



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

Resultado Recorrente Gerencial
R\$12,4 bi no 2T26
94,6% Brasil | 5,4% América Latina³

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



(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.

A gente
**trabalha
para o
cliente**

- ✔ Ser ituber é ser obstinado por encantar o cliente.
- ✔ Ser ituber é inovar a partir das necessidades dos clientes.
- ✔ Ser ituber é simplificar sempre.

- ✔ Ser ituber é ser ambicioso nos objetivos e eficiente na execução.
- ✔ Ser ituber é sempre buscar o crescimento sustentável.
- ✔ Ser ituber é gerar impacto positivo para a sociedade.

A gente é
**movido por
resultado**

A gente
**não sabe
tudo**

- ✔ Ser ituber é olhar para fora e aprender o tempo todo.
- ✔ Ser ituber é testar, errar, aprender e melhorar.
- ✔ Ser ituber é usar dados intensamente para tomar as melhores decisões.

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

A gente
**faz escolhas
e toma
decisões**

Pra gente
**ética é
inegociável**

A gente
**vai de
turma**

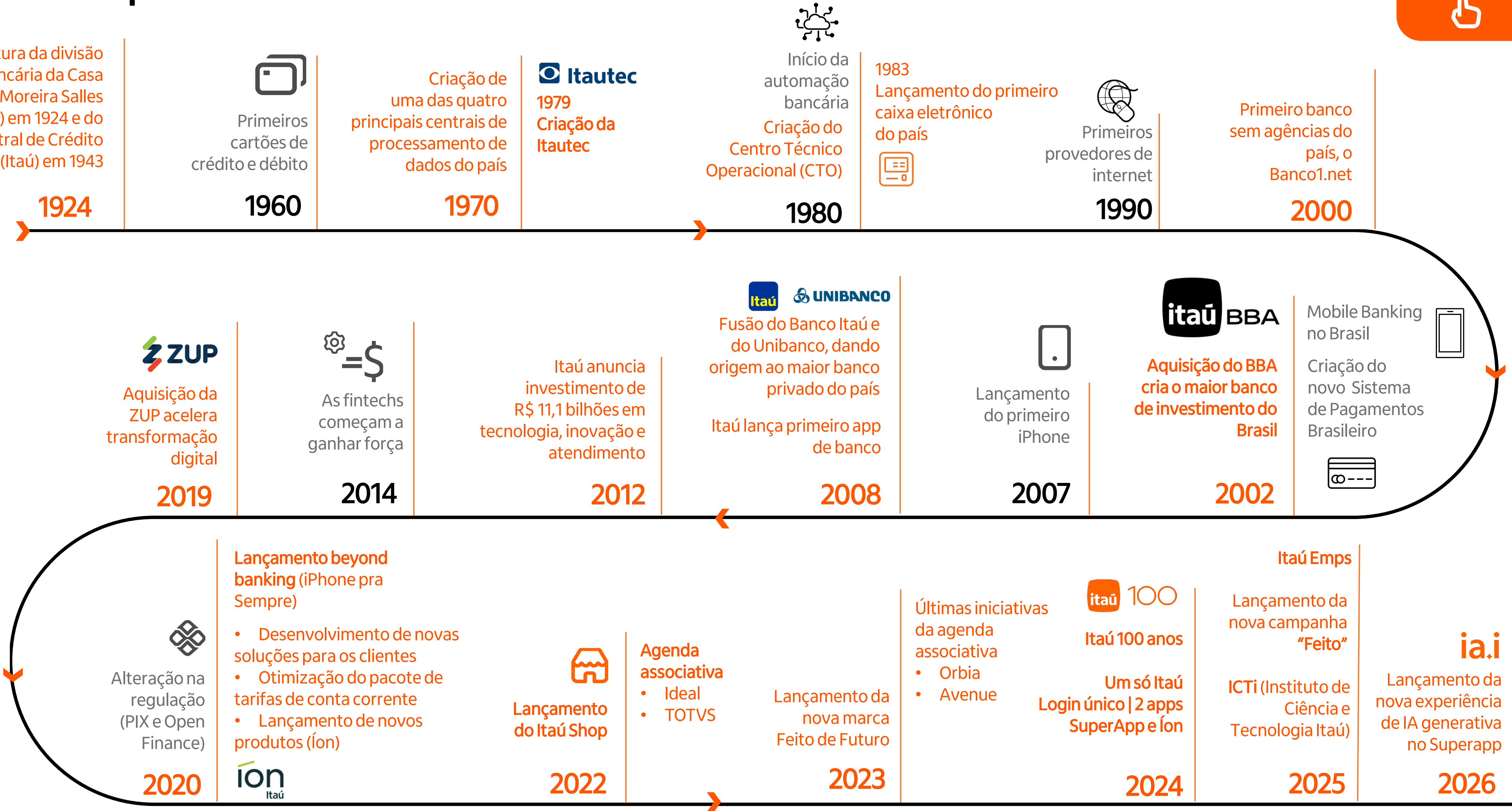
- ✔ Ser ituber é confiar e saber trabalhar com autonomia.
- ✔ Ser ituber é ajudar e pedir ajuda.
- ✔ Ser ituber é ser um só Itaú.

- ✔ 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



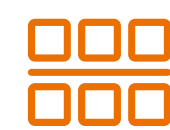
+800¹

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**

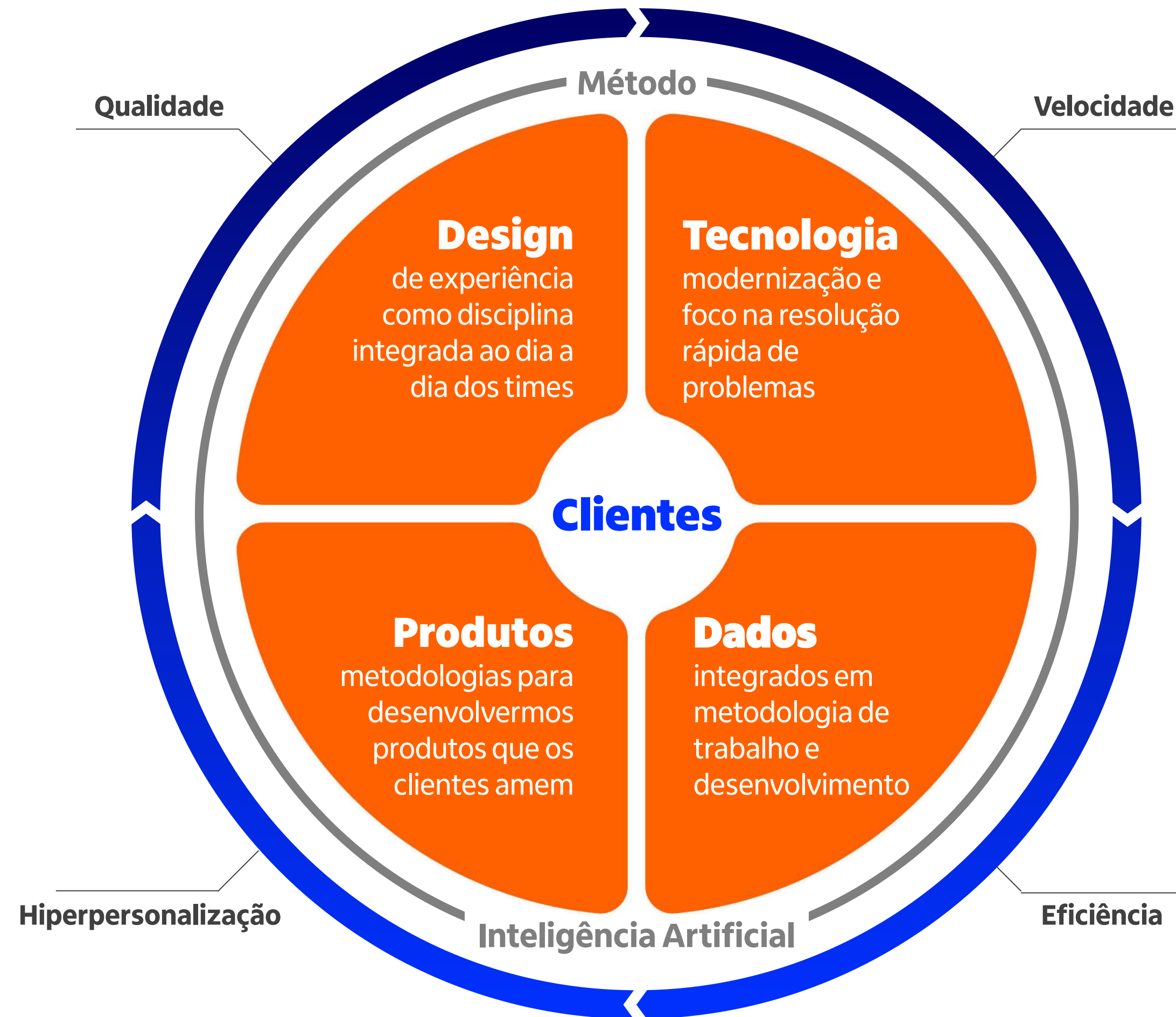
O reconhecimento da satisfação
dos nossos clientes se reflete no
alto nível de NPS que geramos a
partir das nossas soluções digitais
do aplicativo

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

(1) Últimos 12 meses.



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

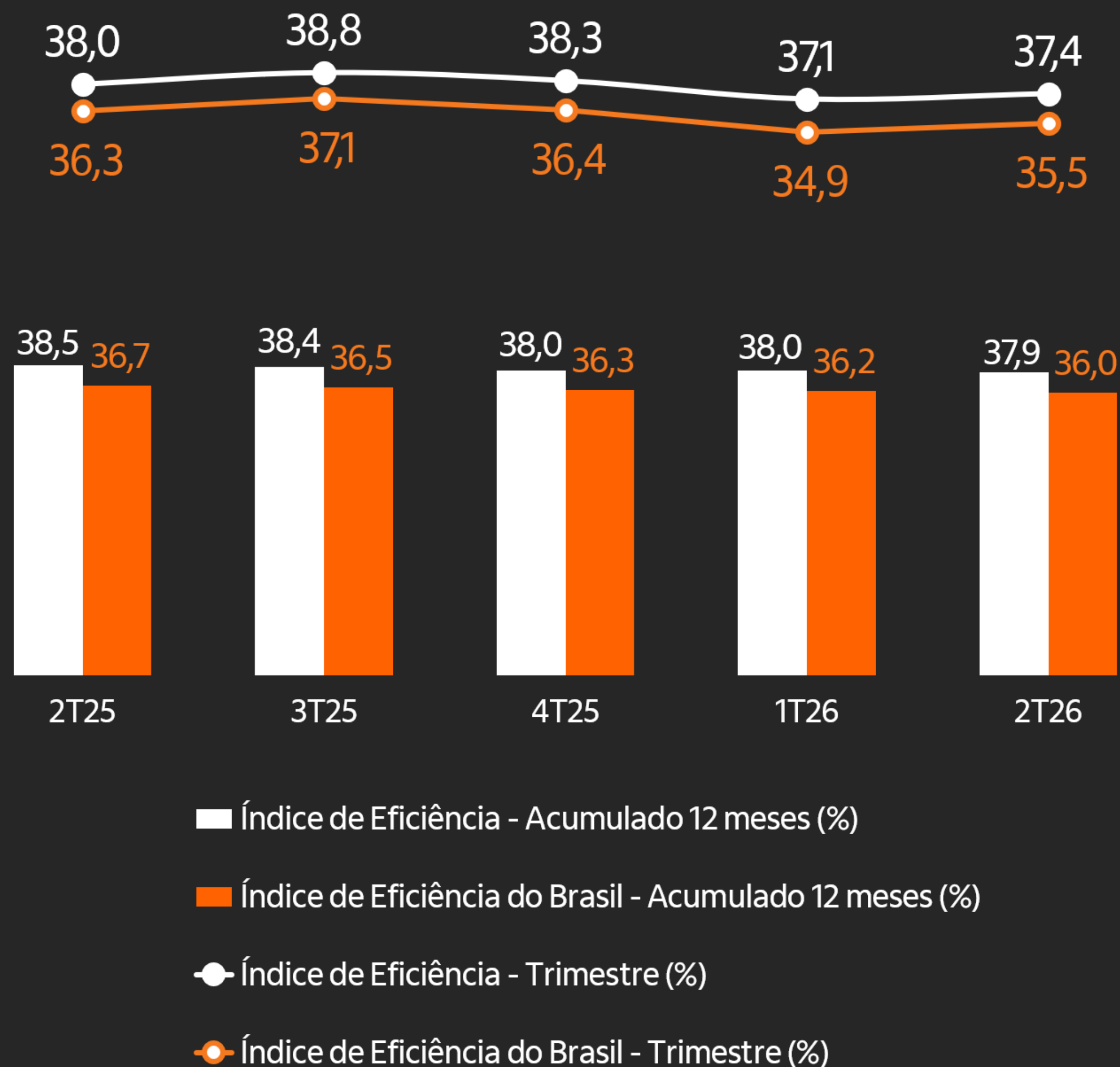
> 2,8 mil
Squads

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%
**peessoas 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.

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

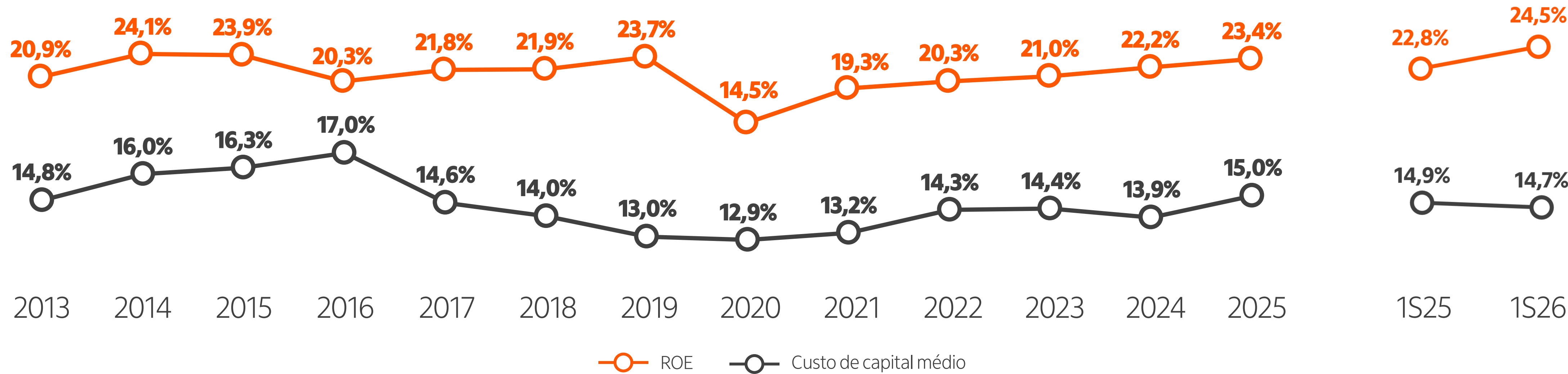
44,6%

dez/23

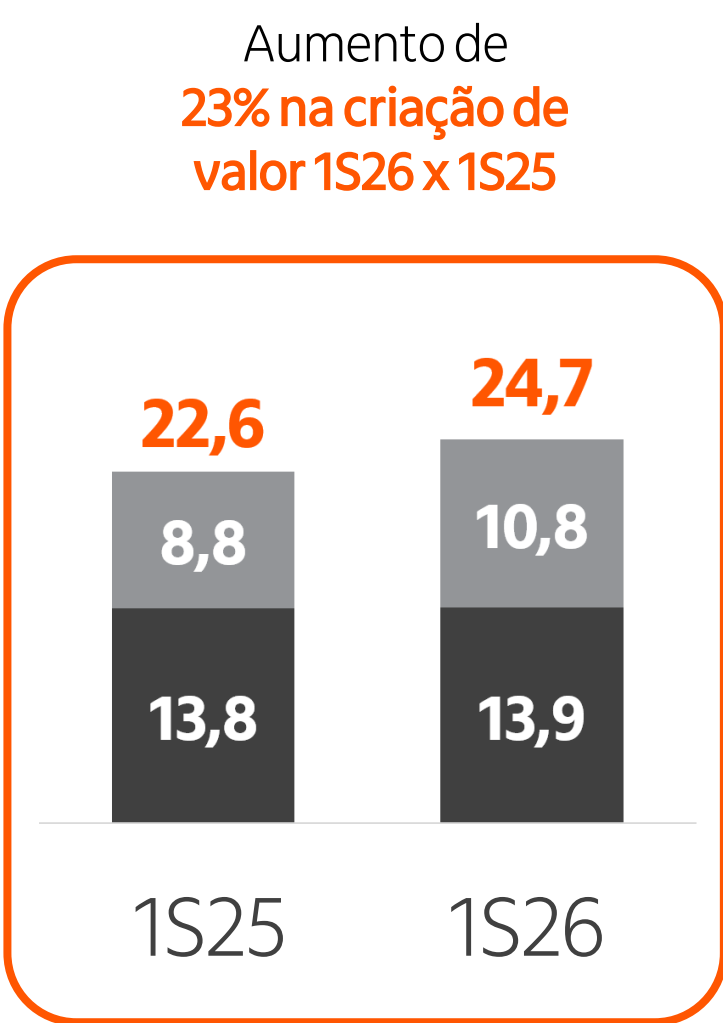
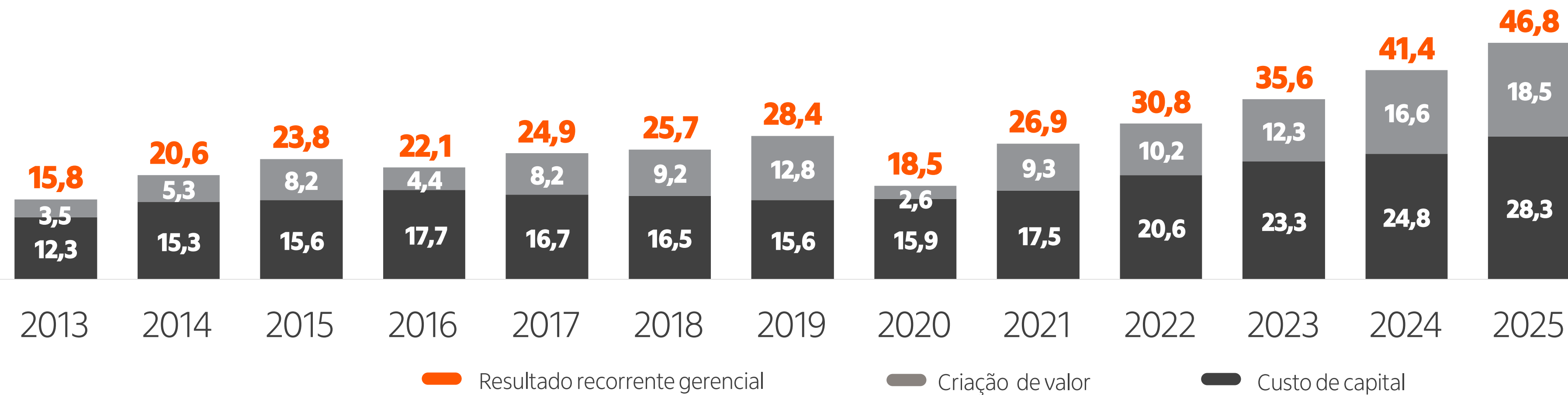
33,3%

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

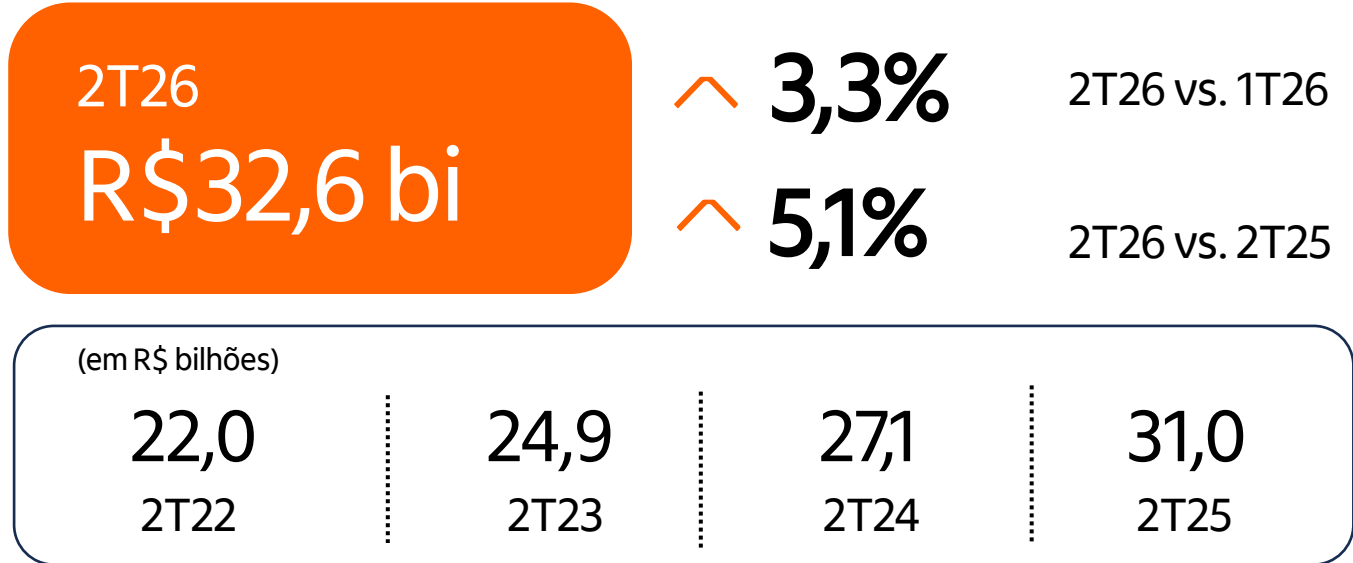


R\$ bilhões

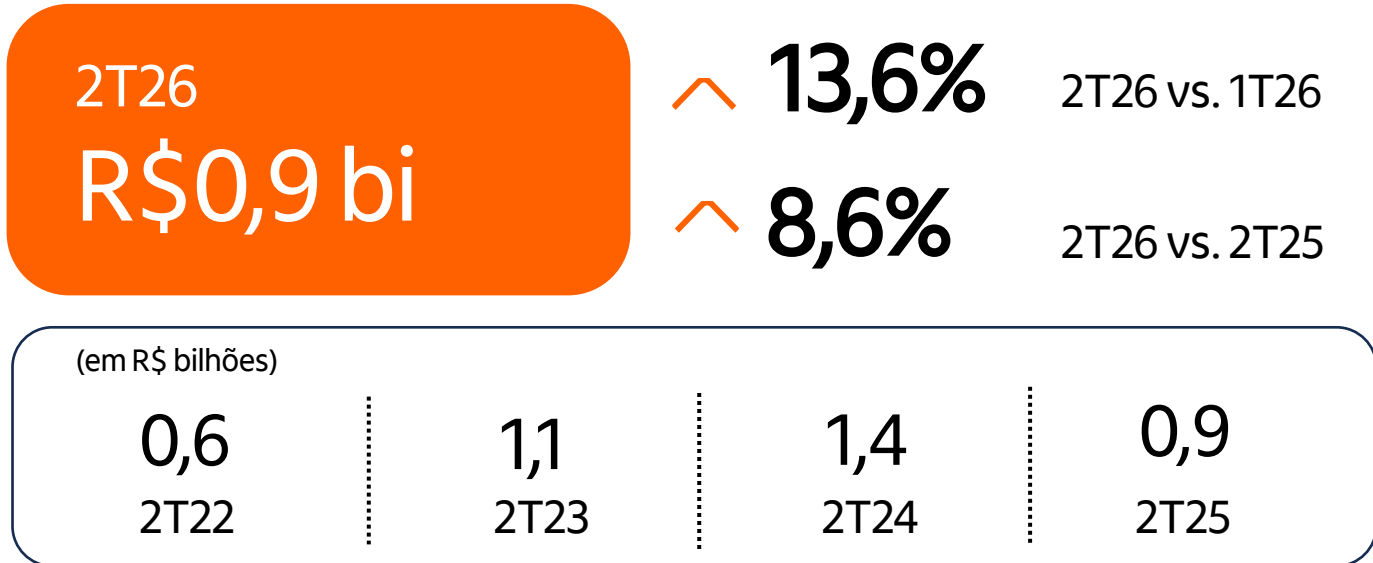


Temos apresentado crescimento de receita com disciplina de custos...

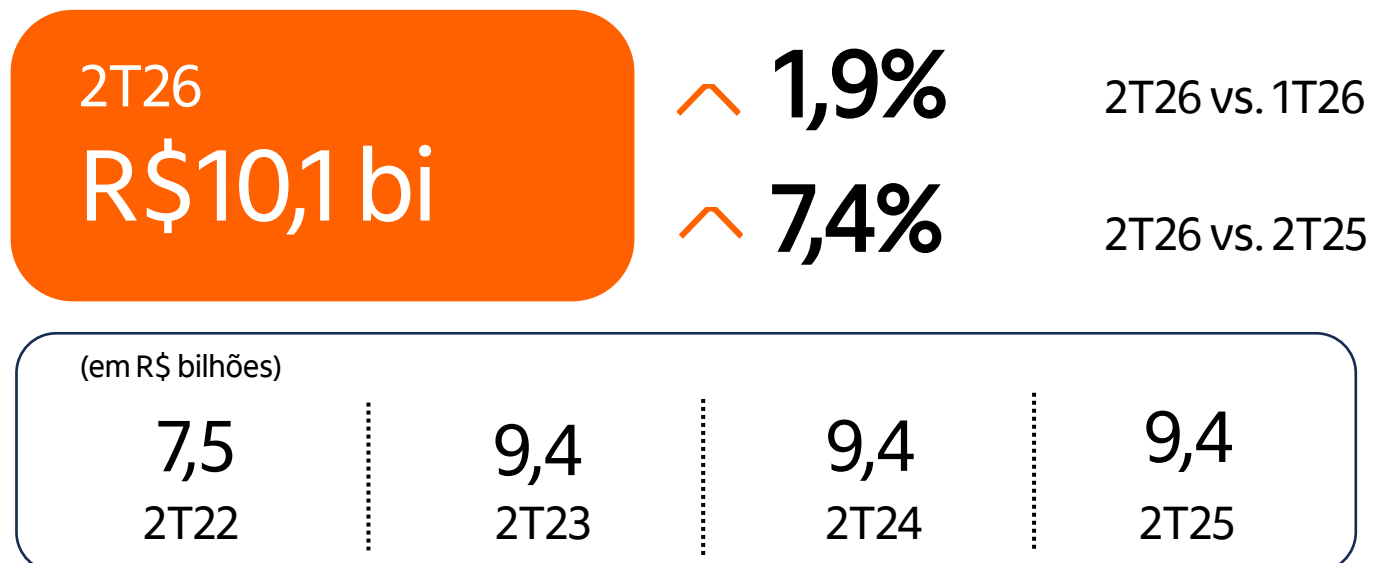
Margem financeira com clientes



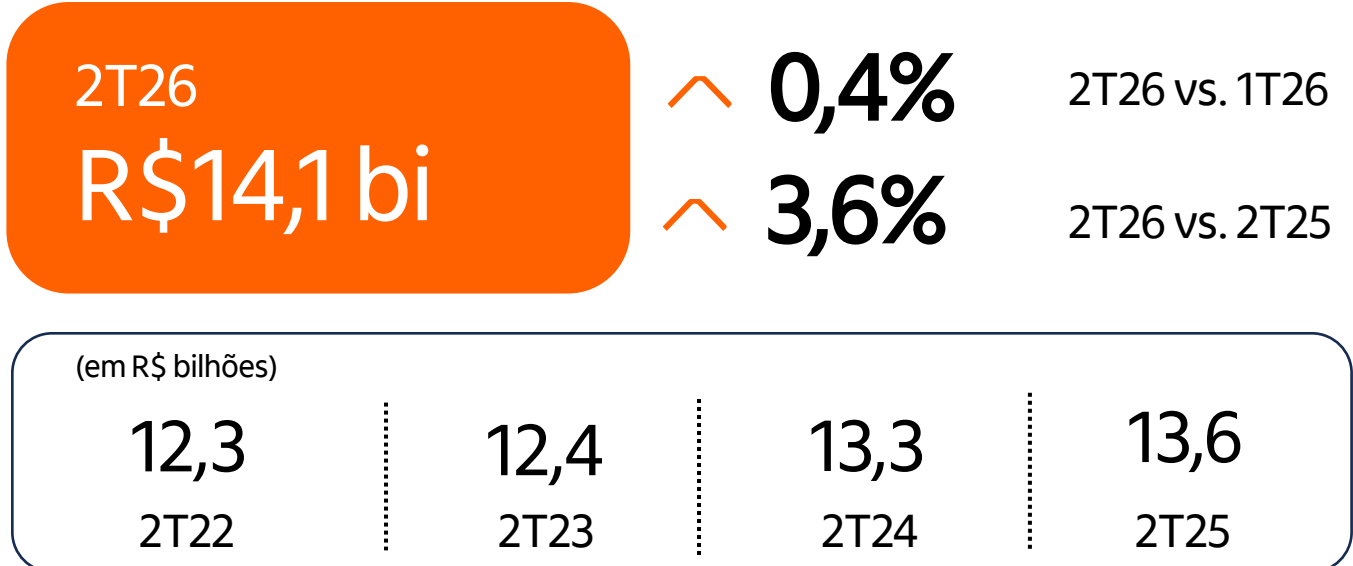
Margem financeira com mercado



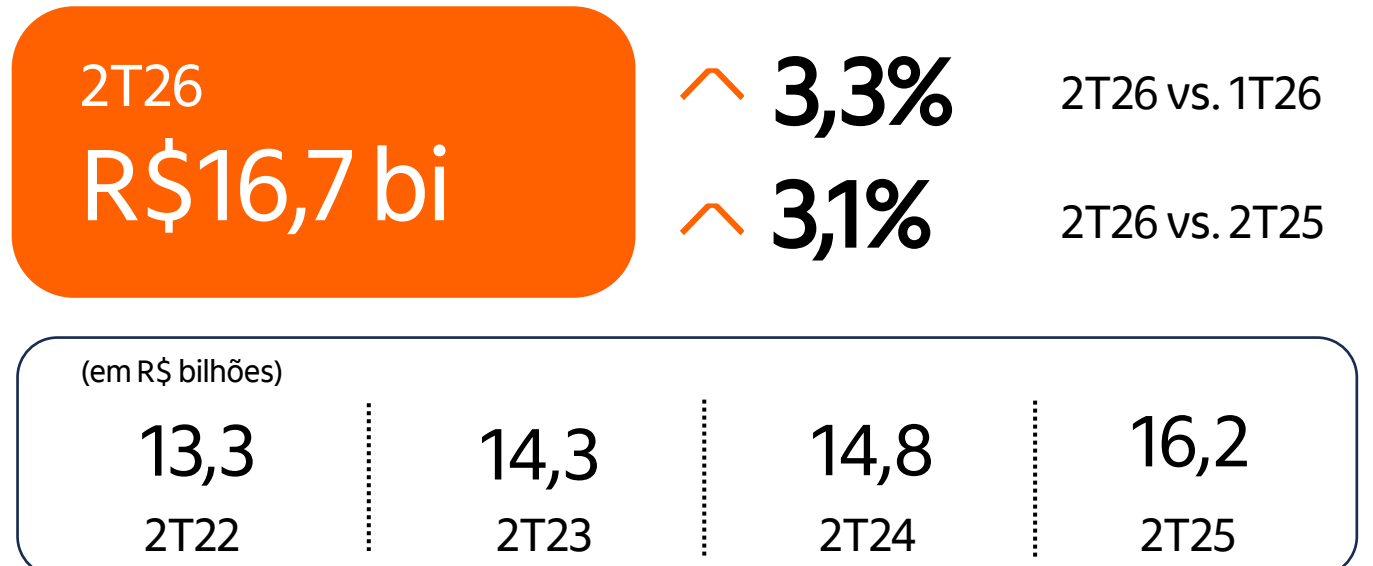
Custo do crédito



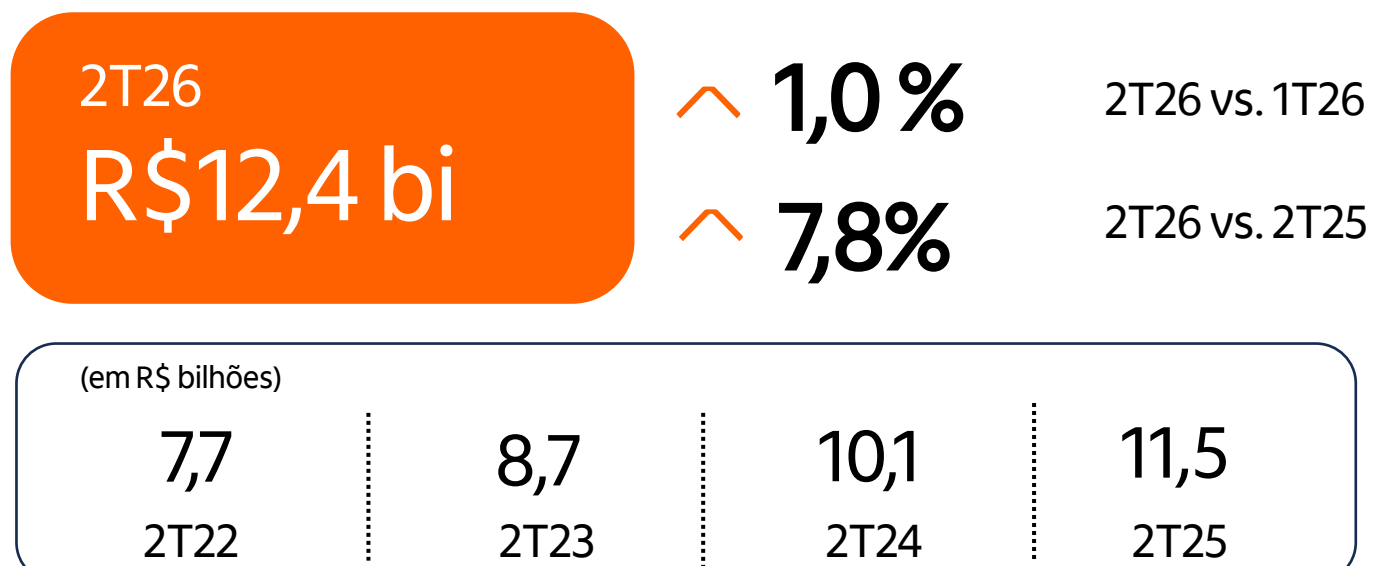
Receita de serviços e resultado de seguros



Despesas não decorrentes de juros



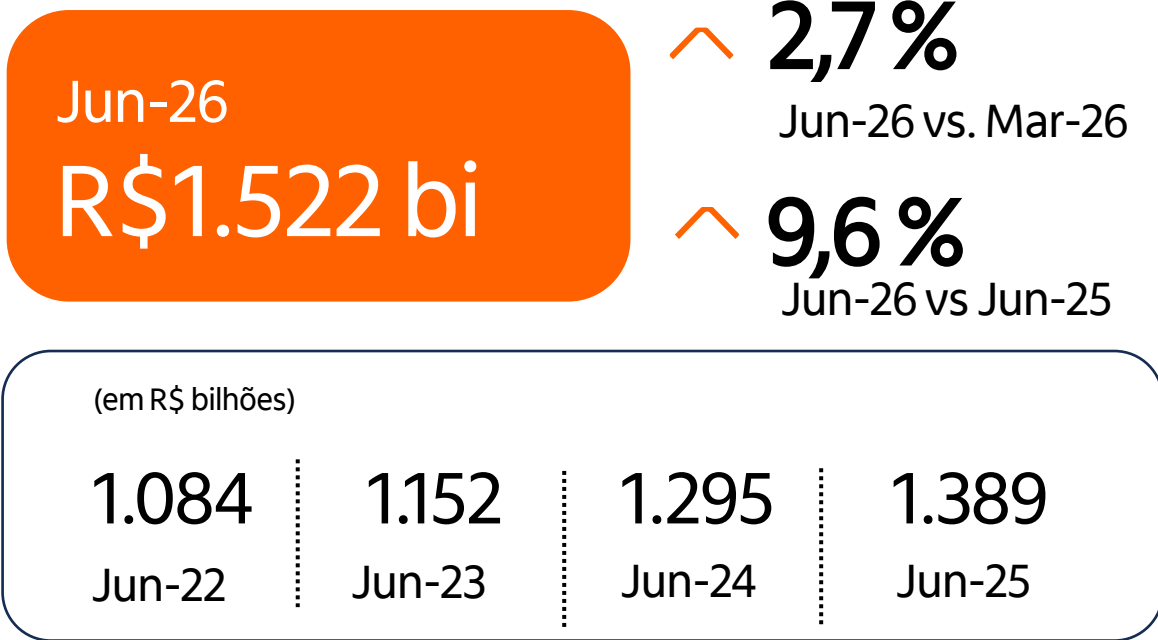
Resultado recorrente gerencial



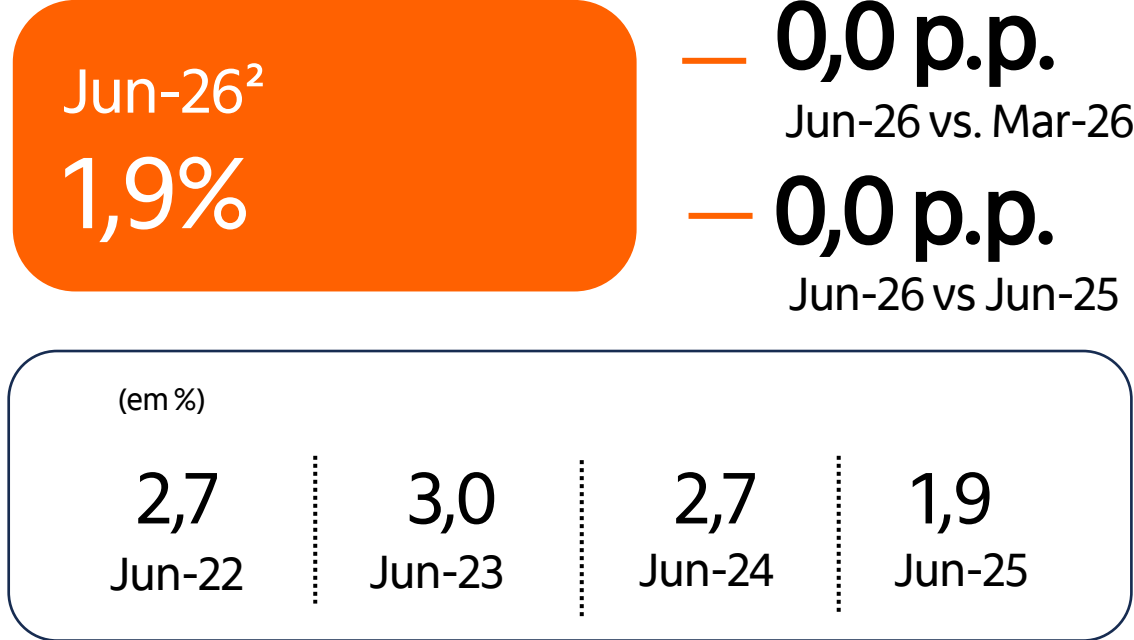
Nota: os resultados a partir de 2025 consideram a aplicação da Resolução 4.966. Até 2023 os valores não consideram as reclassificações divulgadas no 4T25.

... sem esquecer da gestão de risco

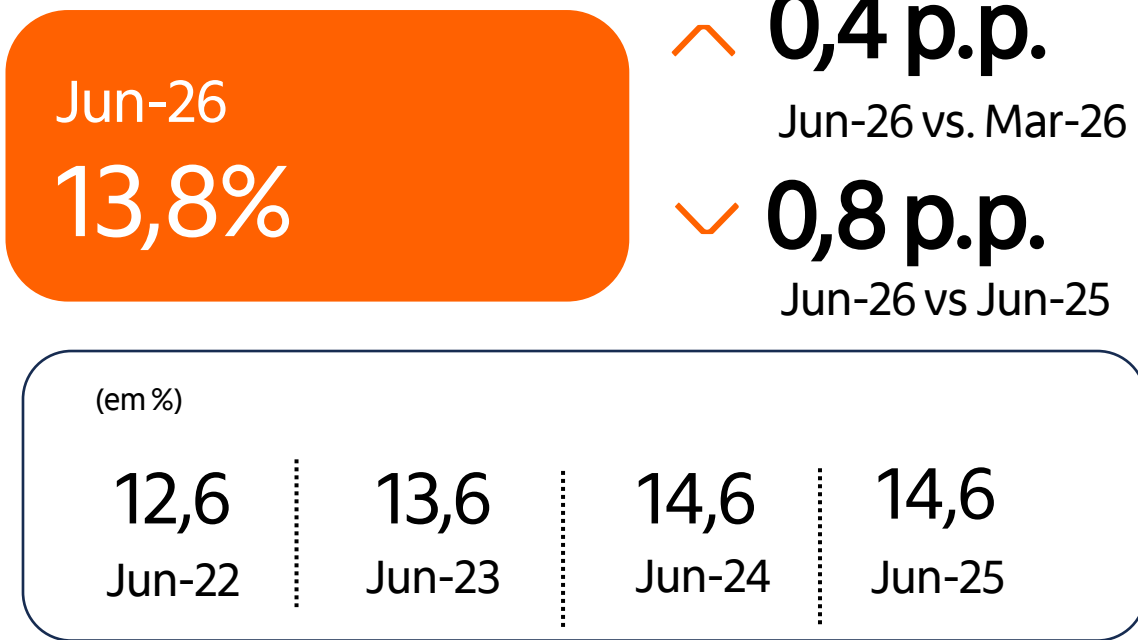
Carteira de crédito¹



NPL 90 dias com TVM



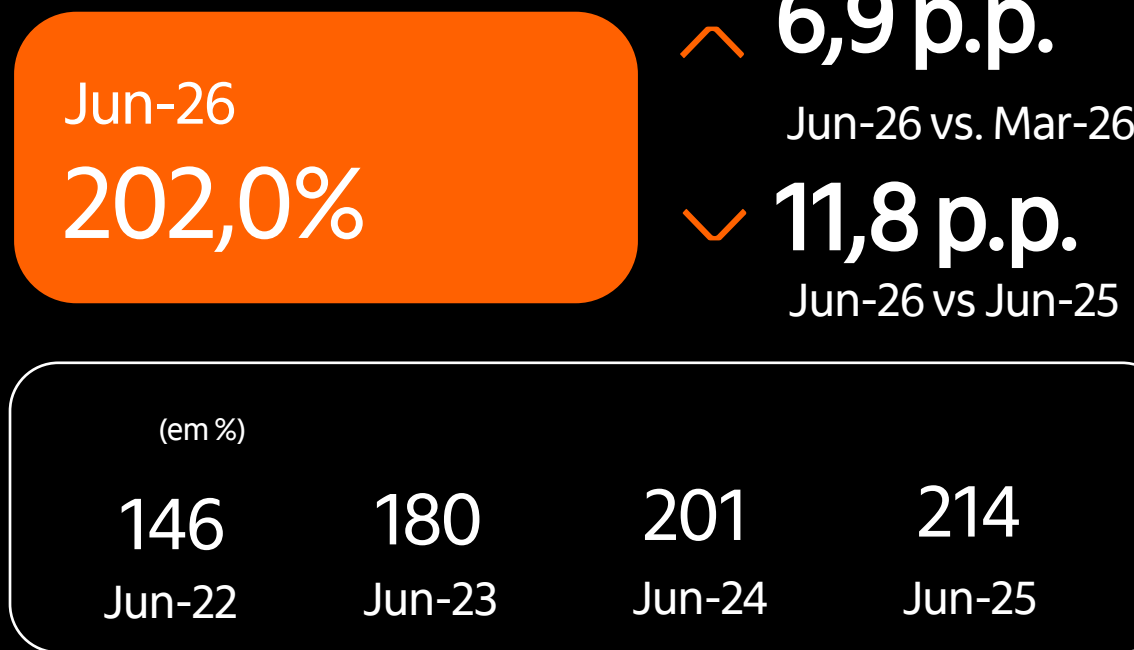
Índice de capital nível 1



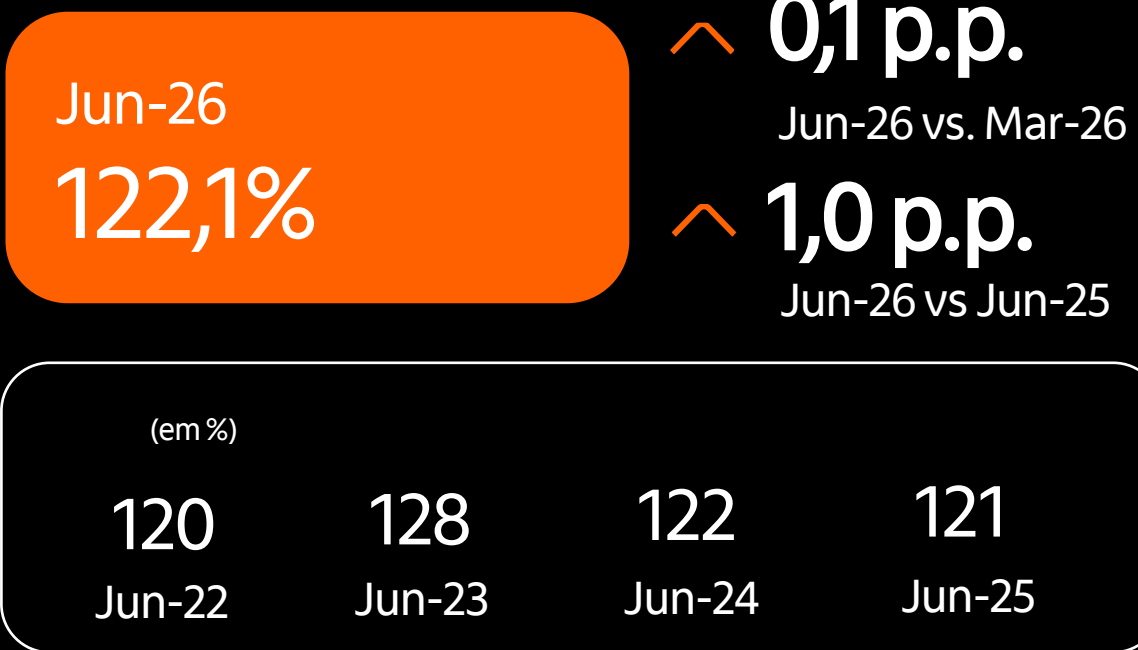
Funding³



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/