

Comunicado ao Mercado

Resultado do 2º 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) as Demonstrações Contábeis Completas do Exercício findo em 30 de junho de 2026 e a Análise Gerencial da Operação do 2º trimestre de 2026.

Adicionalmente, encaminhamos as informações descritas abaixo:

- Apresentação da reunião com o mercado sobre o resultado trimestral agendada para quarta-feira, 05/08/2026, às 10h00 (Horário de Brasília) (**Anexo01**);
- Apresentação Institucional do 2º 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, 04 de agosto de 2026.

Gustavo Lopes Rodrigues

Diretor de Relações com Investidores

Anexo 01

RESULTADOS
2T26



São Paulo, 05 de Agosto de 2026

Itaú Unibanco Holding S.A.

Destaques

Resultado recorrente gerencial	2T26	
	R\$ 12,4 bilhões	
	^ 1,0% vs 1T26	^ 7,8% vs 2T25

Carteira de crédito	jun/26	
	R\$ 1.522 bilhões	
	^ 2,7% vs mar/26	^ 9,6% vs jun/25

Despesas não decorrentes de juros	2T26	
	R\$ 16,7 bilhões	
	^ 3,3% vs 1T26	^ 3,1% vs 2T25

ROE recorrente gerencial ¹	2T26	
	CONSOLIDADO	24,3%
	^ 0,5 p.p. vs 1T26	^ 1,0 p.p. vs 2T25

BRASIL	25,7%	
	^ 0,7 p.p. vs 1T26	^ 1,3 p.p. vs 2T25

Margem financeira com clientes	2T26	
	R\$ 32,6 bilhões	
	^ 3,3% vs 1T26	^ 5,1% vs 2T25

Capital principal (CET I)	jun/26	
	12,3%	
	^ 0,3 p.p. vs mar/26	^ 0,8 p.p. vs jun/25

(1) Considerando o Capital Principal (CET I) em 11,5%, no 2T26 o retorno recorrente gerencial consolidado seria de 25,1% e no Brasil seria 26,7%.

Carteira de crédito

em R\$ bilhões

	jun/26	mar/26	Δ	jun/25	Δ
Pessoas físicas	487,1	479,5	1,6%	451,9	7,8%
Cartão de crédito	150,4	150,2	0,1%	141,1	6,6%
Crédito pessoal	68,1	68,6	-0,6%	67,4	1,1%
Crédito consignado	81,3	78,6	3,5%	72,8	11,7%
Veículos	35,1	35,7	-1,7%	36,2	-3,3%
Crédito imobiliário	152,2	146,4	3,9%	134,4	13,3%
Micro, pequenas e médias empresas	307,4	302,8	1,5%	275,4	11,6%
Grandes empresas	474,9	454,8	4,4%	431,4	10,1%
Total Brasil	1.269,4	1.237,1	2,6%	1.158,7	9,6%
América Latina	253,0	245,6	3,0%	230,4	9,8%
Total¹	1.522,4	1.482,7	2,7%	1.389,1	9,6%
Total (ex-variação cambial)	1.522,4	1.483,9	2,6%	1.380,2	10,3%
Micro, pequenas e médias empresas	307,4	302,2	1,7%	271,6	13,2%
Grandes empresas	474,9	454,2	4,5%	427,1	11,2%
América Latina	253,0	248,0	2,0%	229,6	10,2%

	jun/26 x mar/26	jun/26 x jun/25
Consignado Privado	▲ 14,3%	▲ 90,1%

Maior banco privado em Crédito Imobiliário

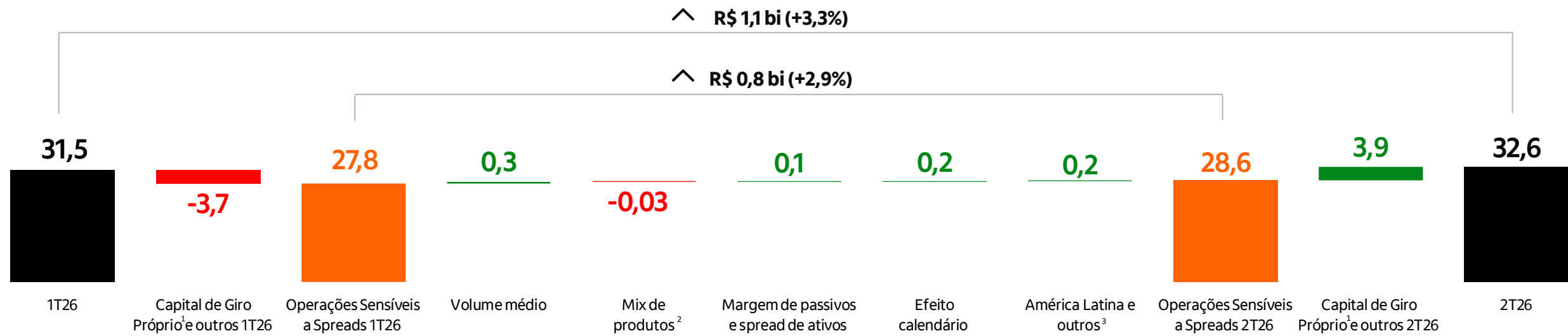
R\$ 36 bilhões >>> **55%**
Originação últimos 12 meses² market share
entre os privados²

MPMEs	Carteira vs mar/26	Originação vs 1T26
Programas governamentais	▲ 7,2%	▲ 47,3%

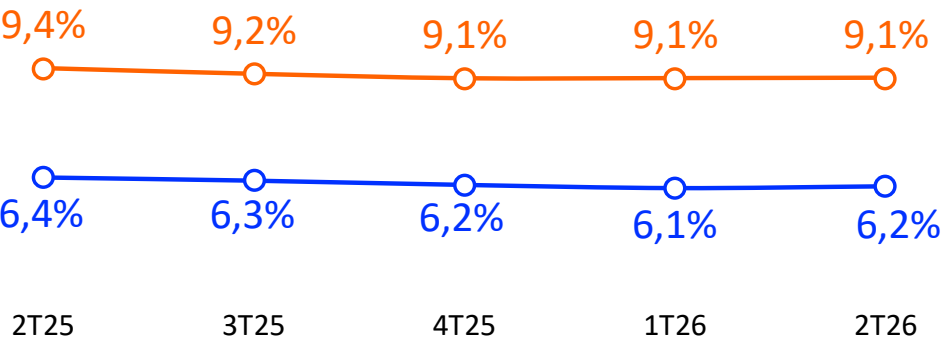
(1) Inclui títulos privados e garantias financeiras prestadas. (2) Últimos 12 meses, corresponde a julho/25 até junho/26.

Margem financeira com clientes

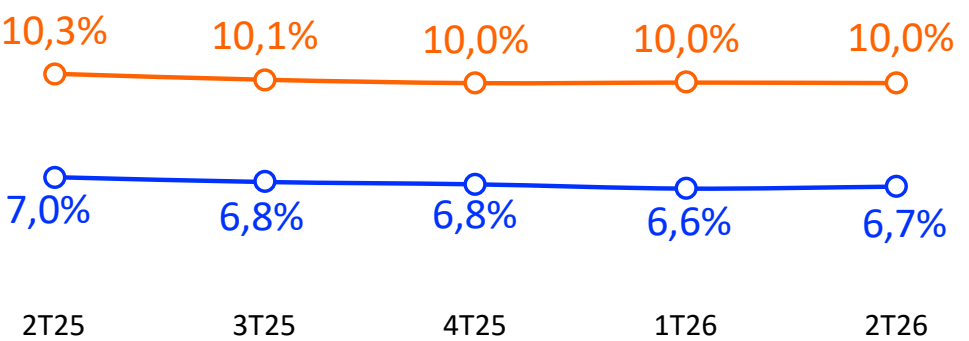
Em R\$ bilhões



Margem média anualizada Consolidado



Margem média anualizada Brasil



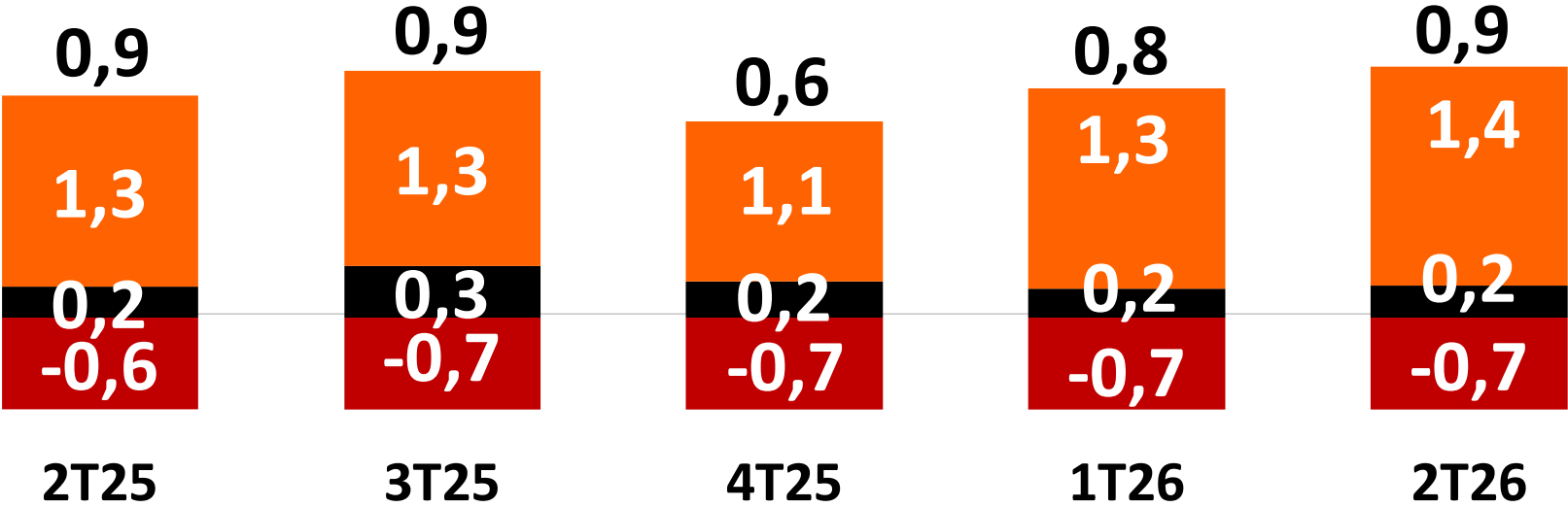
— Margem com clientes — Margem com clientes ajustada ao risco

(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.

Margem financeira com o mercado

em R\$ bilhões

- Brasil
- América Latina
- Hedge do índice de capital



Receita de serviços e seguros

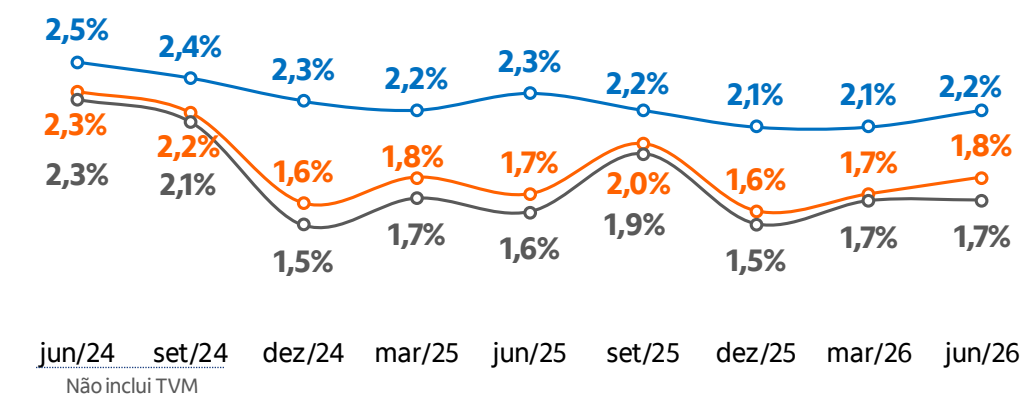
em R\$ bilhões

	2T26	1T26	Δ	2T25	Δ	1S26	1S25	Δ
Cartões emissor	3,3	3,3	0,4%	3,2	0,9%	6,5	6,5	1,2%
Conta corrente pessoa física	0,5	0,5	-7,4%	0,6	-21,2%	1,0	1,3	-21,4%
Operações de crédito e garantias prestadas	0,6	0,6	-0,3%	0,6	7,8%	1,3	1,2	6,6%
Pagamentos e recebimentos	2,0	2,0	-0,4%	2,1	-7,5%	3,9	4,2	-7,3%
Administração de recursos ¹	2,0	1,9	4,6%	1,9	7,3%	3,9	3,5	11,0%
Assessoria econômico-financeira e corretagem	1,3	1,3	-1,3%	0,9	32,5%	2,5	2,0	25,3%
Outros Brasil	0,5	0,5	2,4%	0,5	0,3%	0,9	0,9	-0,8%
América Latina	0,9	0,9	-1,0%	0,9	2,1%	1,9	1,8	2,6%
Receitas de serviços	11,0	11,0	0,3%	10,8	2,3%	22,0	21,5	2,3%
Resultado de seguros, previdência e capitalização²	3,1	3,0	0,9%	2,8	8,7%	6,1	5,4	12,8%
Serviços e seguros	14,1	14,0	0,4%	13,6	3,6%	28,1	26,9	4,4%

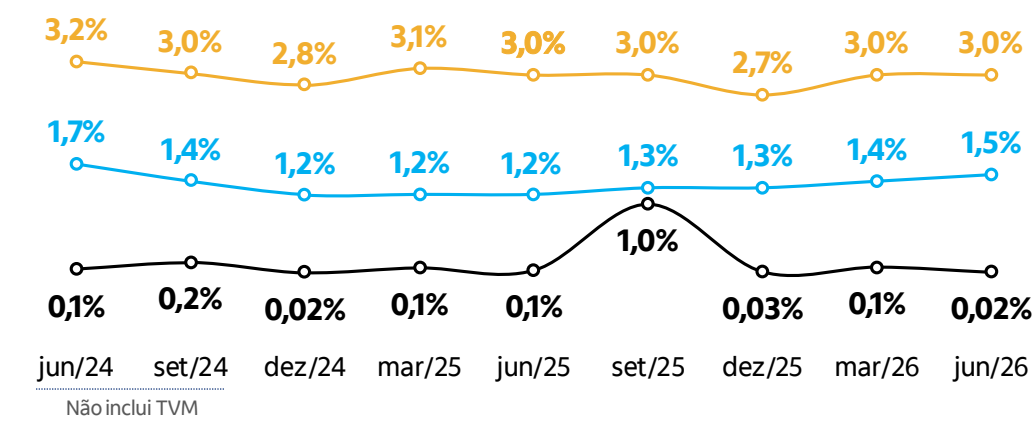
(1) Considera receitas de administração de fundos e de administração de consórcios; (2) Inclui as receitas de seguros, previdência e capitalização, após as despesas com sinistros.

Qualidade do crédito

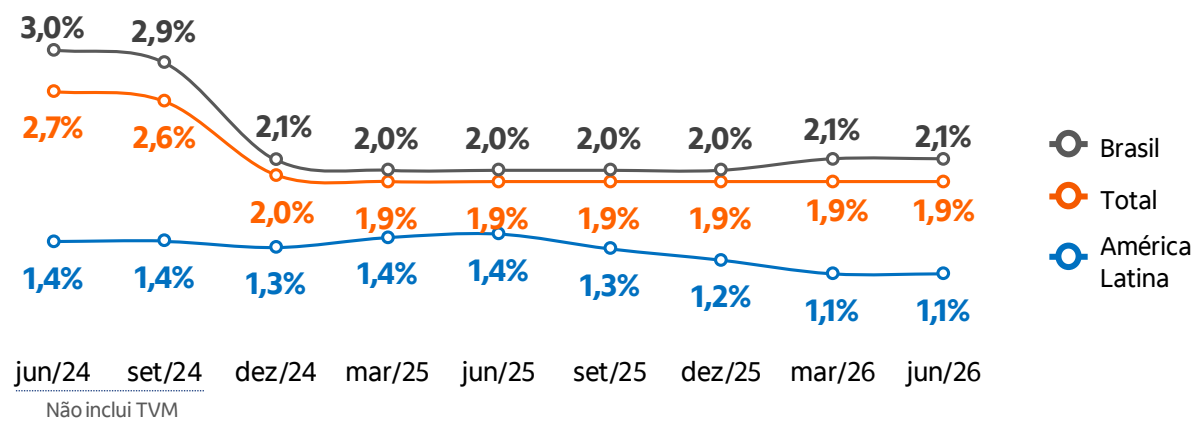
NPL 15 - 90 dias - %
consolidado



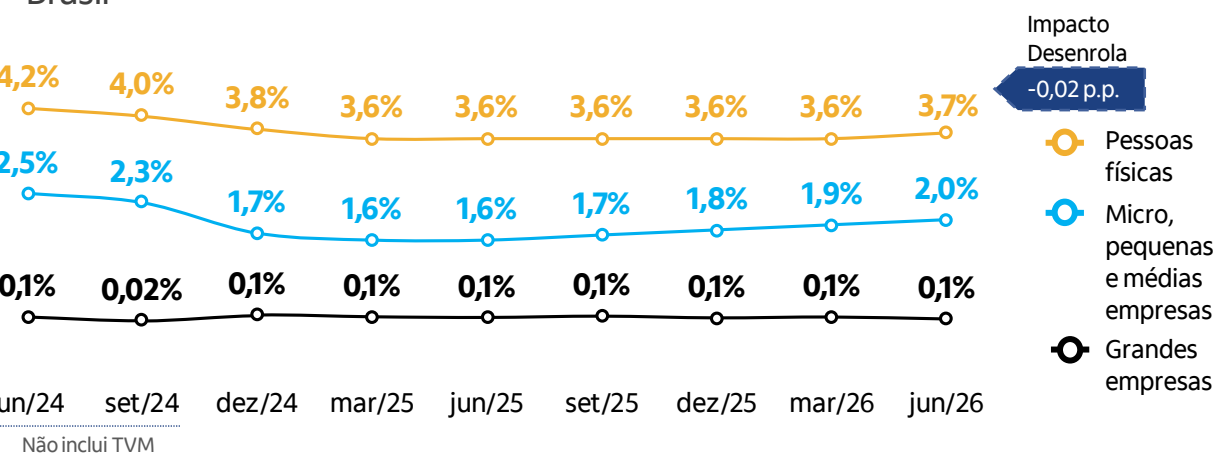
Brasil



NPL 90 dias - %
consolidado

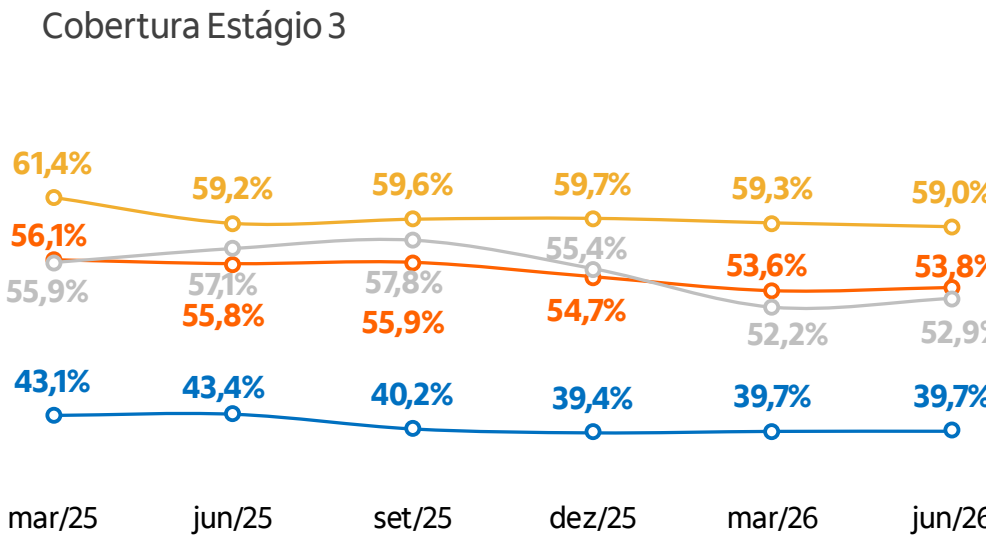
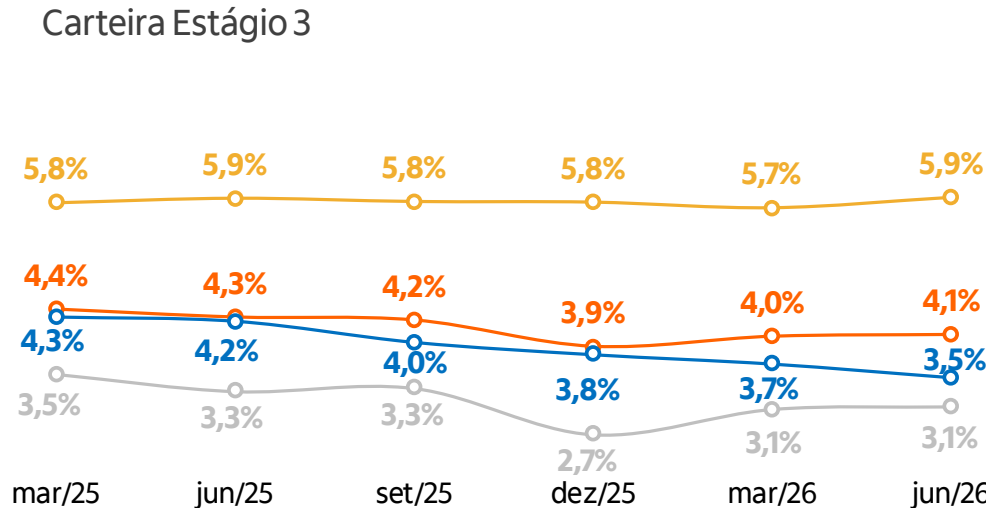
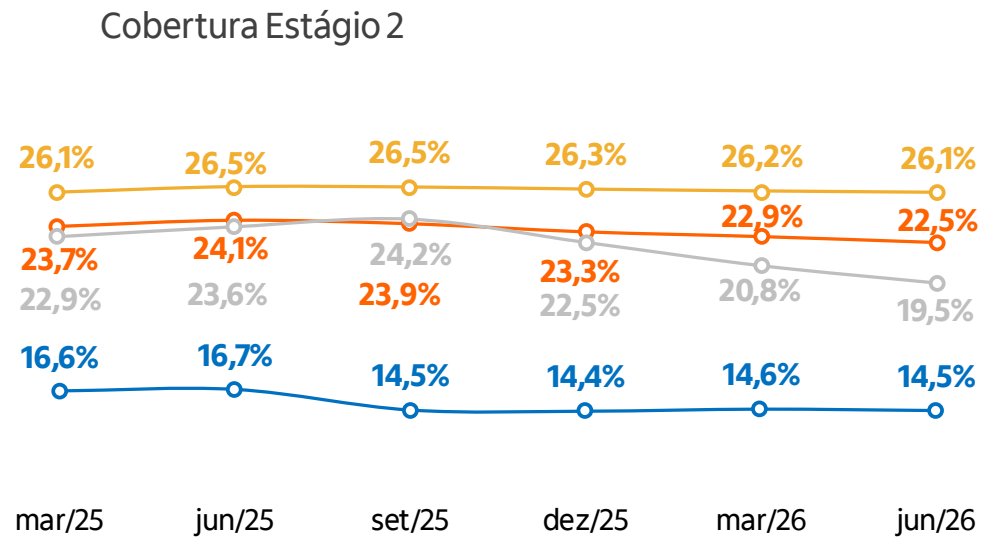
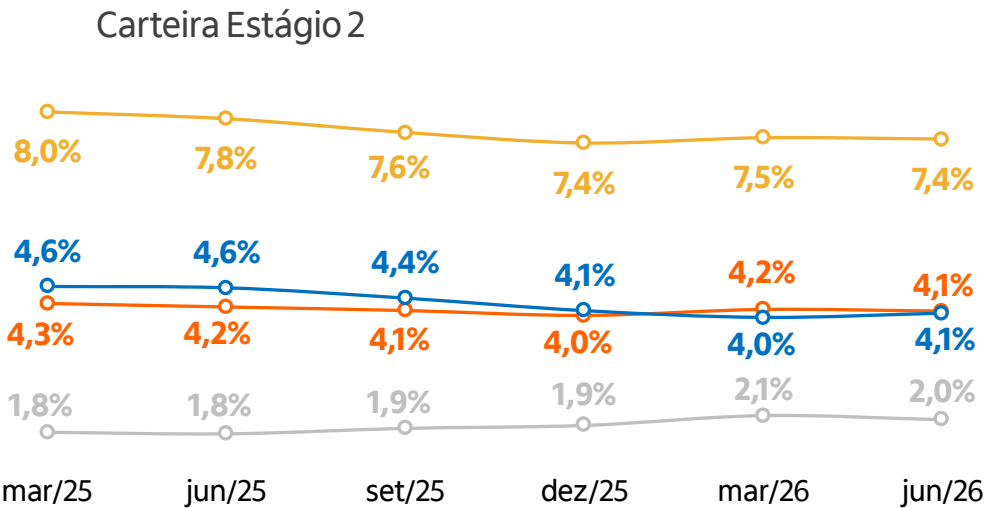


Brasil



Nota: No segundo 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 junho/26 e em atraso acima de 90 dias no valor de R\$ 39 milhões no Brasil e de R\$ 24 milhões na América Latina, sem impacto nos indicadores de qualidade.

Qualidade do crédito – indicadores resolução 4.966

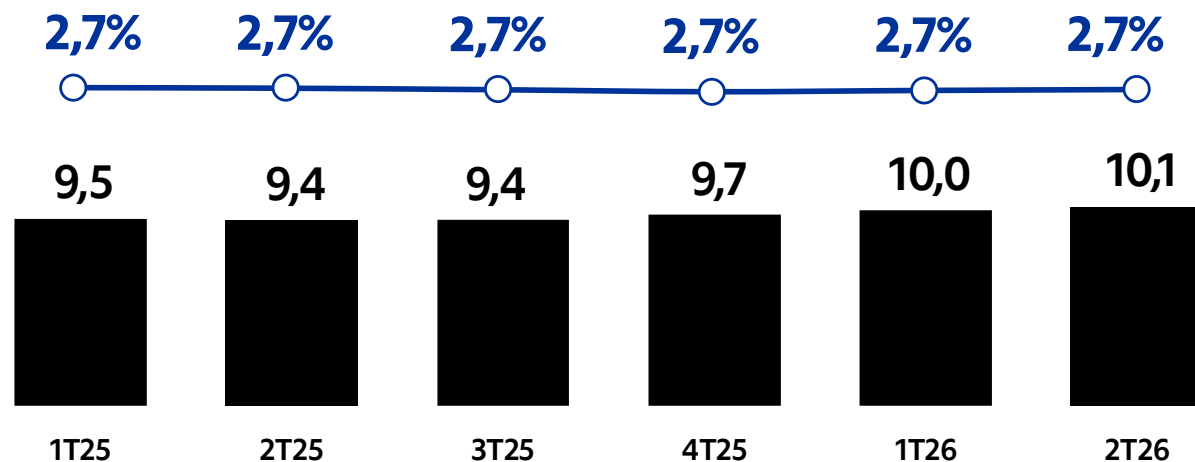


- Pessoas físicas
- Total
- América Latina
- Pessoas Jurídicas

Qualidade e custo do crédito

Custo do crédito¹ (em R\$ bilhões)

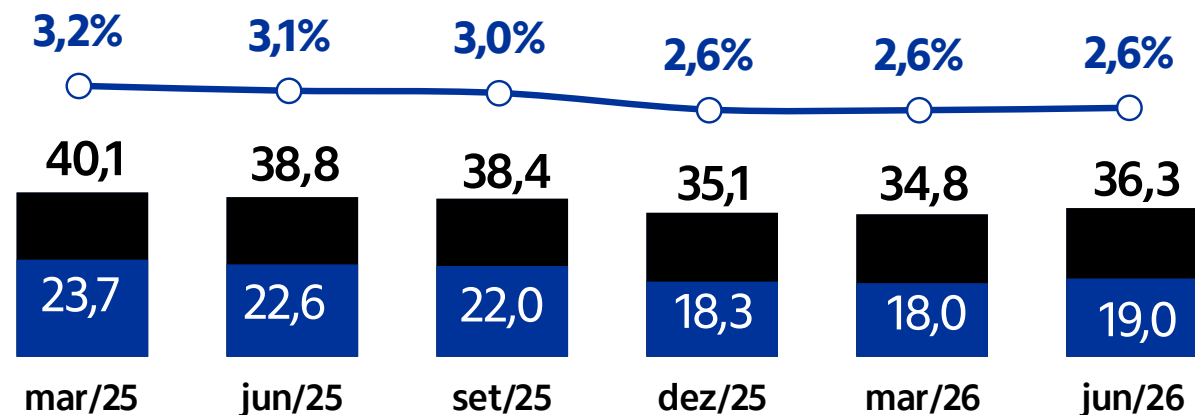
—○— Custo anualizado / Carteira² - (%)



Carteira renegociada
(Crédito e TVM)

(em R\$ bilhões)

—○— Carteira renegociada / Carteira³ - (%)



■ Renegociada

■ Reestruturada

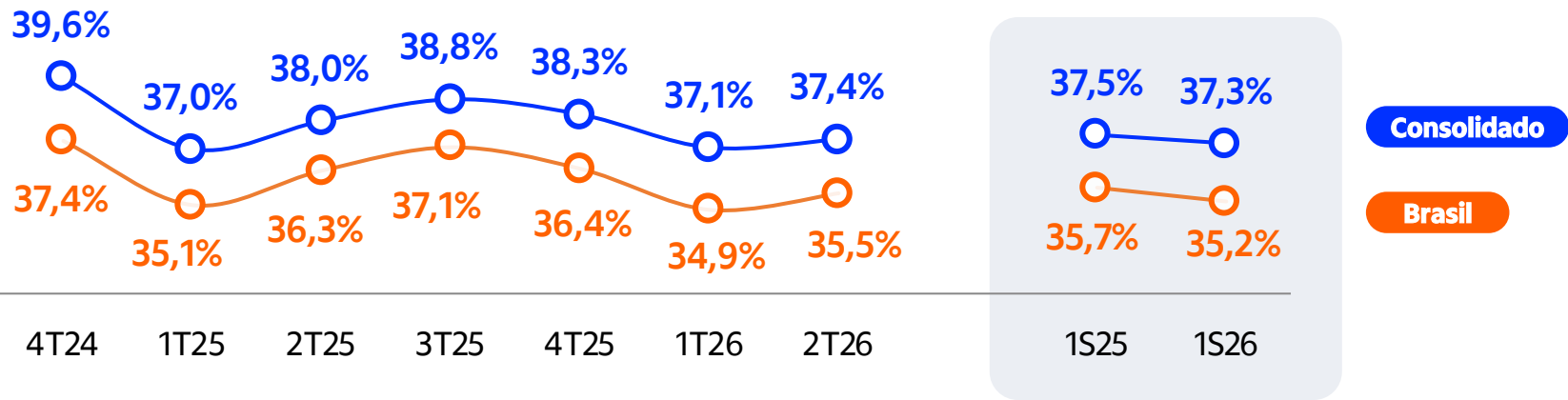
(1) Despesa de perda esperada + recuperação de créditos + descontos concedidos; (2) Custo do crédito sobre a carteira média; (3) Saldo da carteira de crédito excluindo garantias financeiras prestadas.

Despesas não decorrentes de juros

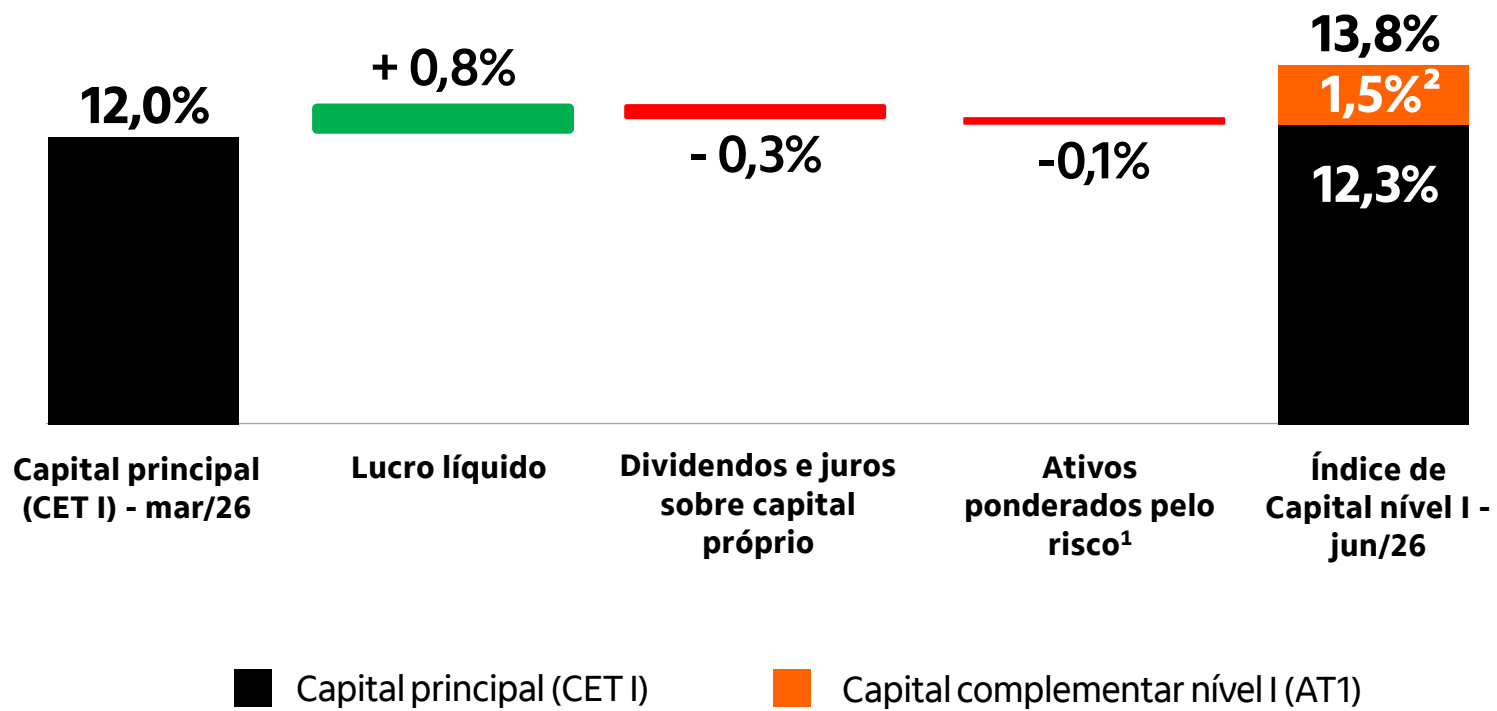
Em R\$ bilhões

	2T26	1T26	Δ	2T25	Δ	1S26	1S25	Δ
Comercial e administrativa (pessoal)	(6,5)	(6,5)	0,7%	(6,6)	-0,5%	(13,0)	(12,6)	3,2%
Transacionais (pessoal, operações e atendimento)	(4,1)	(3,9)	5,3%	(4,0)	3,5%	(8,0)	(7,9)	1,3%
Tecnologia (pessoal e infraestrutura)	(3,1)	(3,1)	0,7%	(3,0)	4,4%	(6,2)	(5,8)	6,6%
Outras despesas	(0,8)	(0,5)	59,3%	(0,6)	33,8%	(1,3)	(1,1)	23,5%
Total - Brasil	(14,6)	(14,0)	4,1%	(14,1)	3,1%	(28,6)	(27,4)	4,1%
América Latina	(2,2)	(2,2)	-1,7%	(2,1)	3,3%	(4,4)	(4,3)	2,6%
Despesas não decorrentes de juros	(16,7)	(16,2)	3,3%	(16,2)	3,1%	(32,9)	(31,7)	3,9%

Índice de Eficiência (%)



Capital



(1) Inclui ajustes prudenciais e patrimoniais. (2) Considerando Capital Complementar Nível 1 (AT1) limitado a 1,5%, conforme Res. CMN Nº 4.958. Não fosse esse limite, o AT1 seria 1,7%.

Guidance 2026

	Original	Atual
Carteira de crédito total¹ 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 crédito²	Entre R\$ 38,5 bi e R\$ 43,5 bi	Mantido
Receita de prestação de serviços e resultado de seguros³	Crescimento entre 5,0% e 9,0%	Crescimento entre 2,0% e 5,0%
Despesas não decorrentes de juros	Crescimento entre 1,5% e 5,5%	Mantido
Alíquota efetiva de IR/CS	Entre 29,5% e 32,5%	Mantido

(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
2T26



São Paulo, 05 de Agosto de 2026

Itaú Unibanco Holding S.A.

Informações
adicionais



Resultados

Em R\$ milhões	2T26	1T26	Δ	2T25	Δ	1S26	1S25	Δ
Produto Bancário	47.985	46.822	2,5%	45.828	4,7%	94.807	90.622	4,6%
Margem Financeira Gerencial	33.488	32.326	3,6%	31.846	5,2%	65.813	62.927	4,6%
Margem Financeira com Clientes	32.557	31.506	3,3%	30.988	5,1%	64.062	61.146	4,8%
Margem Financeira com o Mercado	931	820	13,6%	858	8,6%	1.751	1.781	-1,7%
Receitas de Prestação de Serviços	11.028	10.993	0,3%	10.781	2,3%	22.021	21.517	2,3%
Receitas de Operações de Seguros ¹	3.469	3.504	-1,0%	3.201	8,4%	6.973	6.178	12,9%
Custo do Crédito	(10.139)	(9.952)	1,9%	(9.443)	7,4%	(20.091)	(18.967)	5,9%
Despesa de Perda Esperada	(10.479)	(10.241)	2,3%	(9.664)	8,4%	(20.720)	(19.158)	8,1%
Descontos Concedidos	(1.147)	(949)	20,8%	(1.058)	8,3%	(2.096)	(2.321)	-9,7%
Recuperação de Créditos Baixados como Prejuízo	1.487	1.238	20,2%	1.280	16,2%	2.725	2.512	8,5%
Despesas com Sinistros	(408)	(470)	-13,2%	(386)	5,9%	(878)	(774)	13,4%
Outras Despesas Operacionais	(19.610)	(18.875)	3,9%	(19.019)	3,1%	(38.485)	(37.170)	3,5%
Despesas não Decorrentes de Juros	(16.728)	(16.188)	3,3%	(16.219)	3,1%	(32.915)	(31.670)	3,9%
Despesas Tributárias de ISS, PIS, Cofins e Outras	(2.883)	(2.687)	7,3%	(2.799)	3,0%	(5.570)	(5.501)	1,3%
Resultado antes da Tributação e Part. Minoritárias	17.828	17.525	1,7%	16.981	5,0%	35.353	33.710	4,9%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(5.044)	(4.939)	2,1%	(5.173)	-2,5%	(9.982)	(10.453)	-4,5%
Participações Minoritárias nas Subsidiárias	(377)	(305)	23,9%	(300)	25,7%	(682)	(621)	9,8%
Resultado Recorrente Gerencial	12.407	12.282	1,0%	11.508	7,8%	24.689	22.636	9,1%

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

Modelo de negócios

Em R\$ bilhões

	1S26					1S25					Δ (1S26 x 1S25)				
	Total	Crédito	Trading	Serviços e seguros	Excesso de capital	Total	Crédito	Trading	Serviços e seguros	Excesso de capital	Total	Crédito	Trading	Serviços e seguros	Excesso de capital
Produto bancário	94,8	53,8	1,7	38,4	0,9	90,6	50,6	1,8	37,1	1,2	4,2	3,3	(0,1)	1,3	(0,3)
Margem financeira gerencial	65,8	45,3	1,7	17,9	0,9	62,9	42,4	1,8	17,5	1,2	2,9	2,9	(0,1)	0,4	(0,3)
Receitas de serviços	22,0	8,5	0,0	13,5	-	21,5	8,1	0,0	13,4	-	0,5	0,4	0,0	0,1	-
Resultado de seguros ¹	7,0	-	-	7,0	-	6,2	-	-	6,2	-	0,8	-	-	0,8	-
Custo do crédito	(20,1)	(20,1)	-	(0,0)	-	(19,0)	(19,0)	-	-	-	(1,1)	(1,1)	-	(0,0)	-
Despesas com sinistros	(0,9)	-	-	(0,9)	-	(0,8)	-	-	(0,8)	-	(0,1)	-	-	(0,1)	-
DNDJ e outras despesas ²	(39,2)	(20,6)	(0,4)	(18,1)	(0,0)	(37,8)	(19,9)	(0,5)	(17,3)	(0,1)	(1,4)	(0,7)	0,1	(0,7)	0,0
Resultado recorrente gerencial	24,7	9,7	0,9	13,4	0,7	22,6	8,5	0,8	12,4	1,0	2,1	1,3	0,1	1,0	(0,2)
Capital regulatório médio	201,6	126,4	8,2	53,5	13,5	197,9	119,8	5,3	52,3	20,5	3,7	6,6	2,8	1,2	(7,0)
Criação de valor	10,8	1,3	0,3	9,5	(0,2)	8,8	0,3	0,5	8,5	(0,5)	2,0	0,9	(0,2)	1,0	0,3
ROE recorrente gerencial	24,5%	15,4%	21,6%	50,0%	10,6%	22,8%	14,1%	30,7%	47,5%	9,4%	1,7 p.p.	1,2 p.p.	-9,1 p.p.	2,6 p.p.	1,2 p.p.

(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
2T26



São Paulo, 05 de Agosto de 2026

Itaú Unibanco Holding S.A.

Anexo 02



RESULTADOS

2T26

Apresentação **Institucional**

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

Valor de mercado¹
US\$ 96 bi

Ativos totais²
R\$ 3.227 bi

Carteira de Crédito²
R\$ 1.522,4 bi

ROE recorrente³
24,3%

Índice de Eficiência Brasil⁵
36,0%

Colaboradores no Brasil e no exterior²
90,4 mil

(1) Valor de Mercado em 31/07/2026. Fonte: Bloomberg; (2) Em 30 de junho de 2026; (3) No 2º trimestre de 2026; (4) Brand Finance Global 500 2026; (5) Acumulado 12 meses findos em jun/26.
Nota: A carteira de crédito inclui Garantias Financeiras Prestadas e Títulos Privados.
*Em valor de mercado em 31/07/2026.

Resultado Recorrente Gerencial
R\$12,4 bi no 2T26
94,6% Brasil | 5,4% 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



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**

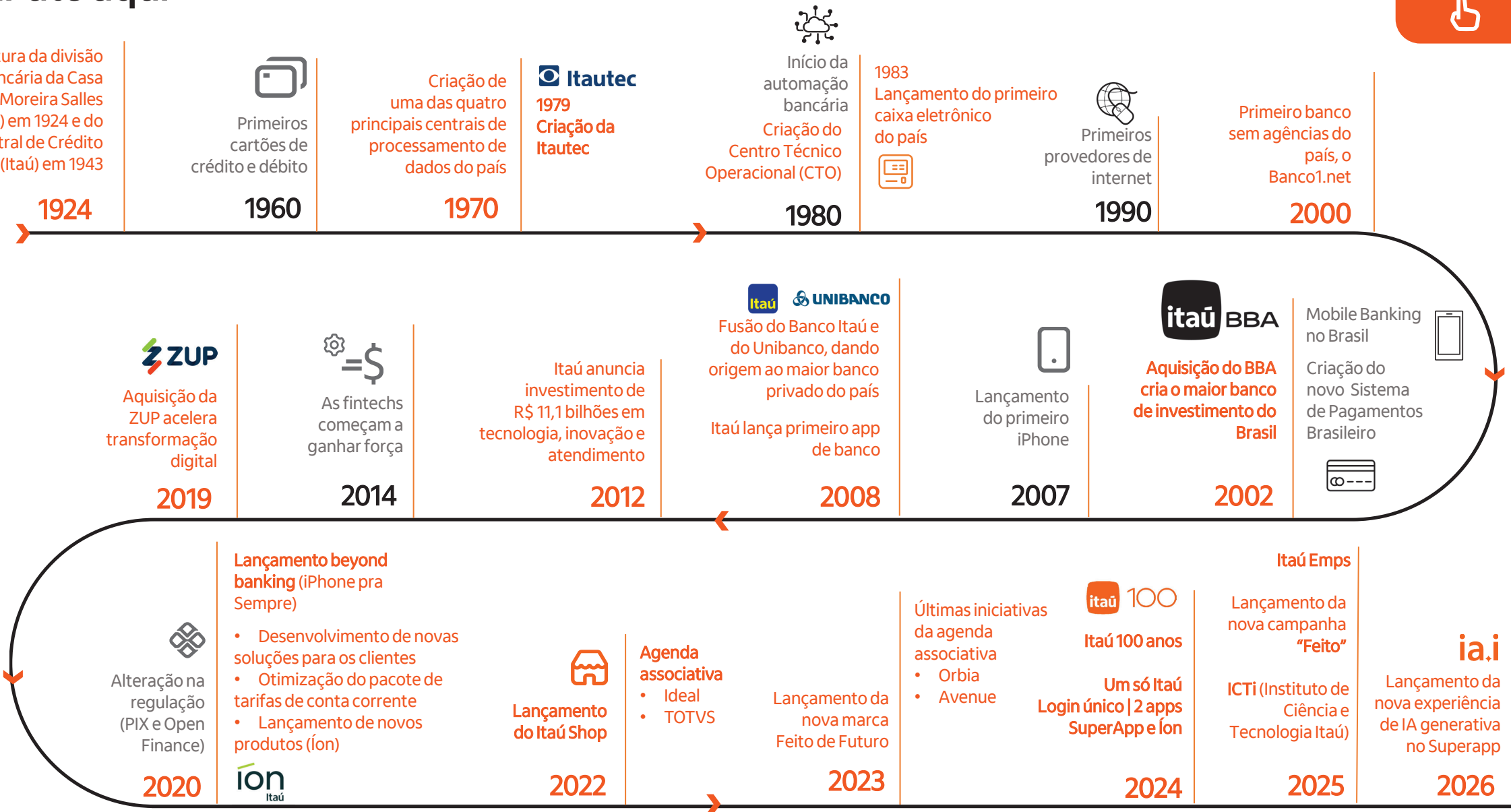
- ✔ Ser ituber é confiar e saber trabalhar com autonomia.
- ✔ Ser ituber é ajudar e pedir ajuda.
- ✔ Ser ituber é ser um só Itaú.

- ✔ 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





Oferecemos um ecossistema completo...

Pessoa física



Renda até
R\$ 7 mil



Uniclass

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



Personnalitê

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



2,2 mil
Pontos físicos



11,8 mil
Caixas eletrônicos³
Distribuídos por todo o território brasileiro e América Latina¹

Atendemos os clientes como, quando e onde desejam ser atendidos

Interações Digitais² no 2T26

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



+67 mil¹

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



+800¹

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



+60 mil¹

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

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

88%

6M26 x 6M25

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

+

30%

6M26 x 6M25

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%

6M26 x 6M18

de redução de incidentes de alto impacto na experiência dos clientes

Velocidade

2.937%

6M26 x 6M18

de aumento no volume de implantações de mudanças e atualizações tecnológicas

Custo

45%

6M26 x 6M18

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

> 20 mil
Colaboradores

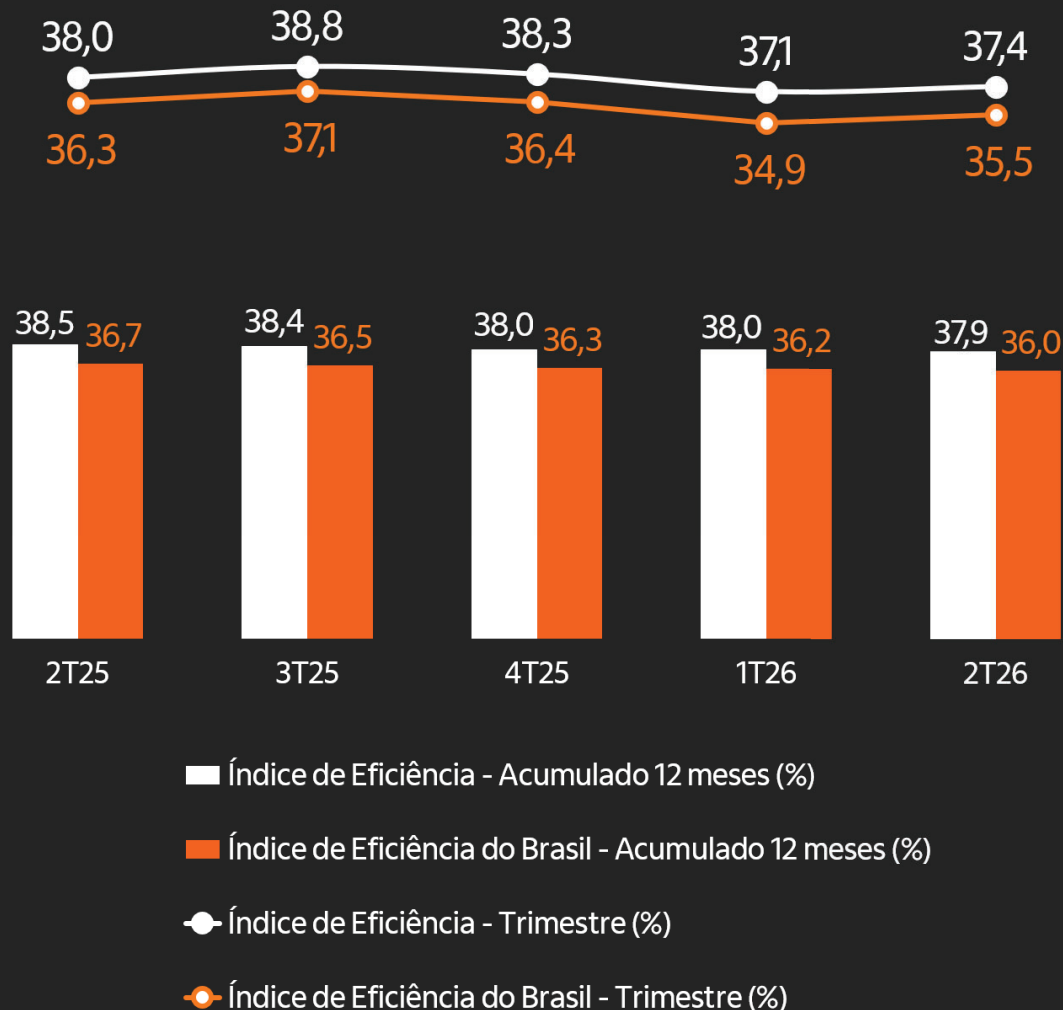
> 2,8 mil
Squads

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



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 integral¹

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
deficiência²

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)

... 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 sensíveis¹ para quesitos ESG.

↳ **98% atingido**

¹Lista 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 mulheres²

↳ **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%.

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 2¹

↳ **Redução de 11,2%**
16.634 tCO₂e
(Baseline 2023: 18.738 tCO₂e)

Até 2030,
reduzir em 50%

Nossas emissões
operacionais de Escopo 3²

↳ **Redução de 7,8%**
35.288 tCO₂e
(Baseline 2023: 38.263 tCO₂e)

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 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.

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

Direcionamos

R\$ 604,9 bi

de recursos para finanças sustentáveis

entre jan/20 e mai/26

Mai/26

60,5%

dez/25

56,5%

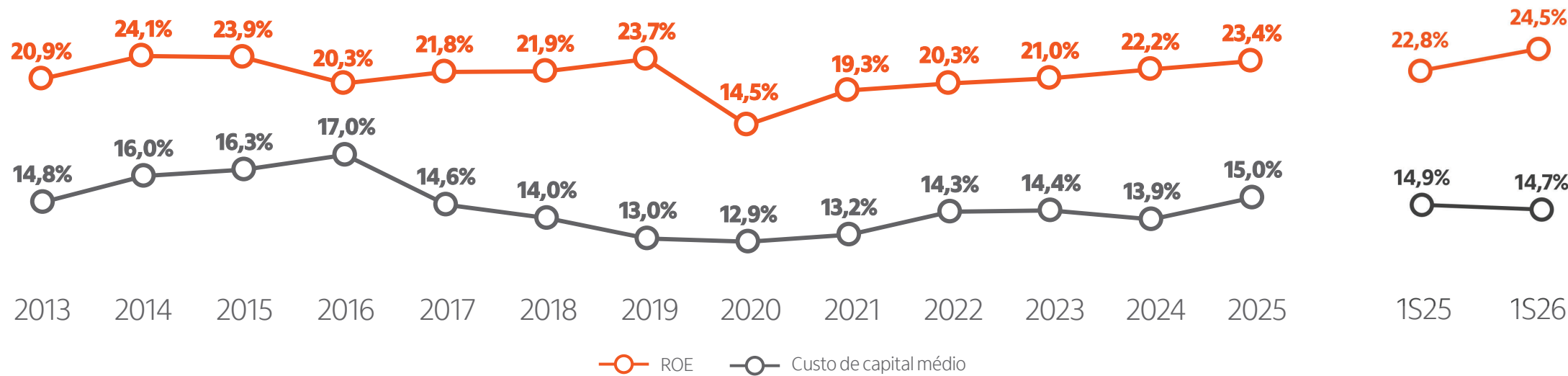
dez/24

44,6%

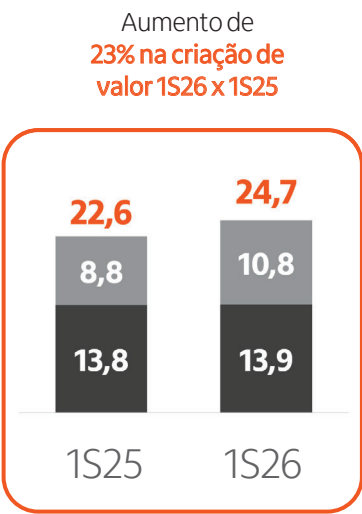
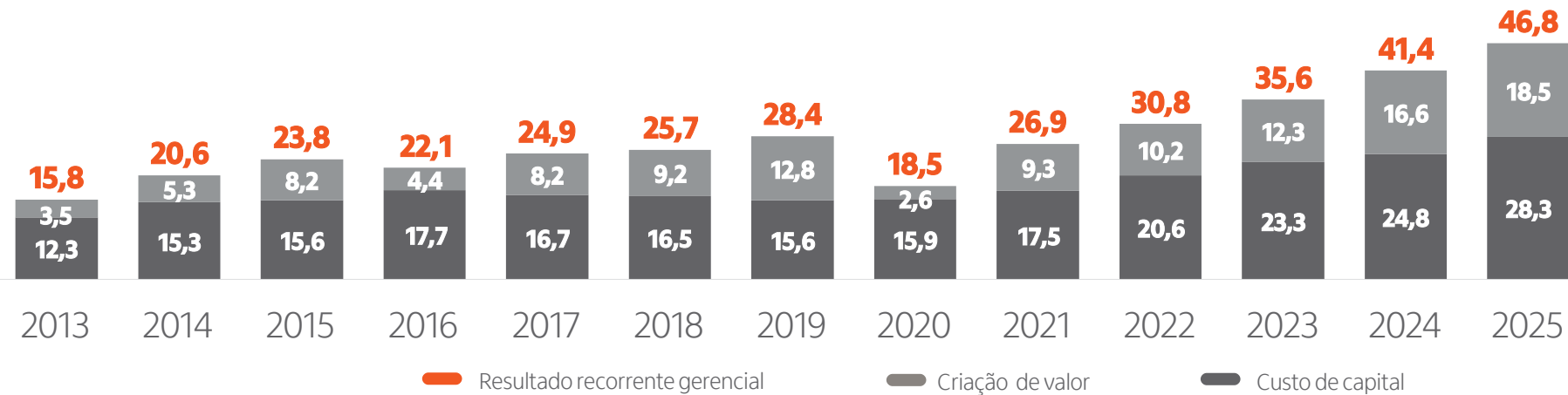
dez/23

33,3%

... e pelo foco na geração de valor sustentável



R\$ bilhões



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

Margem financeira com clientes

2T26
R\$32,6 bi  **3,3%** 2T26 vs. 1T26
 **5,1%** 2T26 vs. 2T25

(em R\$ bilhões)

22,0	24,9	27,1	31,0
2T22	2T23	2T24	2T25

Margem financeira com mercado

2T26
R\$0,9 bi  **13,6%** 2T26 vs. 1T26
 **8,6%** 2T26 vs. 2T25

(em R\$ bilhões)

0,6	1,1	1,4	0,9
2T22	2T23	2T24	2T25

Custo do crédito

2T26
R\$10,1 bi  **1,9%** 2T26 vs. 1T26
 **7,4%** 2T26 vs. 2T25

(em R\$ bilhões)

7,5	9,4	9,4	9,4
2T22	2T23	2T24	2T25

Receita de serviços e resultado de seguros

2T26
R\$14,1 bi  **0,4%** 2T26 vs. 1T26
 **3,6%** 2T26 vs. 2T25

(em R\$ bilhões)

12,3	12,4	13,3	13,6
2T22	2T23	2T24	2T25

Despesas não decorrentes de juros

2T26
R\$16,7 bi  **3,3%** 2T26 vs. 1T26
 **3,1%** 2T26 vs. 2T25

(em R\$ bilhões)

13,3	14,3	14,8	16,2
2T22	2T23	2T24	2T25

Resultado recorrente gerencial

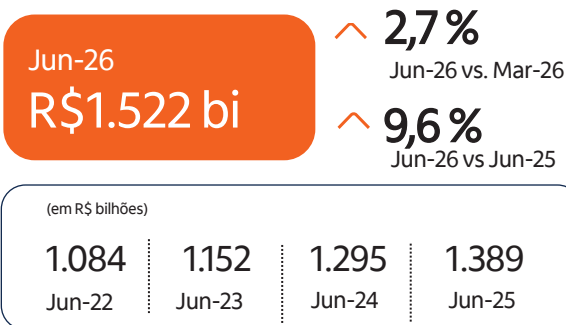
2T26
R\$12,4 bi  **1,0%** 2T26 vs. 1T26
 **7,8%** 2T26 vs. 2T25

(em R\$ bilhões)

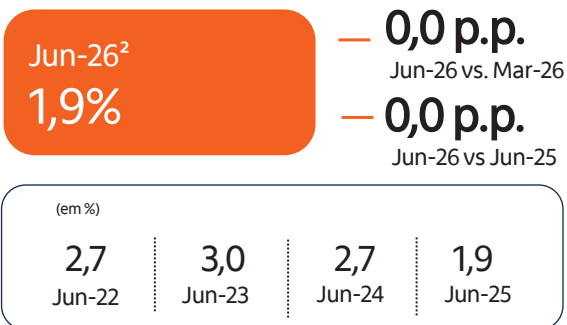
7,7	8,7	10,1	11,5
2T22	2T23	2T24	2T25

... sem esquecer da gestão de risco

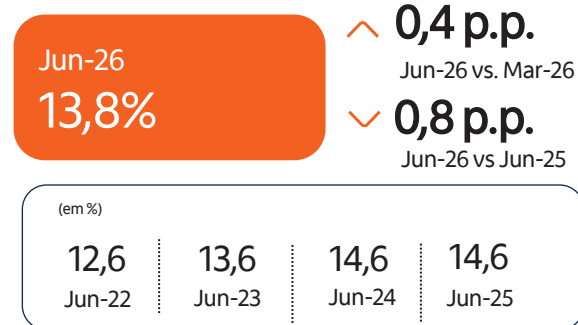
Carteira de crédito¹



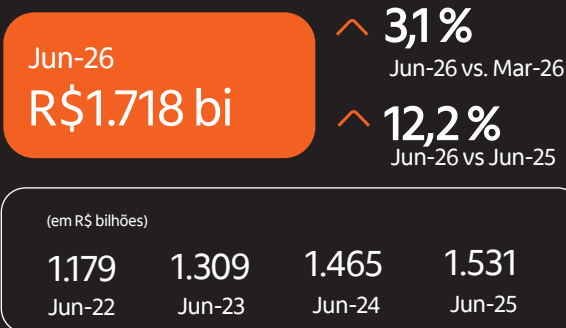
NPL 90 dias com TVM



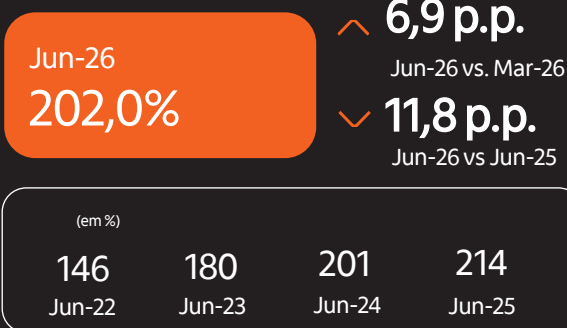
Índice de capital nível 1



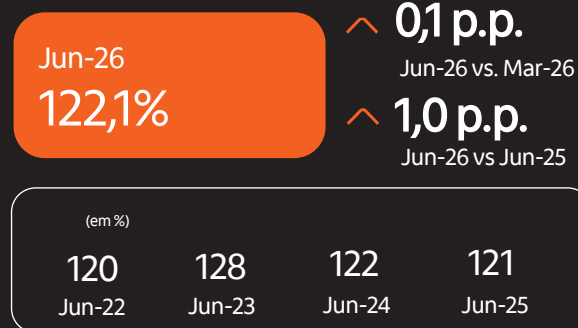
Funding³



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 2T26"). (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

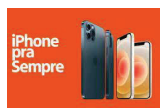


Pessoa Física - Maior principalidade e engajamento

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



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

	Original	Atual
Carteira de crédito total¹ 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 crédito²	Entre R\$ 38,5 bi e R\$ 43,5 bi	Mantido
Receita de prestação de serviços e resultado de seguros³	Crescimento entre 5,0% e 9,0%	Crescimento entre 2,0% e 5,0%
Despesas não decorrentes de juros	Crescimento entre 1,5% e 5,5%	Mantido
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.



RESULTADOS
2T26

Relações com Investidores



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