

Comunicado ao Mercado

Resultado do 4º 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.itau.com.br/relacoes-com-investidores) as Demonstrações Contábeis Completas do Exercício findo em 31 de dezembro de 2025 e a Análise Gerencial da Operação do 4º trimestre de 2025.

Adicionalmente, encaminhamos as informações descritas abaixo:

- Apresentação da reunião com o mercado sobre o resultado trimestral agendada para quinta-feira, 05/02/2026, às 10h00 (Horário de Brasília) (Anexo 01);
- Apresentação Institucional do 4º trimestre de 2025 (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, 04 de fevereiro de 2026.

Gustavo Lopes Rodrigues

Diretor de Relações com Investidores

Anexo 01



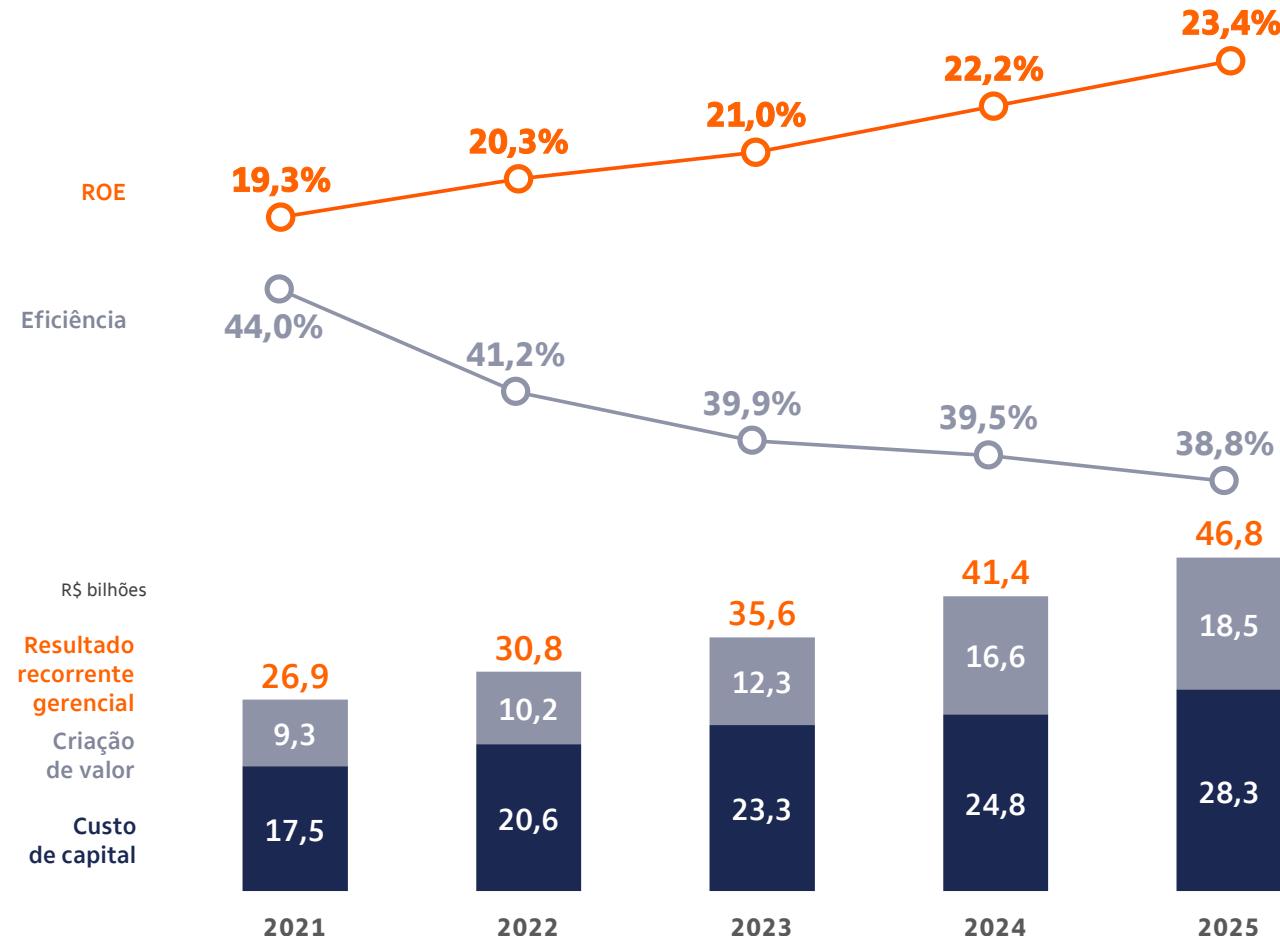
Resultados
4T25

São Paulo, 05 de Fevereiro de 2026
Itaú Unibanco Holding S.A.

Evolução estrutural

40% de crescimento da carteira de crédito | 2021→2025

- ▶ Centralidade no cliente
- ▶ Transformação cultural e digital
- ▶ Cultura de gestão de riscos
- ▶ Disciplina na alocação de capital e foco em criação de valor
- ▶ Modernização da plataforma tecnológica e arquitetura de dados
- ▶ Gestão estratégica de custos e eficiência



2x

+Criação de Valor
2021→2025

Distribuição de resultado¹
2021→2025

R\$ 105,0
bilhões

>>>

Payout¹ acumulado
57,9%

Itaú em 2025

Satisfação			Tecnologia		
COLABORADORES	CLIENTES	INVESTIDORES	QUALIDADE	VELOCIDADE	CUSTO
eNPS em zona de excelência 83 pontos	NPS consolidado na máxima histórica Recorde nos segmentos de Média e Alta Renda	Ranking Extel: 1º lugar em todas as categorias de equipe executiva pelo 2º ano consecutivo	99% de redução de incidentes de alto impacto	2.606% de aumento no volume de atualizações tecnológicas	45% de redução no custo de transações únicas

Varejo

Pessoa Física

15 milhões de clientes migrados para o Super App

- 12 novos lançamentos com **velocidade 4-5x superior**:
 - Pix no WhatsApp
 - Cofrinhos
 - Transferência de limites
 - Cartão com colateral

com **80** pontos de satisfação de NPS

- **Novo Consignado CLT**: liderança e performance destacada
- Aumento da penetração digital com **otimização do footprint**
- **Seguros**: aumento de **130% no resultado recorrente** de 2021 a 2025

Pessoa Jurídica

R\$ 1 trilhão
Valor transacionado¹ em adquirência em 2025

- Líder de mercado em Crédito, Adquirência e Fluxo de pagamentos e recebimentos
- Lançamento Itaú Emps

Atacado

Liderança Geral em Banco de Investimento:

Com destaque para Renda Fixa

1º lugar no ranking² de emissão e distribuição de Renda Fixa

R\$ 124 bilhões >> **26%** de market share

em volume originado

- Criação do segmento **Infraestrutura & Energia**, com estrutura especializada
- **Liderança no Eco Invest Brasil** Maior captação entre os bancos, habilitando R\$ 12,3 bilhões em investimentos
- **Liderança** em linhas de **financiamento BNDES, Câmbio, Derivativos e Risco Sacado**
- **Liderança** pelo 2º ano consecutivo no **II Extel Brasil** e vencedor no **II Extel Latam**

WMS

Ativos sob Gestão e Administração³

R\$ 4,1 trilhões

Plataforma Aberta
R\$ 422 bi
+15% no ano

3X mais receita na Corretora PF desde 2022

Destaques

	4T25
Resultado Recorrente Gerencial	R\$ 12,3 bilhões
	▲ 3,7% vs. 3T25 ▲ 13,2% vs. 4T24

	dez/25
Carteira de Crédito	R\$ 1.490,8 bilhões
Consolidado	▲ 6,3% vs set/25 ▲ 6,0% vs dez/24
Ex-variação cambial	▲ 4,5% vs set/25 ▲ 7,3% vs dez/24

	4T25
Serviços e Seguros	R\$ 15,6 bilhões
	▲ 5,9% vs 3T25 ▲ 9,1% vs 4T24

	4T25
ROE Recorrente Gerencial¹	Consolidado 24,4% Brasil 26,0%
	▲ 1,1 p.p. vs 3T25 ▲ 2,3 p.p. vs 4T24 ▲ 1,8 p.p. vs 3T25 ▲ 2,6 p.p. vs 4T24

	4T25
Margem Financeira com Clientes	R\$ 30,9 bilhões
	▲ 1,5% vs 3T25 ▲ 8,6% vs 4T24

	4T25
Índice de Eficiência	Consolidado 38,9% Brasil 36,9%
	▼ 0,6 p.p. vs 3T25 ▼ 1,8 p.p. vs 4T24 ▼ 0,8 p.p. vs 3T25 ▼ 1,5 p.p. vs 4T24

Carteira de crédito

em R\$ bilhões

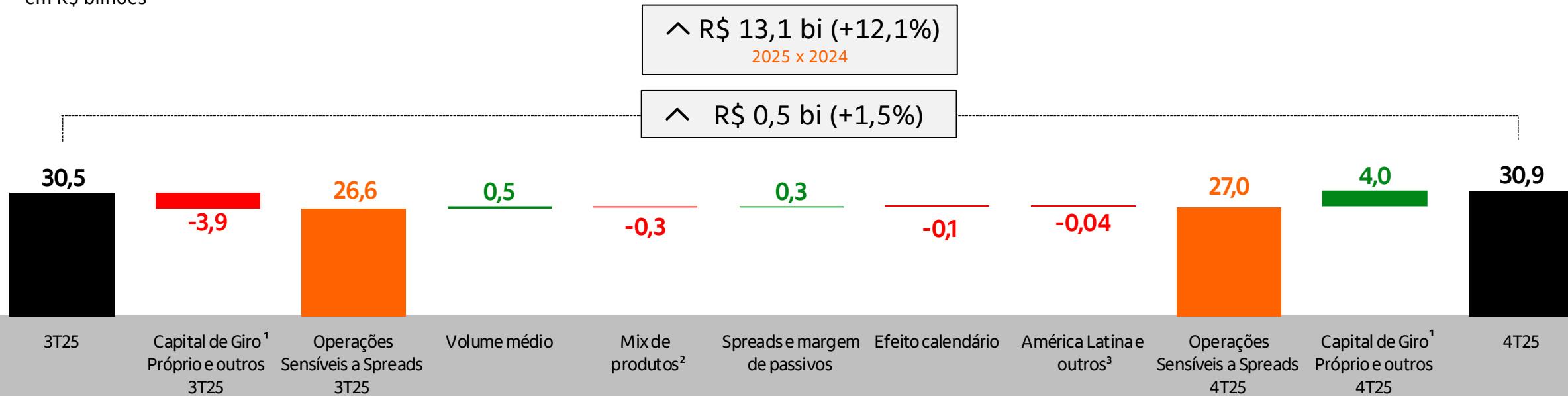
	dez/25	set/25	Δ	dez/24	Δ
Pessoas físicas					
Cartão de crédito	474,3	456,4	3,9%	444,8	6,6%
Crédito pessoal	153,5	142,2	8,0%	142,2	8,0%
Crédito consignado	67,4	68,4	-1,4%	65,9	2,2%
Veículos	75,3	72,4	4,0%	74,4	1,2%
Crédito imobiliário	36,3	36,3	-0,1%	36,5	-0,6%
Micro, pequenas e médias empresas	141,7	137,1	3,4%	125,7	12,8%
Grandes empresas	303,1	278,4	8,8%	278,8	8,7%
Total Brasil	1.233,2	1.172,5	5,2%	1.156,8	6,6%
América Latina	455,9	437,7	4,1%	433,2	5,2%
Total¹	257,6	229,5	12,2%	249,6	3,2%
Total (ex-variação cambial)	1.490,8	1.402,0	6,3%	1.406,4	6,0%
Micro, pequenas e médias empresas	303,1	280,0	8,2%	272,9	11,0%
Grandes empresas	455,9	440,1	3,6%	424,9	7,3%
América Latina	257,6	250,1	3,0%	246,3	4,6%

Cartões de crédito	Saldo médio	dez/25 x set/25	dez/25 x dez/24
Não Financiado	▲ 4,3%	▲ 7,7%	
Financiado	▲ 1,6%	▲ 9,7%	
Consignado	dez/25 x set/25	dez/25 x dez/24	
Privado	▲ 27,5%	▲ 35,9%	
Maior banco privado em Crédito Imobiliário	R\$ 33 bilhões Originação em 2025 + 9% YoY	>>>	50% market share entre os privados ²
MPMEs	dez/25 x set/25	dez/25 x dez/24	
Pequenas	▲ 6,4%	▲ 19,2%	
Médias	▲ 12,0%	▲ 1,3%	
MPMEs	dez/25 x set/25	dez/25 x dez/24	
Programas governamentais	▲ 10,0%	▲ 64,5%	

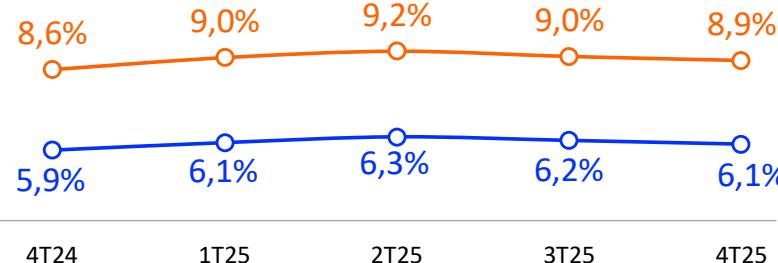
Nota: no primeiro trimestre de 2025, passamos a segmentar a carteira de agronegócio de acordo com o porte das empresas e a considerar os seguintes produtos: Fundos de Direitos Creditórios, exposições a instituições financeiras e as operações de nossa trading de agronegócio. Para melhor comparabilidade a série histórica foi refeita. (1) Inclui títulos privados e garantias financeiras prestadas. (2) Originação do ano de 2025.

Margem financeira com clientes

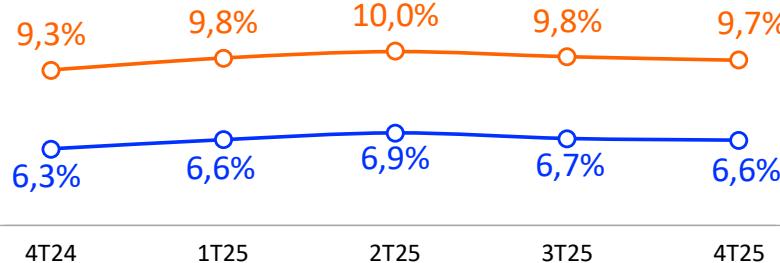
em R\$ bilhões



Margem média anualizada consolidado



Margem média anualizada Brasil



● Margem com clientes

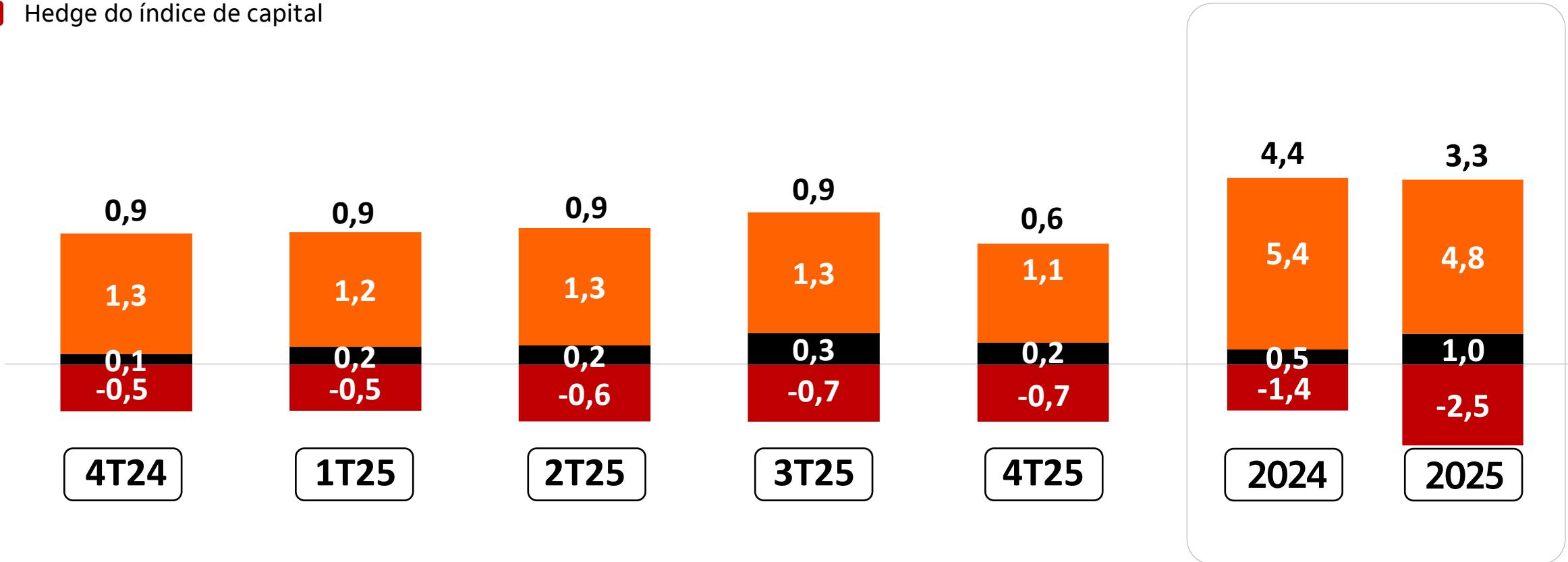
○ Margem com clientes
ajustada ao risco

(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 adquirência.

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

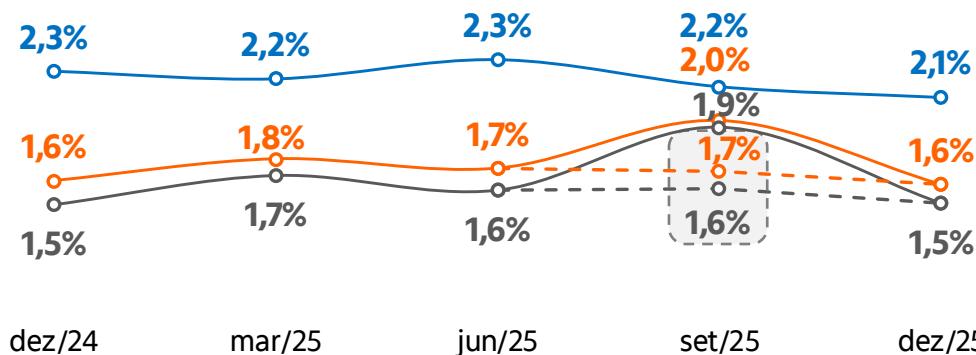
	4T25	3T25	Δ	4T24	Δ	2025	2024	Δ
Cartões emissor	3,5	3,3	4,7%	3,3	5,1%	13,4	12,7	5,1%
Conta corrente pessoa física	0,7	0,7	-2,9%	0,9	-19,7%	3,0	3,6	-16,8%
Operações de crédito e garantias prestadas	0,6	0,6	-0,2%	0,8	-17,5%	2,5	2,8	-11,2%
Pagamentos e recebimentos ¹	2,6	2,5	5,3%	2,4	8,5%	9,9	9,3	6,7%
Administração de recursos ²	2,1	1,9	14,2%	1,8	17,6%	7,6	6,7	14,2%
Assessoria econômico-financeira e corretagem	1,4	1,2	17,1%	1,1	27,7%	4,6	4,9	-4,8%
Outros Brasil	0,5	0,5	-1,5%	0,4	18,4%	1,8	1,5	19,4%
América Latina	1,1	1,0	6,7%	1,0	8,4%	4,1	3,6	11,6%
Receitas de serviços	12,6	11,8	6,9%	11,7	7,4%	46,9	45,1	3,9%
Resultado de seguros, previdência e capitalização³	3,0	3,0	1,9%	2,6	16,7%	11,4	9,8	17,0%
Serviços e seguros	15,6	14,7	5,9%	14,3	9,1%	58,3	54,9	6,3%

Adquirência – volume transacionado	4T25 x 3T25	4T25 x 4T24
R\$ 301 bilhões	▲ 16,8%	▲ 22,8%
Administração de recursos	2025 x 2024	
Ativos sob Gestão e Administração ⁴		
R\$ 4,1 trilhões	▲ 17,4%	
Captação líquida em 2025		
R\$ 156 bilhões	▲ 49,0%	
Líder ⁵ em originação e distribuição de renda fixa em 2025		
26% de market share	R\$ 124 bi	Volume originado
Seguros ⁶	2025 x 2024	
Prêmios ganhos		
	▲ 13,1%	
Resultado recorrente		
	▲ 20,4%	

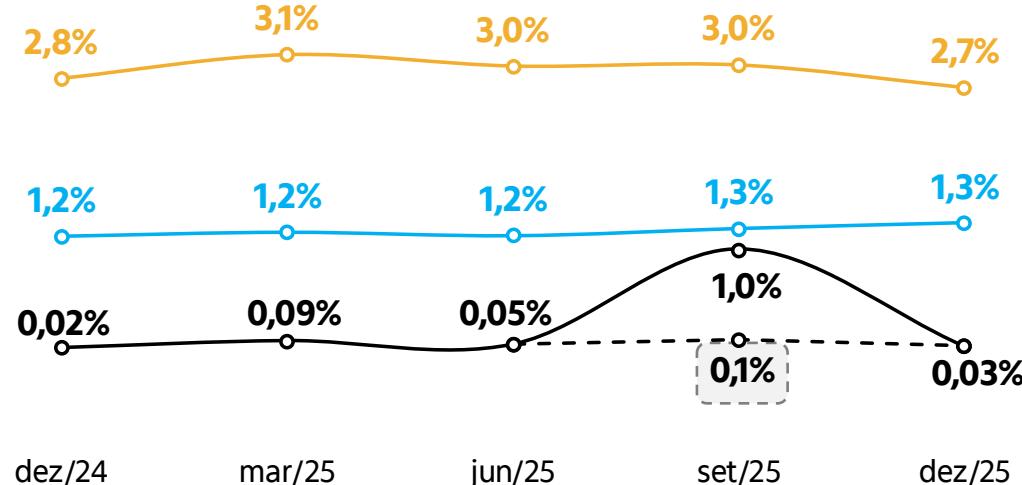
(1) A partir do 1º trimestre de 2025, a receita de adquirência, além da receita com pacotes de conta corrente PJ e receitas com Pix PJ, foi consolidada na linha de pagamentos e recebimentos (anteriormente serviços de recebimento). Para comparabilidade os períodos anteriores foram reclassificados. (2) Considera receitas de administração de fundos e de administração de consórcios; (3) Inclui as receitas de seguros, previdência e capitalização, após as despesas com sinistros e de comercialização; (4) Ativos sob gestão e administração, inclui administração fiduciária e custódia; (5) Fonte: Ambima. Volume de originação de 11M2025. (6) Operações de seguros nos produtos de bancassurance nos ramos de vida, patrimoniais, de crédito e seguros de terceiros.

Qualidade do crédito

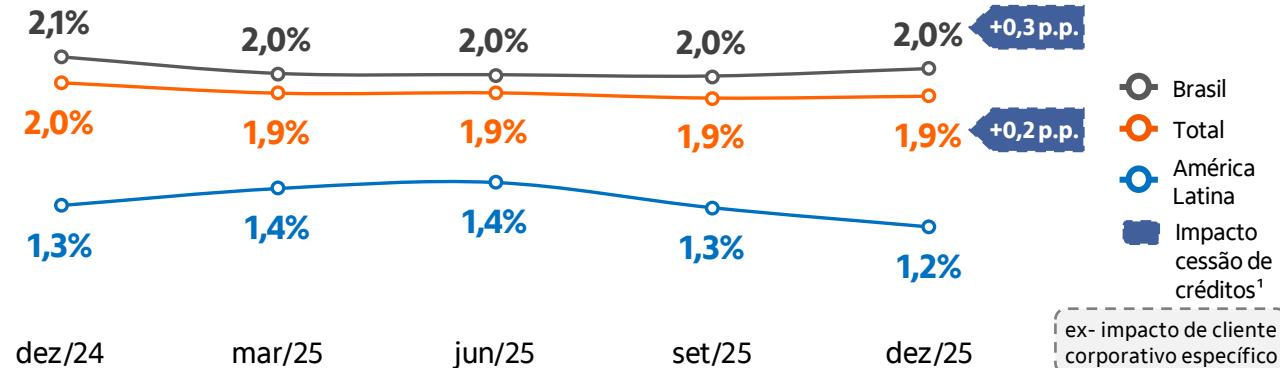
NPL 15 - 90 dias - %
consolidado



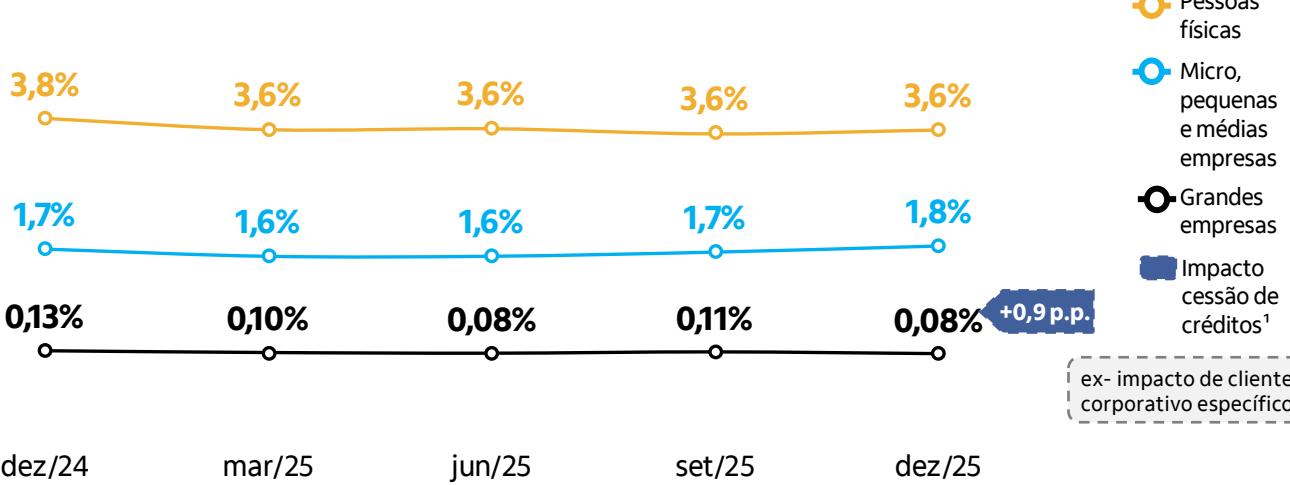
Brasil



NPL 90 dias - %
consolidado



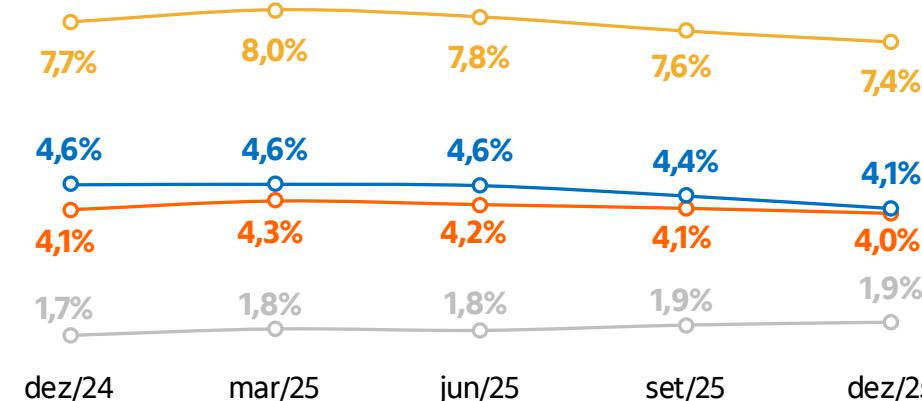
Brasil



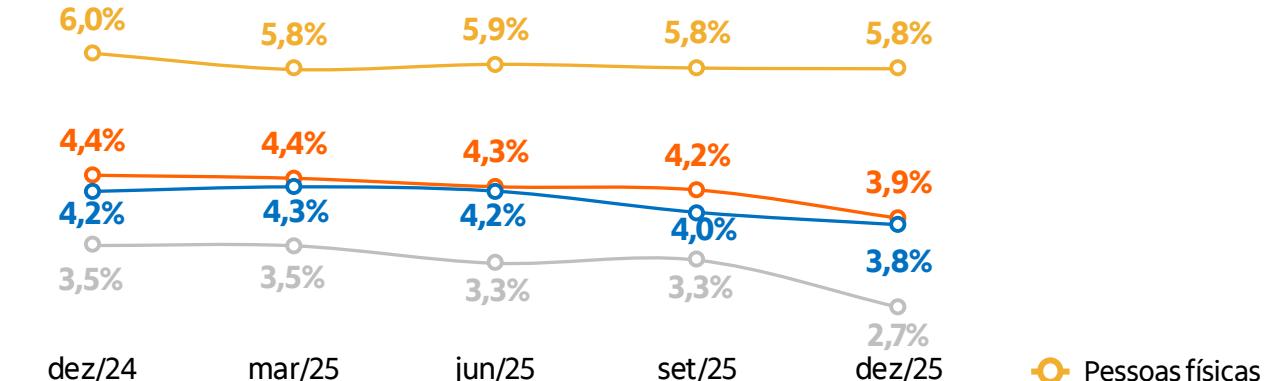
(1) No quarto trimestre de 2025, realizamos vendas de créditos com baixa probabilidade de recuperação para empresas não ligadas e sem retenção de riscos, que estariam ativos ao final de dezembro/25 e em atraso acima de 90 dias no valor de R\$ 3,3 bilhões do segmento de grandes empresas.

Qualidade de crédito – Indicadores Resolução 4.966

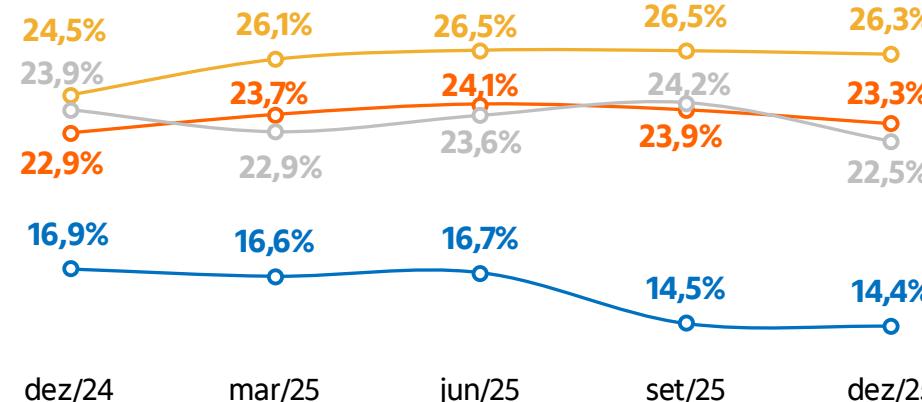
Carteira Estágio 2



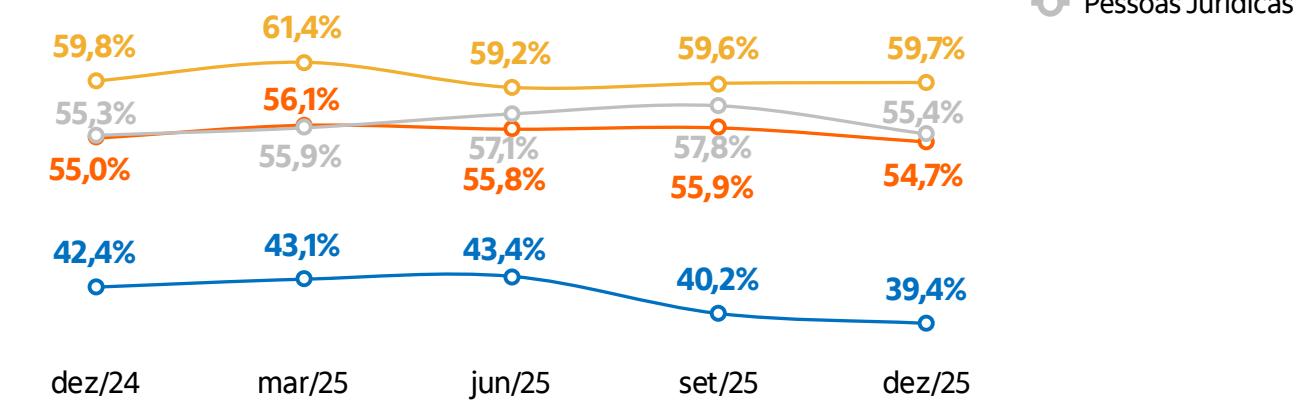
Carteira Estágio 3



Cobertura Estágio 2

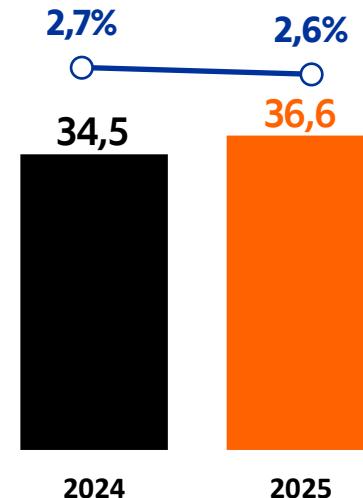
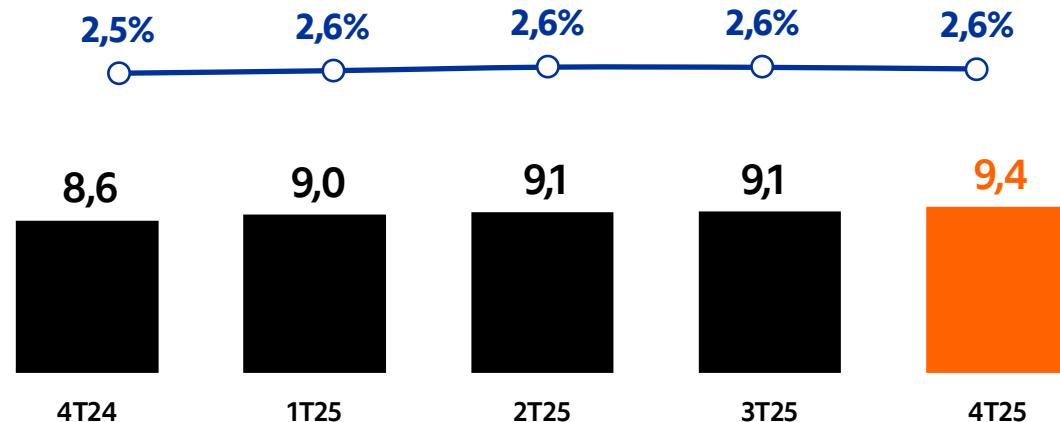


Cobertura Estágio 3



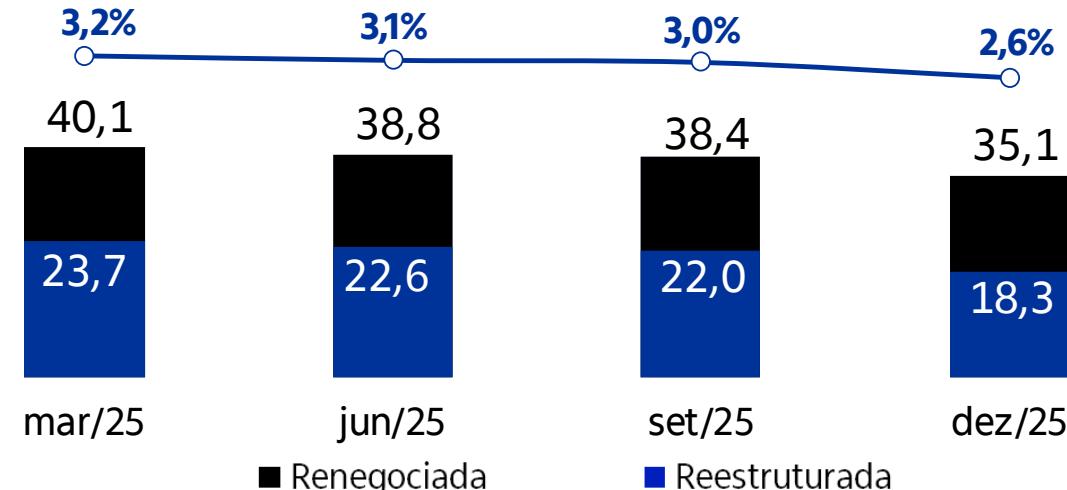
Qualidade e custo do crédito

Custo do crédito¹ (em R\$ bilhões)
— Custo anualizado / Carteira² - (%)



Carteira renegociada
(Crédito e TVM)

(em R\$ bilhões)
— Carteira renegociada / Carteira³ - (%)

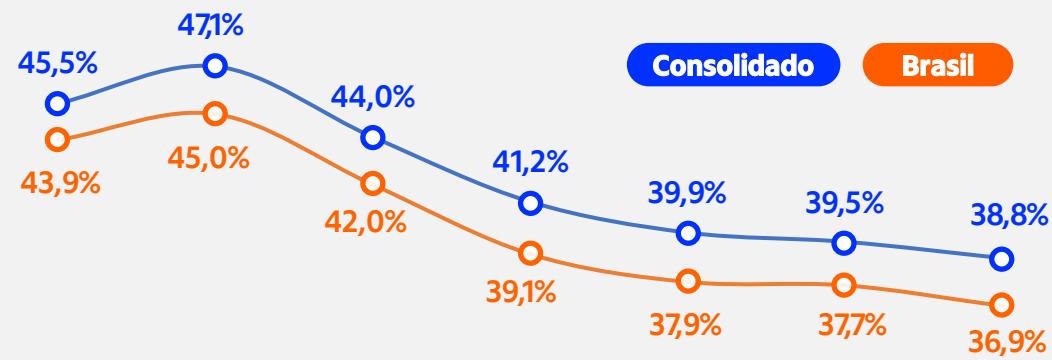


(1) Despesa de perda esperada + recuperação de créditos + descontos concedidos; (2) Custo do crédito sobre a carteira média, que inclui Fundos de Direitos Creditórios, exposições a instituições financeiras e as operações de nossa trading de agronegócio;
(3) Saldo da carteira de crédito excluindo garantias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

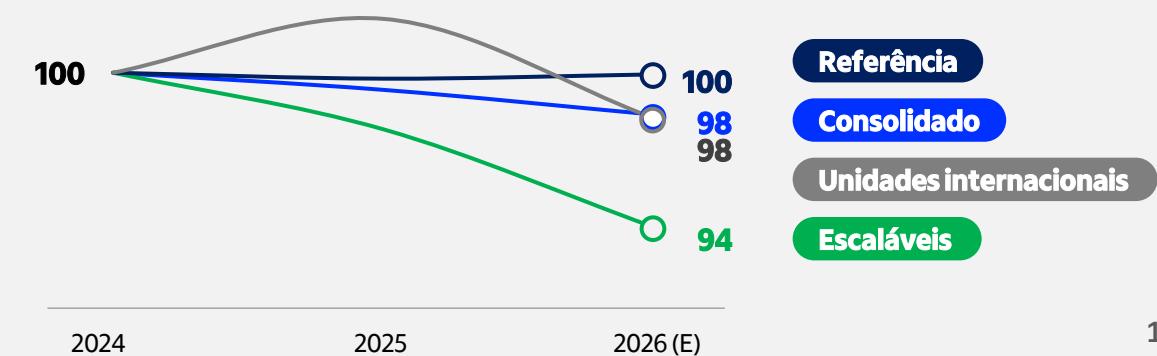
Despesas não decorrentes de juros

Em R\$ bilhões	4T25	3T25	Δ	4T24	Δ	2025	2024	Δ
Comercial e administrativa (pessoal)	(6,4)	(6,3)	1,5%	(6,2)	3,6%	(24,7)	(23,6)	4,6%
Transacionais (pessoal, operações e atendimento)	(4,5)	(4,5)	1,4%	(4,2)	7,6%	(17,4)	(16,2)	7,5%
Tecnologia (pessoal e infraestrutura)	(3,0)	(3,1)	-2,9%	(2,7)	12,5%	(11,7)	(9,9)	18,2%
Outras despesas	(1,0)	(1,0)	0,4%	(1,2)	-13,9%	(3,9)	(3,9)	-1,2%
Total - Brasil	(15,0)	(14,9)	0,5%	(14,3)	5,1%	(57,7)	(53,6)	7,6%
América Latina	(2,3)	(2,2)	4,7%	(2,4)	-4,2%	(9,1)	(8,5)	7,0%
Despesas não decorrentes de juros	(17,3)	(17,2)	1,0%	(16,7)	3,7%	(66,8)	(62,1)	7,5%

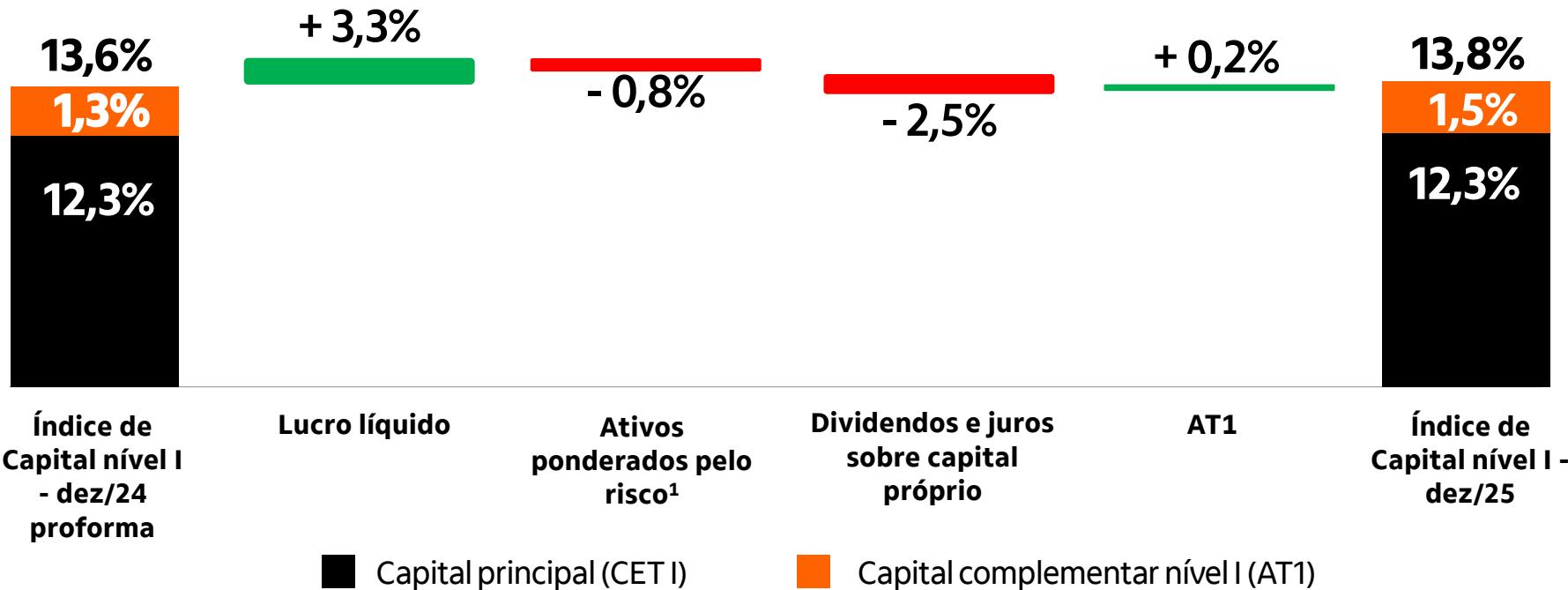
Índice de Eficiência (%)



Índice de Eficiência dos negócios (base 100)



Capital



(1) Inclui ajustes prudenciais e patrimoniais.

Distribuição de Juros sobre Capital Próprio e Dividendos referente a 2025

Valores antes de impostos, em R\$ bilhões

Juros sobre Capital Próprio - pagos e provisionados 9,7

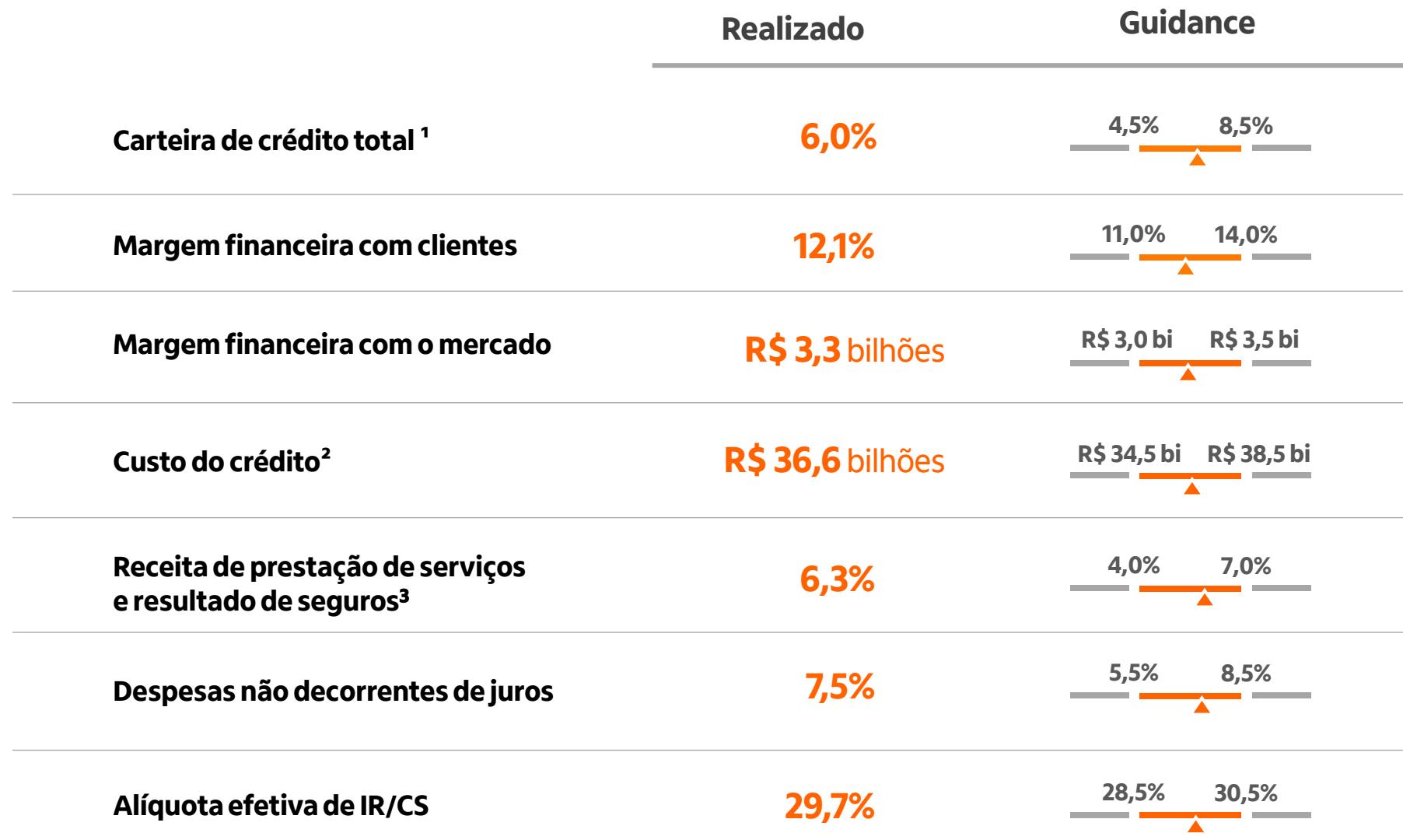
Dividendos e Juros sobre Capital Próprio adicionais 24,0

Total 33,7

Payout²
72,0%

(2) O total líquido distribuído em 2025 foi de R\$31,7 bilhões, resultando em um payout líquido de 67,6%.

Guidance 2025



(1) Inclui garantias financeiras prestadas e títulos privados; (2) Composto pela 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.



Perspectivas 2026



DRE base para o guidance 2026

Alterações de classificações gerenciais e consolidação do resultado da Avenue¹ no linha a linha.

[Planilha Base para Guidance 2026 – Clique aqui](#)

Em R\$ bilhões

Margem Financeira com Clientes

Margem Financeira com o Mercado

Custo do Crédito

Receitas de Serviços e Resultado de Seguros²

Despesas não Decorrentes de Juros

Despesas Tributárias de ISS, PIS, Cofins e Outras

Resultado antes da Tributação e Part. Minoritárias

Imposto de Renda e Contribuição Social

Participações Minoritárias nas Subsidiárias

Resultado Recorrente Gerencial

	2025 Original	Reclassificações	Avenue	2025 Ajustado
Margem Financeira com Clientes	121,1	2,8	0,1	124,1
Margem Financeira com o Mercado	3,3	-	-	3,3
Custo do Crédito	(36,6)	(1,5)	-	(38,1)
Receitas de Serviços e Resultado de Seguros ²	58,3	(2,8)	0,3	55,8
Despesas não Decorrentes de Juros	(66,8)	1,7	(0,5)	(65,6)
Despesas Tributárias de ISS, PIS, Cofins e Outras	(10,8)	(0,1)	(0,0)	(10,9)
Resultado antes da Tributação e Part. Minoritárias	68,6	0,1	(0,0)	68,6
Imposto de Renda e Contribuição Social	(20,4)	(0,1)	0,0	(20,5)
Participações Minoritárias nas Subsidiárias	(1,3)	-	0,0	(1,3)
Resultado Recorrente Gerencial	46,8	-	-	46,8

Principais reclassificações³:

- Despesas com bandeiras de cartões, emissor e adquirente:
De DNDJ para Serviços
- Margem de antecipação de recebíveis e custo de funding das antecipações automáticas de adquirência:
De Margem Financeira com Clientes para Serviços
- Descontos de composição de dívidas em atraso de até 90 dias:
De Margem Financeira com Clientes para Custo do Crédito

Cenário macroeconômico

	2025	2026e
PIB – Brasil¹	2,3%	1,9%
SELIC (final do ano)	15,00%	12,75%
Inflação (IPCA)	4,3%	4,0%
Desemprego²	5,4%	5,7%
Dólar³	5,47	5,50

(1) PIB 2025 estimado; (2) PNAD Contínua, fim do ano, com ajuste sazonal; (3) final do período.

Guidance 2026

O Guidance 2026 utiliza a Demonstração de Resultado Ajustada (DRE Base para Guidance) como ponto de partida

Guidance 2026

Carteira de crédito total¹ Carteira de crédito - Brasil	Crescimento entre 5,5% e 9,5% Crescimento entre 6,5% e 10,5%
Margem financeira com clientes	Crescimento entre 5,0% e 9,0%
Margem financeira com o mercado	Entre R\$ 2,5 bi e R\$ 5,5 bi
Custo do crédito²	Entre R\$ 38,5 bi e R\$ 43,5 bi
Receita de prestação de serviços e resultado de seguros³	Crescimento entre 5,0% e 9,0%
Despesas não decorrentes de juros	Crescimento entre 1,5% e 5,5%
Alíquota efetiva de IR/CS	Entre 29,5% e 32,5%

(1) Inclui garantias financeiras prestadas e títulos privados; (2) Composto por despesa de perda esperada, descontos concedidos e recuperação de créditos baixados como prejuízo; (3) Receitas de prestação de serviços (+) resultado de operações de seguros, previdência e capitalização (-) despesas com sinistros (-) despesas de comercialização de seguros, previdência e capitalização.



Resultados
4T25

São Paulo, 05 de Fevereiro de 2026
Itaú Unibanco Holding S.A.



Informações adicionais



Resultados

Em R\$ milhões	4T25	3T25	Δ	4T24	Δ	2025	2024	Δ
Produto Bancário	47.560	46.567	2,1%	44.098	7,9%	184.393	168.956	9,1%
Margem Financeira Gerencial	31.527	31.382	0,5%	29.388	7,3%	124.408	112.445	10,6%
Margem Financeira com Clientes	30.930	30.479	1,5%	28.484	8,6%	121.128	108.024	12,1%
Margem Financeira com o Mercado	597	902	-33,9%	904	-34,0%	3.280	4.421	-25,8%
Receitas de Prestação de Serviços	12.560	11.755	6,9%	11.697	7,4%	46.891	45.110	3,9%
Receitas de Operações de Seguros ¹	3.473	3.430	1,2%	3.013	15,3%	13.093	11.401	14,8%
Custo do Crédito	(9.397)	(9.145)	2,8%	(8.643)	8,7%	(36.611)	(34.493)	6,1%
Despesa de Perda Esperada	(10.031)	(9.780)	2,6%	(9.562)	4,9%	(38.969)	(37.212)	4,7%
Descontos Concedidos	(882)	(714)	23,6%	(615)	43,4%	(3.018)	(2.449)	23,2%
Recuperação de Créditos Baixados como Prejuízo	1.516	1.348	12,4%	1.534	-1,2%	5.376	5.167	4,0%
Despesas com Sinistros	(435)	(449)	-3,2%	(400)	8,5%	(1.658)	(1.615)	2,6%
Outras Despesas Operacionais	(19.948)	(19.858)	0,5%	(19.368)	3,0%	(77.555)	(72.340)	7,2%
Despesas não Decorrentes de Juros	(17.324)	(17.150)	1,0%	(16.707)	3,7%	(66.762)	(62.108)	7,5%
Despesas Tributárias de ISS, PIS, Cofins e Outras	(2.619)	(2.703)	-3,1%	(2.647)	-1,1%	(10.771)	(10.203)	5,6%
Despesas de Comercialização de Seguros	(5)	(5)	0,5%	(14)	-65,1%	(22)	(30)	-27,2%
Resultado antes da Tributação e Part. Minoritárias	17.781	17.116	3,9%	15.687	13,3%	68.569	60.507	13,3%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(5.046)	(4.940)	2,2%	(4.475)	12,8%	(20.396)	(17.863)	14,2%
Participações Minoritárias nas Subsidiárias	(417)	(300)	39,2%	(328)	27,3%	(1.343)	(1.241)	8,2%
Resultado Recorrente Gerencial	12.317	11.876	3,7%	10.884	13,2%	46.830	41.403	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

Produto bancário
 Margem financeira gerencial
 Receitas de serviços
 Resultado de seguros¹
Custo do crédito
Despesas com sinistros
DNDJ e outras despesas²
Resultado recorrente gerencial

	2025				
	Total	Crédito	Trading	Serviços e seguros	Excesso de capital
184,4	101,6	3,6	76,6	2,7	
124,4	84,4	3,5	33,8	2,7	
46,9	17,2	-	29,7	-	
13,1	-	-	13,1	-	
(36,6)	(36,6)	-	-	-	
(1,7)	-	-	(1,7)	-	
(78,9)	(41,4)	(1,0)	(36,4)	(0,1)	
46,8	17,3	1,6	25,7	2,2	

	2024				
	Total	Crédito	Trading	Serviços e seguros	Excesso de capital
169,0	93,2	3,4	70,5	1,9	
112,4	76,2	3,4	30,9	1,9	
45,1	16,9	-	28,2	-	
11,4	-	-	11,4	-	
(34,5)	(34,5)	-	-	-	
(1,6)	-	-	(1,6)	-	
(73,6)	(38,2)	(1,0)	(34,2)	(0,1)	
41,4	13,8	1,4	24,5	1,6	

	Δ (2025 x 2024)				
	Total	Crédito	Trading	Serviços e seguros	Excesso de capital
15,4	8,4	0,2	6,1	0,7	
12,0	8,2	0,2	2,9	0,7	
1,8	0,2	-	1,5	-	
1,7	-	-	1,7	-	
(2,1)	(2,1)	-	-	-	
(0,0)	-	-	(0,0)	-	
(5,3)	(3,2)	0,0	(2,2)	0,0	
5,4	3,5	0,2	1,2	0,6	

Capital regulatório médio	200,2	121,3	6,0	50,9	22,1	186,9	109,0	4,7	49,2	24,1	13,3	12,3	1,2	1,7	(2,0)
Criação de valor	18,5	0,7	0,8	18,0	(0,9)	16,6	(0,3)	0,8	17,6	(1,6)	1,9	0,9	(0,0)	0,4	0,7
ROE recorrente gerencial	23,4%	14,3%	27,1%	50,6%	9,9%	22,2%	12,7%	30,5%	49,9%	6,7%	1,3 p.p.	1,6 p.p.	-3,3 p.p.	0,6 p.p.	3,3 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
4T25

São Paulo, 05 de Fevereiro de 2026
Itaú Unibanco Holding S.A.

Anexo 02

Apresentação Institucional

4T25

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

Valor de mercado¹

US\$ 93 bi

Carteira de Crédito²

R\$ 1.490,8 bi

Índice de
Eficiência Brasil⁵

36,9%

Ativos totais²

R\$ 3.096 bi

ROE recorrente³

24,4%

Colaboradores no Brasil
e no exterior²

92,5 mil

Resultado Recorrente Gerencial

R\$12,3 bi no 4T25

95,2% Brasil | 4,8% América Latina³

Somos a **marca mais valiosa⁴**
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



(1) Valor de Mercado em 30/01/2026. Fonte: Bloomberg; (2) Em 31 de dezembro de 2025; (3) No 4º trimestre de 2025; (4) Brand Finance Global 500 2026; (5) Acumulado 12 meses findos em dez/25

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

*Em total de ativos em 31/12/2025 e em valor de mercado em 30/01/2026.

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.

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.

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.

Pra gente
ética é
inegociável

- ⌚ 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.

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

A gente é
movido por
resultado

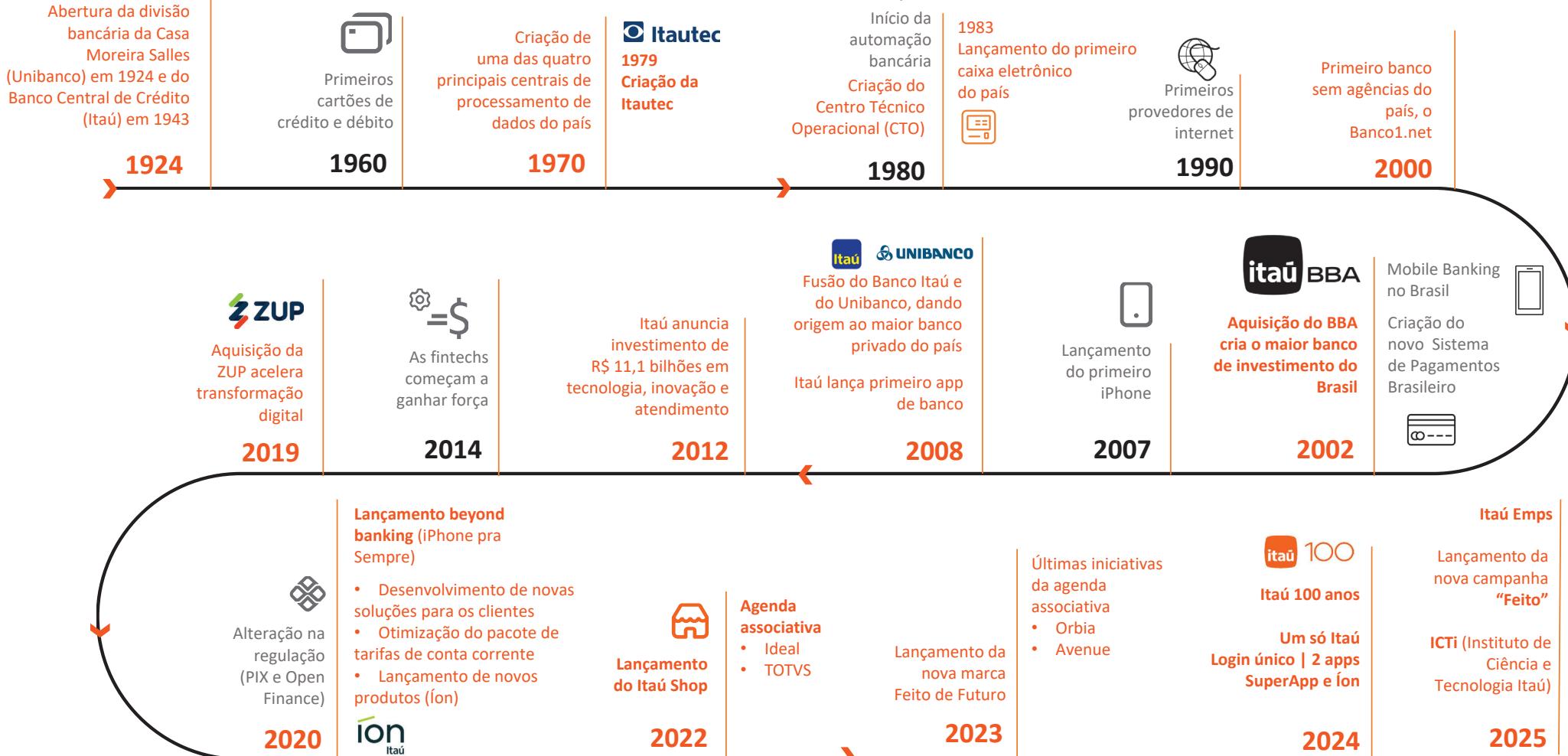
A gente
faz escolhas
e toma
decisões

- ⌚ 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.

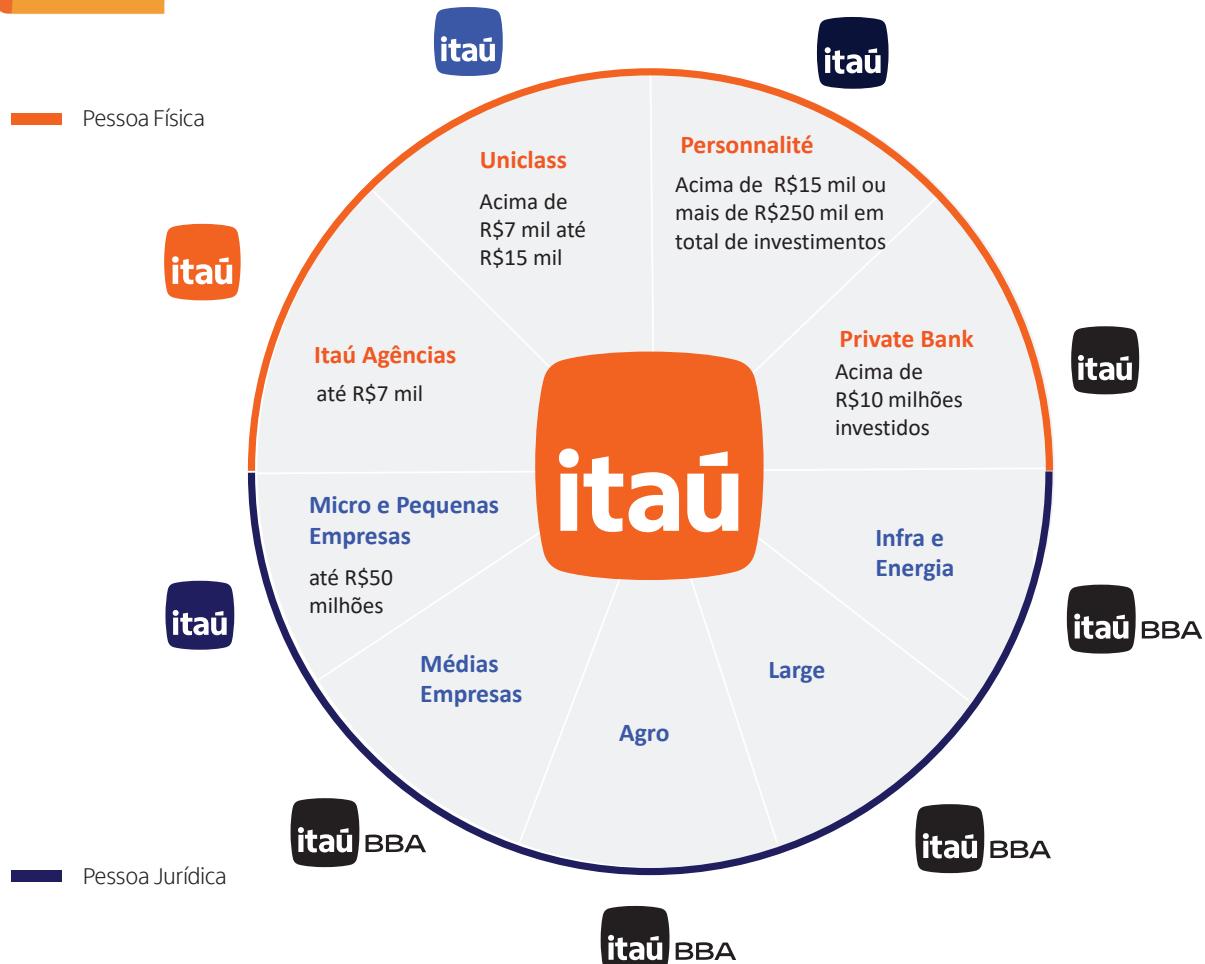
A gente quer
diversidade
e inclusão

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

[acesse aqui](#)
para mais
informações



Oferecemos um ecossistema completo...



Nota: Os valores citados acima para pessoas físicas se referem à renda mensal e os valores para pessoas jurídicas se referem ao faturamento anual, exceto quando indicado. O Itaú BBA é dedicado para faturamentos acima de R\$50 milhões. A depender do setor e das necessidades específicas de cada cliente, a segmentação do Itaú BBA pode se alterar.

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.

Banco de Investimentos

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

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.

Crédito

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

Investimentos

Assessores especializados, aplicativo (fon) 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
100% das funcionalidades no App
- Chat

Atendimento físico

- 2,5 mil**
Pontos físicos
- 40,1 mil**
Caixas eletrônicos
Distribuídos por todo o território brasileiro e América Latina¹

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

(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 4T25

Pessoa Jurídica

99%

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
independente
mente
do canal

- Liberdade para
escolher como quer se
relacionar: somos
banco digital com a
conveniência de
atendimento
presencial



+145 mil¹

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



+1.123¹

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



+76 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

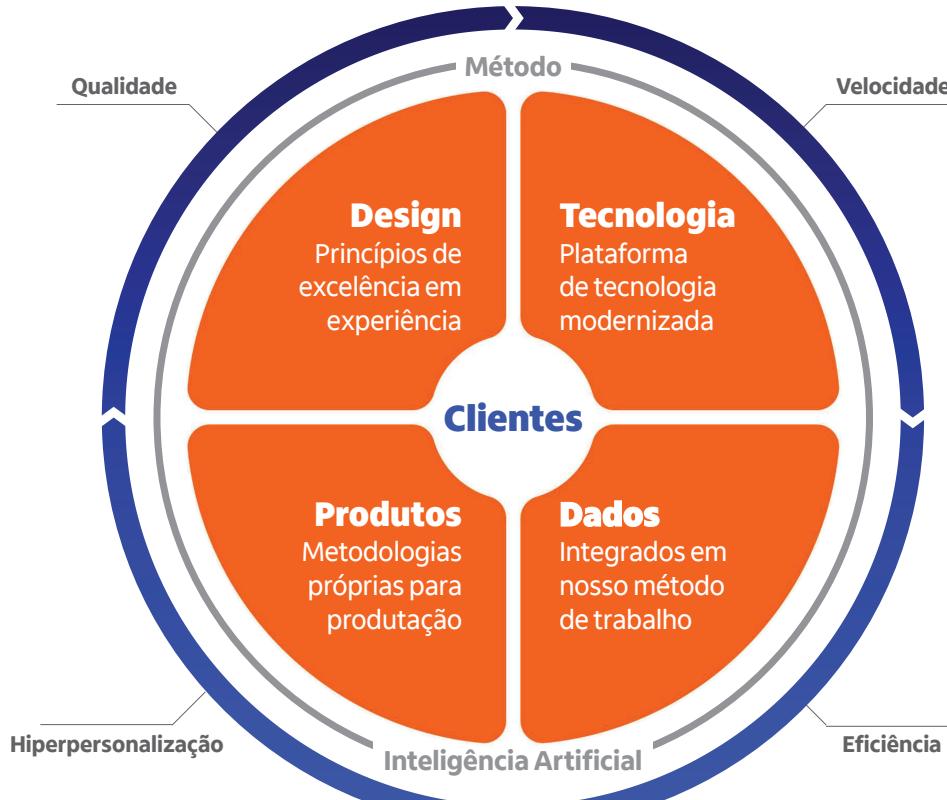
Ciclo de feedback estruturado em toda
a instituição com foco na evolução dos
nossos produtos e serviços

**Ecossistema robusto para inovar a
partir das necessidades dos
clientes**

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

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

A tecnologia 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 hipersonalizadas em escala

84%

2025 x 2024

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

34%

2025 x 2024

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

99%

2025 x 2018

Velocidade

2.606%

2025 x 2018

Custo

45%

2025 x 2018

de redução em incidentes de alto impacto em experiência

de aumento no volume de atualizações tecnológicas

de redução 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

> 21 mil
Colaboradores

> 2,9 mil
Squads

Investimento contínuo em tecnologia

4T25 vs 2018

+ 3x

Investimentos no desenvolvimento de soluções

- 40%

Custos de infraestrutura

Fortalecimento de cultura

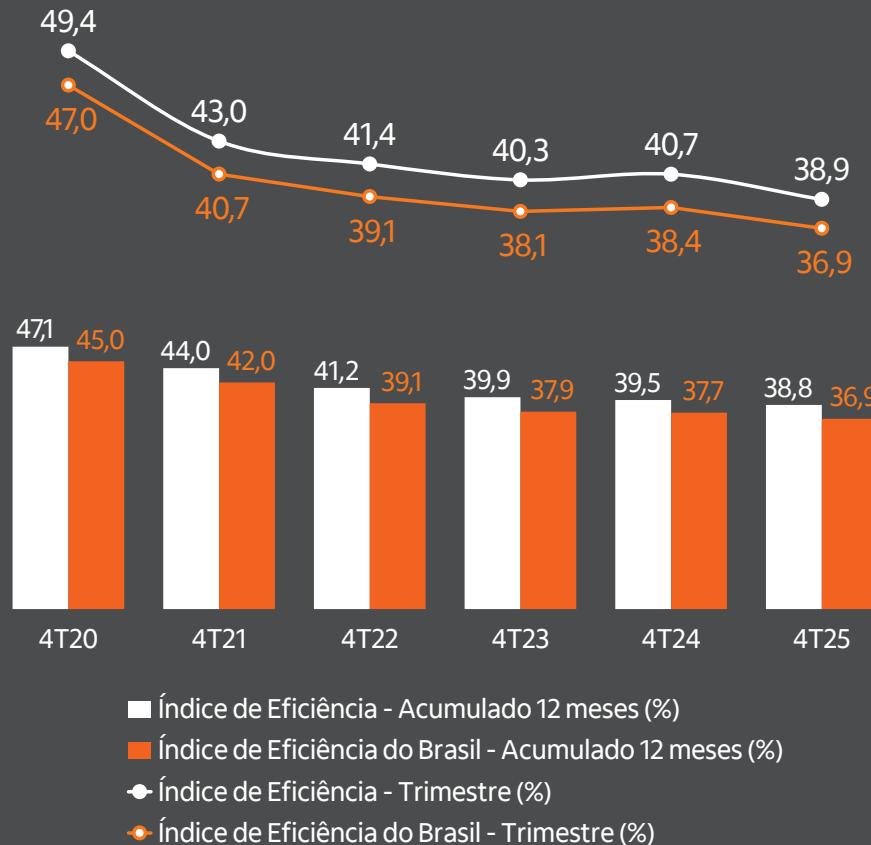
Questionamento contínuo de atividades e processos em busca de ganhos de eficiência

> 2.500 iniciativas planejadas

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

> 1,8 mil iniciativas em implantação

Geramos valor de forma consistente



... 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

Reducir
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



Raça
Negros
28,9%
dos colaboradores
ao final de 2024

Cargos de liderança
Objetivo: 35% a 40%
35,7%
em 2024

Colaboradores em
tempo integral¹
Objetivo: 27% a 30%
28,9%
em 2024

Fluxo de contratação
Objetivo: >50%
52,3%
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

Outros
5,1%
pessoas com
deficiência²

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 S.A. (3) Com base na autodeclaração no Censo de Diversidade.

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

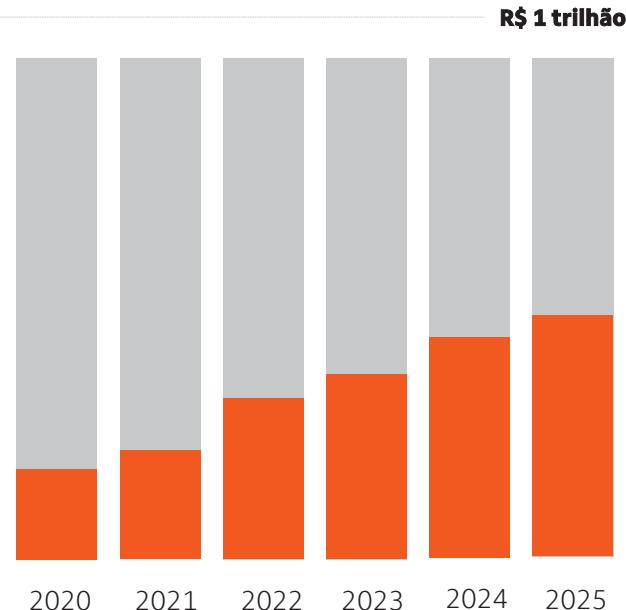
Objetivos estratégicos

**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

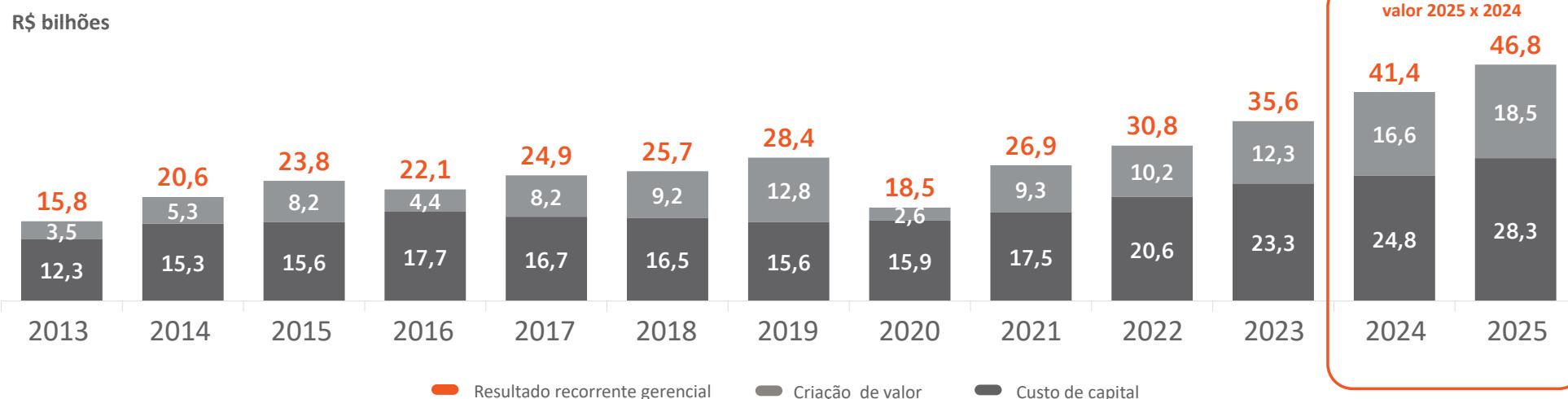
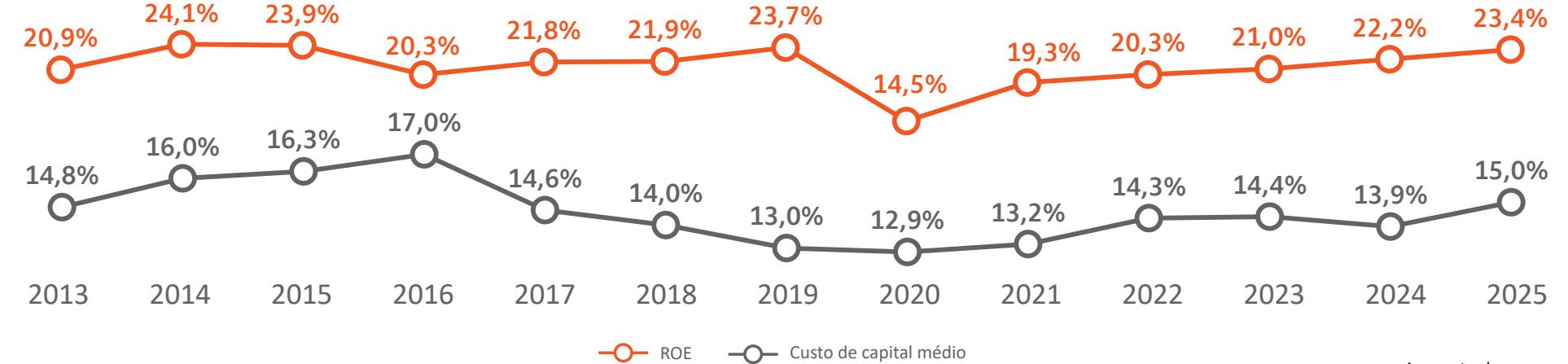


R\$ 551 bi
de recursos totais

direcionados entre jan/20 e nov/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

4T25
R\$30,9 bi

▲ 1,5% 4T25 vs. 3T25
▲ 8,6% 4T25 vs. 4T24

(em R\$ bilhões)			
19,9 4T21	24,2 4T22	26,3 4T23	28,5 4T24

Margem financeira com mercado

4T25
R\$0,6 bi

▼ 33,9% 4T25 vs. 3T25
▼ 34,0% 4T25 vs. 4T24

(em R\$ bilhões)			
1,3 4T21	0,7 4T22	0,8 4T23	0,9 4T24

Custo do crédito

4T25
R\$9,4 bi

▲ 2,8% 4T25 vs. 3T25
▲ 8,7% 4T25 vs. 4T24

(em R\$ bilhões)			
6,2 4T21	9,8 4T22	9,2 4T23	8,6 4T24

Receita de serviços e resultado de seguros

4T25
R\$15,6 bi

▲ 5,9% 4T25 vs. 3T25
▲ 9,1% 4T25 vs. 4T24

(em R\$ bilhões)			
11,9 4T21	12,5 4T22	13,5 4T23	14,3 4T24

Despesas não decorrentes de juros

4T25
R\$17,3 bi

▲ 1,0% 4T25 vs. 3T25
▲ 3,7% 4T25 vs. 4T24

(em R\$ bilhões)			
13,4 4T21	14,6 4T22	15,3 4T23	16,7 4T24

Resultado recorrente gerencial

4T25
R\$12,3 bi

▲ 3,7% 4T25 vs. 3T25
▲ 13,2% 4T25 vs. 4T24

(em R\$ bilhões)			
7,2 4T21	7,7 4T22	9,4 4T23	10,9 4T24

... sem esquecer da gestão de risco

Carteira de crédito¹

Dez-25
R\$1.491 bi

▲ 6,3 %

Dez-25 vs. Set-25

▲ 6,0 %

Dez-25 vs Dez-24

(em R\$ bilhões)

1.027	1.141	1.176	1.406
Dez-21	Dez-22	Dez-23	Dez-24

NPL 90 dias com TVM

Dez-25²
1,9%

— 0,0 p.p.

Dez-25 vs. Set-25

▼ 0,1 p.p.

Dez-25 vs Dez-24

(em %)

2,5	2,9	2,8	2,0
Dez-21	Dez-22	Dez-23	Dez-24

Índice de capital nível 1

Dez-25
13,8%

▼ 1,0 p.p.

Dez-25 vs. Set-25

▼ 1,2 p.p.

Dez-25 vs Dez-24

(em %)

13,0	13,5	15,2	15,0
Dez-21	Dez-22	Dez-23	Dez-24

Funding³

Dez-25
R\$1.702 bi

▲ 8,3 %

Dez-25 vs. Set-25

▲ 9,3 %

Dez-25 vs Dez-24

(em R\$ bilhões)

1.121	1.251	1.346	1.557
Dez-21	Dez-22	Dez-23	Dez-24

LCR⁴

Dez-25
215,0%

▼ 3,7 p.p.

Dez-25 vs. Set-25

▼ 6,3 p.p.

Dez-25 vs Dez-24

(em %)

159	164	192	221
Dez-21	Dez-22	Dez-23	Dez-24

NSFR⁵

Dez-25
124,8%

▲ 1,5 p.p.

Dez-25 vs. Set-25

▲ 2,8 p.p.

Dez-25 vs Dez-24

(em %)

121	125	127	122
Dez-21	Dez-22	Dez-23	Dez-24

(1) Inclui garantias financeiras prestadas e títulos privados. (2) A partir do 4T24 o indicador de NPL90 considera crédito e TVM. Excluindo o efeito das vendas de créditos (mais detalhes no relatório “Análise gerencial da operação e demonstrações contábeis completas 4T25”). (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

DRE base para o guidance 2026

Alterações de classificações gerenciais e consolidação do resultado da Avenue¹ no linha a linha.

[Planilha Base para Guidance 2026 – Clique aqui](#)

Em R\$ bilhões

	2025 Original	Reclassificações	Avenue	2025 Ajustado
Margem Financeira com Clientes	121,1	2,8	0,1	124,1
Margem Financeira com o Mercado	3,3	-	-	3,3
Custo do Crédito	(36,6)	(1,5)	-	(38,1)
Receitas de Serviços e Resultado de Seguros ²	58,3	(2,8)	0,3	55,8
Despesas não Decorrentes de Juros	(66,8)	1,7	(0,5)	(65,6)
Despesas Tributárias de ISS, PIS, Cofins e Outras	(10,8)	(0,1)	(0,0)	(10,9)
Resultado antes da Tributação e Part. Minoritárias	68,6	0,1	(0,0)	68,6
Imposto de Renda e Contribuição Social	(20,4)	(0,1)	0,0	(20,5)
Participações Minoritárias nas Subsidiárias	(1,3)	-	0,0	(1,3)
Resultado Recorrente Gerencial	46,8	-	-	46,8

Principais reclassificações³:

- Despesas com bandeiras de cartões, emissor e adquirente:
De DNDJ para Serviços
- Margem de antecipação de recebíveis e custo de funding das antecipações automáticas de adquirência:
De Margem Financeira com Clientes para Serviços
- Descontos de composição de dívidas em atraso de até 90 dias:
De Margem Financeira com Clientes para Custo do Crédito

Guidance 2026

O Guidance 2026 utiliza a Demonstração de Resultado Ajustada (DRE Base para Guidance) como ponto de partida

Guidance 2026

Carteira de crédito total¹

Carteira de crédito - Brasil

Crescimento entre **5,5%** e **9,5%**

Crescimento entre **6,5%** e **10,5%**

Margem financeira com clientes

Crescimento entre **5,0%** e **9,0%**

Margem financeira com o mercado

Entre **R\$ 2,5 bi** e **R\$ 5,5 bi**

Custo do crédito²

Entre **R\$ 38,5 bi** e **R\$ 43,5 bi**

Receita de prestação de serviços e resultado de seguros³

Crescimento entre **5,0%** e **9,0%**

Despesas não decorrentes de juros

Crescimento entre **1,5%** e **5,5%**

Alíquota efetiva de IR/CS

Entre **29,5%** e **32,5%**

(1) Inclui garantias financeiras prestadas e títulos privados; (2) Composto por despesa de perda esperada, descontos concedidos e recuperação de créditos baixados como prejuízo; (3) Receitas de prestação de serviços (+) resultado de operações de seguros, previdência e capitalização (-) despesas com sinistros (-) despesas de comercialização de seguros, previdência e capitalização.



Relações com investidores



(11) 2794-3547 | ri@itau-unibanco.com.br | www.itau.com.br/relacoes-com-investidores/