

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.

A gente é
movido por
resultado

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

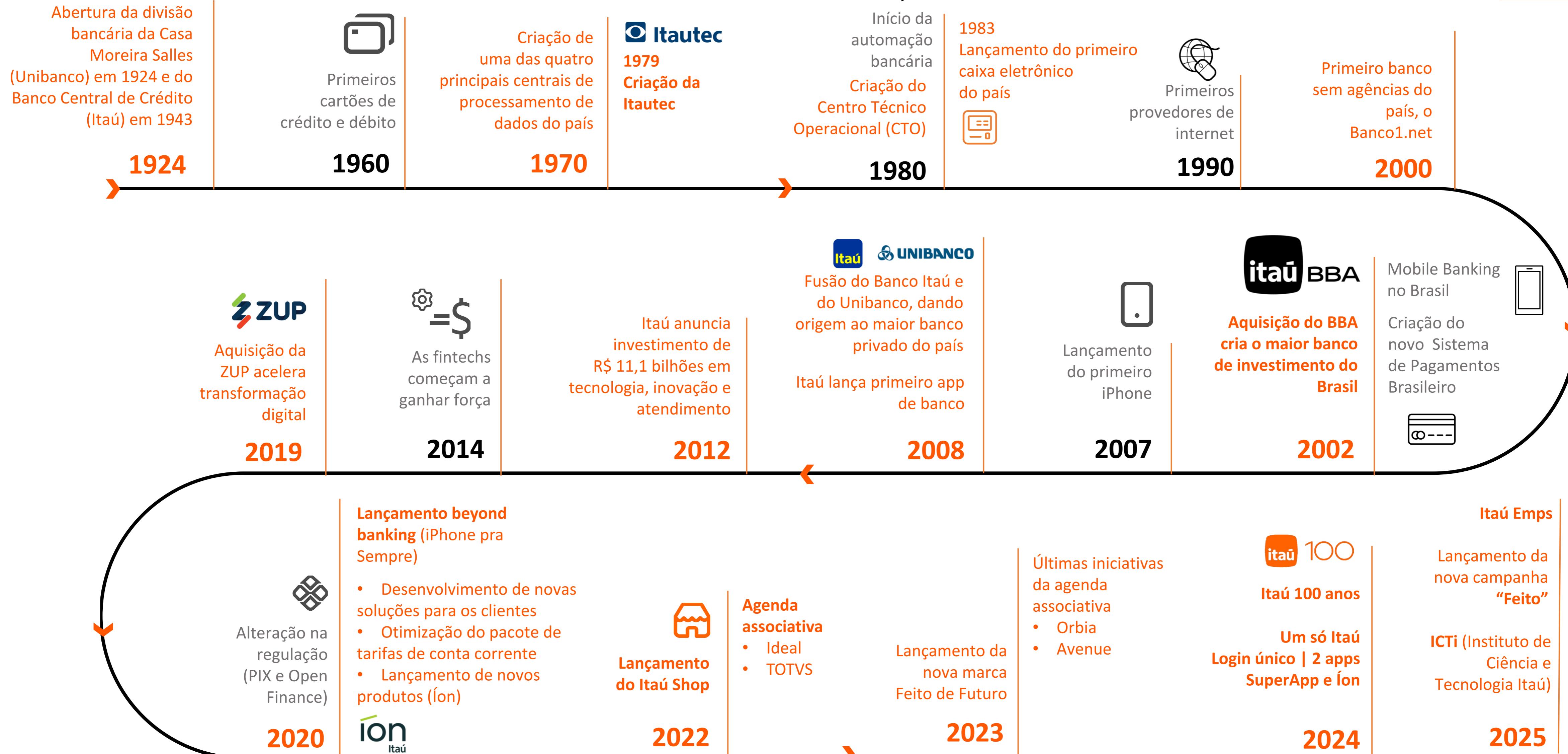
A gente
faz escolhas
e toma
decisões

- ✓ 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

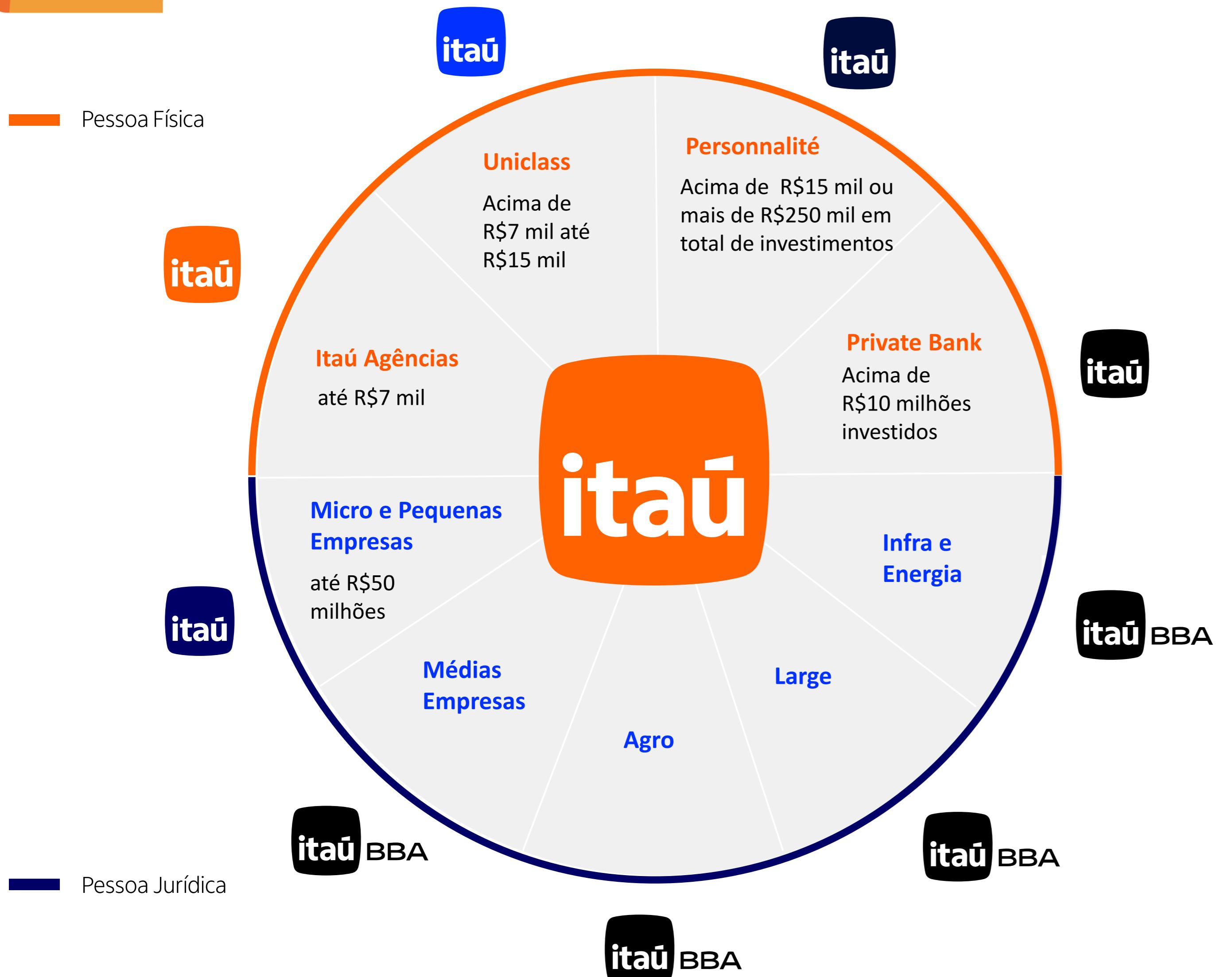


Nossa capacidade de nos adaptar, inovar e transformar nos permitiu chegar até aqui





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.



Derivativos

Temos a solução adequada para todos os momentos e cenários.



Pagamento e Recebimento

Pague e Receba com segurança e agilidade.



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.



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

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



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
- Telefone
- Chat

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

Atendimento físico

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

Interações Digitais² no 4T25

- Pessoa Jurídica
99%
- Pessoa Física
97%

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

(1) Considera Chile, Colômbia, Paraguai e Uruguai

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

... 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



+145 mil¹

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



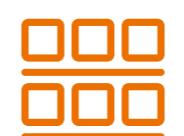
+1.123¹

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

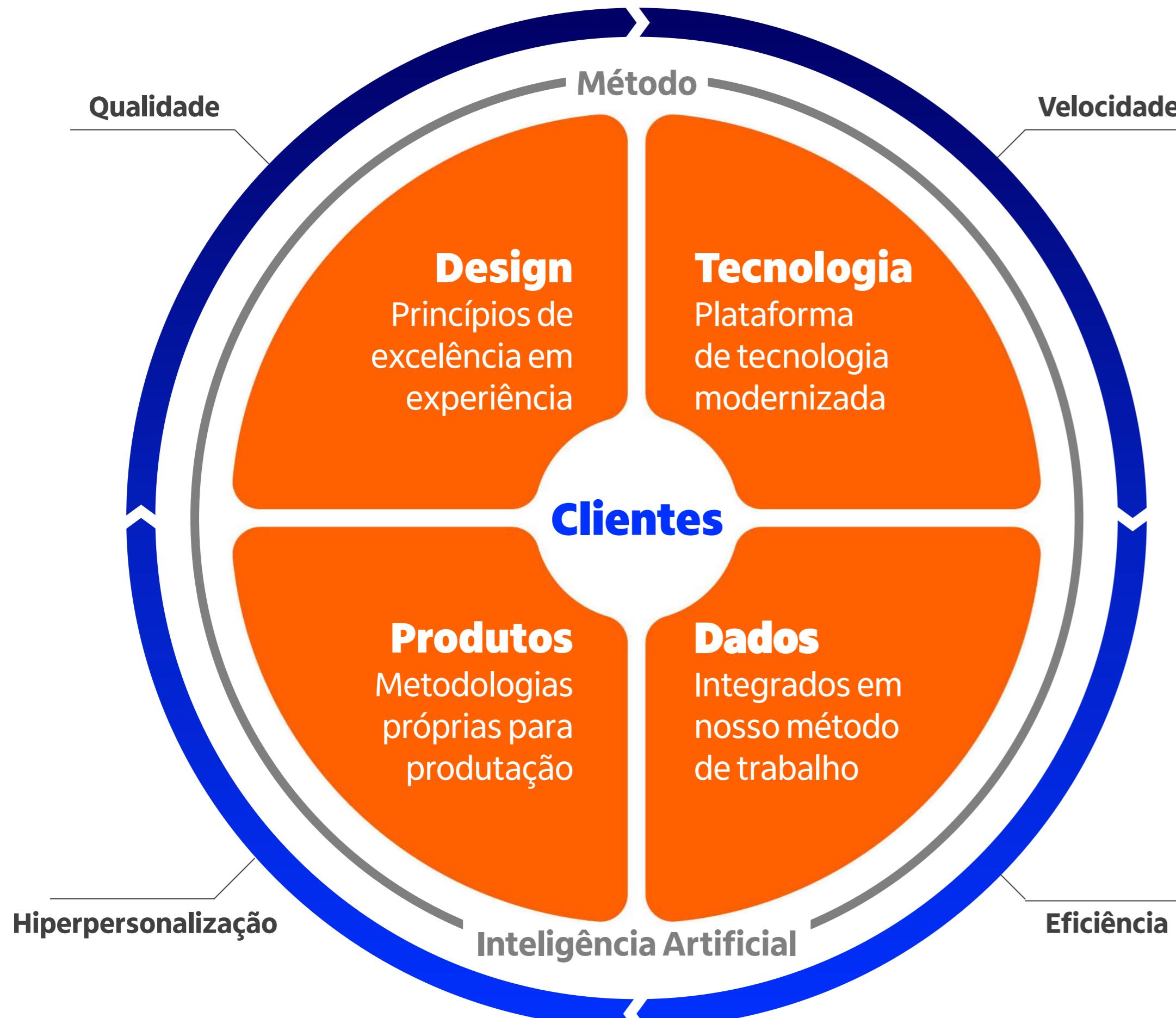
O reconhecimento da satisfação dos nossos clientes se reflete no alto nível de NPS que geramos a partir das nossas soluções digitais do aplicativo

... 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

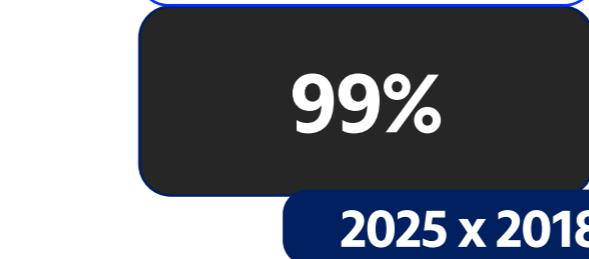
de aumento no volume de modelos de machine learning tradicional

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

Qualidade

99%

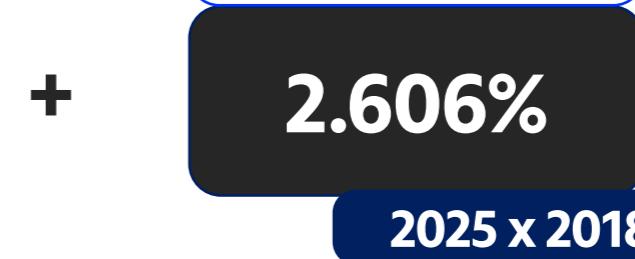
2025 x 2018



Velocidade

2.606%

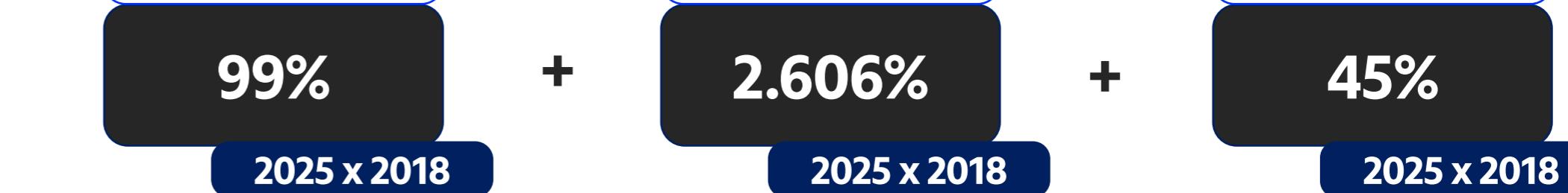
2025 x 2018



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

Ecossistema de inovação aberta para evolução contínua

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

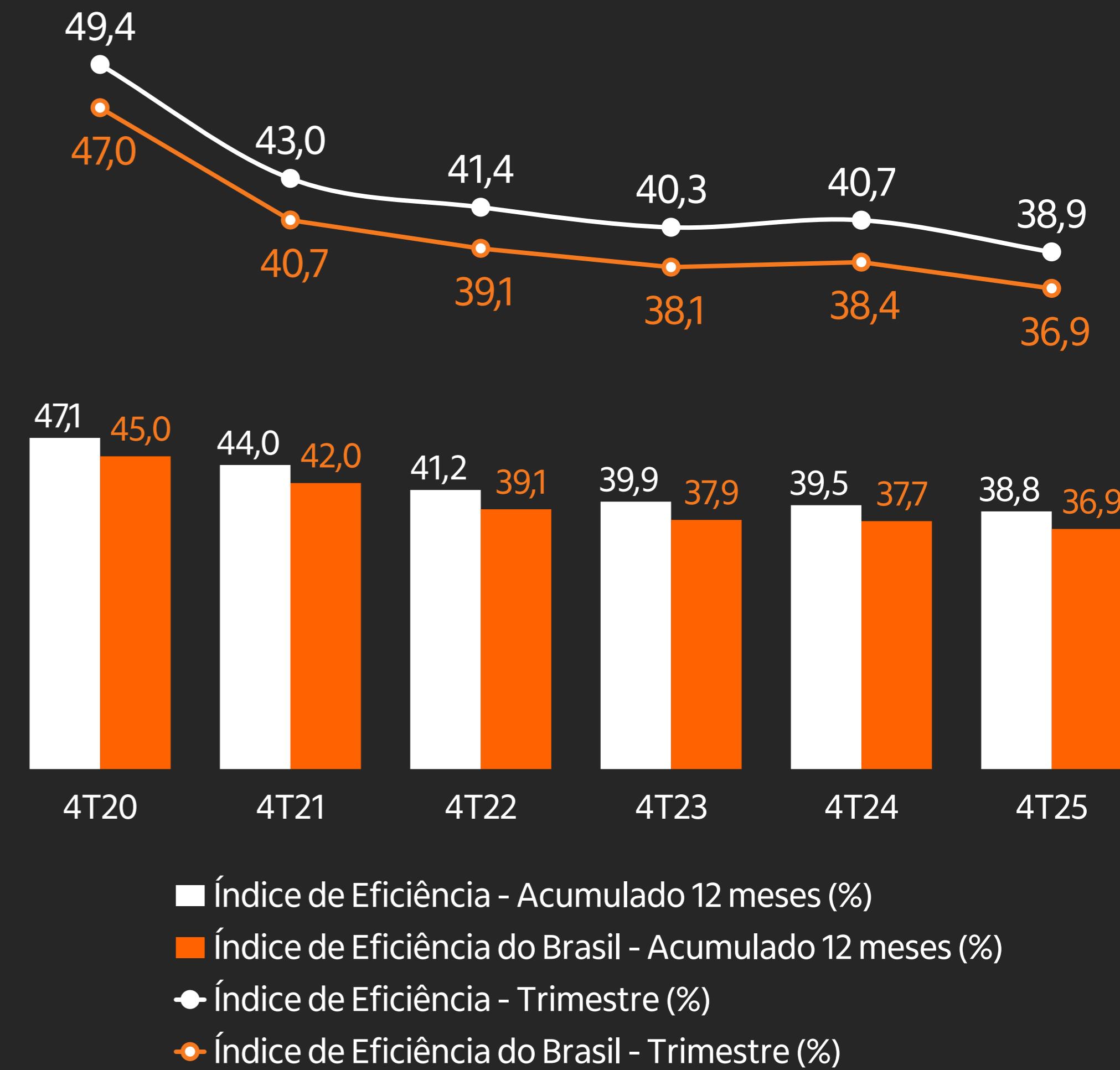
> 2.500 iniciativas planejadas

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 evolui!

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

to
das



Gênero
Mulheres
53,9%
dos colaboradores
ao final de 2024

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

Fluxo
de contratação
Objetivo: >50%
52,3%
em 2024

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

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

Fluxo
de contratação
Objetivo: >40%
39,1%
em 2024

Perfil de diversidade

na força de trabalho em 2024

Localização
96,7%
colaboradores
no Brasil
3,3% em unidades
internacionais

Outros
5,1%
pessoas com
deficiência²

13%
LGBT+³

Faixa etária
33,6%
abaixo de **30 anos**

60,4%
entre **30 e 50 anos**

6,0%
Acima de **50 anos**

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...

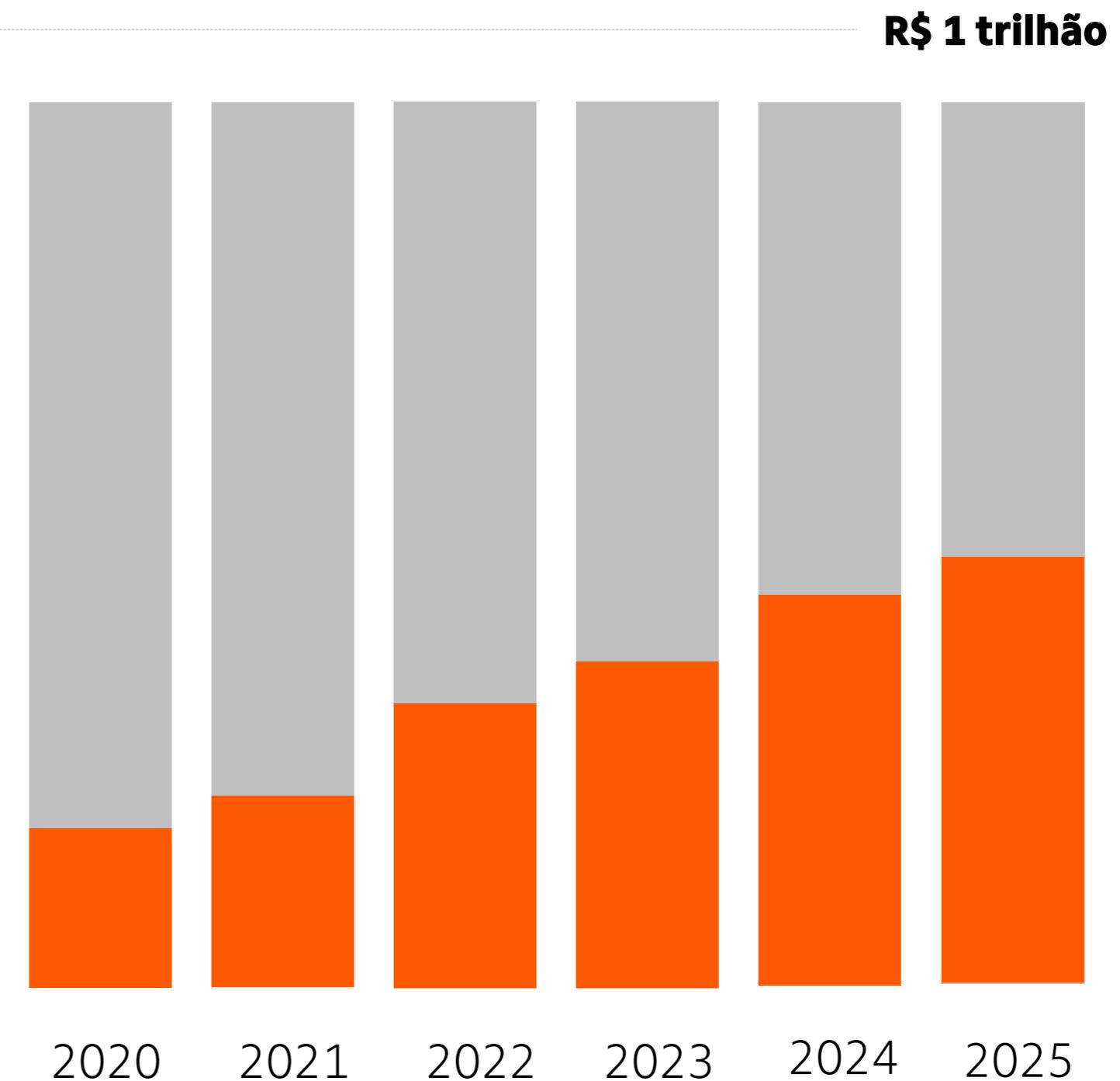
Objetivos estratégicos

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

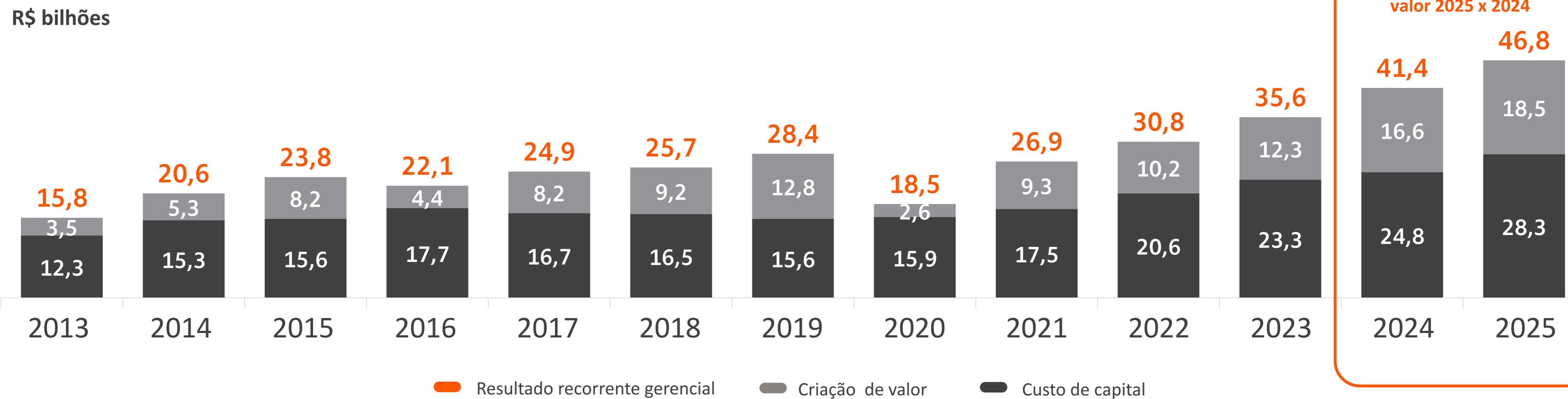
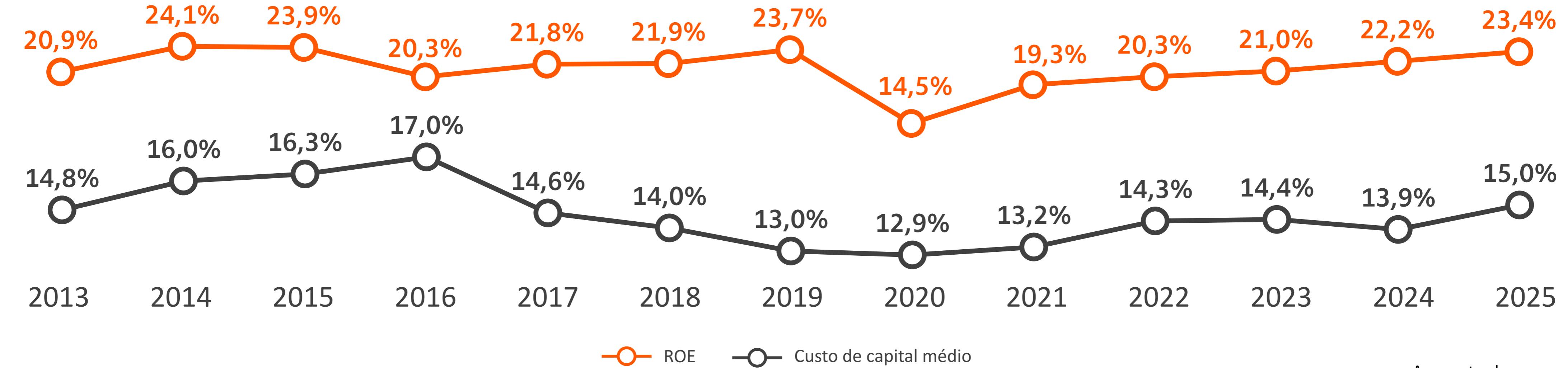


**R\$ 551 bi
de recursos totais**

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	24,2	26,3	28,5
4T21	4T22	4T23	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	0,7	0,8	0,9
4T21	4T22	4T23	4T24

Custo do crédito

4T25
R\$9,4 bi
▲ 2,8% 4T25 vs. 3T25
▲ 8,7% 4T25 vs. 4T24

(em R\$ bilhões)			
6,2	9,8	9,2	8,6
4T21	4T22	4T23	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	12,5	13,5	14,3
4T21	4T22	4T23	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	14,6	15,3	16,7
4T21	4T22	4T23	4T24

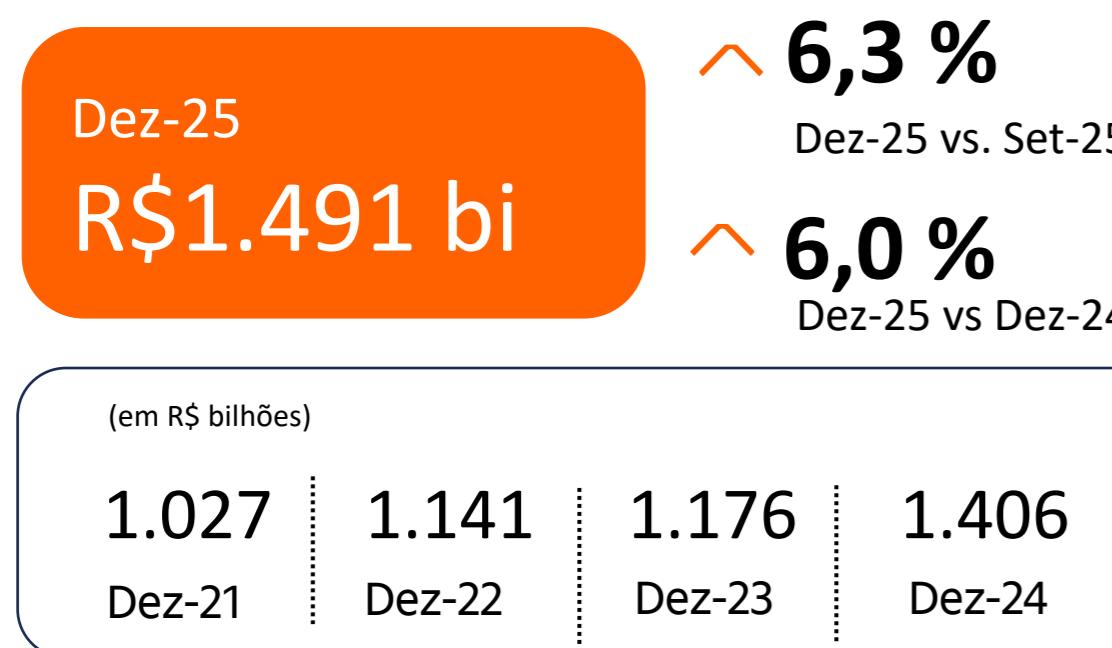
Resultado recorrente gerencial

4T25
R\$12,3 bi
▲ 3,7 % 4T25 vs. 3T25
▲ 13,2% 4T25 vs. 4T24

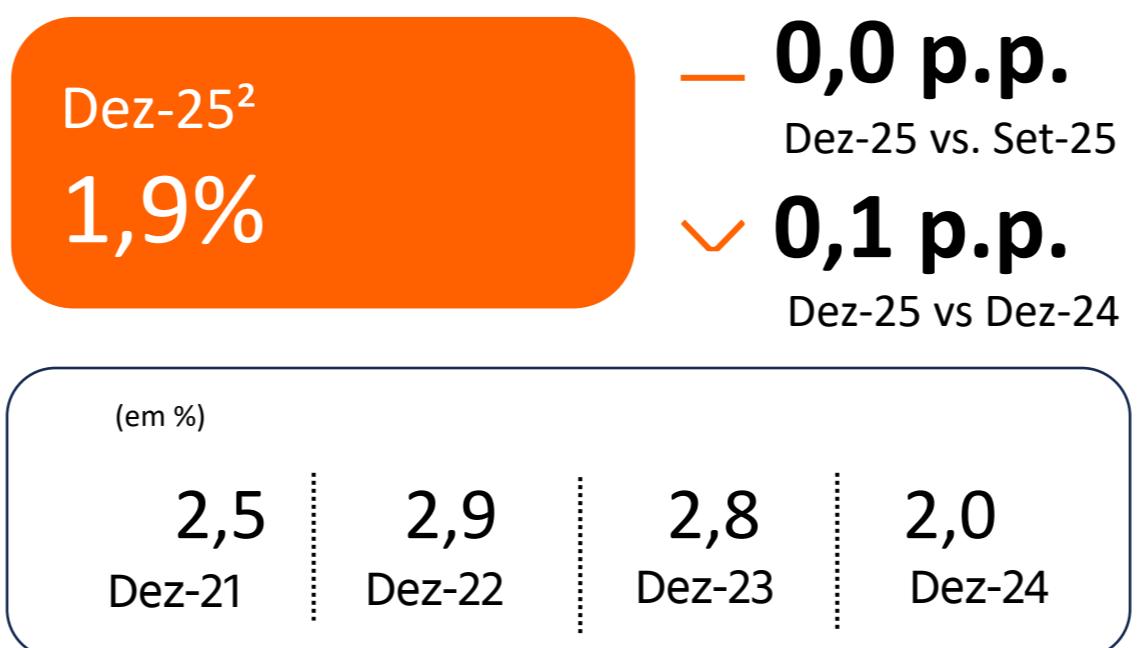
(em R\$ bilhões)			
7,2	7,7	9,4	10,9
4T21	4T22	4T23	4T24

... sem esquecer da gestão de risco

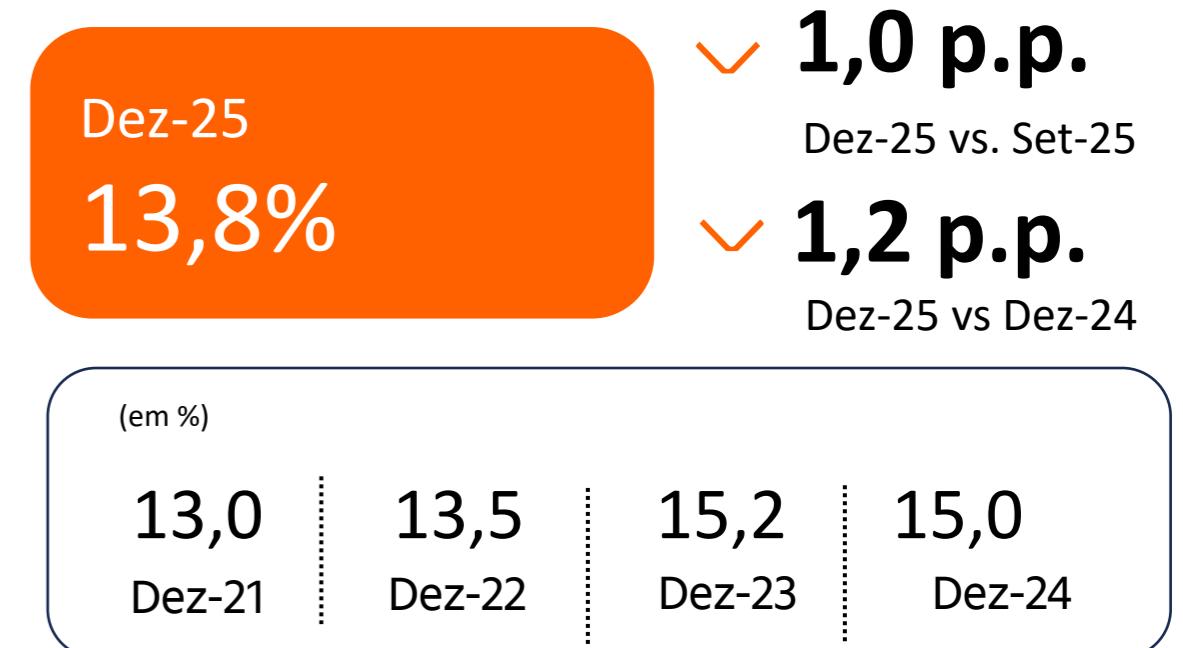
Carteira de crédito¹



NPL 90 dias com TVM



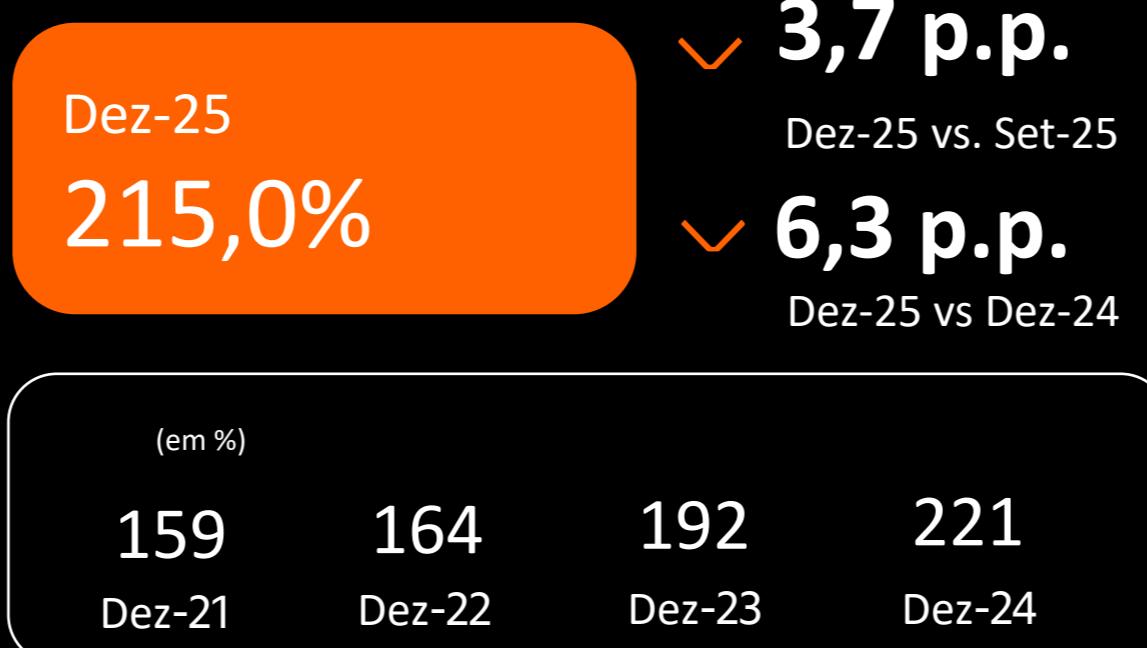
Índice de capital nível 1



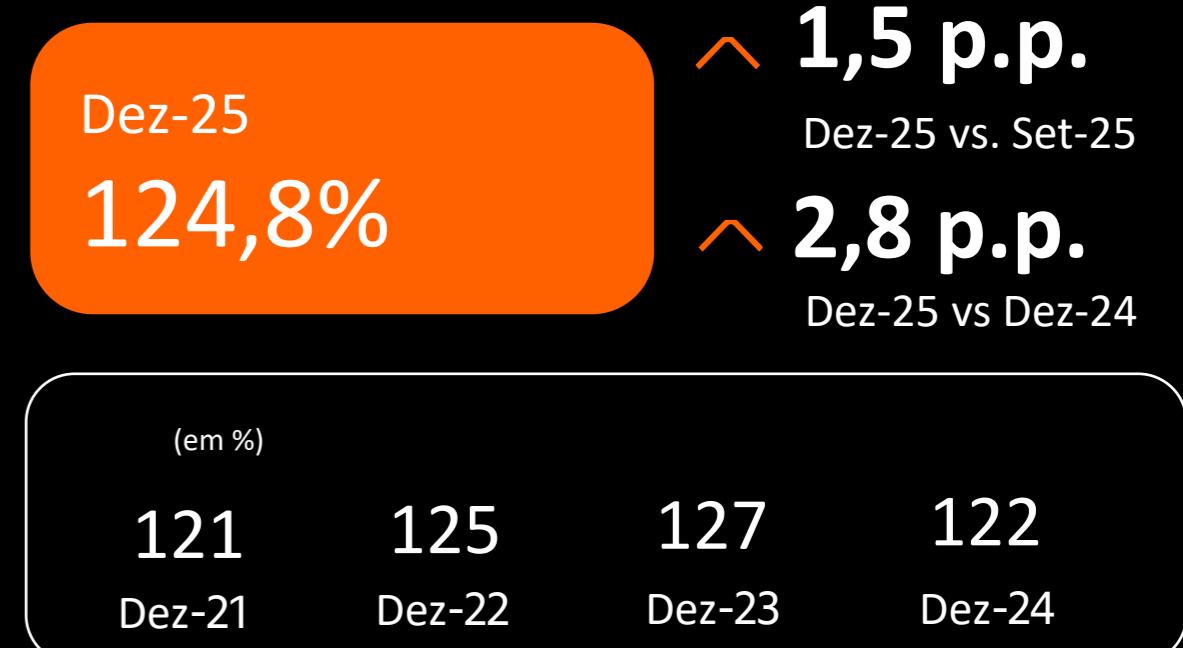
Funding³



LCR⁴



NSFR⁵



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



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

(1) Consolidação do resultado da Avenue ocorrerá no 1º trimestre de 2026 em função da aquisição do controle ocorrida em Janeiro/26. (2) Receitas de prestação de serviços (+) resultado de operações de seguros, previdência e capitalização (-) despesas com sinistros (-) despesas de comercialização de seguros, previdência e capitalização. (3) Principais reclassificações representam aproximadamente 90% do total reclassificado.

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/