

Comunicado ao Mercado

Resultado do 3º 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.itaubr.com.br/relacoes-com-investidores) as Demonstrações Contábeis Condensadas do Exercício findo em 30 de setembro de 2025 e a Análise Gerencial da Operação do 3º trimestre de 2025.

Adicionalmente, encaminhamos as informações descritas abaixo:

- Apresentação para a imprensa sobre o resultado trimestral agendada para o dia 05/11/2025 às 09h00 (Horário de Brasília) (**Anexo 01**);
- Apresentação da reunião com o mercado sobre o resultado trimestral agendada para quarta-feira, 05/11/2025, às 10h00 (Horário de Brasília) (**Anexo 02**);
- Apresentação Institucional do 3º 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, 04 de novembro de 2025.

Gustavo Lopes Rodrigues

Diretor de Relações com Investidores

Anexo 01



Resultados **3T25**

São Paulo, 05 de Novembro de 2025
Itaú Unibanco Holding S.A.

Destaques

3T25

Resultado Recorrente Gerencial

R\$ 11,9
bilhões

▲ 3,2% vs. 2T25

▲ 11,3% vs. 3T24

3T25

ROE Recorrente Gerencial¹

Consolidado

23,3%

Estável vs 2T25

▲ 0,6 p.p. vs 3T24

Brasil

24,2%

▼ 0,2p.p. vs 2T25

▲ 0,4 p.p. vs 3T24

set/25

Capital Principal (CET I)

13,5%

▲ 0,4 p.p. vs. jun/25

▼ 0,2 p.p. vs. set/24

3T25

Serviços e seguros

R\$ 14,7
bilhões

▲ 4,0% vs 2T25

▲ 7,1% vs 3T24

set/25

Carteira de crédito

Consolidado

R\$ 1.402,0 bilhões

▲ 0,9% vs jun/25

▲ 6,4% vs set/24

Ex-variação
cambial

▲ 1,7% vs jun/25

▲ 7,5% vs set/24

set/25

NPL² > 90 dias

Consolidado

1,9%

Estável vs jun/25

▼ 0,1 p.p. vs dez/24

Brasil

2,0%

Estável vs jun/25

▼ 0,1 p.p. vs dez/24

(1) Considerando o Capital Principal (CET I) em 11,5%, no 3T25 o retorno recorrente gerencial consolidado seria de 25,4% e no Brasil seria 26,7%. (2) Inclui Títulos e Valores Mobiliários.

Carteira de crédito

em R\$ bilhões

	set/25	jun/25	Δ	set/24	Δ
Pessoas físicas	456,4	451,9	1,0%	428,7	6,5%
Cartão de crédito	142,2	141,1	0,8%	133,2	6,7%
Crédito pessoal	68,4	67,4	1,4%	65,9	3,8%
Crédito consignado	72,4	72,8	-0,5%	74,7	-3,1%
Veículos	36,3	36,2	0,2%	35,9	1,2%
Crédito imobiliário	137,1	134,4	2,0%	119,0	15,2%
Micro, pequenas e médias empresas	278,4	275,4	1,1%	258,9	7,5%
Grandes empresas	437,7	431,4	1,5%	400,2	9,4%
Total Brasil	1.172,5	1.158,7	1,2%	1.087,9	7,8%
América Latina	229,5	230,4	-0,4%	230,2	-0,3%
Total¹	1.402,0	1.389,1	0,9%	1.318,1	6,4%
Total (ex-variação cambial)	1.402,0	1.379,1	1,7%	1.304,6	7,5%
Micro, pequenas e médias empresas	278,4	274,2	1,5%	257,7	8,0%
Grandes empresas	437,7	429,5	1,9%	398,7	9,8%
América Latina	229,5	223,5	2,7%	219,6	4,5%

Cartões de crédito

	set/25 x jun/25	set/25 x set/24
Personalité + Uniclass	▲ 4,3%	▲ 23,9%

Crédito pessoal

	set/25 x jun/25	set/25 x set/24
Crediário	▲ 3,1%	▲ 9,6%
Crédito rotativo	▲ 5,0%	▲ 15,0%
Composição de dívida	▼ 3,4%	▼ 12,4%

Consignado

	set/25 x jun/25	set/25 x set/24
Privado	▲ 9,5%	▲ 9,5%
Setor público	▼ 1,1%	▼ 0,7%
INSS	▼ 2,8%	▼ 6,5%

Maior banco privado em Crédito Imobiliário

R\$ 24 bilhões
Originação em 9M25
+ 24% YoY



47%
market share
entre os privados

MPMEs

	set/25 x jun/25	set/25 x set/24
Programas governamentais	▲ 10,9%	▲ 110,5%

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.

Receita de serviços e resultado de seguros

em R\$ bilhões

	3T25	2T25	Δ	3T24	Δ	9M25	9M24	Δ
Cartões emissor	3,3	3,3	2,1%	3,2	6,1%	9,9	9,4	5,1%
Conta corrente pessoa física	0,7	0,8	-7,2%	0,9	-20,3%	2,3	2,7	-15,9%
Operações de crédito e garantias prestadas	0,6	0,6	0,7%	0,7	-11,4%	1,9	2,1	-8,9%
Pagamentos e recebimentos ¹	2,5	2,4	3,7%	2,3	8,0%	7,3	6,8	6,1%
Administração de recursos ²	1,9	1,9	-1,6%	1,7	9,9%	5,5	4,8	13,0%
Assessoria econômico-financeira e corretagem	1,2	0,9	33,7%	1,1	9,8%	3,2	3,7	-14,6%
Outros Brasil	0,5	0,4	12,3%	0,4	28,8%	1,3	1,1	19,7%
América Latina	1,0	1,0	-2,7%	1,0	2,5%	3,0	2,7	12,8%
Receitas de serviços	11,8	11,3	3,6%	11,2	4,7%	34,3	33,4	2,7%
Resultado de seguros, previdência e capitalização³	3,0	2,8	5,7%	2,5	17,8%	8,4	7,2	17,1%
Serviços e seguros	14,7	14,2	4,0%	13,8	7,1%	42,7	40,6	5,3%

Adquirência –
volume
transacionado

R\$ 258 bi

3T25 x
2T25

^ 6,6%

3T25 x
3T24

^ 12,8%

Líder⁴ em originação e distribuição de
renda fixa em 9M25

25% de market share

R\$ 91 bi

Volume originado

Seguros⁵

9M25 x
9M24

Prêmios ganhos

^ 14,0%

Resultado recorrente

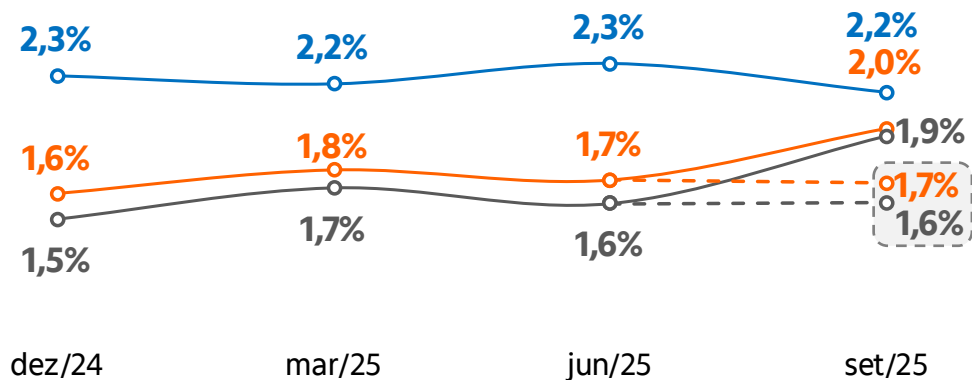
^ 17,3%

Crescimento de prêmios ganhos concentrado
em Seguros de Vida e Prestamista

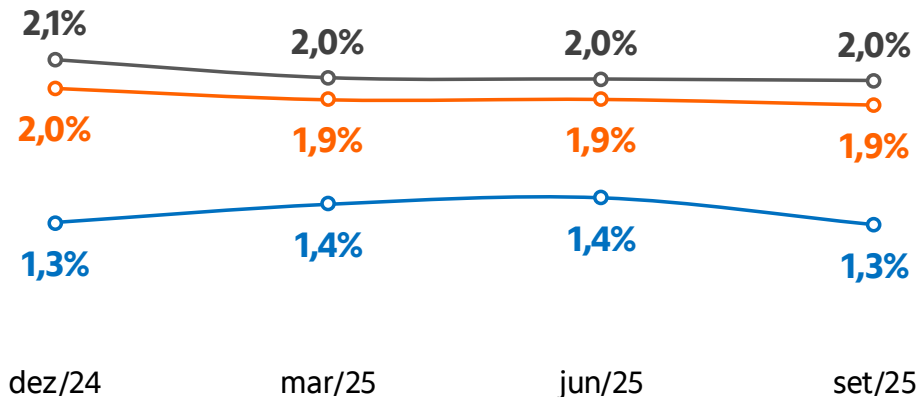
(1) A partir do 1º trimestre de 2025, a receita de aquisição, além da receita com pacotes de conta corrente PJ e receitas com Pix PJ, foi consolidada na linha de pagamentos e recebimentos (anteriormente serviços de recebimento). Para comparabilidade os períodos anteriores foram reclassificados. (2) Considera 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) Fonte: Anbima; (5) 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



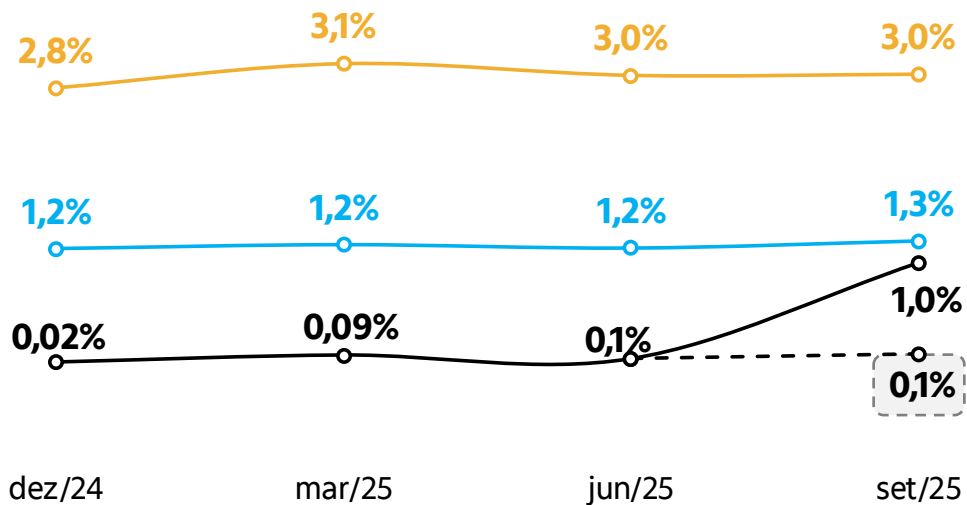
NPL 90 dias - %
consolidado



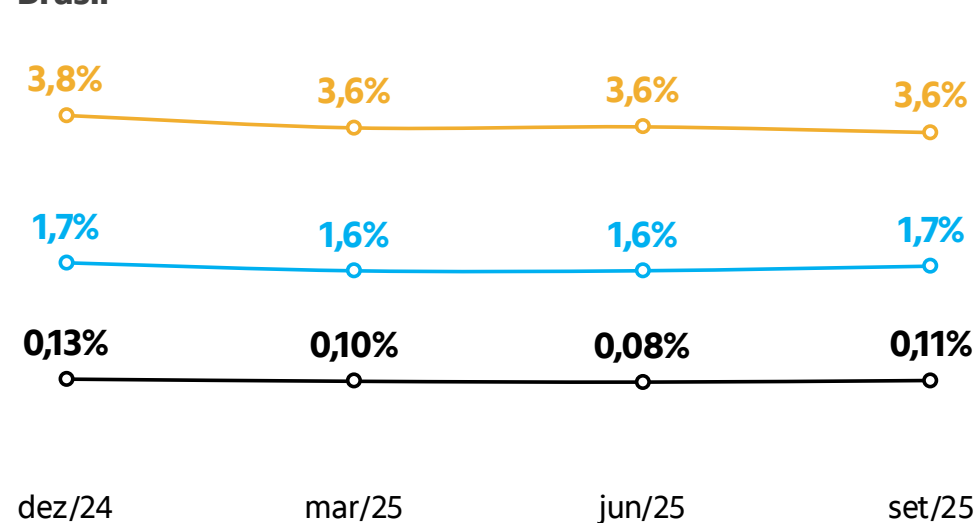
Brasil
Total
América Latina

ex- impacto de cliente corporativo específico

Brasil



Brasil



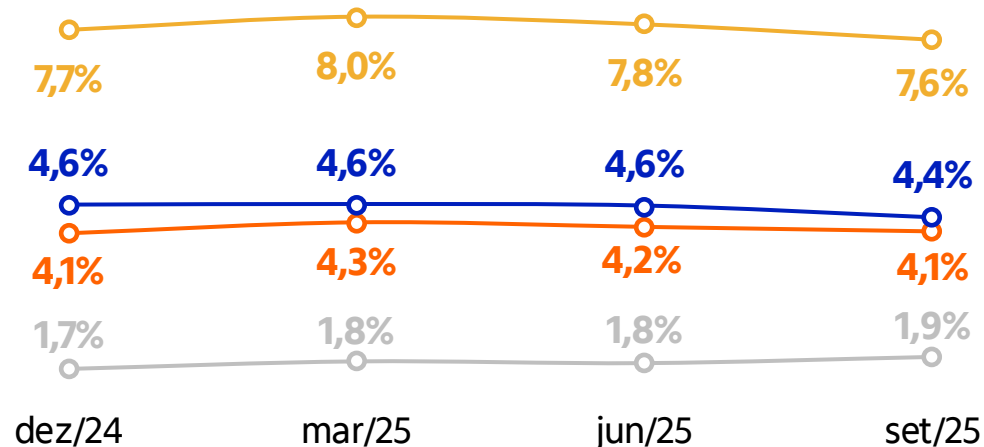
Pessoas físicas
Micro, pequenas e médias empresas
Grandes empresas

ex- impacto de cliente corporativo específico

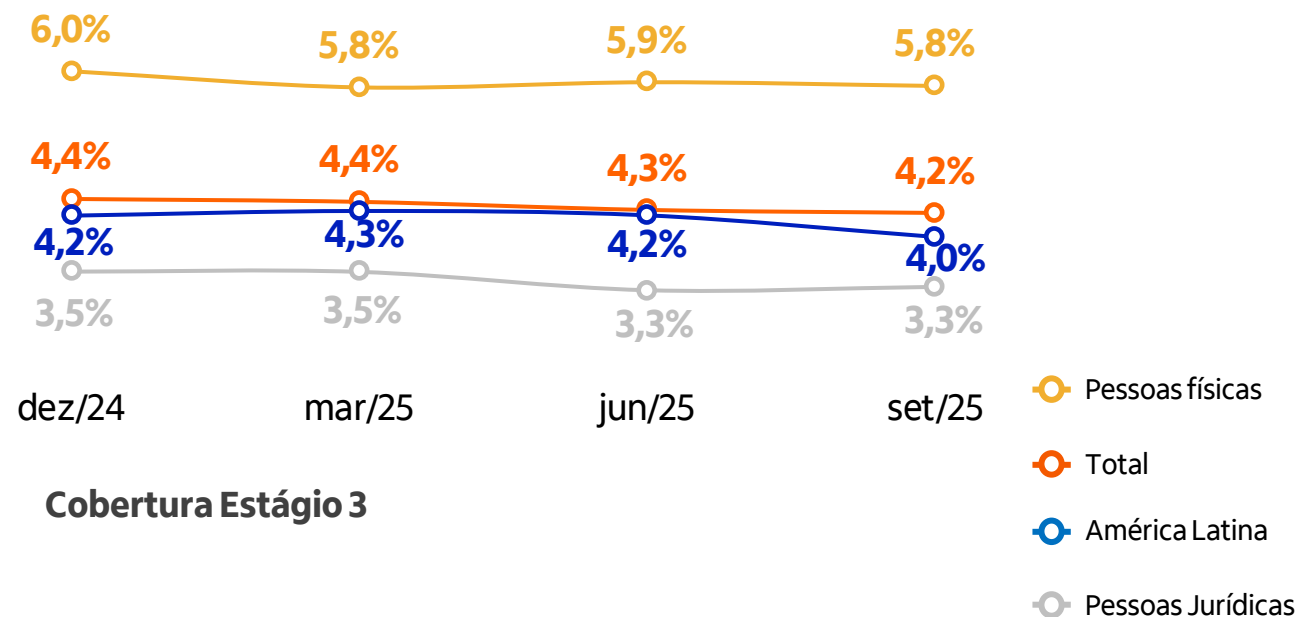
Nota: No terceiro trimestre de 2025, realizamos vendas de créditos com baixa probabilidade de recuperação para empresas não ligadas e sem retenção de riscos, que estariam ativos ao final de setembro/25 no valor de R\$ 71 milhões do segmento de grandes empresas com impacto de 0,02 p.p. no indicador de NPL 90 dias de grandes empresas e de 0,01 p.p. tanto no indicador do Brasil quanto no total.

Qualidade de Crédito – Indicadores Resolução 4.966

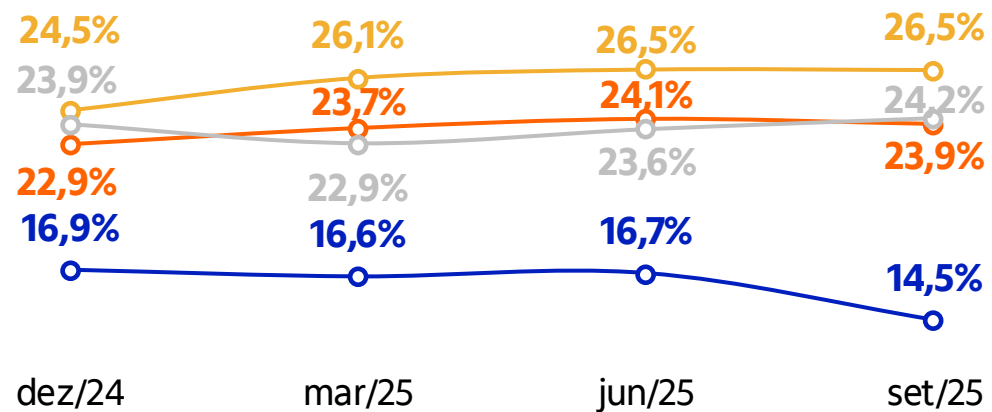
Carteira Estágio 2



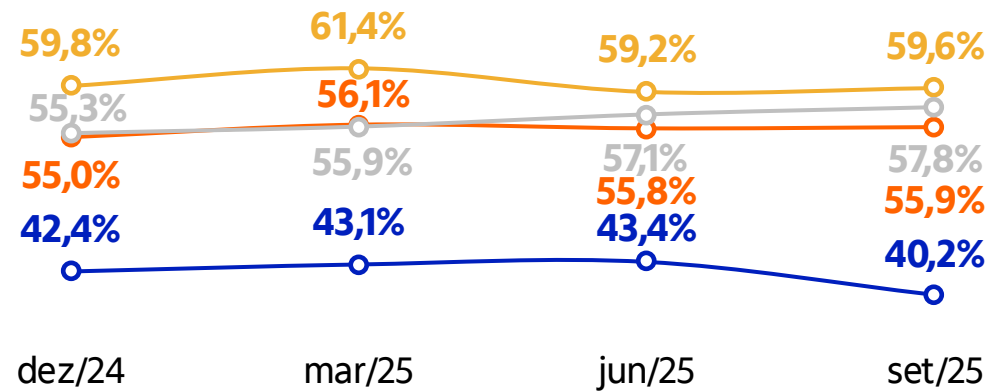
Carteira Estágio 3



Cobertura Estágio 2



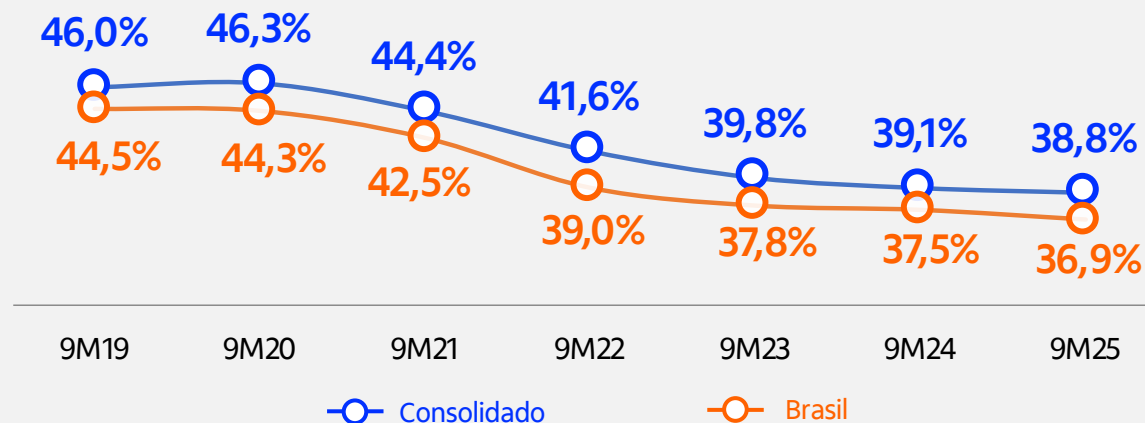
Cobertura Estágio 3



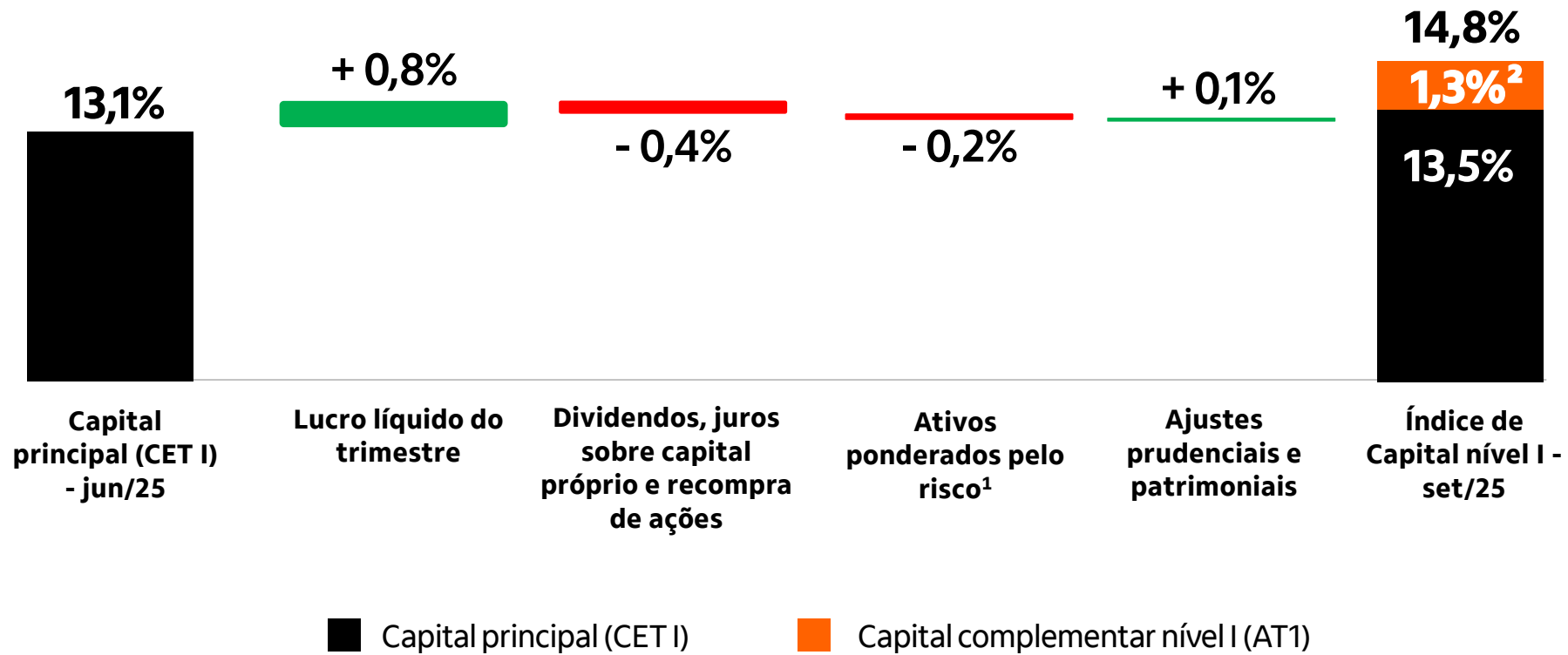
Despesas não decorrentes de juros

em R\$ bilhões	3T25	2T25	Δ	3T24	Δ	9M25	9M24	Δ
Comercial e administrativa (pessoal)	(6,3)	(6,1)	3,6%	(6,1)	4,3%	(18,2)	(17,4)	5,0%
Transacionais (pessoal, operações e atendimento)	(4,5)	(4,3)	4,9%	(4,1)	9,9%	(12,8)	(11,9)	7,4%
Tecnologia (pessoal e infraestrutura)	(3,1)	(2,9)	7,4%	(2,7)	17,3%	(8,7)	(7,2)	20,4%
Outras despesas	(1,0)	(1,0)	0,1%	(1,0)	-1,3%	(2,9)	(2,8)	4,1%
Total - Brasil	(14,9)	(14,3)	4,5%	(13,8)	8,0%	(42,7)	(39,3)	8,5%
América Latina	(2,2)	(2,2)	0,6%	(2,1)	4,6%	(6,8)	(6,1)	11,6%
Despesas não decorrentes de juros	(17,2)	(16,5)	4,0%	(15,9)	7,6%	(49,4)	(45,4)	8,9%

Índice de Eficiência



Capital



(1) Excluindo a variação cambial do período, que foi considerada na coluna de ajustes prudenciais e patrimoniais junto com o hedge do índice de capital. (2) A emissão das Letras Financeiras Subordinadas Perpétuas descritas no Comunicado ao Mercado de 08/10/2025 levará o Capital Complementar Nível 1 (AT1) a 1,5%, considerando o limite da Res. CMN Nº 4.958. Não fosse esse limite, o Capital Complementar Nível 1 (AT1) seria 1,6%.

Guidance 2025

	Anterior	Revisado
Carteira de crédito total ¹	Crescimento entre 4,5% e 8,5%	Mantido
Margem financeira com clientes	Crescimento entre 11,0% e 14,0%	Mantido
Margem financeira com o mercado	Entre R\$ 1,0 bi e R\$ 3,0 bi	Entre R\$ 3,0 bi e R\$ 3,5 bi
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 28,5% e 30,5%	Mantido

(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 **3T25**

São Paulo, 05 de Novembro de 2025
Itaú Unibanco Holding S.A.

Anexo 02



Resultados **3T25**

São Paulo, 05 de Novembro de 2025
Itaú Unibanco Holding S.A.

Destaques

3T25

Resultado Recorrente Gerencial

R\$ 11,9
bilhões

▲ 3,2% vs. 2T25

▲ 11,3% vs. 3T24

3T25

ROE Recorrente Gerencial¹

Consolidado

23,3%

Estável vs 2T25

▲ 0,6 p.p. vs 3T24

Brasil

24,2%

▼ 0,2p.p. vs 2T25

▲ 0,4 p.p. vs 3T24

set/25

Capital Principal (CET I)

13,5%

▲ 0,4 p.p. vs. jun/25

▼ 0,2 p.p. vs. set/24

3T25

Serviços e seguros

R\$ 14,7
bilhões

▲ 4,0% vs 2T25

▲ 7,1% vs 3T24

set/25

Carteira de crédito

Consolidado

R\$ 1.402,0 bilhões

▲ 0,9% vs jun/25

▲ 6,4% vs set/24

Ex-variação
cambial

▲ 1,7% vs jun/25

▲ 7,5% vs set/24

set/25

NPL² > 90 dias

Consolidado

1,9%

Estável vs jun/25

▼ 0,1 p.p. vs dez/24

Brasil

2,0%

Estável vs jun/25

▼ 0,1 p.p. vs dez/24

(1) Considerando o Capital Principal (CET I) em 11,5%, no 3T25 o retorno recorrente gerencial consolidado seria de 25,4% e no Brasil seria 26,7%. (2) Inclui Títulos e Valores Mobiliários.

Carteira de crédito

em R\$ bilhões

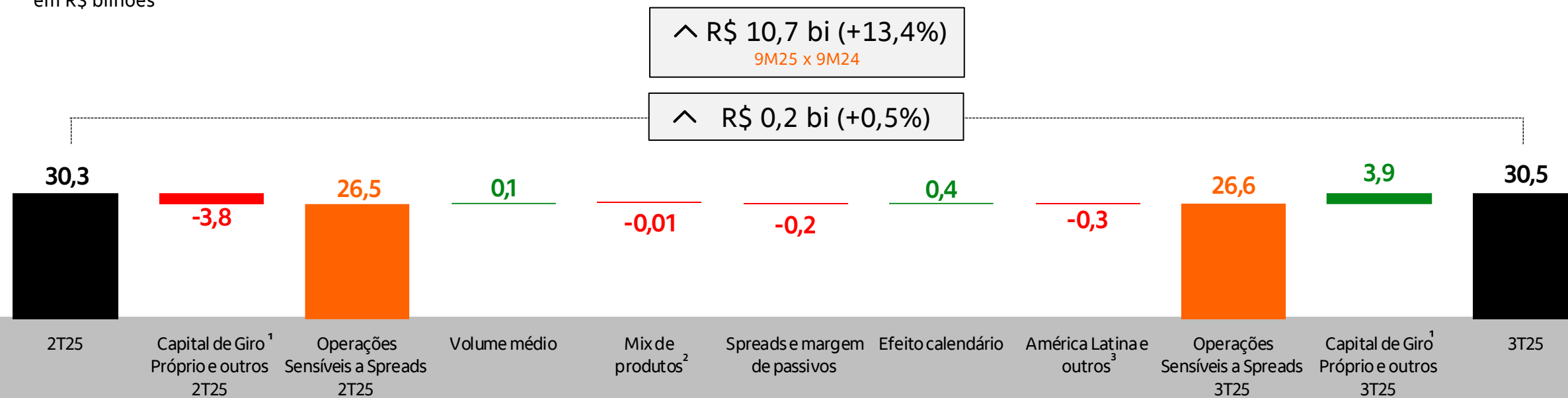
	set/25	jun/25	Δ	set/24	Δ
Pessoas físicas	456,4	451,9	1,0%	428,7	6,5%
Cartão de crédito	142,2	141,1	0,8%	133,2	6,7%
Crédito pessoal	68,4	67,4	1,4%	65,9	3,8%
Crédito consignado	72,4	72,8	-0,5%	74,7	-3,1%
Veículos	36,3	36,2	0,2%	35,9	1,2%
Crédito imobiliário	137,1	134,4	2,0%	119,0	15,2%
Micro, pequenas e médias empresas	278,4	275,4	1,1%	258,9	7,5%
Grandes empresas	437,7	431,4	1,5%	400,2	9,4%
Total Brasil	1.172,5	1.158,7	1,2%	1.087,9	7,8%
América Latina	229,5	230,4	-0,4%	230,2	-0,3%
Total¹	1.402,0	1.389,1	0,9%	1.318,1	6,4%
Total (ex-variação cambial)	1.402,0	1.379,1	1,7%	1.304,6	7,5%
Micro, pequenas e médias empresas	278,4	274,2	1,5%	257,7	8,0%
Grandes empresas	437,7	429,5	1,9%	398,7	9,8%
América Latina	229,5	223,5	2,7%	219,6	4,5%

Cartões de crédito	set/25 x jun/25	set/25 x set/24
Personalité + Uniclass	▲ 4,3%	▲ 23,9%
Crédito pessoal	set/25 x jun/25	set/25 x set/24
Crediário	▲ 3,1%	▲ 9,6%
Crédito rotativo	▲ 5,0%	▲ 15,0%
Composição de dívida	▼ 3,4%	▼ 12,4%
Consignado	set/25 x jun/25	set/25 x set/24
Privado	▲ 9,5%	▲ 9,5%
Setor público	▼ 1,1%	▼ 0,7%
INSS	▼ 2,8%	▼ 6,5%
Maior banco privado em Crédito Imobiliário		
R\$ 24 bilhões Originação em 9M25 + 24% YoY	➤➤➤	47% market share entre os privados
MPMEs	set/25 x jun/25	set/25 x set/24
Programas governamentais	▲ 10,9%	▲ 110,5%

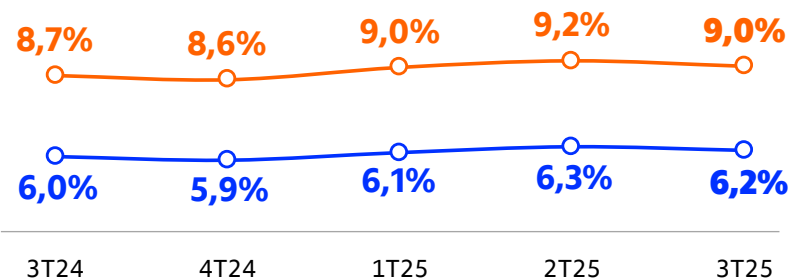
Nota: no primeiro trimestre de 2025, passamos a segmentar a carteira de agronegócio de acordo com o porte das empresas e a considerar os seguintes produtos: Fundos de Direitos Creditórios, exposições a instituições financeiras e as operações de nossa trading de agronegócio. Para melhor comparabilidade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

Margem financeira com clientes

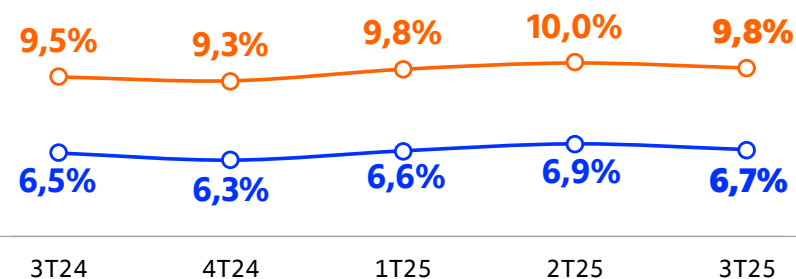
em R\$ bilhões



Margem média anualizada consolidado



Margem média anualizada Brasil



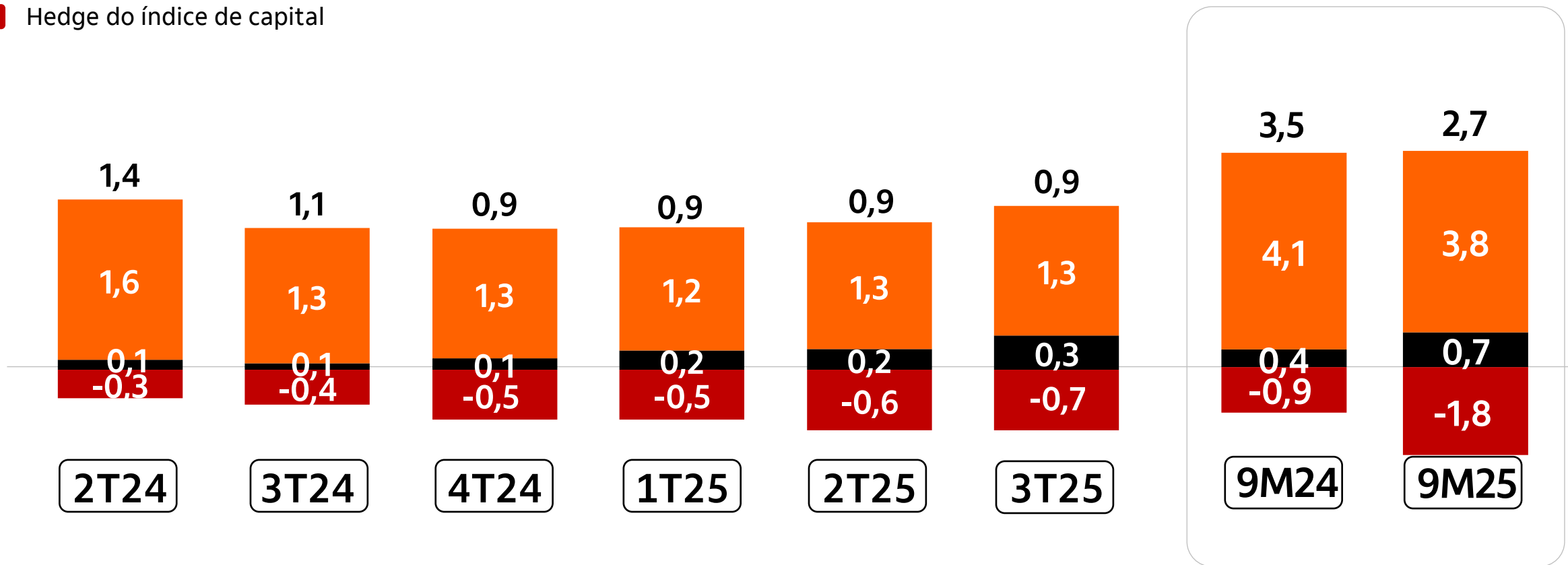
- Margem com clientes
- Margem com clientes ajustada ao risco

(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 margem financeira de aquisição.

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

	3T25	2T25	Δ	3T24	Δ	9M25	9M24	Δ
Cartões emissor	3,3	3,3	2,1%	3,2	6,1%	9,9	9,4	5,1%
Conta corrente pessoa física	0,7	0,8	-7,2%	0,9	-20,3%	2,3	2,7	-15,9%
Operações de crédito e garantias prestadas	0,6	0,6	0,7%	0,7	-11,4%	1,9	2,1	-8,9%
Pagamentos e recebimentos ¹	2,5	2,4	3,7%	2,3	8,0%	7,3	6,8	6,1%
Administração de recursos ²	1,9	1,9	-1,6%	1,7	9,9%	5,5	4,8	13,0%
Assessoria econômico-financeira e corretagem	1,2	0,9	33,7%	1,1	9,8%	3,2	3,7	-14,6%
Outros Brasil	0,5	0,4	12,3%	0,4	28,8%	1,3	1,1	19,7%
América Latina	1,0	1,0	-2,7%	1,0	2,5%	3,0	2,7	12,8%
Receitas de serviços	11,8	11,3	3,6%	11,2	4,7%	34,3	33,4	2,7%
Resultado de seguros, previdência e capitalização³	3,0	2,8	5,7%	2,5	17,8%	8,4	7,2	17,1%
Serviços e seguros	14,7	14,2	4,0%	13,8	7,1%	42,7	40,6	5,3%

Adquirência –
volume
transacionado

R\$ 258 bi

3T25 x
2T25

^ 6,6%

3T25 x
3T24

^ 12,8%

Líder⁴ em originação e distribuição de
renda fixa em 9M25

25% de market share

R\$ 91 bi

Volume originado

Seguros⁵

9M25 x
9M24

Prêmios ganhos

^ 14,0%

Resultado recorrente

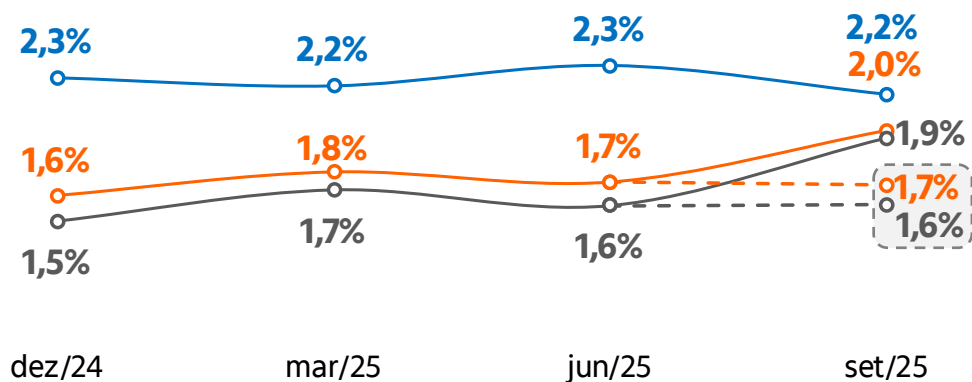
^ 17,3%

Crescimento de prêmios ganhos concentrado
em Seguros de Vida e Prestamista

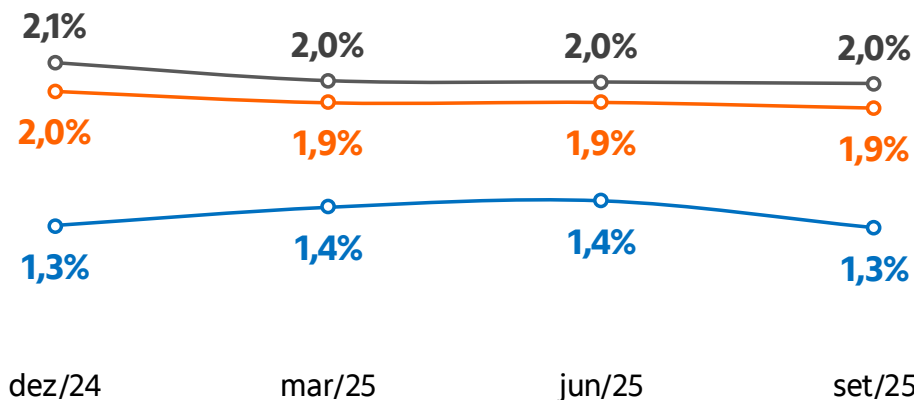
(1) A partir do 1º trimestre de 2025, a receita de aquisição, além da receita com pacotes de conta corrente PJ e receitas com Pix PJ, foi consolidada na linha de pagamentos e recebimentos (anteriormente serviços de recebimento). Para comparabilidade os períodos anteriores foram reclassificados. (2) Considera 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) Fonte: Anbima; (5) 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



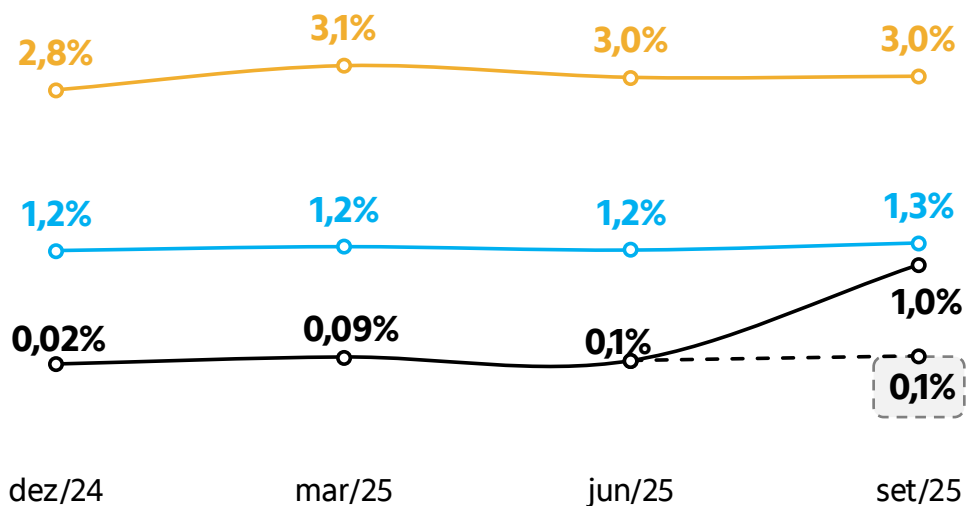
NPL 90 dias - %
consolidado



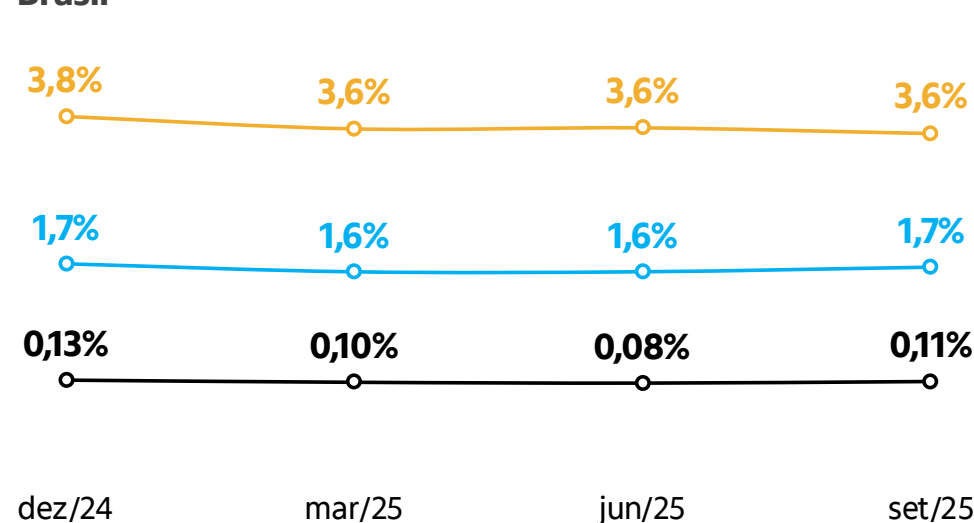
Brasil
Total
América Latina

ex- impacto de cliente corporativo específico

Brasil



Brasil



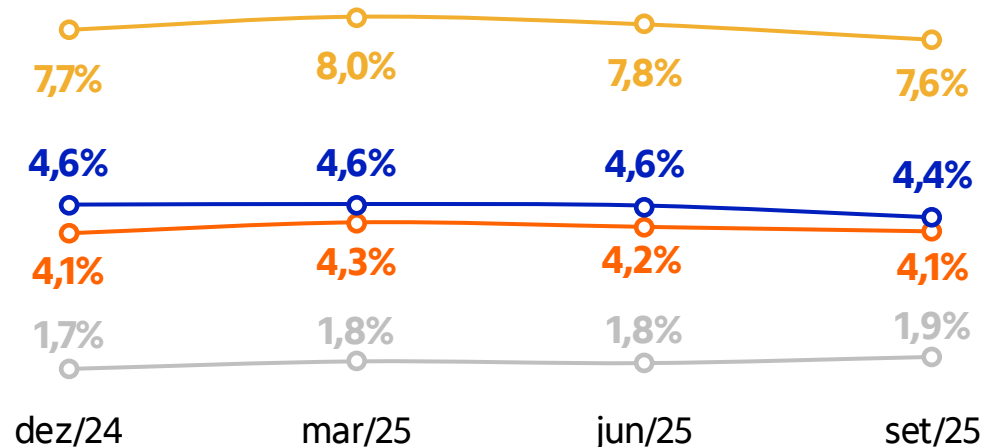
Pessoas físicas
Micro, pequenas e médias empresas
Grandes empresas

ex- impacto de cliente corporativo específico

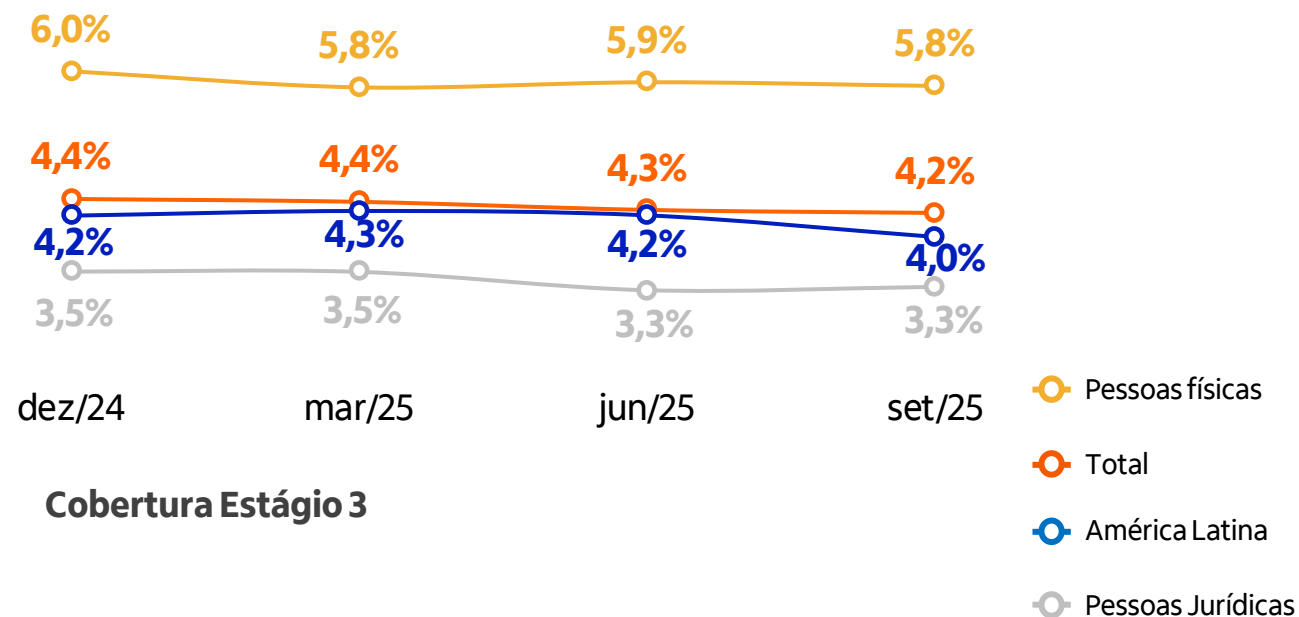
Nota: No terceiro trimestre de 2025, realizamos vendas de créditos com baixa probabilidade de recuperação para empresas não ligadas e sem retenção de riscos, que estariam ativos ao final de setembro/25 no valor de R\$ 71 milhões do segmento de grandes empresas com impacto de 0,02 p.p. no indicador de NPL 90 dias de grandes empresas e de 0,01 p.p. tanto no indicador do Brasil quanto no total.

Qualidade de Crédito – Indicadores Resolução 4.966

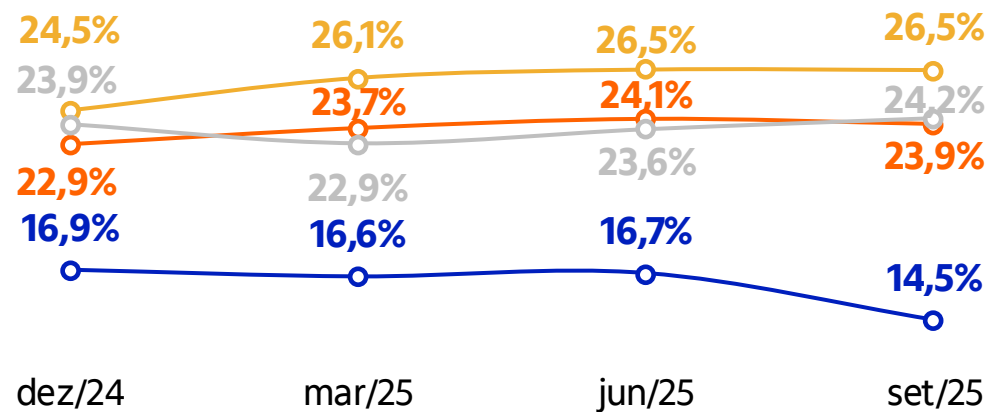
Carteira Estágio 2



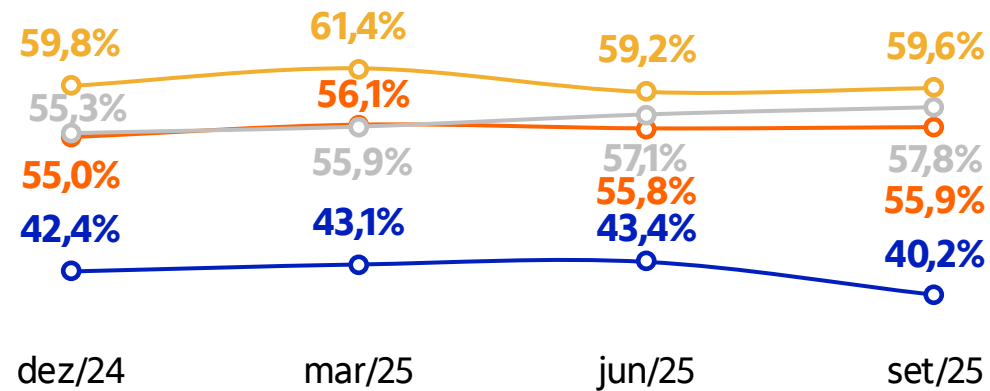
Carteira Estágio 3



Cobertura Estágio 2



Cobertura Estágio 3

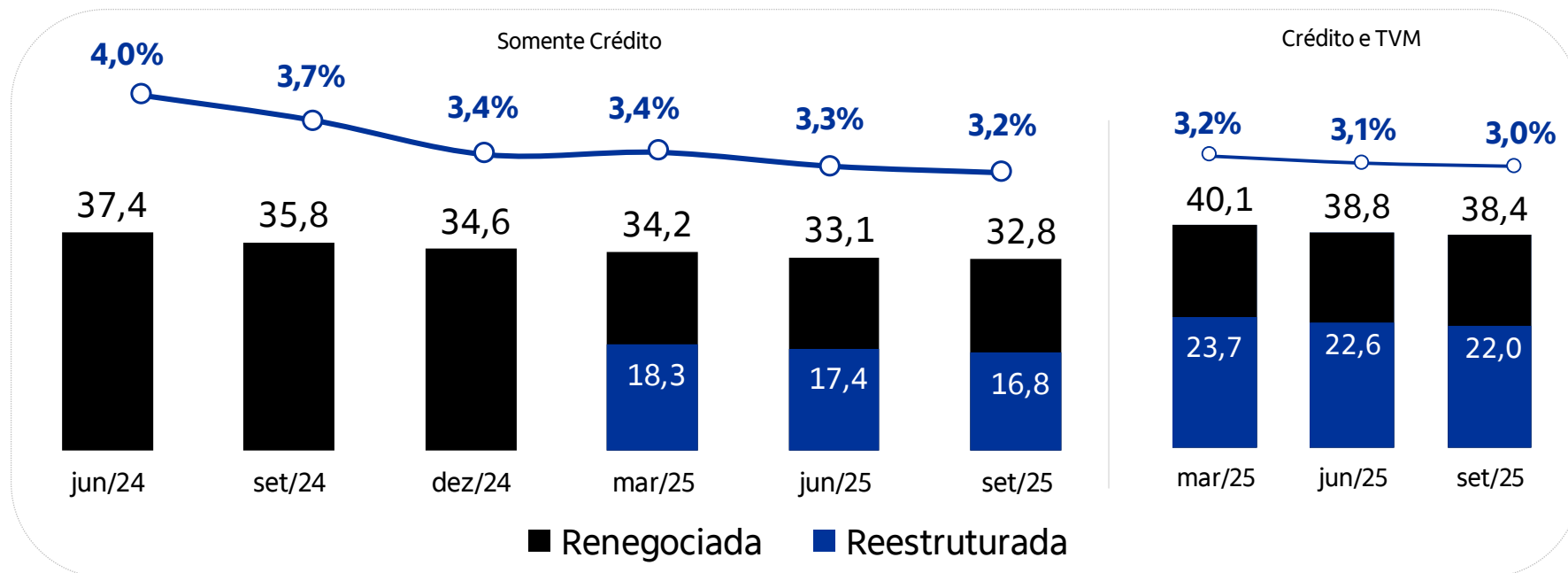


Qualidade e custo do crédito

Carteira renegociada

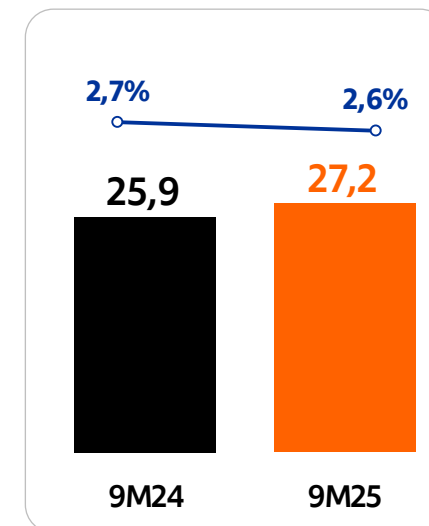
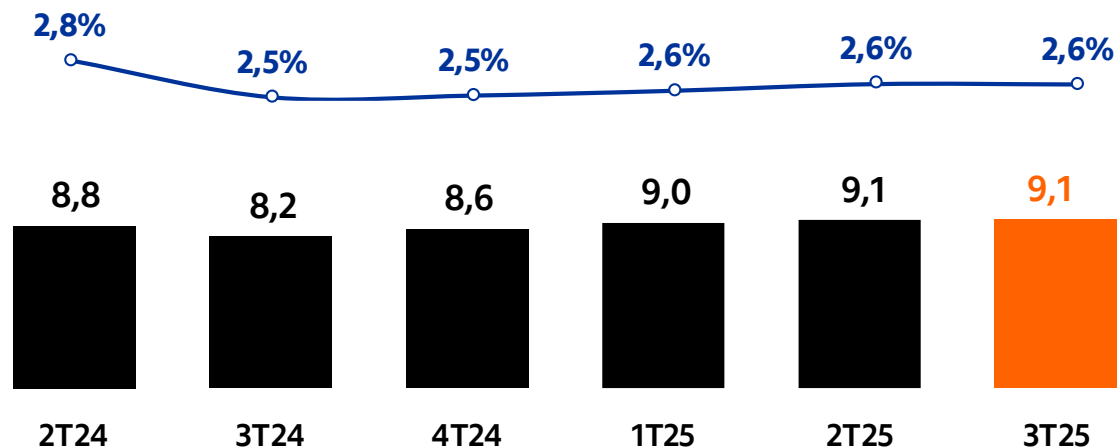
(em R\$ bilhões)

—○— Carteira renegociada / Carteira¹ - (%)



Custo do crédito² (em R\$ bilhões)

—○— Custo anualizado / Carteira³ - (%)

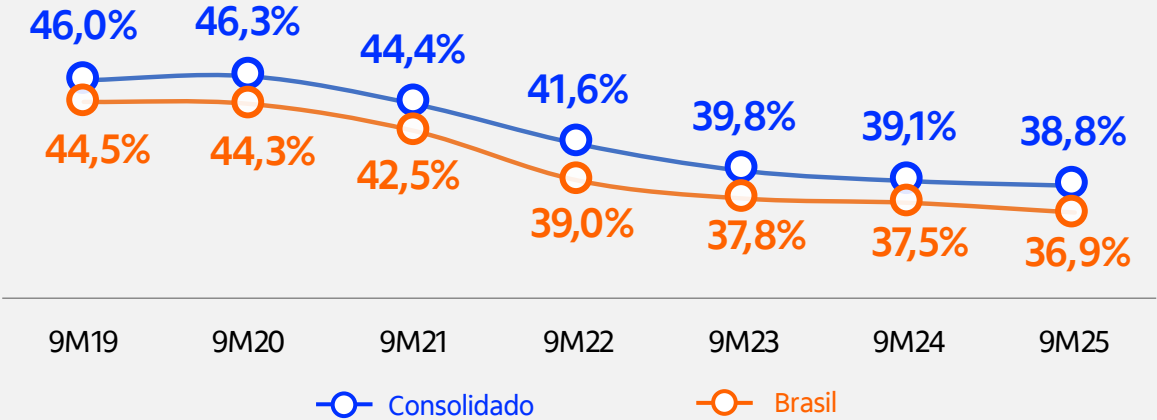


(1) Saldo médio da nova carteira de crédito excluindo garantias financeiras prestadas, considerando-se os dois últimos trimestres; (2) Despesa de perda esperada + recuperação de créditos + descontos concedidos; (3) Custo do crédito sobre a nova carteira média, que inclui Fundos de Direitos Creditórios,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

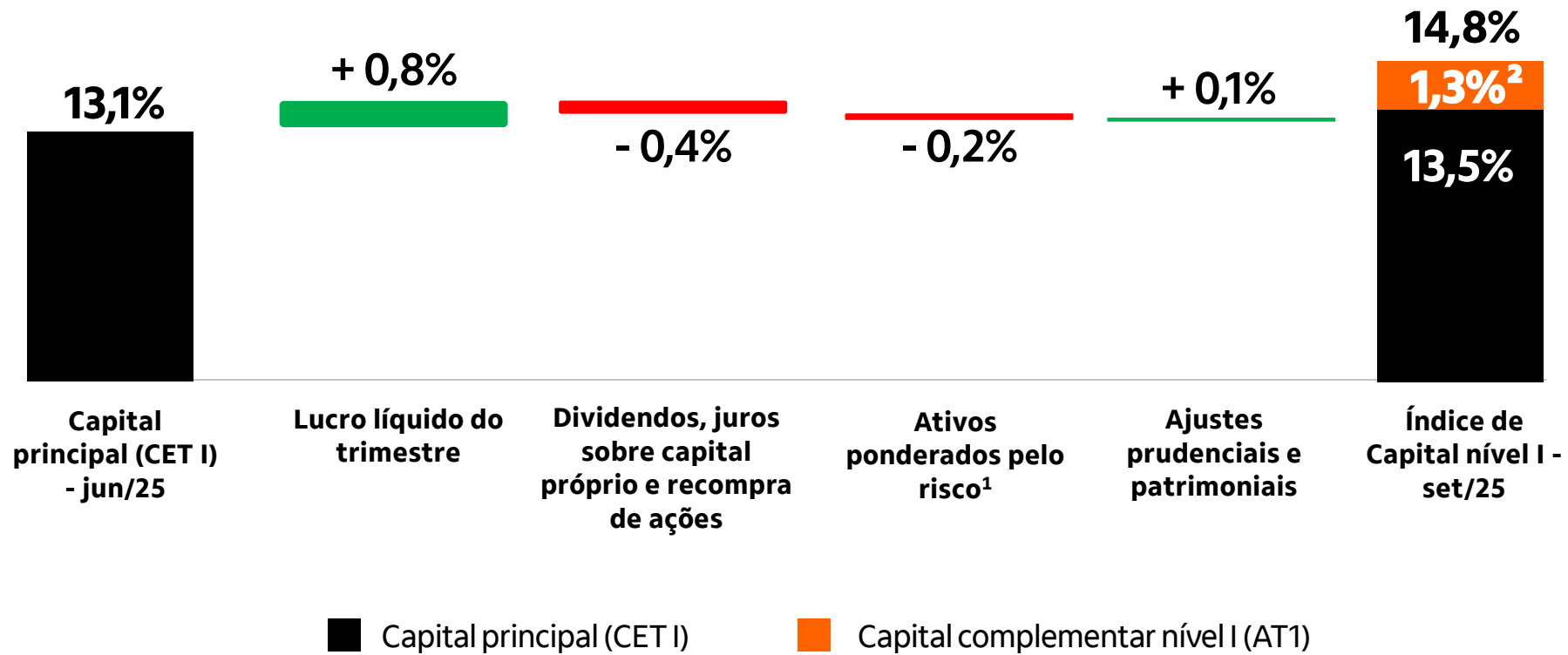
Despesas não decorrentes de juros

em R\$ bilhões	3T25	2T25	Δ	3T24	Δ	9M25	9M24	Δ
Comercial e administrativa (pessoal)	(6,3)	(6,1)	3,6%	(6,1)	4,3%	(18,2)	(17,4)	5,0%
Transacionais (pessoal, operações e atendimento)	(4,5)	(4,3)	4,9%	(4,1)	9,9%	(12,8)	(11,9)	7,4%
Tecnologia (pessoal e infraestrutura)	(3,1)	(2,9)	7,4%	(2,7)	17,3%	(8,7)	(7,2)	20,4%
Outras despesas	(1,0)	(1,0)	0,1%	(1,0)	-1,3%	(2,9)	(2,8)	4,1%
Total - Brasil	(14,9)	(14,3)	4,5%	(13,8)	8,0%	(42,7)	(39,3)	8,5%
América Latina	(2,2)	(2,2)	0,6%	(2,1)	4,6%	(6,8)	(6,1)	11,6%
Despesas não decorrentes de juros	(17,2)	(16,5)	4,0%	(15,9)	7,6%	(49,4)	(45,4)	8,9%

Índice de Eficiência



Capital



(1) Excluindo a variação cambial do período, que foi considerada na coluna de ajustes prudenciais e patrimoniais junto com o hedge do índice de capital. (2) A emissão das Letras Financeiras Subordinadas Perpétuas descritas no Comunicado ao Mercado de 08/10/2025 levará o Capital Complementar Nível 1 (AT1) a 1,5%, considerando o limite da Res. CMN Nº 4.958. Não fosse esse limite, o Capital Complementar Nível 1 (AT1) seria 1,6%.

Guidance 2025

	Anterior	Revisado
Carteira de crédito total ¹	Crescimento entre 4,5% e 8,5%	Mantido
Margem financeira com clientes	Crescimento entre 11,0% e 14,0%	Mantido
Margem financeira com o mercado	Entre R\$ 1,0 bi e R\$ 3,0 bi	Entre R\$ 3,0 bi e R\$ 3,5 bi
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 28,5% e 30,5%	Mantido

(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 **3T25**

São Paulo, 05 de Novembro de 2025
Itaú Unibanco Holding S.A.



Informações adicionais

Resultados

Em R\$ milhões	3T25	2T25	Δ	3T24	Δ	9M25	9M24	Δ
Produto Bancário	46.567	45.728	1,8%	42.694	9,1%	136.832	124.858	9,6%
Margem Financeira Gerencial	31.382	31.177	0,7%	28.512	10,1%	92.881	83.057	11,8%
Margem Financeira com Clientes	30.479	30.320	0,5%	27.455	11,0%	90.198	79.540	13,4%
Margem Financeira com o Mercado	902	858	5,2%	1.056	-14,6%	2.683	3.517	-23,7%
Receitas de Prestação de Serviços	11.755	11.343	3,6%	11.228	4,7%	34.331	33.414	2,7%
Receitas de Operações de Seguros ¹	3.430	3.207	6,9%	2.954	16,1%	9.620	8.387	14,7%
Custo do Crédito	(9.145)	(9.093)	0,6%	(8.245)	10,9%	(27.213)	(25.850)	5,3%
Despesa de Perda Esperada	(9.780)	(9.664)	1,2%	(8.928)	9,5%	(28.938)	(27.650)	4,7%
Descontos Concedidos	(714)	(708)	0,8%	(590)	20,9%	(2.136)	(1.833)	16,5%
Recuperação de Créditos Baixados como Prejuízo	1.348	1.280	5,3%	1.273	5,9%	3.860	3.633	6,3%
Despesas com Sinistros	(449)	(386)	16,4%	(423)	6,1%	(1.223)	(1.215)	0,7%
Outras Despesas Operacionais	(19.858)	(19.284)	3,0%	(18.554)	7,0%	(57.608)	(52.973)	8,7%
Despesas não Decorrentes de Juros	(17.150)	(16.492)	4,0%	(15.945)	7,6%	(49.438)	(45.401)	8,9%
Despesas Tributárias de ISS, PIS, Cofins e Outras	(2.703)	(2.785)	-3,0%	(2.604)	3,8%	(8.152)	(7.555)	7,9%
Despesas de Comercialização de Seguros	(5)	(6)	-23,4%	(5)	0,3%	(17)	(16)	4,8%
Resultado antes da Tributação e Part. Minoritárias	17.116	16.966	0,9%	15.472	10,6%	50.788	44.821	13,3%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(4.940)	(5.151)	-4,1%	(4.489)	10,0%	(15.350)	(13.388)	14,6%
Participações Minoritárias nas Subsidiárias	(300)	(307)	-2,3%	(307)	-2,4%	(926)	(914)	1,3%
Resultado Recorrente Gerencial	11.876	11.508	3,2%	10.675	11,3%	34.513	30.518	13,1%

(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

	9M25					9M24					Δ (9M25 x 9M24)				
	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	136,8	75,5	2,9	56,4	2,1	124,9	69,0	2,8	51,8	1,2	12,0	6,5	0,1	4,6	0,8
Margem financeira gerencial	92,9	62,8	2,9	25,1	2,1	83,1	56,6	2,8	22,4	1,2	9,8	6,2	0,1	2,7	0,8
Receitas de serviços	34,3	12,7	0,0	21,6	-	33,4	12,4	0,0	21,0	-	0,9	0,3	(0,0)	0,6	-
Resultado de seguros ¹	9,6	-	-	9,6	-	8,4	-	-	8,4	-	1,2	-	-	1,2	-
Custo do crédito	(27,2)	(27,2)	-	-	-	(25,9)	(25,9)	-	-	-	(1,4)	(1,4)	-	-	-
Despesas com sinistros	(1,2)	-	-	(1,2)	-	(1,2)	-	-	(1,2)	-	(0,0)	-	-	(0,0)	-
DNDJ e outras despesas²	(58,5)	(30,7)	(0,7)	(27,0)	(0,1)	(53,9)	(27,9)	(0,8)	(25,1)	(0,1)	(4,6)	(2,8)	0,0	(1,8)	(0,0)
Resultado recorrente gerencial	34,5	12,8	1,3	18,7	1,7	30,5	10,2	1,2	18,1	1,0	4,0	2,6	0,1	0,6	0,7

Capital regulatório médio	200,6	119,7	5,9	52,1	22,9	182,9	107,5	5,1	48,8	21,5	17,7	12,2	0,8	3,3	1,3
Criação de valor	13,3	0,5	0,7	12,8	(0,7)	12,4	(0,1)	0,7	13,0	(1,2)	0,9	0,7	0,0	(0,2)	0,4
ROE recorrente gerencial	22,9%	14,3%	30,3%	47,8%	9,8%	22,2%	12,7%	31,6%	49,5%	6,0%	0,7 p.p.	1,6 p.p.	-1,3 p.p.	-1,8 p.p.	3,8 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 **3T25**

São Paulo, 05 de Novembro de 2025
Itaú Unibanco Holding S.A.

Anexo 03

Apresentação
Institucional
3T25

Com 101 anos de história, somos o maior banco da América Latina*

Valor de mercado¹

US\$ 74,7 bi

Ativos totais²

R\$ 2.996 bi

Carteira de Crédito²

R\$ 1.402 bi

ROE recorrente³

23,3%

Índice de Eficiência Brasil⁵

37,2%

Colaboradores no Brasil e no exterior²

93,6 mil

Resultado Recorrente Gerencial

R\$11,9 bi no 3T25

93,3% Brasil | 6,7% América Latina³

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

US\$ 8,6 bi

Somos um banco universal presente em

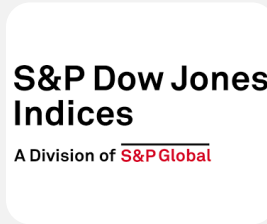


18 países

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 31/10/2025. Fonte: Bloomberg; (2) Em 30 de setembro de 2025; (3) No 3º trimestre de 2025; (4) Brand Finance - Latin America 500 2025; (5) Acumulado 12 meses findos em set/25
Nota: A carteira de crédito inclui Garantias Financeiras Prestadas e títulos Privados
*Em total de ativos em 30/09/2025.

A gente
**trabalha
para o
cliente**

- ☑ Ser ituber é ser obstinado por encantar o cliente.
- ☑ Ser ituber é inovar a partir das necessidades dos clientes.
- ☑ Ser ituber é simplificar sempre.

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

A gente é
**movido por
resultado**

A gente
**não sabe
tudo**

- ☑ Ser ituber é olhar para fora e aprender o tempo todo.
- ☑ Ser ituber é testar, errar, aprender e melhorar.
- ☑ Ser ituber é usar dados intensamente para tomar as melhores decisões.

**Pra gente
ética é
inegociável**

- ☑ Ser ituber é ter coragem para se posicionar.
- ☑ Ser ituber é saber priorizar.
- ☑ Ser ituber é saber fazer renúncias.

A gente
**faz escolhas
e toma
decisões**

A gente
**vai de
turma**

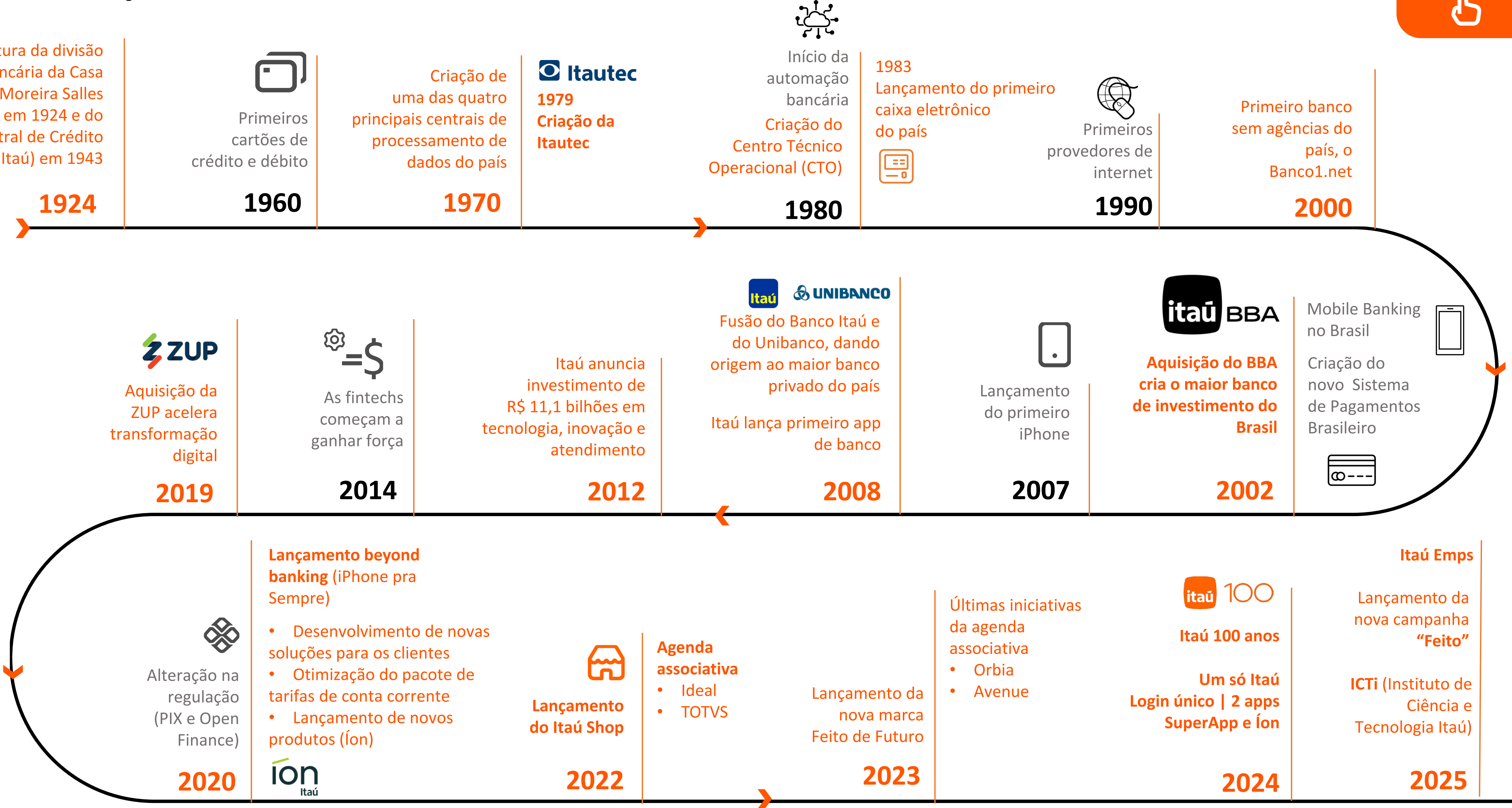
- ☑ Ser ituber é confiar e saber trabalhar com autonomia.
- ☑ Ser ituber é ajudar e pedir ajuda.
- ☑ Ser ituber é ser um só Itaú.

- ☑ Ser ituber é ser diverso como os nossos clientes.
- ☑ Ser ituber é estar aberto para diferentes pontos de vista.
- ☑ Ser ituber é ser você mesmo e se expressar de forma transparente.

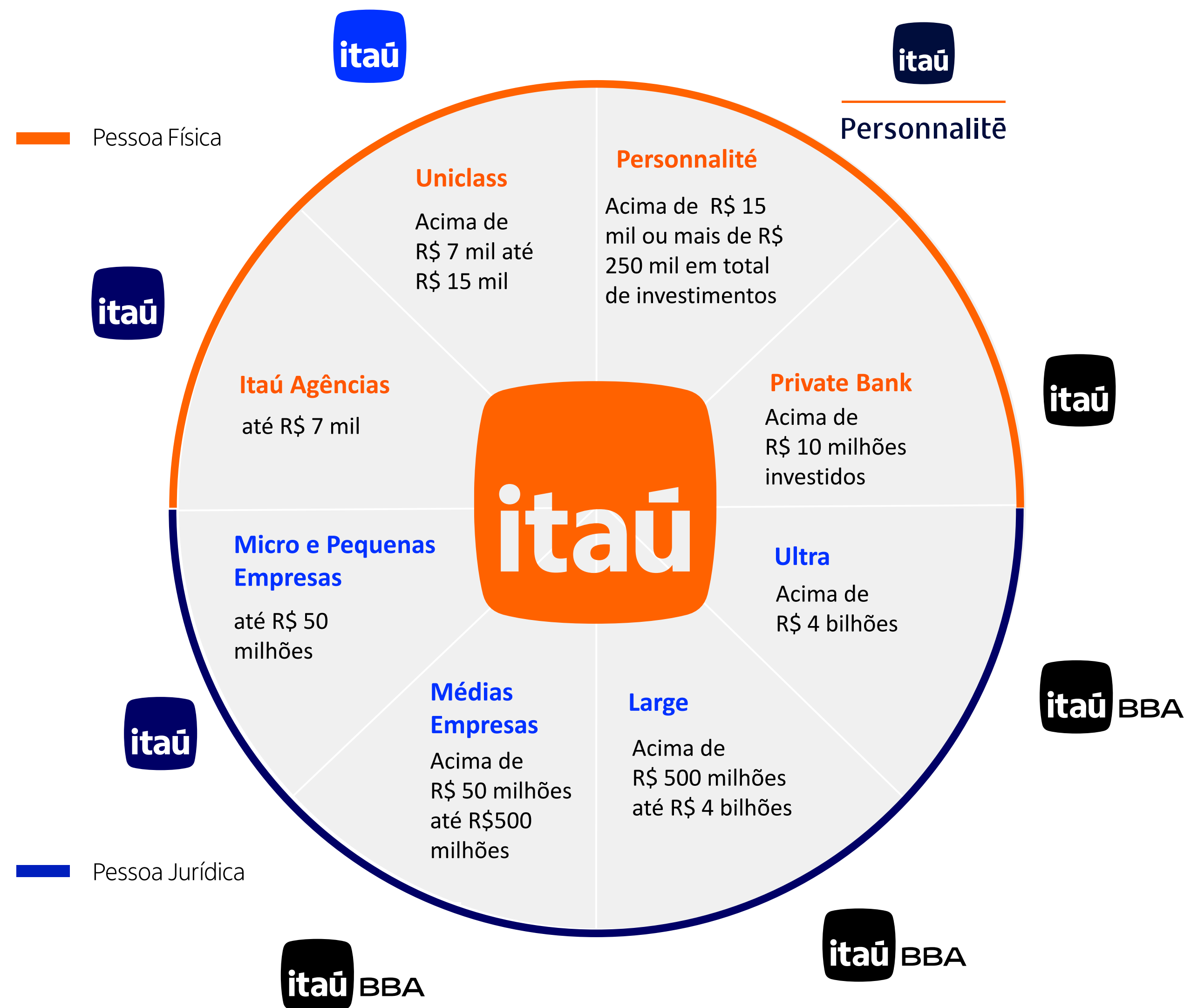
A gente quer
**diversidade
e inclusão**

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



2,6 mil
Pontos físicos



39,6 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 3T25

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



+265 mil¹

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



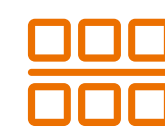
+1.247¹

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



+64 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

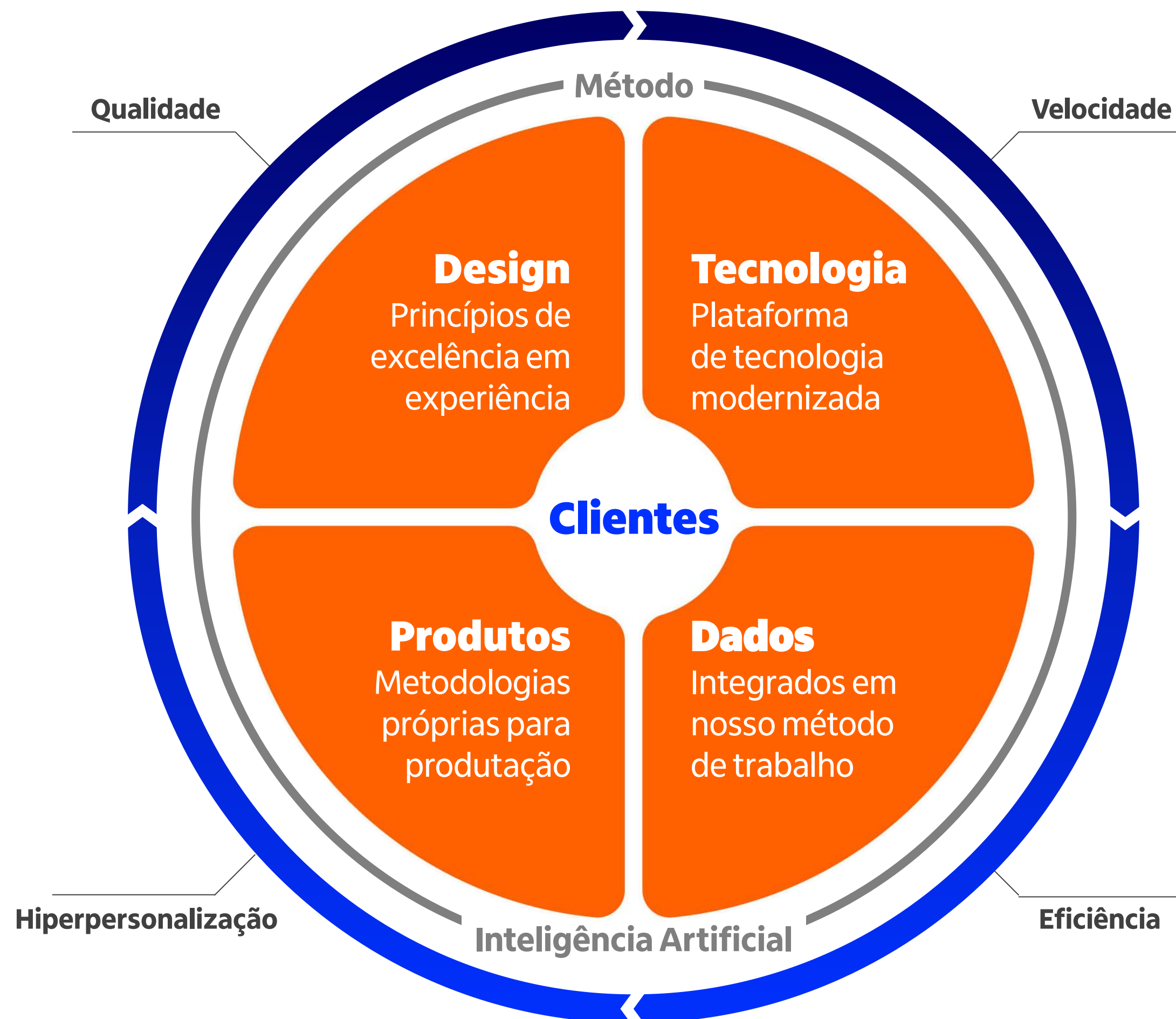
Ecosistema robusto para inovar a partir das necessidades dos clientes

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



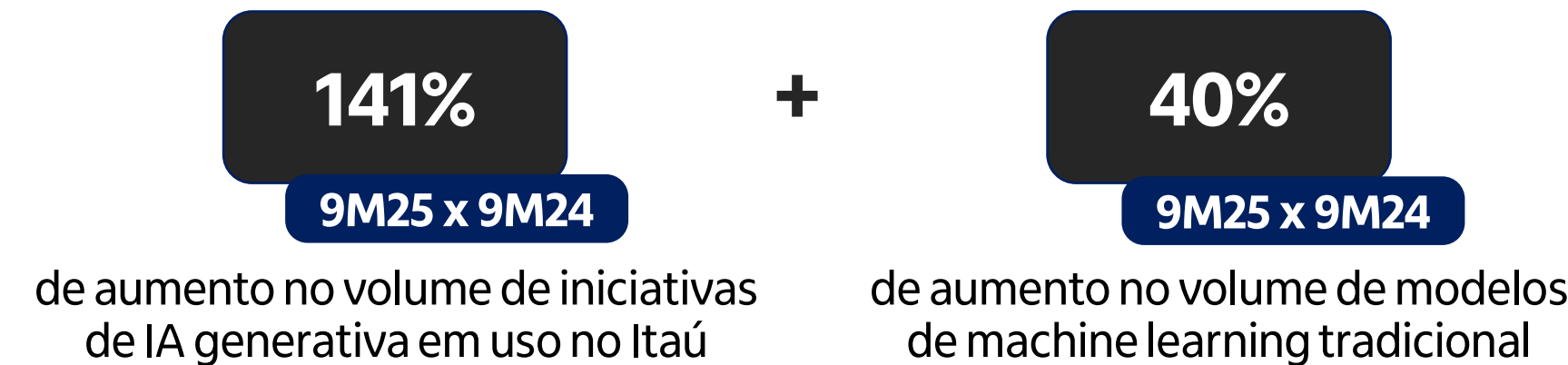
A tecnologia impulsiona uma nova era da experiência para nossos clientes



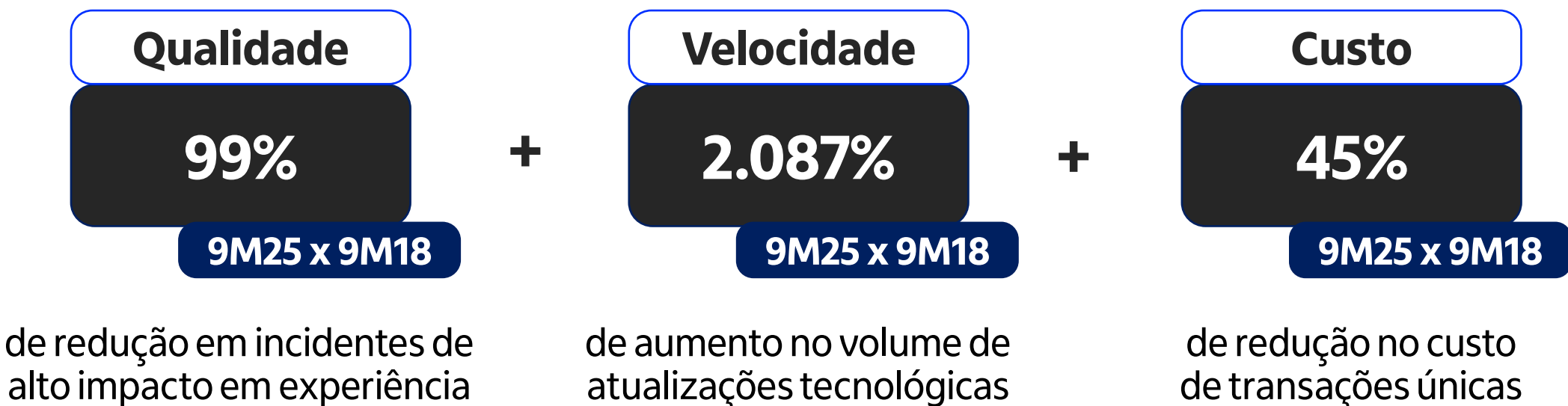
Soluções de IA generativa conversacional voltadas para clientes

Inteligência Itaú
(Pix no WhatsApp, Inteligência de Investimentos e Itaú Emps)

Estratégia impulsionada por Inteligência Artificial, que amplia eficiência e a criação de jornadas hiperpersonalizadas em escala



Metodologia composta por disciplinas integradas que alavancam 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

> **20 mil**
Colaboradores

> **2,9 mil**
Squads

Investimento contínuo em tecnologia

3T25 vs 2018

+ **3x**

Investimentos no desenvolvimento de soluções

- **36%**

Custos de infraestrutura

Fortalecimento de cultura

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

> 1.500 iniciativas planejadas

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

> **1 mil** iniciativas em implantação

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

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...

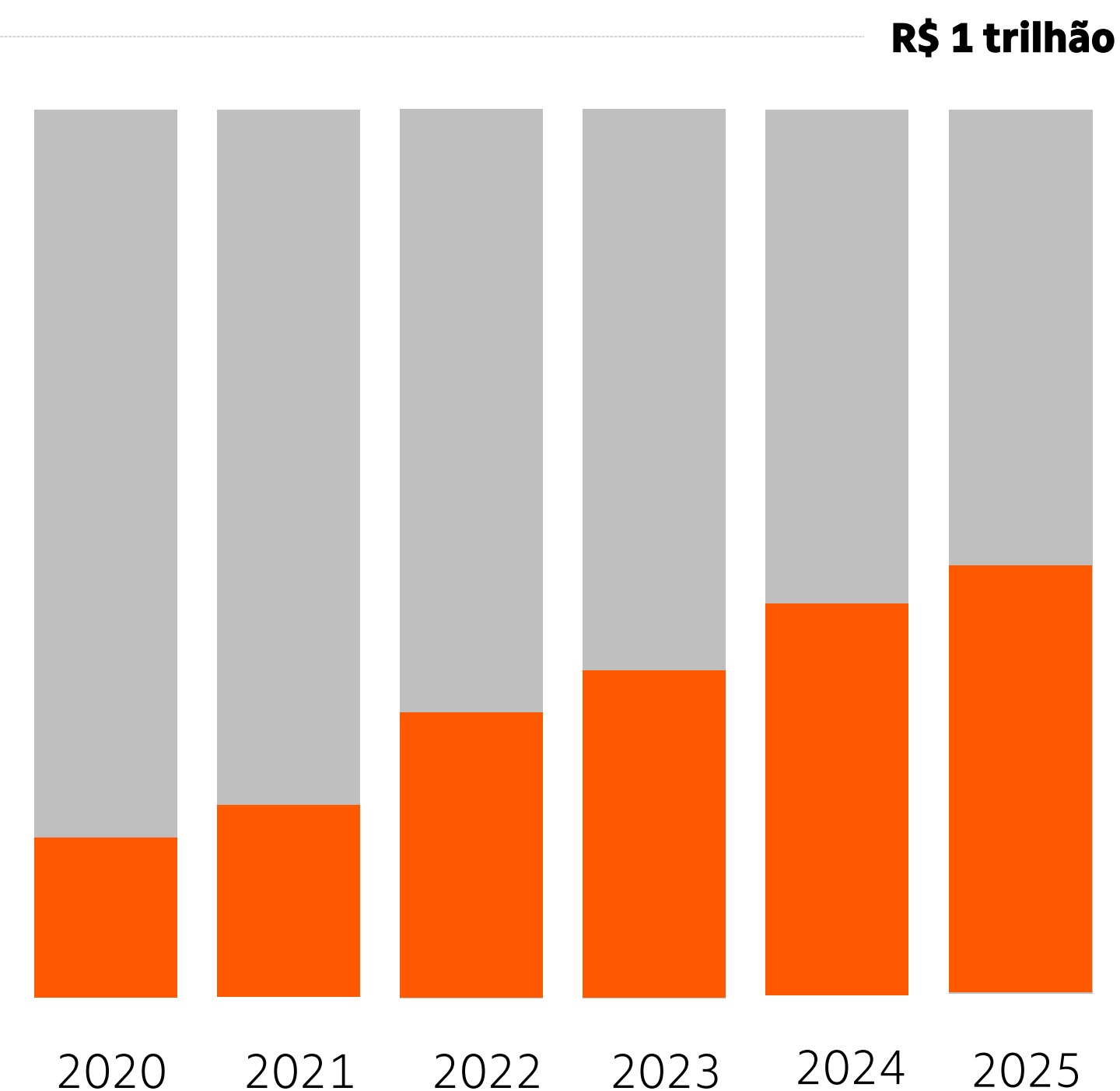
Objetivos estratégicos

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

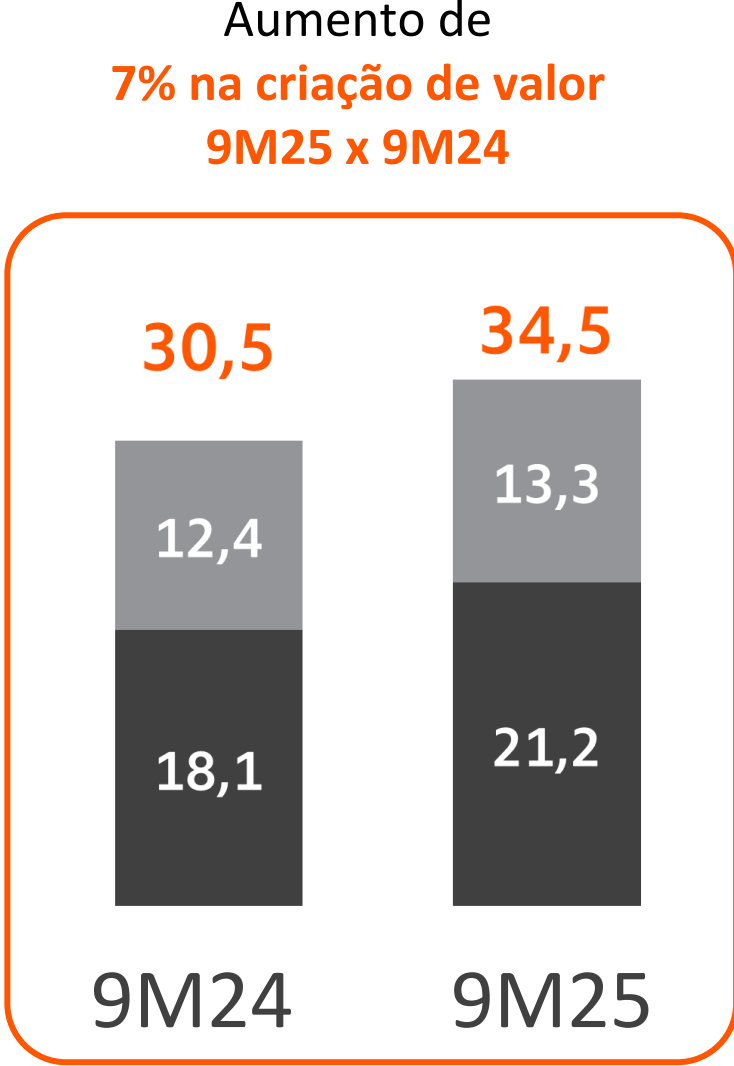
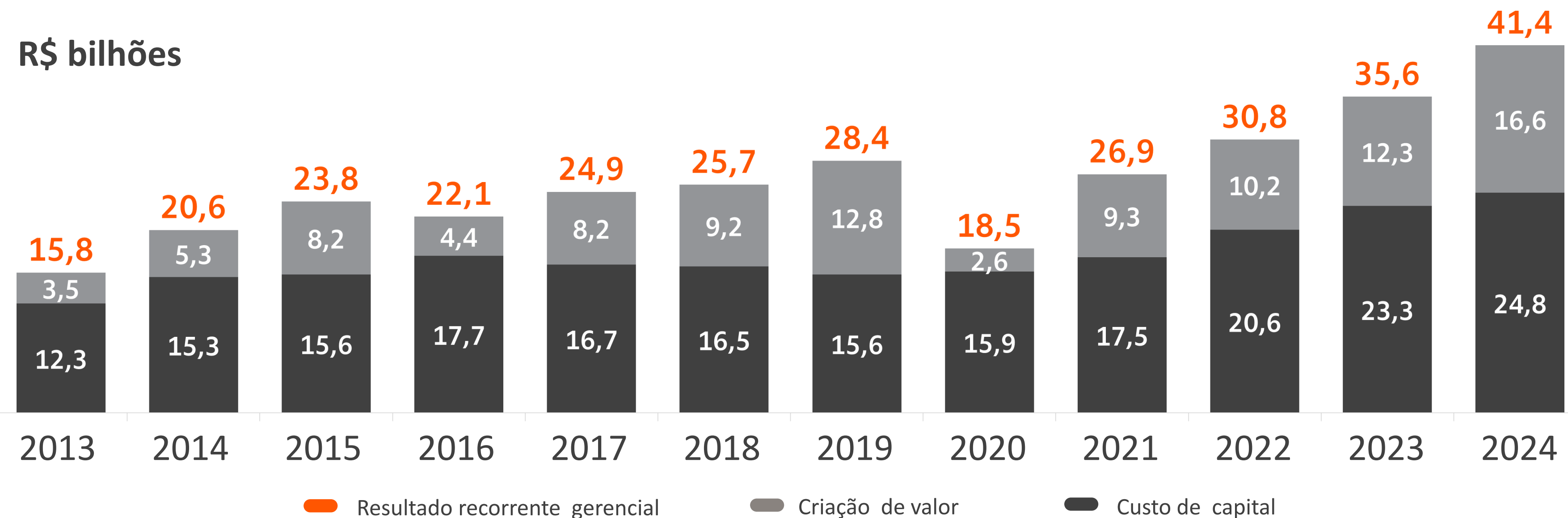
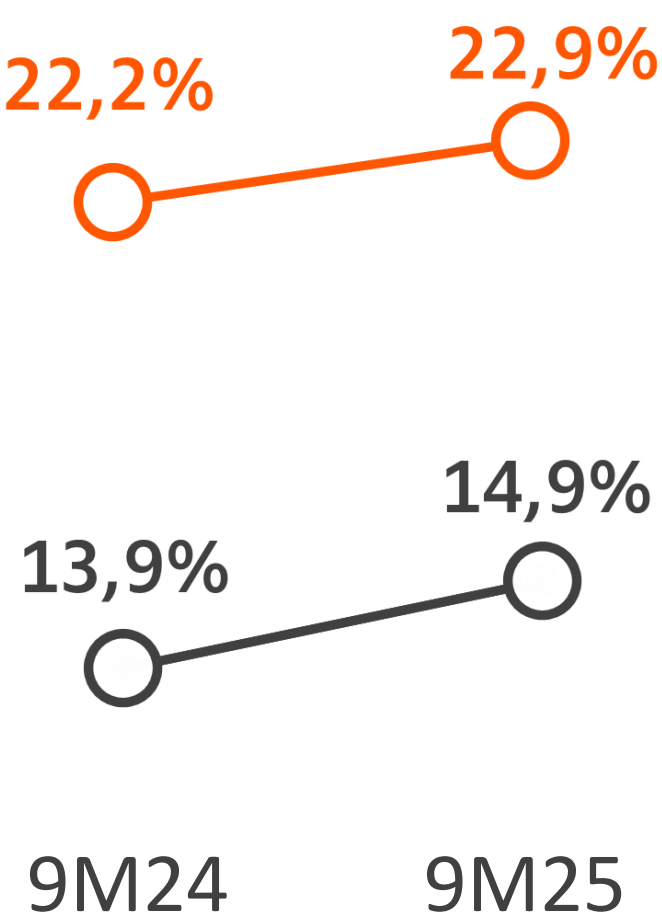
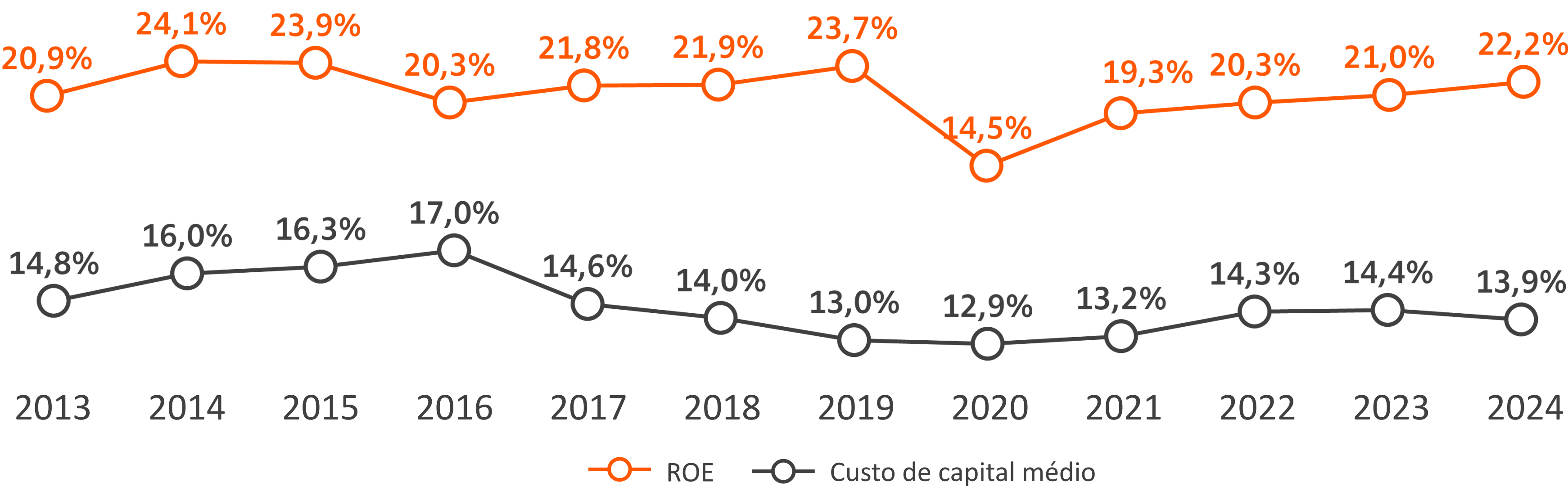


R\$ 522 bi
de recursos totais

direcionados entre jan/20 e ago/25

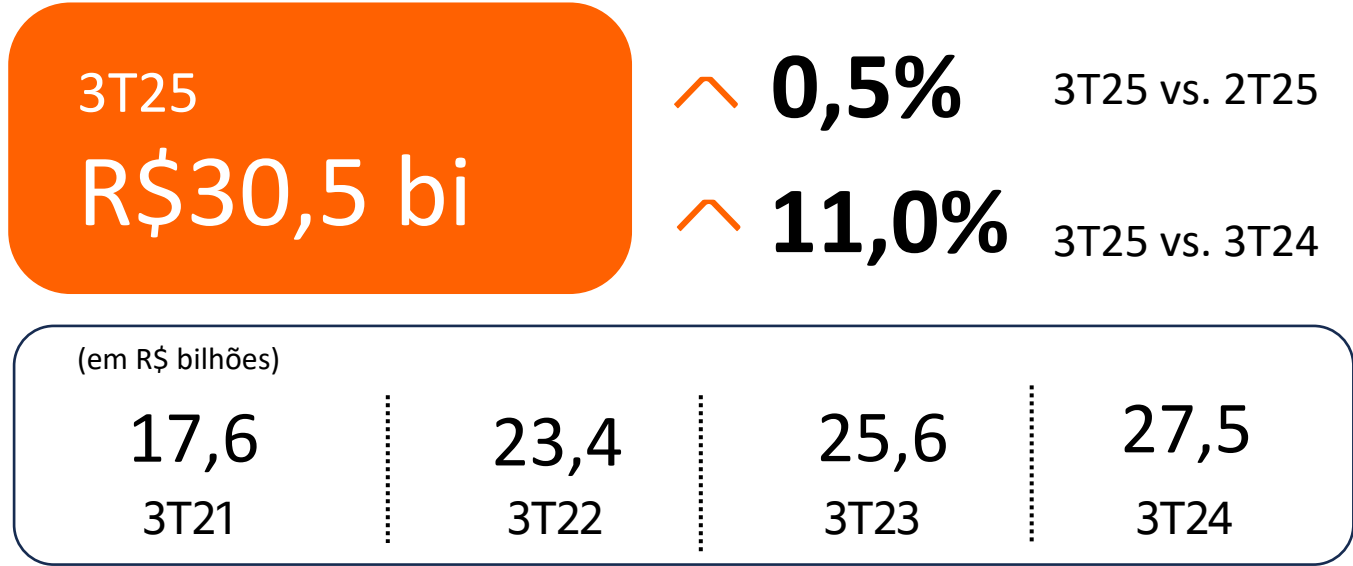
(1) A partir de jan/2025, são considerados novos critérios de contabilização alinhados aos avanços da taxonomia de finanças sustentáveis.

... e pelo foco na geração de valor sustentável

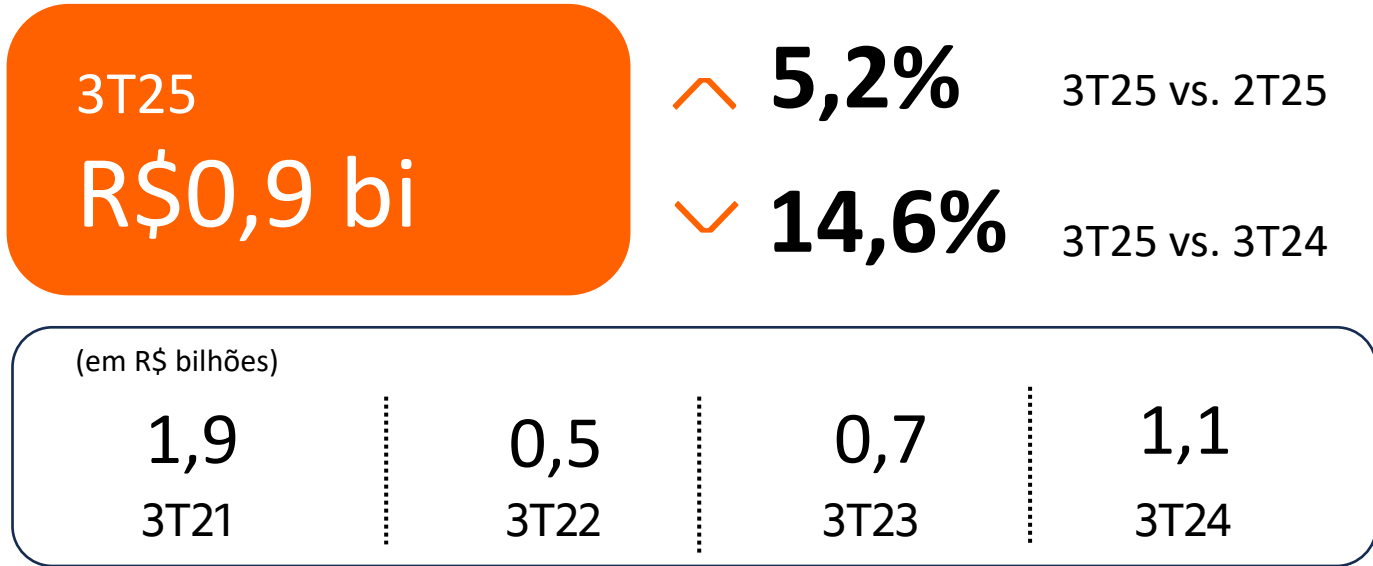


Temos apresentado crescimento de receita com disciplina de custos...

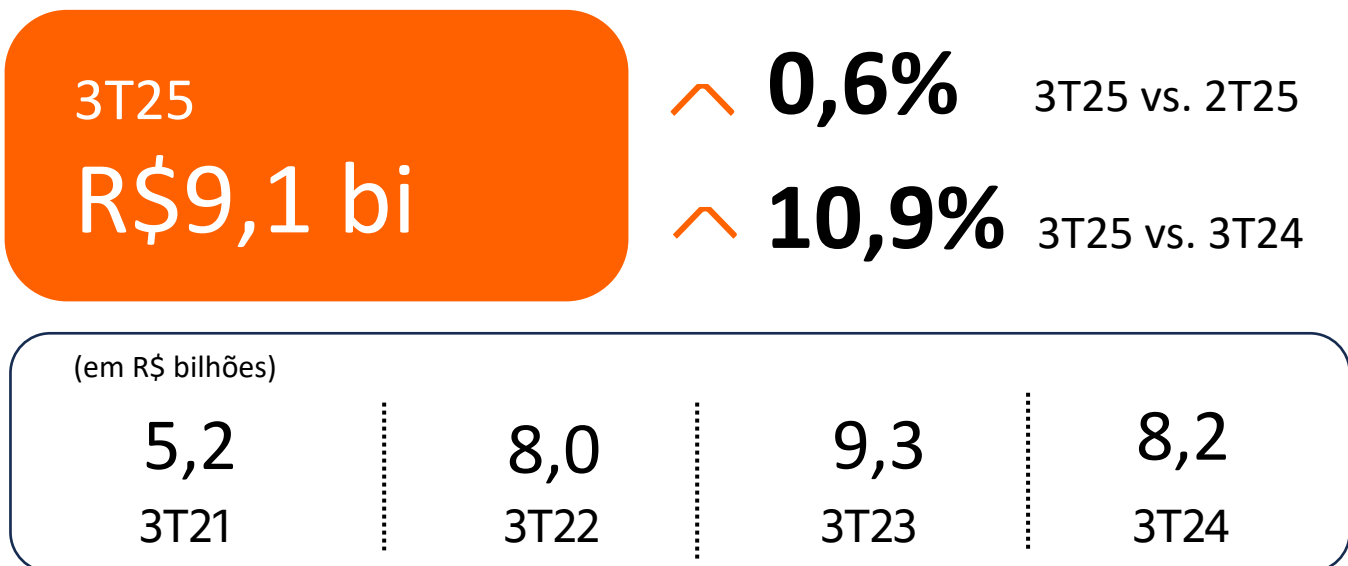
Margem financeira com clientes



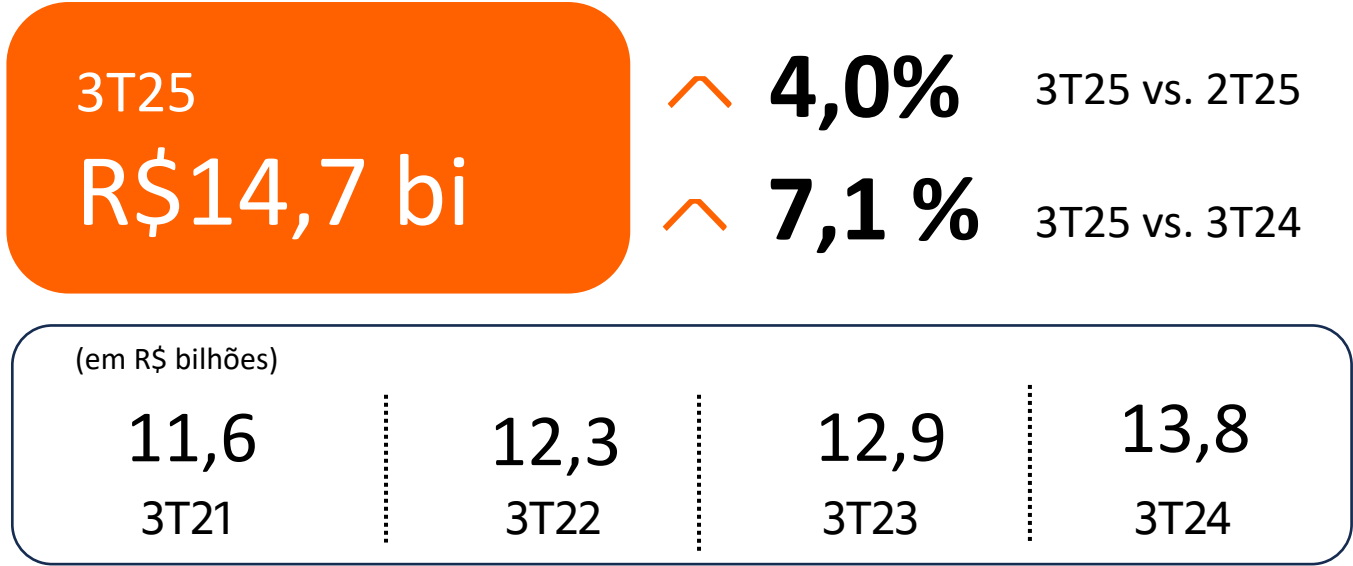
Margem financeira com mercado



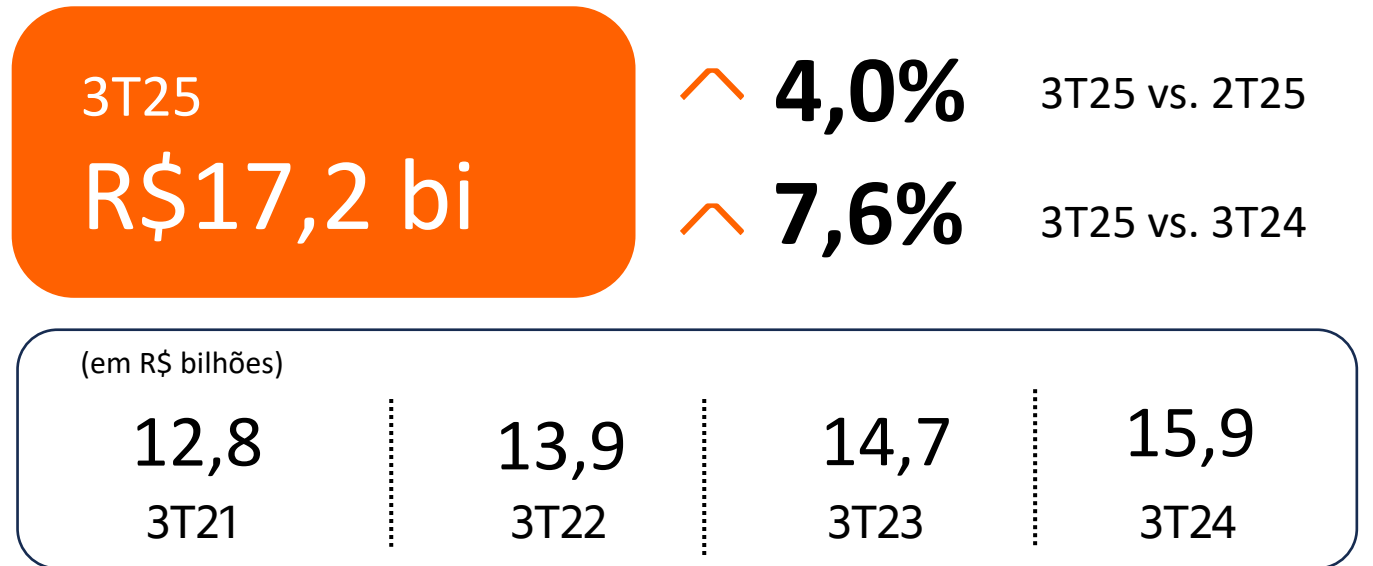
Custo do crédito



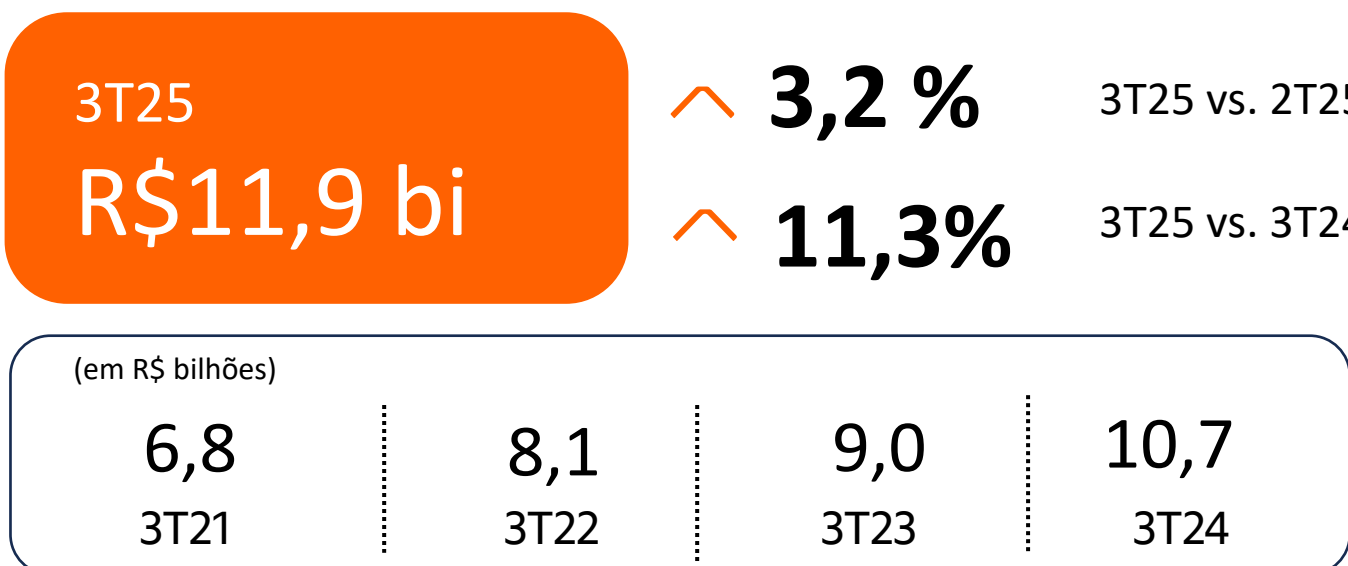
Receita de serviços e resultado de seguros



Despesas não decorrentes de juros



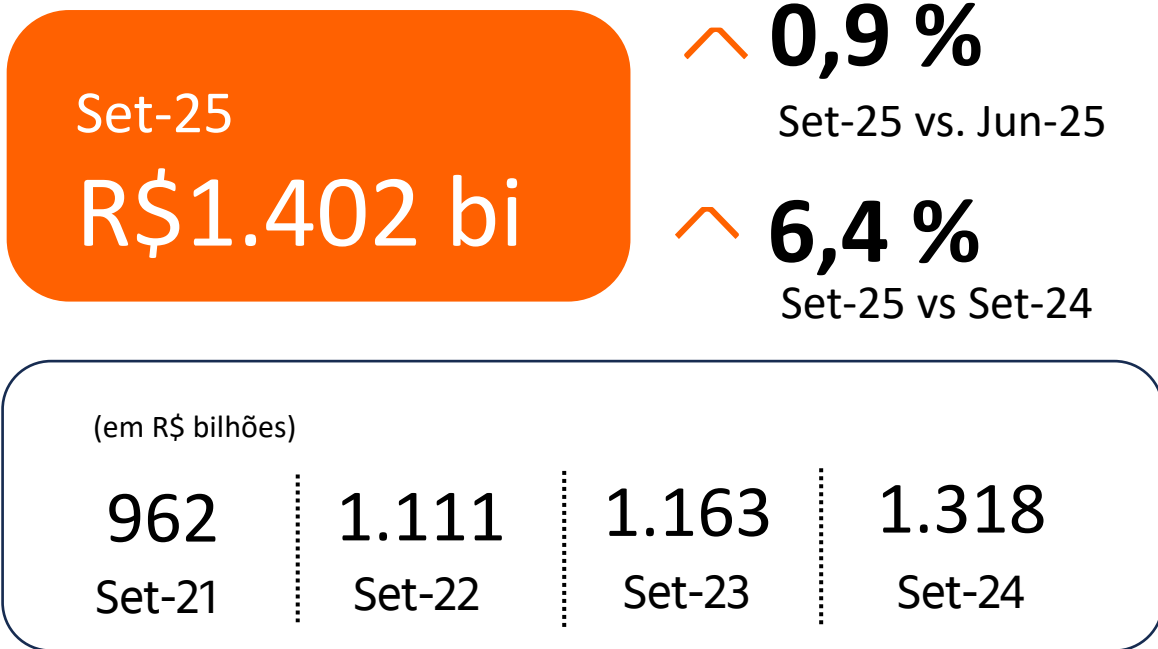
Resultado recorrente gerencial



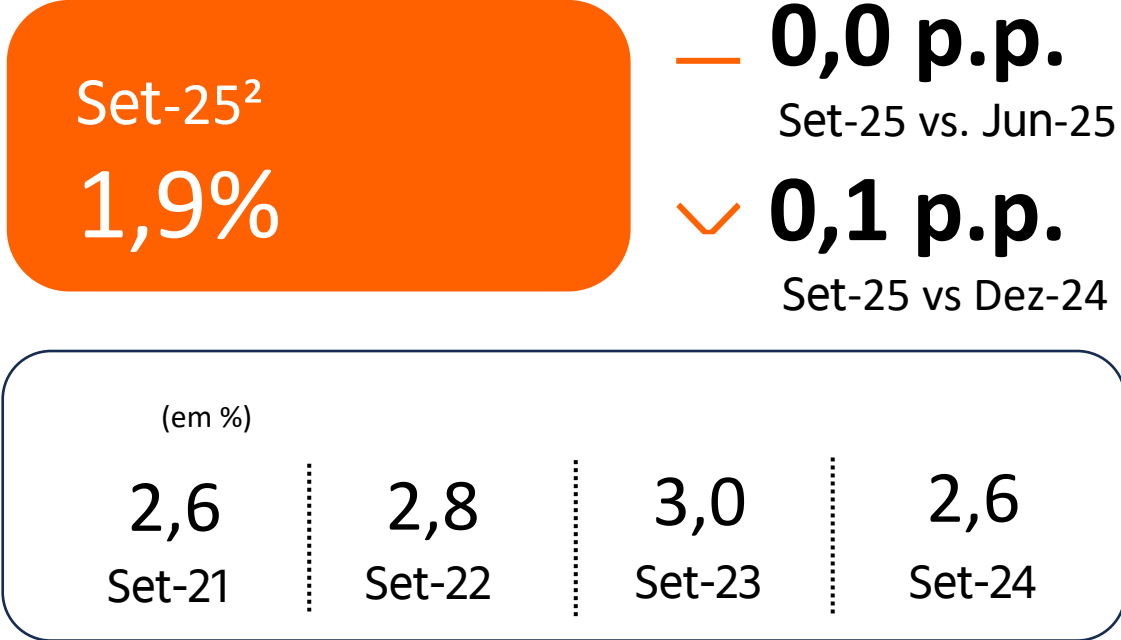
Nota: os resultados de 2025 consideram a aplicação da Resolução 4.966.

... sem esquecer da gestão de risco

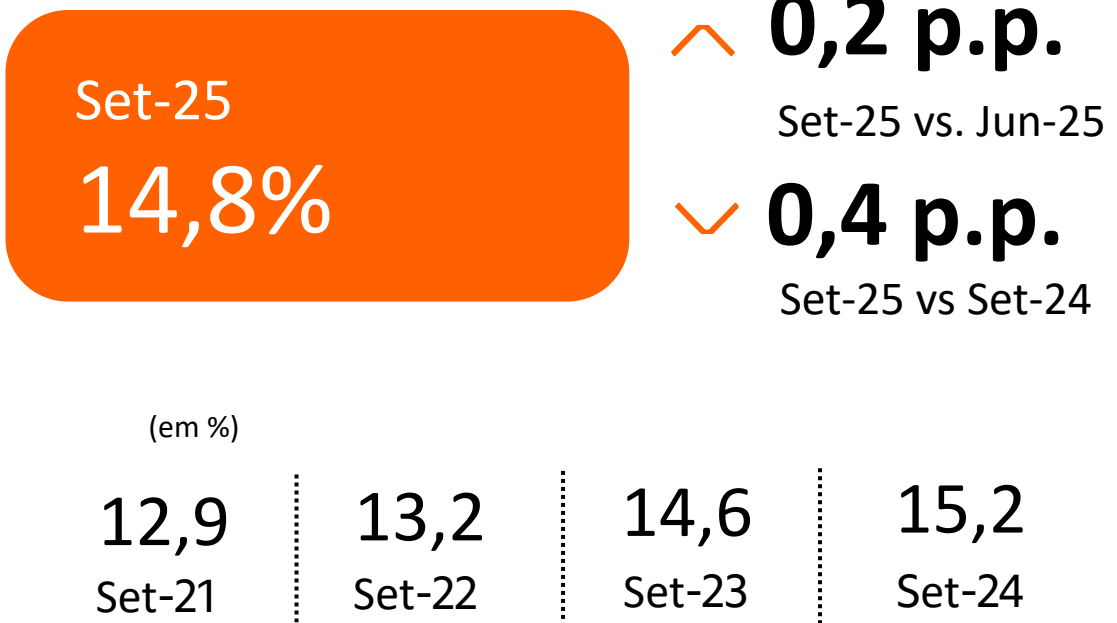
Carteira de crédito¹



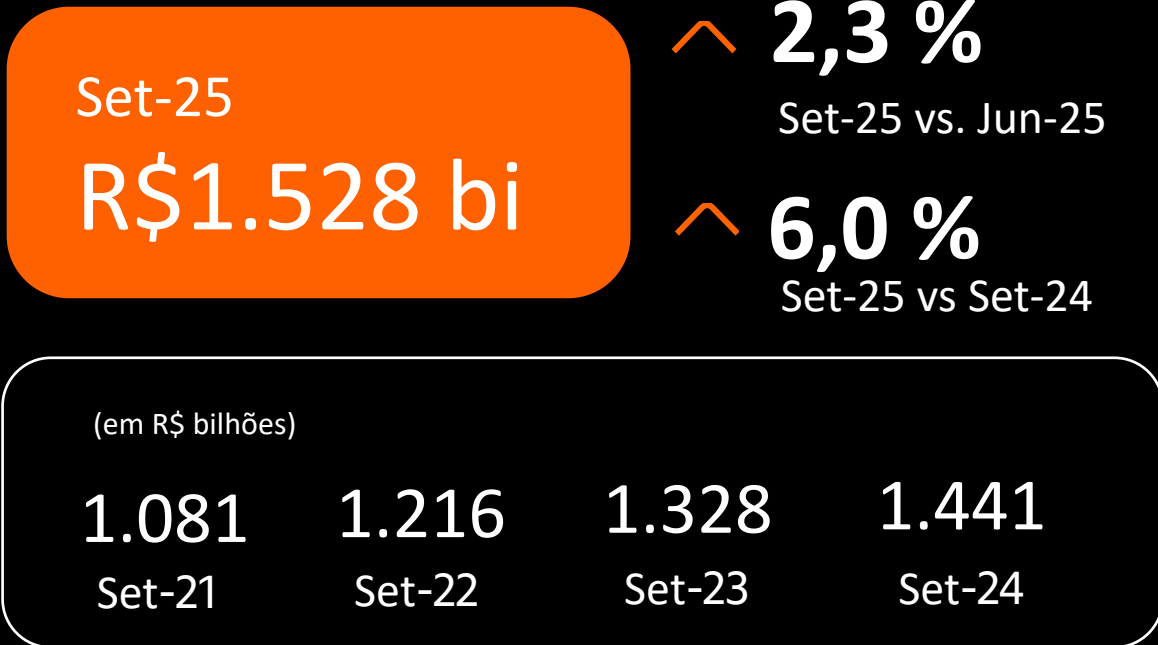
NPL 90 dias com TVM



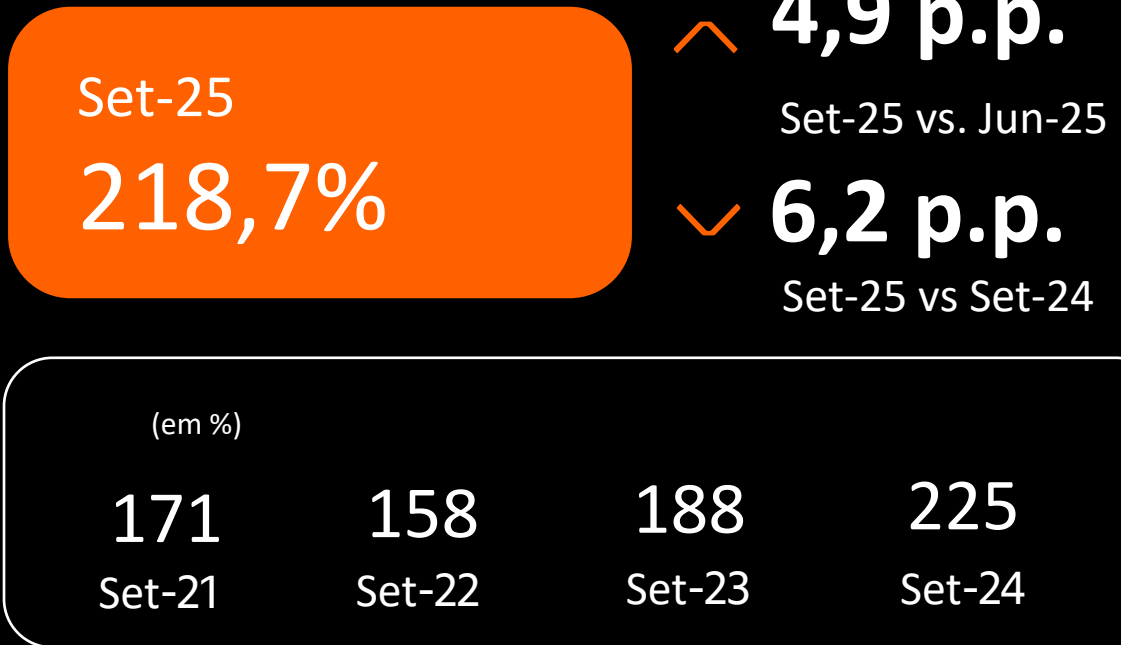
Índice de capital nível 1



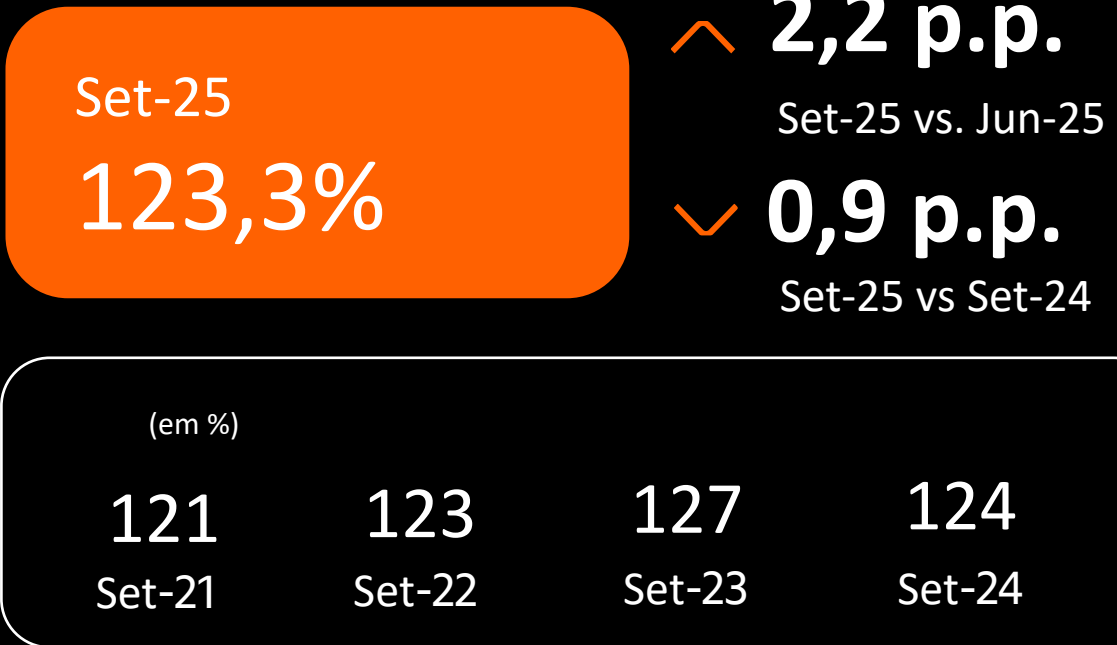
Funding³



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 3T25”) . (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...

	Anterior	Revisado
Carteira de crédito total ¹	Crescimento entre 4,5% e 8,5%	Mantido
Margem financeira com clientes	Crescimento entre 11,0% e 14,0%	Mantido
Margem financeira com o mercado	Entre R\$ 1,0 bi e R\$ 3,0 bi	Entre R\$ 3,0 bi e R\$ 3,5 bi
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 28,5% e 30,5%	Mantido

(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 (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/