1Q26

Release de Resultados

Maio 2026

Destaques 1T26

Carteira de Crédito[1]

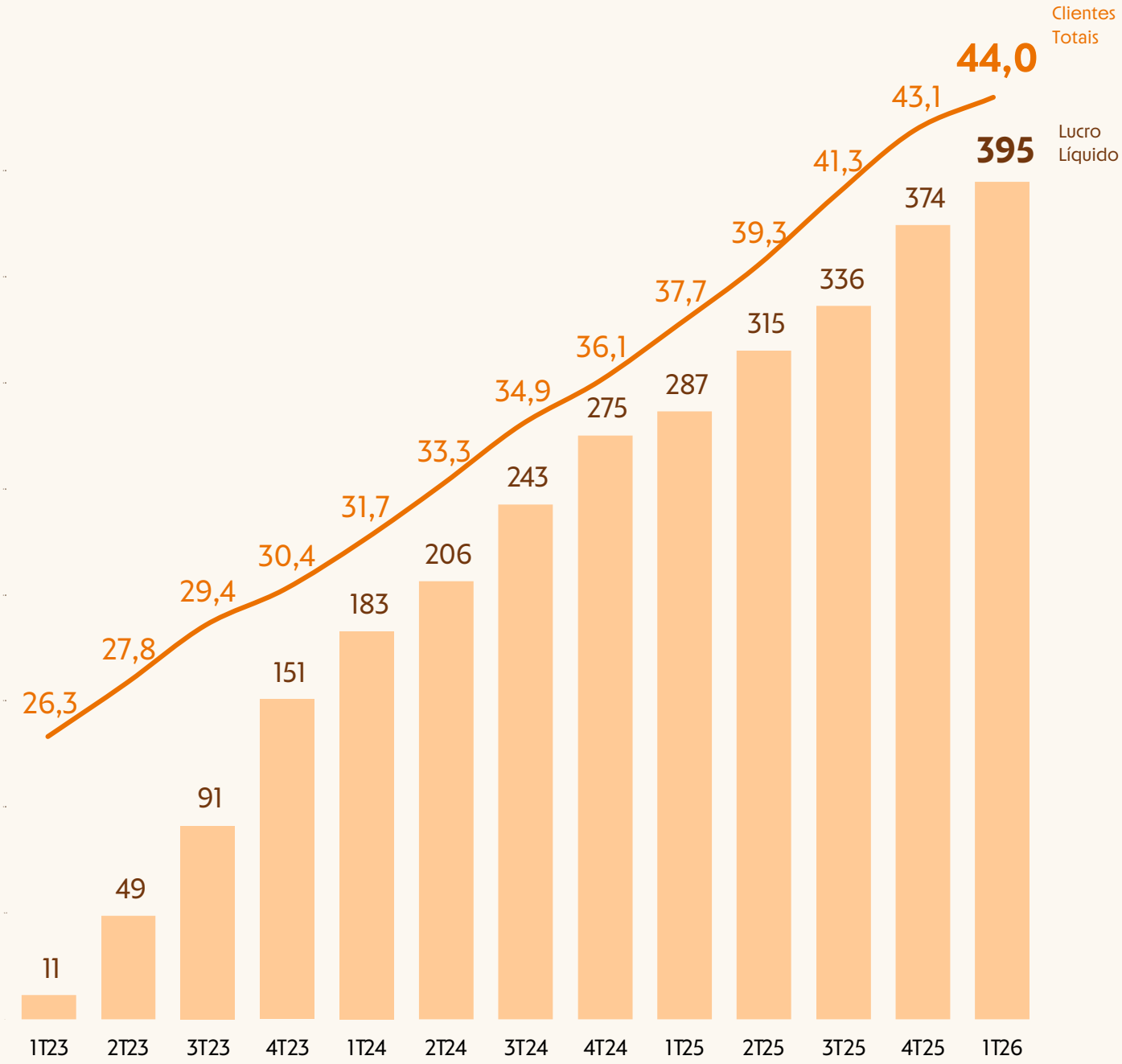
R$50bn

+33%
Crescimento YoY

ROE

+15,5%

+263
Pontos-base YOY



Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. **Nota 1:** Empréstimos e adiantamentos a clientes, brutos de despesas com provisão.

CEO Letter

Do CEO Global João Vitor Menin

Iniciamos 2026 com conquistas marcantes, com métricas de desempenho robustas e inovação de ponta. Os resultados do 1T26 reafirmam nosso compromisso com um crescimento sustentável e rentável, executado com disciplina e consistência, sendo norteado por uma visão estratégica de transformar os serviços financeiros por meio da tecnologia, com um ecossistema completo e nosso modelo Inter by Design.

Temos o orgulho de apresentar a Seven, nossa avançada ferramenta de IA multiagente desenvolvida para aprimorar a experiência dos clientes Inter. Com a Seven, os clientes têm acesso a interações fluidas e conversacionais, podendo tirar dúvidas, explorar produtos e serviços, realizar operações de crédito e investimentos, entre outras transações com facilidade. Ao adotar uma abordagem "agentic-centric", estamos redefinindo a forma como os serviços financeiros são entregues, construindo confiança a cada interação e posicionando o Inter como líder na transformação digital.

A IA tornou-se rapidamente parte integrante de nossas operações, aprimorando produtos e processos. Essas inovações vem gerando avanços expressivos, incluindo o crescimento de 33% na carteira de crédito em relação ao ano anterior, um ritmo mais de três vezes superior ao do mercado brasileiro. Esse crescimento reflete a força e a diversidade de nossas ofertas hiperpersonalizadas, como crédito consignado, financiamento imobiliário e cartões de crédito, reforçando nosso compromisso com soluções centradas no cliente.

Os resultados de nossa execução com disciplina e consistência são evidentes. No 1T26, entregamos um lucro líquido de R$ 395 milhões, ROE de 15,5% e ROTE próximo a 20%, acompanhados de ganhos de eficiência que levaram nosso índice a 43%. Esses números refletem nossa capacidade de crescer com abordagem diversificada e gestão de risco robusta, preservando a qualidade dos ativos mesmo em um ambiente macro desafiador.

Temos a satisfação de convidar os investidores para o nosso Owner's Day 2026, em 11 de maio, na Nasdaq, em Nova York. O evento oferecerá uma oportunidade para atualizar nosso roadmap estratégico e apresentar nosso plano de liderar por meio da inovação, expandindo nossa presença e gerando crescimento com rentabilidade.

Nossa equipe preparou com dedicação uma apresentação especial, com perspectivas inéditas sobre como estamos moldando o futuro dos serviços financeiros. Aguardamos com entusiasmo o encontro com vocês, a conversa sobre nossa visão e a continuidade dessa jornada juntos, à medida que geramos impacto significativo e criação de valor de longo prazo.

João Vitor Menin

Inter&Co Global CEO

Atualização da Estratégia

Growth & Innovation

- Adicionamos 4,2 milhões de novos clientes ativos em 12 meses
- Lançamos a Seven, nossa ferramenta de IA multiagente

Activation & Engagement

- Taxa recorde de ativação de 58,6%, mais de 20 milhões de logins /dia
- TPV de R$ 1,7 trilhão, com market share de transações por Pix de aproximadamente 9%

Portfolio & Funding

- Crescimento da carteira de crédito de 33% YoY, 3x o mercado
- Funding de R$ 74 bilhões, + 25% YoY e custo de funding de 64% do CDI

NIM & Fees

- Receita líquida cresceu 33% YoY, impulsionada por crédito
- NIM 2.0 expandiu 70 bps YoY

Net Income & ROE

- Receita recorde de R$ 395 milhões no 1T26
- ROE atingiu a marca de 15,5% no 1T26

Destaques do Trimestre

	1T26	4T25	1T25	Variação % ΔQoQ	Variação % ΔYoY
Unit Economics					
Número de Clientes milhões	**44,0**	43,1	37,7	+2,1%	+16,7%
Clientes Ativos milhões	**25,8**	25,0	21,6	+3,3%	+19,6%
ARPAC Bruto R$	**57,0**	58,5	50,0	-2,5%	+14,0%
CTS R$	**13,1**	13,8	13,1	-5,5%	-0,5%
Demonstração de Resultado					
Receita Bruta Total R$ milhões	**4.346**	4.294	3.162	+1,2%	+37,5%
Receita Líquida R$ milhões	**2.441**	2.398	1.838	+1,8%	+32,8%
EBT R$ milhões	**477**	465	358	+2,6%	+33,4%
Lucro Líquido R$ milhões	**418**	402	307	+3,8%	+36,1%
Lucro Líquido Excl. Minoritários R$ milhões	**395**	374	287	+5,4%	+37,8%
Balanço Patrimonial e Capital					
Funding R$ bilhões	**74,1**	72,9	59,1	+1,6%	+25,4%
Patrimônio Líquido R$ bilhões	**10,4**	10,4	9,0	+0,2%	+15,5%
Índice de Basileia %	**14,0%**	14,4%	14,7%	-0,5p.p.	-0,7p.p.
KPIs de Volume					
TPV de Cartões + PIX R$ bilhões	**427**	462	342	-7,6%	+25,0%
GMV R$ milhões	**1.215**	1.494	1.282	-18,6%	-5,2%
AuC R$ bilhões	**184**	180	146	+2,3%	+25,9%
Indicadores de Crédito					
NPL > 90 dias	**5,1%**	4,7%	4,6%	+0,4 p.p.	+0,5p.p.
NPL 15-90 dias	**4,6%**	4,0%	4,3%	+0,6 p.p.	+0,3p.p.
Índice de Cobertura %	**137%**	141%	143%	-4,1p.p.	-5,2p.p.
KPIs de Performance					
NIM 2.0 - Carteira Remunerada %	**9,5%**	9,6%	8,8%	-0,0p.p.	+0,7p.p.
NIM 2.0 Ajustada ao Risco %	**5,6%**	5,9%	5,5%	-0,3p.p.	+0,1p.p.
Custo de Funding % do CDI	**64,1%**	65,6%	63,8%	-1,4 p.p.	+0,3p.p.
Fee Income Ratio %	**22,9%**	24,1%	25,9%	-1,2p.p.	-2,9 p.p.
Índice de Eficiência %	**43,8%**	45,5%	48,3%	-1,7p.p.	-4,5p.p.
ROE %	**16,1%**	15,9%	13,6%	+0,1p.p.	+2,5p.p.
ROE Excl. Minoritários %	**15,5%**	15,1%	12,9%	+0,4 p.p.	+2,6 p.p.

Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados.

Unit Economics

No 1T26, com uma taxa recorde de ativação de 58,6%, recebemos 0,8 milhão de novos clientes ativos, elevando o total para 4,2 milhões de novos clientes ativos nos últimos 12 meses, consitente com o ano anterior. O crescimento no trimestre reflete a sazonalidade, bem como nossa abordagem focada em maior engajamento, com melhorias em nosso processo de onboarding e uma jornada de ativação mais eficiente, resultando em um payback mais rápido do CAC.

Alcançamos uma média de 20,8 milhões de logins diários no 1T26, ante 17,2 milhões no 1T25, refletindo o crescimento do engajamento dos clientes na nossa plataforma. Esse movimento também se traduz em volumes de transações, com 30 milhões de transações financeiras processadas por dia, frente a 17 milhões em março de 2025, números que evidenciam a confiança depositada pelos nossos clientes para suas ativiades financeiras.

O TPV continua superando o crescimento de clientes, demonstrando maior engajamento em transações. No 1T26, processamos R$ 427 bilhões com Pix, cartões de débito e crédito. O Pix continua se destacando como o principal método de pagamento, com um crescimento de 26% em relação ao ano anterior, refletindo em mais um aumento na nossa participação de mercado para aproximadamente 9%. O TPV de cartões de crédito também se manteve sólido em 20%, resultado do sucesso da segmentação implementada no ano passado, que agora conta com um total de 1 milhão de clientes nos segmentos Win, Prime e One.

Nossa capacidade de oferecer uma experiência superior também é demonstrada pelo nosso NPS líder do setor, de 85, que reflete a satisfação e a fidelidade da nossa base de clientes.

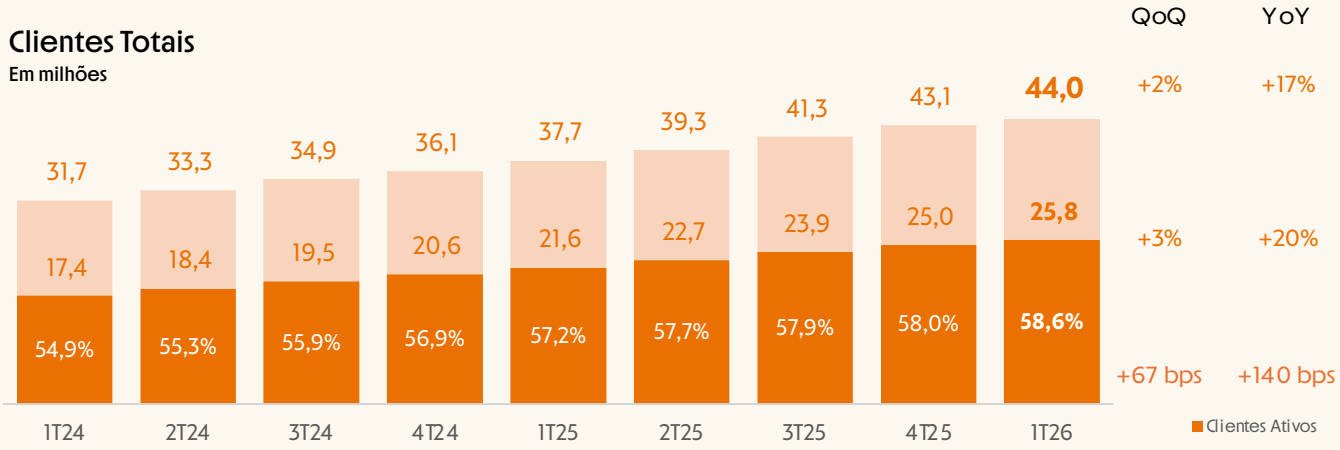
85
NPS[1]
Zona de Excelência

20,8mm
logins por dia[2]
vs. 17,2mm em Mar/25

30mm
transações fin. por dia[3]
vs. 17mm em Mar/25

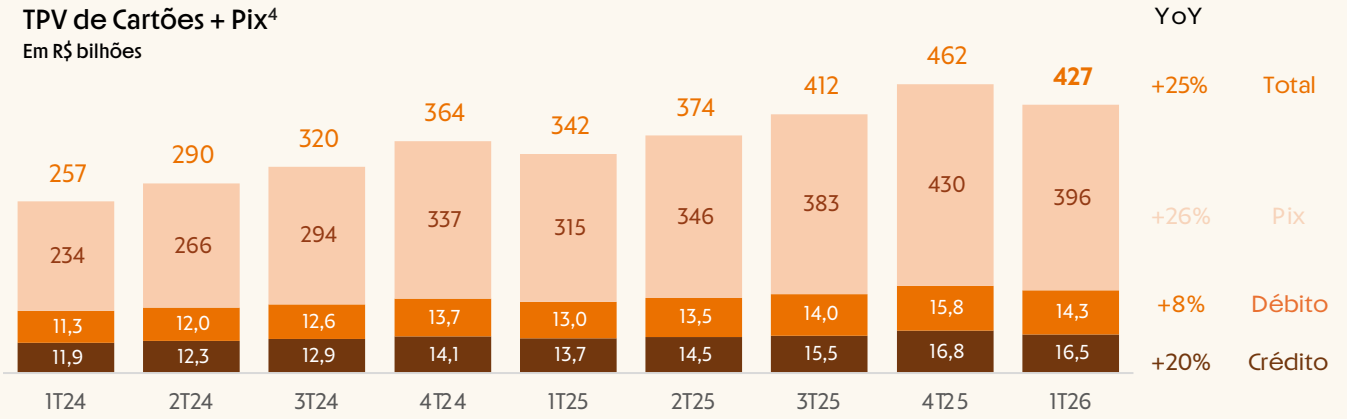
Clientes Totais

Em milhões



TPV de Cartões + Pix[4]

Em R$ bilhões



Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. **Nota 1:** Em março de 2026. **Nota 2:** O volume de logins utilizado neste cálculo foi baseado na média do total de logins por dia entre março de 2026 e março de 2026. **Nota 3:** Março de 2026. **Nota 4:** A escala do volume de PIX foi reduzida para caber na página.

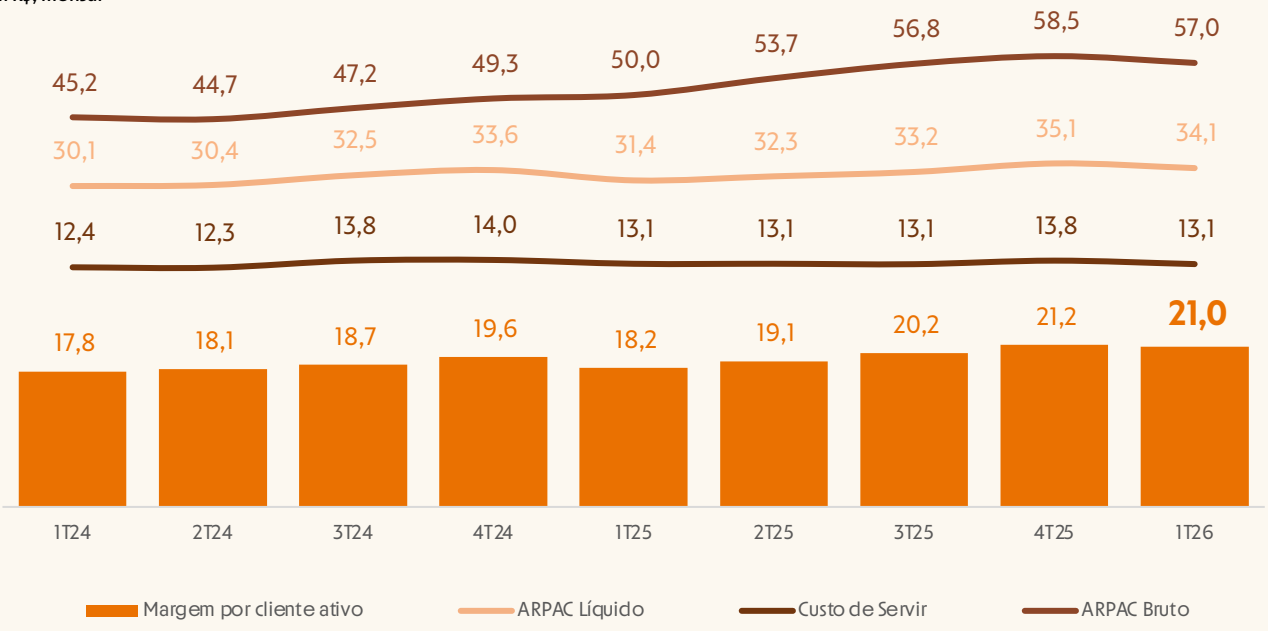
Unit Economics

A receita líquida por cliente (ARPAC) atingiu R$ 34,1 no 1T26, impactada pela sazonalidade do primeiro trimestre, mas mantendo a tendência de aceleração do crescimento anual para quase 9%.

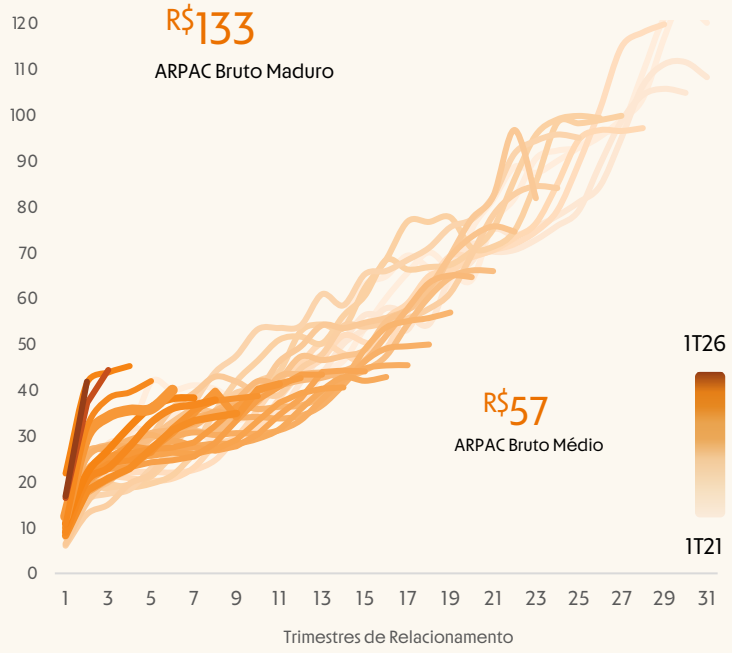
O crescimento trimestral da ARPAC deve ser retomado no 2T26, impulsionado pelo aumento da penetração de crédito, pela otimização da segmentação de clientes e pela melhoria da experiência do usuário e uso da hiperpersonalização.

Um dos destaques positivos do 1T26 foi nossa busca contínua por eficiência, com nova redução do custo por cliente (CTS) para R$ 13,1, mantendo a margem líquida por cliente ativo em R$ 21,0, uma melhora de 15% em relação ao ano anterior.

Evolução do ARPAC e CTS
Em R$, mensal



ARPAC Bruto por Safra
Em R$, mensal



Com maior ativação e engajamento o crescimento da receita por cliente, tanto em safras de novos clientes quanto mais consolidados, conforme demonstrado por nossa análise de coortes. As safras mais consolidados registraram um ARPAC bruto de R$ 133, o que destaca a resiliência e o valor a longo prazo de nossos relacionamentos com os clientes.

Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados.

Carteira de Crédito

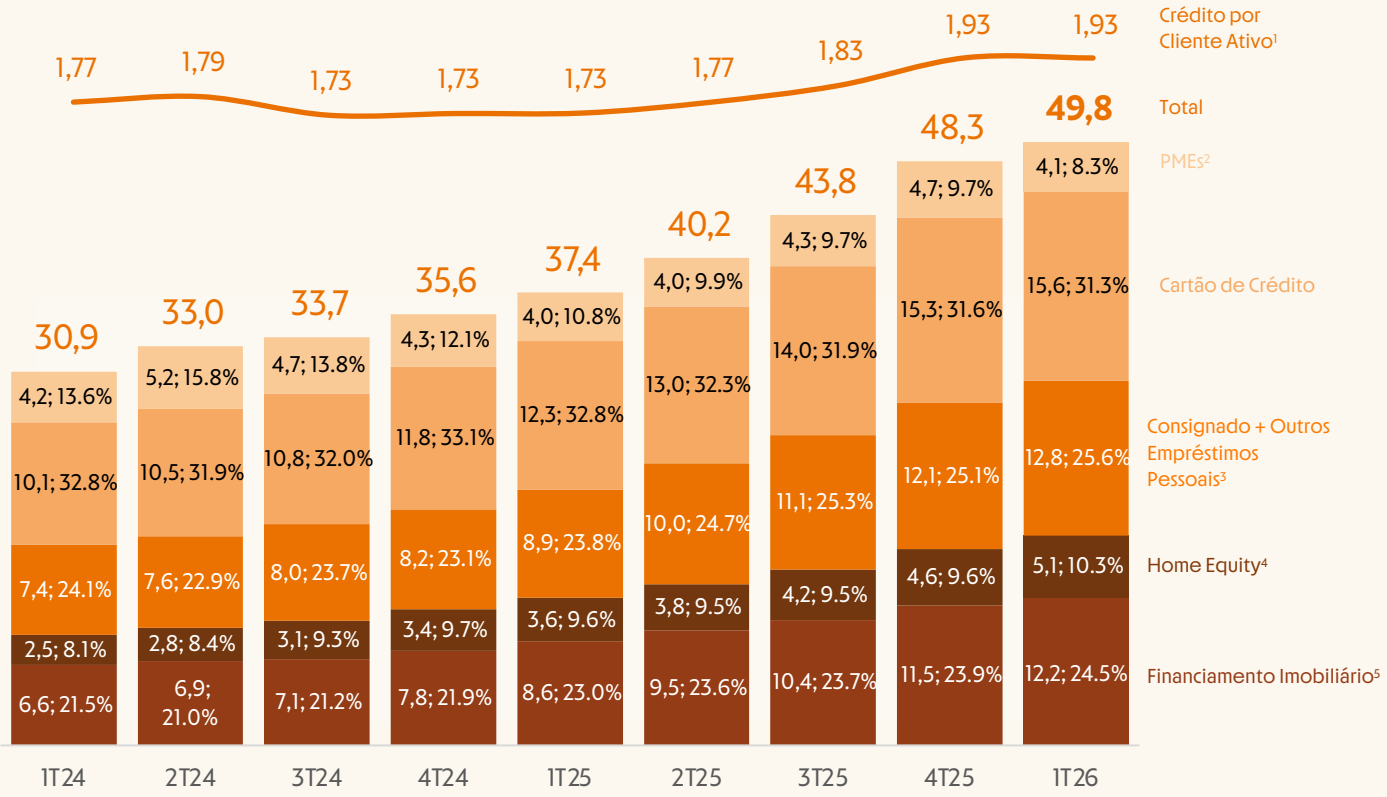
No 1T26, nossa carteira de crédito cresceu 33% YoY, impulsionada por ganhos consistentes de participação de mercado em segmentos-chave. Esse impressionante crescimento foi mais de três vezes superior ao ritmo de expansão do mercado no mesmo período.

Entre os destaques, a carteira de Consignado Privado atingiu R$ 2,5 bilhões, com um modelo altamente escalável, de baixo custo e colateralizado. Financiamento imobiliário manteve o ritmo acelerado de crescimento com 42% de alta na base anual. A carteira de cartão de crédito cresceu 27%, apoiada nos aprimoramento na concessão, na nova segmentação e foco na melhoria da rentabilidade. Já a edução na carteira de pequenas e médias empresas (PMEs) reflete nossa estratégia em focar em produtos de maior retorno, reduzindo a alocação em créditos de prazos curtos e menores margens.

O crescimento diversificado em nosso mix de produtos reflete o sucesso da estratégia em oferecer soluções de crédito personalizadas e escaláveis, aproveitando oportunidades em expansão enquanto mantemos um robusto controle de riscos.

Carteira de Crédito & Crédito por Cliente Ativo

Em R$ bilhões



R$ milhões

	1T26	4T25	1T25	Variação % ΔQoQ	Variação % ΔYoY
Carteira de Crédito Bruta					
Imobiliário	**17.331**	**16.195**	**12.200**	*+7,0%*	*+42,1%*
Home Equity	5.130	4.647	3.596	*+10,4%*	*+42,7%*
Financiamento Imobiliário	12.201	11.548	8.604	*+6,8%*	*+46,1%*
Pessoal	**12.777**	**12.114**	**8.910**	*+5,5%*	*+43,4%*
Empresas	**3.678**	**4.294**	**3.748**	*-14,3%*	*-1,9%*
Cartão de Crédito	**15.604**	**15.262**	**12.252**	*+2,2%*	*+27,4%*
Rural	**433**	**387**	**285**	*+11,9%*	*+51,6%*
Total	**49.822**	**48.251**	**37.395**	*+3,3%*	*+33,2%*

Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. **Nota 1**: Carteira bruta total de crédito dividida pelo total de clientes ativos. **Nota 2**: PMEs incluem Rural. **Nota 3**: Consignado + Pessoal inclui empréstimos com desconto em folha, cheque especial, renegociações de cartão de crédito e outros empréstimos, excluindo FGTS. **Nota 4**: Home Equity inclui tanto a carteira de empresas quanto de pessoas físicas. **Nota 5**: Excluindo Home Equity.

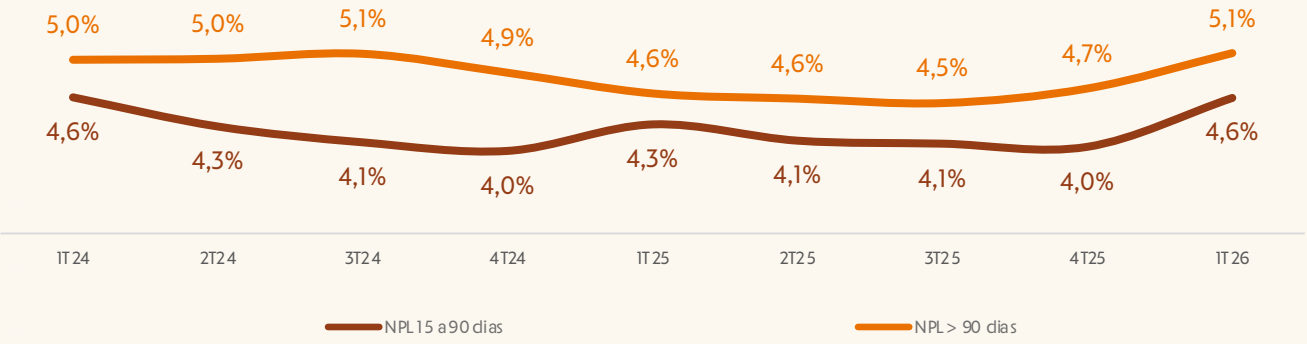
Indicadores de Crédito

Como esperado, as métricas de crédito refletem a crescente participação da nova carteira de Consignado Privado em nosso portfolio total. Embora tenha resultado em um aumento inicial no custo do risco devido ao crescimento inicial acelerado, essa carteira possue natureza garantida, taxas mais altas e um modelo escalável, o que nos dá confiança em sua contribuição de longo prazo para o retorno total.

No 1T26, também observamos o impacto sazonal e do ciclo de crédito, com um aumento marginal nos NPLs de cartões de crédito (15-90 dias), conforme previsto por nossa equipe de crédito. É importante destacar que esse aumento também esteve associado a uma maior contribuição da receita financeira do produto, visto que a estratégia de reshaping da carteira de cartões de crédito continua em andamento e a proporção da carteira geradora de juros em relação à carteira transacional continua a crescer. Em geral, o risco de crédito permanece alinhado com nossa estratégia de expansão do nosso negócio.

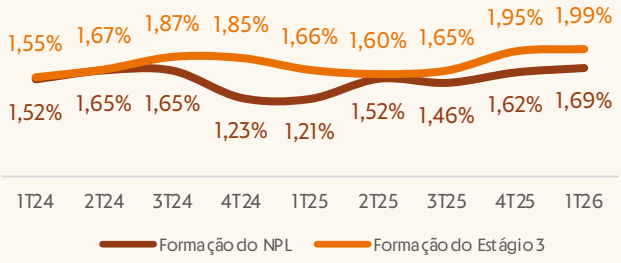
NPLs[1]

Em %



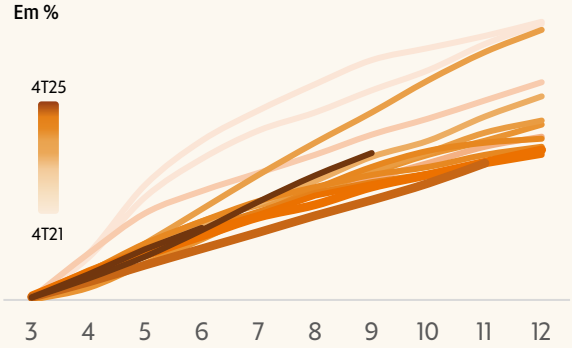
Formação de NPL e Estágio 3

Em %



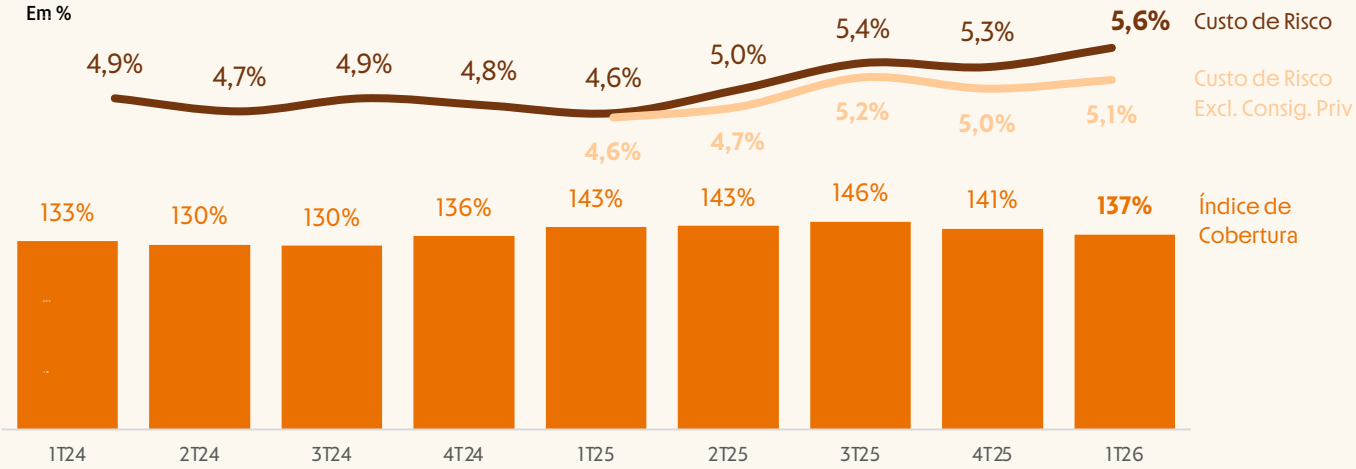
NPL > 90 de Cartão de Crédito por Safra[2]

Em %



Custo de Risco[3] & Índice de Cobertura[4]

Em %



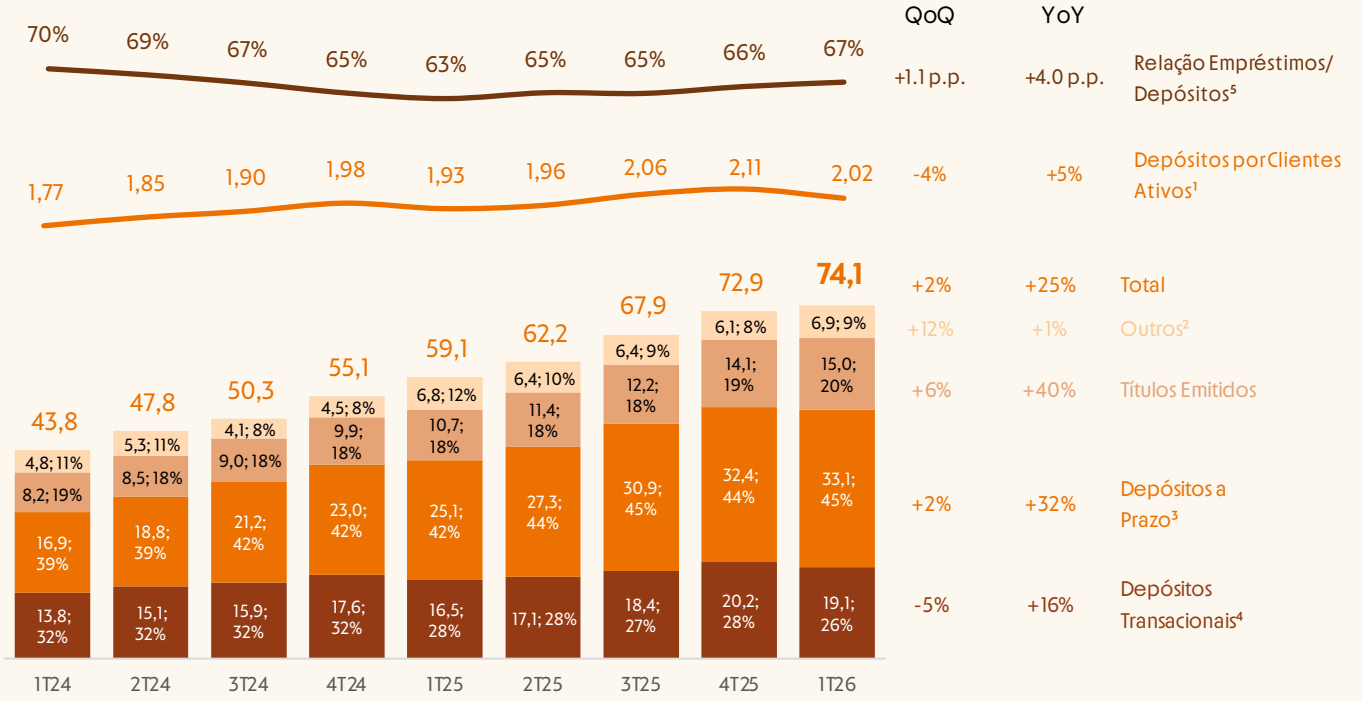
Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. **Nota 1**: Considerando a carteira bruta de crédito, que inclui antecipação de recebíveis de cartão de crédito. **Nota 2**: Cohorts definidos como a primeira data em que o cliente tem o limite disponível. NPL por cohort = saldo de NPL > 90 dias do cohort dividido pela carteira total de cartão de crédito do mesmo cohort. **Nota 3:** Considerando a carteira bruta de crédito (que inclui antecipação de recebíveis de cartão de crédito) e títulos que geram despesas com provisão. **Nota 4:** Considerando "Provisão para perdas de crédito esperadas em compromissos de empréstimos".

Depósitos

Nossa plataforma apresentou mais um trimestre de sólido crescimento na captação, atingindo R$ 74 bilhões em depósitos totais, um aumento de 25% em relação ao ano anterior. Esse desempenho foi impulsionado pelos depósitos a prazo, que cresceram 32% em relação ao ano anterior. O Meu Porquinho continua a desempenhar um papel crucial nesse segmento, com R$ 9,4 bilhões investidos por mais de 5 milhões de clientes, demonstrando engajamento em uma importante ferramenta de educação financeira para nossos clientes. Os depósitos transacionais continuam a representar uma parcela relevante do total de depósitos, com crescimento de 16% em relação ao ano anterior.

Funding & Funding por Cliente Ativo

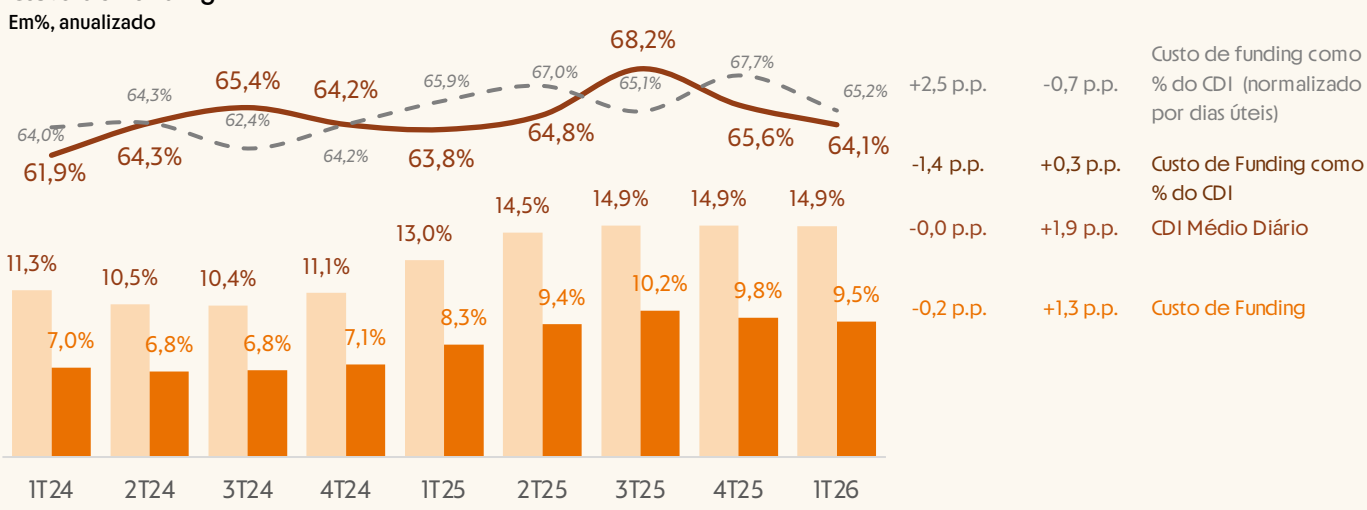
Em R$ bilhões & em R$ mil



Nosso elevado nível de depósitos contribuem para um dos custos de captação mais competitivos do mercado, atingindo 64% do CDI no 1T26. Esse desempenho é particularmente notável considerando a elevada taxa SELIC no Brasil, o que destaca a solidez e a eficiência de nossa estrutura, resultado direto de todo o nosso ecossistema.

Custo de Funding

Em%, anualizado



Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. **Nota 1**: Depósitos por cliente ativo consideram o total de depósitos à vista mais depósitos a prazo dividido pelo número total de clientes ativos do trimestre. **Nota 2**: Inclui depósitos de poupança, credores por recursos a liberar e passivos com instituições financeiras (títulos vendidos com compromisso de recompra, depósitos interbancários e operações de crédito e repasses). **Nota 3**: Excluindo o saldo da Conta com Pontos. **Nota 4**: Inclui o saldo correspondente da Conta com Pontos e depósitos à vista. **Nota 5**: Total de empréstimos/Total de financiamento.

Performance Financeira

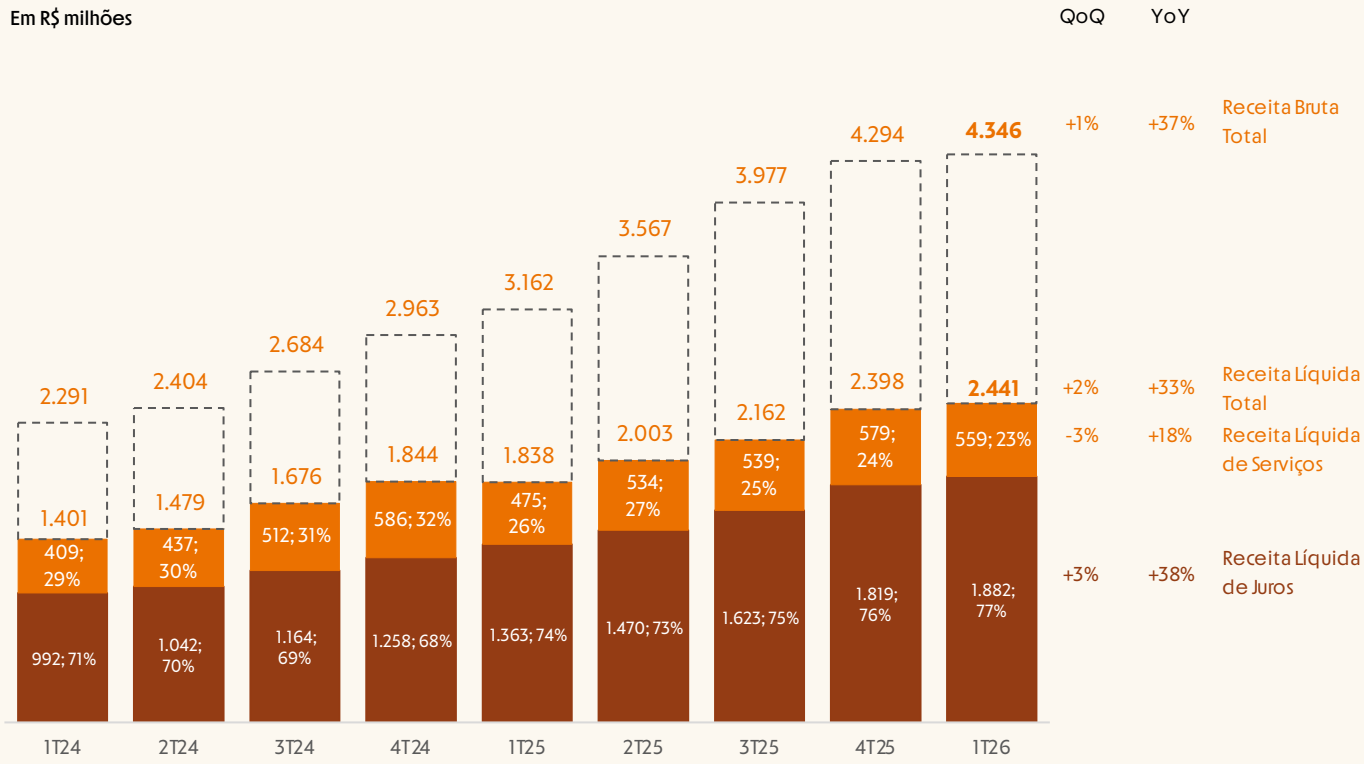
Nossa receita diversificada continua a fortalecer nosso resultado. No 1T26, geramos receita bruta de R$ 4,3 bilhões e receita líquida de R$ 2,4 bilhões, um crescimento de 38% e 33% em relação ao ano anterior, respectivamente.

O crescimento da receita líquida de juros foi impulsionado pela evolução de nossa carteira de crédito, com alta na carteira de crédito consignado e melhoria na receita de juros de cartões de crédito. A receita líquida de tarifas, com crescimento de 18% em relação ao ano anterior, foi impulsionada pela taxa de intercâmbio, investimento e seguros, expandindo em linha com o crescimento da base de clientes.

R$ 4,3bi
Receita Bruta

R$2,4bi
Receita Líquida

Receita
Em R$ milhões



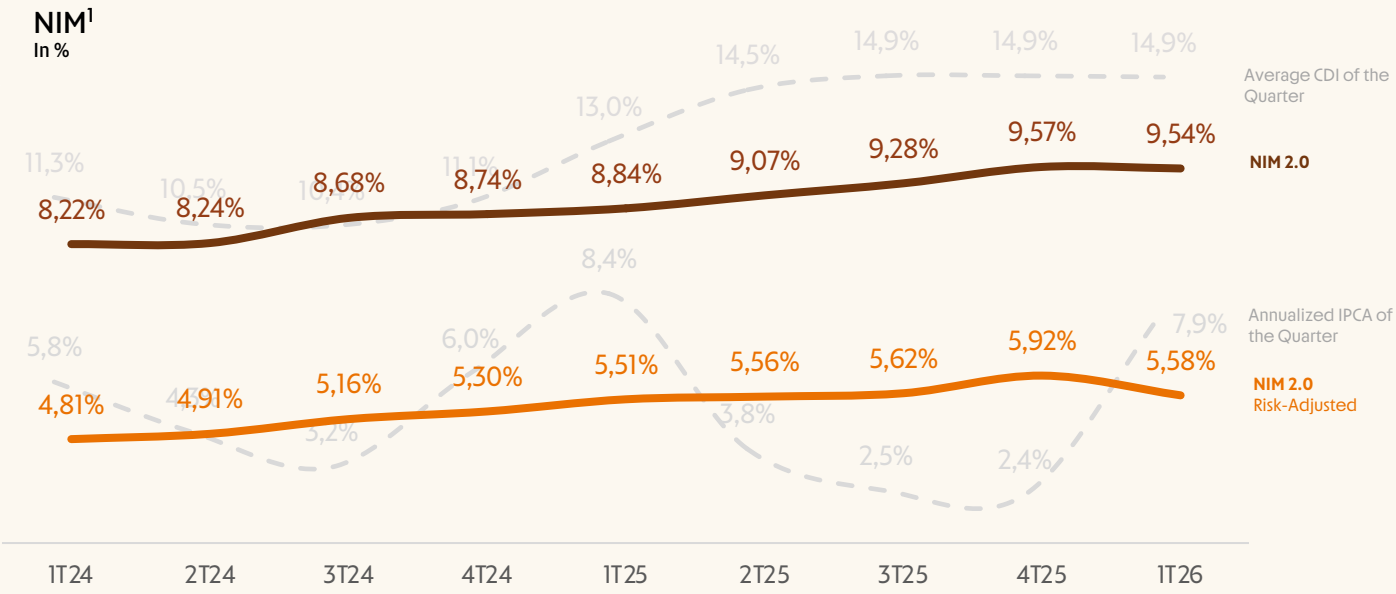
R$ milhões	1T26	4T25	1T25	Variação % ΔQoQ	Variação % ΔYoY
Receitas Totais					
Receitas de juros incl.resultado de hedge da carteira de crédito	**2.597**	2.486	1.739	+4,5%	+49,4%
Resultado de títulos e valores mobiliários, derivativos e câmbio excl.resultado de hedge da carteira de crédito	**1.036**	1.053	803	-1,6%	+29,1%
Receitas de serviços e comissões	**604**	663	564	+5,5%	+1,5%
Outras receitas	**109**	92	56	+19.0%	+94.2%
Receita bruta total	**4.346**	**4.294**	**3.162**	+1,2%	+37,5%
Despesas de juros	**(1.751)**	(1.720)	(1.179)	+1,8%	+48,6%
Despesas de serviços e comissões	**(46)**	(52)	(41)	-11,3%	+12,1%
Despesas de cashback	**(54)**	(72)	(68)	-24,0%	-20,1%
Inter Loop	**(53)**	(52)	(36)	+2,8%	+48,7%
Receita líquida total	**2.441**	**2.398**	**1.838**	+1,8%	+32,8%

Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados.

Performance Financeira

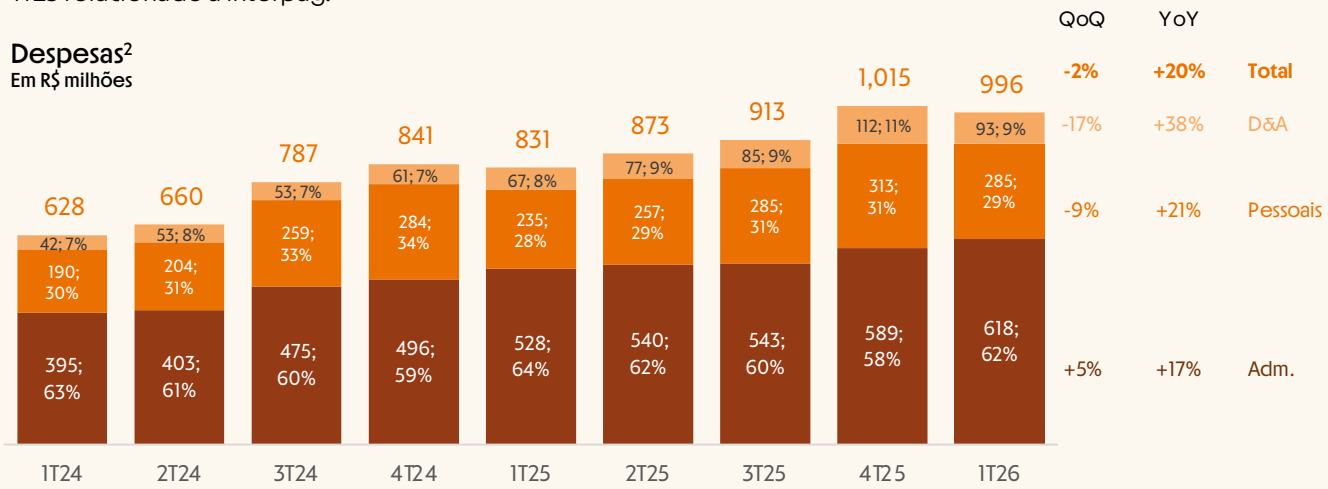
Nossa NIM 2.0 cresceu 70 bps em relação ao ano anterior, sendo a segunda melhor da história, resultado da reprecificação, do aumento no consignado privado e da receita de juros de cartões de crédito. No trimestre, a estabilidade da NIM foi consequência da redução do número de dias na comparação com o 4T25.

A NIM após o custo do risco reflete a rápida mudança na composição da carteira, com o crescimento acelerado da carteira de Consignado Privado e o efeito do provisionamento antecipado, além do impacto sazonal observado na carteira de cartões de crédito.



Manter a disciplina no controle de custos continua sendo uma prioridade. As despesas totais cresceram 20% YoY, contra o aumento de 33% na receita no mesmo período. O número de funcionários permaneceu estável em aproximadamente 4 mil, com uma equipe mais experiente e participação nos lucros impulsionando o aumento de 21% na comparação com o mesmo período no ano anterior.

A depreciação e amortização (D&A) cresceu 38% YoY, principalmente devido à amortização de investimentos em Core Banking e no Super App. Esperamos que a D&A aumente em linha com a entrada em operação de novos projetos, enquanto os intangíveis do ativo total continuam em tendência de queda à medida que escalamos. A redução de 17% nas despesas administrativas no trimestre é resultado do efeito não recorrente mencionado no 4T25 relacionado à Interpag.

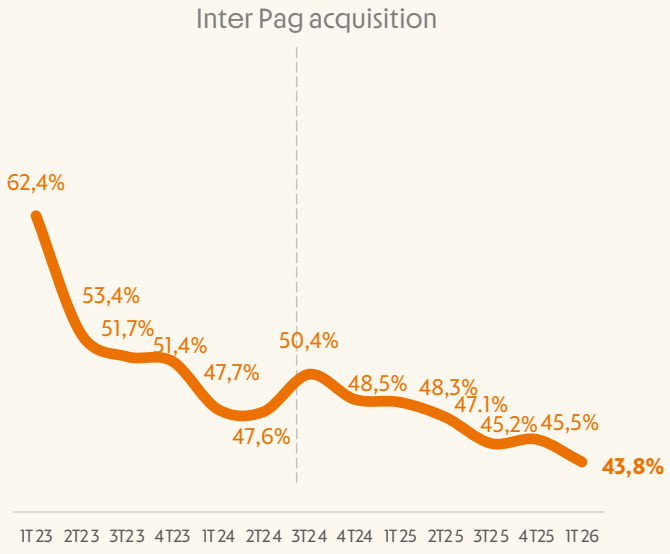


Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. **Nota 1**: All-in NIM 2.0 e All-in NIM 2.0 ajustado ao risco não incluem a carteira de cartão de crédito rotativo. **Nota 2**: Linhas das demonstrações financeiras IFRS: "Despesas com pessoal", "Depreciação e amortização", "Despesas administrativas".

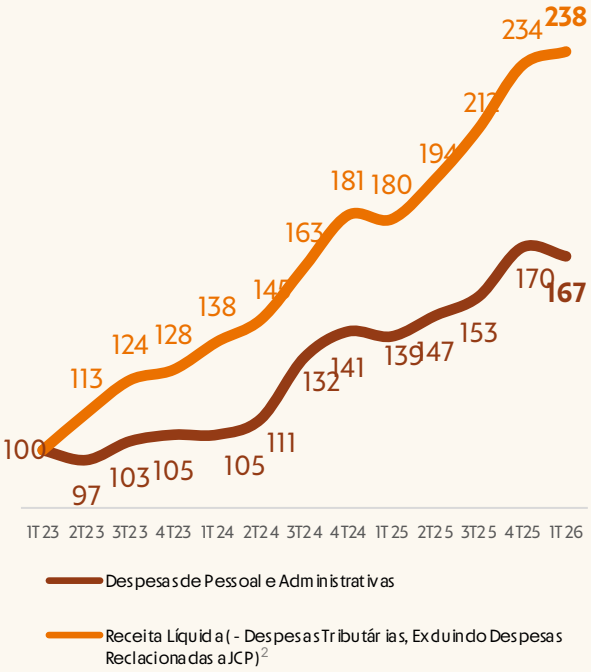
Performance Financeira

No 1T26, aceleramos o ganho de eficiência e a taxa atingiu 43,8%, refletindo nossa execução com a disciplina. Esperamos que a diferença no ritmo de crescimento entre a receita líquida e as despesas continue a aumentar por meio de melhorias operacionais contínuas e aceleração da receita.

Índice de Eficiência[1]
Em %



Receita vs Despesas
Base 100



R$ milhões

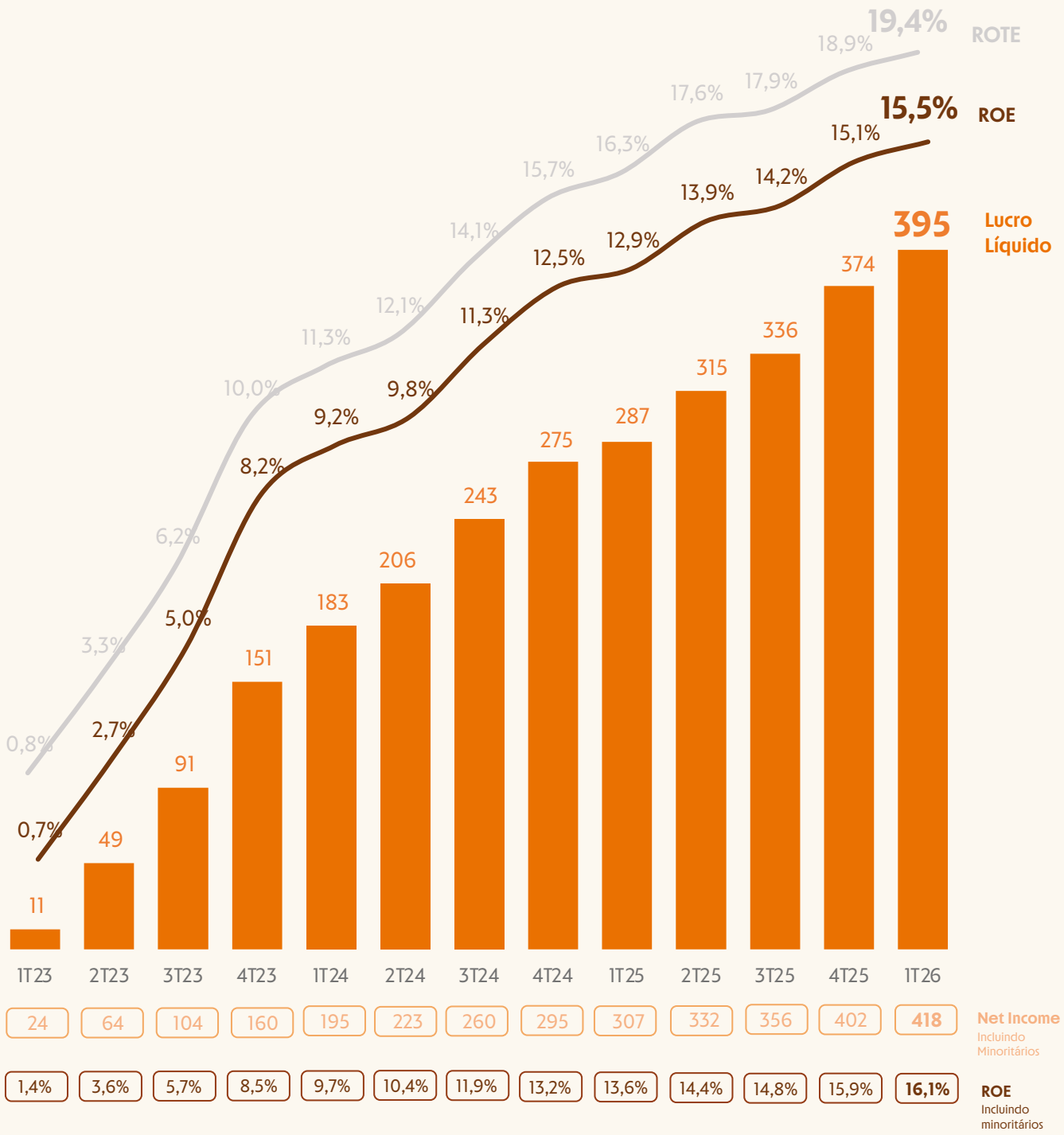
	1T26	4T25	1T25	Variação % ΔQoQ	Variação % ΔYoY
Despesas totais	(996)	(1.014)	(830)	-1,8%	+19,9%
Despesas de pessoal	(285)	(313)	(235)	-9,1%	+21,2%
Depreciação e amortização	(93)	(112)	(67)	-16,7%	+38,4%
Despesas administrativas	(618)	(589)	(528)	+4,9%	+17,0%
Receita líquida total	2.254	2.172	1.702	+3,8%	+32,5%
Resultado líquido de juros, títulos e valores mobiliários, derivativos e câmbio	1.882	1.819	1.363	+3,4%	+38,1%
Resultado de títulos e valores mobiliários	450	487	419	-7,6%	+7,4%
Outras receitas	109	92	56	+19,0%	+94,2%
Despesas tributárias	(187)	(225)	(136)	-17,3%	+37,1%
Índice de Eficiência Incluindo Despesas Tributárias de JCP	**44,2%**	**46,7%**	**48,8%**	-2,5 p.p.	-4,6 p.p.
Receita líquida total ajustado pelo PCP	2.275	2.230	1.720	+2,0%	+32,3%
Receita líquida total	2.254	2.172	1.702	+3,8%	+32,5%
(-) Tributos sobre JCP	(21)	(58)	(18)	-63,5%	+15,2%
Índice de Eficiência	**43,8%**	**45,5%**	**48,3%**	-1,7 p.p.	-4,5 p.p.

Nota: As definições estão na seção Glossário desta Apresentação de Resultados. **Nota 1:** Excluindo tributos sobre juros sobre capital próprio. **Nota 2:** Receitas menos tributos sobre juros sobre capital próprio

Obtivemos lucro líquido recorde de R$ 395 milhões no 1T26, um aumento significativo em relação aos R$ 287 milhões do 1T25, com uma melhoria em nosso ROE anual, atingindo 15,5% no 1T26. Nesse trimestre, introduzimos a nova métrica ROTE, retorno sobre o patrimônio líquido tangível, que atingiu um nível recorde próximo a 20%.

Esses resultados reforçam nosso forte ritmo de crescimento, impulsionado por uma execução com disciplina e um compromisso com o crescimento sustentável e a rentável.

Lucro Líquido & ROE
Em R$ milhões & Em %



Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados.

Capital

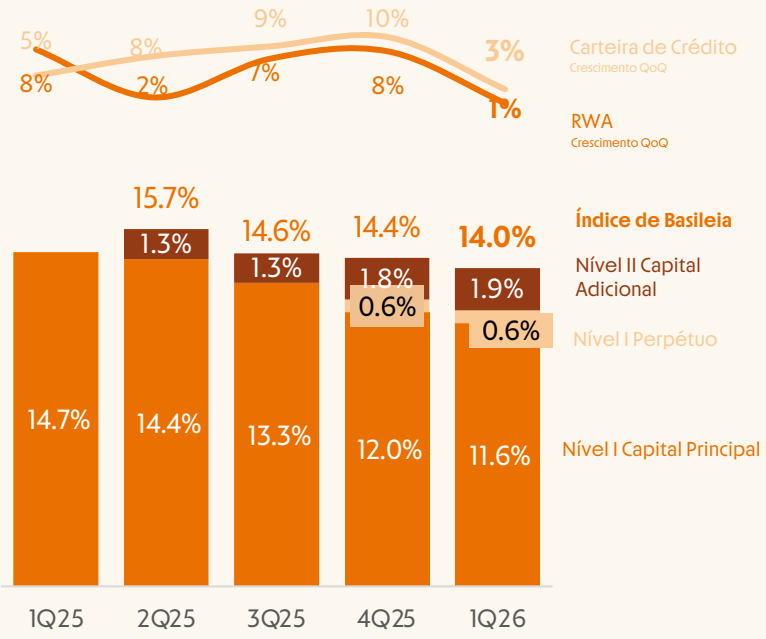
Nossa base de capital permanece sólida, sustentada por um framework de originação direcionado pelo ROE e focado em maximizar o retornossobre a alocação de capital.

Para otimizar ainda mais nossa estrutura corporativa, continuamos a reforçar a base de capital na holding, que agora conta com excesso de capital de R$ 2,1 bilhões no 1T26. No Banco Inter S.A., o índice de Basileia ficou em 14% em março de 2026.

Em 8 de abril, o Banco Inter S.A. emitiu com sucesso R$300 milhões em Letras Financeiras Subordinadas, que passarão a integrar o Capital do Patrimônio de Referência do Banco Inter. Estimamos um impacto de +0,7 p.p. no seu Índice de Basileia[4]

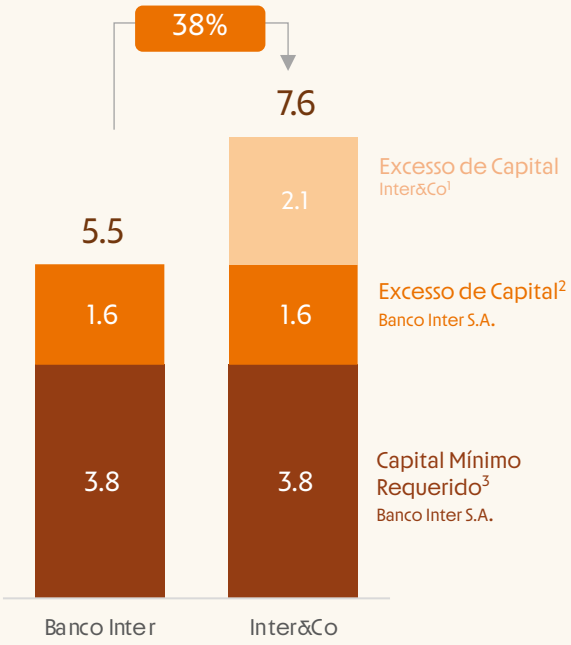
Índice de Basileia - Banco Inter S.A.

Em %



Capital Nível 1

Em R$ bilhões



RWA & Índice de Basileia

Em R$ milhões & em %

	1T26	4T25	1T26	Variação % ΔQoQ	Variação % ΔYoY
Índice de Basileia					
Patrimônio de Referência (PR)	6.327	6.443	5.262	*-1,8%*	*+20,2%*
Ativos Ponderados por Risco (RWA)	45.246	44.601	37.584	*+1,4%*	*+20,4%*
Índice de Basileia (PR/RWA)	**14,0%**	**14,4%**	**14,7%**	***-0,4p.p.***	***-0,7p.p.***
Patrimônio de Referência Nível 1	5.490	5.636	5.523	*-2,5%*	*-0,6%*
Ativos Ponderados pelo Risco (RWA)	45.240	44.601	37.584	*+1,4%*	*+20,4%*
Índice de Capital Nível 1 (Nível 1/RWA)	**12,1%**	**12,6%**	**14,7%**	***-0,5p.p.***	***-2,6p.p.***

Fonte: Demonstrações Financeiras Bacen GAAP do Banco Inter. **Nota 1**: Capital mantido no nível da holding Inter&Co. **Nota 2**: Patrimônio de referência adicional considerando exigência mínima de capital. **Nota 3**: Capital nível 1 e adicionais mínimos. **Note 4**: Considerando um Índice de Basileia de 14,0%.

Balanço Patrimonial

R$ milhões

Balanço Patrimonial	31/03/2026	31/12/2025	31/03/2025	Variação % ΔQoQ	Variação % ΔYoY
Ativos					
Caixa e equivalentes de caixa	4.297	3.802	1.459	+13,0%	+194,5%
Empréstimos e adiantamento a instituições financeiras, líquidos de provisões para perdas esperadas	4.757	4.600	6.595	+3,4%	-27,9%
Depósitos compulsórios no Banco Central do Brasil	7.888	7.868	5.648	+0,3%	+39,7%
Títulos e valores mobiliários, líquidos de provisões para perdas esperadas	27.341	29.010	24.703	-5,8%	+10,7%
Instrumentos financeiros derivativos	32	59	8	-45,8%	+300,0%
Empréstimos e adiantamento a clientes, líquidos de provisões para perdas esperadas	46.485	45.251	35.088	+2,7%	+32,5%
Ativos não circulantes mantidos para venda	0	366	258	-100,0%	-100,0%
Investimentos	0	10	10	-100,0%	-100,0%
Imobilizado	364	381	359	-4,5%	+1,4%
Intangível	2.100	2.024	1.926	+3,8%	+9,0%
Ativo fiscal diferido	1.917	1.789	1.849	+7,2%	+3,7%
Outros ativos	3.890	3.450	2.655	+12,8%	+46,5%
Total de ativos	**99.070**	**98.612**	**80.559**	**+0,5%**	**+23,0%**
Passivo					
Passivos com clientes	54.151	54.883	43.648	-1,3%	+24,1%
Passivos com instituições financeiras	15.730	14.586	13.808	+7,8%	+13,9%
Títulos emitidos	14.999	14.127	10.698	+6,2%	+40,2%
Instrumentos financeiros derivativos	70	54	6	+29,6%	+1066,7%
Outros passivos	2.400	2.629	2.195	-8,7%	+9,3%
Total do passivo	**88.656**	**88.219**	**71.546**	**+0,5%**	**+23,9%**
Patrimônio líquido					
Patrimônio líquido dos acionistas controladores	10.195	10.170	8.901	+0,2%	+14,5%
Participações de acionistas não controladores	219	223	112	-1,8%	+95,5%
Total do patrimônio líquido	**10.414**	**10.393**	**9.013**	**+0,2%**	**+15,5%**
Total do passivo e patrimônio líquido	**99.070**	**98.612**	**80.559**	+0,5%	+23,0%

Demonstração do Resultado

R$ milhões

	1T26	4T25	1T25	Variação % ΔQoQ	Variação % ΔYoY
Demonstração de Resultado					
Receitas de juros	2.569	2.477	1.807	+3,7%	+42,2%
Despesas de juros	(1.751)	(1.720)	(1.179)	+1,8%	+48,6%
Resultado de títulos e valores mobiliários, derivativos e câmbio	1.064	1.062	735	+0,1%	+44,8%
Resultado líquido de juros e receita de títulos, derivativos e câmbio	**1.882**	**1.819**	**1.363**	**+3,4%**	**+38,1%**
Receitas líquidas de serviços e comissões	496	539	460	-7,9%	+7,9%
Despesas de serviços e comissões	(46)	(52)	(41)	-11,3%	+12,1%
Outras receitas	109	92	56	+19,0%	+94,2%
Total de receitas líquidas	**2.441**	**2.398**	**1.838**	**+1,8%**	**+32,8%**
Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros	(781)	(693)	(514)	+12,8%	+52,1%
Resultado líquido de perdas	**1.660**	**1.705**	**1.324**	**-2,7%**	**+25,3%**
Despesas administrativas	(618)	(589)	(528)	+4,9%	+17,0%
Despesa de pessoal	(285)	(313)	(235)	-9,1%	+21,2%
Despesas tributárias	(187)	(225)	(136)	-17,3%	+37,1%
Depreciação e amortização	(93)	(112)	(67)	-16,7%	+38,4%
Lucro antes da tributação sobre o lucro	**477**	**465**	**358**	**+2,6%**	**+33,4%**
Imposto de renda e contribuição social	(60)	(63)	(51)	-5,2%	+17,4%
Lucro líquido de controladores e não controladores	418	402	307	+3,8%	+36,1%
Participação de não controladores	(23)	(28)	(20)	-18,6%	+12,3%
Lucro líquido	**395**	**374**	**287**	**+5,4%**	**+37,8%**

Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

Antecipação de recebíveis de cartão de crédito:
Divulgados na nota 9.a das Demonstrações Financeiras, na linha "Empréstimos e adiantamentos a instituições financeiras".

ARPAC bruto:

$$\frac{\text{Receita de juros} + (\text{Receitas de serviços e comissões} - \text{Despesas de cashback} - \text{InterRewards}) + \text{Resultado de títulos e valores mobiliários e derivativos} + \text{Outras receitas} \div 3}{\text{Média de clientes ativos dos últimos 2 trimestres}}$$

ARPAC líquido:

$$\frac{(\text{Receitas} - \text{despesas de juros}) \div 3}{\text{Média de clientes ativos dos últimos 2 trimestres}}$$

ARPAC líquido por safras trimestrais:
Receita bruta total líquida de despesas de juros em uma determinada safra dividida pela media do número de clientes ativos no período atual e no anterior (1). Safra é definida como o período em que o cliente começou a relação com o Inter.

1 - Média do número de clientes ativos no período atual e no anterior. Para o primeiro período, é utilizado o número total de clientes ativos no final do período.

Assets under custody (AuC):
Calculamos o AUC em uma determinada data como o valor de mercado de todos os ativos de clientes de varejo investidos por meio de nossa plataforma de investimentos na mesma data. Acreditamos que o AUC, por refletir o volume total de ativos investidos em nossa plataforma de investimentos sem levar em conta nossa eficiência operacional, nos fornece informações úteis sobre a atratividade de nossa plataforma. Usamos essa métrica para monitorar o tamanho de nossa plataforma de investimentos.

Carteira de crédito bruta:

Empréstimos e adiantamentos a clientes + Empréstimos a instituições financeiras

Carteira de crédito:

Empréstimos e adiantamentos a clientes, bruto de provisão para perdas esperadas

Carteira remunerada:

Empréstimos e adiantamentos a instituições financeiras + Títulos e valores mobiliários + Empréstimos e adiantamentos a clientes, líquidos de provisão para perdas esperadas + Instrumentos financeiros derivativos - Carteira à vista de cartão de crédito

Clientes ativos:
Nós definimos um cliente ativo como um cliente em qualquer data que foi a fonte de qualquer quantia de receita para nós nos últimos três meses e/ou um cliente que usou produtos nos últimos três meses. Para o Inter Seguros, calculamos o número de clientes ativos para a nossa vertical de corretagem de seguros como o número de beneficiários de apólices de seguro efetivas em uma determinada data. Para a Inter Invest, calculamos o número de clientes ativos como o número de contas individuais que investiram em nossa plataforma durante o período aplicável.

Clientes globais:
Incluem clientes brasileiros de Global Account, clientes dos EUA e investidores internacionais.

Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

Custo de funding:

$$\frac{\text{Despesas de juros} \times 4}{\text{Média dos passivos remunerados dos últimos 2 trimestres (depósitos à vista, depósitos a prazo, poupança, credores por recursos a liberar, títulos emitidos, obrigações com redes de cartão de crédito, obrigações por operações compromissadas, depósitos interfinanceiros e outros)}}$$

Custo de funding normalizado em dias úteis:

$$\frac{\text{Despesas de juros} \times 4 \div \text{dias úteis no trimestre} \times 63}{\text{Média dos passivos remunerados dos últimos 2 trimestres (depósitos à vista, depósitos a prazo, poupança, credores por recursos a liberar, títulos emitidos, obrigações com redes de cartão de crédito, obrigações por operações compromissadas, depósitos interfinanceiros e outros)}}$$

Custo de risco:

$$\frac{\text{Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros} \times 4}{\text{Médiados últimos 2 trimestres de: empréstimos e adiantamento a clientes + Cota de fundo de investimento + Certificados de recebíveis agrícolas + Certificados de recebíveis imobiliários + Debêntures (Valor justo por meio de outros resultados abrangentes) + Cédula produto rural + Debêntures (Custo amortizado) + Cotas de fundo de investimento + Certificados de recebíveis imobiliários + Debêntures + Certificados de depósitos bancários + Certificados de recebíveis agrícolas + Letras de créditos agrícolas + Nota promissória comercial + Letras de crédito imobiliárias (Valor justo por meio do resultado)}}$$

Custo de servir (CTS):

$$\frac{(\text{Despesas de pessoal} + \text{Despesas administrativas} + \text{Depreciação } e\ Amortização) \div 3)}{\text{Média de clientes ativos dos últimos 2 trimestres}}$$

Fee income ratio:

$$\frac{\text{Receita de serviços e comissões} + \text{Outras receitas}}{\text{Resultado líquido de juros} + \text{Resultado líquido de serviços e comissões} + \text{Outras Receitas}}$$

Formação de estágio 3:

$$\frac{\text{Saldo de estágio 3 do trimestre atual} - \text{Saldo de estágio 3 do trimestre anterior} + \text{Migração de write} - \text{off no trimestre atual}}{\text{Empréstimos e adiantamentos a clientes totais do trimestre anterior}}$$

Formação de NPL:

$$\frac{\text{Saldo vencido há mais de 90 dias do trimestre atual} - \text{Saldo vencido há mais de 90 dias do trimestreanterior} + \text{Migração de write} - \text{off no trimestre atual}}{\text{Empréstimos e adiantamentos a clientes totais do trimestre anterior}}$$

Funding:

$$\text{Depósitos à vista} + \text{depósitos a prazo} + \text{poupança} + \text{títulos emitidos} + \text{credores por recursos a liberar}$$

Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

Gross Take Rate:

$$\frac{\text{Receita bruta Inter Shop}}{\text{Volume transacionado no Marketplace}}$$

Índice de basileia:

$$\frac{\text{Patrimônio de referência}}{\text{Ativos ponderados por risco}}$$

Índice de cobertura:

$$\frac{\text{Provisão de perdas esperadas}}{\text{NPL} > 90 \text{ dias}}$$

Índice de eficiência:

$$\frac{\text{Despesa de pessoal} + \text{Despesas administrativas} + \text{Depreciação e amortização}}{\text{Receita de juros} + \text{Resultado líquido de serviços e comissões} + \text{Resultado de títulos e valores mobiliários e derivativos} + \text{Outras receitas} - \text{Despesas tributárias} + \text{Tributos sobre JCP}}$$

Margem por cliente ativo bruta de despesas de juros:

$$\text{ARPAC Bruto de Despesas de Juros} - \text{Custo de Servir}$$

Margem por cliente ativo líquida de despesas de juros:

$$\text{ARPAC Líquido de Despesas de Juros} - \text{Custo de Servir}$$

Net Take Rate:

$$\frac{\text{Receita líquida Inter Shop}}{\text{Volume transacionado no Marketplace}}$$

NIM 2.0 - Carteira remunerada

$$\frac{\text{Resultado líquido de juros e receita de títulos, derivativos e câmbio x 4}}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres (Caixa e Equivalentes de Caixa + Empréstimos e Adiantamentos aInstituições Financeiras + Depósitos compulsórios no Banco Central do Brasil + Títulos e Valores Mobiliários Líquidos de Provisões para Perdas Esperadas + Instrumentos Financeiros Derivativos + Empréstimos e adiantamentos a clientes líquidos de provisões para perdas esperadas) – Depósitos Interfinanceiros}}$$

Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

NIM 2.0 Ajustada ao Risco

$$\frac{\text{(Resultado líquido de juros e receita de títulos, derivativos e câmbio} - \text{Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros)x 4}}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres (Caixa e Equivalentes de Caixa + Empréstimos e Adiantamentos a Instituições Financeiras + Depósitos compulsórios no Banco Central do Brasil + Títulos e Valores Mobiliários Líquidos de Provisões para Perdas Esperadas + Instrumentos Financeiros Derivativos + Empréstimos e adiantamentos a clientes líquidos de provisões para perdas esperadas) – Depósitos Interfinanceiros}}$$

NPL 15 a 90 dias - Excluindo Recebíveis de Cartão de Crédito:

$$\frac{\text{Saldo vencido entre 15 e 90 dias}}{\text{Empréstimos e adiantamento a clientes}}$$

NPL > 90 dias - Excluindo Recebíveis de Cartão de Crédito:

$$\frac{\text{Saldo vencido a mais de 90 dias}}{\text{Empréstimos e adiantamento a clientes}}$$

Receita bruta total:

Receita de juros + (Receitas de serviços e comissões – despesas com cashback − Inter rewards) + Resultado de títulos e valores mobiliários e derivativos + Outras receitas

Receita líquida:

Resultado líquido de juros + Resultado líquido de serviços e comissões + Outras receitas

Receita líquida de juros:

Receita de juros + Despesas de juros + Resultado de Títulos e Valores Mobiliários e Derivativos

Receita líquida de serviços:

Receitas de serviços e comissões + Outras receitas

Relacionamento de Banco Primário:
Cliente que possui 50% ou mais de sua renda após impostos para esse período fluindo para sua conta bancária conosco durante o mês.

Retorno sobre patrimônio líquido médio (ROE):

$$\frac{\text{(Lucro /(perda) para o ano)} \times 4}{\text{Média do patrimônio líquido dos últimos 2 trimestres}}$$

Retorno sobre o Patrimônio Líquido Tangível Médio (ROTE):

$$\frac{\text{(Lucro /(perda) para o ano)} \times 4}{\text{Média do patrimônio líquido dos últimos 2 trimestres} - \text{ativos intangíveis}}$$

SG&A:

Despesas Administrativas + Despesa de Pessoal + Depreciação e Amortização

Taxa de ativação:

$$\frac{\text{Número de clientes ativos no final do trimestre}}{\text{Número total de clientes no final do trimestre}}$$

Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

Taxas implícitas:
Taxa anual calculada multiplicando a taxa de juros trimestral por 4, dividida pela média da carteira dos últimos dois trimestres. Taxa de juros consolidada inclui imobiliário, consignado + FGTS, PMEs, cartão de crédito excluindo recebíveis de cartão de crédito não remunerados, e antecipação de recebíveis de cartão de crédito.

Títulos e Valores Mobiliários:

Receita de Títulos e Vlaores Mobiliários e Derivativos - Receita de Derivativos

TPV de Cartões + Pix:
Volumes de transações Pix, débito e crédito e saques de um determinado período. O Pix é uma solução do Banco Central do Brasil para realizar pagamentos instantâneos entre bancos e instituições financeiras no Brasil.

TPV de Cartões + Pix por cliente ativo:
TPV de Cartões+Pix de um determinado período dividido pelo número de clientes ativos referente ao último dia do período.

Volume transacionado no marketplace (GMV):
O valor total de todas as vendas feitas ou iniciadas por meio de nossa plataforma Inter Shop & Commerce Plus, gerenciada pela Inter Shop & Commerce Plus.

Disclaimer

Este relatório pode conter declarações prospectivas sobre a Inter&Co, sinergias previstas, planos de crescimento, resultados projetados e estratégias futuras. Embora essas declarações prospectivas reflitam as crenças de boa-fé de nossa Administração, elas envolvem riscos e incertezas conhecidos e desconhecidos que podem fazer com que os resultados da empresa ou os resultados acumulados difiram materialmente daqueles previstos e discutidos neste documento. Essas declarações não são garantias de desempenho futuro. Esses riscos e incertezas incluem, mas não se limitam a, nossa capacidade de perceber a quantidade de sinergias projetadas e o cronograma projetado, além de fatores econômicos, competitivos, governamentais e tecnológicos que afetam a Inter&Co, os mercados, produtos e preços e outros fatores. Além disso, esta apresentação contém números gerenciais que podem diferir daqueles apresentados em nossas demonstrações financeiras. A metodologia de cálculo para esses números gerenciais é apresentada no comunicado de resultados trimestrais da Inter.

As declarações contidas neste relatório que não são fatos ou informações históricas podem ser declarações prospectivas sob os termos da o Private Securities Litigation Reform Act de 1995. Essas declarações prospectivas podem, entre outras coisas, crenças relacionadas à criação de valor e quaisquer outras declarações sobre a Inter. Em alguns casos, termos como "estimar", "projetar", "prever", "planejar", "acreditar", "pode", "esperar", "antecipar", "pretender", "almejado", "potencial", "pode", "irá/deverá" e termos semelhantes, ou o negativo dessas expressões, podem identificar declarações prospectivas.

Essas declarações prospectivas são baseadas nas expectativas e crenças da Inter&Co sobre eventos futuros e envolvem riscos e incertezas que podem fazer com que os resultados reais difiram materialmente dos atuais. Qualquer declaração prospectiva feita por nós neste documento é baseada apenas em informações atualmente disponíveis para nós e fala apenas a partir da data em que é feita. Não assumimos nenhuma obrigação de atualizar publicamente qualquer declaração prospectiva, seja escrita ou oral, que possa ser feita de tempos em tempos, seja como resultado de novas informações, desenvolvimentos futuros ou de outra forma. Para obter informações adicionais sobre fatores que podem levar a resultados diferentes de nossas estimativas, consulte as seções "Declaração de advertência sobre declarações prospectivas" e "Fatores de risco" do Relatório Anual da Inter&Co no Formulário 20-F.

Os números de nossas principais métricas (Unit Economics), que incluem usuários ativos, como receita média por cliente ativo (ARPAC) e custo para servir (CTS), são calculados usando os dados internos da Inter. Embora acreditemos que essas métricas sejam baseadas em estimativas razoáveis, mas existem desafios inerentes à medição do uso de nossos negócios. Além disso, buscamos continuamente melhorar nossas estimativas, que podem mudar devido a melhorias ou mudanças na metodologia, nos processos de cálculo dessas métricas e, de tempos em tempos, podemos descobrir imprecisões e fazer ajustes para melhorar a precisão, incluindo ajustes que podem resultar no recálculo de nossas métricas históricas.

Sobre Medidas Financeiras Não-IFRS

Para complementar as medidas financeiras apresentadas neste comunicado de imprensa e na teleconferência, apresentação ou webcast relacionados de acordo com o IFRS, a Inter&Co também apresenta medidas não IFRS de desempenho financeiro, conforme destacado ao longo dos documentos. As Medidas Financeiras não IFRS incluem, entre outras: Resultado Líquido Ajustado, Custo de Serviço, Custo de Funding, Índice de Eficiência, Originação, NPL > 90 dias, NPL 15 a 90 dias, NPL e Formação da Fase 3, Custo de Risco, índice de Cobertura, Funding, Custo de Funding, Volume Bruto de Mercadorias (GMV), Prêmios, Entradas Líquidas, Depósitos e Investimentos de Serviços Globais, Fee Income Ratio, Custo de Aquisição de Clientes, Cartões + Pix TPV, ARPAC Bruto, ARPAC Líquido, NIM Marginal 1.0, NIM Marginal 2.0, Margem de Juros Líquida IEP + Non-int. CC Recebíveis (1.0), Margem Líquida de Juros IEP (2.0), Custo de servir.

Uma "medida financeira não IFRS" refere-se a uma medida numérica da posição histórica ou financeira da Inter&Co que exclui ou inclui montantes que normalmente não são excluídos ou incluídos na medida mais diretamente comparável calculada e apresentada de acordo com o IFRS nas demonstrações financeiras da Inter&Co.

A Inter&Co fornece certas medidas não-IFRS como informações adicionais relacionadas aos seus resultados operacionais como complemento aos resultados fornecidos de acordo com o IFRS. As informações financeiras não IFRS aqui apresentadas devem ser consideradas em conjunto com, e não como um substituto ou superior a, as informações financeiras apresentadas de acordo com o IFRS. Existem limitações significativas associadas ao uso de medidas financeiras não IFRS. Além disso, estas medidas podem diferir das informações não IFRS, mesmo quando com títulos semelhantes, utilizadas por outras empresas e, por conseguinte, não devem ser utilizadas para comparar o desempenho da Inter&Co com o de outras empresas.

inter

INTR | Nasdaq Listed