

+72% vs 2T24

Produção digital

(1) Após o processo de migração; (2) sobre base cartonista ativa.

2025
Itaú Day

02 Set 9h às 12h
(horário de Brasília)





Resultados **2T25**

São Paulo, 6 de Agosto de 2025
Itaú Unibanco Holding S.A.

Anexo 02



Resultados **2T25**

São Paulo, 6 de Agosto de 2025
Itaú Unibanco Holding S.A.

Destaques

2T25

Resultado
Recorrente
Gerencial

R\$ 11,5
bilhões

▲ **3,4%** vs. 1T25 ▲ **14,3%** vs. 2T24

2T25

Margem com
Clientes

R\$ 30,3
bilhões

▲ **3,1%** vs 1T25 ▲ **15,4%** vs 2T24

jun/25

NPL²
> 90 dias

Consolidado

1,9%

Estável vs mar/25 ▼ **0,1 p.p.** vs dez/24

Brasil

2,0%

Estável vs mar/25 ▼ **0,1 p.p.** vs dez/24

2T25

ROE
Recorrente
Gerencial¹

Consolidado

23,3%

▲ **0,8 p.p.** vs 1T25 ▲ **0,9 p.p.** vs 2T24

Brasil

24,4%

▲ **0,7 p.p.** vs 1T25 ▲ **0,8 p.p.** vs 2T24

2T25

Margem
média
anualizada
(NIM)

Consolidado

9,2%

▲ **0,2 p.p.** vs 1T25 ▲ **0,4 p.p.** vs 2T24

Brasil

10,0%

▲ **0,2 p.p.** vs 1T25 ▲ **0,5 p.p.** vs 2T24

jun/25

Capital Principal
(CET I)

13,1%

▲ **0,5 p.p.** vs. mar/25 Estável vs. jun/24

(1) Considerando o Capital Principal (CET I) em 11,5%, no 2T25 o retorno recorrente gerencial consolidado seria de 24,7% e de 26,1% no Brasil. (2) Inclui Títulos e Valores Mobiliários.

Carteira de crédito

em R\$ bilhões

	jun/25	mar/25	Δ	jun/24	Δ
Pessoas físicas	451,9	448,8	0,7%	418,3	8,0%
Cartão de crédito	141,1	138,9	1,6%	130,9	7,7%
Crédito pessoal	67,4	67,3	0,1%	63,9	5,5%
Crédito consignado	72,8	74,1	-1,7%	74,0	-1,6%
Veículos	36,2	36,8	-1,6%	34,8	4,0%
Crédito imobiliário	134,4	131,6	2,1%	114,6	17,2%
Micro, pequenas e médias empresas	275,4	273,2	0,8%	243,6	13,1%
Grandes empresas	431,4	425,3	1,4%	405,5	6,4%
Total Brasil	1.158,7	1.147,3	1,0%	1.067,3	8,6%
América Latina	230,4	235,8	-2,3%	227,4	1,3%
Total¹	1.389,1	1.383,1	0,4%	1.294,7	7,3%
Total (ex-variação cambial)	1.389,1	1.371,5	1,3%	1.289,4	7,7%
Micro, pequenas e médias empresas	275,4	270,7	1,7%	242,7	13,4%
Grandes empresas	431,4	421,8	2,3%	404,2	6,7%
América Latina	230,4	230,2	0,1%	224,3	2,7%

	jun/25 x mar/25	jun/25 x jun/24
Cartão de crédito financiado	↑ 5,4%	↑ 6,1%

100% do crescimento no ano nos segmentos Personalité e Uniclass

	jun/25 x mar/25	jun/25 x jun/24
Crédito Pessoal		
Crédito <i>clean</i> ²	↑ 1,1%	↑ 12,1%
Composição de dívida	↓ 3,8%	↓ 12,6%

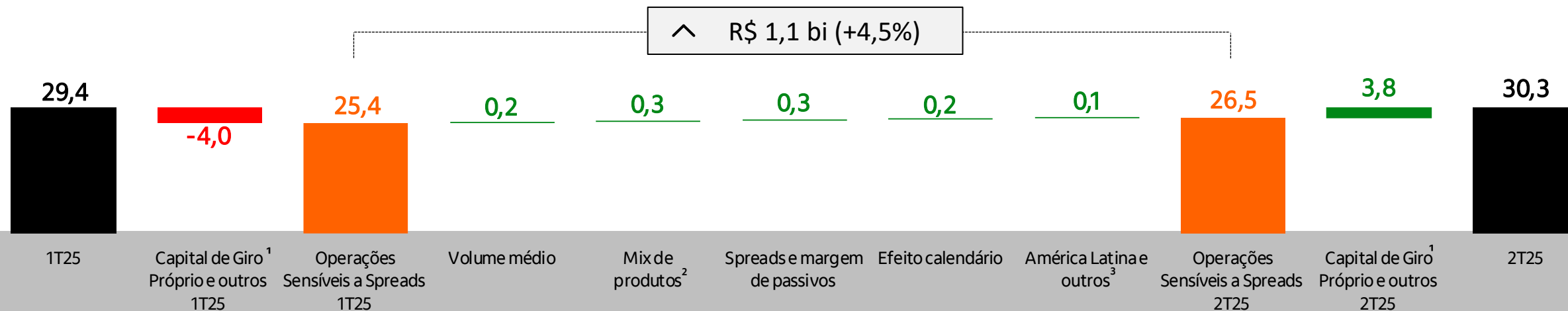
83% do crescimento de crédito *clean* no ano concentrado nos segmentos Personalité e Uniclass

	jun/25 x mar/25
MPMEs	
Pequenas Empresas	↑ 5,4%

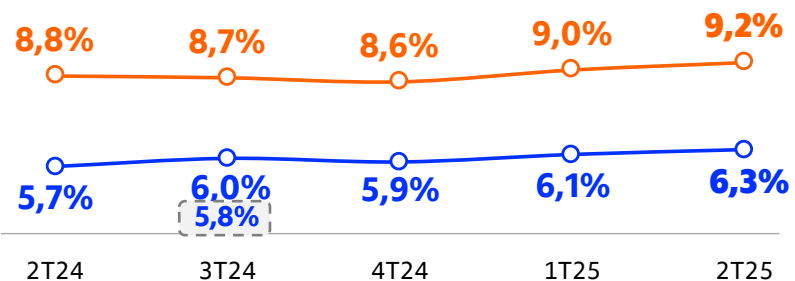
+21,7% de crescimento da carteira de programas governamentais no 2T25

Margem financeira com clientes

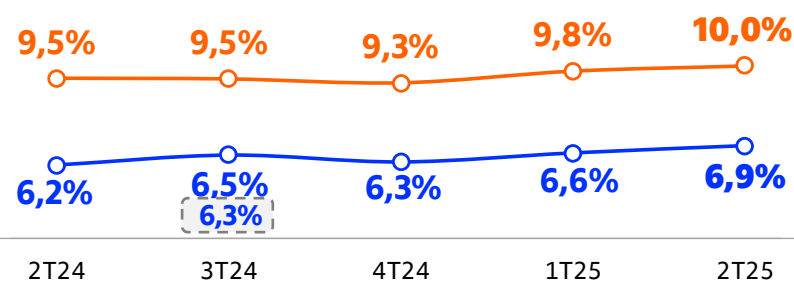
em R\$ bilhões



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.

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

	2T25	1T25	Δ	2T24	Δ
Cartões emissor	3,3	3,3	0,4%	3,1	4,5%
Conta corrente pessoa física	0,8	0,8	-7,5%	0,9	-14,7%
Operações de crédito e garantias prestadas	0,6	0,6	-2,2%	0,7	-8,9%
Pagamentos e recebimentos ¹	2,4	2,3	2,8%	2,3	6,2%
Administração de recursos ²	1,9	1,7	13,6%	1,6	17,5%
Assessoria econômico-financeira e corretagem	0,9	1,1	-12,7%	1,5	-38,9%
Outros Brasil	0,4	0,4	2,2%	0,3	28,2%
América Latina	1,0	1,0	0,3%	0,9	14,9%
Receitas de serviços	11,3	11,2	1,0%	11,3	0,1%
Resultado de seguros, previdência e capitalização³	2,8	2,6	8,8%	2,4	17,3%
Serviços e seguros	14,2	13,8	2,5%	13,7	3,1%

Administração de recursos

Captação líquida no 2T25

2T25 x
2T24

R\$ 47,5 bilhões

↑ 30%

Itaú Asset Management: gestora que mais gerou performance fee no 1º semestre de 2025

Seguros⁴

2T25 x
1T25

2T25 x
2T24

Prêmios ganhos **↑ 4,1%**

↑ 14,6%

Resultado recorrente **↑ 7,7%**

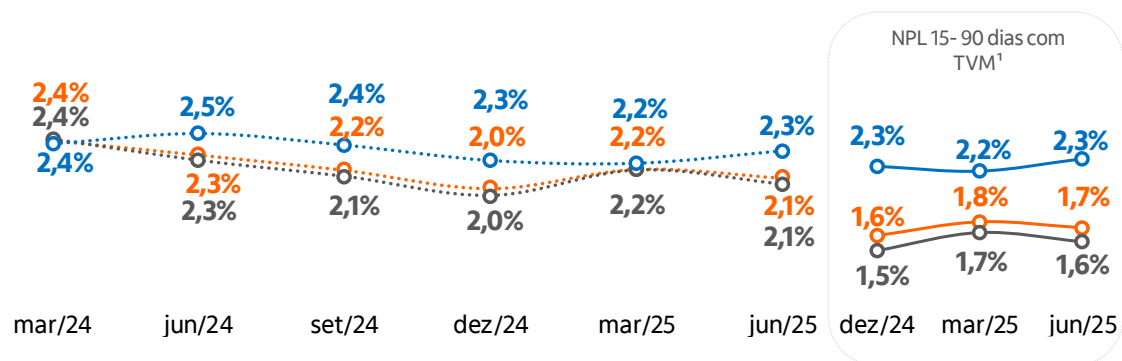
↑ 25,2%

Crescimento de prêmios ganhos concentrado em Acidentes Pessoais e Prestamista

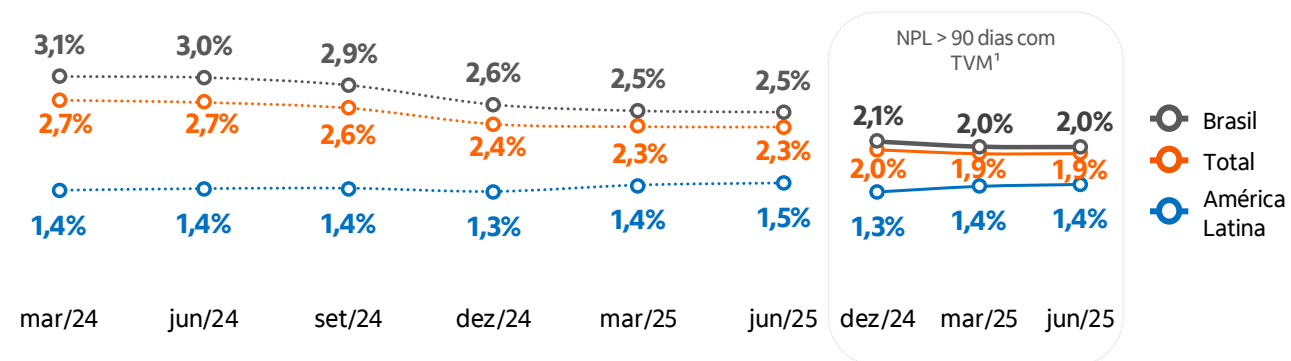
(1) A partir do 1º trimestre de 2025, a receita de adquirência, além da receita com pacotes de conta corrente PJ e receitas com Pix PJ, foi consolidada na linha de pagamentos e recebimentos (anteriormente serviços de recebimento). Para comparabilidade os períodos anteriores foram reclassificados. (2) 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; (4) Operações de seguros nos produtos de bancassurance nos ramos de vida, patrimoniais, de crédito e seguros de terceiros.

Qualidade do crédito

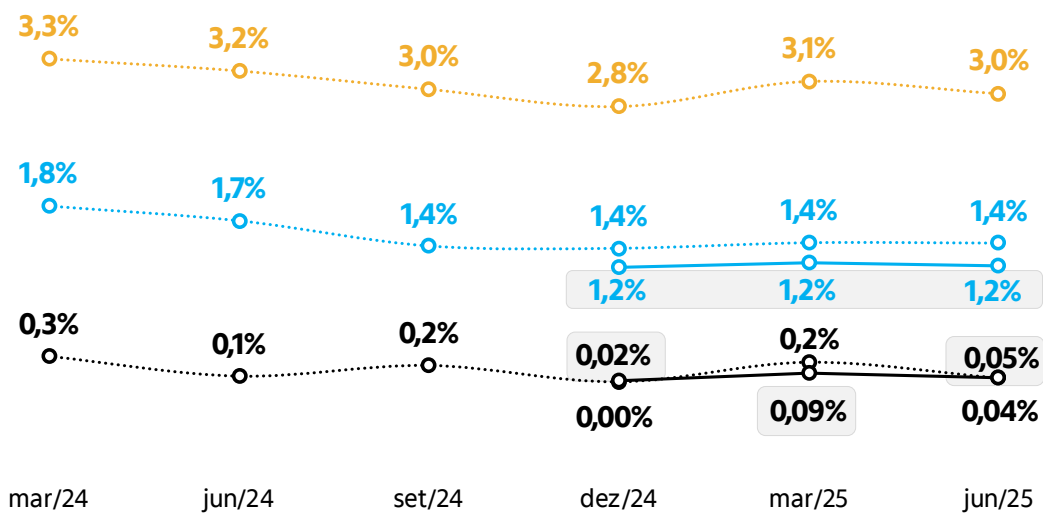
NPL 15 - 90 dias - % consolidado



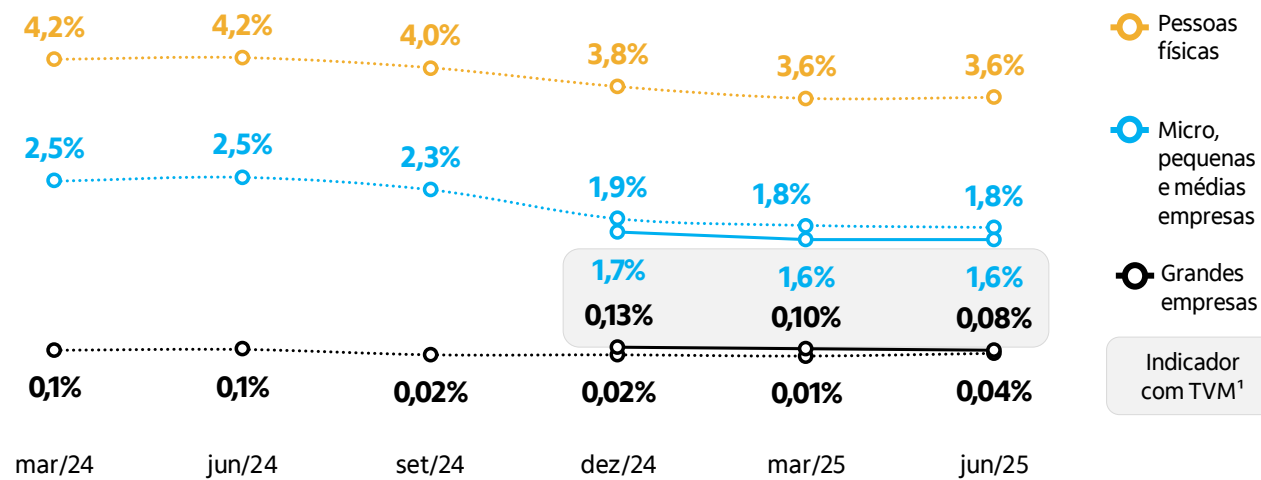
NPL 90 dias - % consolidado



Brasil



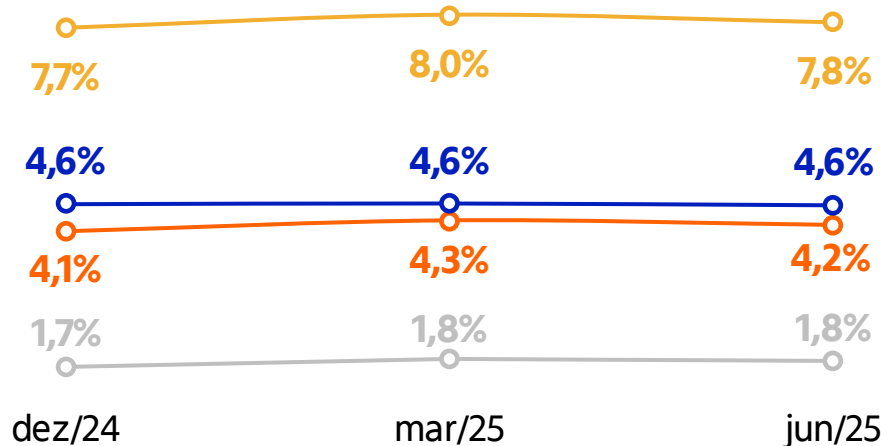
Brasil



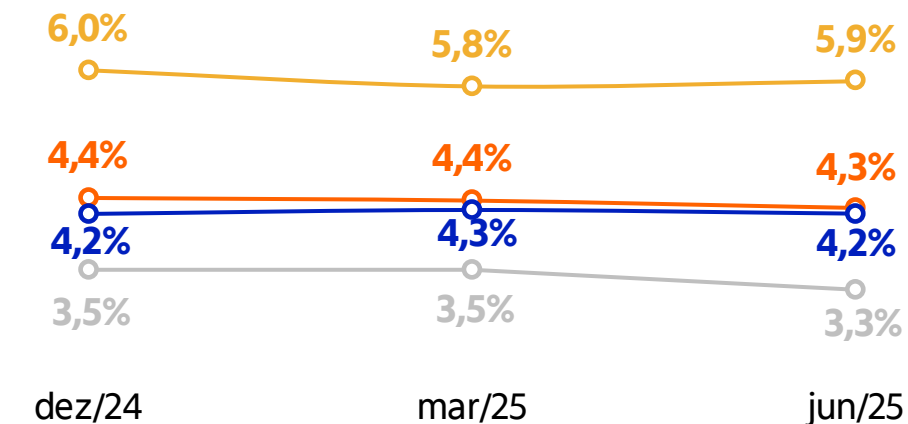
(1) Inclui títulos e valores mobiliários além de Fundos de Direitos Creditórios, exposições a instituições financeiras e as operações de nossa trading de agronegócio.

Qualidade de Crédito – Indicadores Resolução 4.966

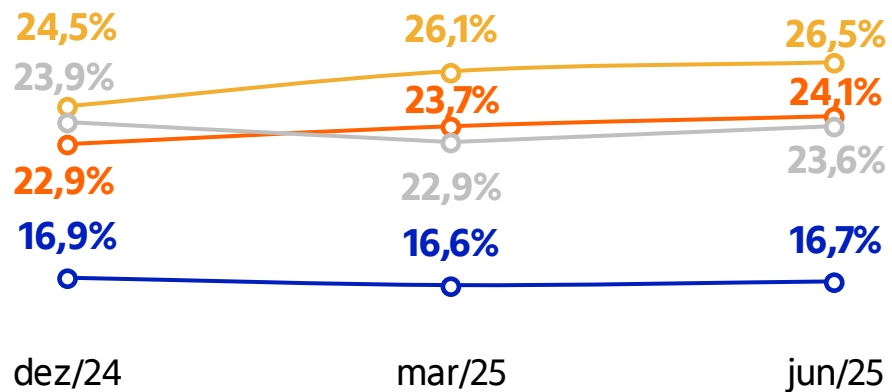
Carteira Estágio 2



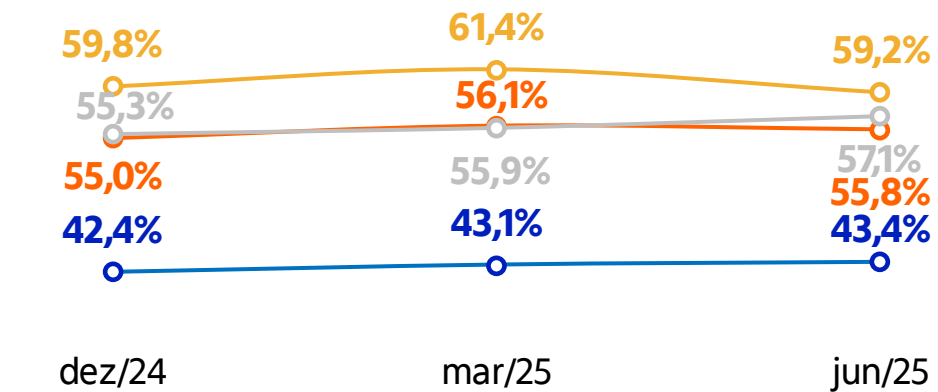
Carteira Estágio 3



Cobertura Estágio 2



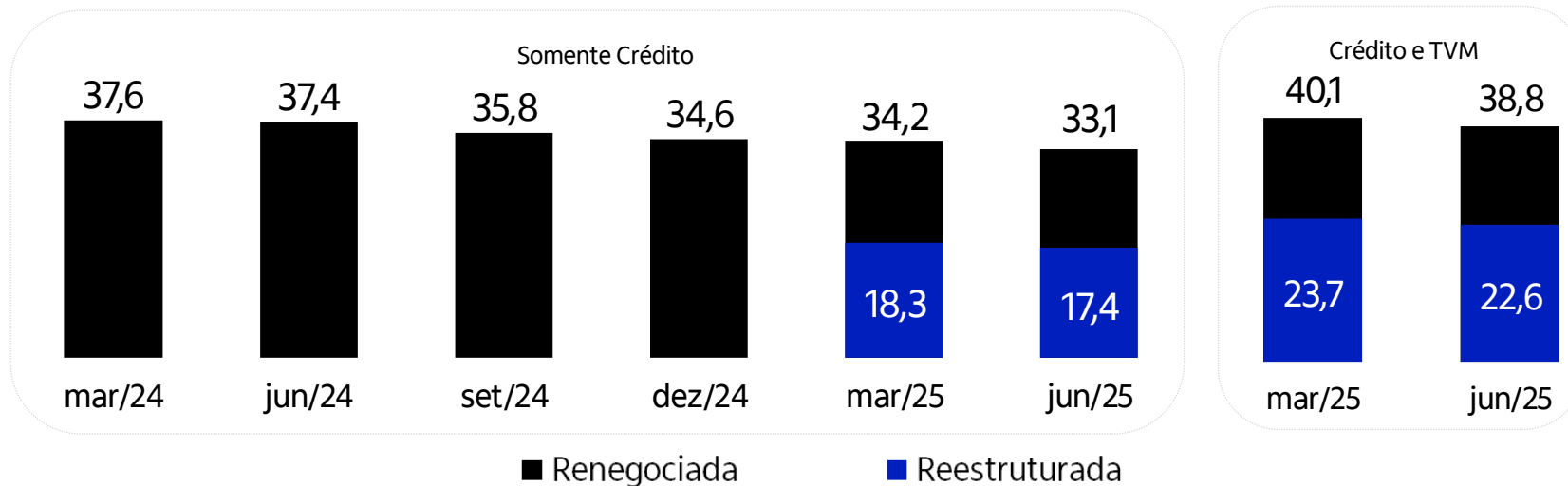
Cobertura Estágio 3



- Pessoas físicas
- Total
- América Latina
- Pessoas Jurídicas

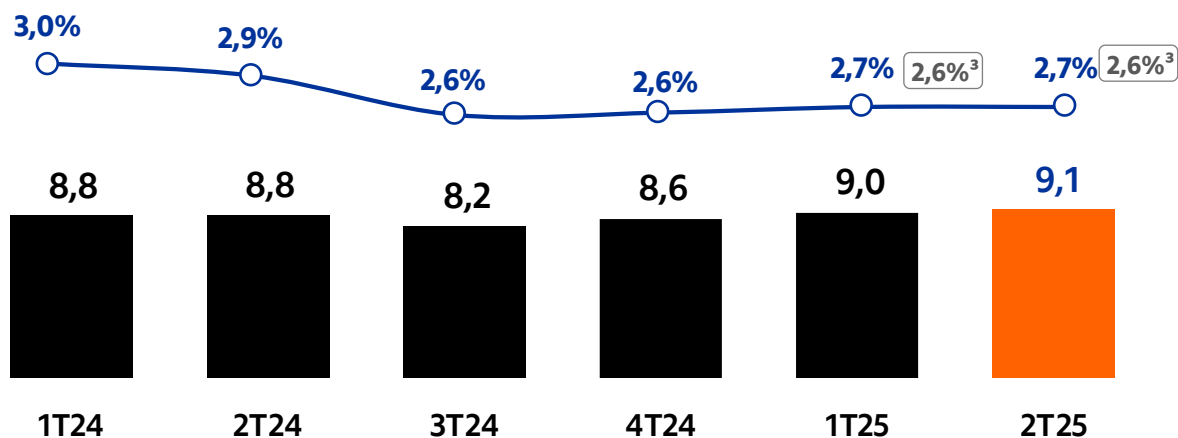
Qualidade e custo do crédito

Carteira renegociada (em R\$ bilhões)



Custo do crédito¹ (em R\$ bilhões)

○ Custo anualizado / Carteira² - (%)



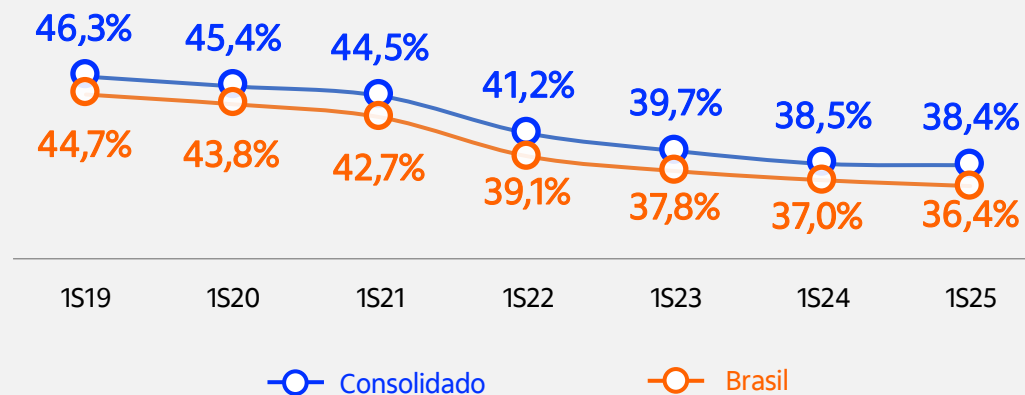
(1) Despesa de perda esperada + recuperação de créditos + descontos concedidos; (2) Saldo médio da carteira de crédito com garantias financeiras prestadas e títulos privados, considerando-se os dois últimos trimestres. (3) Custo do crédito sobre a nova carteira média, que a partir do 1T25 inclui Fundos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

Despesas não decorrentes de juros

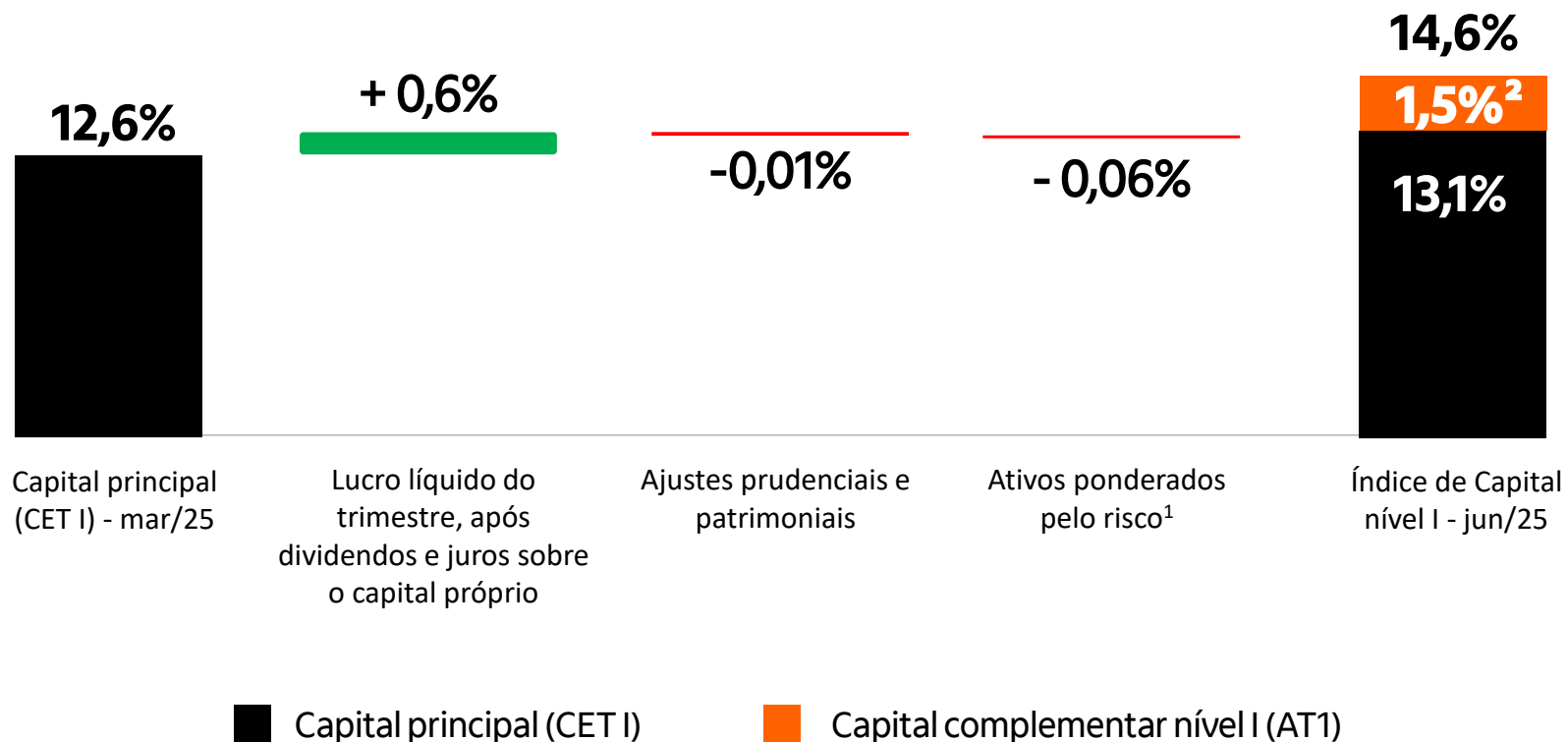
em R\$ bilhões

	2T25	1T25	Δ	2T24	Δ	1S25	1S24	Δ
Despesas de pessoal (comercial e administrativa)	(6,1)	(5,8)	5,3%	(5,7)	7,4%	(11,9)	(11,3)	5,4%
Despesas transacionais (operações e atendimento)	(4,3)	(4,1)	4,1%	(4,0)	5,4%	(8,4)	(7,9)	6,1%
Despesas com tecnologia (pessoal e infraestrutura)	(2,9)	(2,7)	6,8%	(2,4)	22,8%	(5,6)	(4,6)	22,1%
Outras despesas	(1,0)	(0,9)	10,7%	(1,0)	2,4%	(1,9)	(1,8)	7,2%
Total - Brasil	(14,3)	(13,5)	5,6%	(13,1)	9,2%	(27,8)	(25,5)	8,7%
América Latina	(2,2)	(2,3)	-2,7%	(2,0)	11,0%	(4,5)	(3,9)	15,4%
Despesas não decorrentes de juros	(16,5)	(15,8)	4,4%	(15,1)	9,4%	(32,3)	(29,5)	9,6%

Índice de Eficiência



Capital



O índice de capital complementar Nível 1 (AT1) em Junho/25 é de 1,5%. O exercício da opção de resgate das notas subordinadas Nível 1, descritas no Comunicado ao Mercado de 5/8/2025, levará o índice de capital complementar Nível 1 (AT1) a 1,3%.

(1) Excluindo a variação cambial do período, que foi considerada na coluna de ajustes prudentiais e patrimoniais junto com o hedge do índice de capital; (2) Considerando Capital complementar Nível 1 (AT1) limitado a 1,5%, conforme Res. CMN Nº 4.958. Não fosse esse limite, o Índice de Capital Nível 1 ficaria em 15,0%

Guidance 2025

	Consolidado	Revisado
Carteira de crédito total ¹	Crescimento entre 4,5% e 8,5%	Mantido
Margem financeira com clientes	Crescimento entre 7,5% e 11,5%	Crescimento entre 11,0% e 14,0%
Margem financeira com o mercado	Entre R\$ 1,0 bi e R\$ 3,0 bi	Mantido
Custo do crédito ²	Entre R\$ 34,5 bi e R\$ 38,5 bi	Mantido
Receita de prestação de serviços e resultado de seguros ³	Crescimento entre 4,0% e 7,0%	Mantido
Despesas não decorrentes de juros	Crescimento entre 5,5% e 8,5%	Mantido
Alíquota efetiva de IR/CS	Entre 27,0% e 29,0%	Entre 28,5% e 30,5%

(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.



One Itaú | Acesso a uma plataforma fullbank para todos os clientes

Etapa 1: Migração fluida de app monoproduto para plataforma fullbank

10,1MM clientes migrados com conversão de 99,3%

Satisfação¹ NPS acima de **80 pontos**

Etapa 2: Conversão do cliente em fullbank

54% dos clientes já possuem 3 ou + produtos contratados

+32% no índice de engajamento do cliente cartonista após adesão ao fullbank

SuperApp melhorando a Experiência do Cliente e alto impacto no negócio

19 lançamentos de produtos importantes nos últimos 18 meses; **+25% no uso do SuperApp por cliente**



Cofrinhos

R\$ 13 bilhões de saldo

93 pontos de satisfação



Pix crédito

15% da base de clientes Personalité e Uniclass já utilizaram o produto²

Aumento na carteira financiada de cartões, com melhoria no mix de risco de crédito



Controle de Gastos

+1,8 mi de clientes ativos 90 dias após lançamento

85 pontos de satisfação

57% dos clientes não sabiam sua categoria de maior gasto



Transferir limite

+ de R\$ 13 bilhões em limites transferidos entre cartões

+20% de transacionalidade no cartão nos 3 meses subsequentes

Inteligência Itaú

- 500+ casos internos com foco em eficiência e produtividade
- Novos pilotos de soluções autônomas client facing



PIX no whatsapp

lançamento para toda a base de clientes



Assessoria de Investimentos

especialista de investimentos disponível 24 horas por dia, em piloto com 10 mil clientes



Empréstimos

(crediário, consignado e FGTS)

+31% vs 2T24

Produção digital



Financiar dia-a-dia

(PIX crédito, limite da conta, pague contas e parcelamento da fatura)

+72% vs 2T24

Produção digital

(1) Após o processo de migração; (2) sobre base cartonista ativa.

2025
Itaú Day
02 Set. | **9h às 12h**
(horário de Brasília)





Resultados **2T25**

São Paulo, 6 de Agosto de 2025
Itaú Unibanco Holding S.A.



Informações adicionais

Resultados

em R\$ bilhões

Em R\$ milhões	2T25	1T25	Δ	2T24	Δ	1S25	1S24	Δ
Produto Bancário	45.728	44.537	2,7%	41.811	9,4%	90.265	82.164	9,9%
Margem Financeira Gerencial	31.177	30.322	2,8%	27.665	12,7%	61.500	54.545	12,7%
Margem Financeira com Clientes	30.320	29.399	3,1%	26.263	15,4%	59.719	52.084	14,7%
Margem Financeira com o Mercado	858	923	-7,1%	1.402	-38,8%	1.781	2.461	-27,6%
Receitas de Prestação de Serviços	11.343	11.232	1,0%	11.333	0,1%	22.576	22.185	1,8%
Receitas de Operações de Seguros ¹	3.207	2.983	7,5%	2.813	14,0%	6.190	5.434	13,9%
Custo do Crédito	(9.093)	(8.976)	1,3%	(8.812)	3,2%	(18.068)	(17.605)	2,6%
Despesa de Perda Esperada	(9.664)	(9.494)	1,8%	(9.462)	2,1%	(19.158)	(18.721)	2,3%
Descontos Concedidos	(708)	(714)	-0,8%	(617)	14,8%	(1.422)	(1.243)	14,4%
Recuperação de Créditos Baixados como Prejuízo	1.280	1.233	3,8%	1.268	0,9%	2.512	2.360	6,5%
Despesas com Sinistros	(386)	(389)	-0,8%	(408)	-5,6%	(774)	(792)	-2,2%
Outras Despesas Operacionais	(19.284)	(18.466)	4,4%	(17.627)	9,4%	(37.750)	(34.418)	9,7%
Despesas não Decorrentes de Juros	(16.492)	(15.796)	4,4%	(15.069)	9,4%	(32.288)	(29.456)	9,6%
Despesas Tributárias de ISS, PIS, Cofins e Outras	(2.785)	(2.664)	4,5%	(2.553)	9,1%	(5.449)	(4.951)	10,1%
Despesas de Comercialização de Seguros	(6)	(6)	1,4%	(5)	27,8%	(12)	(12)	6,6%
Resultado antes da Tributação e Part. Minoritárias	16.966	16.706	1,6%	14.964	13,4%	33.673	29.349	14,7%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(5.151)	(5.259)	-2,0%	(4.572)	12,7%	(10.410)	(8.899)	17,0%
Participações Minoritárias nas Subsidiárias	(307)	(319)	-3,9%	(320)	-4,0%	(626)	(607)	3,2%
Resultado Recorrente Gerencial	11.508	11.128	3,4%	10.072	14,3%	22.636	19.843	14,1%

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

Modelo de negócios

em R\$ bilhões

	1S25					1S24					Δ (1S25 x 1S24)				
	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	90,3	49,9	1,8	37,4	1,2	82,2	45,5	1,7	34,3	0,8	8,1	4,5	0,1	3,1	0,4
Margem financeira gerencial	61,5	41,5	1,8	17,0	1,2	54,5	37,3	1,7	14,8	0,8	7,0	4,3	0,1	2,2	0,4
Receitas de serviços	22,6	8,4	0,0	14,2	-	22,2	8,2	0,0	14,0	-	0,4	0,2	0,0	0,2	-
Resultado de seguros ¹	6,2	-	-	6,2	-	5,4	-	-	5,4	-	0,8	-	-	0,8	-
Custo do crédito	(18,1)	(18,1)	-	-	-	(17,6)	(17,6)	-	-	-	(0,5)	(0,5)	-	-	-
Despesas com sinistros	(0,8)	-	-	(0,8)	-	(0,8)	-	-	(0,8)	-	0,0	-	-	0,0	-
DNDJ e outras despesas²	(38,4)	(20,2)	(0,5)	(17,7)	(0,1)	(35,0)	(18,1)	(0,5)	(16,3)	(0,0)	(3,4)	(2,0)	0,0	(1,4)	(0,0)
Resultado recorrente gerencial	22,6	8,5	0,8	12,4	1,0	19,8	6,5	0,7	12,1	0,5	2,8	2,0	0,1	0,3	0,4

Capital regulatório médio	197,9	119,8	5,3	52,3	20,5	179,2	106,3	5,0	48,0	19,8	18,7	13,4	0,3	4,3	0,6
Criação de valor	8,8	0,3	0,5	8,5	(0,5)	8,1	(0,3)	0,4	8,8	(0,8)	0,7	0,6	0,1	(0,3)	0,3
ROE recorrente gerencial	22,8%	14,1%	30,7%	47,5%	9,4%	22,0%	12,2%	28,0%	50,6%	5,2%	0,8 p.p.	1,9 p.p.	2,7 p.p.	-3,2 p.p.	4,1 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 **2T25**

São Paulo, 6 de Agosto de 2025

Itaú Unibanco Holding S.A.

Anexo 03



Apresentação
Institucional
2T25

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

Valor de mercado¹

US\$ 69,3 bi

Ativos totais²

R\$ 2.898 bi

Carteira de Crédito²

R\$ 1.389,1 bi

ROE recorrente³

23,3%

Índice de Eficiência Brasil⁵

37,4%

Colaboradores no Brasil e no exterior²

95,7 mil

(1) Valor de Mercado em 31/07/2025. Fonte: Bloomberg; (2) Em 30 de junho de 2025; (3) No 2º trimestre de 2025; (4) Brand Finance - Latin America 500 2025; (5) Acumulado 12 meses findos em jun/25

Nota: A carteira de crédito inclui Garantias Financeiras Prestadas e títulos Privados

*Em valor de mercado em 30/06/2025.

Resultado Recorrente Gerencial

R\$11,5 bi no 2T25

93,6% Brasil | 6,4% América Latina³

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

US\$ 8,6 bi

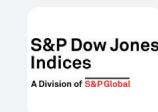
Somos um banco universal presente em

 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



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



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

1924



Primeiros cartões de crédito e débito

1960

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

1970

Itautec
1979
Criação da Itautec



Início da automação bancária
Criação do Centro Técnico Operacional (CTO)

1980



1983
Lançamento do primeiro caixa eletrônico do país



Primeiros provedores de internet

1990

Primeiro banco sem agências do país, o Banco1.net

2000



Aquisição da ZUP acelera transformação digital

2019



As fintechs começam a ganhar força

2014

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

2012



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

2008

Itaú lança primeiro app de banco



Lançamento do primeiro iPhone

2007



Aquisição do BBA cria o maior banco de investimento do Brasil

2002

Mobile Banking no Brasil



Criação do novo Sistema de Pagamentos Brasileiro



Alteração na regulação (PIX e Open Finance)

2020

Lançamento beyond banking (iPhone pra Sempre)

- Desenvolvimento de novas soluções para os clientes
- Otimização do pacote de tarifas de conta corrente
- Lançamento de novos produtos (Íon)



Lançamento do Itaú Shop

2022

Agenda associativa

- Ideal
- TOTVS

Lançamento da nova marca Feito de Futuro

2023

Últimas iniciativas da agenda associativa

- Orbia
- Avenue



Itaú 100 anos

Um só Itaú
Login único | 2 apps
SuperApp e Íon

2024

Itaú Emps

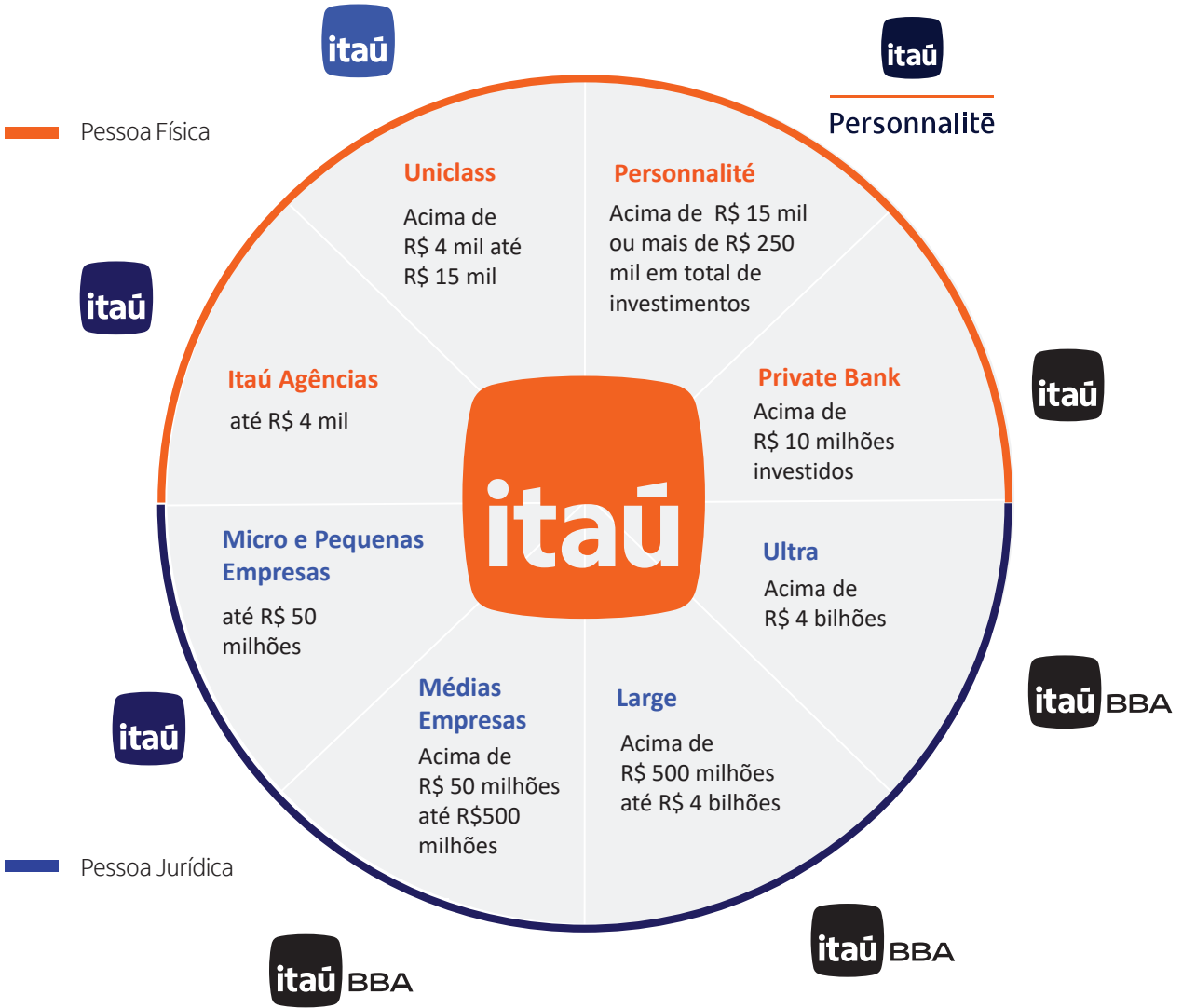
Lançamento da nova campanha "Feito"

ICTi (Instituto de Ciência e Tecnologia Itaú)

2025



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.

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

... 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

- 2,7 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 2T25

Pessoa Jurídica

99%

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



+388 mil¹

Ligações de líderes para ouvir o feedback direto dos clientes, agora com foco nos pontos de dor e possíveis oportunidades de melhoria



+1.383¹

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



+53 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, também, da experiência dos nossos produtos e serviços

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

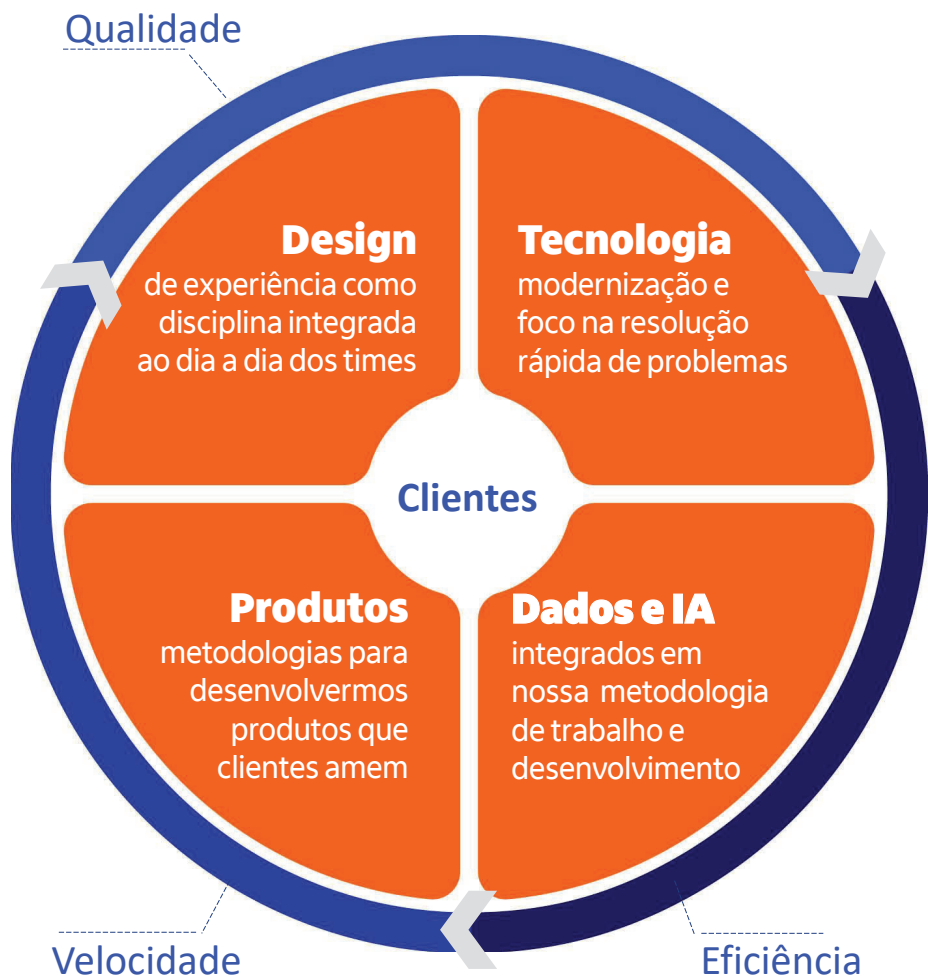
Ecosistema robusto para inovar a partir das necessidades dos clientes

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

(1) Últimos 12 meses.

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**



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

Investimento contínuo em tecnologia

2T25 vs 2018

+ 3x

Investimentos no desenvolvimento de soluções

- 34%

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

> 22 mil
Colaboradores

> 2,9 mil
Squads

Geramos valor de forma consistente

Evolução da DNDJ	2015 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:





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

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

Objetivos estratégicos

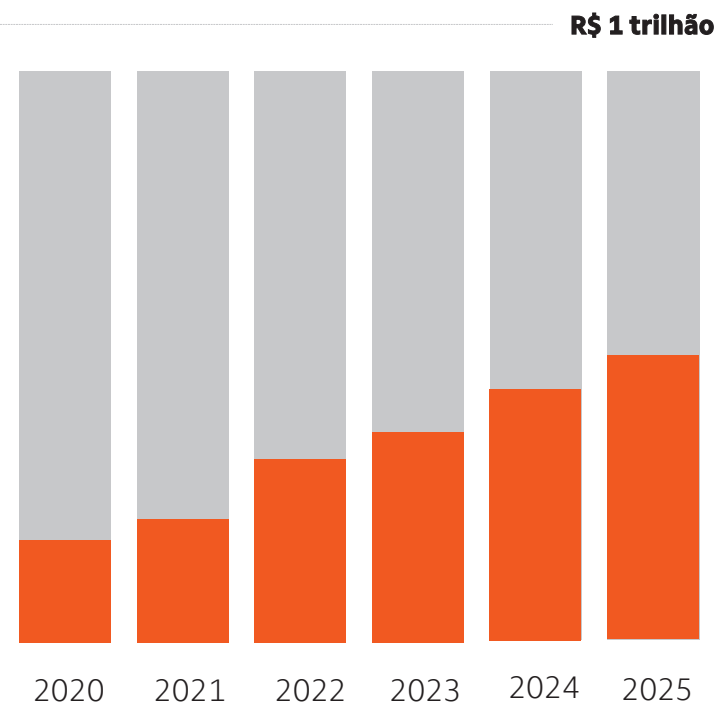
Financiamento em setores de impacto positivo de

R\$ 1 tri
ao final de 2030

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

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

Volume de recursos em finanças sustentáveis

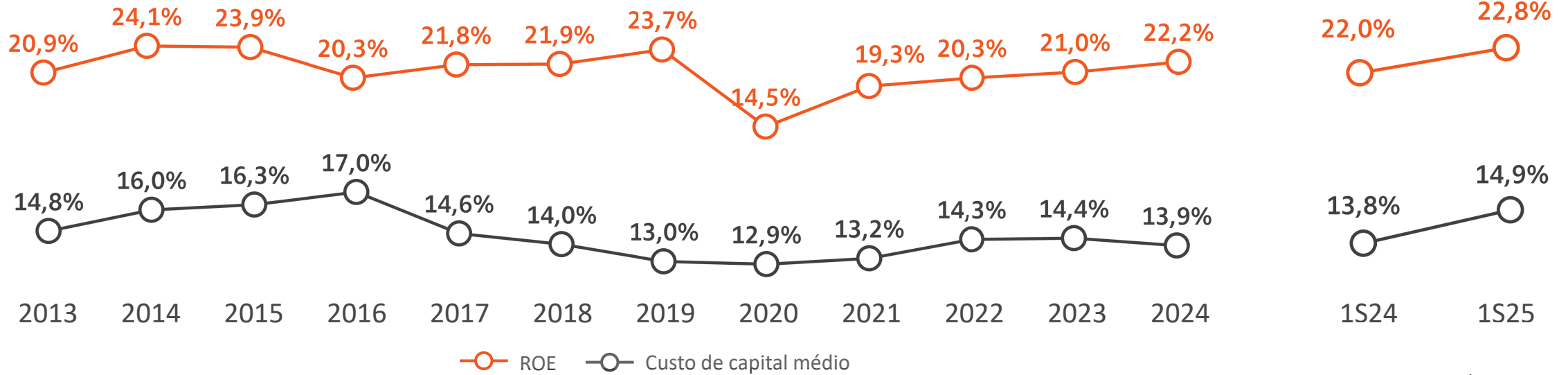


R\$ 496 bi

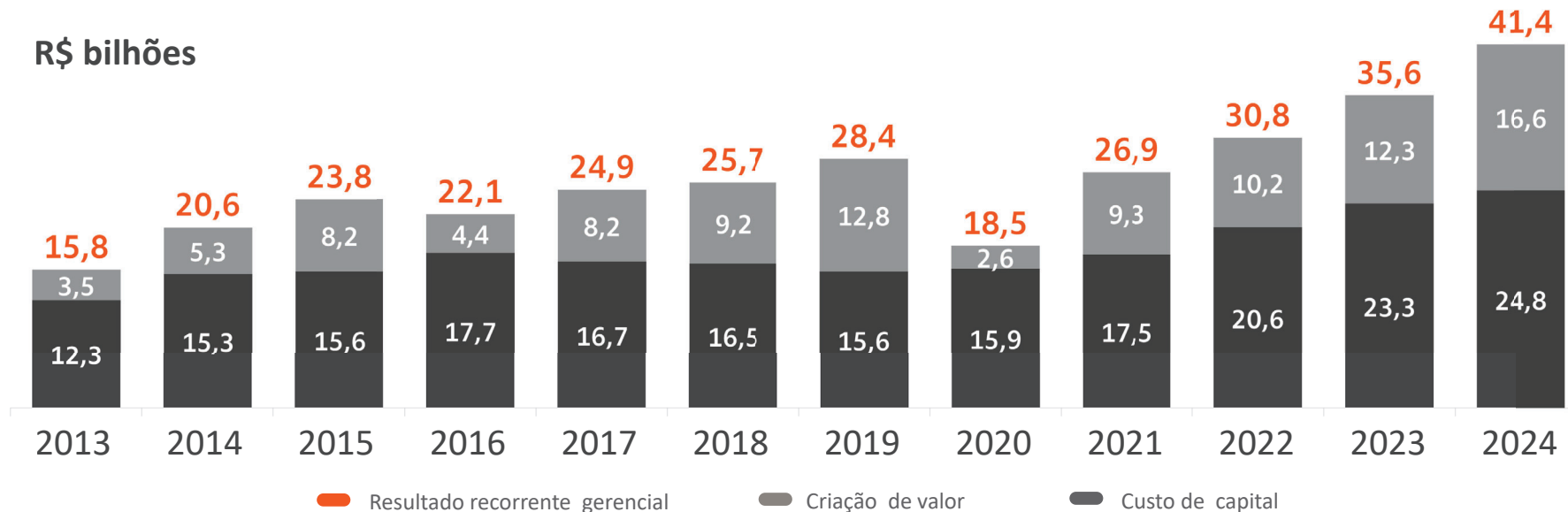
de recursos totais

direcionados entre jan/20 e mai/25

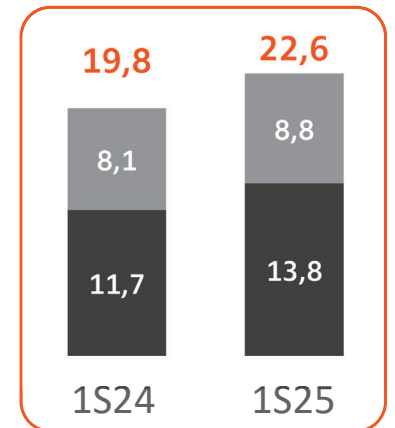
... e pelo foco na geração de valor sustentável



R\$ bilhões



Aumento de 8% na criação de valor 1S25 x 1S24



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

Margem financeira com clientes

2T25 **R\$30,3 bi** ∧ 3,1 % 2T25 vs. 1T25
∧ 15,4% 2T25 vs. 2T24

(em R\$ bilhões)

16,8	22,0	24,9	26,3
2T21	2T22	2T23	2T24

Margem financeira com mercado

2T25 **R\$0,9 bi** ∨ 7,1 % 2T25 vs. 1T25
∨ 38,8% 2T25 vs. 2T24

(em R\$ bilhões)

2,0	0,6	1,1	1,4
2T21	2T22	2T23	2T24

Custo do crédito

2T25 **R\$9,1 bi** ∧ 1,3 % 2T25 vs. 1T25
∧ 3,2 % 2T25 vs. 2T24

(em R\$ bilhões)

4,7	7,5	9,4	8,8
2T21	2T22	2T23	2T24

Receita de serviços e resultado de seguros

2T25 **R\$14,2 bi** ∧ 2,5 % 2T25 vs. 1T25
∧ 3,1 % 2T25 vs. 2T24

(em R\$ bilhões)

11,3	12,3	12,4	13,7
2T21	2T22	2T23	2T24

Despesas não decorrentes de juros

2T25 **R\$16,5 bi** ∧ 4,4 % 2T25 vs. 1T25
∧ 9,4 % 2T25 vs. 2T24

(em R\$ bilhões)

12,6	13,3	14,3	15,1
2T21	2T22	2T23	2T24

Resultado recorrente gerencial

2T25 **R\$11,5 bi** ∧ 3,4 % 2T25 vs. 1T25
∧ 14,3% 2T25 vs. 2T24

(em R\$ bilhões)

6,5	7,7	8,7	10,1
2T21	2T22	2T23	2T24

... sem esquecer da gestão de risco

Carteira de crédito¹

Jun-25
R\$1.389 bi

^ **0,4 %**
Jun-25 vs. Mar-25

^ **7,3 %**
Jun-25 vs Jun-24

(em R\$ bilhões)

909	1.084	1.152	1.295
Jun-21	Jun-22	Jun-23	Jun-24

NPL 90 dias com TVM

Jun-25²
1,9%

— **0,0 p.p.**
Jun-25 vs. Mar-25

∨ **0,1 p.p.**
Jun-25 vs Dez-24

(em %)

2,3	2,7	3,0	2,7
Jun-21	Jun-22	Jun-23	Jun-24

Índice de capital nível 1

Jun-25
14,6%

^ **0,5 p.p.**
Jun-25 vs. Mar-25

— **0,0 p.p.**
Jun-25 vs Jun-24

(em %)

13,5	12,6	13,6	14,6
Jun-21	Jun-22	Jun-23	Jun-24

Funding³

Jun-25
R\$1.494 bi

^ **1,0 %**
Jun-25 vs. Mar-25

^ **4,2 %**
Jun-25 vs Jun-24

(em R\$ bilhões)

1.042	1.179	1.309	1.434
Jun-21	Jun-22	Jun-23	Jun-24

LCR⁴

Jun-25
213,8%

^ **17,4 p.p.**
Jun-25 vs. Mar-25

^ **12,7 p.p.**
Jun-25 vs Jun-24

(em %)

181	146	180	201
Jun-21	Jun-22	Jun-23	Jun-24

NSFR⁵

Jun-25
121,1%

∨ **1,2 p.p.**
Jun-25 vs. Mar-25

∨ **1,2 p.p.**
Jun-25 vs Jun-24

(em %)

123	120	128	122
Jun-21	Jun-22	Jun-23	Jun-24

(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 2T25”). (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	Revisado
Carteira de crédito total¹	Crescimento entre 4,5% e 8,5%	Mantido
Margem financeira com clientes	Crescimento entre 7,5% e 11,5%	Crescimento entre 11,0% e 14,0%
Margem financeira com o mercado	Entre R\$ 1,0 bi e R\$ 3,0 bi	Mantido
Custo do crédito²	Entre R\$ 34,5 bi e R\$ 38,5 bi	Mantido
Receita de prestação de serviços e resultado de seguros³	Crescimento entre 4,0% e 7,0%	Mantido
Despesas não decorrentes de juros	Crescimento entre 5,5% e 8,5%	Mantido
Alíquota efetiva de IR/CS	Entre 27,0% e 29,0%	Entre 28,5% e 30,5%

(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

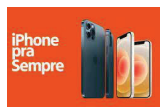


Pessoa Física - Maior principalidade e engajamento

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



Samsung
no Itaú.



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 (Itaú Emps)

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/