

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 2024

O Itaú Unibanco Holding S.A. ("Companhia") comunica aos seus acionistas e ao mercado em geral que estão disponíveis no site de Relações com Investidores (www.itaunet.com.br/relacoes-com-investidores) as Demonstrações Contábeis Completas do Exercício findo em 30 de junho de 2024 e a Análise Gerencial da Operação do 2º trimestre de 2024.

Adicionalmente, encaminhamos as informações descritas abaixo:

- Apresentação para a imprensa sobre o resultado trimestral agendada para o dia 07/08/2024 às 09h00 (Horário de Brasília) (**Anexo 01**);
- Apresentação da reunião com o mercado sobre o resultado trimestral agendada para quarta-feira, 07/08/2024, às 10h00 (Horário de Brasília) (**Anexo 02**);
- Apresentação Institucional do 2º trimestre de 2024 (**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, 07 de agosto de 2024.

Renato Lulia Jacob

Diretor de Estratégia Corporativa, Relações com Investidores e M&A Proprietário

Anexo 01



Itaú Unibanco Holding S.A.

Resultados 2T24

São Paulo, **07 de Agosto de 2024**

Destaques do trimestre

Variação 2T24 vs. 1T24

Resultado Recorrente Gerencial

R\$ 10,1 bilhões **▲ 3,1%**

Carteira de Crédito

R\$ 1.254,1 bilhões **▲ 5,9%**

Serviços e Seguros

R\$ 13,7 bilhões **▲ 5,0%**

ROE Recorrente Gerencial

Consolidado **22,4%** **▲ 0,5 p.p.**

Brasil **23,6%** **▲ 1,0 p.p.**

NPL Brasil

> 90 dias **3,0%** **▼ 0,1 p.p.**

15 – 90 dias **2,3%** **▼ 0,1 p.p.**

Capital Principal (CET I)

13,1% **▲ 0,1%**

Carteira de crédito

em R\$ bilhões

Pessoas físicas

Cartão de crédito

Crédito pessoal

Crédito consignado

Veículos

Crédito imobiliário

Micro, pequenas e médias empresas

Grandes empresas

Total Brasil

América Latina

Total¹

Total (ex-variação cambial)

	jun/24	mar/24	Δ	jun/23	Δ
Pessoas físicas	418,3	413,4	1,2%	405,4	3,2%
Cartão de crédito	130,9	130,9	0,0%	128,4	2,0%
Crédito pessoal	63,9	62,5	2,3%	58,2	9,7%
Crédito consignado	74,0	73,5	0,8%	74,9	-1,2%
Veículos	34,8	33,8	3,1%	32,4	7,5%
Crédito imobiliário	114,6	112,8	1,6%	111,5	2,8%
Micro, pequenas e médias empresas	198,2	193,0	2,7%	176,3	12,5%
Grandes empresas	408,5	376,0	8,6%	351,1	16,3%
Total Brasil	1.025,0	982,5	4,3%	932,8	9,9%
América Latina	229,1	202,3	13,3%	218,8	4,7%
Total¹	1.254,1	1.184,8	5,9%	1.151,6	8,9%
Total (ex-variação cambial)	1.254,1	1.220,7	2,7%	1.170,5	7,1%

Crédito PF Cartão de Crédito	jun/24 x mar/24	jun/24 x jun/23
Personnalité + Uniclass	^ 3,5%	^ 17,3%

Originação de crédito²

	2T24 vs. 1T24	2T24 vs. 2T23
Pessoas físicas	+ 6%	+ 19%
Micro, pequenas e médias empresas	+ 7%	+ 11%
Grandes empresas	+ 23%	+ 21%
Total Brasil	+ 13%	+ 17%

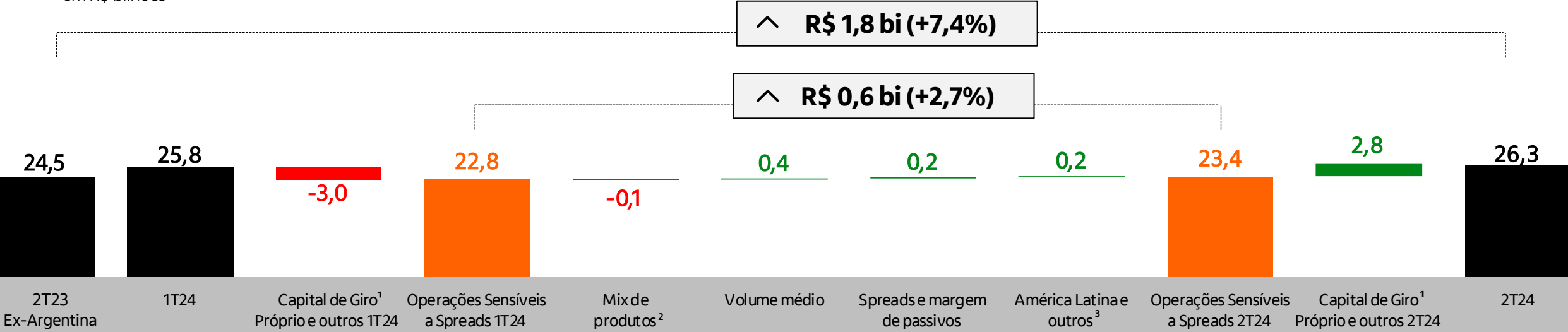
Originação Crediário + Cheque especial

71% concentrada nos segmentos
Personnalité e Uniclass no 2T24

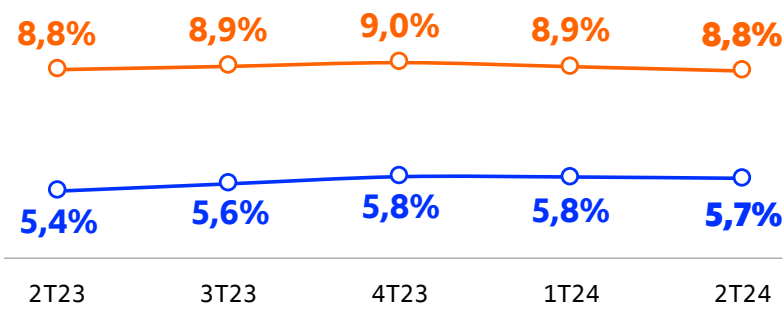
(1) Inclui títulos privados e garantias financeiras prestadas. (2) Não considera originação de cartão de crédito, cheque especial, renegociação de dívida e outros créditos rotativos. Média por dia útil no período. Considera somente crédito.

Margem financeira com clientes

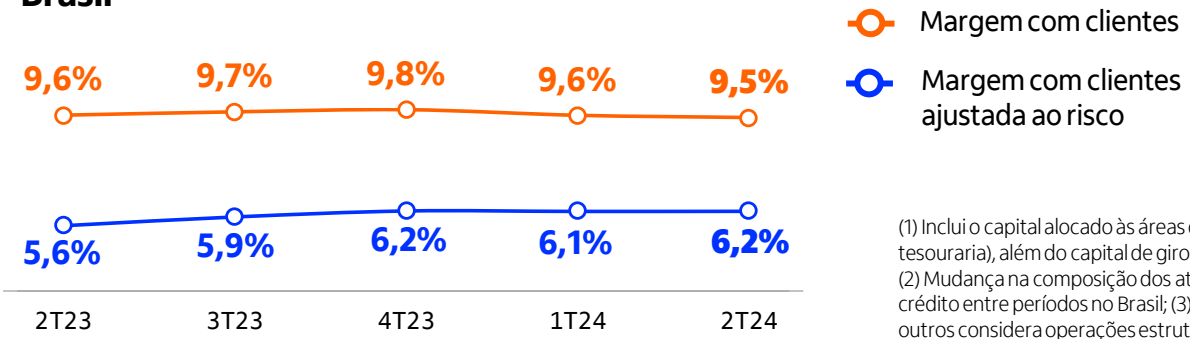
Variação
em R\$ bilhões



Margem média anualizada consolidado



Margem média anualizada Brasil



(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.

Receita de serviços e resultado de seguros

em R\$ bilhões

	2T24	1T24	Δ	2T23	Δ
Cartões de crédito e débito	4,2	4,2	0,8%	4,0	4,2%
Emissão	3,1	3,1	0,7%	2,9	8,4%
Adquirência	1,1	1,1	1,0%	1,2	-6,3%
Conta corrente ¹	1,6	1,6	-4,1%	1,7	-6,8%
Administração de recursos ²	1,6	1,5	8,0%	1,4	12,7%
Assessoria econômico-financeira e corretagem	1,5	1,1	33,9%	0,8	83,5%
Operações de crédito e garantias prestadas	0,7	0,7	0,8%	0,7	4,4%
Serviços de recebimento	0,5	0,5	3,9%	0,5	4,1%
Outros	0,3	0,4	-17,0%	0,4	-12,4%
América Latina (ex-Argentina)	0,9	0,8	6,9%	0,7	19,1%
Receitas de serviços	11,3	10,9	4,4%	10,3	10,4%
Resultado de seguros, previdência e capitalização ³	2,4	2,2	7,6%	2,1	15,4%
Serviços e seguros (ex-Argentina)	13,7	13,1	5,0%	12,3	11,3%
Argentina	-	-	-	0,1	-
Serviços e seguros	13,7	13,1	5,0%	12,4	10,4%

Administração de recursos

	2T24 x 2T23	1S24 x 1S23
Captação líquida	22%	34%

Previdência

Receitas de previdência 2T24 x 1T24	Captação líquida 2T24 x 1T24
22,8%	61%

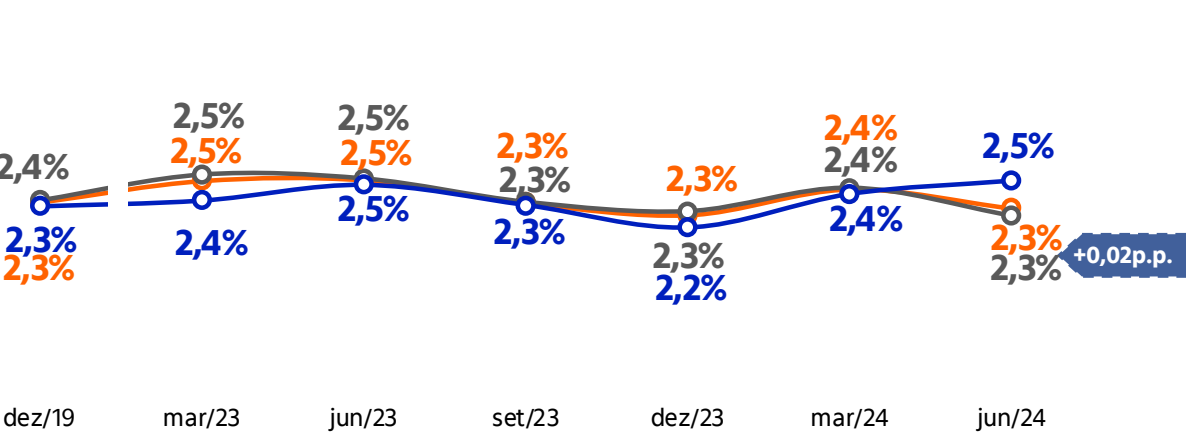
Banco de investimento⁴

Renda fixa – DCM (até Maio24) (1º lugar em volume originado ⁵)	R\$ 47,9 bi 27% market share
---	--

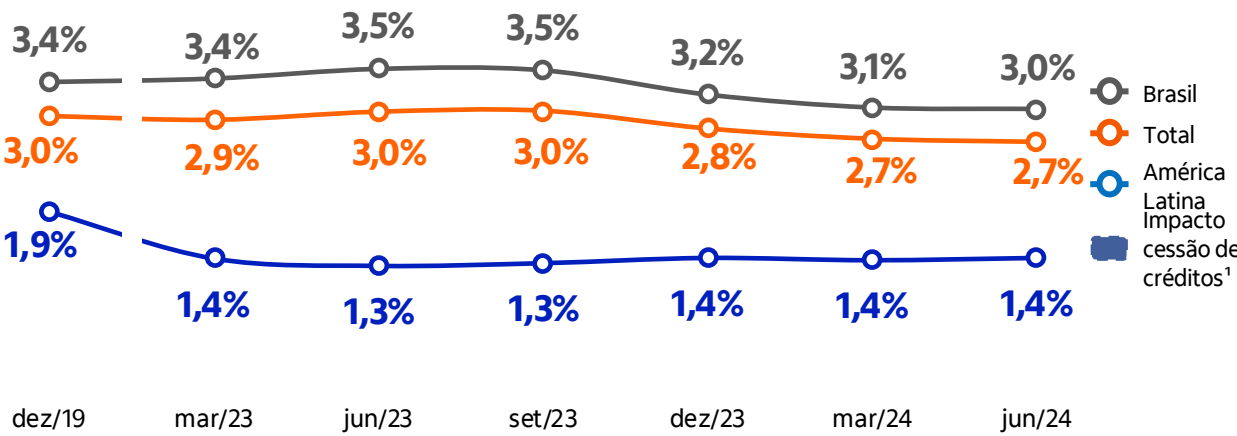
(1) Excluindo o efeito da isenção de tarifas de conta corrente para clientes do Rio Grande do Sul ocorrida no 2T24, a redução das receitas teria sido de 1,8%; (2) Considera receitas de administração de fundos e de administração de consórcios; (3) Inclui as receitas de seguros, previdência e capitalização, após as despesas com sinistros e de comercialização; (4) No Brasil; (5) Fonte: Anbima.

Qualidade do crédito

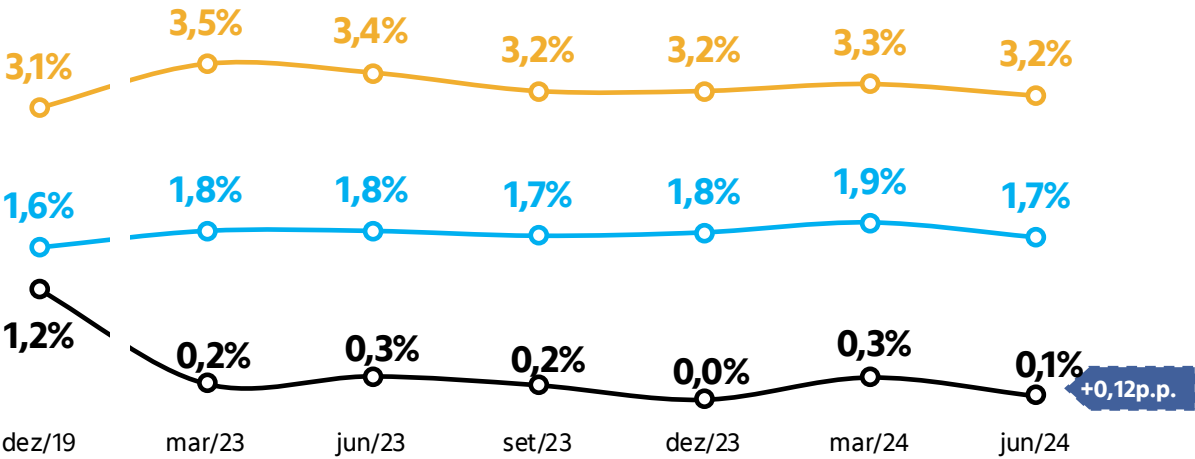
NPL 15 - 90 dias - % consolidado



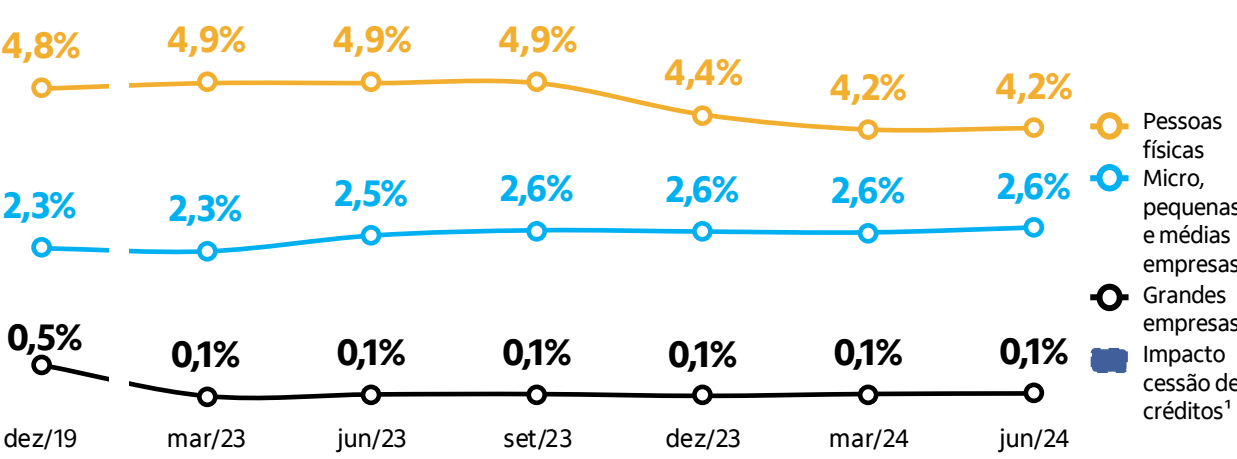
NPL 90 dias - % consolidado



Brasil



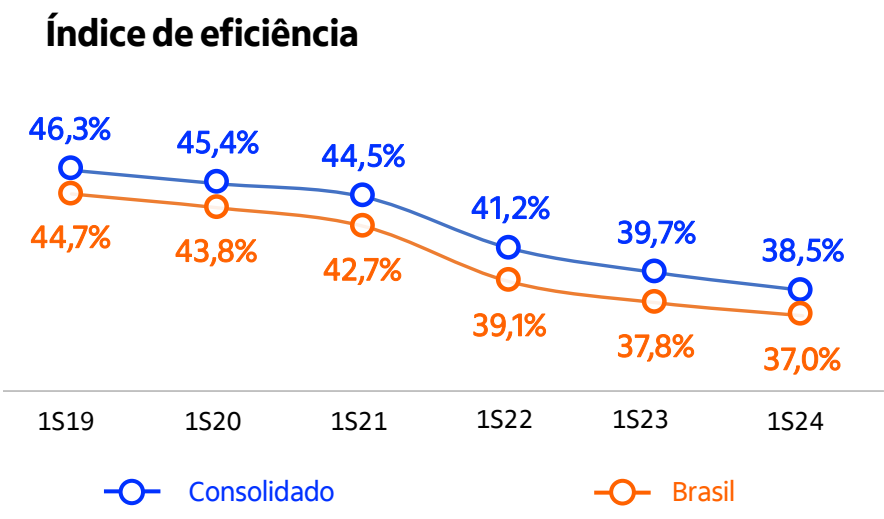
Brasil



(1) No segundo trimestre de 2024, realizamos vendas de créditos com baixa probabilidade de recuperação para empresas não ligadas e sem retenção de riscos, que estariam ativos ao final de junho/24 no valor de R\$ 281 milhões do segmento de grandes empresas.

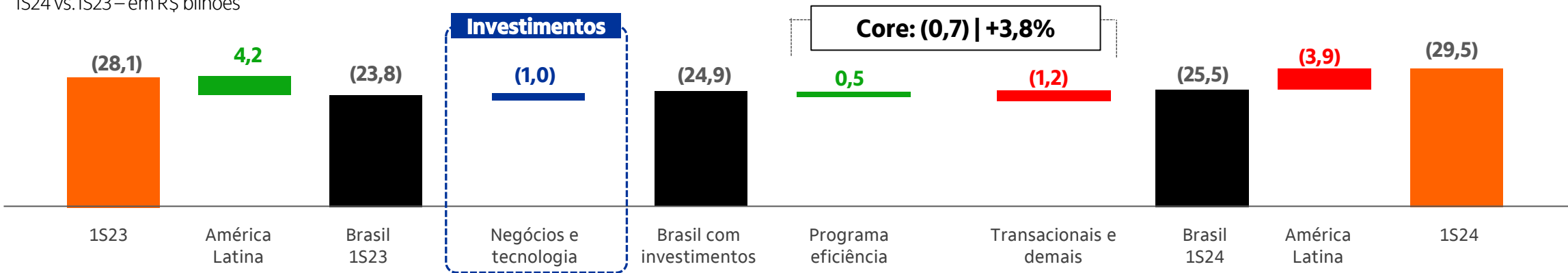
Despesas não decorrentes de juros

em R\$ bilhões	2T24	1T24	Δ	1S24	1S23	Δ
Despesas de pessoal	(6,6)	(6,5)	2,5%	(13,1)	(12,1)	8,4%
Despesas administrativas e outras ¹	(6,5)	(6,0)	7,1%	(12,5)	(11,8)	5,9%
Total - Brasil	(13,1)	(12,5)	4,7%	(25,5)	(23,8)	7,1%
América Latina (ex-Argentina)	(2,0)	(1,9)	5,2%	(3,9)	(3,7)	6,8%
Despesas não decorrentes de juros (Ex-Argentina)	(15,1)	(14,4)	4,7%	(29,5)	(27,5)	7,1%
Argentina	-	-	-	-	(0,6)	-
Despesas não decorrentes de juros	(15,1)	(14,4)	4,7%	(29,5)	(28,1)	5,0%



Variação com destaque para investimentos

1S24 vs.1S23 – em R\$ bilhões



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



Itaú Unibanco Holding S.A.

Resultados 2T24

São Paulo, **07 de Agosto de 2024**

Anexo 02



Itaú Unibanco Holding S.A.

Resultados 2T24

São Paulo, **07 de Agosto de 2024**

Destaques do trimestre

Variação 2T24 vs. 1T24

Resultado Recorrente Gerencial

R\$ 10,1 bilhões **▲ 3,1%**

Carteira de Crédito

R\$ 1.254,1 bilhões **▲ 5,9%**

Serviços e Seguros

R\$ 13,7 bilhões **▲ 5,0%**

ROE Recorrente Gerencial

Consolidado **22,4%** **▲ 0,5 p.p.**

Brasil **23,6%** **▲ 1,0 p.p.**

NPL Brasil

> 90 dias **3,0%** **▼ 0,1 p.p.**

15 – 90 dias **2,3%** **▼ 0,1 p.p.**

Capital Principal (CET I)

13,1% **▲ 0,1%**

Carteira de crédito

em R\$ bilhões

Pessoas físicas

Cartão de crédito

Crédito pessoal

Crédito consignado

Veículos

Crédito imobiliário

Micro, pequenas e médias empresas

Grandes empresas

Total Brasil

América Latina

Total¹

Total (ex-variação cambial)

	jun/24	mar/24	Δ	jun/23	Δ
Pessoas físicas	418,3	413,4	1,2%	405,4	3,2%
Cartão de crédito	130,9	130,9	0,0%	128,4	2,0%
Crédito pessoal	63,9	62,5	2,3%	58,2	9,7%
Crédito consignado	74,0	73,5	0,8%	74,9	-1,2%
Veículos	34,8	33,8	3,1%	32,4	7,5%
Crédito imobiliário	114,6	112,8	1,6%	111,5	2,8%
Micro, pequenas e médias empresas	198,2	193,0	2,7%	176,3	12,5%
Grandes empresas	408,5	376,0	8,6%	351,1	16,3%
Total Brasil	1.025,0	982,5	4,3%	932,8	9,9%
América Latina	229,1	202,3	13,3%	218,8	4,7%
Total¹	1.254,1	1.184,8	5,9%	1.151,6	8,9%
Total (ex-variação cambial)	1.254,1	1.220,7	2,7%	1.170,5	7,1%

Crédito PF Cartão de Crédito	jun/24 x mar/24	jun/24 x jun/23
Personnalité + Uniclass	^ 3,5%	^ 17,3%

Originação de crédito²

	2T24 vs. 1T24	2T24 vs. 2T23
Pessoas físicas	+ 6%	+ 19%
Micro, pequenas e médias empresas	+ 7%	+ 11%
Grandes empresas	+ 23%	+ 21%
Total Brasil	+ 13%	+ 17%

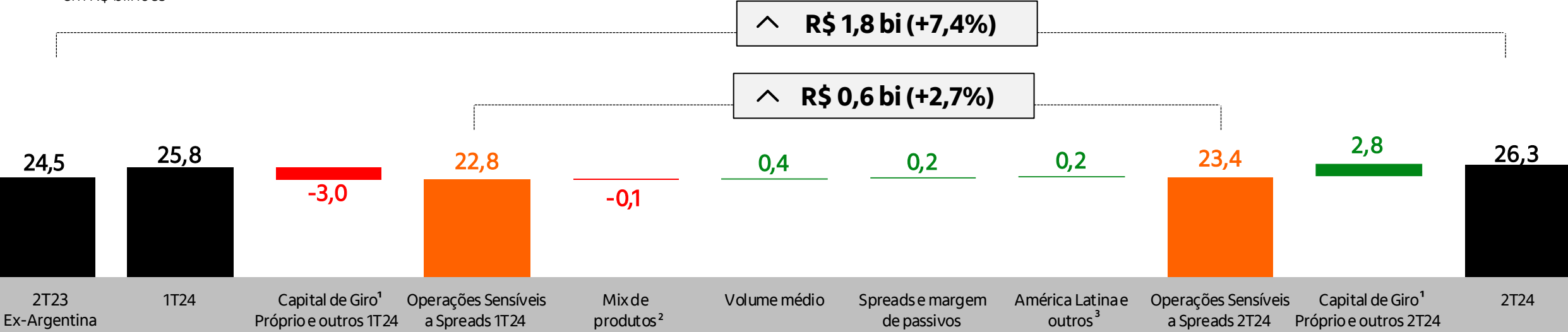
Originação Crediário + Cheque especial

71% concentrada nos segmentos
Personnalité e Uniclass no 2T24

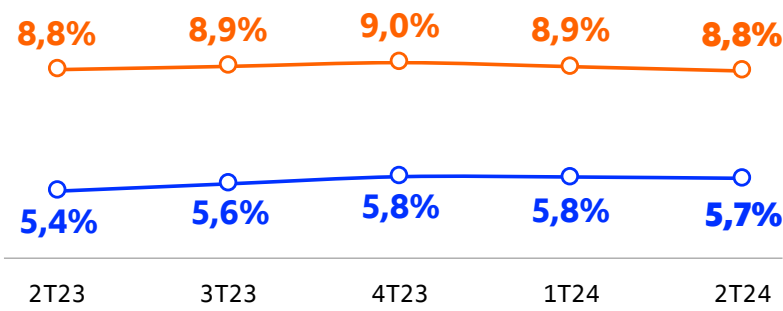
(1) Inclui títulos privados e garantias financeiras prestadas. (2) Não considera originação de cartão de crédito, cheque especial, renegociação de dívida e outros créditos rotativos. Média por dia útil no período. Considera somente crédito.

Margem financeira com clientes

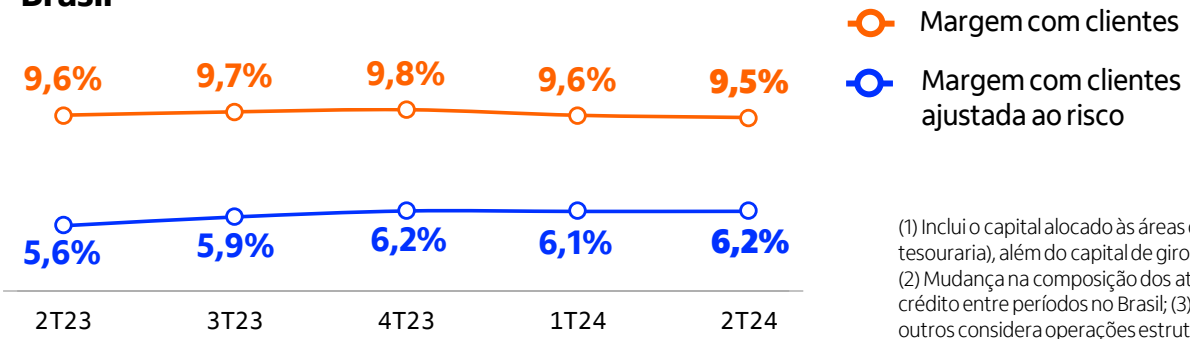
Variação
em R\$ bilhões



Margem média anualizada consolidado



Margem média anualizada Brasil

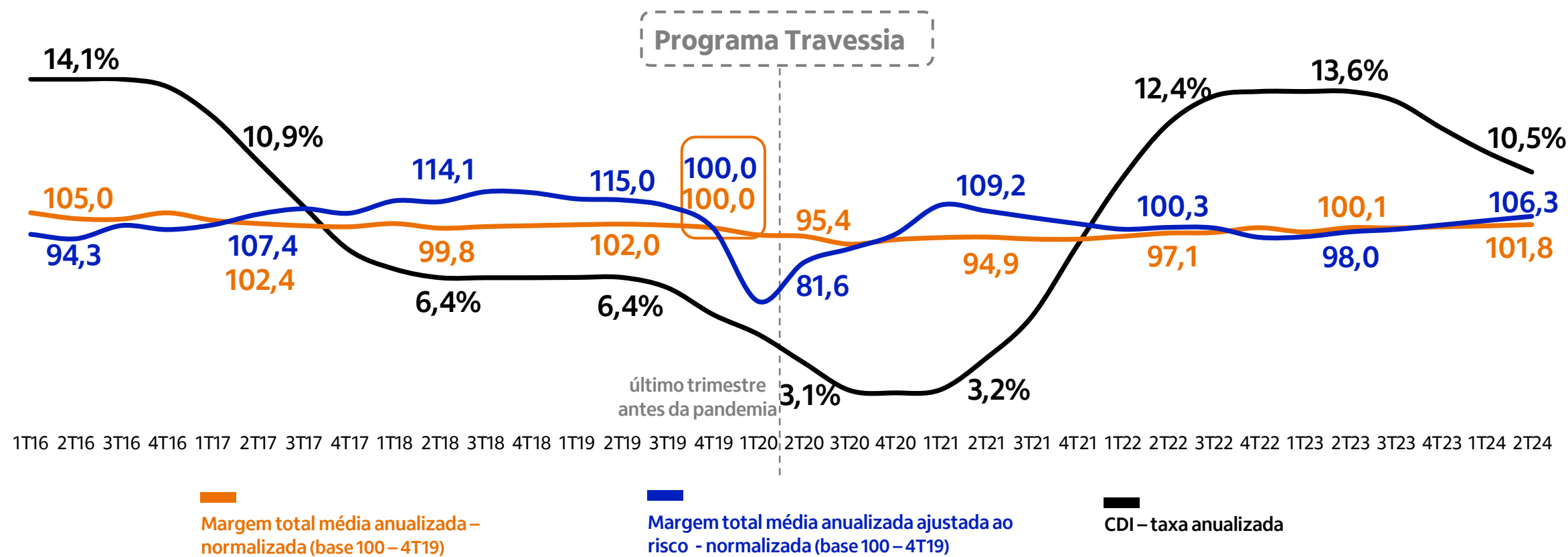


(1) Inclui o capital alocado às áreas de negócio (exceto tesouraria), além do capital de giro da corporação;
(2) Mudança na composição dos ativos com risco de crédito entre períodos no Brasil; (3) América Latina e outros considera operações estruturadas do atacado.

Sensibilidade a taxa de juros

Evolução da taxa média anualizada da margem total (clientes e mercado) vs CDI

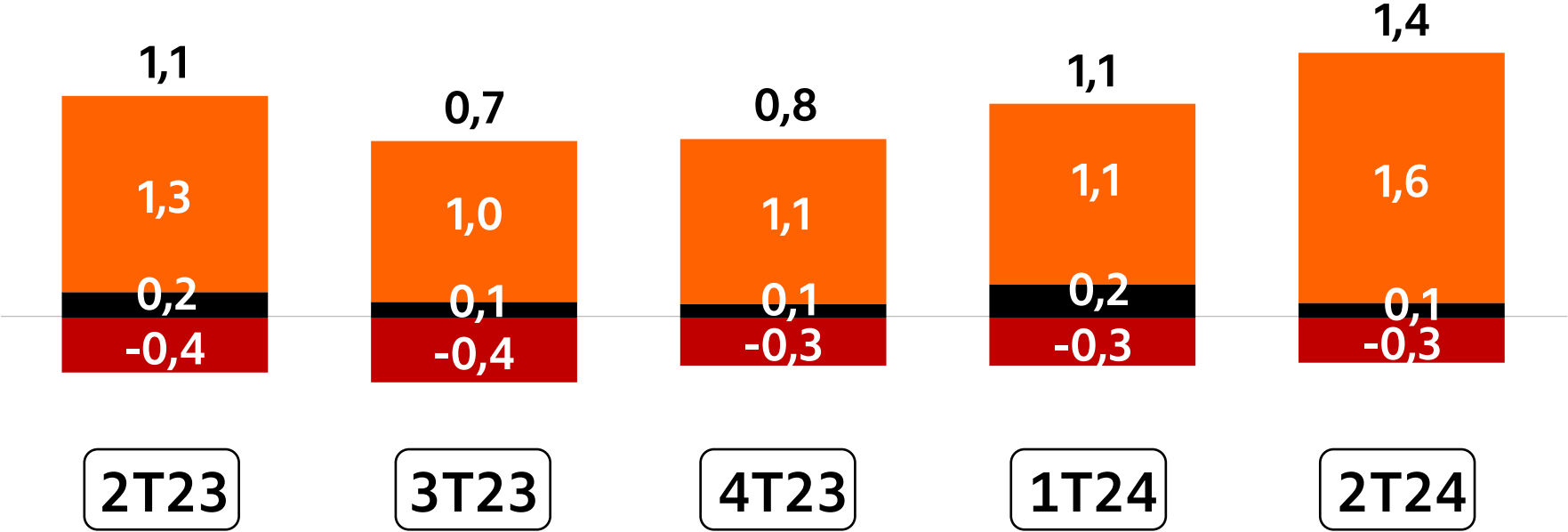
Margem total normalizada pelo efeito do cap de juros no cheque especial, mix de crédito constante a partir do 4T19, hedge do índice de capitalização na margem com o mercado e fim da estratégia de overhedge.



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

	2T24	1T24	Δ	2T23	Δ
Cartões de crédito e débito	4,2	4,2	0,8%	4,0	4,2%
Emissão	3,1	3,1	0,7%	2,9	8,4%
Adquirência	1,1	1,1	1,0%	1,2	-6,3%
Conta corrente ¹	1,6	1,6	-4,1%	1,7	-6,8%
Administração de recursos ²	1,6	1,5	8,0%	1,4	12,7%
Assessoria econômico-financeira e corretagem	1,5	1,1	33,9%	0,8	83,5%
Operações de crédito e garantias prestadas	0,7	0,7	0,8%	0,7	4,4%
Serviços de recebimento	0,5	0,5	3,9%	0,5	4,1%
Outros	0,3	0,4	-17,0%	0,4	-12,4%
América Latina (ex-Argentina)	0,9	0,8	6,9%	0,7	19,1%
Receitas de serviços	11,3	10,9	4,4%	10,3	10,4%
Resultado de seguros, previdência e capitalização ³	2,4	2,2	7,6%	2,1	15,4%
Serviços e seguros (ex-Argentina)	13,7	13,1	5,0%	12,3	11,3%
Argentina	-	-	-	0,1	-
Serviços e seguros	13,7	13,1	5,0%	12,4	10,4%

Administração de recursos

	2T24 x 2T23	1S24 x 1S23
Captação líquida	22%	34%

Previdência

Receitas de previdência 2T24 x 1T24	Captação líquida 2T24 x 1T24
22,8%	61%

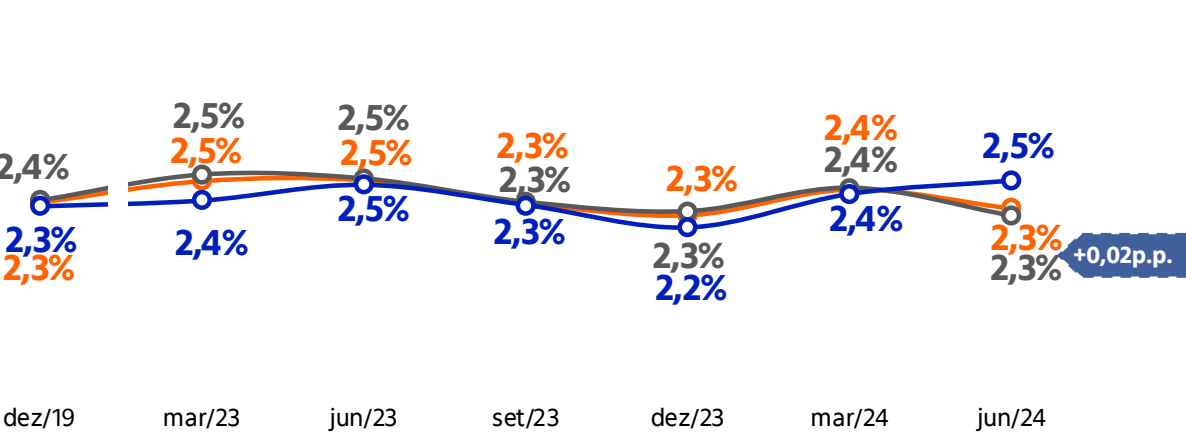
Banco de investimento⁴

Renda fixa – DCM (até Maio24) (1º lugar em volume originado ⁵)	R\$ 47,9 bi 27% market share
---	--

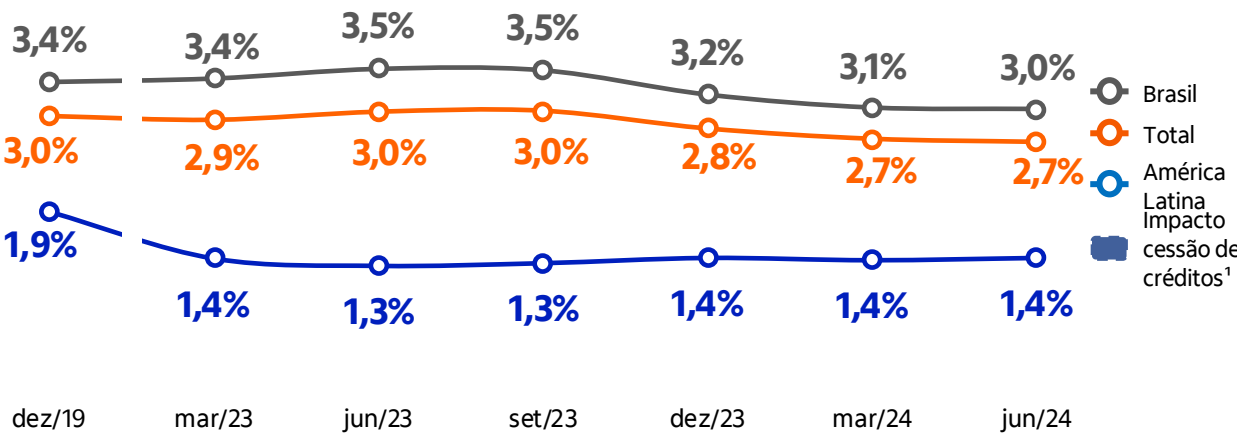
(1) Excluindo o efeito da isenção de tarifas de conta corrente para clientes do Rio Grande do Sul ocorrida no 2T24, a redução das receitas teria sido de 1,8%; (2) Considera receitas de administração de fundos e de administração de consórcios; (3) Inclui as receitas de seguros, previdência e capitalização, após as despesas com sinistros e de comercialização; (4) No Brasil; (5) Fonte: Anbima.

Qualidade do crédito

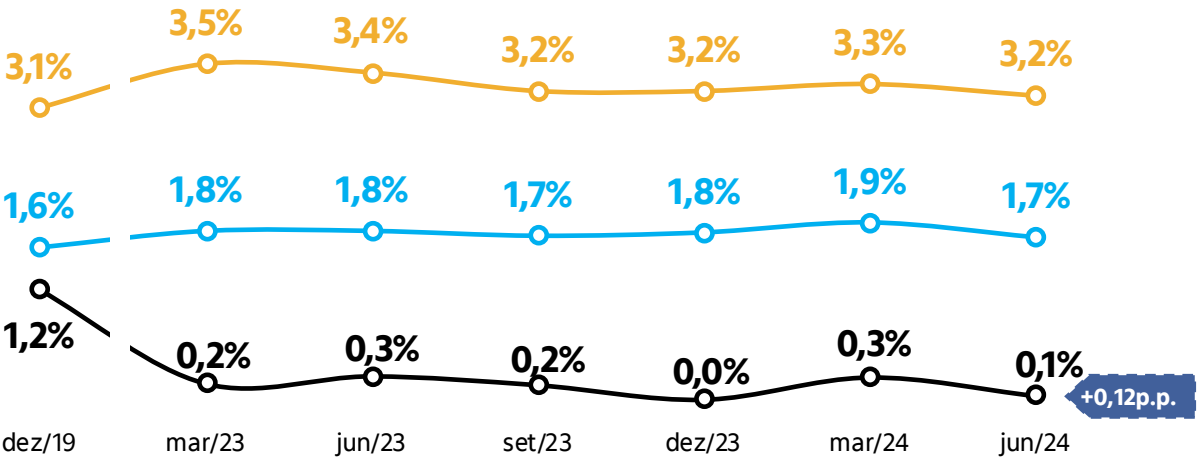
NPL 15 - 90 dias - % consolidado



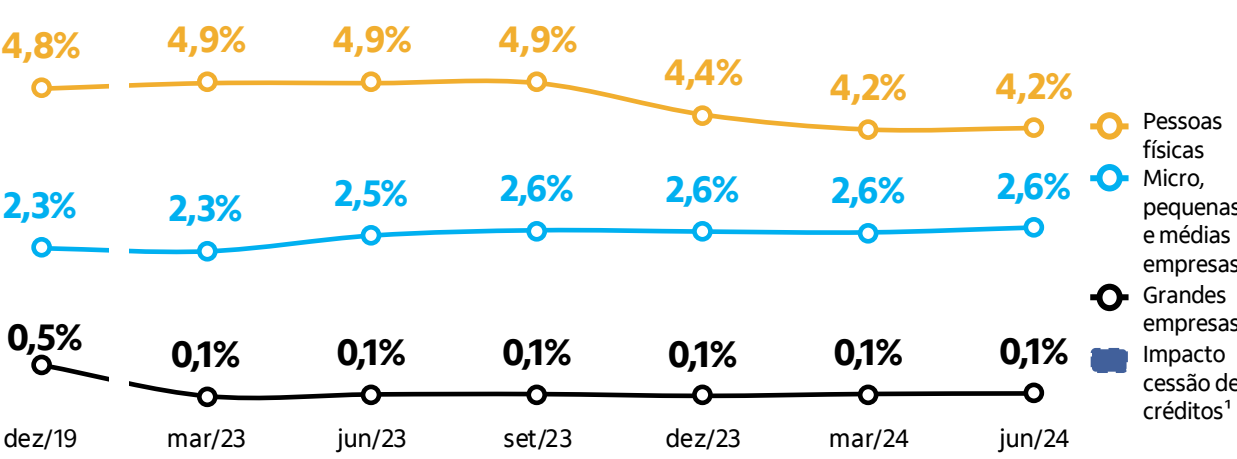
NPL 90 dias - % consolidado



Brasil



Brasil

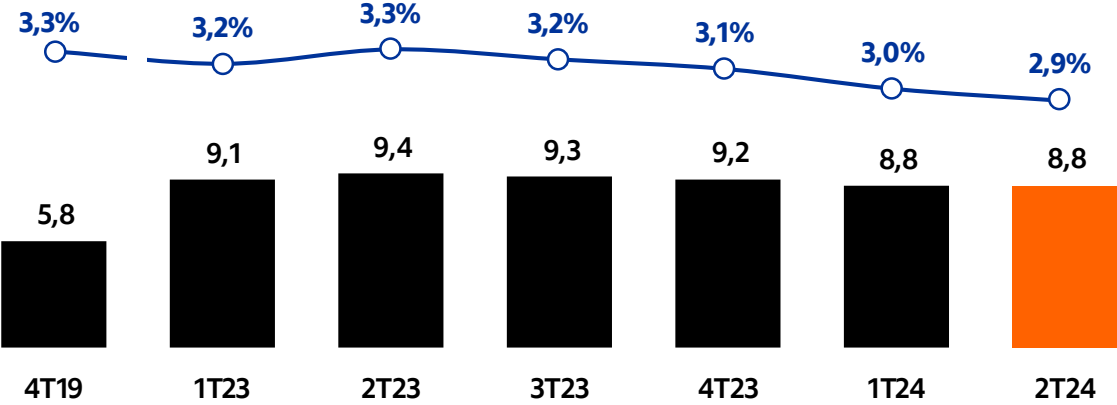


(1) No segundo trimestre de 2024, realizamos vendas de créditos com baixa probabilidade de recuperação para empresas não ligadas e sem retenção de riscos, que estariam ativos ao final de junho/24 no valor de R\$ 281 milhões do segmento de grandes empresas.

Qualidade e custo do crédito

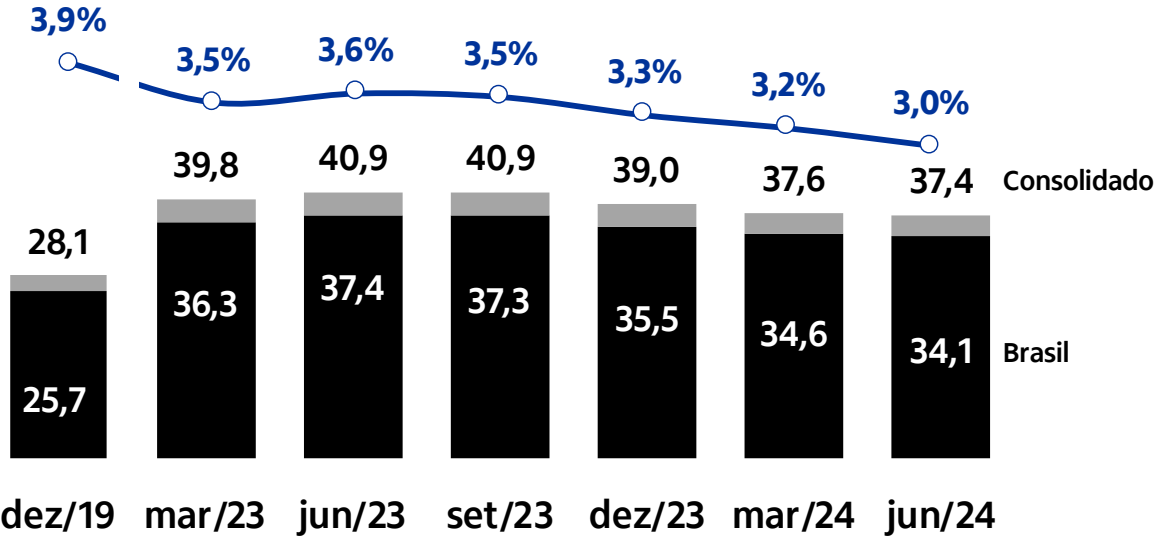
Custo do crédito¹ (em R\$ bilhões)

○ Custo anualizado / Carteira² - (%)

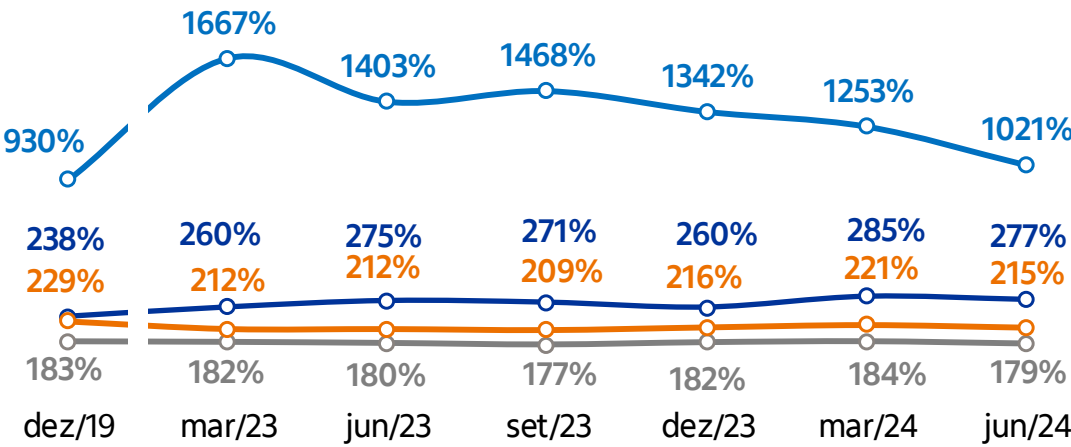


Carteira renegociada (em R\$ bilhões)

○ Carteira renegociada consolidada / Carteira total - (%)



Índice de cobertura – NPL 90 dias (%)



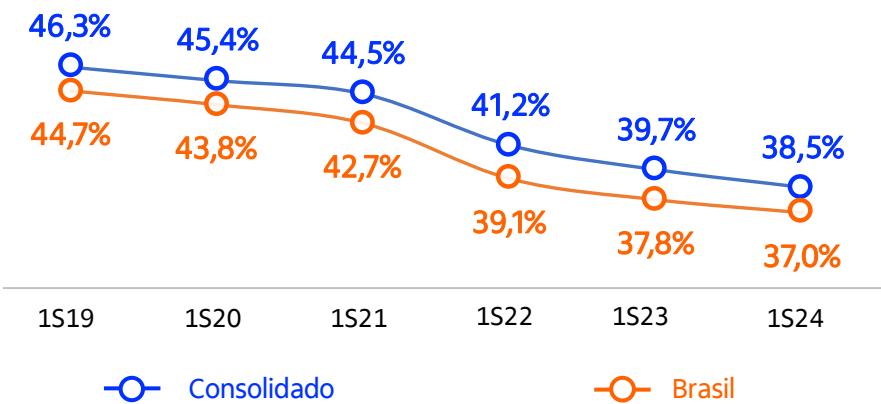
(1) despesa de provisão para créditos de liquidação duvidosa + recuperação de créditos + impairment + descontos concedidos; (2) saldo médio da carteira de crédito com garantias financeiras prestadas e títulos privados considerando-se os dois últimos trimestres.

Despesas não decorrentes de juros

em R\$ bilhões

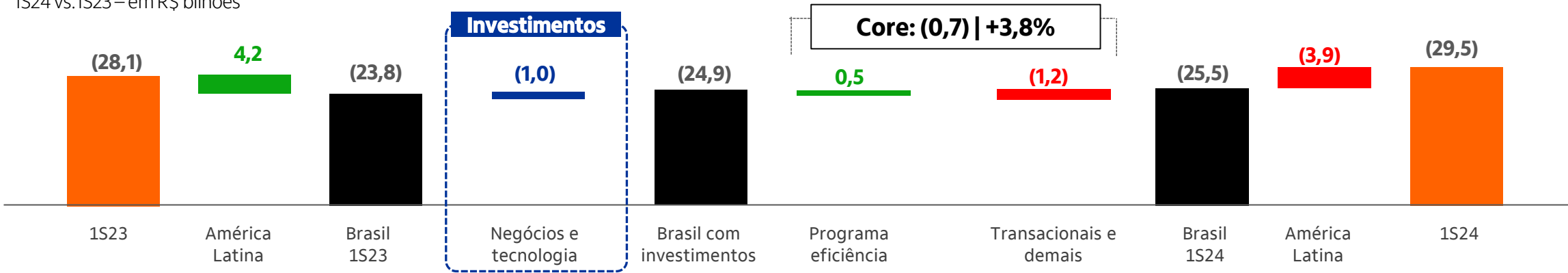
	2T24	1T24	Δ	1S24	1S23	Δ
Despesas de pessoal	(6,6)	(6,5)	2,5%	(13,1)	(12,1)	8,4%
Despesas administrativas e outras ¹	(6,5)	(6,0)	7,1%	(12,5)	(11,8)	5,9%
Total - Brasil	(13,1)	(12,5)	4,7%	(25,5)	(23,8)	7,1%
América Latina (ex-Argentina)	(2,0)	(1,9)	5,2%	(3,9)	(3,7)	6,8%
Despesas não decorrentes de juros (Ex-Argentina)	(15,1)	(14,4)	4,7%	(29,5)	(27,5)	7,1%
Argentina	-	-	-	-	(0,6)	-
Despesas não decorrentes de juros	(15,1)	(14,4)	4,7%	(29,5)	(28,1)	5,0%

Índice de eficiência



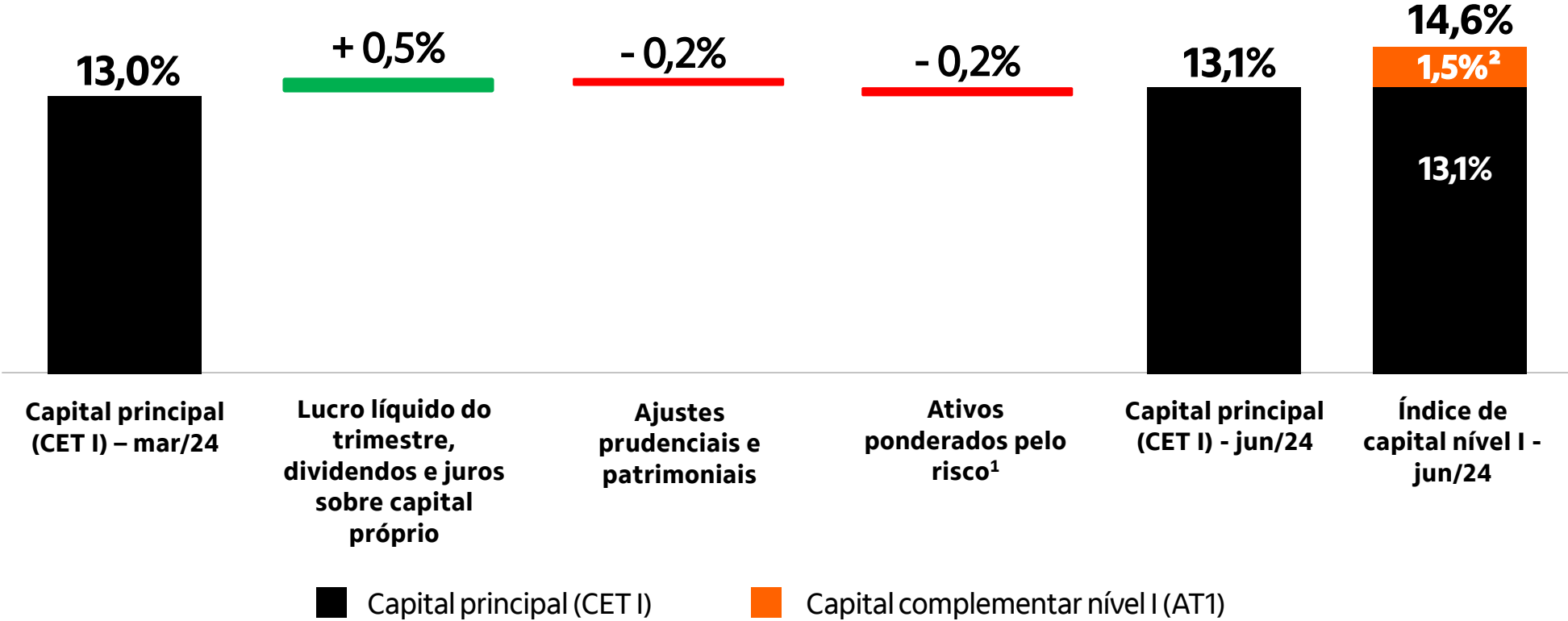
Variação com destaque para investimentos

1S24 vs.1S23 – em R\$ bilhões



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

Capital



(1) Excluindo a variação cambial do período; (2) Capital complementar nível I (AT1) limitado a 1,5%, conforme Res. CMN Nº 4.958.



Itaú Unibanco Holding S.A.

Resultados 2T24

São Paulo, **07 de Agosto de 2024**



Itaú Unibanco Holding S.A.

Informações **adicionais**

Guidance 2024

Mantivemos inalteradas nossas projeções para 2024

	Consolidado	Evolução em base comparável ⁴	
Carteira de crédito total ¹	Crescimento entre 6,5% e 9,5%		
Margem financeira com clientes	Crescimento entre 4,5% e 7,5%	Crescimento entre 5,5% e 8,5%	
Margem financeira com o mercado	Entre R\$ 3,0 bi e R\$ 5,0 bi		
Custo do crédito ²	Entre R\$ 33,5 bi e R\$ 36,5 bi		
Receita de prestação de serviços e resultado de seguros ³	Crescimento entre 5,0% e 8,0%	Crescimento entre 5,5% e 8,5%	
Despesas não decorrentes de juros	Crescimento entre 4,0% e 7,0%	Crescimento entre 5,0% e 8,0%	Custos core ⁵ abaixo da inflação
Alíquota efetiva de IR/CS	Entre 29,5% e 31,5%		

(1) Inclui garantias financeiras prestadas e títulos privados; (2) Composto pelo resultado de créditos de liquidação duvidosa, impairment e descontos concedidos; (3) Receitas de prestação de serviços (+) resultado de operações de seguros, previdência e capitalização (-) despesas com sinistros (-) despesas de comercialização de seguros, previdência e capitalização. (4) Considera ajuste pro forma em 2023 pela venda do Banco Itaú Argentina. (5) Calculado em relação as despesas do Brasil Core.

Resultados

em R\$ bilhões

Produto bancário

Margem financeira gerencial

Margem financeira com clientes

Margem financeira com o mercado

Receita de prestação de serviços

Receita de operações de seguro

Custo do crédito

Despesa de provisão para créditos de liquidação duvidosa

Impairment

Descontos concedidos

Recuperação de créditos baixados como prejuízo

Despesas com sinistros

Outras despesas operacionais

Despesas não decorrentes de juros

Despesas tributárias e outras

Resultado antes da tributação e participações minoritárias

Imposto de renda e contribuição social

Participação minoritária nas subsidiárias

Resultado recorrente gerencial

	2T24	1T24	Δ	2T23	Δ	1S24	1S23	Δ
Produto bancário	41,8	40,4	3,6%	38,8	7,7%	82,2	76,3	7,7%
Margem financeira gerencial	27,7	26,9	2,9%	26,0	6,4%	54,5	50,7	7,6%
Margem financeira com clientes	26,3	25,8	1,7%	24,9	5,4%	52,1	49,0	6,3%
Margem financeira com o mercado	1,4	1,1	32,4%	1,1	31,0%	2,5	1,7	43,5%
Receita de prestação de serviços	11,3	10,9	4,4%	10,4	9,4%	22,2	20,7	7,1%
Receita de operações de seguro	2,8	2,6	7,4%	2,5	14,0%	5,4	4,9	11,4%
Custo do crédito	(8,8)	(8,8)	0,2%	(9,4)	-6,7%	(17,6)	(18,5)	-5,0%
Despesa de provisão para créditos de liquidação duvidosa	(9,3)	(9,1)	1,8%	(9,6)	-3,3%	(18,4)	(18,6)	-1,0%
Impairment	(0,2)	(0,1)	32,3%	(0,0)	3052,1%	(0,3)	(0,0)	774,9%
Descontos concedidos	(0,6)	(0,6)	-1,5%	(0,8)	-24,7%	(1,2)	(1,7)	-26,3%
Recuperação de créditos baixados como prejuízo	1,3	1,1	16,2%	1,0	27,7%	2,4	1,8	30,3%
Despesas com sinistros	(0,4)	(0,4)	6,4%	(0,4)	6,7%	(0,8)	(0,8)	3,1%
Outras despesas operacionais	(17,6)	(16,8)	5,0%	(16,7)	5,6%	(34,4)	(32,9)	4,7%
Despesas não decorrentes de juros	(15,1)	(14,4)	4,7%	(14,3)	5,6%	(29,5)	(28,1)	5,0%
Despesas tributárias e outras	(2,6)	(2,4)	6,3%	(2,4)	5,4%	(5,0)	(4,8)	3,3%
Resultado antes da tributação e participações minoritárias	15,0	14,4	4,0%	12,3	21,6%	29,3	24,1	21,7%
Imposto de renda e contribuição social	(4,6)	(4,3)	5,7%	(3,4)	34,9%	(8,9)	(6,6)	35,7%
Participação minoritária nas subsidiárias	(0,3)	(0,3)	11,3%	(0,2)	84,0%	(0,6)	(0,4)	59,1%
Resultado recorrente gerencial	10,1	9,8	3,1%	8,7	15,2%	19,8	17,2	15,5%

Modelo de negócios

	1S24					1S23					Δ (1S24 x 1S23)				
	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
em R\$ bilhões															
Produto bancário	82,2	45,5	1,7	34,3	0,8	76,3	43,9	1,2	30,8	0,4	5,9	1,6	0,5	3,5	0,3
Margem financeira gerencial	54,5	37,3	1,7	14,8	0,8	50,7	36,2	1,2	12,9	0,4	3,9	1,1	0,5	1,9	0,3
Receitas de serviços	22,2	8,2	0,0	14,0	-	20,7	7,7	0,0	13,0	-	1,5	0,5	(0,0)	1,0	-
Resultado de seguros ¹	5,4	-	-	5,4	-	4,9	-	-	4,9	-	0,6	-	-	0,6	-
Custo do crédito	(17,6)	(17,6)	-	-	-	(18,5)	(18,5)	-	-	-	0,9	0,9	-	-	-
Despesas com sinistros	(0,8)	-	-	(0,8)	-	(0,8)	-	-	(0,8)	-	(0,0)	-	-	(0,0)	-
DNDJ e outras despesas²	(35,0)	(18,1)	(0,5)	(16,3)	(0,0)	(33,2)	(17,7)	(0,4)	(15,1)	0,0	(1,8)	(0,4)	(0,1)	(1,2)	(0,1)
Resultado recorrente gerencial	19,8	6,5	0,7	12,1	0,5	17,2	5,5	0,5	11,0	0,3	2,7	1,0	0,2	1,2	0,2
Capital regulatório médio	179,2	106,3	5,0	48,0	19,8	166,2	109,4	3,9	47,4	5,5	13,0	(3,0)	1,1	0,5	14,4
Criação de valor	8,1	(0,3)	0,4	8,8	(0,8)	5,9	(1,8)	0,2	7,5	(0,1)	2,3	1,5	0,2	1,3	(0,7)
ROE recorrente gerencial	22,0%	12,2%	28,0%	50,6%	5,2%	20,8%	10,0%	23,7%	46,2%	10,1%	1,2 p.p.	2,2 p.p.	4,3 p.p.	4,4 p.p.	-4,9 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

Demonstração de Resultado 2023, excluindo o Banco Itaú Argentina

Com o objetivo de facilitar o entendimento das projeções para o ano de 2024, apresentamos abaixo as rubricas da demonstração de resultado trimestral e acumulada do ano de 2023 excluindo o resultado do Banco Itaú Argentina. Essas rubricas tiveram impacto relevante da operação na Argentina. Essa demonstração se faz necessária porque em agosto de 2023, celebramos um acordo para a venda da totalidade das ações do Banco Itaú Argentina. Em função dessa alienação, o balanço patrimonial consolidado do Itaú Unibanco da data-base de setembro de 2023 já não contou com os números do Banco Itaú Argentina, enquanto a demonstração de resultado do terceiro trimestre de 2023 levou em conta somente o resultado do mês de julho de 2023.

Em R\$ bilhões	1T23	2T23	3T23	4T23	2023
Margem Financeira com Clientes	23,6	24,5	25,4	26,3	99,7
Serviços e resultado de seguros	12,3	12,3	12,9	13,5	50,9
Despesas não Decorrentes de Juros	-13,5	-14,0	-14,6	-15,3	-57,5



Itaú Unibanco Holding S.A.

Resultados 2T24

São Paulo, **07 de Agosto de 2024**

Anexo 03



Apresentação
Institucional **2T24**

Com 100 anos de história, somos o maior banco da América Latina¹

Valor de mercado¹
US\$ 56,5 bi

Ativos totais²
R\$ 2.932 bi

Carteira de Crédito²
R\$ 1.254,1 bi

ROE recorrente³
22,4%

Índice de
Eficiência Brasil³
37,2%

96,2 mil
colaboradores
no Brasil e no exterior²

(1) Valor de Mercado em 02/08/2024; (2) Em 30 de junho de 2024; (3) No 2º trimestre de 2024; (4)
Brand Finance - Latin America 500 2024
Nota: A carteira de crédito inclui Garantias Financeiras Prestadas e títulos Privados

Resultado Recorrente Gerencial

R\$10,1 bi no 2T24 | **R\$35,6 bi** em 2023

94,9% Brasil | 5,1% América Latina³

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

US\$ 8,4 bi

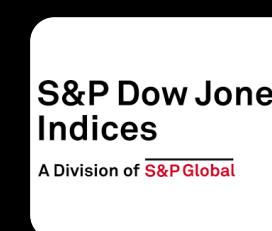
Somos um banco universal presente em

 **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**



... E nossos valores nos guiam para o Itaú do Futuro tendo a ética como base dessa jornada.

A gente
trabalha para o cliente.

A gente
não sabe de tudo.

Pra gente,
ética é inegociável.

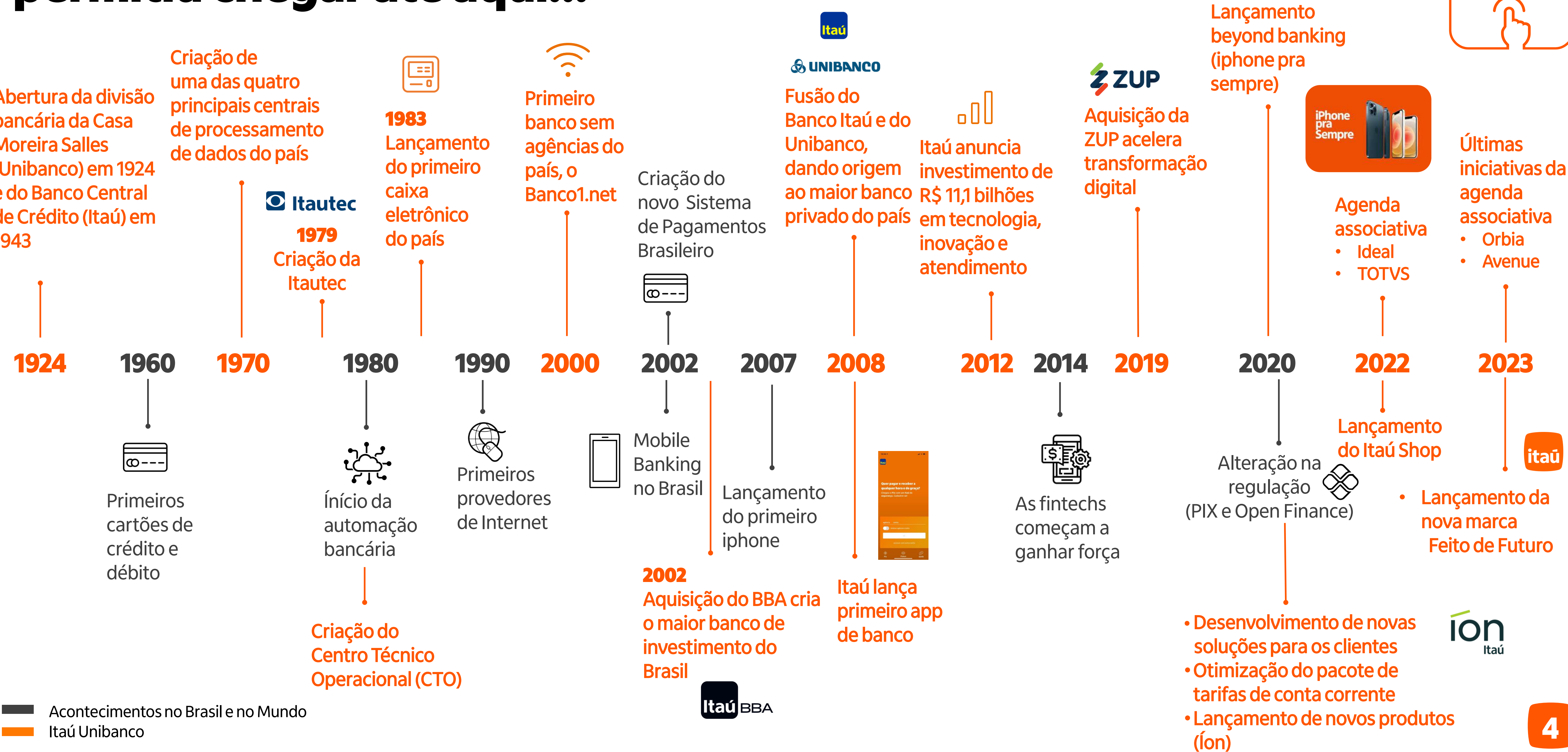
A gente
é movido por resultado.

A gente quer
diversidade e inclusão.

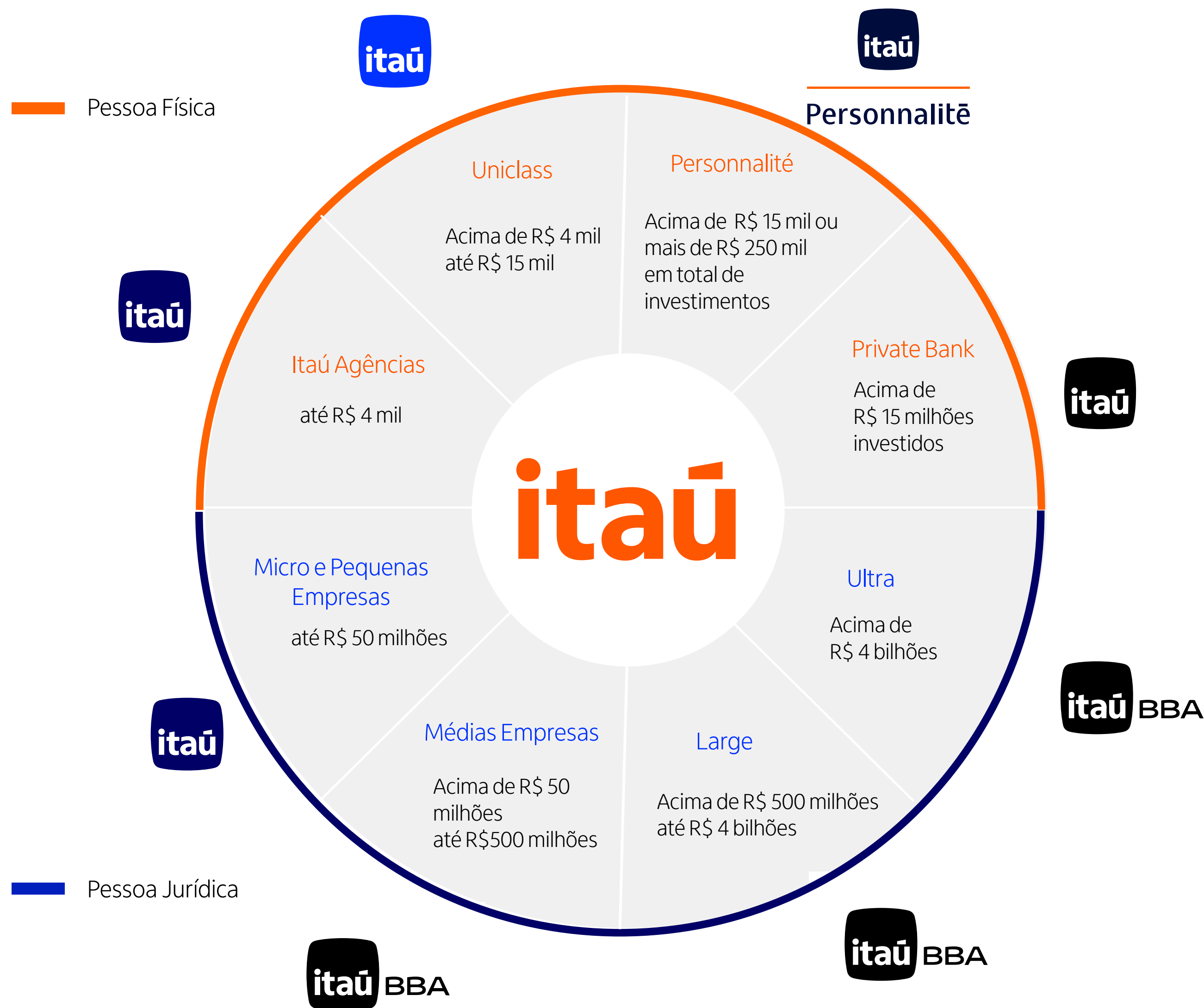
A gente
vai de turma.

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.

A gente
trabalha
para o cliente

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



Adquirência (Laranjinha)

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



Administração de fundos

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



Conta bancária

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



Crédito

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



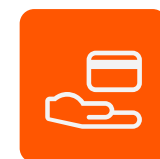
Cartões

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



Consignado

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



Câmbio e Viagem

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



Cash Management

Solução completa de cash management para clientes institucionais.



Derivativos

Temos a solução adequada para todos os momentos e cenários.



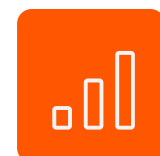
Imóveis

Atendimento exclusivo e apoio durante toda a contratação.



Banco de Investimento

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



Investimentos

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



Pagamento e Recebimento

Pague e Receba com segurança e agilidade.



Previdência e Capitalização

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



Seguros

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



Veículos

Financiamento de veículos com gestão do contrato 100% online.

E muito mais soluções para nossos clientes!



A gente
trabalha
para o cliente

Nossos clientes escolhem como querem ser atendidos...

Atendimento remoto



WhatsApp



Click to human



E-mail



Bankline



Telefone



Mobile banking



Chat

100% das
funcionalidades
no App

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

Atendimento físico

3,3 mil

Pontos físicos

Mais de 40 mil

Caixas eletrônicos

Distribuídos por todo o território
brasileiro e América Latina¹

(1) Considera Chile, Colômbia, Paraguai e Uruguai

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

Interações Digitais² no 2T24

Pessoa Jurídica

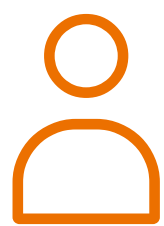
94%

Pessoa Física

97%

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

... 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**



+650 mil¹

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



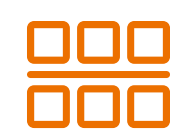
+1.350¹

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



+50 mil¹

Encontros assumidos pelos 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

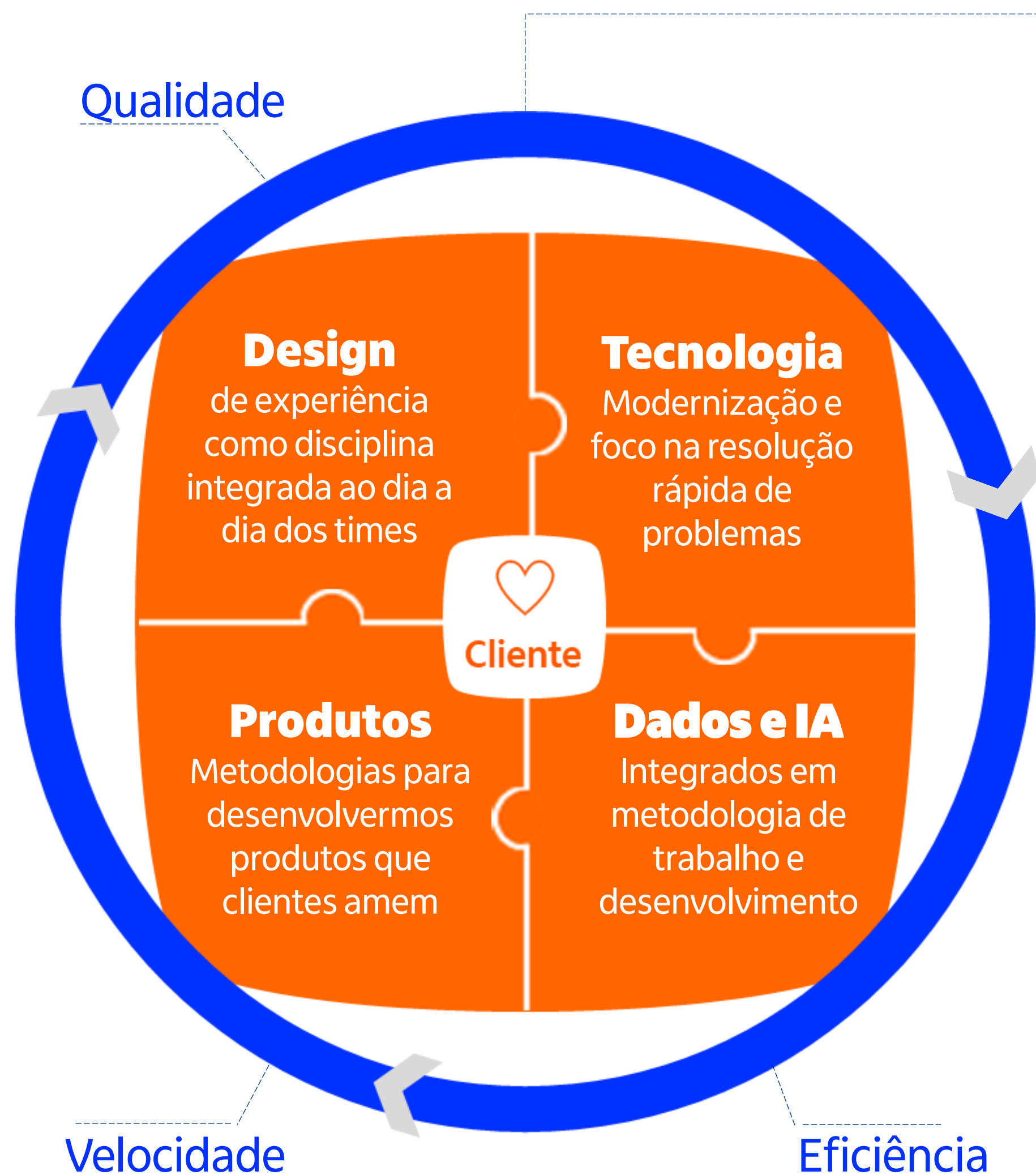
Ecossistema robusto para inovar a partir das necessidades dos clientes

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 viabiliza o melhor atendimento aos nossos clientes



Disciplinas integradas impulsionam a **competitividade dos negócios** e a criação das **melhores experiências** com nossos clientes

Qualidade

-99%

6M24 x 6M18

de incidentes de alto **impacto** na experiência de clientes

+

Velocidade

+1.577%

6M24 x 6M18

de **implantações** de mudanças e atualizações tecnológicas

+

Custo

-38%

6M24 x 6M20

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

23,8 mil
Colaboradores

> 2,8 k
Squads

Investimento contínuo em tecnologia

2T24 vs 2018

+ 2x

Investimentos no desenvolvimento de soluções

- 37%

Custos de infraestrutura

Fortalecimento de cultura

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

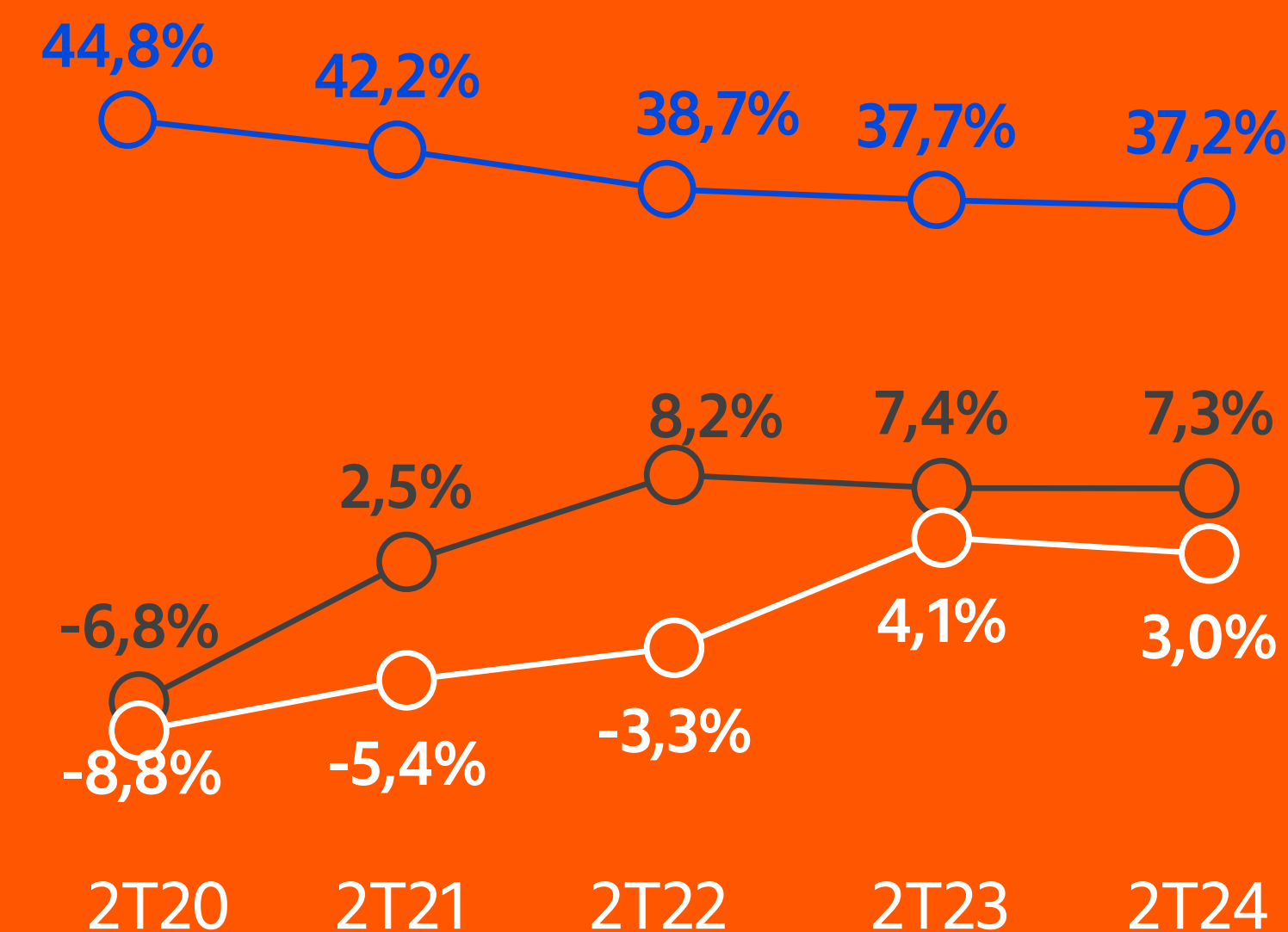
> 2.000 iniciativas planejadas

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

> 1.800 iniciativas em implantação

Geramos valor de forma consistente

O 2T24 apresentou o melhor índice de eficiência da nossa história para um segundo trimestre.



- Índice de eficiência – Brasil
- Crescimento da DNDJ em relação ao mesmo período do ano anterior – Brasil
- Crescimento real da DNDJ em relação ao mesmo período do ano anterior (deflacionado pelo IPCA¹) – Brasil

(1) Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo

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

Em dezembro de 2023, atingimos a primeira
faixa dos nossos objetivos para 2025

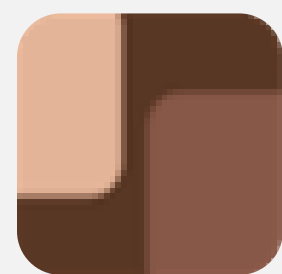
Mulheres
54,5%
dos colaboradores



Cargos de liderança
35,4%
(objetivo: 35% a 40%)

Fluxo de contratação
53,9%
(objetivo: >50%)

Negros
28,9%
dos colaboradores



Tempo Integral¹
27,5%
(objetivo: 27% a 30%)

Fluxo de contratação
40,9%
(objetivo: >40%)

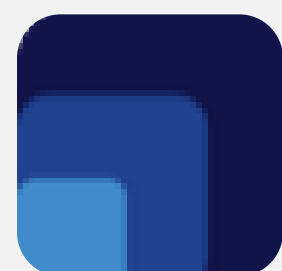
PcD²
5%
dos colaboradores



LGBT+
13,0%
dos colaboradores



Faixa etária
5,7%
Acima de 50 anos



Faixa etária
35,4%
Abaixo de 30 anos

Faixa etária
58,8%
Entre 30 e 50 anos



Brasil

96,8%
dos colaboradores



Unidades Internacionais

3,2%
dos colaboradores

Acreditamos que um time **diverso** e **inclusivo** contribui com a realização da nossa visão de ser o **banco líder** em **satisfação dos clientes** e em **performance sustentável**

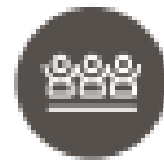
A sustentabilidade da nossa performance é reforçada pelos nossos compromissos de impacto positivo...

Base da nossa conduta e jeito de agir



Ética nas relações e nos negócios

Manter um ecossistema financeiro íntegro e ético



Gestão inclusiva

Promover um ambiente de trabalho diverso, inclusivo e saudável



Gestão responsável

Trabalhar com mais ecoeficiência e boas práticas na cadeia de valor

Impacto positivo por meio dos negócios



Cidadania financeira

Cuidar da saúde financeira das pessoas



Financiamento em setores de impacto positivo

Financiar setores que estimulem o desenvolvimento socioambiental



Investimento responsável

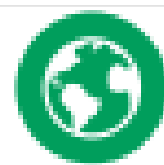
Oferecer produtos e serviços para uma economia mais sustentável



Inclusão e empreendedorismo

Apoiar o empreendedorismo para ampliar o desenvolvimento social

Desenvolvimento do país



Plano Amazônia

Preservação e promoção do impacto positivo na região



Investimento social privado

Reafirmando nosso pacto com a sociedade brasileira

Prestação de contas



Transparência nas comunicações

Reforçar a transparência além dos resultados financeiros

Financiamento e serviços em setores de impacto positivo

Meta: contribuir com R\$ 400 bilhões para o desenvolvimento sustentável até 2025

Entre Ago/19 e Mai/24*:

R\$ 395 bi

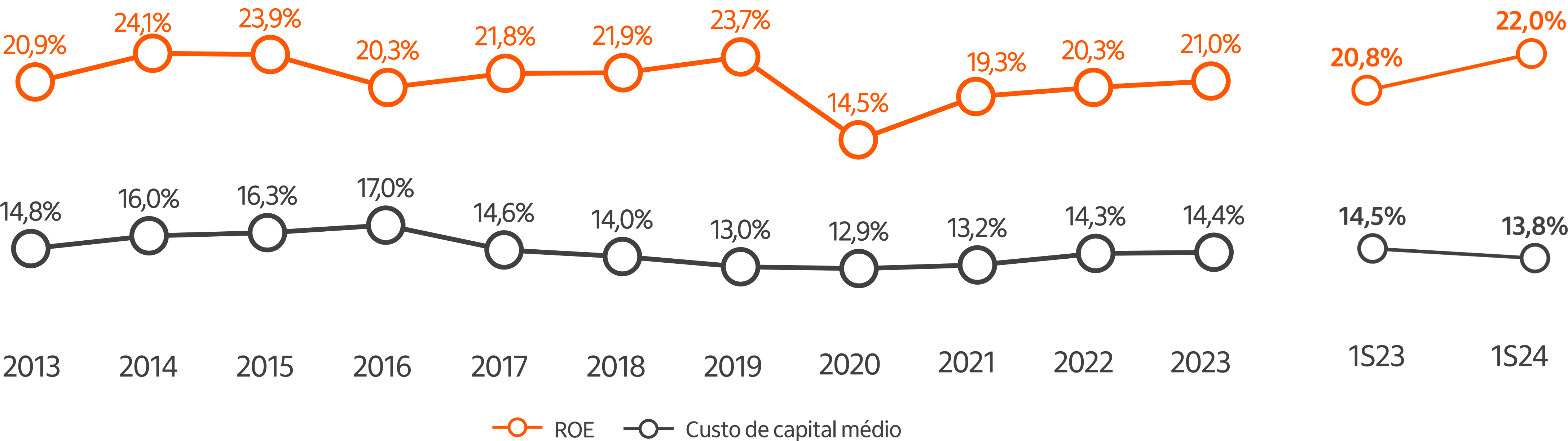
atingimento da meta: 99%



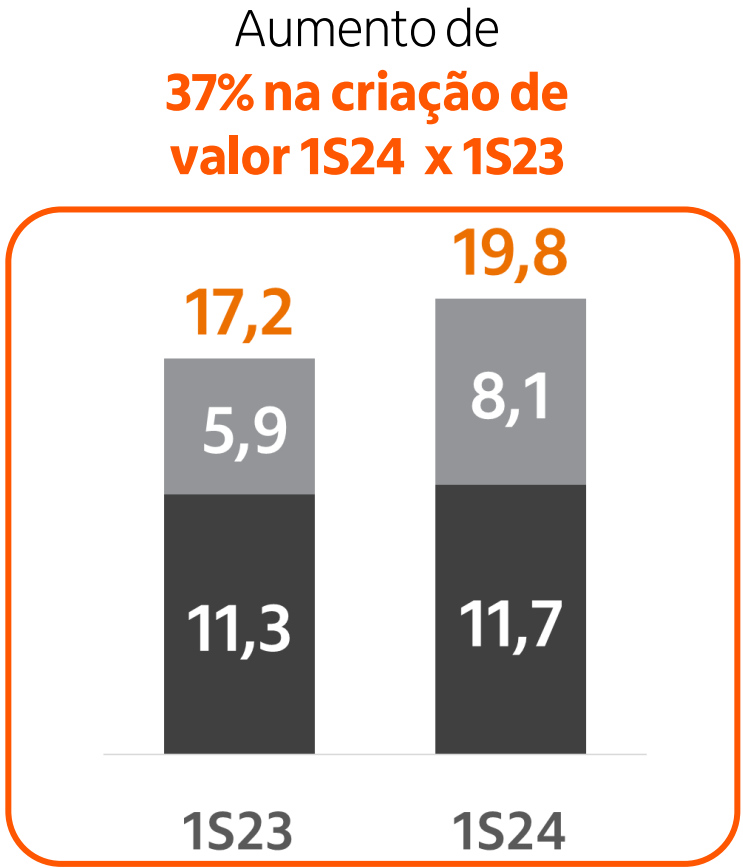
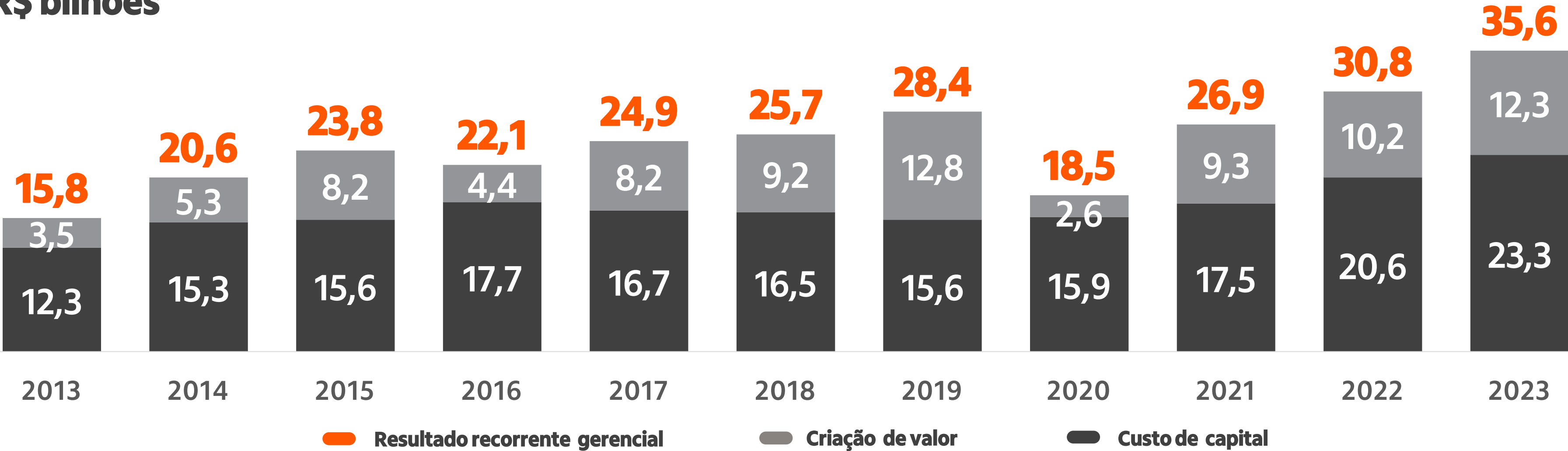
- R\$ 278,8 bi**
Em operações ESG no Atacado
- R\$ 65,9 bi**
Em produtos ESG no Varejo
- R\$ 50,2 bi**
Operações com selo ESG

*volume de operações de crédito e financiamento para setores de impacto positivo

... E pelo foco na geração de valor sustentável



R\$ bilhões



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

Margem financeira com clientes

2T24
R\$26,3bi

^ **1,7%**
2T24 vs. 1T24
^ **5,4%**
2T24 vs. 2T23

16,5	16,8	22,0	24,9
2T20	2T21	2T22	2T23

(em R\$ bilhões)

Margem financeira com mercado

2T24
R\$1,4bi

^ **32,4%**
2T24 vs. 1T24
^ **31,0%**
2T24 vs. 2T23

1,3	2,0	0,6	1,1
2T20	2T21	2T22	2T23

(em R\$ bilhões)

Custo do crédito

2T24
R\$8,8bi

^ **0,2%**
2T24 vs. 1T24
v **6,7%**
2T24 vs. 2T23

7,8	4,7	7,5	9,4
2T20	2T21	2T22	2T23

(em R\$ bilhões)

Receita de serviços e resultado de seguros

2T24
R\$13,7bi

^ **5,0%**
2T24 vs. 1T24
^ **10,4%**
2T24 vs. 2T23

9,9	11,3	12,3	12,4
2T20	2T21	2T22	2T23

(em R\$ bilhões)

Despesas não decorrentes de juros

2T24
R\$15,1bi

^ **4,7%**
2T24 vs. 1T24
^ **5,6%**
2T24 vs. 2T23

12,1	12,6	13,3	14,3
2T20	2T21	2T22	2T23

(em R\$ bilhões)

Resultado recorrente gerencial

2T24
R\$10,1bi

^ **3,1%**
2T24 vs. 1T24
^ **15,2%**
2T24 vs. 2T23

4,2	6,5	7,7	8,7
2T20	2T21	2T22	2T23

(em R\$ bilhões)

... sem esquecer da gestão de risco

Carteira de crédito¹

Jun-24
R\$ 1.254bi

^ **5,9%** Jun-24 vs. Mar-24
^ **8,9%** Jun-24 vs. Jun-23

811	909	1.084	1.152
Jun-20	Jun-21	Jun-22	Jun-23

(em R\$ bilhões)

NPL 90 dias²

Jun-24
2,7%

^ **0,0 p.p.** Jun-24 vs. Mar-24
^ **0,3 p.p.** Jun-24 vs. Jun-23

2,7	2,3	2,7	3,0
Jun-20	Jun-21	Jun-22	Jun-23

(em %)

NPL 15-90 dias²

Jun-24
2,3%

^ **0,1 p.p.** Jun-24 vs. Mar-24
^ **0,2 p.p.** Jun-24 vs. Jun-23

1,7	2,5	2,1	2,5
Jun-20	Jun-21	Jun-22	Jun-23

(em %)

Índice de cobertura

Jun-24
215%

^ **6,0 p.p.** Jun-24 vs. Mar-24
^ **3,0 p.p.** Jun-24 vs. Jun-23

281	283	218	212
Jun-20	Jun-21	Jun-22	Jun-23

(em %)

Funding³

Jun-24
R\$ 1.434bi

^ **4,7%** Jun-24 vs. Mar-24
^ **9,5%** Jun-24 vs. Jun-23

1.010	1.042	1.179	1.309
Jun-20	Jun-21	Jun-22	Jun-23

(em R\$ bilhões)

LCR⁴

Jun-24
201,1%

^ **7,0 p.p.** Jun-24 vs. Mar-24
^ **21,4 p.p.** Jun-24 vs. Jun-23

179	181	146	180
Jun-20	Jun-21	Jun-22	Jun-23

(em %)

NSFR⁵

Jun-24
122,3%

^ **3,6 p.p.** Jun-24 vs. Mar-24
^ **5,6 p.p.** Jun-24 vs. Jun-23

123	123	120	128
Jun-20	Jun-21	Jun-22	Jun-23

(em %)

Índice de capital nível I

Jun-24
14,6%

^ **0,1 p.p.** Jun-24 vs. Mar-24
^ **1,0 p.p.** Jun-24 vs. Jun-23

12,1	13,5	12,6	13,6
Jun-20	Jun-21	Jun-22	Jun-23

(em %)

(1) Inclui garantias financeiras prestadas e títulos privados. (2) Excluindo o efeito das vendas de créditos (mais detalhes no relatório “Análise gerencial da operação e demonstrações contábeis completas 2T24”).
(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...

Guidance 2024

	Consolidado	Evolução em base comparável ⁴	
Carteira de crédito total ¹	Crescimento entre 6,5% e 9,5%		
Margem financeira com clientes	Crescimento entre 4,5% e 7,5%	Crescimento entre 5,5% e 8,5%	
Margem financeira com o mercado	Entre R\$ 3,0 bi e R\$ 5,0 bi		
Custo do crédito ²	Entre R\$ 33,5 bi e R\$ 36,5 bi		
Receita de prestação de serviços e resultado de seguros ³	Crescimento entre 5,0% e 8,0%	Crescimento entre 5,5% e 8,5%	
Despesas não decorrentes de juros	Crescimento entre 4,0% e 7,0%	Crescimento entre 5,0% e 8,0%	Custos core ⁵ abaixo da inflação
Alíquota efetiva de IR/CS	Entre 29,5% e 31,5%		

(1) Inclui garantias financeiras prestadas e títulos privados; (2) Composto pelo resultado de créditos de liquidação duvidosa, impairment e descontos concedidos; (3) Receitas de prestação de serviços (+) resultado de operações de seguros, previdência e capitalização (-) despesas com sinistros (-) despesas de comercialização de seguros, previdência e capitalização. (4) Considera ajuste pro forma em 2023 pela venda do Banco Itaú Argentina. (5) Calculado em relação as despesas do Brasil Core.

... 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

Beyond banking - prateleira de produtos para além de serviços financeiros



Samsung
no Itaú.



Itaú Shop



Agenda Associativa – garantir uma prateleira completa de produtos e serviços



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/