RESULTADOS

3T26

Reunião pública com analistas e
de divulgação de resultados 3T26

São Paulo, 04 de Novembro de 2026

Itaú Unibanco Holding S.A.

Destaques

Resultado recorrente gerencial[1]

3T26

R$ 12,6 bilhões

▲ 2,5% vs 2T26 ▲ 6,7% vs 3T25

ROE recorrente gerencial[2]

3T26

CONSOLIDADO 23,6%

▼ 0,7 p.p. vs 2T26 ▲ 0,3 p.p. vs 3T25

BRASIL 24,5%

▼ 1,2 p.p. vs 2T26 ▲ 0,4 p.p. vs 3T25

Carteira de crédito[1]

set/26

R$ 1.544 bilhões

▲ 2,2% vs jun/26 ▲ 10,9% vs set/25

Margem financeira com clientes[1]

3T26

R$ 33,3 bilhões

▲ 2,6% vs 2T26 ▲ 6,9% vs 3T25

Índice de eficiência

3T26

CONSOLIDADO 37,5%

▲ 0,1 p.p. vs 2T26 ▼ 1,3 p.p. vs 3T25

BRASIL 35,7%

▲ 0,2 p.p. vs 2T26 ▼ 1,4 p.p. vs 3T25

Capital principal (CET I)

set/26

12,7%

▲ 0,4 p.p. vs jun/26 ▼ 0,8 p.p. vs set/25

(1) Para apuração da variação dos indicadores, o delta entre trimestres do resultado da operação de varejo da Colômbia (vendida em julho/26) foi considerada no trimestre base da comparação. (2) Considerando o Capital Principal (CET I) em 11,5%, no 3T26 o retorno recorrente gerencial consolidado seria de 24,7% e no Brasil seria 25,8%.

Carteira de crédito

em R$ bilhões

	set/26	jun/26	Δ	set/25	Δ
Pessoas físicas	**500,4**	**487,1**	**2,7%**	**456,4**	**9,6%**
Cartão de crédito	153,4	150,4	1,9%	142,2	7,9%
Crédito pessoal	69,0	68,1	1,3%	68,4	1,0%
Crédito consignado	84,2	81,3	3,5%	72,4	16,3%
Veículos	35,0	35,1	-0,1%	36,3	-3,6%
Crédito imobiliário	158,8	152,2	4,4%	137,1	15,8%
Micro, pequenas e médias empresas	**320,4**	**307,4**	**4,2%**	**278,4**	**15,1%**
Grandes empresas	**479,4**	**474,9**	**1,0%**	**437,7**	**9,5%**
Total Brasil	**1.300,2**	**1.269,4**	**2,4%**	**1.172,5**	**10,9%**
América Latina	**244,2**	**253,0**	**-3,5%**	**229,5**	**6,4%**
Total[1]	**1.544,4**	**1.522,4**	**1,4%**	**1.402,0**	**10,2%**
Total (ex-variação cambial)	**1.544,4**	**1.516,7**	**1,8%**	**1.399,0**	**10,4%**
Micro, pequenas e médias empresas	**320,4**	**307,4**	**4,2%**	**276,5**	**15,9%**
Grandes empresas	**479,4**	**474,9**	**0,9%**	**435,6**	**10,1%**
América Latina	**244,2**	**247,3**	**-1,2%**	**230,5**	**6,0%**

Personnalité + Uniclass

	set/26 x jun/26	set/26 x set/25
Cartão de crédito	^ 4,3%	^ 16,3%
Veículos	^ 3,6%	^ 9,8%

Líder em carteira de consignado privado

	set/26 x jun/26	set/26 x set/25
Carteira	^ 11,6%	^ 93,7%

Maior banco privado em Crédito Imobiliário

R$ 41 bilhões
Originação últimos 12 meses[2]

>

56%
market share
entre os privados[2]

Programas governamentais MPMEs – líder em originação 9M26

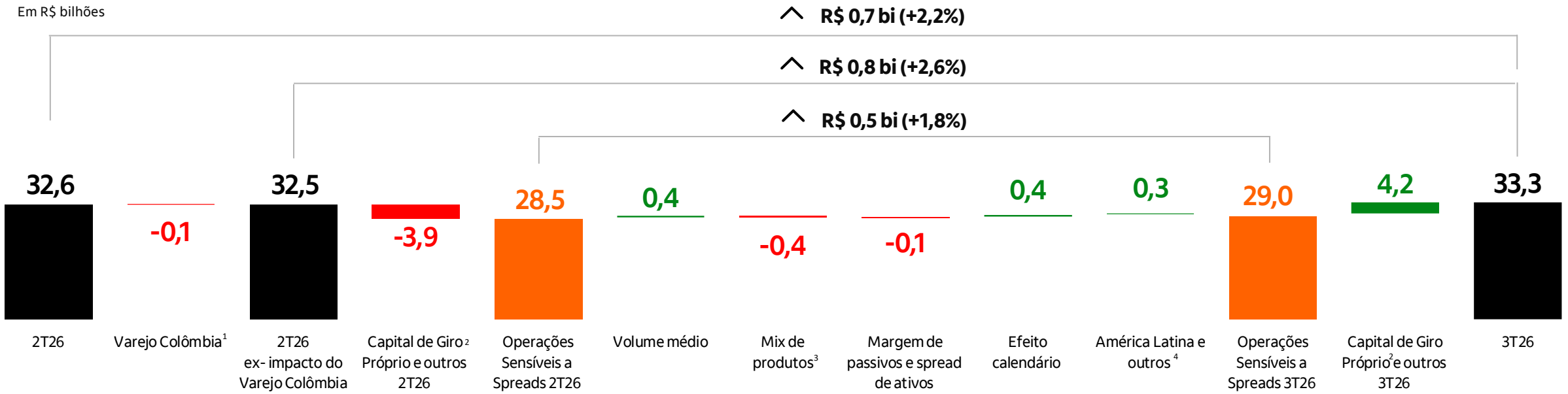
	set/26 vs jun/26	set/26 vs set/25
Carteira	^ 8,0%	^ 32,4%

Crescimento da carteira (ex-venda Colômbia)

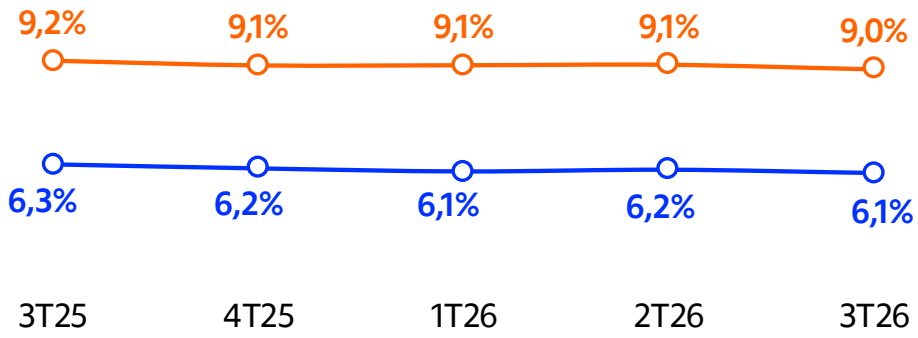
	set/26 x jun/26	set/26 x Set/25
América Latina	^ 0,8%	^ 11,1%
Total	^ 2,2%	^ 10,9%

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

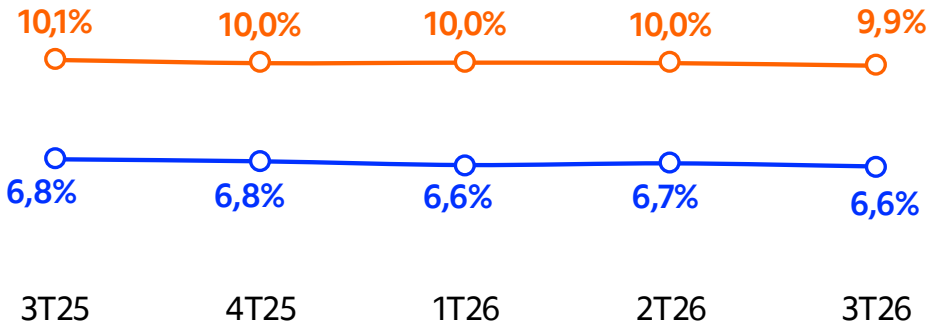
Margem financeira com clientes



Margem média anualizada
Consolidado



Margem média anualizada
Brasil

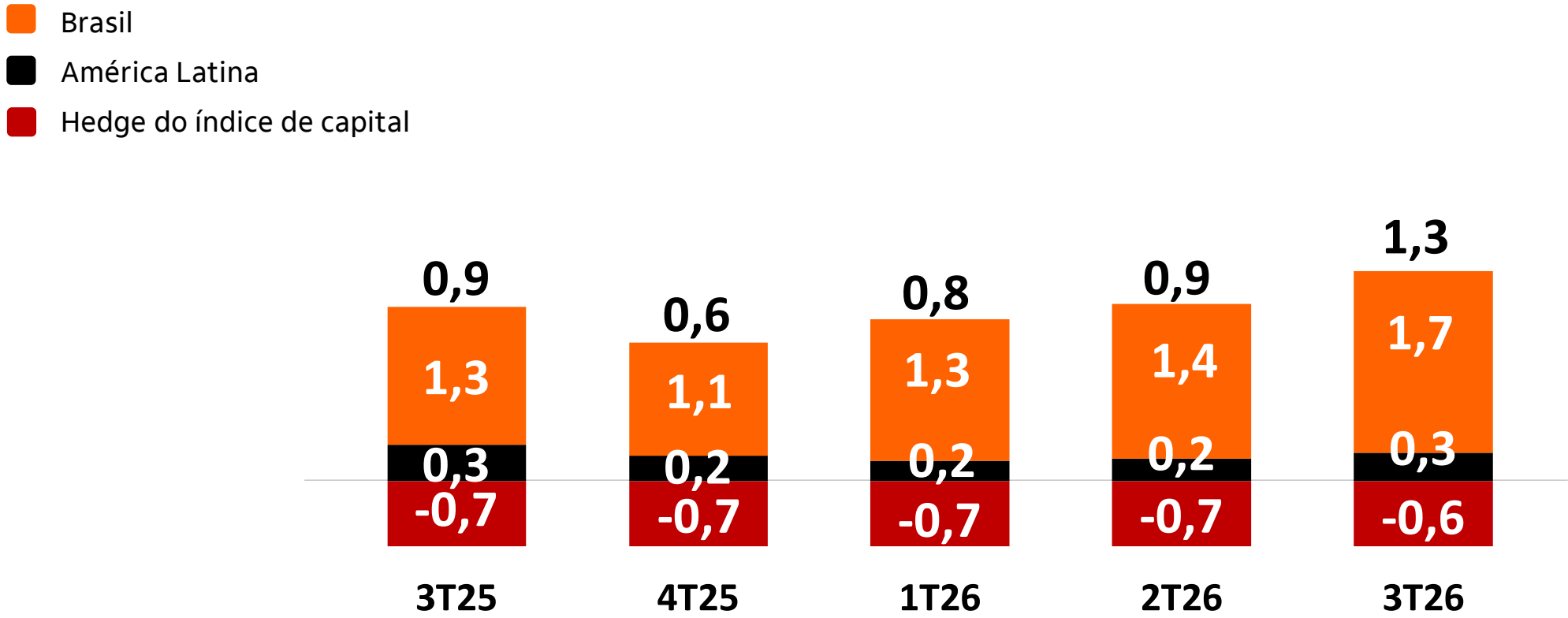


Margem com clientes Margem com clientes ajustada ao risco

(1) Impacto da variação entre o 3T26 e o 2T26 da margem financeira com clientes da operação de Varejo na Colômbia, vendida em julho/26; (2) Inclui o capital alocado às áreas de negócio (exceto tesouraria), além do capital de giro da corporação; (3) Mudança na composição dos ativos com risco de crédito entre períodos no Brasil; (4) América Latina (excluindo a margem financeira com clientes da operação de Varejo na Colômbia, vendida em julho/26) e outros considera operações estruturadas do atacado.

Margem financeira com o mercado

em R$ bilhões



Receita de serviços e seguros

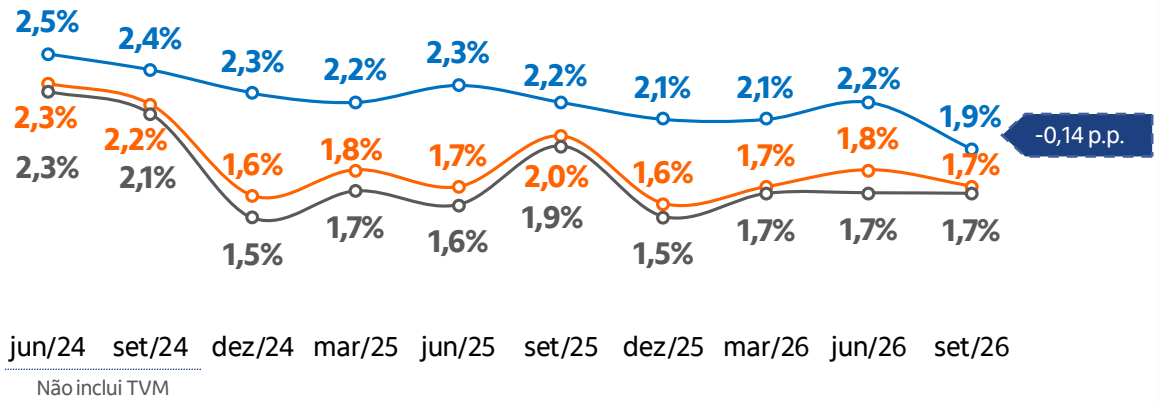
em R$ bilhões

	3T26	2T26	Δ	3T25	Δ	9M26	9M25	Δ
Cartões emissor	3,5	3,3	7,1%	3,3	5,8%	10,1	9,8	2,8%
Conta corrente pessoa física	0,5	0,5	-2,2%	0,6	-16,9%	1,5	1,9	-20,0%
Operações de crédito e garantias prestadas	0,6	0,6	-3,7%	0,6	2,7%	1,9	1,8	5,3%
Pagamentos e recebimentos	1,9	2,0	-0,6%	2,1	-5,8%	5,9	6,3	-6,8%
Administração de recursos[1]	2,2	2,0	7,8%	1,8	17,8%	6,1	5,3	13,3%
Assessoria econômico-financeira e corretagem	0,9	1,3	-26,3%	1,3	-26,6%	3,5	3,3	5,3%
Outros Brasil	0,4	0,5	-19,3%	0,5	-28,0%	1,3	1,4	-10,6%
América Latina	1,0	0,9	10,4%	0,9	17,2%	2,9	2,7	7,3%
Receitas de serviços	**11,0**	**11,0**	**0,2%**	**11,1**	**-0,1%**	**33,1**	**32,6**	**1,5%**
Resultado de seguros, previdência e capitalização[2]	**3,0**	**3,1**	**-1,5%**	**3,0**	**1,3%**	**9,1**	**8,4**	**8,7%**
Serviços e seguros	**14,1**	**14,1**	**-0,2%**	**14,0**	**0,2%**	**42,2**	**41,0**	**3,0%**

(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.

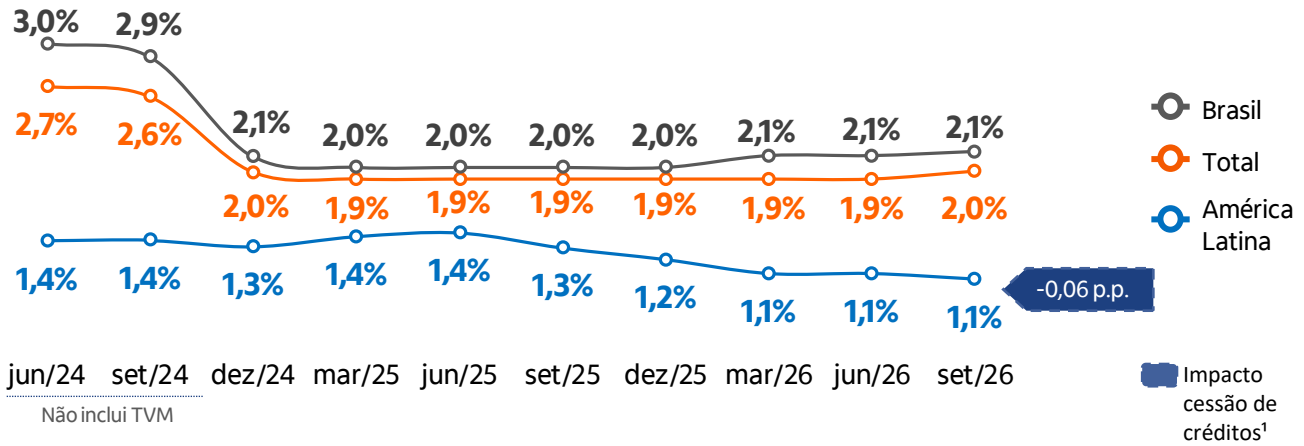
Qualidade do crédito

NPL 15 - 90 dias consolidado



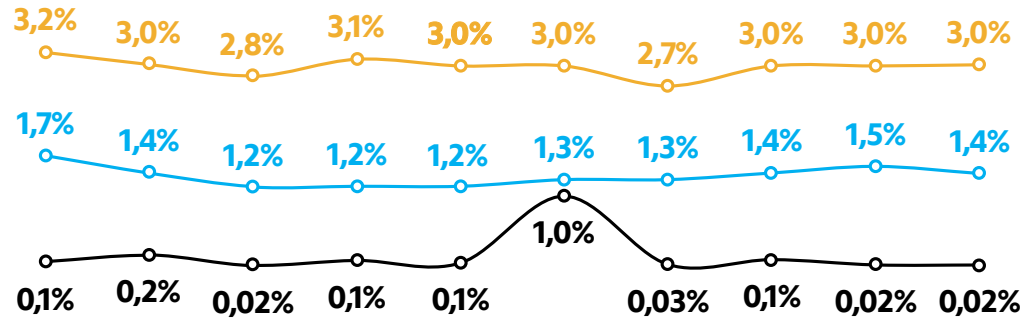
Não inclui TVM

NPL 90 dias consolidado



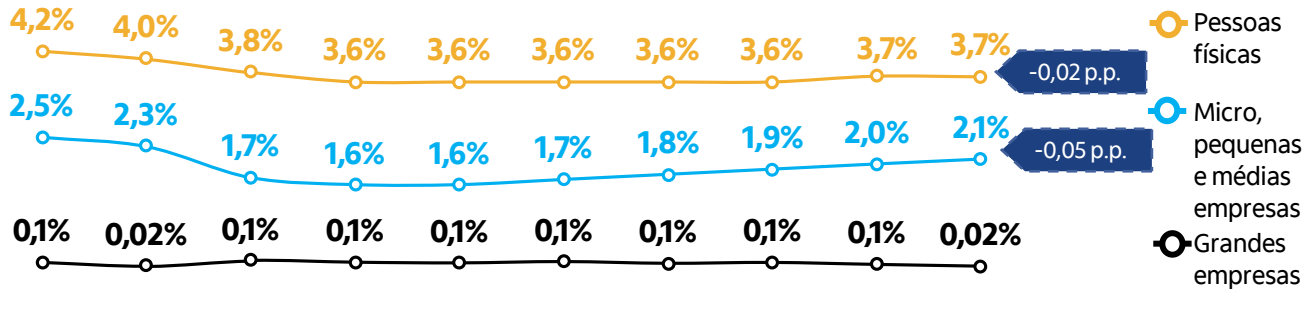
Não inclui TVM

Brasil



Não inclui TVM

Brasil

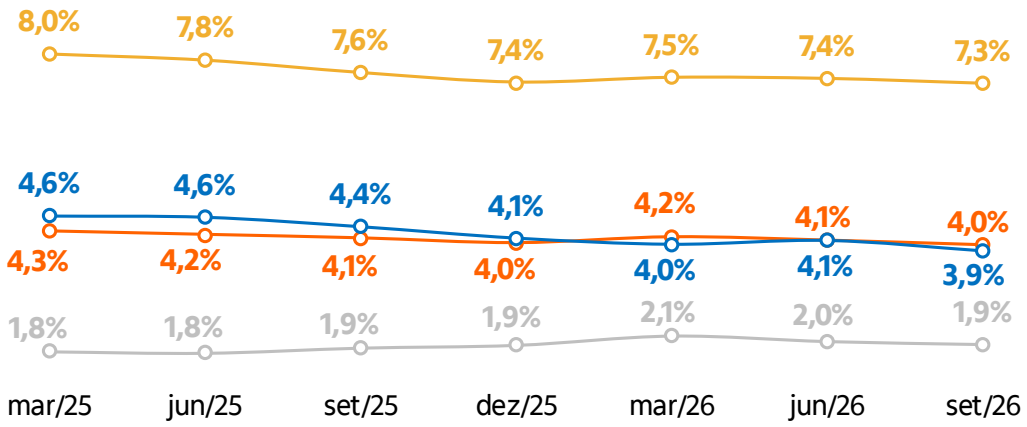


Não inclui TVM

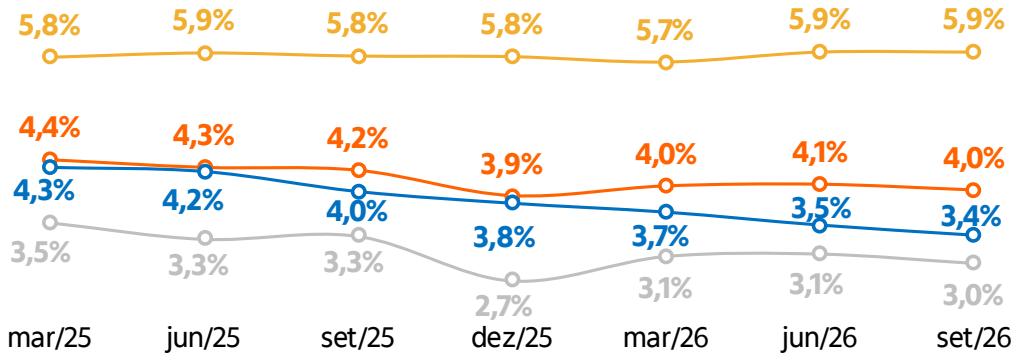
(1) No terceiro trimestre de 2026, realizamos vendas de créditos com baixa probabilidade de recuperação para empresas não ligadas e sem retenção de riscos, que estariam ativos ao final de setembro/26 e em atraso acima de 90 dias no valor de R$ 94 milhões em pessoas físicas, R$ 140 milhões em MPMEs e de R$ 17 milhões na América Latina. Na América Latina, também ajustamos o efeito da rolagem da carteira vendida de varejo da Colômbia. No NPL acima de 90 dias, os impactos foram: 0,02 p.p. em pessoas físicas, 0,05 p.p. em MPMEs, de 0,02 p.p. no Brasil, de 0,06 p.p. na América Latina e de 0,02 p.p. no total. Além disso, a venda da carteira de varejo da Colômbia gerou impacto de 0,14 p.p. no NPL 15-90 dias na América Latina.

Qualidade do crédito – indicadores resolução 4.966

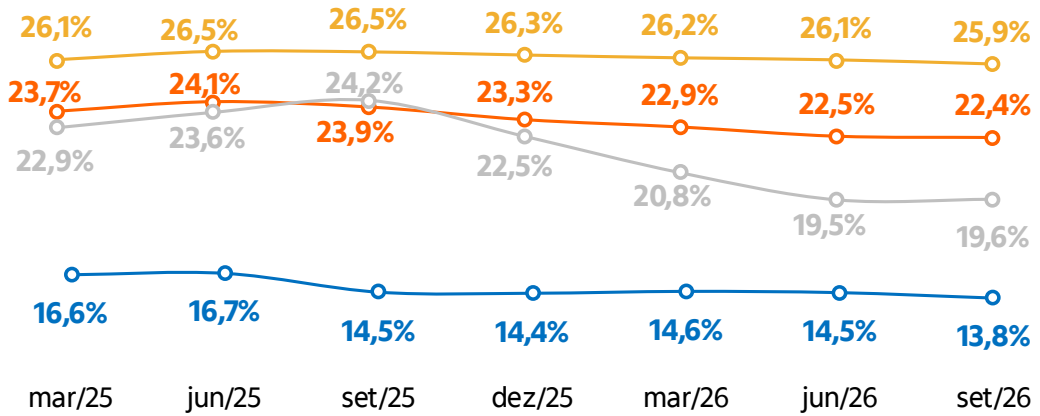
Carteira Estágio 2



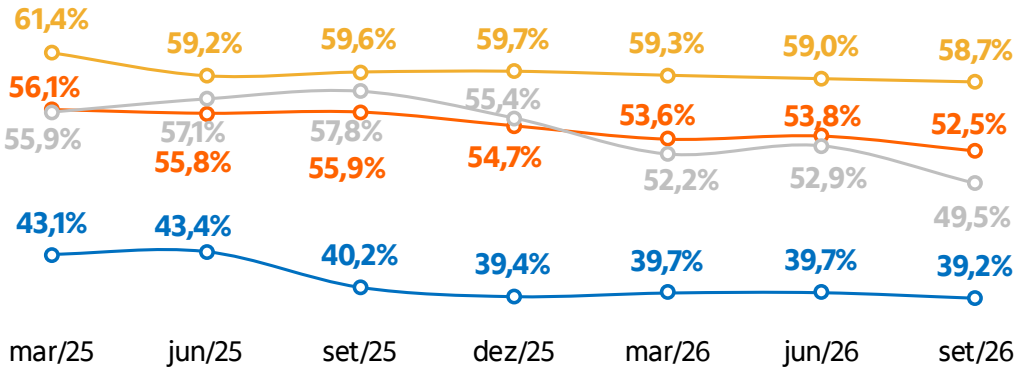
Carteira Estágio 3



Cobertura Estágio 2



Cobertura Estágio 3

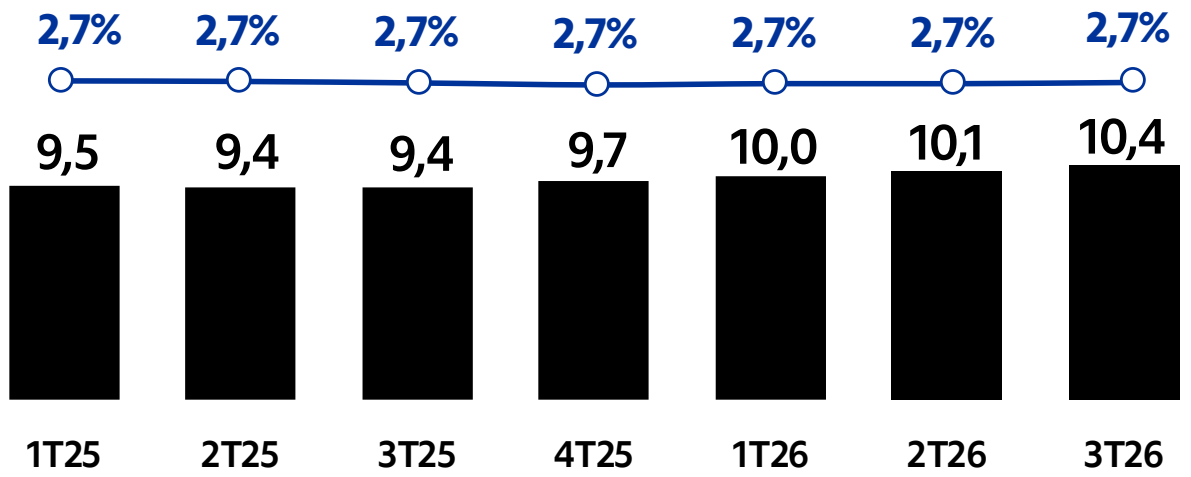


Total Pessoas físicas Pessoas Jurídicas América Latina

Qualidade e custo do crédito

Custo do crédito[1] (em R$ bilhões)

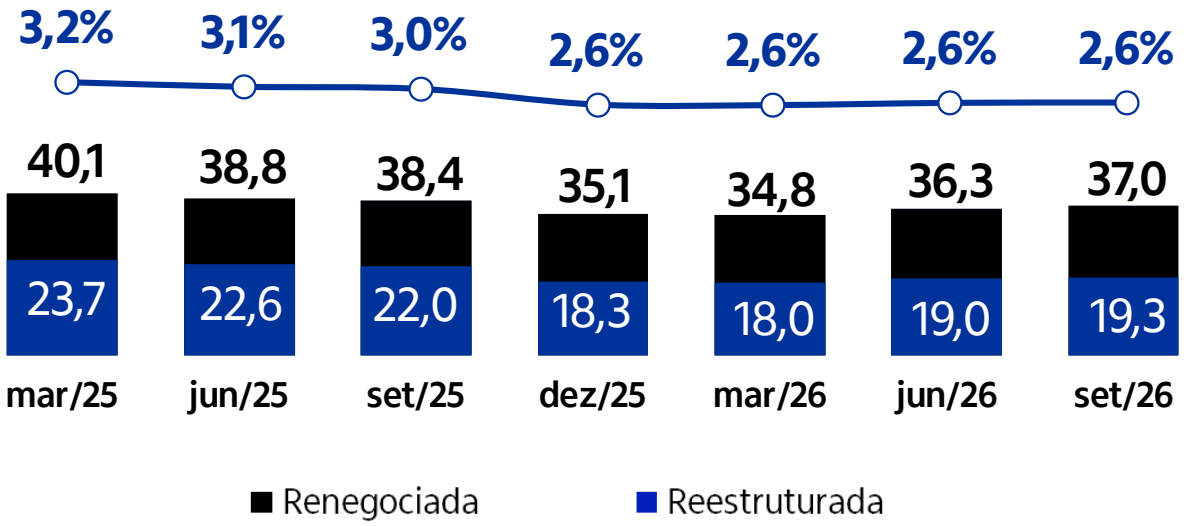
Custo anualizado / Carteira[2] - (%)



Carteira renegociada (Crédito e TVM)

(em R$ bilhões)

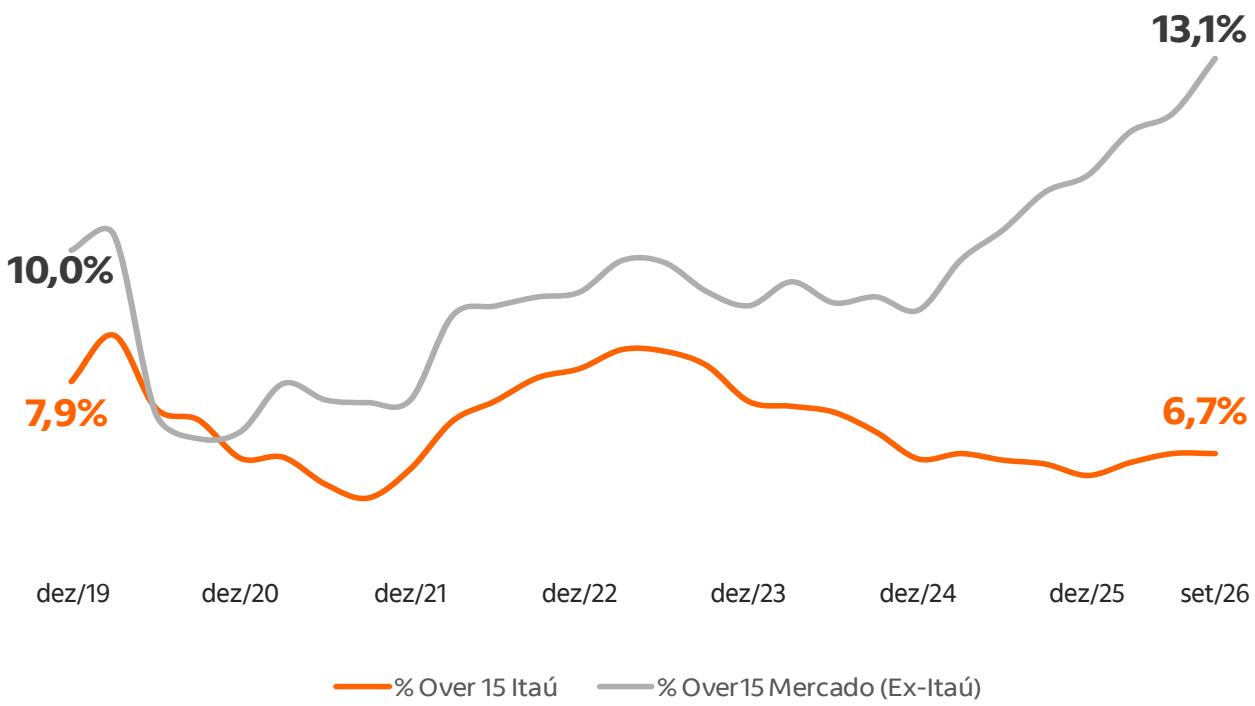
Carteira renegociada / Carteira[3] - (%)



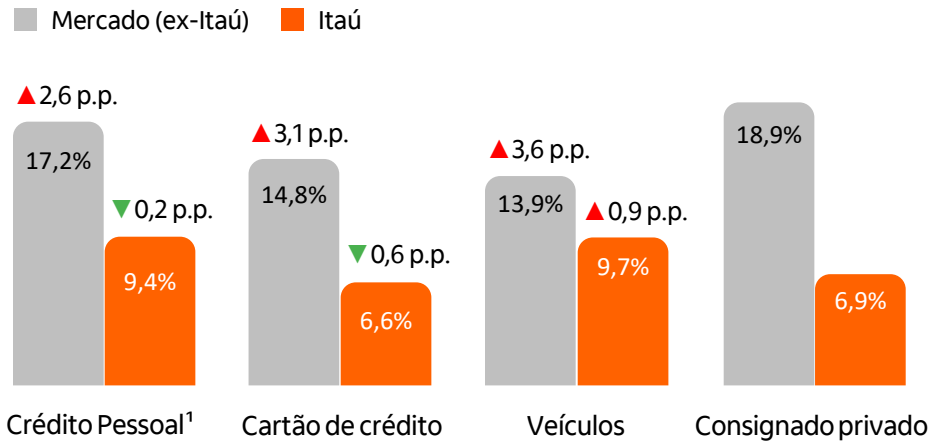
(1) Despesa de perda esperada + recuperação de créditos + descontos concedidos; (2) Custo do crédito sobre a carteira média; (3) Saldo da carteira de crédito excluindo garantias financeiras prestadas.

Qualidade do crédito – Pessoas Físicas

NPL acima de 15 dias – Pessoas Físicas



Atraso acima de 15 dias (Δ vs. dez/19)



Carteira estágios 2 e 3 / Saldo NPL acima de 15 dias	Set-26
	240%

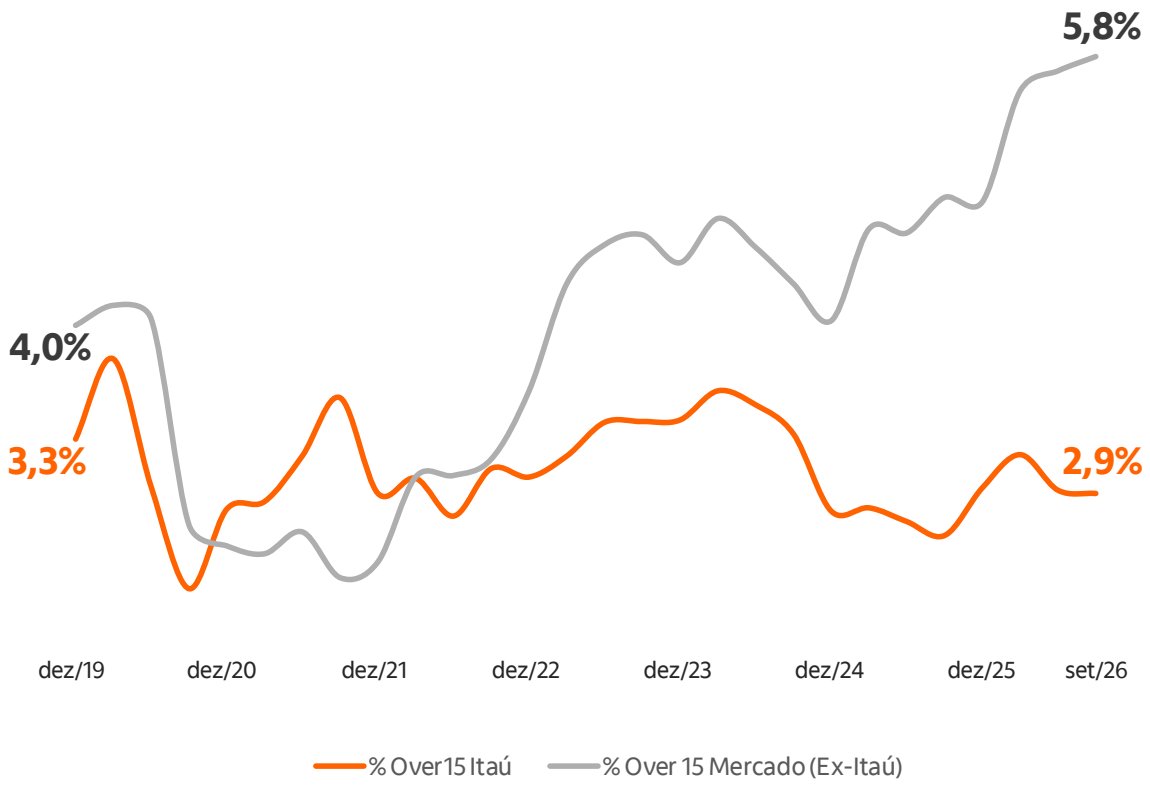
Modelo atual de provisão por faixa de atraso (em dias)

% Provisão (PE/saldo)	Em dia (até 14)	31 a 60	61 a 90	91 a 120	181 a 210	331 a 360	361 a 390	> 540
Itaú PF ex-Imob	4%	58%	63%	66%	69%	100%	100%	100%
S1 - S3 (pisos mínimos)[2]	n/a	n/a	n/a	50%	60%	77%	81%	100%
S4 - S5 (pisos mínimos)[2]	2%	15%	38%					

(1) Crédito Pessoal não consignado; (2) De acordo com a Resolução BCB 352, que estabelece pisos mínimos regulatórios de provisionamento de risco de crédito.
Nota: A classificação S1 a S5 é a segmentação do Banco Central do Brasil (Resolução CMN nº 4.553/2017) que divide os bancos e instituições financeiras de acordo com o porte, a atividade internacional e o perfil de risco.

Qualidade do crédito – Pessoas Jurídicas

NPL acima de 15 dias – MPMEs e Grandes Empresas

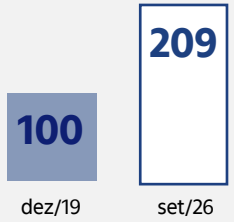


MPME | Carteira com garantia

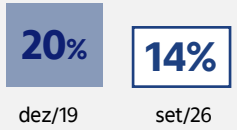


Grandes Empresas

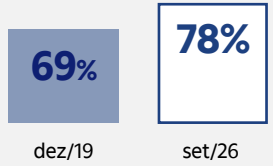
Carteira | Base 100



Concentração[1]



Investment Grade[2]



Atacado | Recuperação judicial e extra judicial

Participação
(em R$)

2,3%
Grandes Empresas

4,3%
Agro

Top 5 casos com planos aprovados

4 x
Provisão antes do pedido sobre perda incorrida

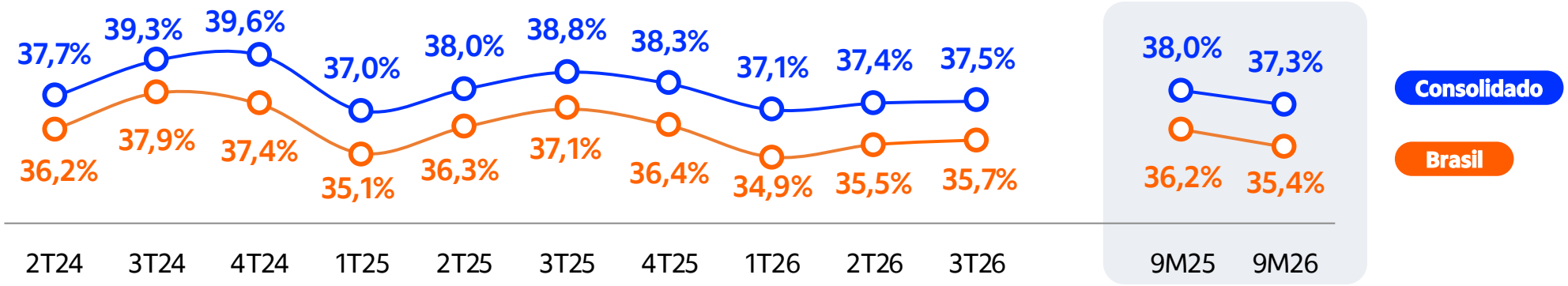
(1) 10 maiores exposições de risco de crédito (considerando crédito, títulos e garantias) dividido pelo total da carteira. (2) Critério interno.

Despesas não decorrentes de juros

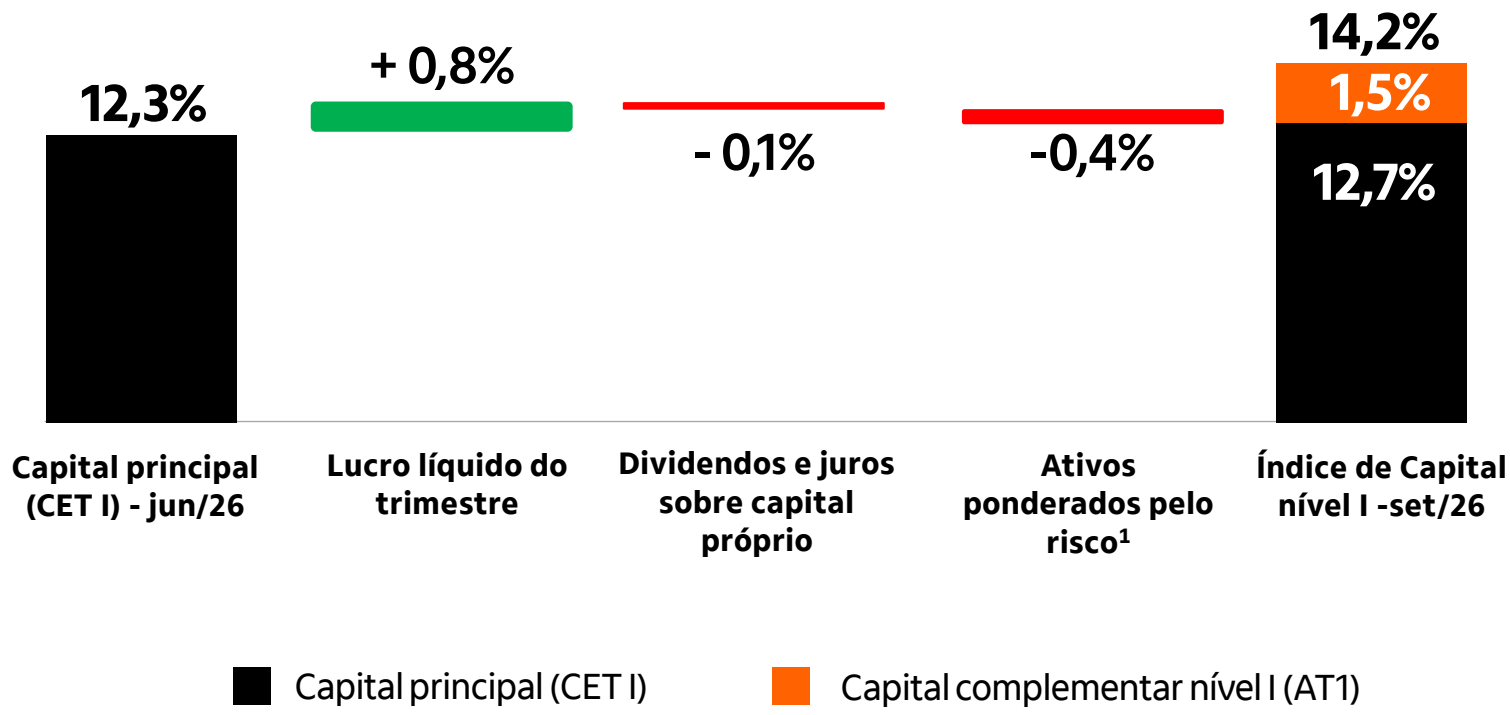
Em R$ bilhões

	3T26	2T26	Δ	3T25	Δ	9M26	9M25	Δ
Comercial e administrativa (pessoal)	(6,7)	(6,5)	2,5%	(6,7)	0,0%	(19,7)	(19,3)	2,1%
Transacionais (pessoal, operações e atendimento)	(4,2)	(4,1)	2,1%	(4,2)	-0,5%	(12,3)	(12,2)	0,7%
Tecnologia (pessoal e infraestrutura)	(3,3)	(3,1)	4,7%	(3,3)	0,1%	(9,5)	(9,1)	4,3%
Outras despesas	(0,8)	(0,8)	1,0%	(0,6)	39,7%	(2,1)	(1,6)	29,3%
Total - Brasil	**(15,0)**	**(14,6)**	**2,8%**	**(14,8)**	**1,5%**	**(43,5)**	**(42,2)**	**3,2%**
América Latina	(2,2)	(2,2)	-0,1%	(2,1)	2,9%	(6,5)	(6,3)	2,7%
Despesas não decorrentes de juros	**(17,1)**	**(16,7)**	**2,4%**	**(16,8)**	**1,7%**	**(50,0)**	**(48,5)**	**3,1%**

Índice de Eficiência (%)



Capital



(1) Inclui ajustes prudenciais e patrimoniais.

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.

Diferenciais competitivos que geram resultados sustentáveis



Diferenciais competitivos que geram resultados sustentáveis

Centralidade no cliente



+12 pontos

evolução do NPS da holding
entre 2021 e 2026

~80 pontos

NPS dos canais digitais PF e PJ
(Apps e internet banking)

83%

dos segmentos PJ
com NPS em zona de excelência[1]

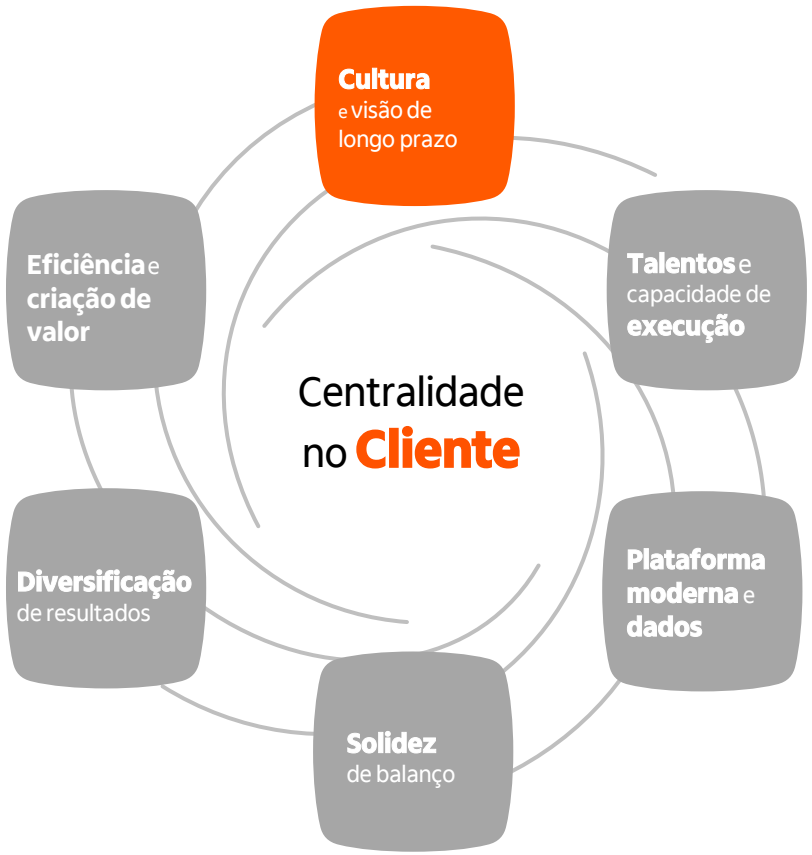
80%

dos segmentos PF
com NPS em zona de excelência[1]

(1) Acima de 70 pontos.

Diferenciais competitivos que geram resultados sustentáveis

Cultura e visão de longo prazo



Cultura em constante transformação

NOSSA CULTURA (2008-2021)

CULTURA ITUBERS (2021-2025)

NOVO PILAR (2025)

eNPS 85 pts em zona de excelência

PILARES DA CULTURA ITUBERS

A gente trabalha para o cliente

A gente não sabe tudo

A gente vai de turma

A gente é movido por resultados

A gente quer diversidade e inclusão

Pra gente ética é inegociável

A gente faz escolhas e toma decisões

Diferenciais competitivos que geram resultados sustentáveis

Talentos e capacidade de execução



Talentos preparados para o futuro

Fundamentos técnicos e pensamento crítico para formular os problemas certos e direcionar o uso da IA.

+95 mil inscritos no Programa de Trainee 2026-2027

Destaque nos principais rankings de talentos

destaque nas categorias Internacional e Serviços Financeiros/Fintech

1º lugar no Brasil pelo 8º ano consecutivo

6ª vez consecutiva entre as 5 melhores empresas no Brasil.

Integramos o ranking desde sua criação, em 2020.

Capacidade de execução

Programa Eficiência

▼ 7 pts no IE

(9M26 vs. 9M21)

Projeto Agro

R$ 143 bi de carteira (set/26)

▲ 20% a.a. (CAGR 2026 vs. 2021)

One Itaú

15 MM de clientes migrados

NPS 80 pontos

Turnaround adquirência – últimos 4 anos

Market share

liderança com +5 p.p. de market share

Satisfação

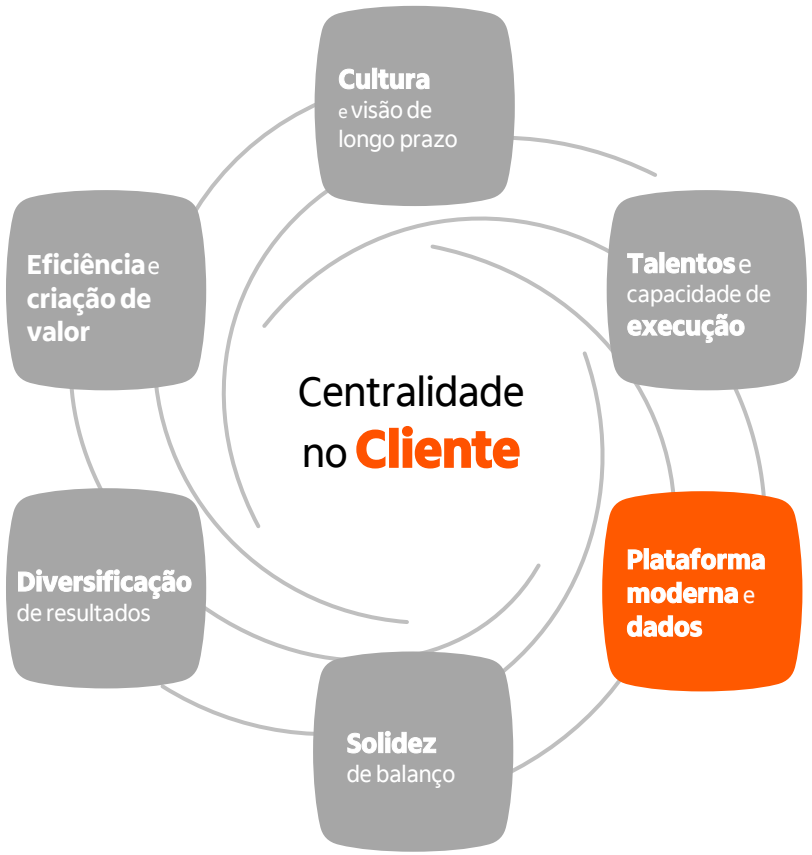
+40 pontos de NPS

Rentabilidade

cresceu 7x mais do que TPV

Diferenciais competitivos que geram resultados sustentáveis

Plataforma moderna e dados



Tecnologia integrada ao negócio

Tecnologia e negócio atuam de forma colaborativa para ampliar a compreensão dos desafios na construção de soluções.

21 mil+
colaboradores em times multidisciplinares organizados em torno da jornada do cliente

2,9 mil+
squads multidisciplinares, organizadas para desenvolver soluções de ponta a ponta

Plataforma moderna e dados AI-ready

Plataforma tecnológica modernizada e dados estruturados para integrar IA em escala aos nossos fluxos, processos, produtos e serviços.

+92%[1]
iniciativas de IA generativa em uso

-50%[2]
redução de custo unitário de tokens

100%
modernizada e em cloud até 2028

Conexão com a fronteira tecnológica

Frentes de pesquisa e inovação que ampliam nossa conexão com o ecossistema de inovação nacional e internacional.

NEOSPACE

Aquisição da NeoSpace para desenvolver modelos fundacionais de IA generativa e ampliar capacidade de personalização

Instituto de Ciência e Tecnologia Itaú

+39 patentes publicadas, incluindo inovações relacionadas ao uso e desenvolvimento de IA.

Corporate venture capital

PsiQuantum · Simile. · endeavor CATALYST · + 10 investidas

(1) 9M25 vs. 9M26; (2) 1T25 vs. 3T26

Diferenciais competitivos que geram resultados sustentáveis

Solidez de balanço

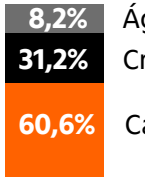


R$ bilhões

Capital tangível[1]

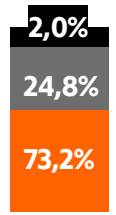
138,7 ▲ 6,7%. vs 2T26 ▲ 4,3%. vs 3T25

Capital tangível[1]
Em relação ao PL consolidado (R$ 228,9 bi):



Ágio e intangíveis
Créditos tributários líquidos
Capital tangível

Créditos tributários % do total líquido
R$ 71,5 bi



Prejuízo fiscal (R$ 1,4 bi) → FPR: 1.250%[2]
Demais CTDT → FPR: 250%[3]
Perda esperada (R$ 52,3 bi) → FPR: 100%

R$ bilhões

Provisões Trabalhistas, Cíveis e Fiscais

16,9 ▼ -2,1%. vs 2T26 ▼ -3,4%. vs 3T25

Provisões trabalhistas, cíveis e fiscais:	Trabalhistas	Cíveis	Fiscais
Saldos	9,6 bi	3,0 bi	4,3 bi
Cobertura sobre o total de pagamentos (últimos 12 meses)	3,1 x	1,9 x	Não aplicável
Média 2026-2021	2,9 x	2,3 x	Não aplicável

Qualidade do Balanço Patrimonial

LCR[4]
205,8%
▲ 3,8 p.p. set/26 vs. jun/26

NSFR[5]
123,7%
▲ 1,6 p.p. set/26 vs. jun/26

Crédito / Captações
78,6%
▼ 1,7 p.p. set/26 vs. jun/26

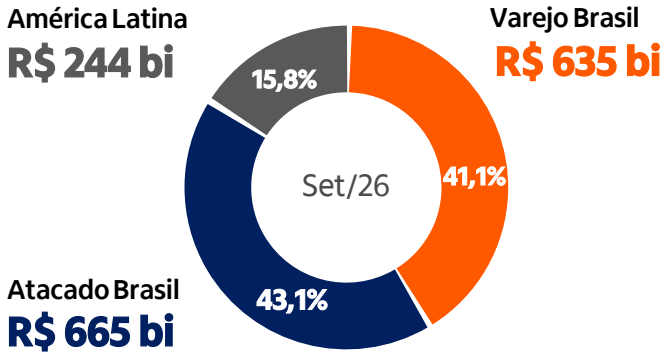
(1) Capital tangível= Patrimônio consolidado deduzido de ágio e intangíveis e créditos tributários líquidos de passivos diferidos; (2) Fator de Ponderação de Risco equivalente à dedução de capital; (3) Isentos de dedução até 10% do Capital Principal. Excedente é deduzido do Capital Principal, equivalente à 1.250%; (4) Indicador de liquidez de curto prazo (LCR – Liquidity Coverage Ratio); (5) Indicador de Liquidez de Longo Prazo (NSFR – Net Stable Funding Ratio).

Diferenciais competitivos que geram resultados sustentáveis

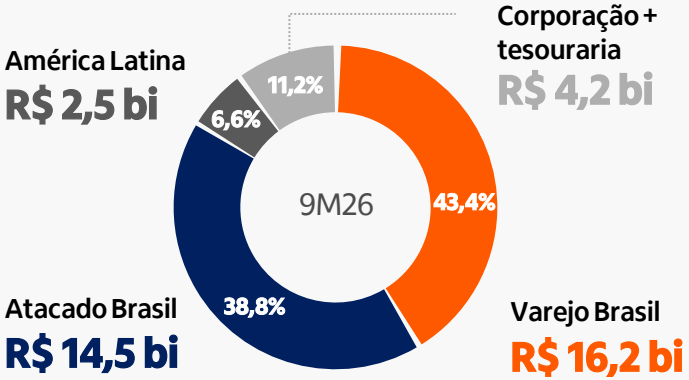
Diversificação de resultados



Carteira de crédito



Lucro líquido recorrente



Liderança na América Latina em:

- Emissão de cartões de crédito
- Asset Management[1]
- Pagamentos e adquirência
- Investment Banking

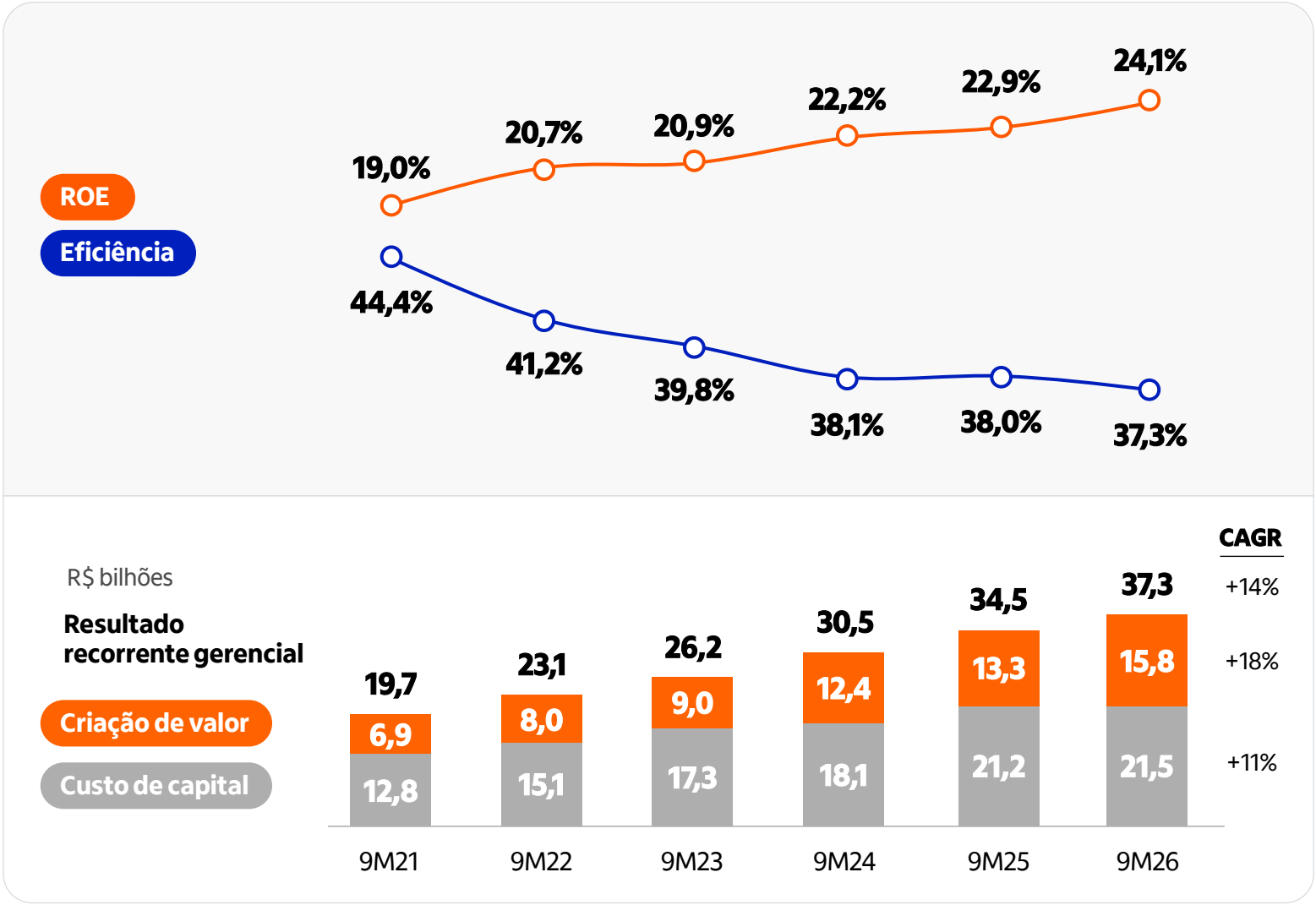
... dentre outros

(1) Entre instituições privadas

Diferenciais competitivos que geram resultados sustentáveis

Eficiência e criação de valor





RESULTADOS

3T26

Reunião pública com analistas e
de divulgação de resultados 3T26

São Paulo, 04 de Novembro de 2026

Itaú Unibanco Holding S.A.

Informações **adicionais**

Resultados

Em R$ milhões	3T26	2T26	Δ	3T25	Δ	9M26	9M25	Δ
Produto Bancário	**49.152**	**47.985**	**2,4%**	**46.605**	**5,5%**	**143.959**	**137.227**	**4,9%**
Margem Financeira Gerencial	34.611	33.488	3,4%	32.118	7,8%	100.424	95.045	5,7%
Margem Financeira com Clientes	33.286	32.557	2,2%	31.215	6,6%	97.348	92.361	5,4%
Margem Financeira com o Mercado	1.325	931	42,3%	902	46,9%	3.076	2.683	14,6%
Receitas de Prestação de Serviços	11.048	11.028	0,2%	11.062	-0,1%	33.069	32.579	1,5%
Receitas de Operações de Seguros[1]	3.494	3.469	0,7%	3.426	2,0%	10.466	9.603	9,0%
Custo do Crédito	**(10.415)**	**(10.139)**	**2,7%**	**(9.447)**	**10,2%**	**(30.506)**	**(28.414)**	**7,4%**
Despesa de Perda Esperada	(10.720)	(10.479)	2,3%	(9.780)	9,6%	(31.439)	(28.938)	8,6%
Descontos Concedidos	(1.260)	(1.147)	9,9%	(1.016)	24,1%	(3.356)	(3.336)	0,6%
Recuperação de Créditos Baixados como Prejuízo	1.565	1.487	5,2%	1.348	16,1%	4.290	3.860	11,1%
Despesas com Sinistros	**(479)**	**(408)**	**17,3%**	**(449)**	**6,7%**	**(1.357)**	**(1.223)**	**11,0%**
Outras Despesas Operacionais	**(20.110)**	**(19.610)**	**2,5%**	**(19.574)**	**2,7%**	**(58.595)**	**(56.744)**	**3,3%**
Despesas não Decorrentes de Juros	(17.129)	(16.728)	2,4%	(16.850)	1,7%	(50.045)	(48.520)	3,1%
Despesas Tributárias de ISS, PIS, Cofins e Outras	(2.981)	(2.883)	3,4%	(2.724)	9,4%	(8.551)	(8.225)	4,0%
Resultado antes da Tributação e Part. Minoritárias	**18.148**	**17.828**	**1,8%**	**17.135**	**5,9%**	**53.501**	**50.845**	**5,2%**
Imposto de Renda e Contribuição Social	**(5.192)**	**(5.044)**	**2,9%**	**(4.951)**	**4,9%**	**(15.174)**	**(15.404)**	**-1,5%**
Participações Minoritárias nas Subsidiárias	**(339)**	**(377)**	**-10,1%**	**(307)**	**10,4%**	**(1.021)**	**(928)**	**10,0%**
Resultado Recorrente Gerencial	**12.617**	**12.407**	**1,7%**	**11.876**	**6,2%**	**37.305**	**34.513**	**8,1%**

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

Modelo de negócios

Em R$ bilhões

	9M26					9M25					Δ (9M26 x 9M25)				
	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	**144,0**	**81,3**	**2,9**	**58,3**	**1,5**	**137,2**	**76,3**	**2,9**	**55,9**	**2,1**	**6,7**	**5,0**	**(0,0)**	**2,3**	**(0,6)**
Margem financeira gerencial	100,4	68,3	2,8	27,8	1,5	95,0	64,0	2,9	26,1	2,1	5,4	4,3	(0,1)	1,7	(0,6)
Receitas de serviços	33,1	13,0	0,1	20,0	-	32,6	12,3	0,0	20,2	-	0,5	0,7	0,0	(0,3)	-
Resultado de seguros[1]	10,5	-	-	10,5	-	9,6	-	-	9,6	-	0,9	-	-	0,9	-
Custo do crédito	**(30,5)**	**(30,5)**	**-**	**-**	**-**	**(28,4)**	**(28,4)**	**-**	**-**	**-**	**(2,1)**	**(2,1)**	**-**	**-**	**-**
Despesas com sinistros	**(1,4)**	**-**	**-**	**(1,4)**	**-**	**(1,2)**	**-**	**-**	**(1,2)**	**-**	**(0,1)**	**-**	**-**	**(0,1)**	**-**
DNDJ e outras despesas[2]	**(59,6)**	**(31,4)**	**(0,7)**	**(27,5)**	**(0,1)**	**(57,7)**	**(30,4)**	**(0,7)**	**(26,5)**	**(0,1)**	**(1,9)**	**(1,0)**	**0,1**	**(1,0)**	**0,0**
Resultado recorrente gerencial	**37,3**	**14,6**	**1,5**	**20,0**	**1,2**	**34,5**	**12,8**	**1,3**	**18,7**	**1,7**	**2,8**	**1,8**	**0,1**	**1,3**	**(0,4)**
Capital regulatório médio	**206,4**	**127,5**	**8,1**	**55,5**	**15,3**	**200,6**	**119,7**	**5,9**	**52,1**	**22,9**	**5,8**	**7,8**	**2,2**	**3,3**	**(7,6)**
Criação de valor	**15,8**	**1,8**	**0,6**	**13,9**	**(0,4)**	**13,3**	**0,5**	**0,7**	**12,8**	**(0,7)**	**2,5**	**1,2**	**(0,2)**	**1,1**	**0,4**
ROE recorrente gerencial	**24,1%**	**15,3%**	**24,2%**	**47,9%**	**10,8%**	**22,9%**	**14,3%**	**30,3%**	**47,8%**	**9,8%**	**1,2 p.p.**	**1,0 p.p.**	**-6,1 p.p.**	**0,2 p.p.**	**0,9 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

3T26

Reunião pública com analistas e
de divulgação de resultados 3T26

São Paulo, 04 de Novembro de 2026

Itaú Unibanco Holding S.A.