

Comunicado ao Mercado

Resultado do 3º 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.itaú.com.br/relacoes-com-investidores) as Demonstrações Contábeis Completas do Exercício findo em 30 de setembro de 2024 e a Análise Gerencial da Operação do 3º trimestre de 2024.

Adicionalmente, encaminhamos as informações descritas abaixo:

- Apresentação para a imprensa sobre o resultado trimestral agendada para o dia 05/11/2024 às 09h00 (Horário de Brasília) (**Anexo 01**);
- Apresentação da reunião com o mercado sobre o resultado trimestral agendada para terça-feira, 05/11/2024, às 10h00 (Horário de Brasília) (**Anexo02**);
- Apresentação Institucional do 3º 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, 05 de novembro de 2024.

Gustavo Lopes Rodrigues

Diretor de Relações com Investidores

Comunicado ao Mercado

Anexo 01



Itaú Unibanco Holding S.A.

Resultados 3T24

São Paulo, **5 de Novembro de 2024**

Destaques

		3T24 x 2T24	3T24 x 3T23
Resultado Recorrente Gerencial¹	R\$ 10,7 bilhões	▲ 6,0%	▲ 19,4%
Carteira de Crédito	R\$ 1.278,0 bilhões	▲ 1,9%	▲ 9,9%
Margem com Clientes¹	R\$ 27,5 bilhões	▲ 4,5%	▲ 8,2%

		3T24 x 2T24	3T24 x 3T23
ROE Recorrente Gerencial¹	Consolidado	22,7%	▲ 0,3 p.p.
	Brasil	23,8%	▲ 0,2 p.p.
NPL Consolidado	> 90 dias	2,6%	▼ 0,1 p.p.
	15 – 90 dias	2,2%	▼ 0,1 p.p.
Capital Principal (CET I)	13,7%	▲ 0,6 p.p.	▲ 0,6 p.p.

(1) Excluindo o resultado da operação na Argentina no 3º trimestre de 2023.

Carteira de crédito

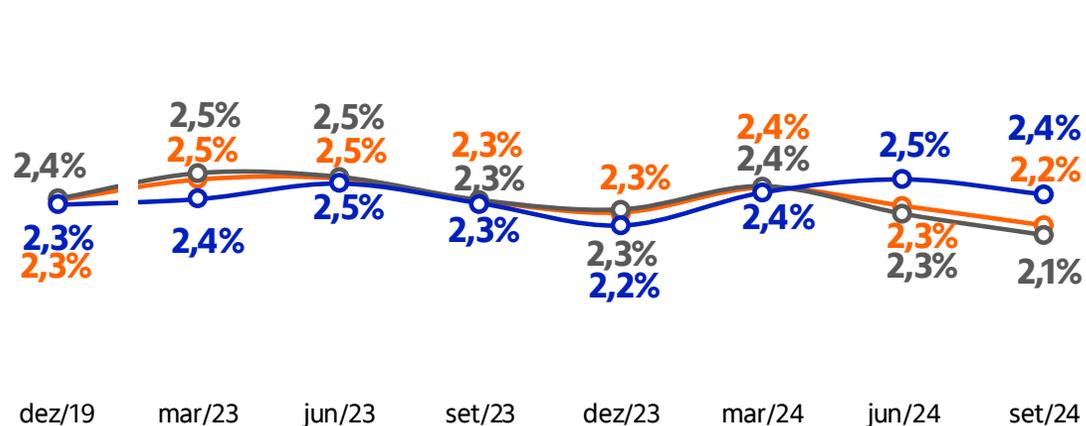
em R\$ bilhões

	set/24	jun/24	Δ	set/23	Δ	Δ Saldo Médio Set/24 x Jun/24
Pessoas físicas	428,7	418,3	2,5%	408,0	5,1%	+ 2,3%
Cartão de crédito	133,2	130,9	1,7%	127,7	4,3%	
Crédito pessoal	65,9	63,9	3,1%	60,7	8,5%	
Crédito consignado	74,7	74,0	1,0%	73,8	1,2%	
Veículos	35,9	34,8	3,0%	32,8	9,5%	
Crédito imobiliário	119,0	114,6	3,9%	112,9	5,4%	
Micro, pequenas e médias empresas	206,3	198,2	4,1%	183,7	12,3%	+ 3,3%
Grandes empresas	411,2	408,5	0,7%	359,3	14,4%	+ 5,9%
Total Brasil	1.046,2	1.025,0	2,1%	951,0	10,0%	+ 3,9%
América Latina	231,8	229,1	1,2%	212,2	9,2%	+ 8,2%
Total¹	1.278,0	1.254,1	1,9%	1.163,2	9,9%	+ 4,7%
Total (ex-variação cambial)	1.278,0	1.252,2	2,1%	1.185,3	7,8%	

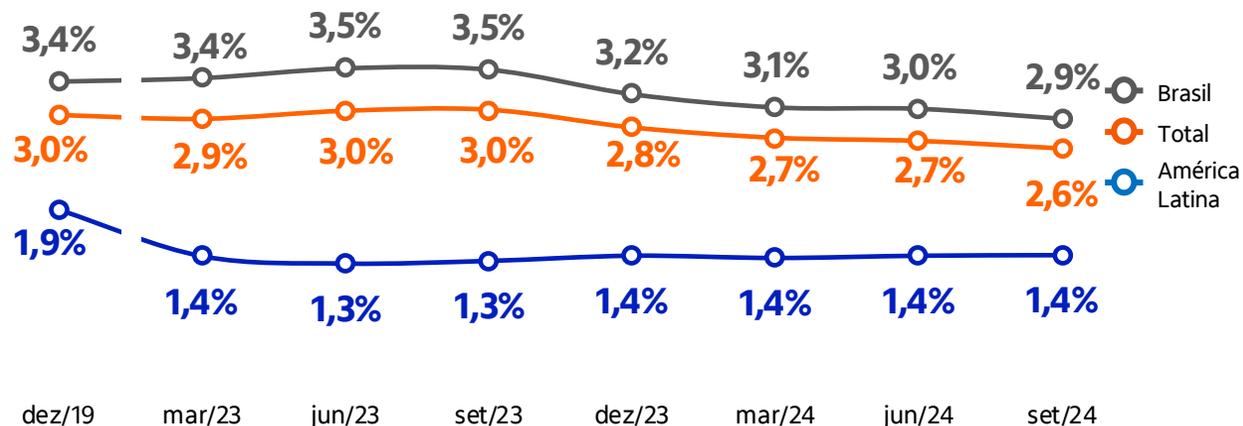
(1) Inclui títulos privados e garantias financeiras prestadas.

Qualidade do crédito

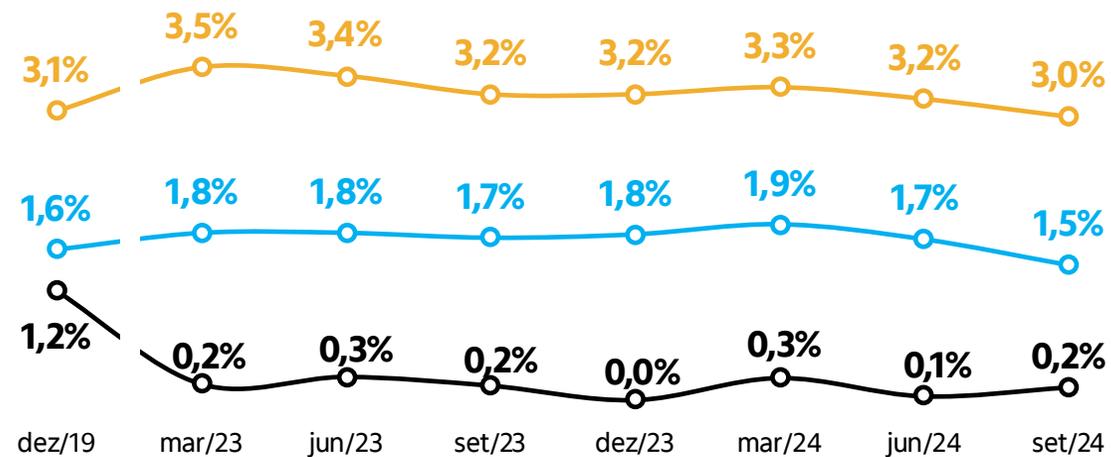
NPL 15 - 90 dias - % consolidado



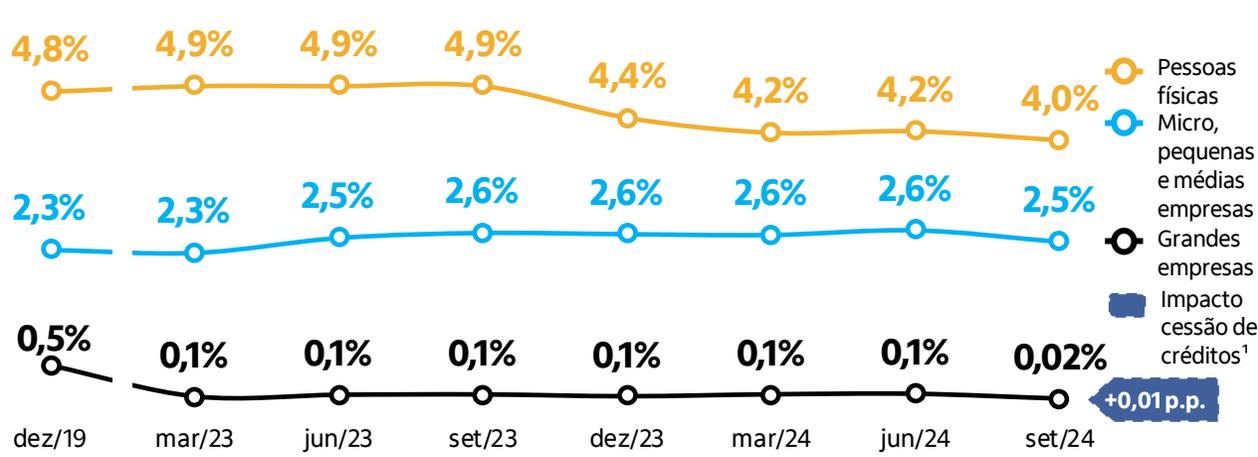
NPL 90 dias - % consolidado



Brasil



Brasil



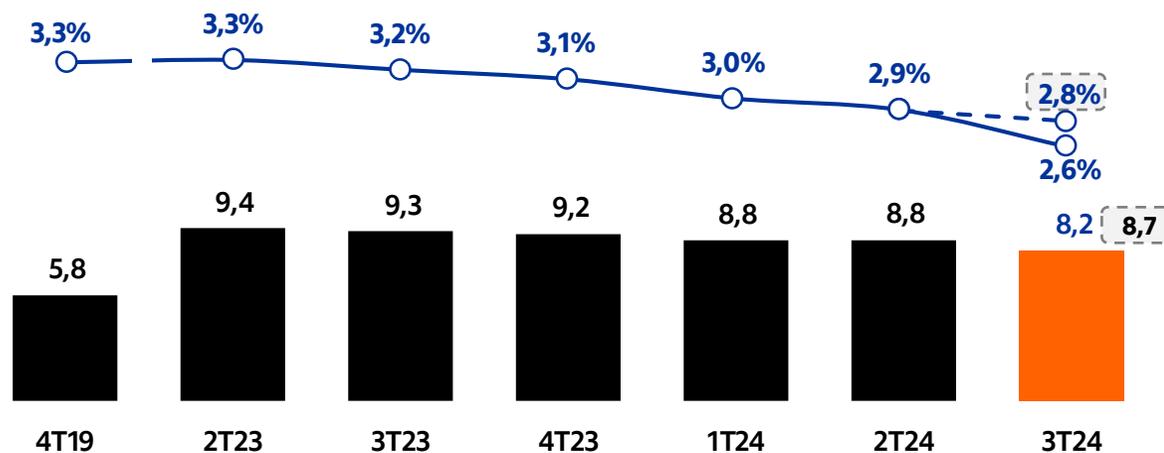
(1) No terceiro trimestre de 2024, realizamos vendas de créditos com baixa probabilidade de recuperação para empresas não ligadas e sem retenção de riscos, que estariam ativos ao final de setembro/24 no valor de R\$ 209 milhões do segmento de grandes empresas.

Qualidade e custo do crédito

Custo do crédito¹ (em R\$ bilhões)

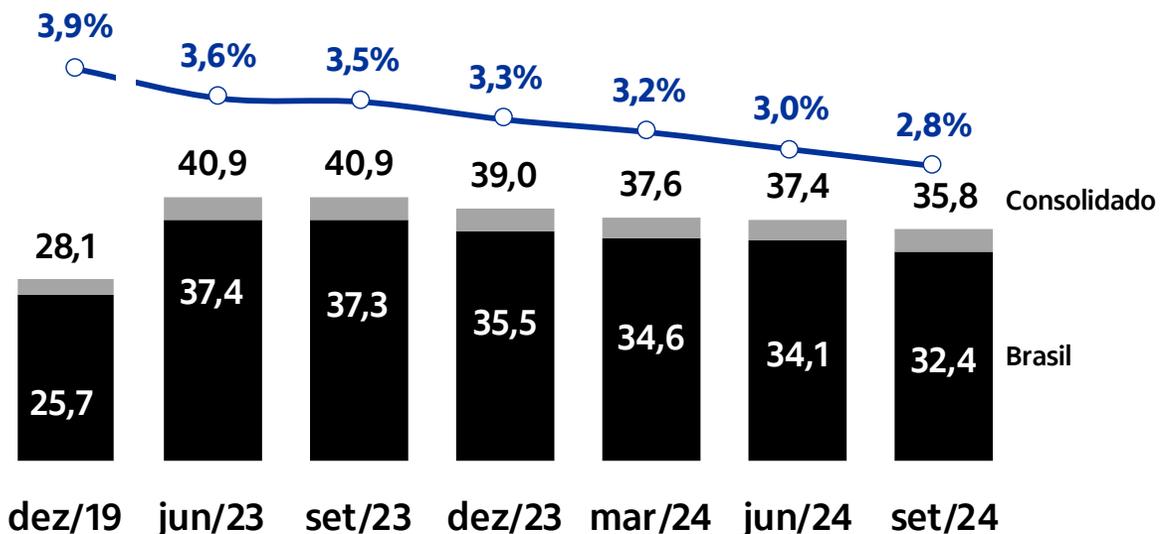
○ Custo anualizado / Carteira² - (%)

▭ ex- impacto de crédito corporativo específico



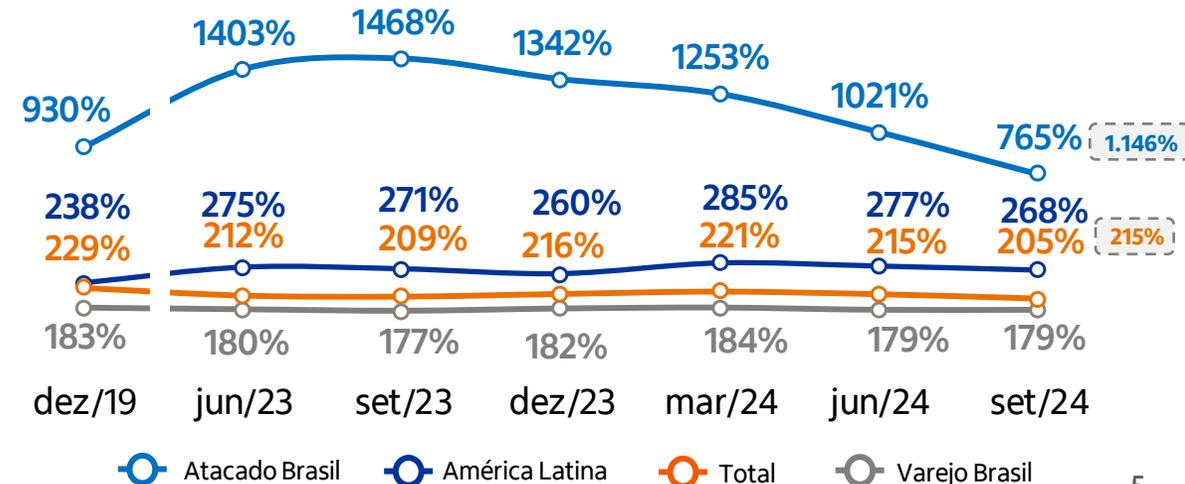
Carteira renegociada (em R\$ bilhões)

○ Carteira renegociada consolidada / Carteira total - (%)



Índice de cobertura – NPL 90 dias (%)

▭ ex- impacto de crédito corporativo específico

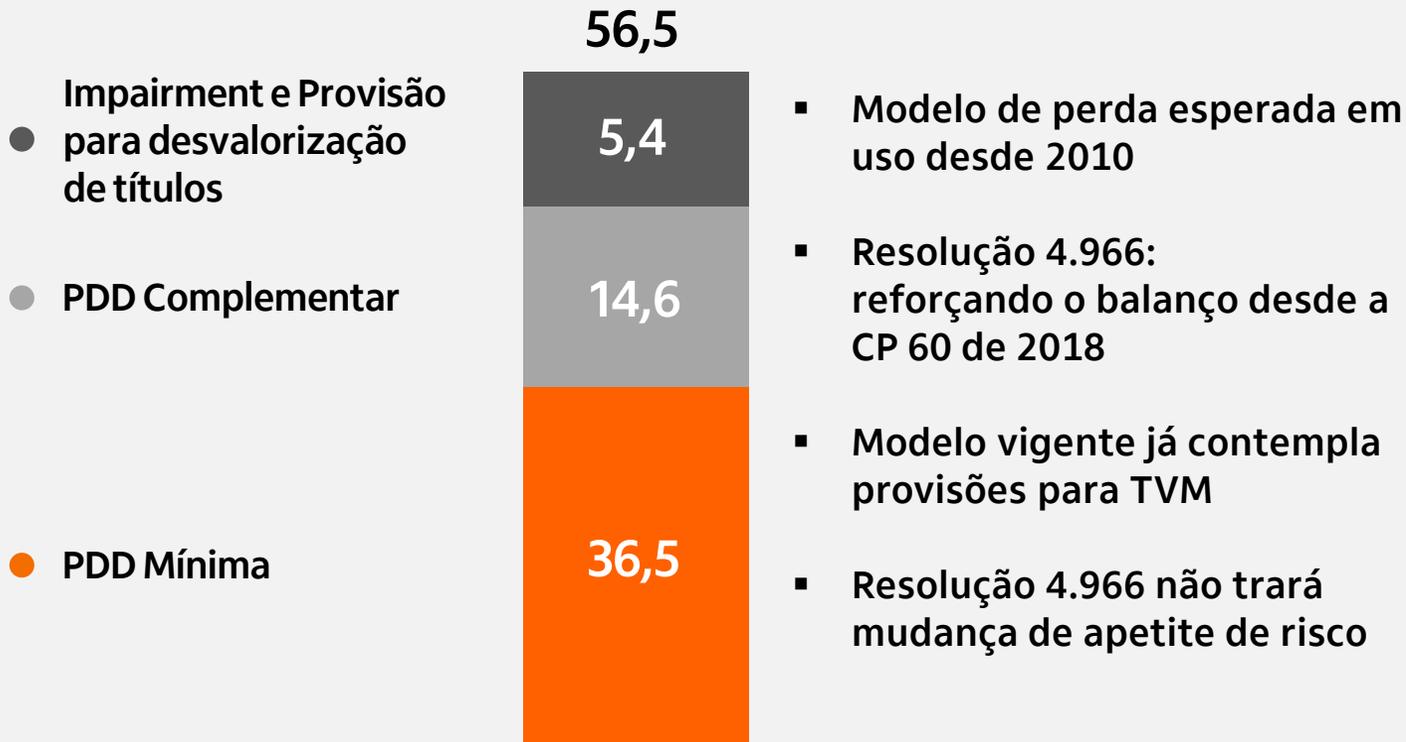


(1) despesa de provisão para créditos de liquidação duvidosa + recuperação de créditos + impairment + descontos concedidos; (2) saldo médio da carteira de crédito com garantias financeiras prestadas e títulos privados considerando-se os dois últimos trimestres.

Implementação da Resolução CMN nº 4.966 e da MP nº 1.261

Resolução 4.966

Saldo de Perda Esperada em Set/24 em R\$ bilhões



MP nº 1.261

- MP 1.261: capacidade de absorver a aceleração do consumo dos créditos tributários
- Não teremos impacto no índice de capital por conta da MP 1.261

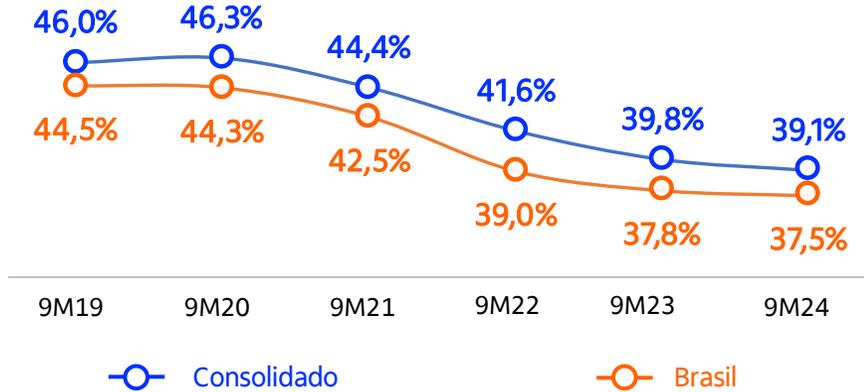
Não esperamos impacto da Resolução 4.966 no Patrimônio Líquido, no índice de capital e na despesa de PDD

Despesas não decorrentes de juros

em R\$ bilhões

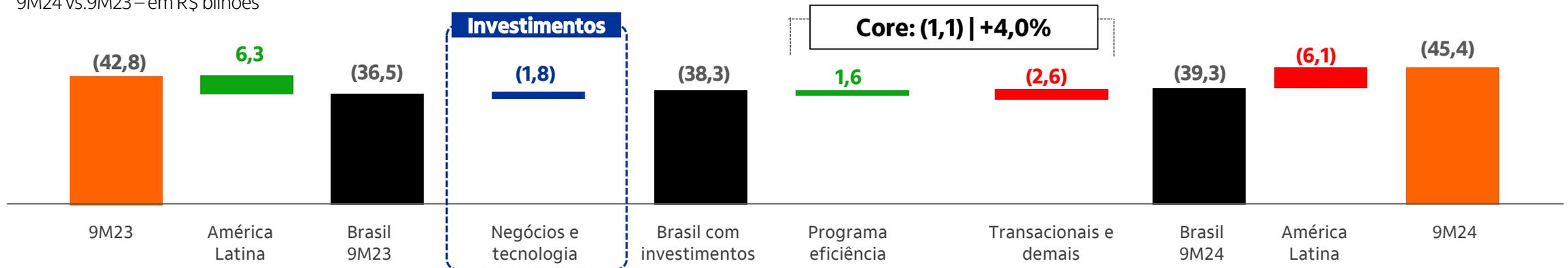
	3T24	2T24	Δ	9M24	9M23	Δ
Despesas de pessoal	(7,0)	(6,6)	6,3%	(20,1)	(18,7)	7,5%
Despesas administrativas e outras ¹	(6,8)	(6,5)	5,0%	(19,2)	(17,8)	8,1%
Total - Brasil	(13,8)	(13,1)	5,7%	(39,3)	(36,5)	7,8%
América Latina	(2,1)	(2,0)	6,8%	(6,1)	(6,3)	-3,8%
Despesas não decorrentes de juros	(15,9)	(15,1)	5,8%	(45,4)	(42,8)	6,1%
Argentina	-	-	-	-	0,6	-
Despesas não decorrentes de juros (Ex-Argentina)	(15,9)	(15,1)	5,8%	(45,4)	(42,2)	7,7%

Índice de eficiência



Varição com destaque para investimentos

9M24 vs. 9M23 – 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.

Investimento em tecnologia com foco na experiência do cliente

Plataforma modernizada, beneficiando nossa competitividade, clientes e negócios

Qualidade

-99%

9M24 x 9M18

de incidentes de alto impacto na experiência de clientes

Velocidade

+15 x

9M24 x 9M18

de implantações de mudanças e atualizações tecnológicas

Custo

-55%

9M24 x 9M18

no custo de transações únicas

Inteligência Artificial

Estratégia de crescimento orientada por dados

430+

cientistas de dados

360+

Iniciativas com uso de IA Generativa

60+

Engenheiros de Machine Learning

450+

profissionais que trabalham com IA generativa

1.000+

modelos de IA utilizados atualmente

Plataforma única como viabilizador de engajamento

7 apps com 3 formas distintas de login

Super App
Acesso com agência e conta



Itaú cartões
Acesso com número do cartão



Iti, Íon e cartões de crédito
Acesso com CPF



Um só Itaú, login único, 2 apps:
SuperApp e Íon

Todos os clientes em uma única plataforma:

- **Oferta full bank**
- **Hiper personalização**

Até out/24: ~2 milhões
2024: ~ 5 milhões
2025: ~15 milhões

Experiência do cliente

- Redução dos tempos de jornadas de alta frequência: -54% login e -16% PIX
- Modernização de 505 tarefas que compõem as principais jornadas digitais do SuperApp
- Adoção da metodologia própria de design, o Itaú Design Language, que oferece uma experiência moderna e consistente em todos os pontos de contato com o cliente e reduz o tempo de construção de novas jornadas
- Em 2024, entregamos 33 novos produtos e soluções digitais: PIX Crédito, Metas, Parcelamento de compras

Evolução da estratégia ESG

A evolução da estratégia de Sustentabilidade foi estruturada em três pilares: **Finanças Sustentáveis, Diversidade e Desenvolvimento e Transição Climática.**

Finanças Sustentáveis

Foco em gerar oportunidades de negócios cada vez mais sustentáveis, como produtos e serviços verdes e socialmente responsáveis.

Objetivo anterior

R\$ 400 bi

entre 2019 e 2025 para operações de crédito e financiamentos para o desenvolvimento sustentável.

Em jun/24, superamos o objetivo inicial com R\$ 420 bilhões desembolsados.

Objetivo atualizado

R\$ 1 trilhão

entre 2020 e 2030 em operações de crédito e financiamentos à economia sustentável¹

(1) O objetivo estratégico contempla o horizonte de tempo de jan/2020 a dez/2030 e considera nosso antigo compromisso de R\$400 bilhões e projeta mais novos R\$600 bilhões. A partir de jan/2025, serão considerados novos critérios de reconhecimento de operações alinhados aos avanços da taxonomia de finanças sustentáveis.

Guidance 2024

	Consolidado	Evolução em base comparável⁴	Revisado
Carteira de crédito total¹	Crescimento entre 6,5% e 9,5%		Crescimento entre 9,5% e 12,5%
Margem financeira com clientes	Crescimento entre 4,5% e 7,5%	Crescimento entre 5,5% e 8,5%	Mantido
Margem financeira com o mercado	Entre R\$ 3,0 bi e R\$ 5,0 bi		Mantido
Custo do crédito²	Entre R\$ 33,5 bi e R\$ 36,5 bi		Mantido
Receita de prestação de serviços e resultado de seguros³	Crescimento entre 5,0% e 8,0%	Crescimento entre 5,5% e 8,5%	Mantido
Despesas não decorrentes de juros⁵	Crescimento entre 4,0% e 7,0%	Crescimento entre 5,0% e 8,0%	Mantido
Alíquota efetiva de IR/CS	Entre 29,5% e 31,5%		Mantido

(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) Custos core abaixo da inflação. Calculado em relação as despesas do Brasil Core.



Itaú Unibanco Holding S.A.

Resultados 3T24

São Paulo, **5 de Novembro de 2024**

Comunicado ao Mercado

Anexo 02



Itaú Unibanco Holding S.A.

Resultados 3T24

São Paulo, **5 de Novembro de 2024**

Destaques

		3T24 x 2T24	3T24 x 3T23
Resultado Recorrente Gerencial¹	R\$ 10,7 bilhões	▲ 6,0%	▲ 19,4%
Carteira de Crédito	R\$ 1.278,0 bilhões	▲ 1,9%	▲ 9,9%
Margem com Clientes¹	R\$ 27,5 bilhões	▲ 4,5%	▲ 8,2%

		3T24 x 2T24	3T24 x 3T23
ROE Recorrente Gerencial¹	Consolidado	22,7%	▲ 0,3 p.p.
	Brasil	23,8%	▲ 0,2 p.p.
NPL Consolidado	> 90 dias	2,6%	▼ 0,1 p.p.
	15 – 90 dias	2,2%	▼ 0,1 p.p.
Capital Principal (CET I)	13,7%	▲ 0,6 p.p.	▲ 0,6 p.p.

(1) Excluindo o resultado da operação na Argentina no 3º trimestre de 2023.

Carteira de crédito

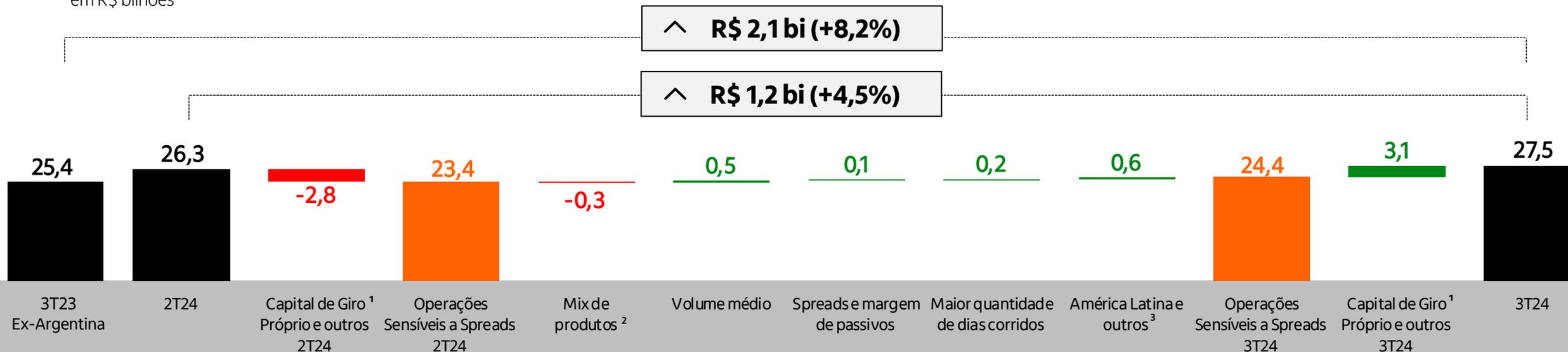
em R\$ bilhões

	set/24	jun/24	Δ	set/23	Δ	Δ Saldo Médio Set/24 x Jun/24
Pessoas físicas	428,7	418,3	2,5%	408,0	5,1%	+ 2,3%
Cartão de crédito	133,2	130,9	1,7%	127,7	4,3%	
Crédito pessoal	65,9	63,9	3,1%	60,7	8,5%	
Crédito consignado	74,7	74,0	1,0%	73,8	1,2%	
Veículos	35,9	34,8	3,0%	32,8	9,5%	
Crédito imobiliário	119,0	114,6	3,9%	112,9	5,4%	
Micro, pequenas e médias empresas	206,3	198,2	4,1%	183,7	12,3%	+ 3,3%
Grandes empresas	411,2	408,5	0,7%	359,3	14,4%	+ 5,9%
Total Brasil	1.046,2	1.025,0	2,1%	951,0	10,0%	+ 3,9%
América Latina	231,8	229,1	1,2%	212,2	9,2%	+ 8,2%
Total¹	1.278,0	1.254,1	1,9%	1.163,2	9,9%	+ 4,7%
Total (ex-variação cambial)	1.278,0	1.252,2	2,1%	1.185,3	7,8%	

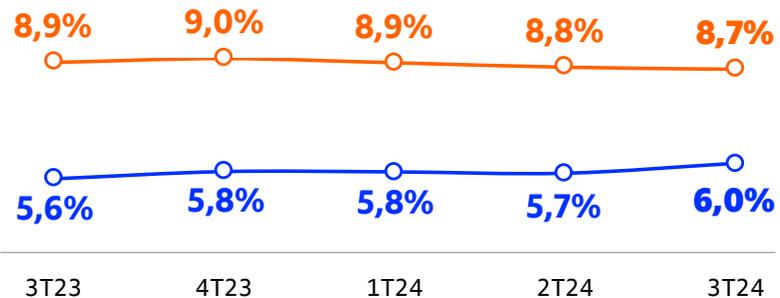
(1) Inclui títulos privados e garantias financeiras prestadas.

Margem financeira com clientes

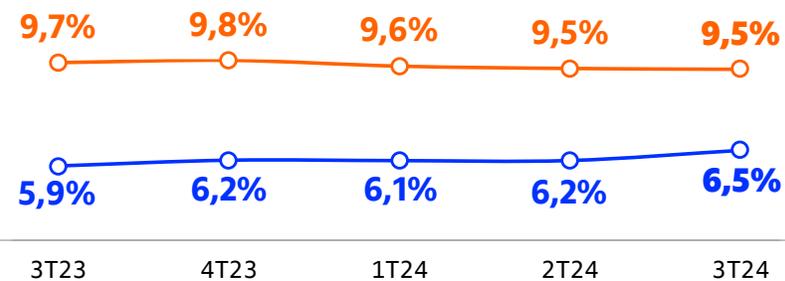
Variação
em R\$ bilhões



Margem média anualizada consolidado



Margem média anualizada Brasil



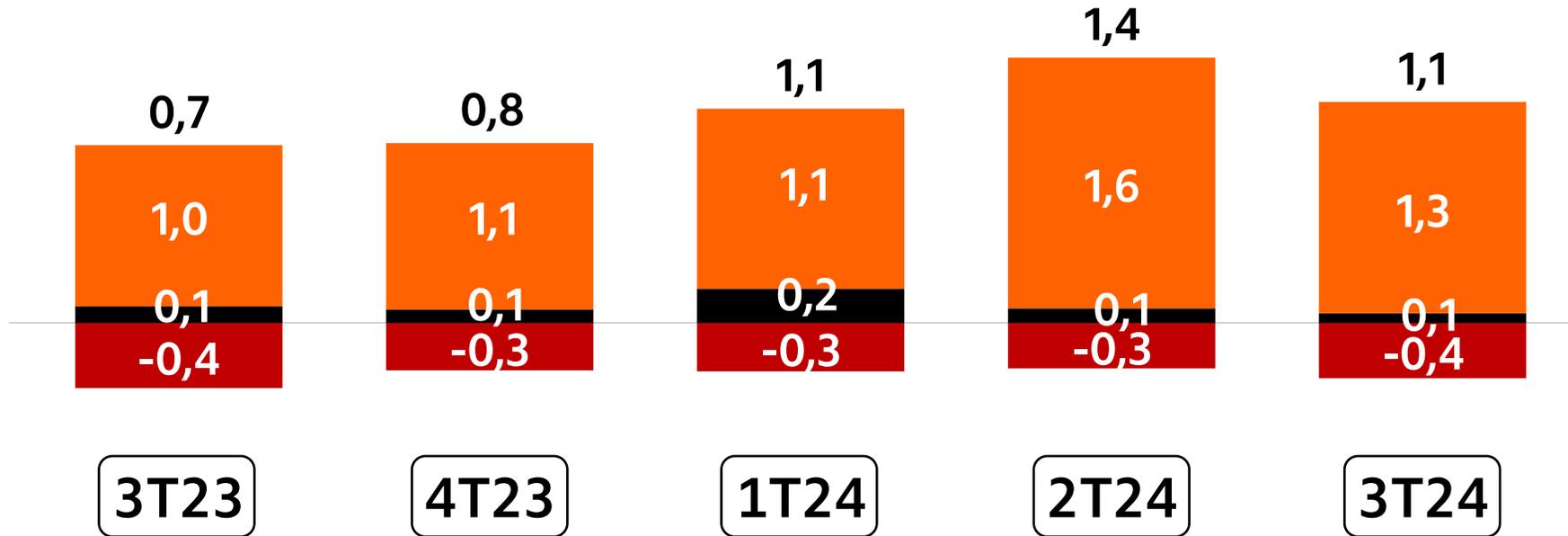
- Margem com clientes
- Margem com clientes ajustada ao risco

(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.

Margem financeira com o mercado

em R\$ bilhões

- Brasil
- América Latina
- Hedge do índice de capital



Receita de serviços e resultado de seguros

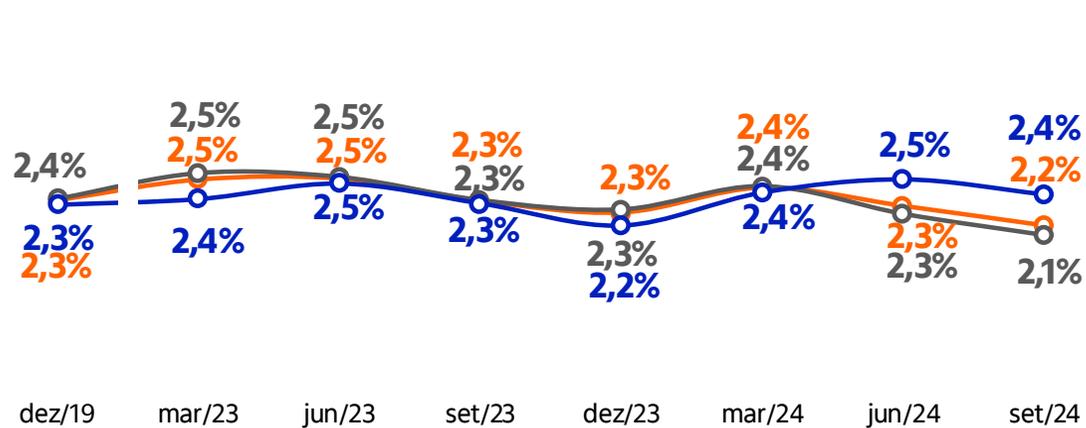
em R\$ bilhões

	3T24	2T24	Δ	3T23	Δ
Cartões de crédito e débito	4,3	4,2	1,0%	4,2	1,2%
Emissão	3,2	3,1	0,5%	3,0	4,3%
Adquirência	1,1	1,1	2,4%	1,2	-6,7%
Conta corrente	1,6	1,6	0,3%	1,6	-4,3%
Administração de recursos¹	1,7	1,6	5,2%	1,5	16,9%
Assessoria econômico-financeira e corretagem	1,1	1,5	-25,7%	1,0	11,0%
Operações de crédito e garantias prestadas	0,7	0,7	3,6%	0,7	8,0%
Serviços de recebimento	0,5	0,5	1,3%	0,5	6,5%
Outros	0,4	0,3	11,8%	0,4	-10,1%
América Latina (ex-Argentina)	1,0	0,9	9,1%	0,8	24,3%
Receitas de serviços	11,2	11,3	-0,9%	10,7	5,3%
Resultado de seguros, previdência e capitalização²	2,5	2,4	5,3%	2,2	15,3%
Serviços e seguros (ex-Argentina)	13,8	13,7	0,2%	12,9	7,0%
Argentina	-	-	-	0,0	-
Serviços e seguros	13,8	13,7	0,2%	12,9	6,8%

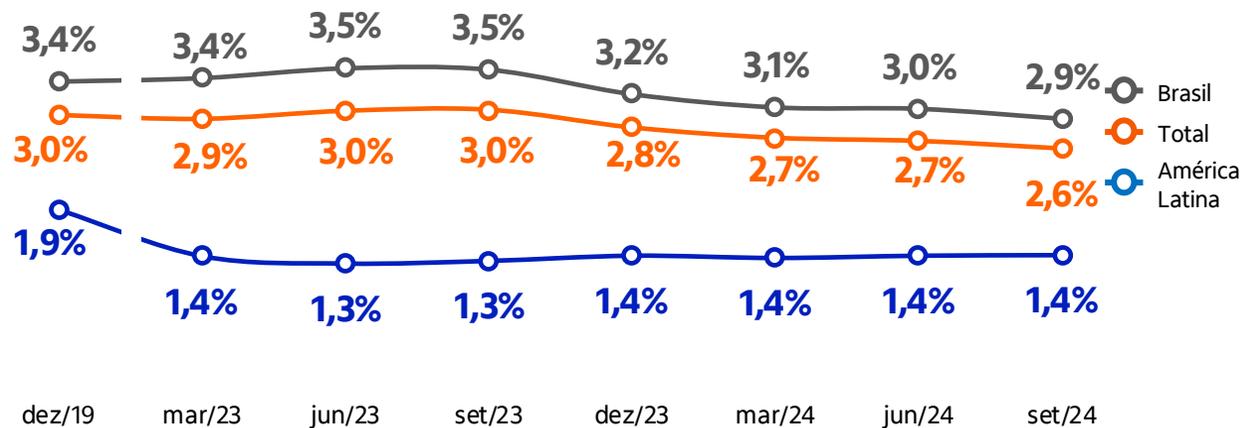
(1) Considera receitas de administração de fundos e de administração de consórcios; (2) Inclui as receitas de seguros, previdência e capitalização, após as despesas com sinistros e de comercialização.

Qualidade do crédito

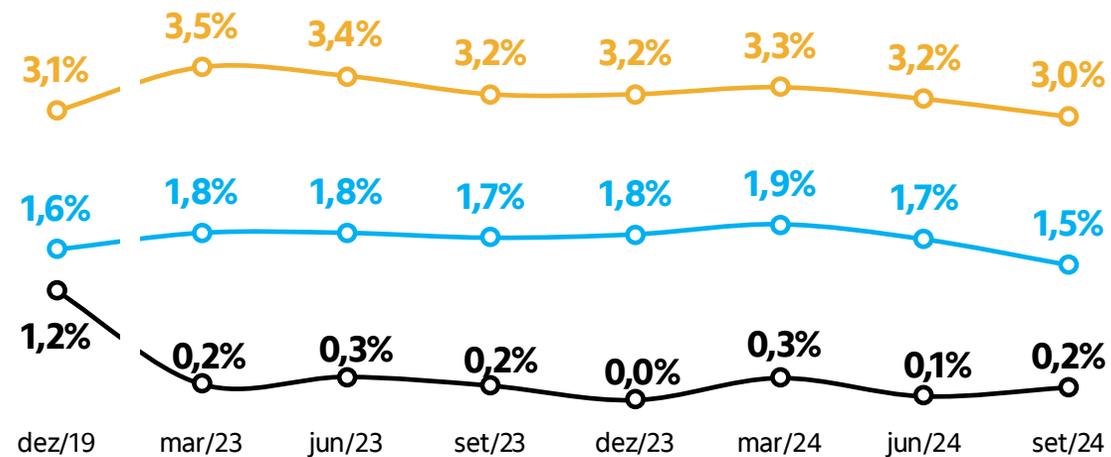
NPL 15 - 90 dias - % consolidado



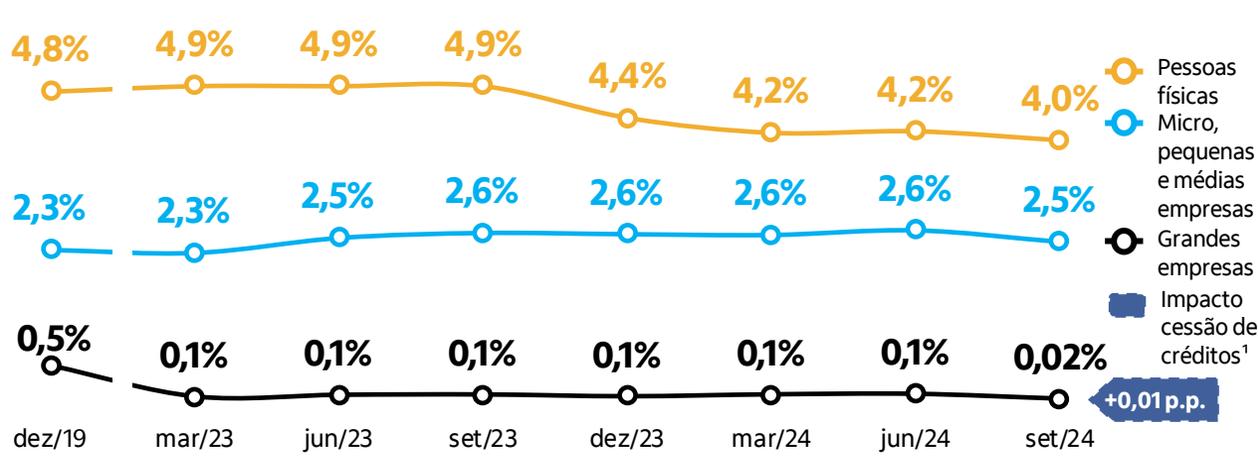
NPL 90 dias - % consolidado



Brasil



Brasil



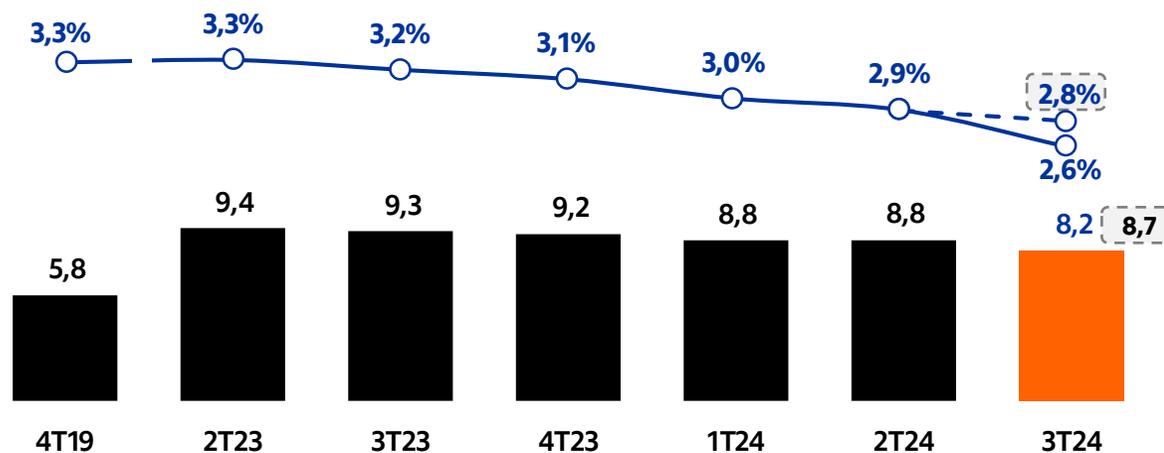
(1) No terceiro trimestre de 2024, realizamos vendas de créditos com baixa probabilidade de recuperação para empresas não ligadas e sem retenção de riscos, que estariam ativos ao final de setembro/24 no valor de R\$ 209 milhões do segmento de grandes empresas.

Qualidade e custo do crédito

Custo do crédito¹ (em R\$ bilhões)

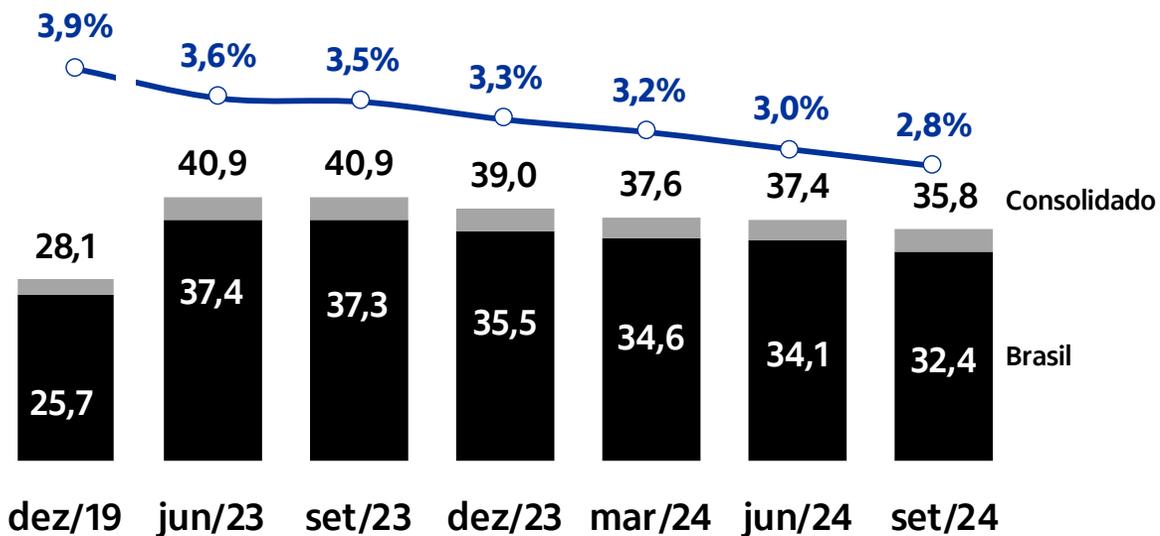
○ Custo anualizado / Carteira² - (%)

▭ ex- impacto de crédito corporativo específico



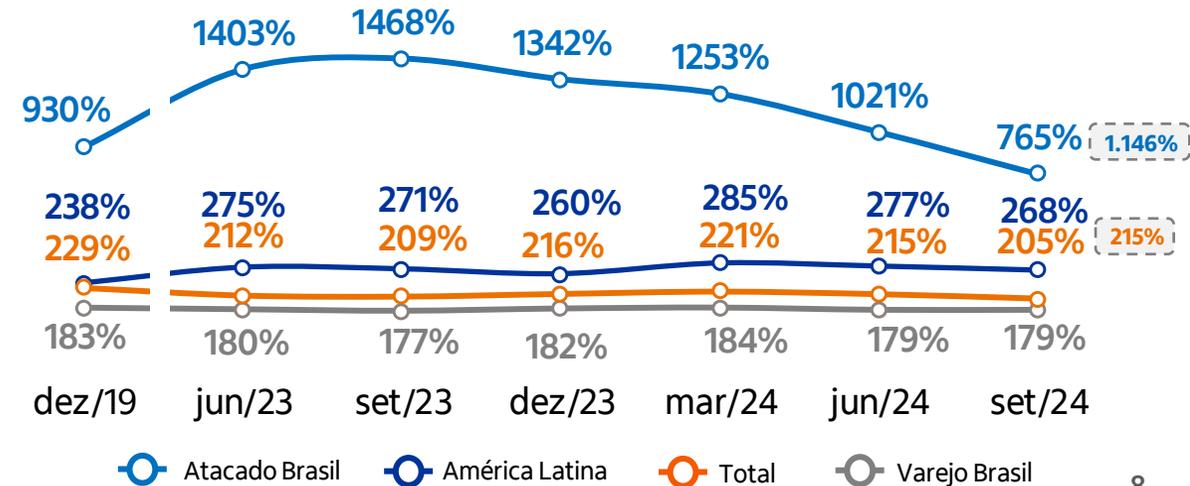
Carteira renegociada (em R\$ bilhões)

○ Carteira renegociada consolidada / Carteira total - (%)



Índice de cobertura – NPL 90 dias (%)

▭ ex- impacto de crédito corporativo específico

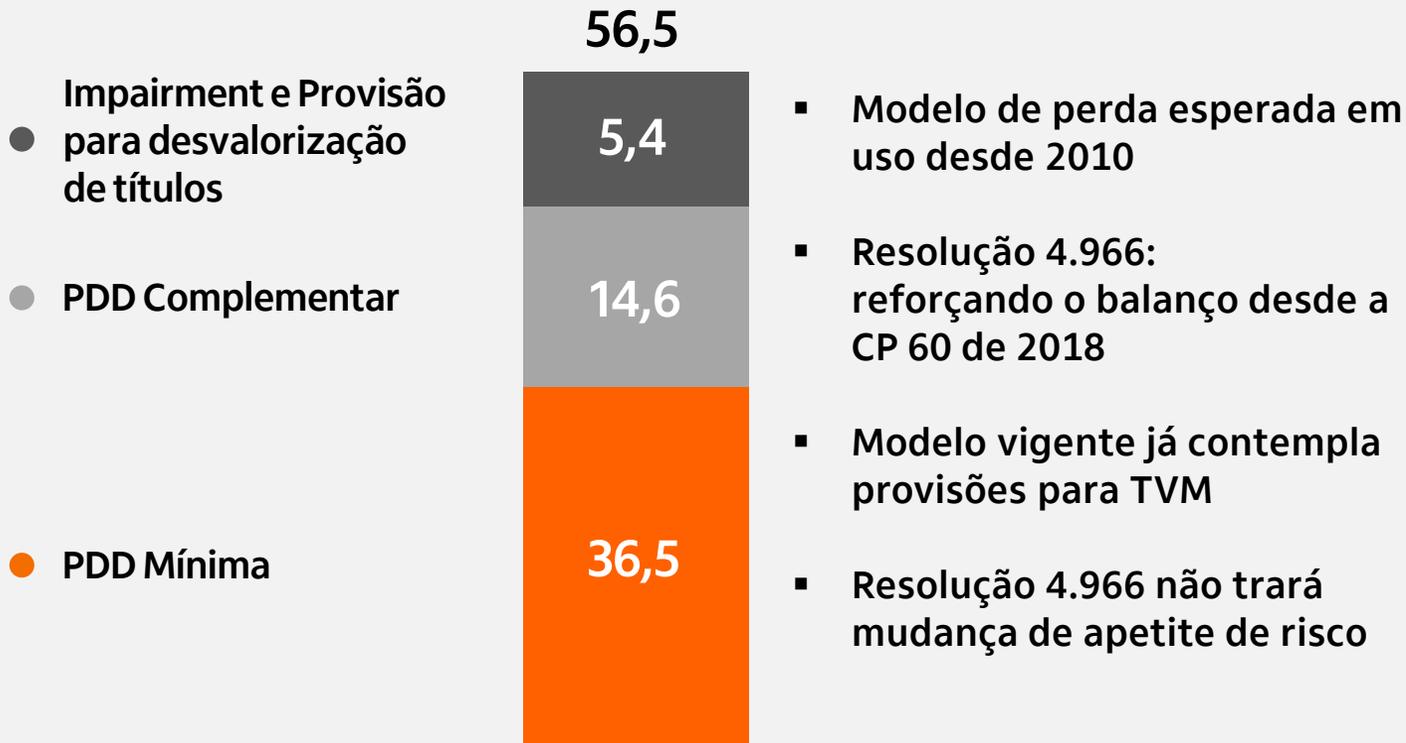


(1) despesa de provisão para créditos de liquidação duvidosa + recuperação de créditos + impairment + descontos concedidos; (2) saldo médio da carteira de crédito com garantias financeiras prestadas e títulos privados considerando-se os dois últimos trimestres.

Implementação da Resolução CMN nº 4.966 e da MP nº 1.261

Resolução 4.966

Saldo de Perda Esperada em Set/24 em R\$ bilhões



MP nº 1.261

- MP 1.261: capacidade de absorver a aceleração do consumo dos créditos tributários
- Não teremos impacto no índice de capital por conta da MP 1.261

Não esperamos impacto da Resolução 4.966 no Patrimônio Líquido, no índice de capital e na despesa de PDD

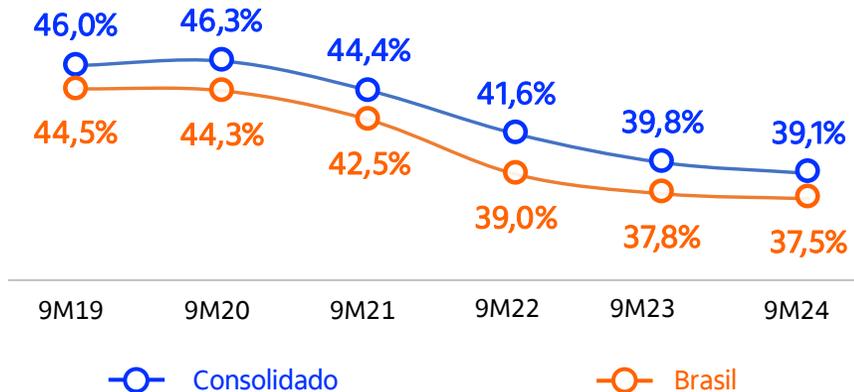
Despesas não decorrentes de juros

em R\$ bilhões

Despesas de pessoal	
Despesas administrativas e outras ¹	
Total - Brasil	
América Latina	
Despesas não decorrentes de juros	
Argentina	
Despesas não decorrentes de juros (Ex-Argentina)	

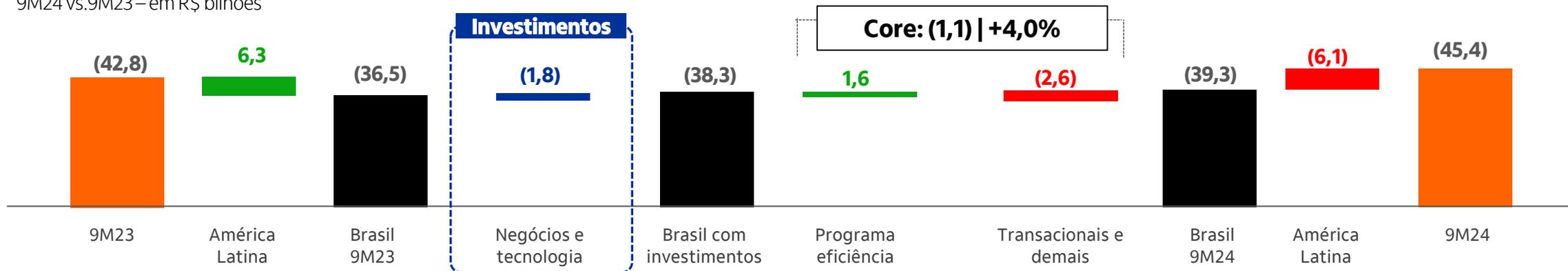
	3T24	2T24	Δ	9M24	9M23	Δ
Despesas de pessoal	(7,0)	(6,6)	6,3%	(20,1)	(18,7)	7,5%
Despesas administrativas e outras ¹	(6,8)	(6,5)	5,0%	(19,2)	(17,8)	8,1%
Total - Brasil	(13,8)	(13,1)	5,7%	(39,3)	(36,5)	7,8%
América Latina	(2,1)	(2,0)	6,8%	(6,1)	(6,3)	-3,8%
Despesas não decorrentes de juros	(15,9)	(15,1)	5,8%	(45,4)	(42,8)	6,1%
Argentina	-	-	-	-	0,6	-
Despesas não decorrentes de juros (Ex-Argentina)	(15,9)	(15,1)	5,8%	(45,4)	(42,2)	7,7%

Índice de eficiência



Varição com destaque para investimentos

9M24 vs. 9M23 – 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.

Investimento em tecnologia com foco na experiência do cliente

Plataforma modernizada, beneficiando nossa competitividade, clientes e negócios

Qualidade

-99%

9M24 x 9M18

de incidentes de alto impacto na experiência de clientes

Velocidade

+15 x

9M24 x 9M18

de implantações de mudanças e atualizações tecnológicas

Custo

-55%

9M24 x 9M18

no custo de transações únicas

Inteligência Artificial

Estratégia de crescimento orientada por dados

430+

cientistas de dados

360+

Iniciativas com uso de IA Generativa

60+

Engenheiros de Machine Learning

450+

profissionais que trabalham com IA generativa

1.000+

modelos de IA utilizados atualmente

Plataforma única como viabilizador de engajamento

7 apps com 3 formas distintas de login

Super App
Acesso com agência e conta



Itaú cartões
Acesso com número do cartão



Iti, Íon e cartões de crédito
Acesso com CPF



Um só Itaú, login único, 2 apps:
SuperApp e Íon

Todos os clientes em uma única plataforma:

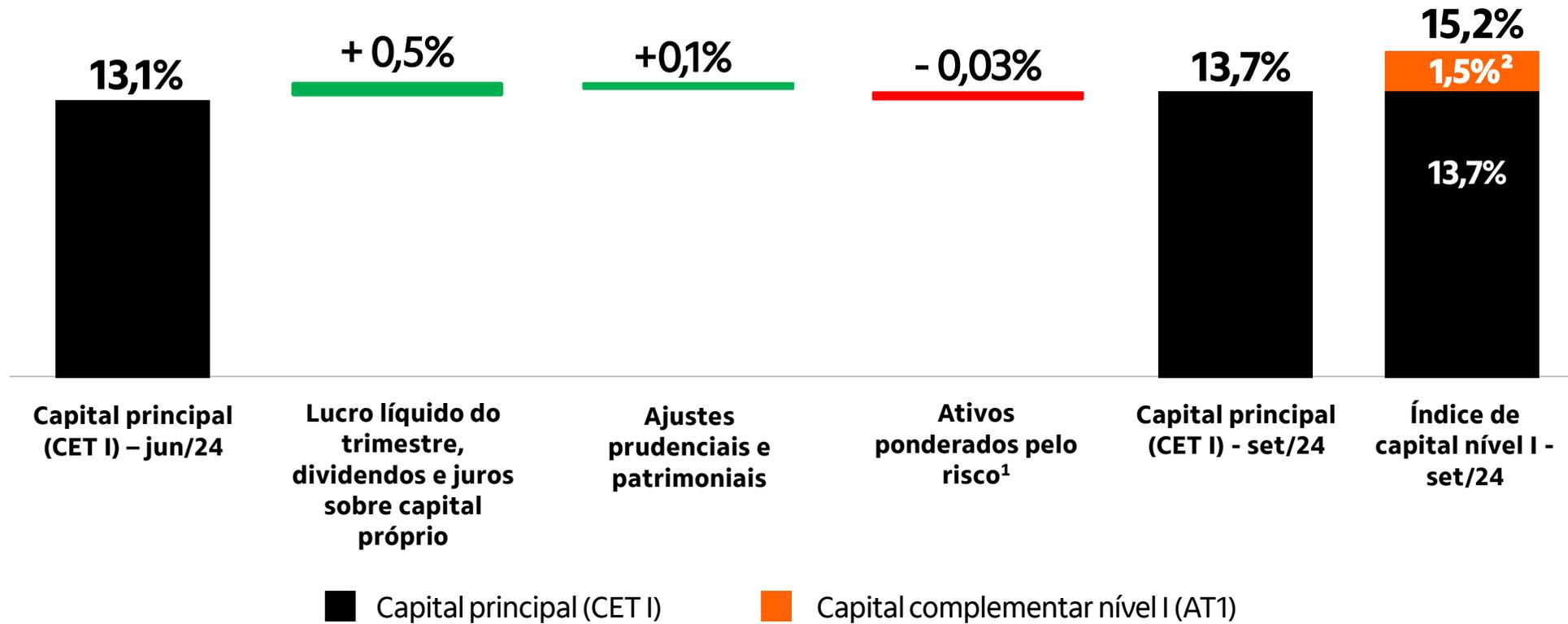
- **Oferta full bank**
- **Hiper personalização**

Até out/24: ~2 milhões
2024: ~ 5 milhões
2025: ~15 milhões

Experiência do cliente

- Redução dos tempos de jornadas de alta frequência: -54% login e -16% PIX
- Modernização de 505 tarefas que compõem as principais jornadas digitais do SuperApp
- Adoção da metodologia própria de design, o Itaú Design Language, que oferece uma experiência moderna e consistente em todos os pontos de contato com o cliente e reduz o tempo de construção de novas jornadas
- Em 2024, entregamos 33 novos produtos e soluções digitais: PIX Crédito, Metas, Parcelamento de compras

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) Capital complementar nível I (AT1) limitado a 1,5%, conforme Res. CMN Nº 4.958.

Evolução da estratégia ESG

A evolução da estratégia de Sustentabilidade foi estruturada em três pilares: **Finanças Sustentáveis, Diversidade e Desenvolvimento e Transição Climática.**

Finanças Sustentáveis

Foco em gerar oportunidades de negócios cada vez mais sustentáveis, como produtos e serviços verdes e socialmente responsáveis.

Objetivo anterior

R\$ 400 bi

entre 2019 e 2025 para operações de crédito e financiamentos para o desenvolvimento sustentável.

Em jun/24, superamos o objetivo inicial com R\$ 420 bilhões desembolsados.

Objetivo atualizado

R\$ 1 trilhão

entre 2020 e 2030 em operações de crédito e financiamentos à economia sustentável¹

(1) O objetivo estratégico contempla o horizonte de tempo de jan/2020 a dez/2030 e considera nosso antigo compromisso de R\$400 bilhões e projeta mais novos R\$600 bilhões. A partir de jan/2025, serão considerados novos critérios de reconhecimento de operações alinhados aos avanços da taxonomia de finanças sustentáveis.

Guidance 2024

	Consolidado	Evolução em base comparável⁴	Revisado
Carteira de crédito total¹	Crescimento entre 6,5% e 9,5%		Crescimento entre 9,5% e 12,5%
Margem financeira com clientes	Crescimento entre 4,5% e 7,5%	Crescimento entre 5,5% e 8,5%	Mantido
Margem financeira com o mercado	Entre R\$ 3,0 bi e R\$ 5,0 bi		Mantido
Custo do crédito²	Entre R\$ 33,5 bi e R\$ 36,5 bi		Mantido
Receita de prestação de serviços e resultado de seguros³	Crescimento entre 5,0% e 8,0%	Crescimento entre 5,5% e 8,5%	Mantido
Despesas não decorrentes de juros⁵	Crescimento entre 4,0% e 7,0%	Crescimento entre 5,0% e 8,0%	Mantido
Alíquota efetiva de IR/CS	Entre 29,5% e 31,5%		Mantido

(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) Custos core abaixo da inflação. Calculado em relação as despesas do Brasil Core.



Itaú Unibanco Holding S.A.

Resultados 3T24

São Paulo, **5 de Novembro de 2024**



Itaú Unibanco Holding S.A.

Informações **adicionais**

Resultados

em R\$ bilhões

	3T24	2T24	Δ	3T23	Δ	9M24	9M23	Δ
Produto bancário	42,7	41,8	2,1%	39,5	8,0%	124,9	115,8	7,8%
Margem financeira gerencial	28,5	27,7	3,1%	26,3	8,5%	83,1	77,0	7,9%
Margem financeira com clientes	27,5	26,3	4,5%	25,6	7,4%	79,5	74,5	6,7%
Margem financeira com o mercado	1,1	1,4	-24,7%	0,7	47,7%	3,5	2,4	44,8%
Receita de prestação de serviços	11,2	11,3	-0,9%	10,7	5,0%	33,4	31,4	6,4%
Receita de operações de seguro	3,0	2,8	5,0%	2,6	15,0%	8,4	7,4	12,6%
Custo do crédito	(8,2)	(8,8)	-6,4%	(9,3)	-11,0%	(25,9)	(27,8)	-7,0%
Despesa de provisão para créditos de liquidação duvidosa	(8,6)	(9,3)	-7,9%	(9,2)	-7,1%	(27,0)	(27,8)	-3,0%
Impairment	(0,4)	(0,2)	117,9%	(0,1)	269,0%	(0,7)	(0,1)	397,4%
Descontos concedidos	(0,6)	(0,6)	-4,4%	(1,0)	-43,0%	(1,8)	(2,7)	-32,6%
Recuperação de créditos baixados como prejuízo	1,3	1,3	0,4%	1,1	17,6%	3,6	2,9	25,6%
Despesas com sinistros	(0,4)	(0,4)	3,5%	(0,4)	13,7%	(1,2)	(1,1)	6,6%
Outras despesas operacionais	(18,6)	(17,6)	5,3%	(17,0)	8,9%	(53,0)	(49,9)	6,2%
Despesas não decorrentes de juros	(15,9)	(15,1)	5,8%	(14,7)	8,2%	(45,4)	(42,8)	6,1%
Despesas tributárias e outras	(2,6)	(2,6)	2,0%	(2,3)	13,6%	(7,6)	(7,1)	6,6%
Resultado antes da tributação e participações minoritárias	15,5	15,0	3,4%	12,9	20,3%	44,8	37,0	21,2%
Imposto de renda e contribuição social	(4,5)	(4,6)	-1,8%	(3,7)	22,0%	(13,4)	(10,2)	30,8%
Participação minoritária nas subsidiárias	(0,3)	(0,3)	-3,9%	(0,1)	113,5%	(0,9)	(0,5)	74,0%
Resultado recorrente gerencial	10,7	10,1	6,0%	9,0	18,1%	30,5	26,2	16,4%

Modelo de negócios

em R\$ bilhões

	9M24					9M23					Δ (9M24 x 9M23)				
	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	124,9	69,0	2,8	51,8	1,2	115,8	66,7	1,6	46,6	1,0	9,0	2,4	1,1	5,2	0,3
Margem financeira gerencial	83,1	56,6	2,8	22,4	1,2	77,0	55,0	1,6	19,4	1,0	6,1	1,6	1,1	3,0	0,3
Receitas de serviços	33,4	12,4	0,0	21,0	-	31,4	11,7	0,0	19,7	-	2,0	0,8	0,0	1,3	-
Resultado de seguros ¹	8,4	-	-	8,4	-	7,4	-	-	7,4	-	0,9	-	-	0,9	-
Custo do crédito	(25,9)	(25,9)	-	-	-	(27,8)	(27,8)	-	-	-	1,9	1,9	-	-	-
Despesas com sinistros	(1,2)	-	-	(1,2)	-	(1,1)	-	-	(1,1)	-	(0,1)	-	-	(0,1)	-
DNDJ e outras despesas²	(53,9)	(27,9)	(0,8)	(25,1)	(0,1)	(50,4)	(26,8)	(0,6)	(23,0)	(0,0)	(3,5)	(1,1)	(0,2)	(2,1)	(0,1)
Resultado recorrente gerencial	30,5	10,2	1,2	18,1	1,0	26,2	8,6	0,7	16,3	0,7	4,3	1,6	0,5	1,9	0,3

Capital regulatório médio	182,9	107,5	5,1	48,8	21,5	168,6	107,5	4,2	47,7	9,3	14,3	(0,0)	0,9	1,1	12,3
Criação de valor	12,4	(0,1)	0,7	13,0	(1,2)	9,0	(2,1)	0,2	11,1	(0,3)	3,5	1,9	0,5	1,9	(0,9)
ROE recorrente gerencial	22,2%	12,7%	31,6%	49,5%	6,0%	20,9%	10,7%	21,0%	45,4%	9,6%	1,3 p.p.	2,0 p.p.	10,6 p.p.	4,1 p.p.	-3,5 p.p.

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

Resultados

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 3T24

São Paulo, **5 de Novembro de 2024**

Comunicado ao Mercado

Anexo 03

Apresentação
Institucional **3T24**



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

Valor de mercado¹

US\$ 60,1 bi

Ativos totais²

R\$ 3.009 bi

Carteira de Crédito²

R\$ 1.278,0 bi

ROE recorrente³

22,7%

Índice de
Eficiência Brasil⁵

37,7%

96,8 mil

colaboradores
no Brasil e no exterior²

(1) Valor de Mercado em 31/10/2024; (2) Em 30 de setembro de 2024; (3) No 3º trimestre de 2024;
(4) Brand Finance - Latin America 500 2024; (5) Acumulado 12 meses findos em set/24
Nota: A carteira de crédito inclui Garantias Financeiras Prestadas e títulos Privados

Resultado Recorrente Gerencial

R\$10,7 bi no 3T24 | **R\$35,6 bi** em 2023

94,1% Brasil | 5,9% América Latina³

Somos a **marca mais valiosa⁴**
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.

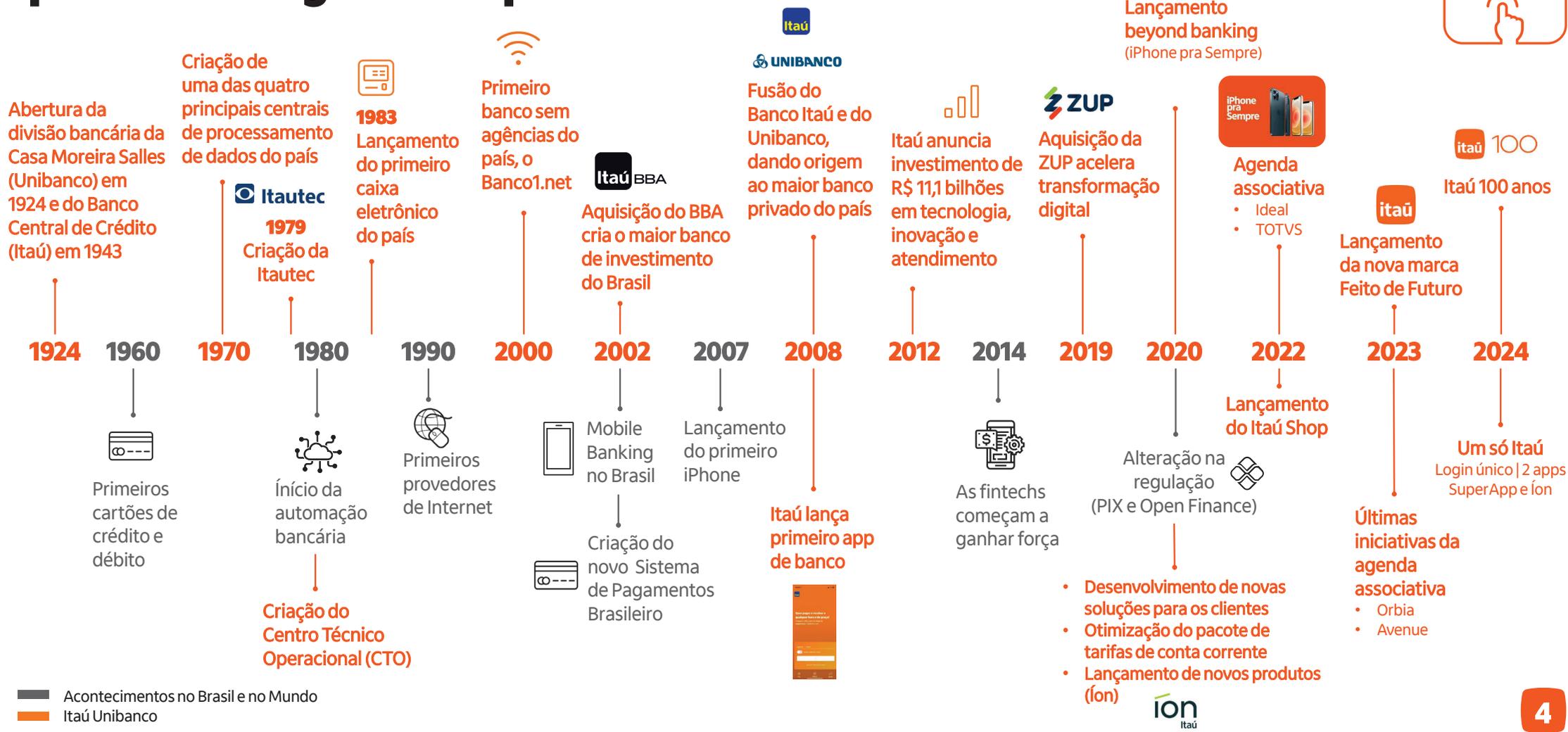
A gente
é movido por resultado.

A gente quer
diversidade e inclusão.

A gente
vai de turma.

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

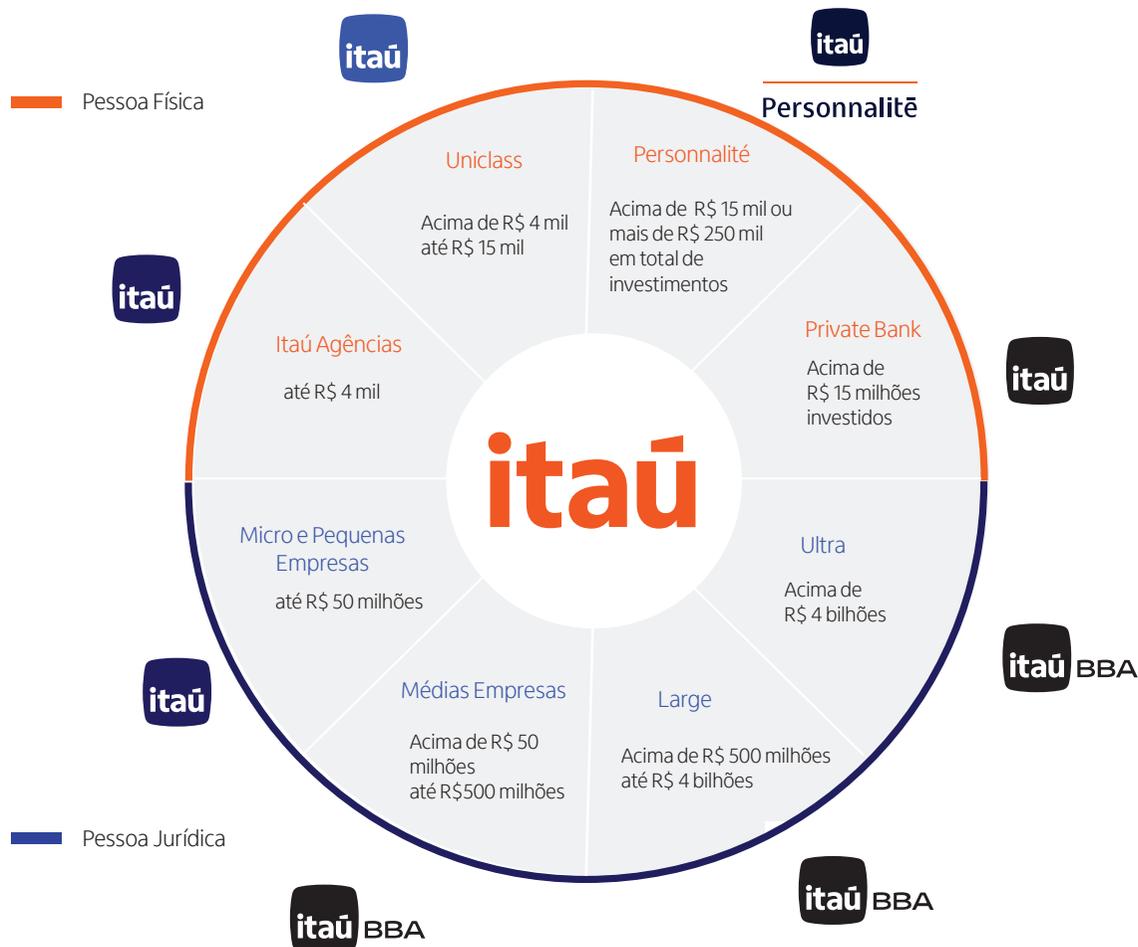
[acesse aqui para mais informações](#)

— Acontecimentos no Brasil e no Mundo
 — Itaú Unibanco



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.



Administração de fundos

Portfólio 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

Portfólio 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!**



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 mil

Pontos físicos

Mais de 39 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 3T24

Pessoa Jurídica

96%

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**



+600 mil¹

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



+1.360¹

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



+45 mil¹

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



Produtos e Serviços

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

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

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

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

Ecosystema robusto para inovar a partir das necessidades dos clientes

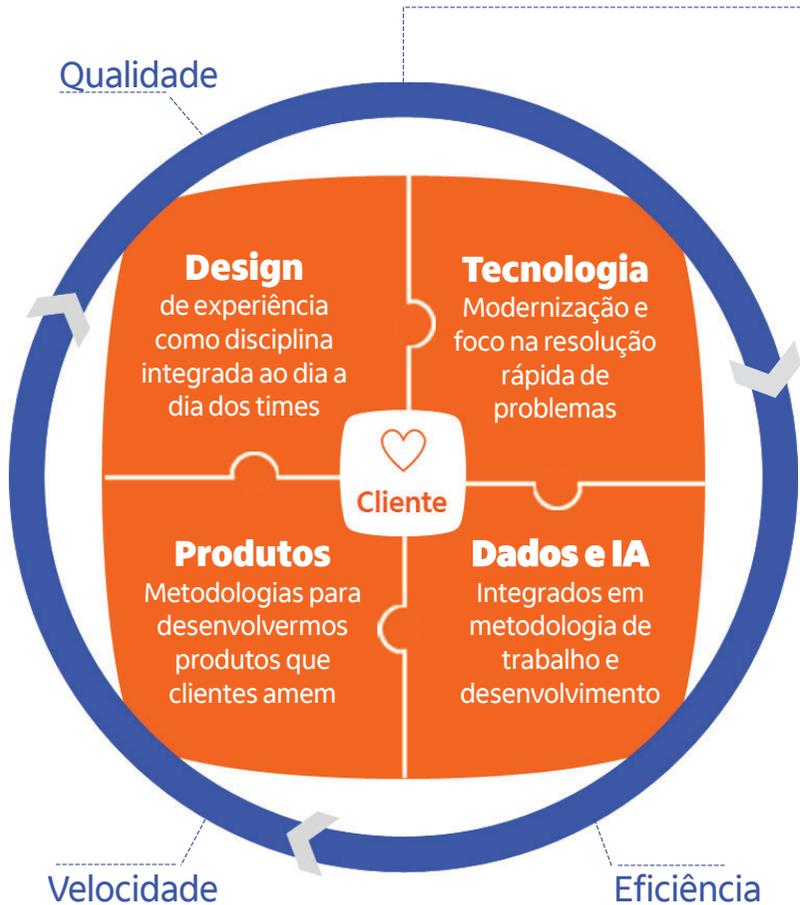
O reconhecimento da satisfação dos nossos clientes se reflete no alto nível de NPS que geramos a partir das nossas **soluções digitais do aplicativo**



... e sempre buscar o crescimento sustentável

(1) Últimos 12 meses.

A tecnologia 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%

9M24 x 9M18

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

Velocidade

+1.515%

9M24 x 9M18

de **implantações** de mudanças e atualizações tecnológicas

Custo

-55%

9M24 x 9M18

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

24,8 mil

Colaboradores

> 2,7 k

Squads

Investimento contínuo em tecnologia

3T24 vs 2018

+ 2x

Investimentos no desenvolvimento de soluções

- 38%

Custos de infraestrutura

Fortalecimento de cultura

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

> 2.100 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



- 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...

A evolução da estratégia de Sustentabilidade foi estruturada em três pilares: **Finanças Sustentáveis, Diversidade e desenvolvimento e Transição Climática.**

Finanças Sustentáveis

Foco em gerar oportunidades de negócios cada vez mais sustentáveis, como produtos e serviços verdes e socialmente responsáveis.

Objetivo anterior

R\$ 400 bi

entre 2019 e 2025 para operações de crédito e financiamentos para o desenvolvimento sustentável.

Em jun/24, superamos o objetivo inicial com R\$ 420 bilhões desembolsados.

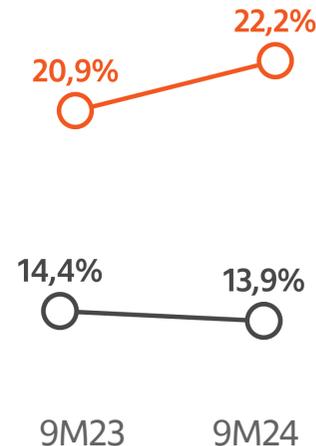
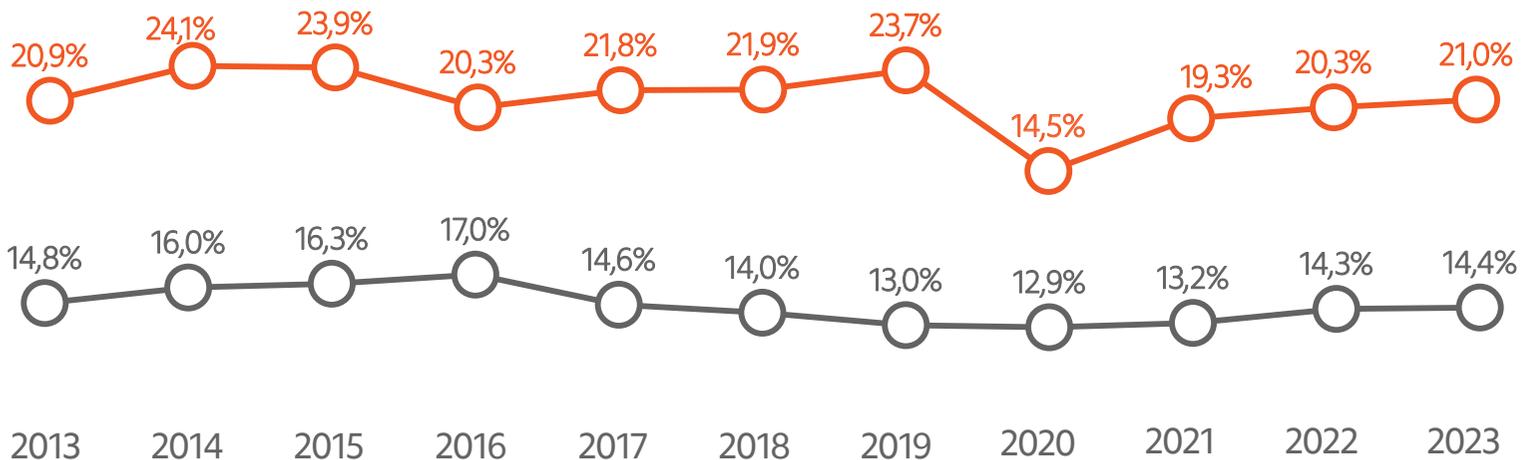
Objetivo atualizado

R\$ 1 trilhão

entre 2020 e 2030 em operações de crédito e financiamentos à economia sustentável¹

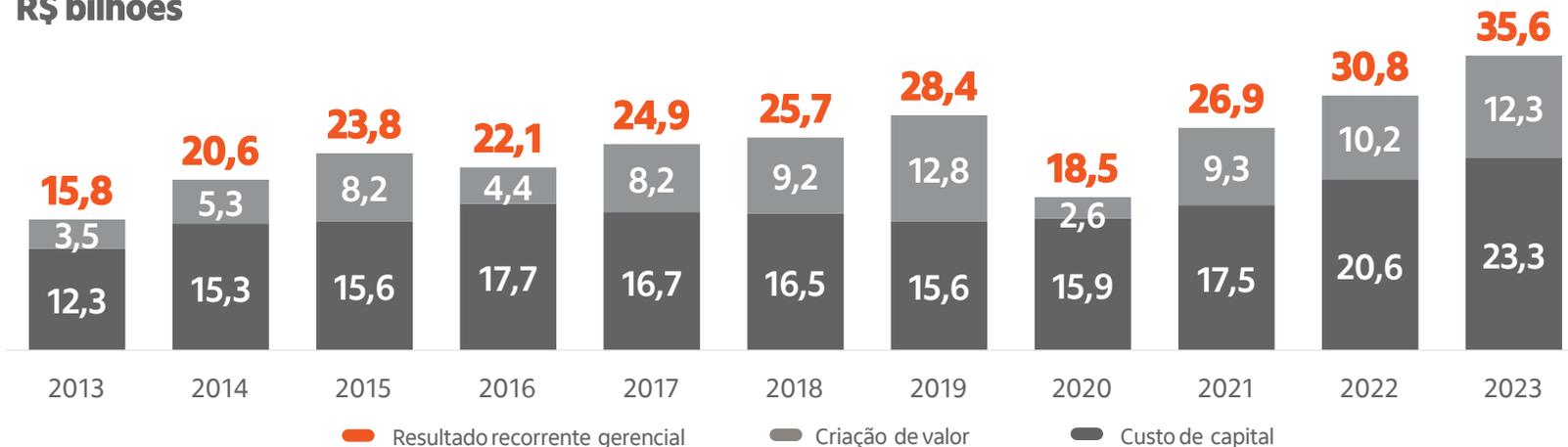
¹O objetivo estratégico contempla o horizonte de tempo de jan/2020 a dez/2030 e considera nosso antigo compromisso de R\$400 bilhões e projeta mais novos R\$600 bilhões. A partir de jan/2025, serão considerados novos critérios de contabilização alinhados aos avanços da taxonomia de finanças sustentáveis.

... E pelo foco na geração de valor sustentável

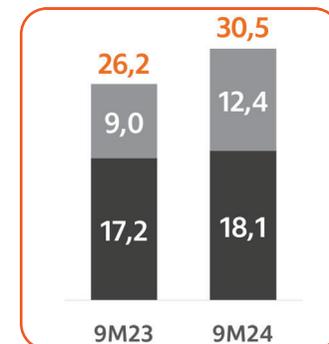


—○— ROE —○— Custo de capital médio

R\$ bilhões



Aumento de 38% na criação de valor 9M24 x 9M23



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

Margem financeira com clientes

3T24
R\$27,5bi

^ **4,5%**

3T24 vs. 2T24

^ **7,4%**

3T24 vs. 3T23

15,6	17,6	23,4	25,6
3T20	3T21	3T22	3T23

(em R\$ bilhões)

Margem financeira com mercado

3T24
R\$1,1bi

^ **24,7%**

3T24 vs. 2T24

^ **47,7%**

3T24 vs. 3T23

1,4	1,9	0,5	0,7
3T20	3T21	3T22	3T23

(em R\$ bilhões)

Custo do crédito

3T24
R\$8,2bi

^ **6,4%**

3T24 vs. 2T24

^ **11,0%**

3T24 vs. 3T23

6,3	5,2	8,0	9,3
3T20	3T21	3T22	3T23

(em R\$ bilhões)

Receita de serviços e resultado de seguros

3T24
R\$13,8bi

^ **0,2%**

3T24 vs. 2T24

^ **6,8%**

3T24 vs. 3T23

11,1	11,6	12,3	12,9
3T20	3T21	3T22	3T23

(em R\$ bilhões)

Despesas não decorrentes de juros

3T24
R\$15,9bi

^ **5,8%**

3T24 vs. 2T24

^ **8,2%**

3T24 vs. 3T23

12,7	12,8	13,9	14,7
3T20	3T21	3T22	3T23

(em R\$ bilhões)

Resultado recorrente gerencial

3T24
R\$10,7bi

^ **6,0%**

3T24 vs. 2T24

^ **18,1%**

3T24 vs. 3T23

5,0	6,8	8,1	9,0
3T20	3T21	3T22	3T23

(em R\$ bilhões)

... sem esquecer da gestão de risco

Carteira de crédito¹

Set-24
R\$ 1.278bi

^ **1,9%**

Set-24 vs. Jun-24

^ **9,9%**

Set-24 vs. Set-23

847	962	1.111	1.163
Set-20	Set-21	Set-22	Set-23

(em R\$ bilhões)

NPL 90 dias²

Set-24
2,6%

∨ **0,1 p.p.**

Set-24 vs. Jun-24

∨ **0,4 p.p.**

Set-24 vs. Set-23

2,2	2,6	2,8	3,0
Set-20	Set-21	Set-22	Set-23

(em %)

NPL 15-90 dias²

Set-24
2,2%

∨ **0,1 p.p.**

Set-24 vs. Jun-24

∨ **0,1 p.p.**

Set-24 vs. Set-23

1,9	1,7	2,3	2,3
Set-20	Set-21	Set-22	Set-23

(em %)

Índice de cobertura

Set-24
205%

∨ **10,0 p.p.**

Set-24 vs. Jun-24

∨ **4,0 p.p.**

Set-24 vs. Set-23

339	234	215	209
Set-20	Set-21	Set-22	Set-23

(em %)

Funding³

Set-24
R\$ 1.441bi

^ **0,5%**

Set-24 vs. Jun-24

^ **8,6%**

Set-24 vs. Set-23

1.039	1.081	1.216	1.328
Set-20	Set-21	Set-22	Set-23

(em R\$ bilhões)

LCR⁴

Set-24
224,9%

^ **23,8 p.p.**

Set-24 vs. Jun-24

^ **371 p.p.**

Set-24 vs. Set-23

195	171	158	188
Set-20	Set-21	Set-22	Set-23

(em %)

NSFR⁵

Set-24
124,2%

^ **1,9 p.p.**

Set-24 vs. Jun-24

∨ **3,1 p.p.**

Set-24 vs. Set-23

124	121	123	127
Set-20	Set-21	Set-22	Set-23

(em %)

Índice de capital nível I

Set-24
15,2%

^ **0,6 p.p.**

Set-24 vs. Jun-24

^ **0,6 p.p.**

Set-24 vs. Set-23

12,4	12,9	13,2	14,6
Set-20	Set-21	Set-22	Set-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 3T24").

(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 comparável⁴	Revisado
Carteira de crédito total¹	Crescimento entre 6,5% e 9,5%		Crescimento entre 9,5% e 12,5%
Margem financeira com clientes	Crescimento entre 4,5% e 7,5%	Crescimento entre 5,5% e 8,5%	Mantido
Margem financeira com o mercado	Entre R\$ 3,0 bi e R\$ 5,0 bi		Mantido
Custo do crédito²	Entre R\$ 33,5 bi e R\$ 36,5 bi		Mantido
Receita de prestação de serviços e resultado de seguros³	Crescimento entre 5,0% e 8,0%	Crescimento entre 5,5% e 8,5%	Mantido
Despesas não decorrentes de juros⁵	Crescimento entre 4,0% e 7,0%	Crescimento entre 5,0% e 8,0%	Mantido
Alíquota efetiva de IR/CS	Entre 29,5% e 31,5%		Mantido

(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) Custos core abaixo da inflação. 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



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/