

# Comunicado ao Mercado

## Resultado do 1º trimestre de 2026

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](http://www.itaú.com.br/relacoes-com-investidores)) as Demonstrações Contábeis Completas do Exercício findo em 31 de março de 2026 e a Análise Gerencial da Operação do 1º trimestre de 2026.

Adicionalmente, encaminhamos as informações descritas abaixo:

- Apresentação da reunião com o mercado sobre o resultado trimestral agendada para quarta-feira, 06/05/2026, às 10h00 (Horário de Brasília) (**Anexo 01**);
- Apresentação Institucional do 1º trimestre de 2026 (**Anexo 02**).

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 maio de 2026.

**Gustavo Lopes Rodrigues**

Diretor de Relações com Investidores

# Comunicado ao Mercado

## Anexo 01

RESULTADOS

1T26



São Paulo, 06 de Maio de 2026

**Itaú Unibanco Holding S.A.**

# Destques

	1T26	
Resultado recorrente gerencial <sup>1</sup>	R\$ <b>12,3</b> bilhões	
	▼ <b>0,3%</b> vs 4T25	▲ <b>10,4%</b> vs 1T25

	mar/26	
Carteira de crédito (ex- variação cambial)	R\$ <b>1.483</b> bilhões	
	▲ <b>1,2%</b> vs dez/25	▲ <b>9,0%</b> vs mar/25

	mar/26	
NPL 15 e 90 dias	<b>1,7%</b>	
	▲ <b>0,1 p.p.</b> vs dez/25	▼ <b>0,1 p.p.</b> vs mar/25

	1T26	
ROE recorrente gerencial <sup>2</sup>	CONSOLIDADO	<b>24,8%</b>
	▲ <b>0,4 p.p.</b> vs 4T25	▲ <b>2,3 p.p.</b> vs 1T25

	BRASIL	<b>26,4%</b>
	▲ <b>0,4 p.p.</b> vs 4T25	▲ <b>2,8 p.p.</b> vs 1T25

	1T26	
Despesas não decorrentes de juros	R\$ <b>16,2</b> bilhões	
	▼ <b>5,0%</b> vs 4T25	▲ <b>4,8%</b> vs 1T25

	mar/26	
NPL > 90 dias	<b>1,9%</b>	
	<b>Estável</b> vs dez/25	<b>Estável</b> vs mar/25

# Carteira de crédito

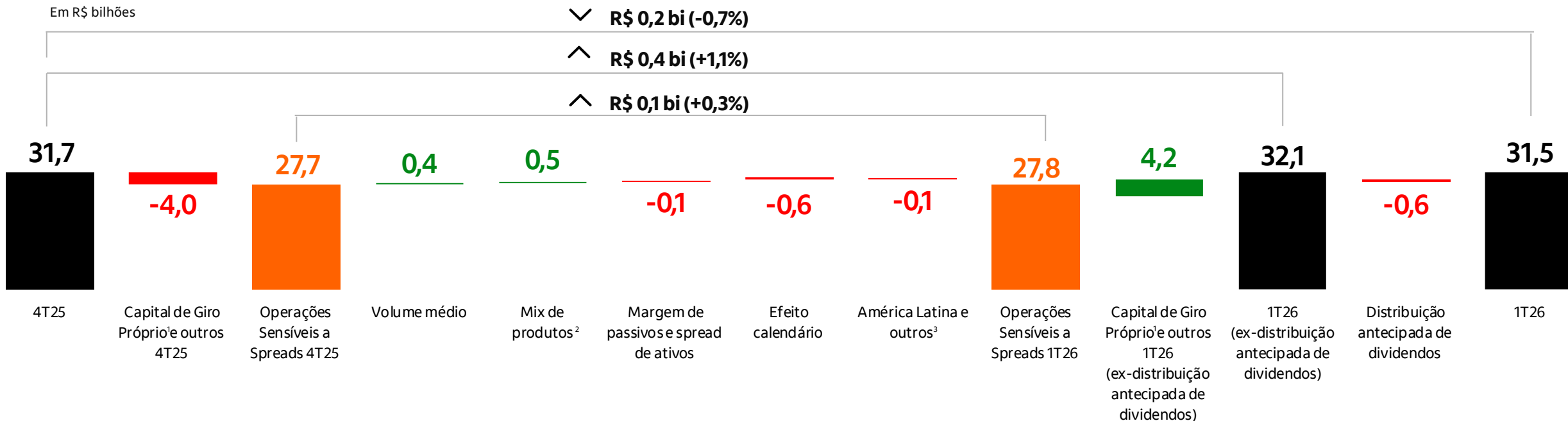
em R\$ bilhões	mar/26	dez/25	Δ	mar/25	Δ
<b>Pessoas físicas</b>	<b>479,5</b>	<b>474,3</b>	<b>1,1%</b>	<b>448,8</b>	<b>6,8%</b>
Cartão de crédito	150,2	153,5	-2,1%	138,9	8,2%
Crédito pessoal	68,6	67,4	1,8%	67,3	1,8%
Crédito consignado	78,6	75,3	4,4%	74,1	6,1%
Veículos	35,7	36,3	-1,7%	36,8	-3,2%
Crédito imobiliário	146,4	141,7	3,3%	131,6	11,2%
<b>Micro, pequenas e médias empresas</b>	<b>302,8</b>	<b>303,1</b>	<b>-0,1%</b>	<b>273,2</b>	<b>10,9%</b>
Grandes empresas	454,8	455,9	-0,2%	425,3	6,9%
<b>Total Brasil</b>	<b>1.237,1</b>	<b>1.233,2</b>	<b>0,3%</b>	<b>1.147,3</b>	<b>7,8%</b>
América Latina	245,6	257,6	-4,7%	235,8	4,2%
<b>Total<sup>1</sup></b>	<b>1.482,7</b>	<b>1.490,8</b>	<b>-0,5%</b>	<b>1.383,1</b>	<b>7,2%</b>
<b>Total (ex-variação cambial)</b>	<b>1.482,7</b>	<b>1.465,3</b>	<b>1,2%</b>	<b>1.360,2</b>	<b>9,0%</b>
Micro, pequenas e médias empresas	302,8	299,3	1,2%	266,1	13,8%
Grandes empresas	454,8	451,6	0,7%	418,0	8,8%
América Latina	245,6	240,2	2,2%	226,9	8,2%

(1) Inclui títulos privados e garantias financeiras prestadas.

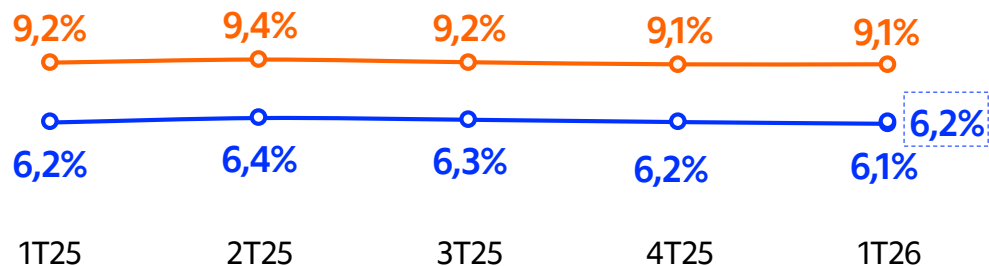
<b>Cartão de crédito</b>	mar/26 x dez/25	mar/26 x mar/25
Cartões PF target	0,0%	▲ 9,9%
Uniclass + Personalité	▼ 0,5%	▲ 20,2%
<b>Consignado</b>	mar/26 x dez/25	mar/26 x mar/25
Privado	▲ 19,1%	▲ 63,0%
<b>MPMEs</b>	mar/26 x dez/25	mar/26 x mar/25
Programas governamentais	▲ 4,0%	▲ 52,2%
<b>Saldo médio</b>	1T26 x 4T25	
Pessoas Físicas	▲ 2,2%	
MPMEs	▲ 4,6%	
Grandes Empresas	▲ 1,6%	
América Latina	▲ 3,6%	

# Margem financeira com clientes

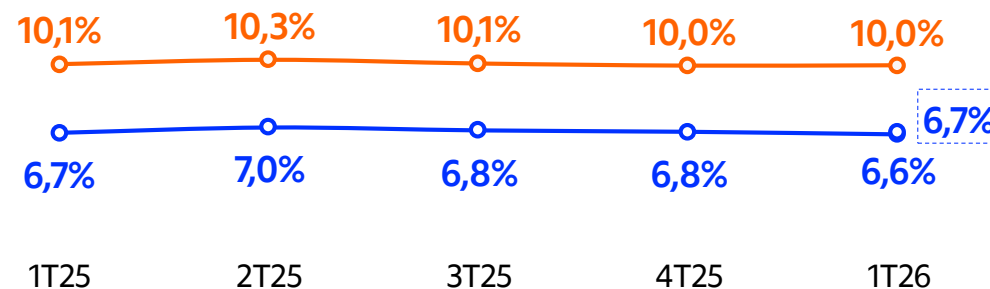
Em R\$ bilhões



Margem média anualizada Consolidado



Margem média anualizada Brasil



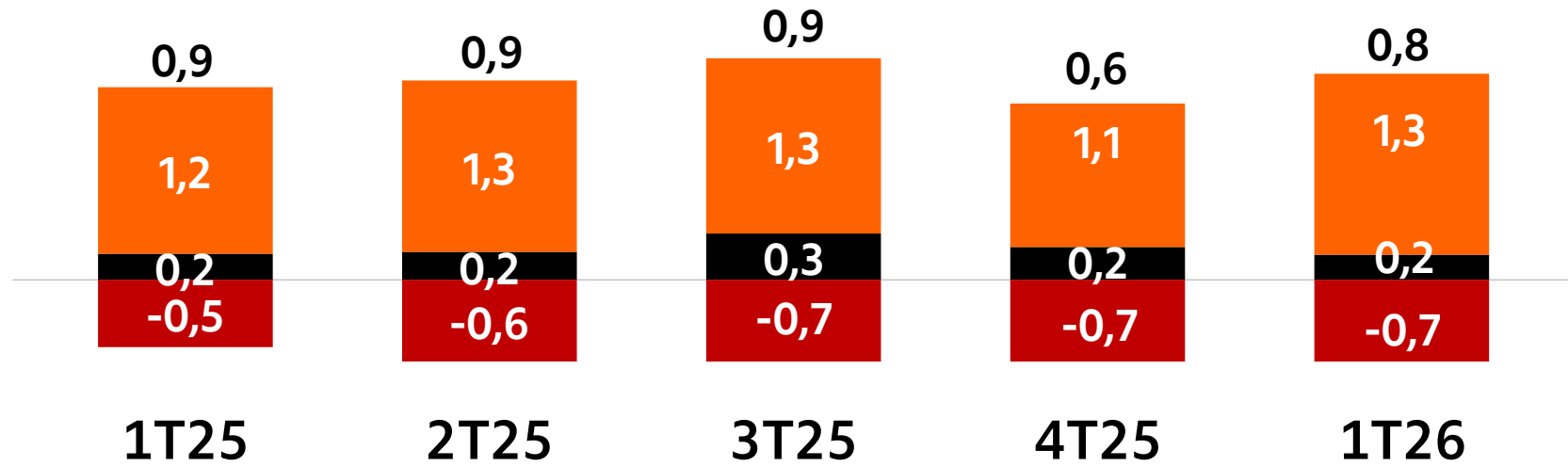
○ Margem com clientes   
 ○ Margem com clientes ajustada ao risco   
 ○ Margem com clientes ajustada ao risco (ex-distribuição antecipada de dividendos)

(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 seguros

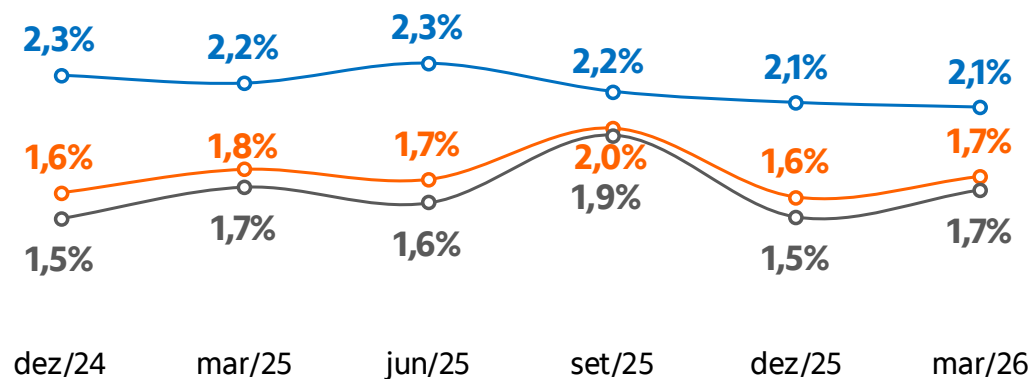
em R\$ bilhões

	1T26	4T25	Δ	1T25	Δ
Cartões emissor	3,3	3,5	-6,3%	3,2	1,5%
Conta corrente pessoa física	0,5	0,6	-5,1%	0,7	-21,5%
Operações de crédito e garantias prestadas	0,6	0,6	5,5%	0,6	5,4%
Pagamentos e recebimentos	2,0	2,2	-9,2%	2,1	-7,0%
Administração de recursos <sup>1</sup>	1,9	2,1	-8,3%	1,7	15,1%
Assessoria econômico-financeira e corretagem	1,3	1,5	-13,5%	1,1	18,9%
Outros Brasil	0,5	0,5	-9,4%	0,5	-1,8%
América Latina	0,9	1,0	-1,2%	0,9	3,1%
<b>Receitas de serviços</b>	<b>11,0</b>	<b>11,8</b>	<b>-7,1%</b>	<b>10,7</b>	<b>2,4%</b>
<b>Resultado de seguros, previdência e capitalização<sup>2</sup></b>	<b>3,0</b>	<b>3,0</b>	<b>0,0%</b>	<b>2,6</b>	<b>17,2%</b>
<b>Serviços e seguros</b>	<b>14,0</b>	<b>14,9</b>	<b>-5,7%</b>	<b>13,3</b>	<b>5,3%</b>

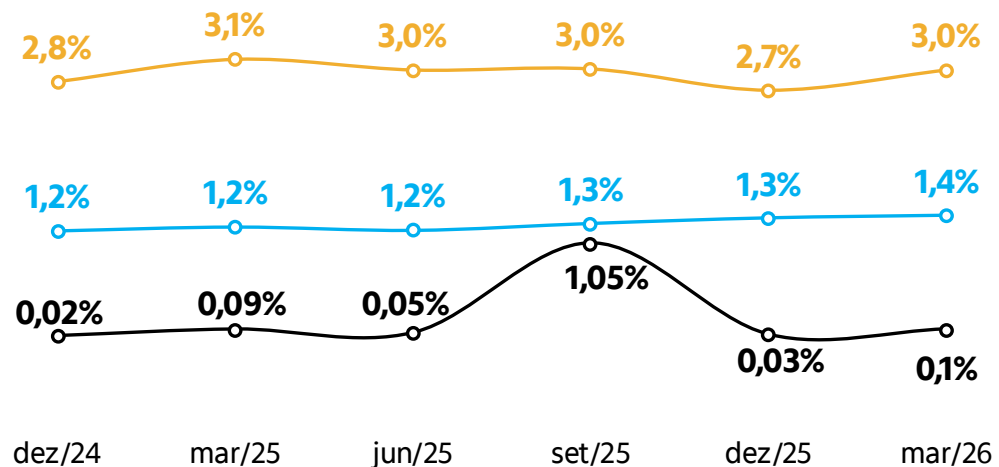
(1) Considera receitas de administração de fundos e de administração de consórcios; (2) Inclui as receitas de seguros, previdência e capitalização, após as despesas com sinistros.

# Qualidade do crédito

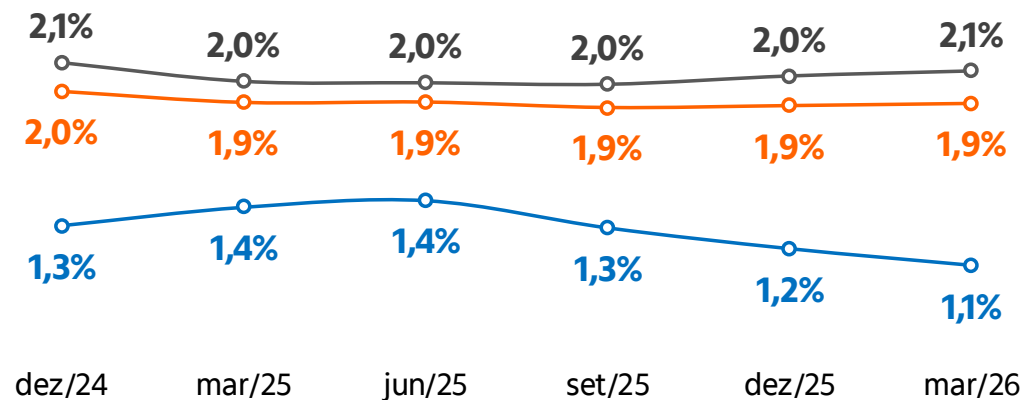
NPL 15 - 90 dias - %  
consolidado



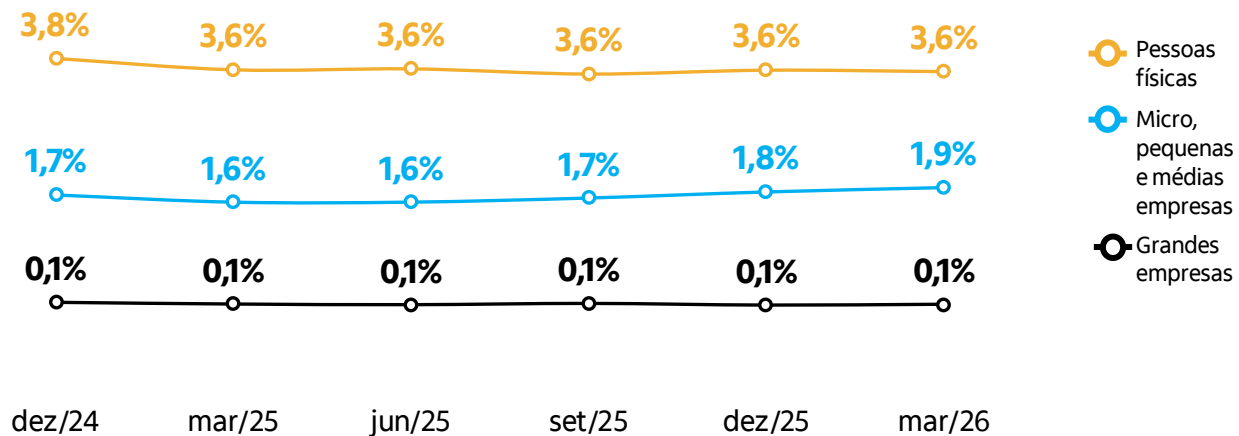
Brasil



NPL 90 dias - %  
consolidado



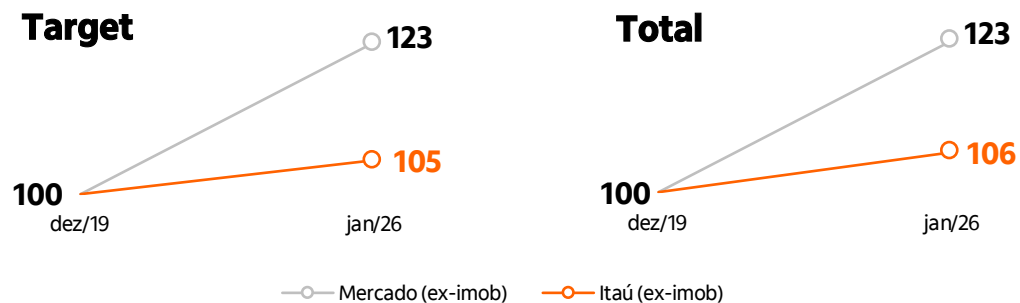
Brasil



Nota: no primeiro trimestre de 2026, realizamos vendas de créditos com baixa probabilidade de recuperação para empresas não ligadas e sem retenção de riscos, que estariam ativos ao final de março/26 e em atraso acima de 90 dias no valor de R\$ 32 milhões, sem impacto nos indicadores de qualidade.

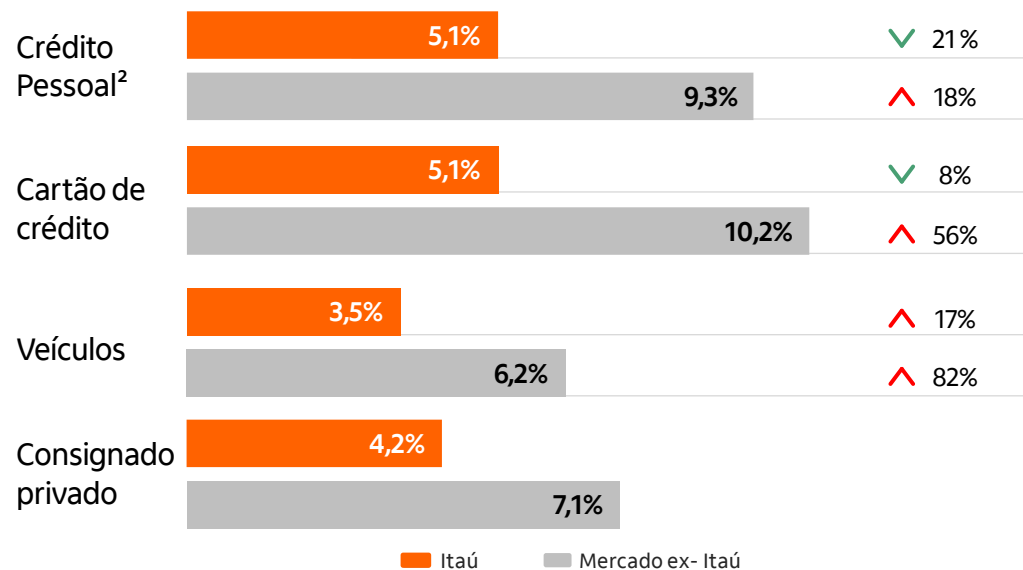
# Qualidade do crédito

## Pessoa física | endividamento<sup>1</sup> ex-imobiliário



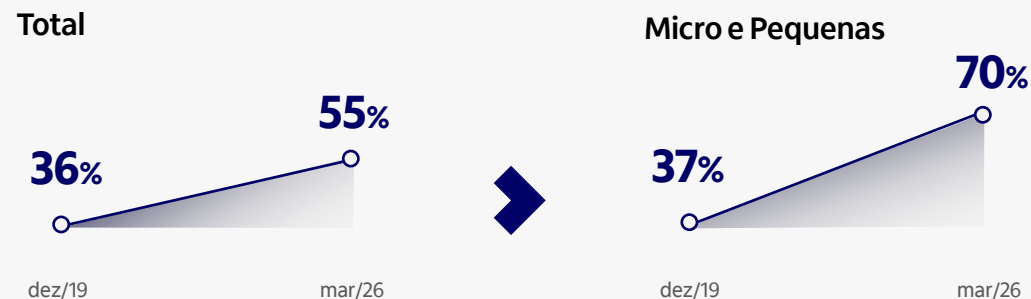
## Pessoa física | atraso acima de 90 dias

(Δ vs dez/19)

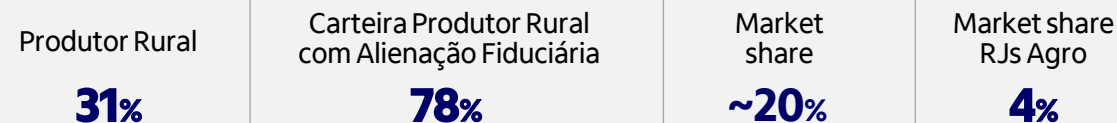


**Carteira PF com Garantia: 56%**

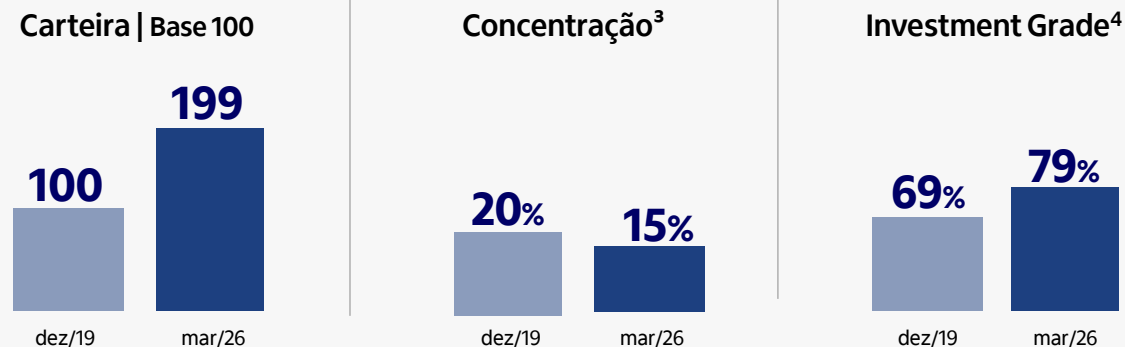
## MPME | Carteira com garantia



## Agro | mar/26



## Grandes Empresas

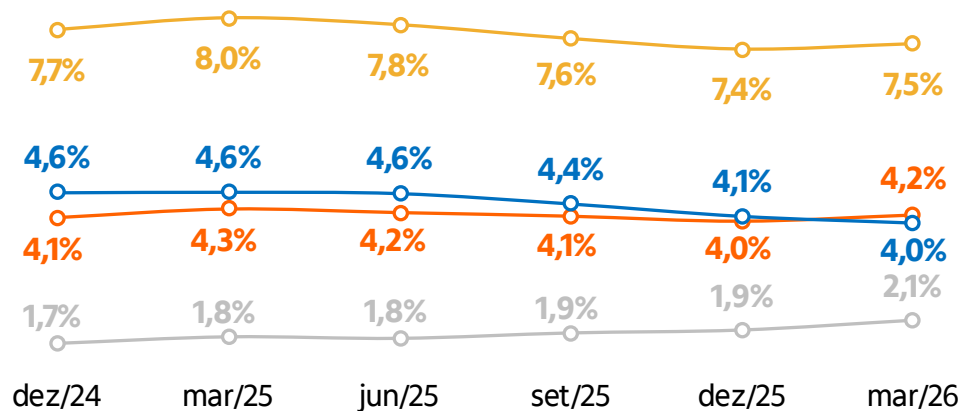


(1) Endividamento: Soma total das dívidas com o SFN / Renda acumulada das famílias dos últimos 12 meses. Considerando base 100 em dez/19, em jan/26, o endividamento do mercado total incluindo imobiliário é de 120, enquanto o Itaú total é de 112. Considerando base 100 em dez/19, o Itaú considerando o público target incluindo imobiliário é de 108. Fonte: Banco Central. (2) Crédito pessoal não consignado.

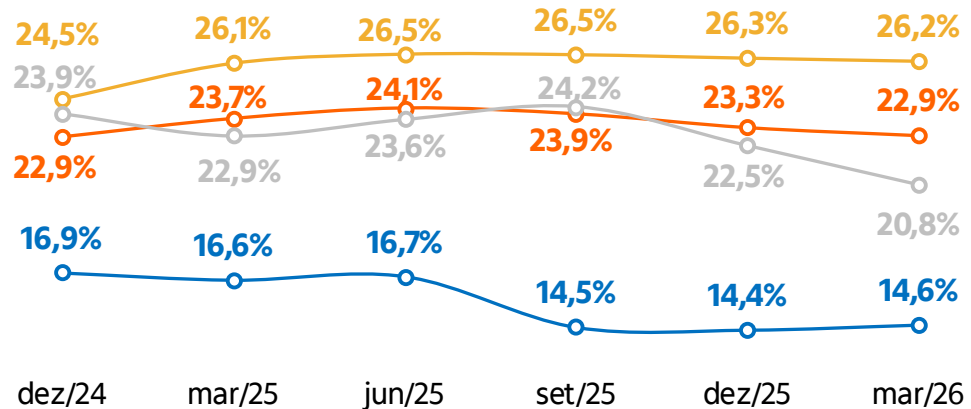
(3) 10 maiores exposições de risco de crédito (considerando crédito, títulos e garantias) dividido pelo total da carteira. (4) Critério interno.

# Qualidade do crédito – indicadores resolução 4.966

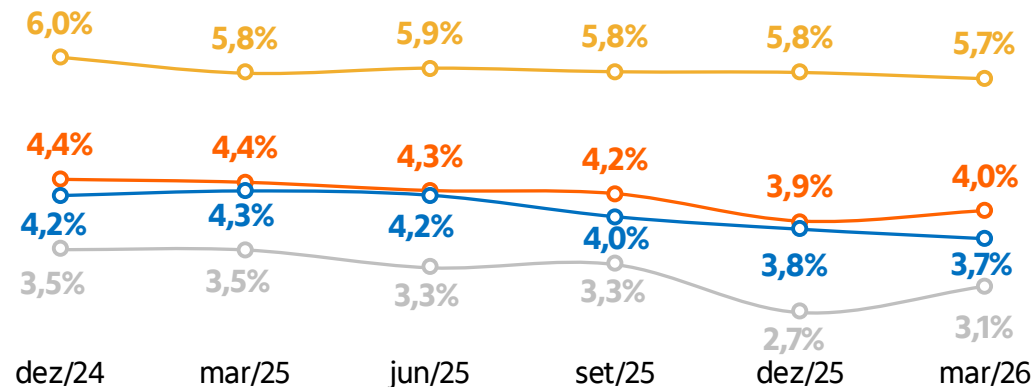
## Carteira Estágio 2



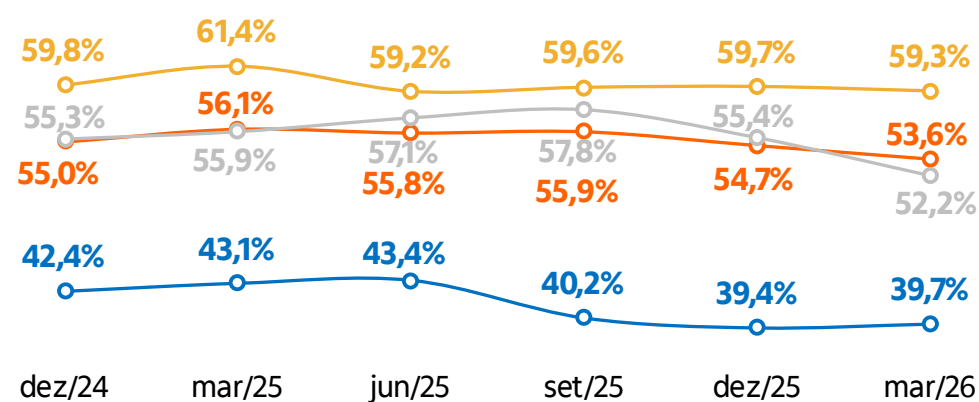
## Cobertura Estágio 2



## Carteira Estágio 3



## Cobertura Estágio 3

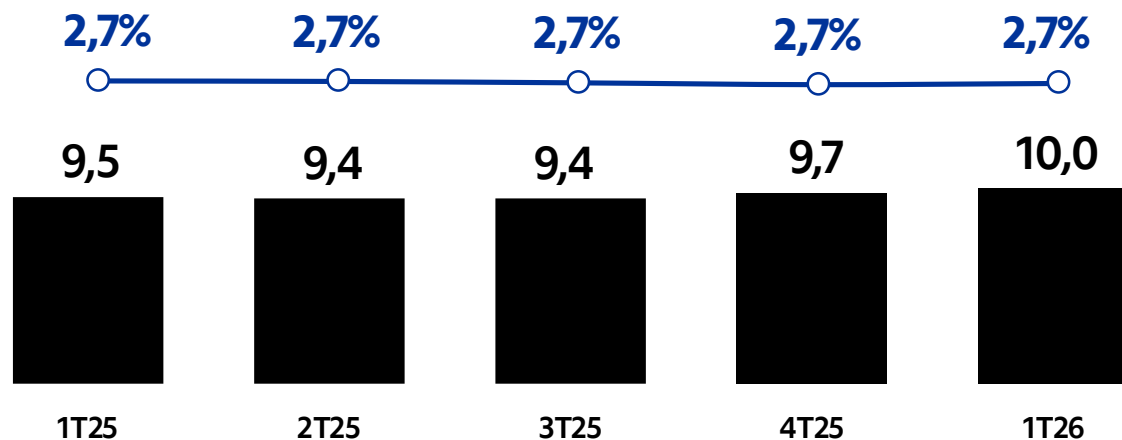


- Pessoas físicas
- Total
- América Latina
- Pessoas Jurídicas

# Qualidade e custo do crédito

Custo do crédito<sup>1</sup> (em R\$ bilhões)

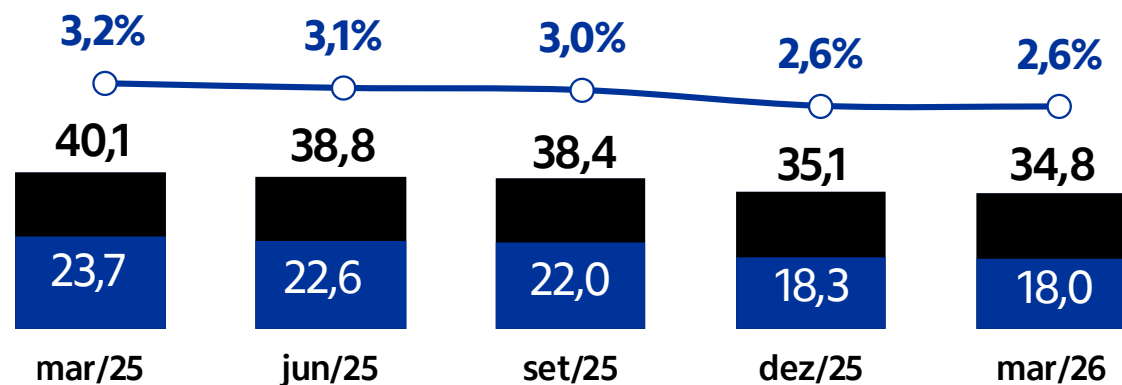
—○— Custo anualizado / Carteira<sup>2</sup> - (%)



Carteira renegociada  
(Crédito e TVM)

(em R\$ bilhões)

—○— Carteira renegociada / Carteira<sup>3</sup> - (%)



■ Renegociada

■ Reestruturada

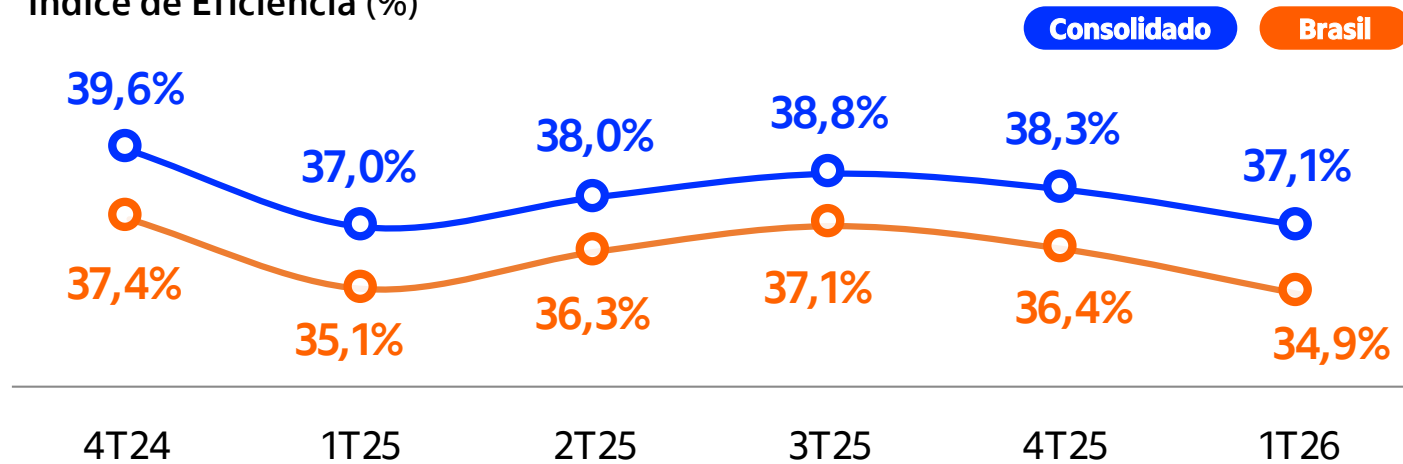
(1) Despesa de perda esperada + recuperação de créditos + descontos concedidos; (2) Custo do crédito sobre a carteira média, que inclui Fundos de Direitos Creditórios, exposições a instituições financeiras e as operações de nossa trading de agronegócio; (3) Saldo da carteira de crédito excluindo garantias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

# Despesa não decorrente de juros

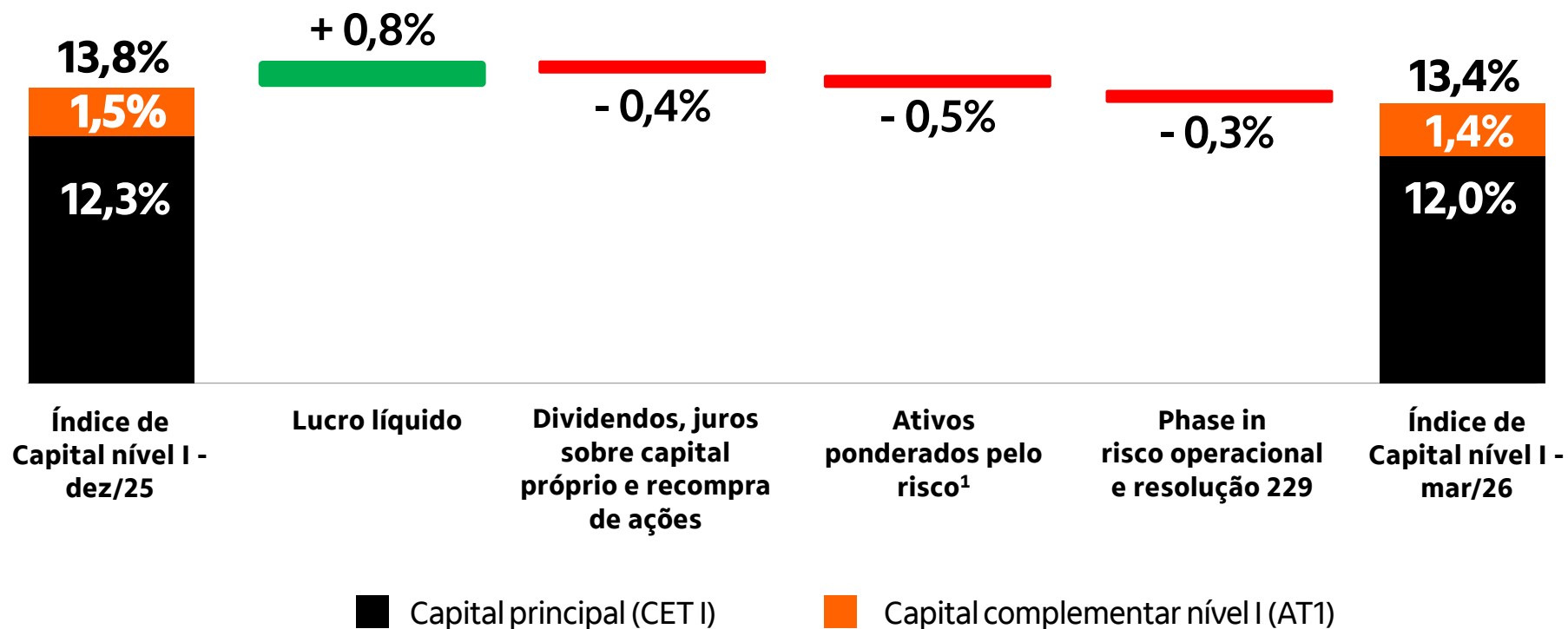
Em R\$ bilhões

	1T26	4T25	Δ	1T25	Δ
Comercial e administrativa (pessoal)	(6,5)	(6,7)	-3,4%	(6,0)	7,2%
Transacionais (pessoal, operações e atendimento)	(3,9)	(4,2)	-7,1%	(4,0)	-1,0%
Tecnologia (pessoal e infraestrutura)	(3,1)	(3,2)	-2,5%	(2,8)	8,9%
Outras despesas	(0,5)	(0,7)	-31,0%	(0,5)	10,2%
<b>Total - Brasil</b>	<b>(14,0)</b>	<b>(14,8)</b>	<b>-5,6%</b>	<b>(13,3)</b>	<b>5,2%</b>
América Latina	(2,2)	(2,2)	-1,0%	(2,2)	1,9%
<b>Despesas não decorrentes de juros</b>	<b>(16,2)</b>	<b>(17,0)</b>	<b>-5,0%</b>	<b>(15,5)</b>	<b>4,8%</b>

Índice de Eficiência (%)



# Capital



(1) Inclui ajustes prudenciais e patrimoniais.

# Relatórios anuais



Sumário GRI, SASB, ODS, PRB e PRSAC.



Planilha de indicadores ESG com dados históricos

RESULTADOS

1T26



São Paulo, 06 de Maio de 2026

**Itaú Unibanco Holding S.A.**

Informações  
**adicionais**



## Mantivemos inalteradas nossas projeções para 2026

### Guidance 2026

<b>Carteira de crédito total<sup>1</sup></b> Carteira de crédito - Brasil	Crescimento entre <b>5,5%</b> e <b>9,5%</b> Crescimento entre <b>6,5%</b> e <b>10,5%</b>
<b>Margem financeira com clientes</b>	Crescimento entre <b>5,0%</b> e <b>9,0%</b>
<b>Margem financeira com o mercado</b>	Entre <b>R\$ 2,5 bi</b> e <b>R\$ 5,5 bi</b>
<b>Custo do crédito<sup>2</sup></b>	Entre <b>R\$ 38,5 bi</b> e <b>R\$ 43,5 bi</b>
<b>Receita de prestação de serviços e resultado de seguros<sup>3</sup></b>	Crescimento entre <b>5,0%</b> e <b>9,0%</b>
<b>Despesas não decorrentes de juros</b>	Crescimento entre <b>1,5%</b> e <b>5,5%</b>
<b>Alíquota efetiva de IR/CS</b>	Entre <b>29,5%</b> e <b>32,5%</b>

(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.

# Resultados

Em R\$ milhões	1T26	4T25	Δ	1T25	Δ
<b>Produto Bancário</b>	<b>46.822</b>	<b>47.617</b>	<b>-1,7%</b>	<b>44.793</b>	<b>4,5%</b>
Margem Financeira Gerencial	32.326	32.314	0,0%	31.081	4,0%
Margem Financeira com Clientes	31.506	31.717	-0,7%	30.158	4,5%
Margem Financeira com o Mercado	820	597	37,4%	923	-11,2%
Receitas de Prestação de Serviços	10.993	11.836	-7,1%	10.736	2,4%
Receitas de Operações de Seguros <sup>1</sup>	3.504	3.468	1,0%	2.976	17,7%
<b>Custo do Crédito</b>	<b>(9.952)</b>	<b>(9.710)</b>	<b>2,5%</b>	<b>(9.524)</b>	<b>4,5%</b>
Despesa de Perda Esperada	(10.241)	(10.031)	2,1%	(9.494)	7,9%
Descontos Concedidos	(949)	(1.195)	-20,6%	(1.262)	-24,8%
Recuperação de Créditos Baixados como Prejuízo	1.238	1.516	-18,3%	1.233	0,4%
<b>Despesas com Sinistros</b>	<b>(470)</b>	<b>(435)</b>	<b>8,2%</b>	<b>(389)</b>	<b>20,9%</b>
<b>Outras Despesas Operacionais</b>	<b>(18.875)</b>	<b>(19.686)</b>	<b>-4,1%</b>	<b>(18.152)</b>	<b>4,0%</b>
Despesas não Decorrentes de Juros	(16.188)	(17.045)	-5,0%	(15.450)	4,8%
Despesas Tributárias de ISS, PIS, Cofins e Outras	(2.687)	(2.642)	1,7%	(2.701)	-0,5%
<b>Resultado antes da Tributação e Part. Minoritárias</b>	<b>17.525</b>	<b>17.786</b>	<b>-1,5%</b>	<b>16.729</b>	<b>4,8%</b>
<b>Imposto de Renda e Contribuição Social</b>	<b>(4.939)</b>	<b>(5.055)</b>	<b>-2,3%</b>	<b>(5.280)</b>	<b>-6,5%</b>
<b>Participações Minoritárias nas Subsidiárias</b>	<b>(305)</b>	<b>(414)</b>	<b>-26,5%</b>	<b>(321)</b>	<b>-5,1%</b>
<b>Resultado Recorrente Gerencial</b>	<b>12.282</b>	<b>12.317</b>	<b>-0,3%</b>	<b>11.128</b>	<b>10,4%</b>

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

# Modelo de negócios

Em R\$ bilhões

	1T26					1T25					Δ (1T26 x 1T25)				
	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
<b>Produto bancário</b>	<b>46,8</b>	<b>26,6</b>	<b>1,0</b>	<b>18,8</b>	<b>0,4</b>	<b>44,8</b>	<b>24,8</b>	<b>0,8</b>	<b>18,6</b>	<b>0,5</b>	<b>2,0</b>	<b>1,8</b>	<b>0,2</b>	<b>0,2</b>	<b>(0,2)</b>
Margem financeira gerencial	32,3	22,4	1,0	8,5	0,4	31,1	20,8	0,8	9,0	0,5	1,2	1,6	0,2	(0,5)	(0,2)
Receitas de serviços	11,0	4,2	-	6,8	-	10,7	4,1	-	6,7	-	0,3	0,1	-	0,1	-
Resultado de seguros <sup>1</sup>	3,5	-	-	3,5	-	3,0	-	-	3,0	-	0,5	-	-	0,5	-
<b>Custo do crédito</b>	<b>(10,0)</b>	<b>(10,0)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(9,5)</b>	<b>(9,5)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(0,4)</b>	<b>(0,4)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Despesas com sinistros</b>	<b>(0,5)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(0,5)</b>	<b>-</b>	<b>(0,4)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(0,4)</b>	<b>-</b>	<b>(0,1)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(0,1)</b>	<b>-</b>
<b>DNDJ e outras despesas<sup>2</sup></b>	<b>(19,2)</b>	<b>(10,1)</b>	<b>(0,2)</b>	<b>(8,8)</b>	<b>(0,0)</b>	<b>(18,5)</b>	<b>(9,8)</b>	<b>(0,2)</b>	<b>(8,4)</b>	<b>(0,0)</b>	<b>(0,7)</b>	<b>(0,4)</b>	<b>(0,0)</b>	<b>(0,4)</b>	<b>0,0</b>
<b>Resultado recorrente gerencial</b>	<b>12,3</b>	<b>4,8</b>	<b>0,5</b>	<b>6,6</b>	<b>0,3</b>	<b>11,1</b>	<b>3,9</b>	<b>0,3</b>	<b>6,4</b>	<b>0,5</b>	<b>1,2</b>	<b>0,9</b>	<b>0,2</b>	<b>0,2</b>	<b>(0,2)</b>
<b>Capital regulatório médio</b>	<b>198,2</b>	<b>126,8</b>	<b>8,8</b>	<b>51,3</b>	<b>11,3</b>	<b>196,8</b>	<b>120,3</b>	<b>4,9</b>	<b>51,5</b>	<b>20,1</b>	<b>1,3</b>	<b>6,4</b>	<b>3,9</b>	<b>(0,2)</b>	<b>(8,8)</b>
<b>Criação de valor</b>	<b>5,4</b>	<b>0,6</b>	<b>0,2</b>	<b>4,7</b>	<b>(0,1)</b>	<b>4,3</b>	<b>(0,2)</b>	<b>0,2</b>	<b>4,6</b>	<b>(0,2)</b>	<b>1,1</b>	<b>0,8</b>	<b>0,0</b>	<b>0,1</b>	<b>0,1</b>
<b>ROE recorrente gerencial</b>	<b>24,8%</b>	<b>15,3%</b>	<b>23,5%</b>	<b>51,7%</b>	<b>10,4%</b>	<b>22,5%</b>	<b>13,1%</b>	<b>27,8%</b>	<b>49,6%</b>	<b>9,1%</b>	<b>2,3 p.p.</b>	<b>2,2 p.p.</b>	<b>-4,3 p.p.</b>	<b>2,1 p.p.</b>	<b>1,3 p.p.</b>

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

RESULTADOS

1T26



São Paulo, 06 de Maio de 2026

**Itaú Unibanco Holding S.A.**

# Comunicado ao Mercado

## Anexo 02



**1T26**

---

Apresentação  
**Institucional**

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

Valor de mercado<sup>1</sup>

**US\$ 96 bi**

Ativos totais<sup>2</sup>

**R\$ 3.200 bi**

Carteira de Crédito<sup>2</sup>

**R\$ 1.482,7 bi**

ROE recorrente<sup>3</sup>

**24,8%**

Índice de Eficiência Brasil<sup>5</sup>

**36,2%**

Colaboradores no Brasil e no exterior<sup>2</sup>

**91,5 mil**

(1) Valor de Mercado em 30/04/2026. Fonte: Bloomberg; (2) Em 31 de março de 2026; (3) No 1º trimestre de 2026; (4) Brand Finance Global 500 2026; (5) Acumulado 12 meses findos em mar/26.

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

\*Em valor de mercado em 30/04/2026.

Resultado Recorrente Gerencial

**R\$12,3 bi no 1T26**

94,6% Brasil | 5,4% América Latina<sup>3</sup>

Somos a **marca mais valiosa**<sup>4</sup>  
da América do Sul

**US\$ 9,9 bi**

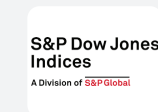
Somos um banco universal presente em

 **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



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.

- ✔ 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**

Pra gente **ética é inegociável**

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

acesse aqui  
para mais  
informações



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

1924



Primeiros cartões de crédito e débito

1960

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

1970

**Itautec**  
1979  
Criação da Itautec



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

1980

1983  
Lançamento do primeiro caixa eletrônico do país



Primeiros provedores de internet

1990

Primeiro banco sem agências do país, o Banco1.net

2000



Aquisição da ZUP acelera transformação digital

2019



As fintechs começam a ganhar força

2014

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

2012



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

2008

Itaú lança primeiro app de banco



Lançamento do primeiro iPhone

2007



Aquisição do BBA cria o maior banco de investimento do Brasil

2002

Mobile Banking no Brasil



Criação do novo Sistema de Pagamentos Brasileiro



Alteração na regulação (PIX e Open Finance)

2020

Lançamento beyond banking (iPhone pra Sempre)

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



Lançamento do Itaú Shop

2022

Agenda associativa

- Ideal
- TOTVS

Lançamento da nova marca Feito de Futuro

2023

Últimas iniciativas da agenda associativa

- Orbia
- Avenue



Itaú 100 anos

Um só Itaú  
Login único | 2 apps  
SuperApp e Íon

2024

Itaú Emps

Lançamento da nova campanha "Feito"

ICTi (Instituto de Ciência e Tecnologia Itaú)

2025



# Oferecemos um ecossistema completo...

## Pessoa física



Renda até  
R\$ 7 mil



Uniclass

Renda entre  
R\$ 7 mil e R\$  
15 mil



Personalitê

Renda superior a  
R\$ 15 mil ou R\$ 250  
mil investidos



Private Bank

Acima de  
R\$ 10 milhões  
investidos

## Pessoa jurídica



Emps

Micro  
empreendedores



Empresas

Micro e pequenas  
empresas



Médias e grandes  
empresas

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

- 2,4 mil**  
Pontos físicos
- 12,9 mil**  
Caixas eletrônicas<sup>3</sup>  
Distribuídos por todo o território brasileiro e América Latina<sup>1</sup>

Atendemos os clientes como, quando e onde desejam ser atendidos

## Interações Digitais<sup>2</sup> no 1T26

Pessoa Jurídica

**100%**

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.

(3) Inclui PAEs e pontos em estabelecimentos de terceiros. Não considera Banco24horas.

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



**+70 mil<sup>1</sup>**

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



**+1.000<sup>1</sup>**

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



**+60 mil<sup>1</sup>**

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



**Produtos e Serviços**

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

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

Ampla cobertura na medição do NPS de negócios e, também, da experiência dos nossos produtos e serviços

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

Ecosistema robusto para inovar a partir das necessidades dos clientes

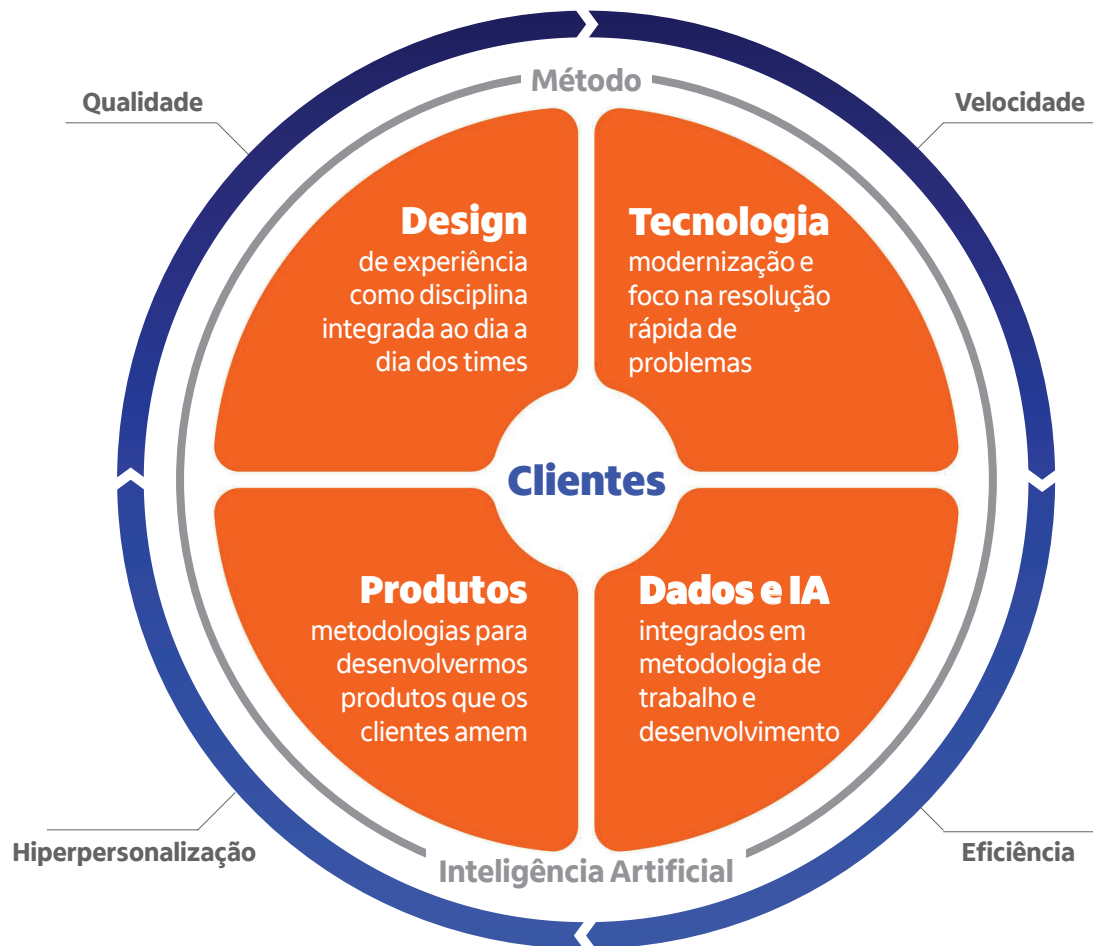
O reconhecimento da satisfação dos nossos clientes se reflete no alto nível de NPS que geramos a partir das nossas soluções digitais do aplicativo

**... e sempre buscar o crescimento sustentável**

(1) Últimos 12 meses.

Agente  
não sabe  
tudo.

# A tecnologia viabiliza o melhor atendimento aos 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

88%

1T26 x 1T25

+

35%

1T26 x 1T25

de aumento no volume de iniciativas de IA generativa em uso no Itaú

de aumento no volume de modelos de machine learning tradicional

## Metodologia composta por disciplinas integradas que alavancam a competitividade dos negócios e a criação das melhores experiências

Qualidade

98%

1T26 x 1T18

+

Velocidade

2.813%

1T26 x 1T18

+

Custo

44%

1T26 x 1T18

de redução de incidentes de alto impacto na experiência dos clientes

de aumento no volume de implantações de mudanças e atualizações tecnológicas

de redução no custo de transações únicas

A gente  
vai de  
turma.

# 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

1T26 vs 2018

**+ 3x**

Investimentos no desenvolvimento de soluções

**- 31%**

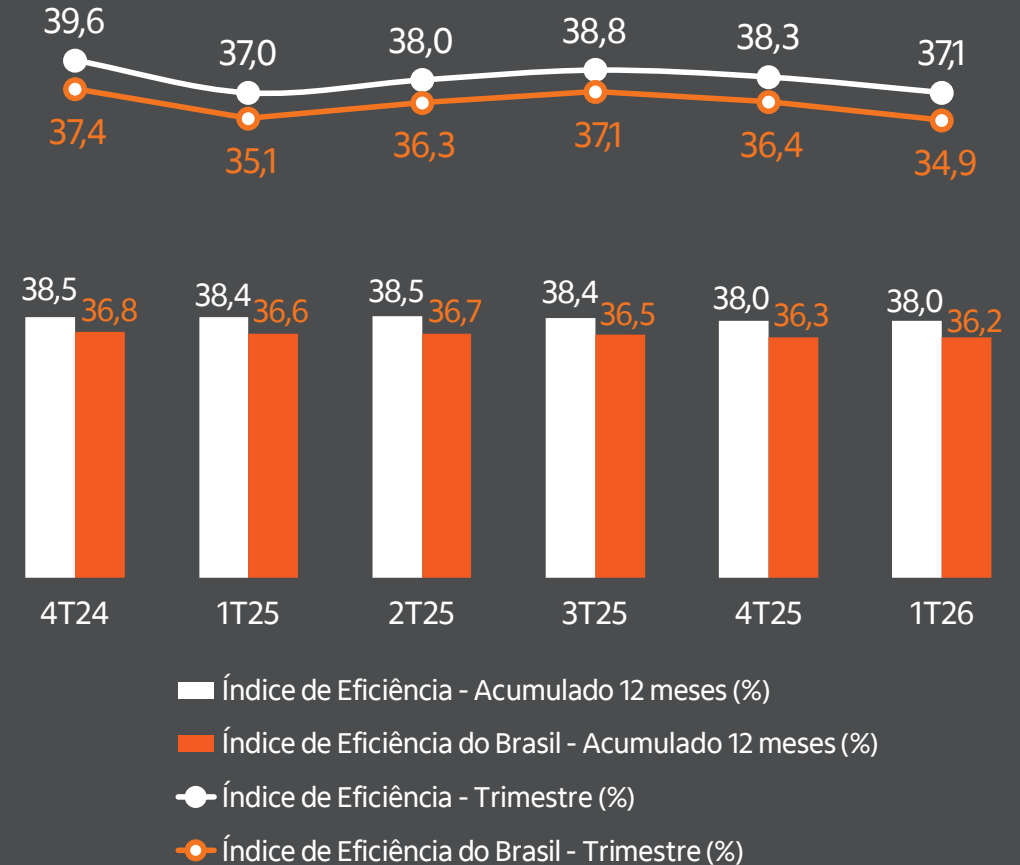
Custos de infraestrutura

## Fortalecimento de cultura

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

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

## Geramos valor de forma consistente



# Nossa estratégia ESG evoluiu

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

## Diversidade e desenvolvimento

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

## Finanças sustentáveis

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



## Transição climática

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

## Governança e conduta

Nossa atuação é sustentada por uma base sólida de práticas de gestão e negócios. Mantemos nossa atuação orientada pelos temas materiais, garantindo transparência na prestação de contas ao mercado e stakeholders.

## Um time diverso é essencial...

### Objetivos estratégicos



Gênero

Mulheres

**53,6%**

dos colaboradores  
ao final de 2025

Cargos  
de liderança

Objetivo: 35% a 40%

**36,1%**

Realizado

Fluxo  
de contratação

Objetivo: >50%

**51,1%**

Realizado



Raça

Negros

**30,4%**

dos colaboradores  
ao final de 2025

Colaboradores em  
tempo integral<sup>1</sup>

Objetivo: 27% a 30%

**29,5%**

Realizado

Fluxo  
de contratação

Objetivo: >40%

**38,5%**

Realizado

### Perfil de diversidade na força de trabalho

**5%**

pessoas com  
deficiência<sup>2</sup>

**10%**

LGBTI+<sup>3</sup>

Faixa etária

**31,4%**

abaixo de **30 anos**

**62,3%**

entre **30 e 50 anos**

**6,3%**

Acima de **50 anos**

Retenção

**51,1%**

há mais de **5 anos**  
(Média de 8 anos)



... para entender e melhor atender nossos clientes

## Objetivos estratégicos

### Engajar 100% dos fornecedores em temas ESG

Até 2026, ter o questionário ESG respondido por 100% dos nossos fornecedores

↳ **73% atingido**

Até 2030, garantir implementação de censo de Diversidade e Inclusão nas operações de 100% dos fornecedores auditados.

↳ **47% atingido**

Até 2030, ter 80% dos nossos fornecedores realizando inventário de emissões de suas operações.

↳ **56% atingido**

Até 2030, realizar auditoria em 100% dos nossos fornecedores sensíveis<sup>1</sup> para quesitos ESG.

↳ **98% atingido**

<sup>1</sup>Lista composta por 100 fornecedores selecionados com base em critérios de risco social, ambiental, climático e de governança, além do volume e relevância dos contratos e do impacto direto no negócio.

Até 2030, destinar

**R\$ 34,7 bilhões**

em crédito para empresas lideradas por mulheres<sup>2</sup>

↳ **R\$ 23 bilhões** ao final de 2025 (9,3% x 2024)

Até 2030, destinar

**R\$ 15 bilhões**

para operações de microcrédito

↳ **R\$ 2,8 bilhões** ao final de 2025 (19% atingido)

Até 2030, destinar

**R\$ 67,1 bilhões**

em crédito para Micro e Pequenas empresas

↳ **R\$ 44,7 milhões** ao final de 2025 (67% atingido)

<sup>2</sup> Empresas com participação feminina no capital social maior que 50%.

# Queremos ser o banco da transição climática para nossos clientes

## Objetivos estratégicos

### Compromisso

# Net Zero até 2050

Queremos nos tornar um Banco com zero emissões líquidas de carbono

Até 2030,  
**reduzir em 50%**

Nossas emissões operacionais de Escopos 1 e 2<sup>1</sup>

↳ **Redução de 11,2%**

**16.634 tCO<sub>2</sub>e**

(Baseline 2023: 18.738 tCO<sub>2</sub>e)

Até 2030,  
**reduzir em 50%**

Nossas emissões operacionais de Escopo 3<sup>2</sup>

↳ **Redução de 7,8%**

**35.288 tCO<sub>2</sub>e**

(Baseline 2023: 38.263 tCO<sub>2</sub>e)

## Objetivos setoriais de descarbonização

Setores carbono-intensivos prioritários para a convergência do nosso portfólio aos cenários que limitam a mudança climática a 1,5°C.

### Reduzir até 2030:

Aço: **23%**

Geração de Eletricidade: **63%**

Alumínio: **19%**

Transportes: **44%**

Cimento: **23%**

Carvão: **Phase-out**

Agricultura: **36%** milho, **25%** soja e **12%** pecuária



# 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**

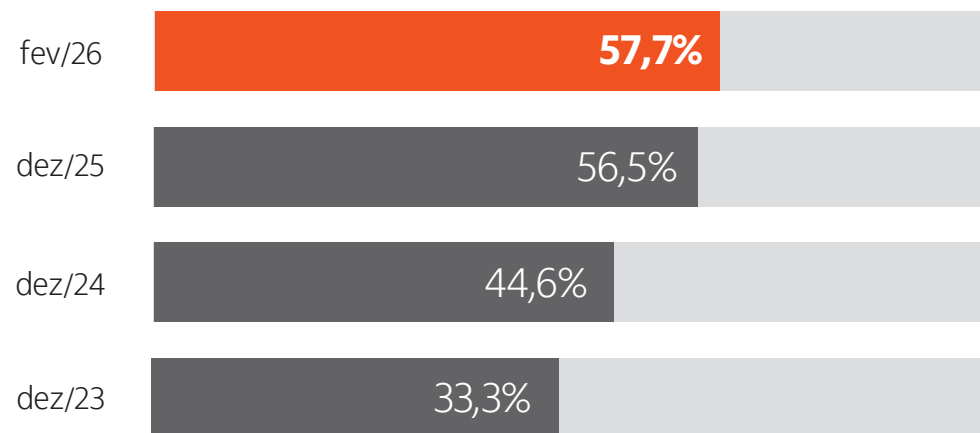
Destinados para operações de crédito e financiamento à economia sustentável, a partir de 2020<sup>1</sup>.

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

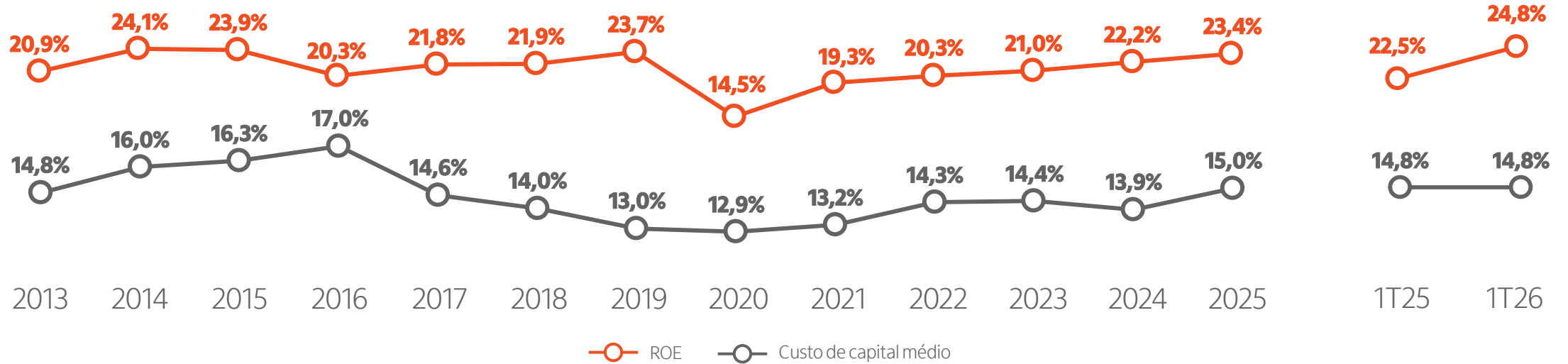
Direcionamos

**R\$ 577,6 bi**

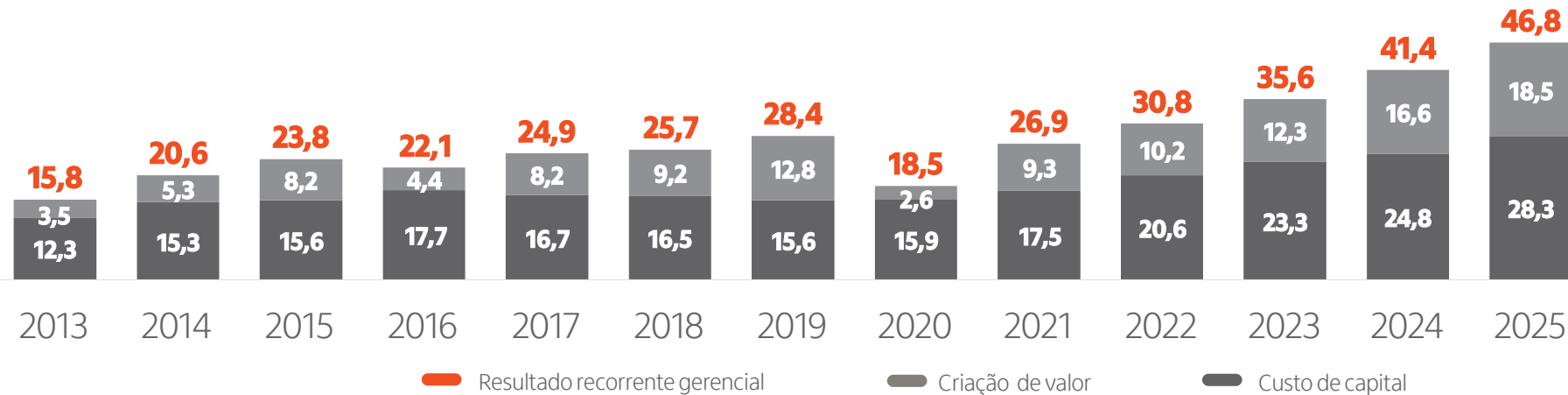
**de recursos para finanças sustentáveis**  
entre jan/20 e fev/26



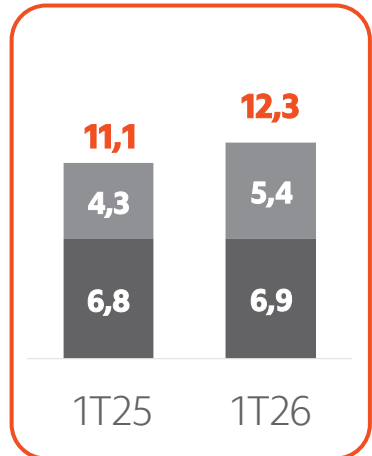
# ... e pelo foco na geração de valor sustentável



R\$ bilhões



Aumento de 26% na criação de valor 1T26x1T25



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

## Margem financeira com clientes

1T26  
**R\$31,5 bi**

∨ **0,7%** 1T26 vs. 4T25  
∧ **4,5%** 1T26 vs. 1T25

(em R\$ bilhões)

20,0	24,0	26,5	30,2
1T22	1T23	1T24	1T25

## Margem financeira com mercado

1T26  
**R\$0,8 bi**

∧ **37,4%** 1T26 vs. 4T25  
∨ **11,2%** 1T26 vs. 1T25

(em R\$ bilhões)

1,0	0,6	1,1	0,9
1T22	1T23	1T24	1T25

## Custo do crédito

1T26  
**R\$10,0 bi**

∧ **2,5%** 1T26 vs. 4T25  
∧ **4,5%** 1T26 vs. 1T25

(em R\$ bilhões)

7,0	9,1	9,4	9,5
1T22	1T23	1T24	1T25

## Receita de serviços e resultado de seguros

1T26  
**R\$14,0 bi**

∨ **5,7%** 1T26 vs. 4T25  
∧ **5,3%** 1T26 vs. 1T25

(em R\$ bilhões)

11,6	12,4	12,7	13,3
1T22	1T23	1T24	1T25

## Despesas não decorrentes de juros

1T26  
**R\$16,2 bi**

∨ **5,0%** 1T26 vs. 4T25  
∧ **4,8%** 1T26 vs. 1T25

(em R\$ bilhões)

12,8	13,8	14,0	15,5
1T22	1T23	1T24	1T25

## Resultado recorrente gerencial

1T26  
**R\$12,3 bi**

∨ **0,3%** 1T26 vs. 4T25  
∧ **10,4%** 1T26 vs. 1T25

(em R\$ bilhões)

7,4	8,4	9,8	11,1
1T22	1T23	1T24	1T25

## ... sem esquecer da gestão de risco

### Carteira de crédito<sup>1</sup>



(em R\$ bilhões)

1.032	1.153	1.222	1.383
Mar-22	Mar-23	Mar-24	Mar-25

### NPL 90 dias com TVM



(em %)

2,6	2,9	2,7	1,9
Mar-22	Mar-23	Mar-24	Mar-25

### Índice de capital nível 1



(em %)

12,5	13,5	14,5	14,1
Mar-22	Mar-23	Mar-24	Mar-25

### Funding<sup>3</sup>



(em R\$ bilhões)

1.111	1.301	1.395	1.509
Mar-22	Mar-23	Mar-24	Mar-25

### LCR<sup>4</sup>



(em %)

150	162	194	196
Mar-22	Mar-23	Mar-24	Mar-25

### NSFR<sup>5</sup>



(em %)

120	129	126	122
Mar-22	Mar-23	Mar-24	Mar-25

(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 1T26"). (3) Depósitos + Debêntures + Obrigações por TVM + Empréstimos e Repasses. A partir do 4T25, foram incorporadas as operações compromissadas de títulos de terceiros. Para melhor comparabilidade, o histórico foi reclassificado. (4) LCR - Liquidity Coverage Ratio; (5) NSFR - Net Stable Funding Ratio.



# Explorando as potenciais avenidas de crescimento nos diversos negócios

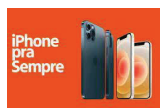


## Pessoa Física - Maior principalidade e engajamento

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

Agenda Associativa – garantir uma prateleira completa de produtos e serviços

Beyond banking - prateleira de produtos para além de serviços financeiros



Samsung  
no Itaú.



## Pessoa Jurídica - Intensidade de relacionamento

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

## Seguros

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

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

## Corporate

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

## Guidance 2026

<b>Carteira de crédito total<sup>1</sup></b> Carteira de crédito - Brasil	Crescimento entre <b>5,5%</b> e <b>9,5%</b> Crescimento entre <b>6,5%</b> e <b>10,5%</b>
<b>Margem financeira com clientes</b>	Crescimento entre <b>5,0%</b> e <b>9,0%</b>
<b>Margem financeira com o mercado</b>	Entre <b>R\$ 2,5 bi</b> e <b>R\$ 5,5 bi</b>
<b>Custo do crédito<sup>2</sup></b>	Entre <b>R\$ 38,5 bi</b> e <b>R\$ 43,5 bi</b>
<b>Receita de prestação de serviços e resultado de seguros<sup>3</sup></b>	Crescimento entre <b>5,0%</b> e <b>9,0%</b>
<b>Despesas não decorrentes de juros</b>	Crescimento entre <b>1,5%</b> e <b>5,5%</b>
<b>Alíquota efetiva de IR/CS</b>	Entre <b>29,5%</b> e <b>32,5%</b>

(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.



# 1T26

## Relações com Investidores



(11) 2794-3547

| [ri@itau-unibanco.com.br](mailto:ri@itau-unibanco.com.br)

| [www.itau.com.br/relacoes-com-investidores/](http://www.itau.com.br/relacoes-com-investidores/)