RESULTADOS

3T26

Apresentação
Institucional

Com 102 anos de história, somos o maior banco da América Latina*

Valor de mercado[1]
US$ 83 bi

Ativos totais[2]
R$ 3.348 bi

Carteira de Crédito[2]
R$ 1.544,4 bi

ROE recorrente[3]
23,6%

Índice de Eficiência Brasil[5]
35,6%

Colaboradores no Brasil e no exterior[2]
89,6 mil

(1) Valor de Mercado em 30/10/2026. Fonte: Bloomberg; (2) Em 30 de setembro de 2026; (3) No 3º trimestre de 2026; (4) Brand Finance Global 500 2026; (5) Acumulado 12 meses findos em set/26.
Nota: A carteira de crédito inclui Garantias Financeiras Prestadas e Títulos Privados.
*Em valor de mercado em 30/10/2026.

Resultado Recorrente Gerencial
R$12,6 bi no 3T26
93,8% Brasil | 6,2% América Latina[3]

Somos a **marca mais valiosa**[4] 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.

Pra gente
ética é inegociável

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

A gente
faz escolhas e toma decisões

A gente
vai de turma

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

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

A gente quer
diversidade e inclusão

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

acesse aqui para mais informações

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

1960 — Primeiros cartões de crédito e débito

1970 — Criação de uma das quatro principais centrais de processamento de dados do país

1979 — **Criação da Itautec**

1980 — Início da automação bancária

Criação do Centro Técnico Operacional (CTO)

1990 — 1983 Lançamento do primeiro caixa eletrônico do país

Primeiros provedores de internet

2000 — Primeiro banco sem agências do país, o Banco1.net

2002 — Aquisição do BBA cria o maior banco de investimento do Brasil

Mobile Banking no Brasil

Criação do novo Sistema de Pagamentos Brasileiro

2007 — Lançamento do primeiro iPhone

2008 — Fusão do Banco Itaú e do Unibanco, dando origem ao maior banco privado do país

Itaú lança primeiro app de banco

2012 — Itaú anuncia investimento de R$ 11,1 bilhões em tecnologia, inovação e atendimento

2014 — As fintechs começam a ganhar força

2019 — Aquisição da ZUP acelera transformação digital

2020 — Alteração na regulação (PIX e Open Finance)

2022 — **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

Agenda associativa

- Ideal
- TOTVS

2023 — Lançamento da nova marca Feito de Futuro

2024 — Últimas iniciativas da agenda associativa

- Orbia
- Avenue

Itaú 100 anos

Um só Itaú
Login único | 2 apps
SuperApp e Íon

2025 — **Itaú Emps**

Lançamento da nova campanha **"Feito"**

ICTi (Instituto de Ciência e Tecnologia Itaú)

2026 — Lançamento da nova experiência de **IA generativa** no SuperApp

Aquisição da **NeoSpace**

A gente
trabalha
pro cliente.

Oferecemos um ecossistema completo...

Pessoa física

itaú

Renda até
R$ 7 mil

itaú Uniclass

Renda entre
R$ 7 mil e R$
15 mil

itaú Personnalité

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

itaú Private Bank

Acima de
R$ 10 milhões
investidos

Pessoa jurídica

itaú Emps

Micro
empreendedores

itaú Empresas

Micro e pequenas
empresas

itaú BBA

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.

Nota: O Itaú BBA também atende aos segmentos Agro, Infra e Energia, Tech, Imobiliário, Multinacionais e Instituições Financeiras. Os valores citados acima para pessoas físicas se referem à renda mensal.

A gente
trabalha
pro cliente.

... 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!

A gente trabalha pro cliente.

Nossos clientes escolhem como querem ser atendidos...

Atendimento remoto

- WhatsApp
- E-mail
- Telefone
- Chat
- Click to human
- Bankline
- Mobile banking
  100% das funcionalidades no App

Atendimento físico

2,2 mil
Pontos físicos

11,4 mil
Caixas eletrônicos[3]

Distribuídos por todo o território brasileiro e América Latina[1]

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

Interações Digitais[2] no 3T26

Pessoa Jurídica
100%

Pessoa Física
98%

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

(1) Considera Chile, 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.

A gente **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

Ituber Entende

+67 mil[1]

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

Papo de Cliente

+61 mil[1]

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

ituber visita

+640[1]

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

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

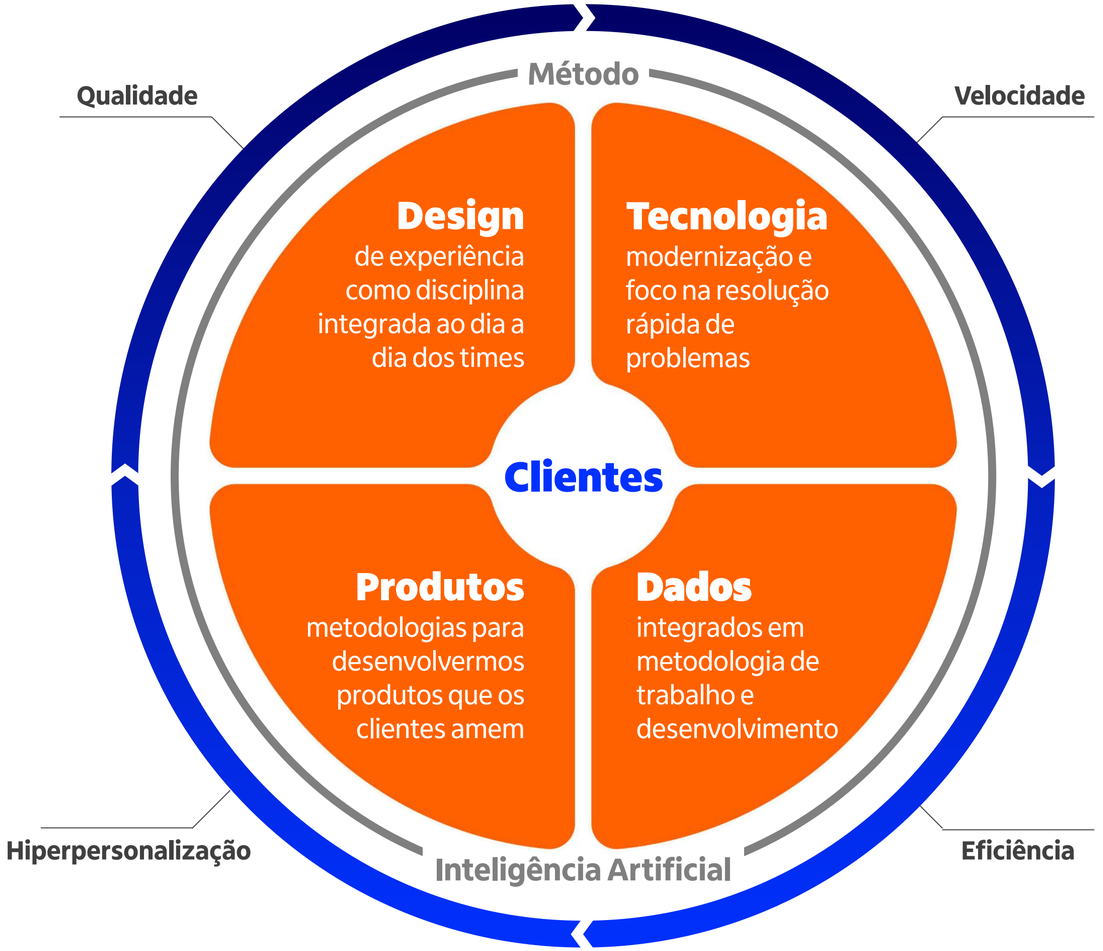
O reconhecimento da satisfação dos nossos clientes se reflete no alto nível de NPS que geramos a partir das nossas soluções digitais do aplicativo

... e sempre buscar o crescimento sustentável

(1) Últimos 12 meses.

A gente
não sabe tudo.

A tecnologia viabiliza o melhor atendimento aos nossos clientes



Soluções de IA generativa conversacional voltadas para clientes

Inteligência Itaú

ia.i Inteligência Artificial conversacional que interage com cliente sobre todos os produtos e serviços

- Pix no WhatsApp
- Inteligência de investimentos
- Itaú Emps
- Laranjinha+
- Atendimento

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

92% (9M26 x 9M25)

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

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

Qualidade

99% (9M26 x 9M18)

de redução de incidentes de alto impacto na experiência dos clientes

+

Velocidade

3.008% (9M26 x 9M18)

de aumento no volume de implantações de mudanças e atualizações tecnológicas

+

Custo

47% (9M26 x 9M18)

de redução no custo de transações únicas

Ecossistema de inovação aberta para evolução contínua

Instituto de Ciência e Tecnologia Itaú

CUBO Itaú

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

> 21 mil
Colaboradores

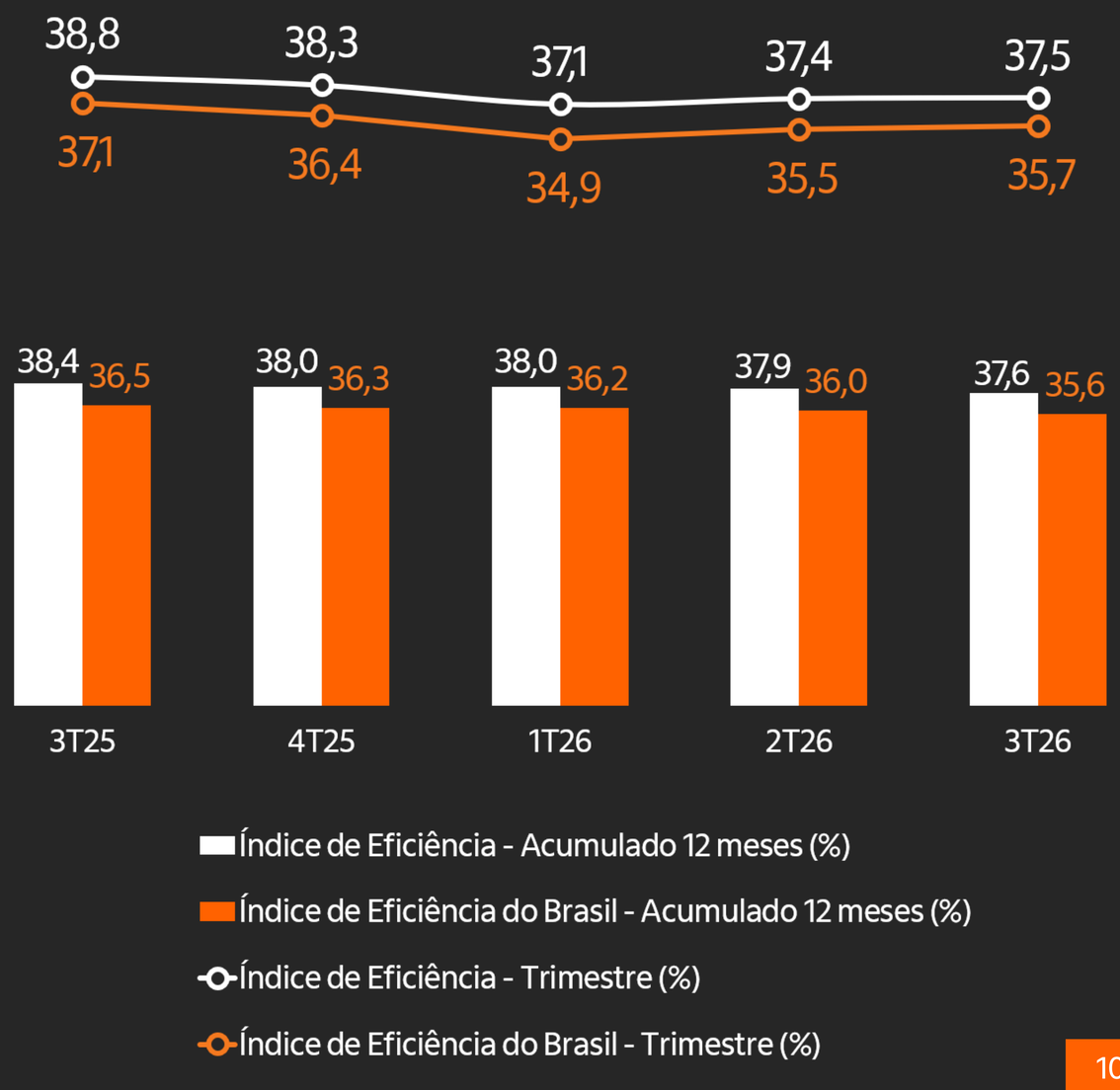
> 2,9 mil
Squads

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



A gente quer diversidade e inclusão.

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.

A gente quer **diversidade e inclusão.**

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%

Em 2025

Fluxo **de contratação**

Objetivo: >50%

51,1%

Em 2025

Raça

Negros

30,4%

dos colaboradores ao final de 2025

Colaboradores em **tempo integral[1]**

Objetivo: 27% a 30%

29,5%

Em 2025

Fluxo **de contratação**

Objetivo: >40%

38,5%

Em 2025

Perfil de diversidade
na força de trabalho

5%

pessoas com deficiência[2]

10%

LGBTI+[3]

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)

Notas: Os indicadores estão presentes em nosso Relatório ESG 2025, e referem-se a dezembro de 2025. Os dados consideram apenas os colaboradores no Brasil. Informações sobre colaboradores das unidades internacionais estão disponíveis nos relatórios de cada unidade.
[1]Não considera aprendizes e estagiários. [2]Considera operações do Itaú Unibanco SA. [3] Com base na autodeclaração no Censo de Diversidade.

A gente quer **diversidade e inclusão.**

... 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[1] para quesitos ESG.

↳ **98% atingido**

[1] 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[2]

↳ **R$ 23,0 bilhões** ao final de 2025 (66% atingido)

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 bilhões** ao final de 2025 (67% atingido)

[2] Empresas com participação feminina no capital social maior que 50%.

A gente quer **diversidade e inclusão.**

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[1]

↳ **Redução de 11,2%**
16.634 tCO_2e
(Baseline 2023: 18.738 tCO_2e)

Até 2030,
reduzir em 50%
Nossas emissões operacionais de Escopo 3[2]

↳ **Redução de 7,8%**
35.288 tCO_2e
(Baseline 2023: 38.263 tCO_2e)

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

[1] Escopo 2 - Por escolha de compra. [2] Exceto emissões financiadas e deslocamento casa-trabalho (categorias 15 e 7).

A gente quer **diversidade e inclusão.**

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

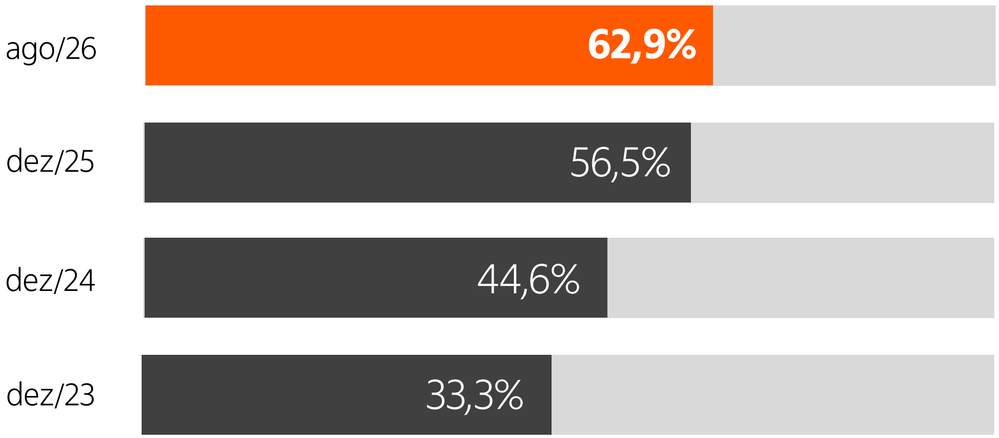
Destinados para operações de crédito e financiamento à economia sustentável, a partir de 2020[1].

Direcionamos

R$ 629,2 bi

de recursos para finanças sustentáveis

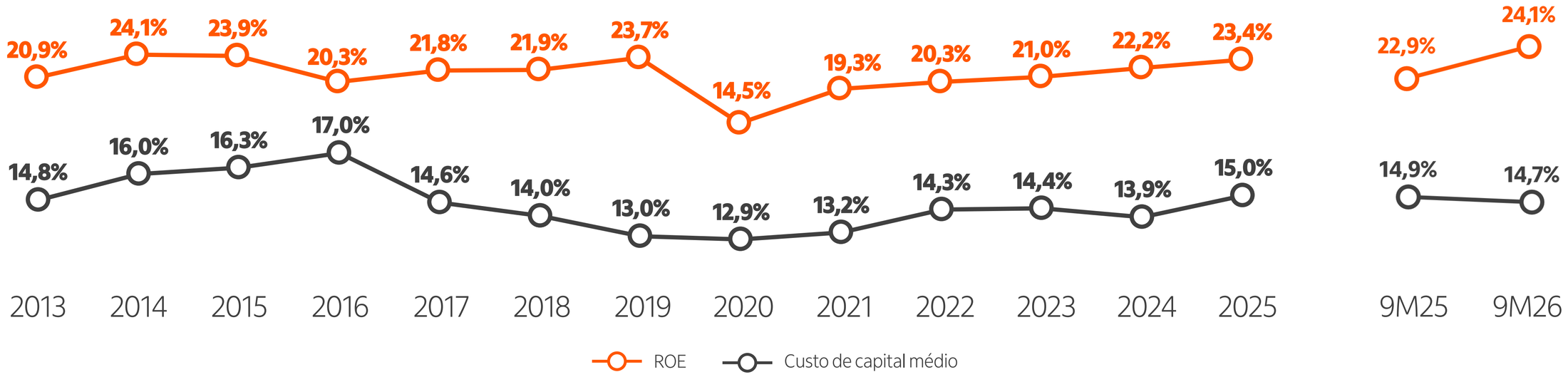
entre jan/20 e ago/26



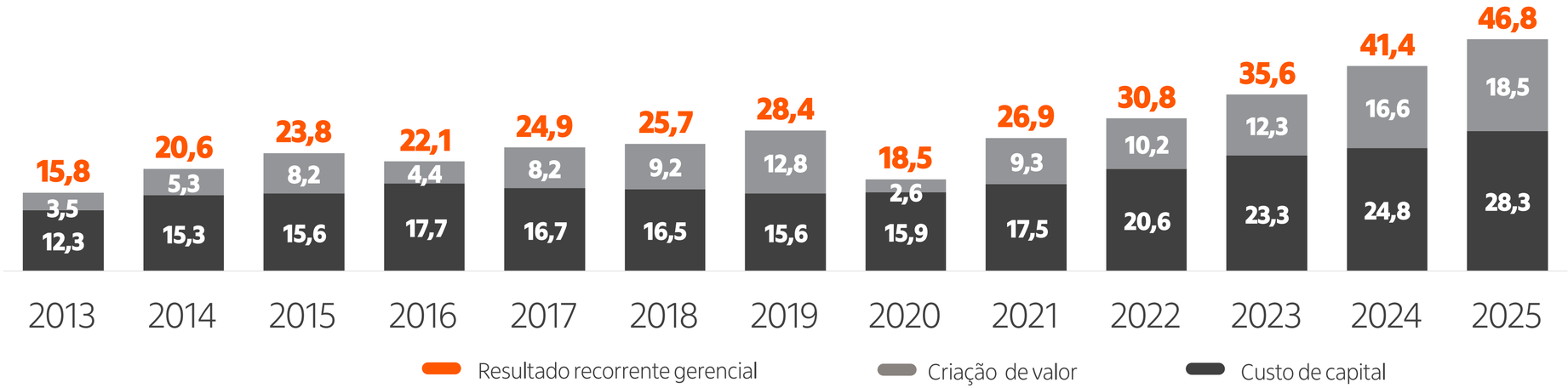
[1] A partir de jan/2025, são considerados novos critérios de contabilização alinhados aos avanços da taxonomia de finanças sustentáveis.

A gente é
movido por resultado

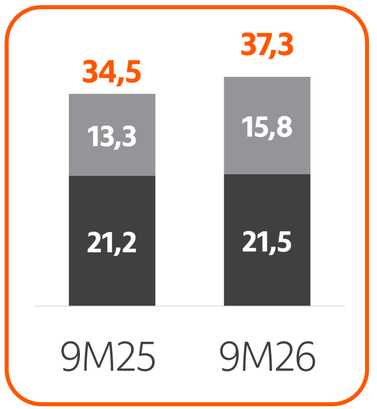
... e pelo foco na geração de valor sustentável



R$ bilhões



Aumento de
19% na criação de valor 9M26 x 9M25



A gente é **movido por resultado**

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

Margem financeira com clientes

3T26
R$ 33,3 bi

▲ **2,2%** 3T26 vs. 2T26
▲ **6,6%** 3T26 vs. 3T25

(em R$ bilhões)			
23,4	25,6	28,2	31,2
3T22	3T23	3T24	3T25

Margem financeira com mercado

3T26
R$ 1,3 bi

▲ **42,3%** 3T26 vs. 2T26
▲ **46,9%** 3T26 vs. 3T25

(em R$ bilhões)			
0,5	0,7	1,1	0,9
3T22	3T23	3T24	3T25

Custo do crédito

3T26
R$ 10,4 bi

▲ **2,7%** 3T26 vs. 2T26
▲ **10,2%** 3T26 vs. 3T25

(em R$ bilhões)			
8,0	9,3	8,8	9,4
3T22	3T23	3T24	3T25

Receita de serviços e resultado de seguros

3T26
R$ 14,1 bi

▼ **0,2%** 3T26 vs. 2T26
▲ **0,2%** 3T26 vs. 3T25

(em R$ bilhões)			
12,3	12,9	13,4	14,0
3T22	3T23	3T24	3T25

Despesas não decorrentes de juros

3T26
R$ 17,1 bi

▲ **2,4%** 3T26 vs. 2T26
▲ **1,7%** 3T26 vs. 3T25

(em R$ bilhões)			
13,9	14,7	15,8	16,8
3T22	3T23	3T24	3T25

Resultado recorrente gerencial

3T26
R$ 12,6 bi

▲ **1,7 %** 3T26 vs. 2T26
▲ **6,2%** 3T26 vs. 3T25

(em R$ bilhões)			
8,1	9,0	10,7	11,9
3T22	3T23	3T24	3T25

Nota: os resultados a partir de 2025 consideram a aplicação da Resolução 4.966. Até 2023 os valores não consideram as reclassificações divulgadas no 4T25.

A gente é **movido por resultado**

... sem esquecer da gestão de risco

Carteira de crédito[1]

Set-26
R$ 1.544 bi

1,4 % Set-26 vs. Jun-26

10,2 % Set-26 vs Set-25

(em R$ bilhões)

1.111	1.163	1.318	1.402
Set-22	Set-23	Set-24	Set-25

NPL 90 dias com TVM

Set-26[2]
2,0%

0,1 p.p. Set-26 vs. Jun-26

0,1 p.p. Set-26 vs Set-25

(em %)

2,8	3,0	2,6	1,9
Set-22	Set-23	Set-24	Set-25

Índice de capital nível 1

Set-26
14,2%

0,4 p.p. Set-26 vs. Jun-26[3]

0,6 p.p. Set-26 vs Set-25

(em %)

13,2	14,6	15,2	14,8
Set-22	Set-23	Set-24	Set-25

Funding[4]

Set-26
R$ 1.779 bi

3,5 % Set-26 vs. Jun-26

13,3 % Set-26 vs Set-25

(em R$ bilhões)

1.216	1.328	1.441	1.570
Set-22	Set-23	Set-24	Set-25

LCR[5]

Set-26
205,8%

3,8 p.p. Set-26 vs. Jun-26

12,9 p.p. Set-26 vs Set-25

(em %)

158	188	225	219
Set-22	Set-23	Set-24	Set-25

NSFR[6]

Set-26
123,7%

1,6 p.p. Set-26 vs. Jun-26

0,4 p.p. Set-26 vs Set-25

(em %)

123	127	124	123
Set-22	Set-23	Set-24	Set-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 3T26") . (3) Considerando Capital Complementar Nível 1 (AT1) limitado a 1,5%, conforme Res. CMN Nº 4.958. Não fosse esse limite, o índice de Capital Nível 1 seria 14,0% em jun/26. (4) 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. (5) LCR - Liquidity Coverage Ratio; (6) NSFR - Net Stable Funding Ratio.

A gente é
movido por
resultado

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





Itaú Shop

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

A gente é movido por resultado

Guidance 2026

	Original	Atual
Carteira de crédito total[1] Carteira de crédito - Brasil	Crescimento entre **5,5%** e **9,5%** Crescimento entre **6,5%** e **10,5%**	**Mantido** **Mantido**
Margem financeira com clientes	Crescimento entre **5,0%** e **9,0%**	**Mantido**
Margem financeira com o mercado	Entre **R$ 2,5 bi** e **R$ 5,5 bi**	**Mantido**
Custo do crédito[2]	Entre **R$ 38,5 bi** e **R$ 43,5 bi**	**Mantido**
Receita de prestação de serviços e resultado de seguros[3]	Crescimento entre **2,0%** e **5,0%**	**Mantido**
Despesas não decorrentes de juros	Crescimento entre **1,5%** e **5,5%**	**Mantido**
Alíquota efetiva de IR/CS	Entre **29,5%** e **32,5%**	Entre **28,0%** e **29,0%**

(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

3T26

Relações com Investidores

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