3T26

Release de Resultados

Novembro 2026

Solidez bancária, tecnologia em escala, um flywheel em ação



Destaques 3T26

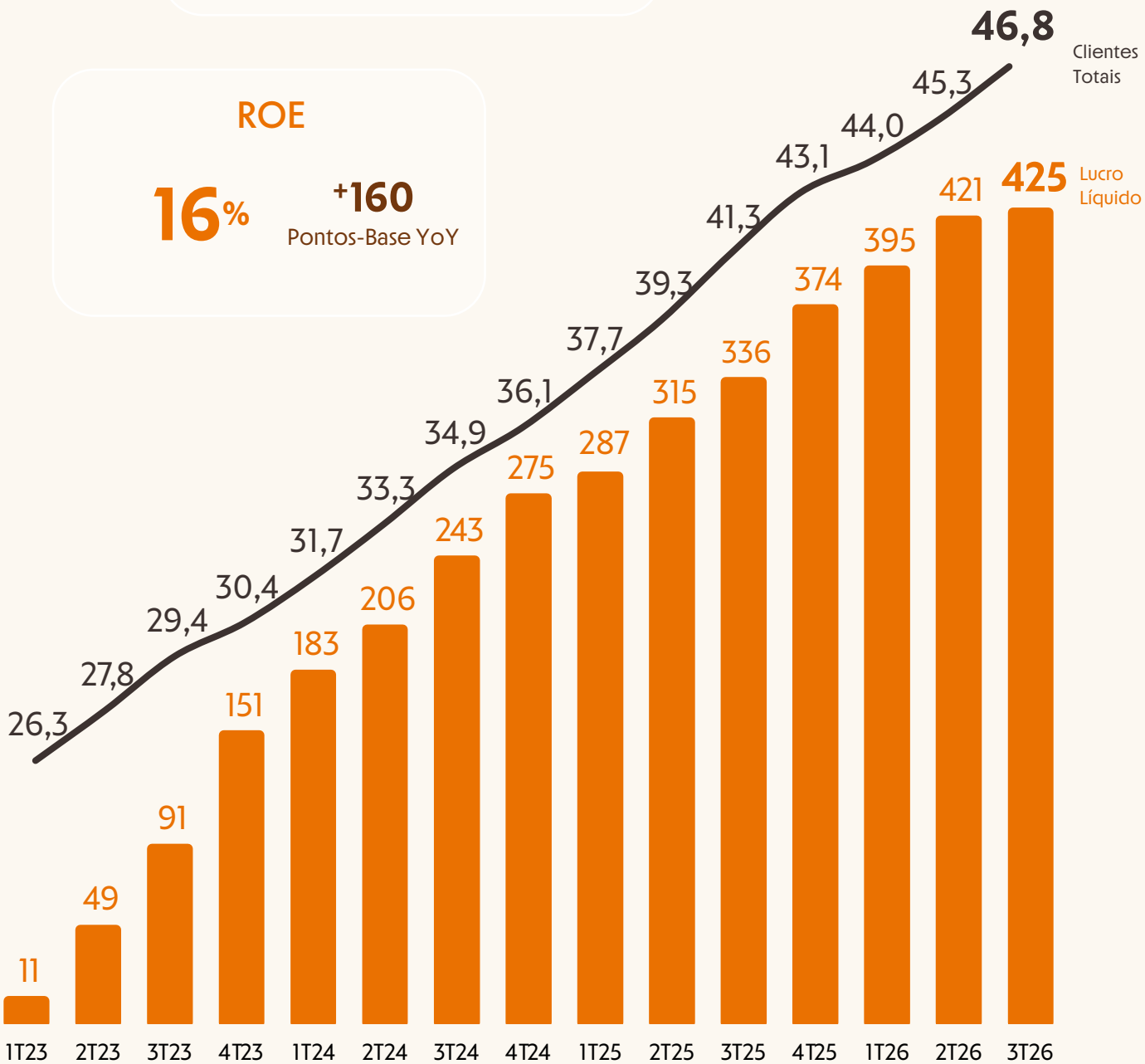
Crescimento Receita Líquida

+26% YoY

ROE

16%

+160
Pontos-Base YoY



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

Carta do CEO

Solidez Bancária. Tecnologia em Escala. Um Flywheel em Ação.

É com satisfação que divulgamos nossos resultados do 3T26: lucro líquido recorde de R$ 425 milhões, alta de 26% YoY. Com 46,8 milhões de clientes, 27,1 milhões deles ativos, estamos entre os bancos de varejo que mais crescem nas Américas. Desde o lançamento do primeiro banco digital do Brasil, o Inter cresce de forma consistente há mais de 10 anos. Hoje, a solidez de um banco somada à rapidez e inovação de uma empresa de tecnologia move nosso flywheel de efeitos de aprendizado, impulsionando crescimento e rentabilidade.

Estamos executando com confiança, apoiados em quatro pilares: balanço sólido, alinhamento com a direção do regulador, crescente base de clientes e tecnologica que avança com IA. Nosso 60/30/30 e Rule of 50 seguem guiando nossa ambição de crescer com rentabilidade. Esses resultados mostram a força do nosso modelo de negócio, e como estamos bem posicionados para o próximo ciclo de crescimento. Como em 2015, quando construímos a base do nosso modelo digital, estamos fazendo novamente um investimento ousado, desta vez em IA. Mais de 700 modelos de IA já operam em produção nas equipes e, no desenvolvimento de software, tarefas de dez dias agora levam quatro. A Seven, nossa assistente de IA para clientes, já resolve cerca de 85% das demandas sem apoio humano. Para acelerar esse trabalho, firmamos uma nova parceria estratégica com a SpaceXAI.

Também estruturamos a liderança para este novo ciclo. Alexandre Riccio é nosso novo Chief Operating Officer, focado em excelência operacional, concessão e cobrança de crédito. Francisco Santos assume como Chief Growth Officer, focado em crescimento e monetização. Santiago Stel segue como CFO, focado em rentabilidade e alocação de capital. Em resumo: Alexandre faz cada giro funcionar melhor, Francisco faz cada giro ser maior e Santiago garante que cada giro seja rentável. Com capital sólido, marca forte, time talentoso e nosso modelo "BanTech", estamos preparados para mais um salto nos próximos anos.

Os destaques do trimestre refletem crescimento com disciplina. Nossa carteira de crédito expandida cresceu 25% YoY, quase 3 vezes o ritmo do mercado brasileiro, com a qualidade do crédito gerida com disciplina. O NPL da carteira total acima de 90 dias subiu para 5,3%, devido ao crescimento do consignado privado e cartões de crédito parcelado. Já a inadimplência curta (NPL de 15 a 90 dias) caiu para 4,2%, ante 4,5% no 2T26, com os primeiros sinais de melhora no consignado privado, onde a revinculação automática já está em operação, além do crescimento mais disciplinado em cartões.

Esperamos que a diferença entre receitas e despesas continue crescendo, melhorando continuamente o índice de eficiência e ampliando a rentabilidade. Nosso modelo foi construído para qualquer ciclo, mesmo em um cenário macroeconômico desafiador. Um flywheel só importa se girar por anos, ficando mais forte a cada volta. Temos o posicionamento certo e o time para transformar tecnologia em crescimento duradouro e rentável.

Agradecemos a clientes, colaboradores, parceiros e acionistas. A confiança e a dedicação de vocês tornam esta jornada possível.



João Vitor Menin
CEO Global Inter&Co

Destaques do Trimestre

	3T26	2T26	3T25	Variação % ΔQoQ	Variação % ΔYoY
Unit Economics					
Número de Clientes milhões	**46,8**	45,3	41,3	+3,4%	+13,4%
Clientes Ativos milhões	**27,1**	26,4	23,9	+2,6%	+13,2%
ARPAC Bruto R$	**59,7**	58,6	56,8	+1,9%	+5,0%
CTS R$	**13,3**	13,2	13,1	+0,6%	+1,9%
Demonstração de Resultado					
Receita Bruta Total R$ milhões	**4.790**	4.588	3.977	+4,4%	+20,4%
Receita Líquida R$ milhões	**2.718**	2.636	2.162	+3,1%	+25,7%
EBT R$ milhões	**514**	511	418	+0,5%	+22,9%
Lucro líquido Incl. Minoritários R$ milhões	**445**	446	356	-0,1%	+25,0%
Lucro Líquido R$ milhões	**425**	421	336	+1,0%	+26,4%
Balanço Patrimonial e Capital					
Funding R$ bilhões	**81,0**	77,2	67,9	+4,9%	+19,1%
Patrimônio Líquido R$ bilhões	**11,2**	10,6	9,8	+5,1%	+13,9%
Índice de Basileia %	**15,6%**	14,4%	14,6%	+1,2p.p.	+1,0p.p.
KPIs de Volume					
TPV de Cartões + PIX R$ bilhões	**483**	452	412	+6,8%	+17,2%
GMV R$ milhões	**1.216**	1.109	1.402	+9,6%	-13,3%
AuC R$ bilhões	**195**	187	170	+4,1%	+14,4%
Indicadores de Crédito					
NPL > 90 dias	**5,5%**	5,3%	4,5%	+0,2p.p.	+1,0p.p.
NPL 15-90 dias	**4,5%**	4,8%	4,1%	-0,3p.p.	+0,4 p.p.
Índice de Cobertura %	**135%**	134%	146%	+0,9 p.p.	-11,1p.p.
KPIs de Performance					
NIM 2.0 - Carteira Remunerada %	**10,0%**	10,1%	9,3%	-0,2p.p.	+0,7p.p.
NIM 2.0 Ajustada ao Risco %	**5,7%**	5,9%	5,6%	-0,1p.p.	+0,1p.p.
Custo de Funding % do CDI	**70,0%**	65,9%	68,2%	+4,1p.p.	+1,8 p.p.
Fee Income Ratio %	**22,5%**	22,5%	25,%	+0,0p.p.	-2,5p.p.
Índice de Eficiência %	**41,9%**	42,1%	45,2%	-0,2p.p.	-3,2p.p.
ROE Incl. Minoritários Int. %	**16,3%**	16,9%	14,8%	-0,6 p.p.	+1,5p.p.
ROE %	**15,8%**	16,3%	14,2%	-0,5p.p.	+1,6 p.p.

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

Unit Economics

No 3T26, chegamos a 27,1 milhões de clientes ativos, com taxa de ativação de 58%. Nos últimos 12 meses, adicionamos 3,2 milhões de novos clientes ativos à nossa plataforma. Adotamos uma abordagem mais seletiva para aumentar a base de clientes, mantendo altas taxas de ativação durante o onboarding. O resultado é uma jornada mais eficiente e um payback do CAC mais rápido, com foco em monetização e crescimento do ARPAC. É crescimento com disciplina, com foco em monetização.

Com uma média de 21,9 milhões de logins diários no 3T26, ante 19,8 milhões no 3T25, o volume de transações atingiu mais um recorde. Processamos em média 31 milhões de transações financeiras por dia, contra 28 milhões em setembro de 2025. O crescimento do TPV continuou superando o de clientes, com R$ 483 bilhões em transações no 3T26 entre Pix, débito e cartões de crédito.

O foco em engajamento resultou em uma participação de mercado significativa nas transações Pix, de aproximadamente 9%. O TPV de cartões de crédito também apresentou crescimento sólido de 14% YoY, impulsionado pelo sucesso da nossa proposta de valor nos diferentes segmentos de cartões: Win, para clientes de maior renda; Prime, para clientes de renda média-alta; e One, para o varejo.

Nossa capacidade de entregar uma experiência consistente e superior também se reflete no Net Promoter Score (NPS) de 88, líder do setor, que evidencia a satisfação e a fidelidade da nossa base. Esses resultados mostram a confiança dos clientes no Inter para atender às suas demandas financeiras e fortalecem ainda mais o engajamento com a plataforma.

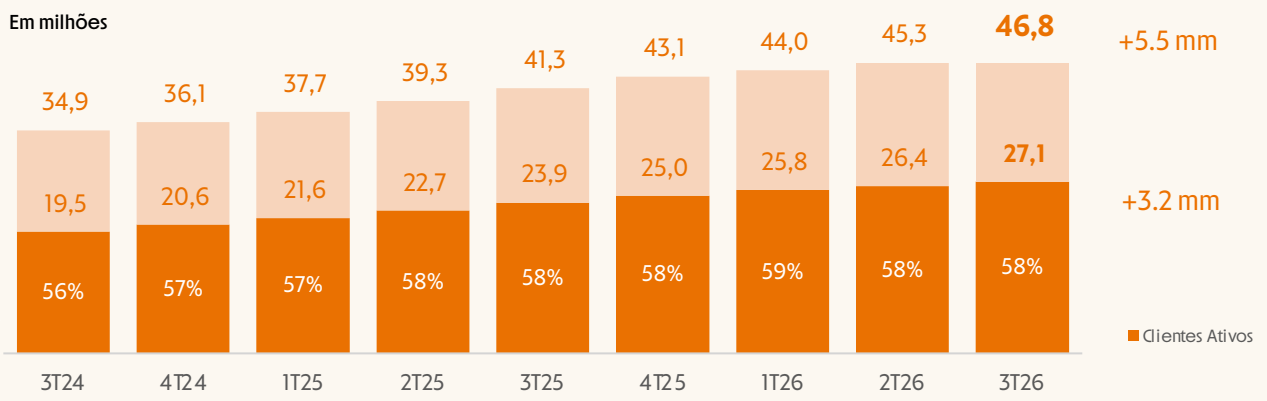
88
NPS[1]
Zona de Excelência

21,9mm
logins por dia[2]
vs. 19,8mm em Set/25

31mm
transações fin. por dia[3]
vs. 28mm em Set/25

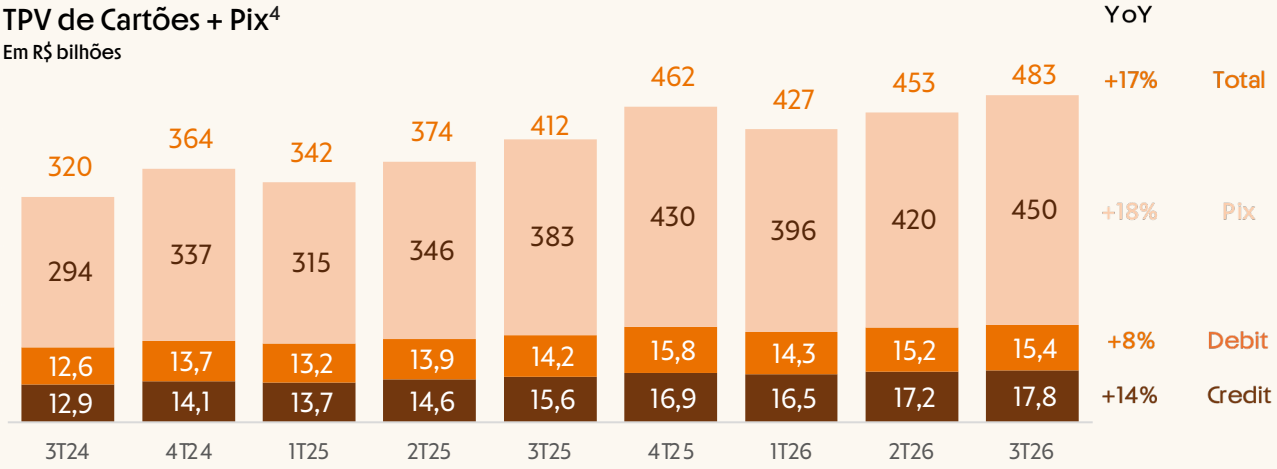
Clientes Totais

Em milhões



TPV de Cartões + Pix[4]

Em R$ bilhões



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

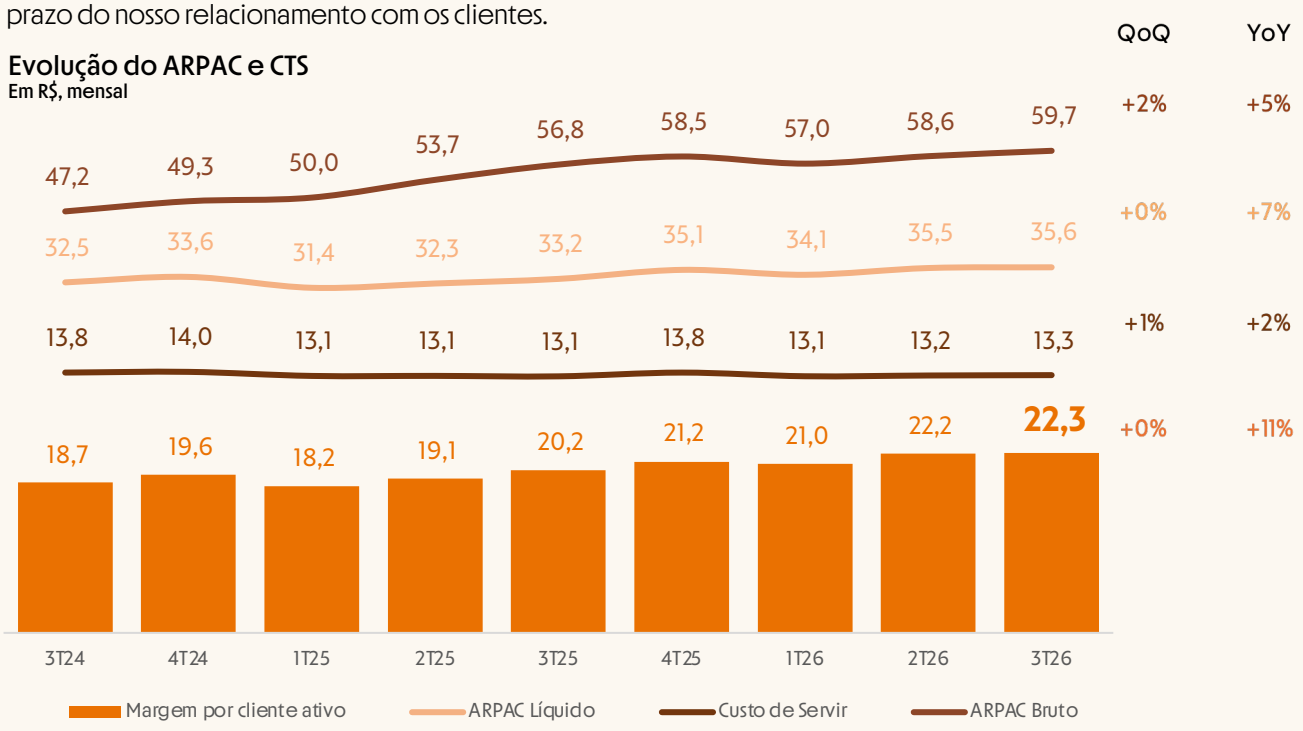
Unit Economics

Ao focar em atrair clientes com potencial de maior engajamento para impulsionar o crescimento da receita, estamos reforçando a sustentabilidade de longo prazo do nosso modelo de negócio, o nosso flywheel em movimento. Não só o volume de transações mostra maior engajamento e crescente principalidade, como o ARPAC líquido também atingiu o recorde de R$ 35,6 no 3T26, alta de 7% YoY. Ao mesmo tempo, nosso compromisso com a eficiência operacional fica evidente no CTS estável de R$ 13,3, com 85% dos contatos de clientes atendidos por IA. Essa combinação resultou em uma margem líquida por cliente ativo de R$ 22,3, a maior da história, 11% acima do ano anterior.

O alto nível de ativação e engajamento dos clientes continua impulsionando o crescimento da receita tanto nas safras mais novas quanto nas mais consolidadas, como mostra o nosso gráfico de safras. As safras maduras entregaram um ARPAC bruto acima de R$ 120, o que evidencia a força duradoura, a resiliência e o valor de longo prazo do nosso relacionamento com os clientes.

Evolução do ARPAC e CTS

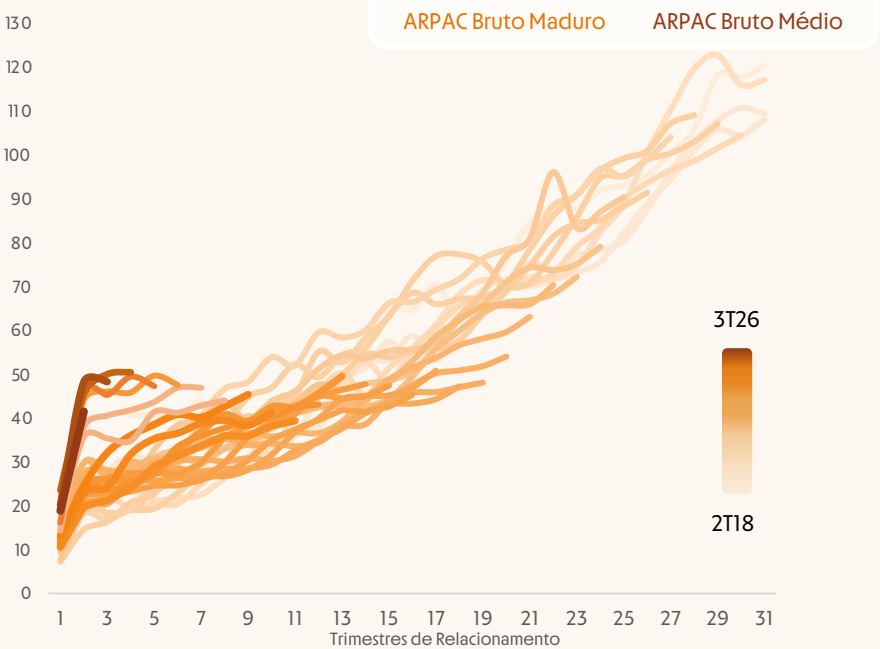
Em R$, mensal



ARPAC Bruto por Safra

Em R$, mensal





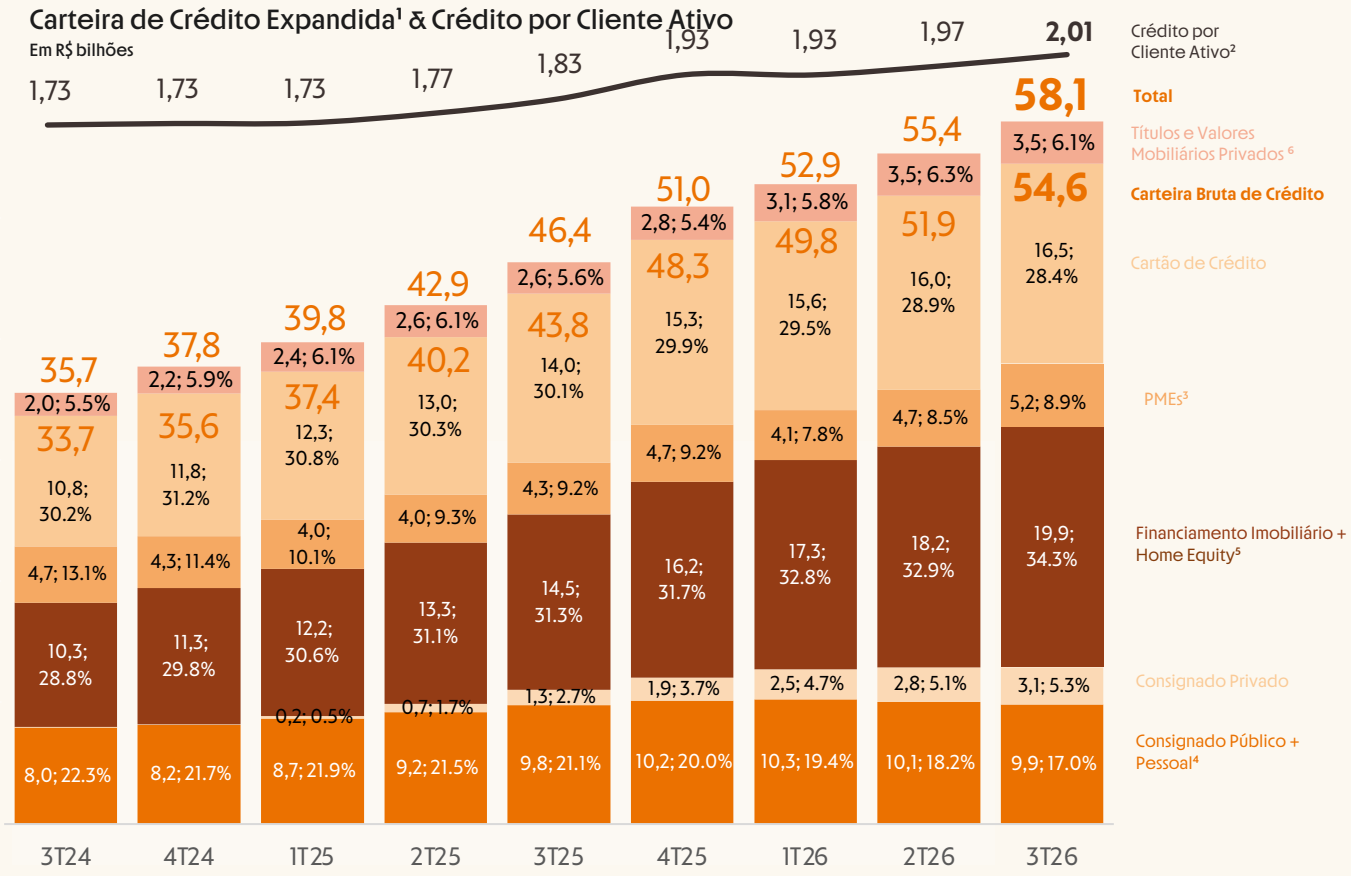
Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados.

Carteira de Crédito

No 3T26, nossa carteira de crédito ampliada chegou a R$ 58,1 bilhões, alta de 25% no ano, quase 3 vezes o ritmo do mercado. Seguimos crescendo com disciplina e ganhando participação de mercado em segmentos-chave. A carteira de crédito consignado privado chegou a R$ 3,1 bilhões, alta de 147% no ano, por meio de um modelo escalável, de baixo custo e com garantia. O crédito para PMEs cresceu 22% no ano, puxado pelos empréstimos do Pronampe, programa com garantia do governo para pequenos negócios, que cresceu 73%.

O crédito imobiliário, que inclui financiamentos imobiliários e home equity, cresceu 37% no ano. Nosso modelo digital, com aprovações mais rápidas, é nossa principal vantagem competitiva nesse segmento. Ao mesmo tempo, o crédito imobiliário direcionado (empréstimos subsidiados pela poupança) está encolhendo, com recursos que o financiam escassos. Isso nos dá mais espaço para crescer em financiamentos imobiliários.

A carteira de cartão de crédito cresceu 18% no ano, ante 30% há um ano. Essa desaceleração foi uma decisão deliberada de gestão de risco. Em um cenário macroeconômico desafiador, escolhemos crescer de forma mais seletiva, priorizando clientes de maior qualidade e clientes já existentes, com análise de crédito mais aprimorada e foco em rentabilidade acima do volume



R$ milhões	3Q26	2Q26	3Q25	Variation % ΔQoQ	Variation % ΔYoY
Expanded Loan Portfolio					
Imobiliário	**19,898**	**18,250**	**14,524**	+9.0%	+37.0%
Consignado Público + Pessoal[4]	**9,870**	**10,096**	**9,819**	+0.3%	+0.5%
Empresas	**5,183**	**4,734**	**4,256**	+9.5%	+21.8%
Consignado Privado	**3,095**	**2,827**	**1,252**	+9.5%	+147.3%
Cartão de Crédito	**16,508**	**16,020**	**13,967**	+3.0%	+18.2%
Gross Loan Portfolio	**54,554**	**51,927**	**43,818**	**+5.1%**	**+24.5%**
Private Securities	**3,524**	**3,469**	**2,616**	+1.6%	+34.7%
Total	**58.078**	**55.396**	**46.434**	+4.8%	+25.1%

Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. **Nota 1**: Dados do Banco Central do Brasil. **Nota 2**: Carteira bruta total de crédito dividida pelo total de clientes ativos. **Nota 3**: PMEs incluem Rural. **Nota 4**: Consignado + Pessoal inclui empréstimos com desconto em folha, cheque especial, renegociações de cartão de crédito, FGTS e outros empréstimos. **Nota 5**: Home Equity, carteira de empresas quanto de pessoas físicas, financiamento imobiliário e financiamento imobiliário nos EUA. **Nota 6**: Títulos e Valores Mobiliários Privados = Debêntures, Certificados de Recebíveis Imobiliários, Cotas de Fundos de Investimento, Certificados de Recebíveis Agrícolas, Notas Promissórias Comerciais, Depósito a Prazo com Garantia Especial, Cédula de Produto Rural, Letras Financeiras, Certificados de Depósitos Bancários, Letras do Crédito Agrícolas, Letras do Crédito Imobiliárias e Letras de Crédito do Desenvolvimento.

Indicadores de Crédito

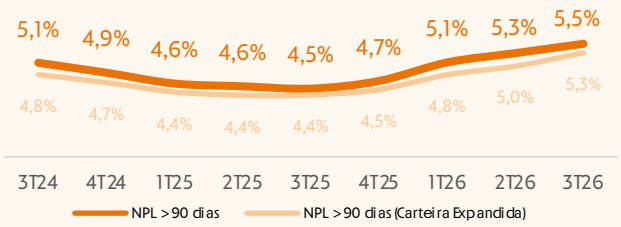
Estamos gerenciando o risco de crédito com disciplina. A inadimplência acima de 90 dias chegou a 5,3% da carteira ampliada, com aumento vindo principalmente da expansão do consignado privado e dos cartões, parte da nossa estratégia de reshapping. A inadimplência inicial (atraso de 15 a 90 dias) caiu para 4,2% da carteira ampliada, ante 4,5%, um sinal inicial de que a inadimplência está se aproximando do pico.

O consignado privado é o principal motor do aumento, pois seus processos operacionais ainda estão sendo otimizados. A principal causa de parcelas não pagas é o funcionário trocar de empregador, por isso a revinculação automática é importante. Ela entrou em operação em setembro e já reduziu a formação de NPL no segmento. Porém, a formação do Estágio 3 segue elevada, pois a política de transferência de estágio mantém os empréstimos em observação antes de mudarem de faixa. O seguro do consignado privado, com penetração de cerca de 40%, adiciona proteção às novas safras.

A inadimplência do cartão também está se aproximando do pico, embora o cenário macro siga desafiador. Nossa estratégia de reestruturação aumentou a carteira que rende juros, e a receita de juros do cartão cresceu 37% no ano, mais do que compensando a inadimplência maior.
O custo do risco total (all-in) foi de 5,9% no 3T26, em linha com o 2T26. O programa Desenrola reduziu o custo do risco em aproximadamente 20 pontos-base no trimestre, mas adicionou 30 pontos-base ao Estágio 3, por meio de empréstimos renegociados que já tinham sido baixados como prejuízo

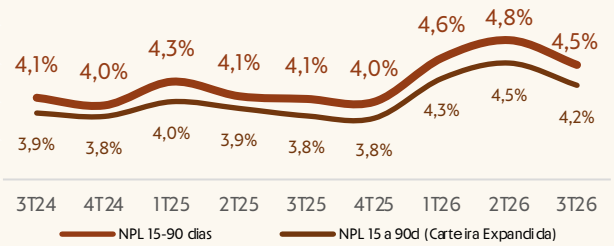
NPL > 90 Dias[1]

Em %



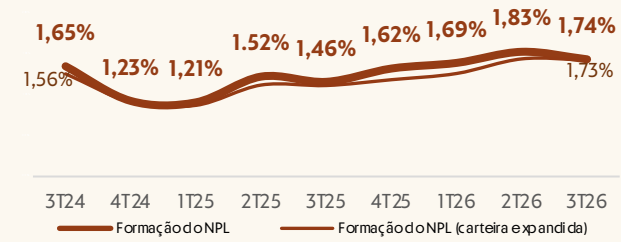
NPL 15 a 90 Dias[1]

Em %



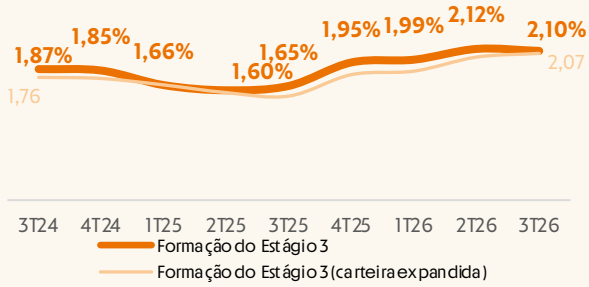
Formação de NPL

Em %



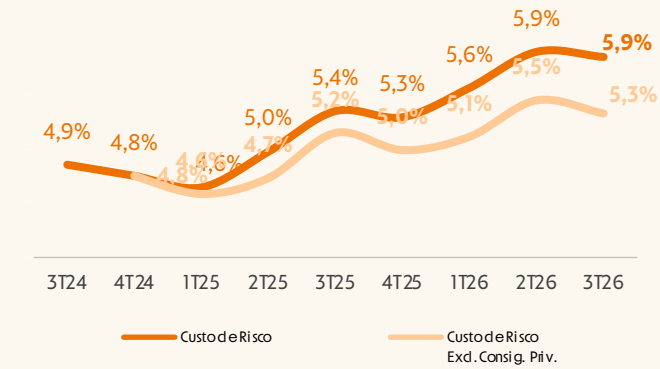
Formação de Estágio 3

Em %



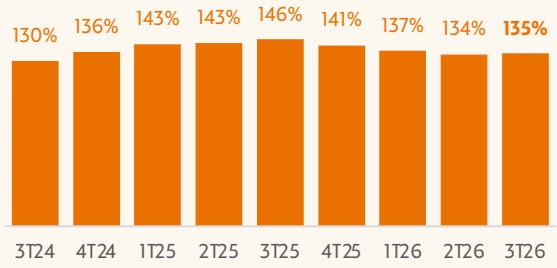
Custo de Risco[2]

Em %



Índice de Cobertura[3]

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**: Considerando a carteira bruta de crédito (que inclui antecipação de recebíveis de cartão de crédito) e títulos que geram despesas com provisão. **Nota 3**: Considerando "Provisão para perdas de crédito esperadas em compromissos de empréstimos".

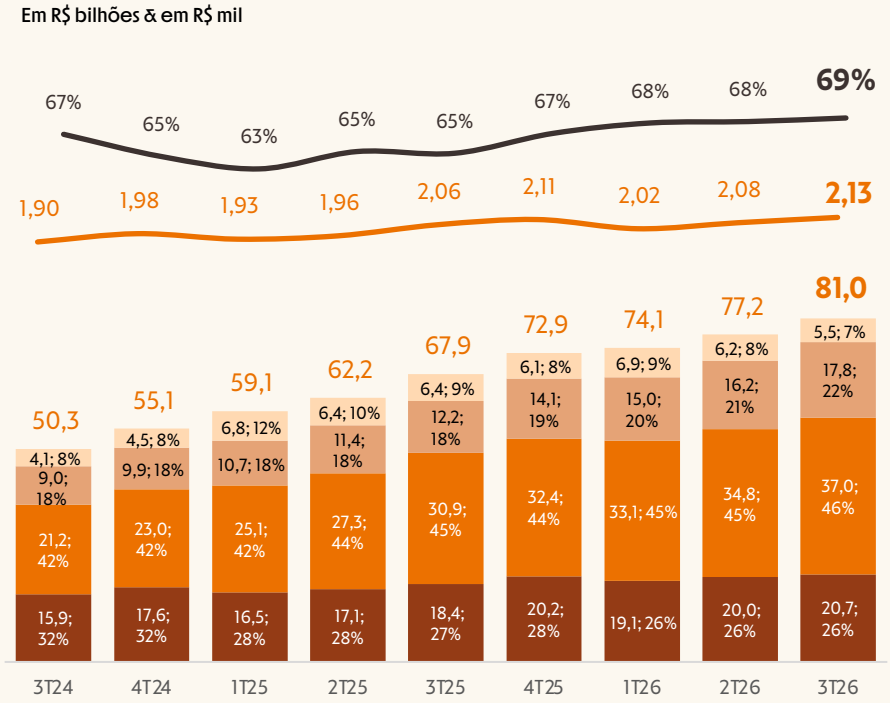
Depósitos

No 3T26, nossa plataforma registrou mais um robusto crescimento de captação, com depósitos totais de R$ 81 bilhões, alta de 19% YoY, e um recorde de 9 milhões de clientes na avenida de investimentos. O avanço foi puxado principalmente pelos depósitos a prazo, que cresceram 20% YoY. O Meu Porquinho segue como um dos principais contribuintes, com R$ 11,6 bilhões investidos por mais de 5 milhões de clientes. Isso reflete o forte apelo do produto, que promove educação financeira e aprofunda o engajamento dos clientes.

Nossa base de depósitos diversificada sustenta um dos menores custos de funding do mercado, de 70% do CDI no 3T26. O aumento no trimestre reflete o mix de funding e um maior número de dias úteis (65 contra 61), o que eleva o custo antes do ajuste por dia útil. O custo de funding segue como vantagem competitiva, mesmo com a Selic elevada no Brasil e um cenário competitivo. Isso reflete a força e a eficiência da nossa franquia de captação, impulsionada pelo ecossistema robusto e interconectado que construímos.

Funding & Funding por Cliente Ativo

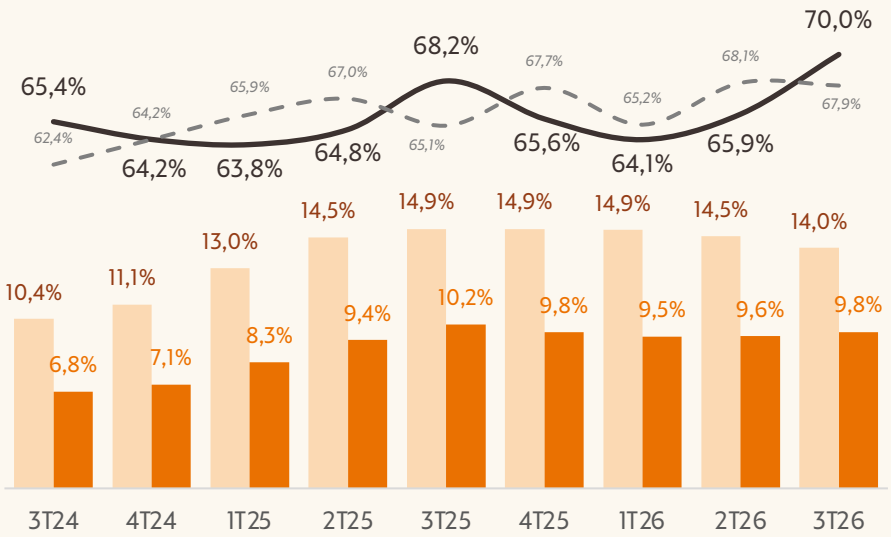
Em R$ bilhões & em R$ mil



	QoQ	YoY	
Relação Empréstimos/ Depósitos[5]	+0,4 p.p.	+3,8 p.p.	
Depósitos por Clientes Ativos[1]	+2%	+3%	
Total	**+5%**	**+19%**	
Outros[2]	-10%	-14%	
Títulos Emitidos	+10%	+45%	
Depósitos a Prazo[3]	+6%	+20%	
Depósitos Transacionais[4]	+3%	+13%	

Custo de Funding[6]

Em%, anualizado



	QoQ	YoY	
Custo de Funding como % do CDI	+4,1 p.p.	+1,8 p.p.	
Custo de funding como % do CDI (normalizado por dias úteis)	-0,2 p.p.	+2,8 p.p.	
CDI Médio Diário	-0,6 p.p.	-0,9 p.p.	
Custo de Funding	+0,2 p.p	-0,4 p.p.	

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 excluindo instrumentos financeiros elegíveis a capital). **Nota 6**: CDI médio diário durante o trimestre.

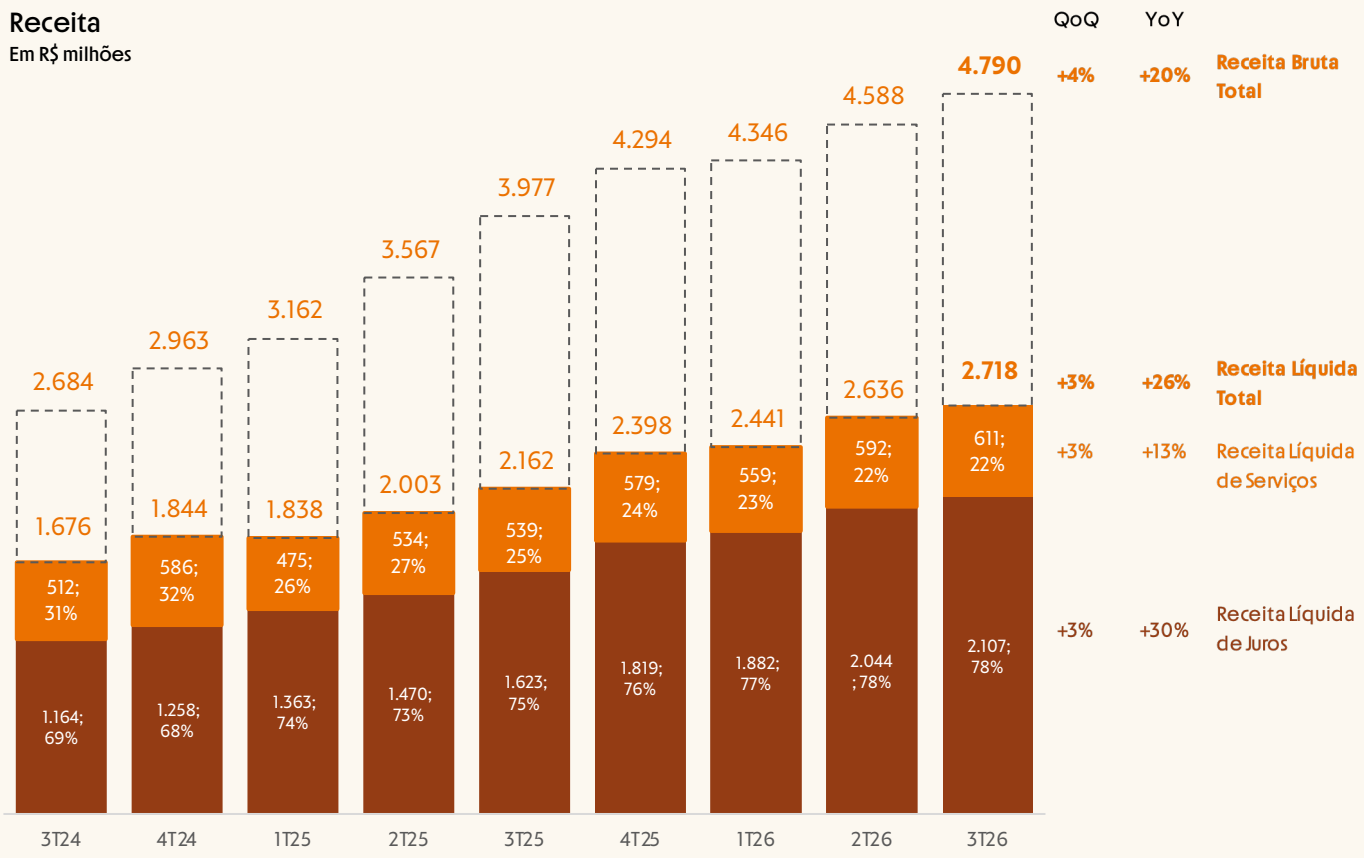
Performance Financeira

Nosso mix de receitas diversificado continua impulsionando um sólido crescimento. No 3T26, alcançamos receitas líquidas de R$ 2,7 bilhões, o que representa crescimento de 26% YoY.

O crescimento de 30% YoY da margem financeira líquida foi sustentado pela evolução da nossa carteira de crédito e do NIM. Esse avanço reflete a expansão da carteira de consignado privado e maior resultado com juros de cartão de crédito, em linha com a nossa estratégia de reshapping. A receita líquida de serviços cresceu 13% YoY, liderada por receitas de intercâmbio, tarifas de seguros e outras fontes, que cresceram em linha com a expansão da base de clientes, parcialmente compensadas pelo menor crescimento do GMV do Intershop.

Receita

Em R$ milhões



R$ milhões

	3T26	2T26	3T25	Variação % ΔQoQ	Variação % ΔYoY
Receitas Totais					
Receitas de juros incl.resultado de hedge da carteira de crédito	**2.903**	2.795	2.376	+3,8%	+22,1%
Resultado de títulos e valores mobiliários, derivativos e câmbio excl.resultado de hedge da carteira de crédito	**1.137**	1.060	900	+7,3%	+26,4%
Receitas de serviços e comissões	**643**	626	628	+5,5%	+1,5%
Outras receitas	**107**	106	72	+0.5%	+48.0%
Receita bruta total	**4.790**	**4.588**	**3.977**	+4,4%	+20,4%
Despesas de juros	**(1.933)**	(1.811)	(1.654)	+6,7%	+16,9%
Despesas de serviços e comissões	**(48)**	(46)	(47)	+5,1%	+3,0%
Despesas de cashback	**(37)**	(38)	(75)	-2,4%	-50,7%
Inter Loop	**(53)**	(57)	(39)	+6,1%	+37,2%
Receita líquida total	**2.718**	**2.636**	**2.162**	+3,1%	+25,7%

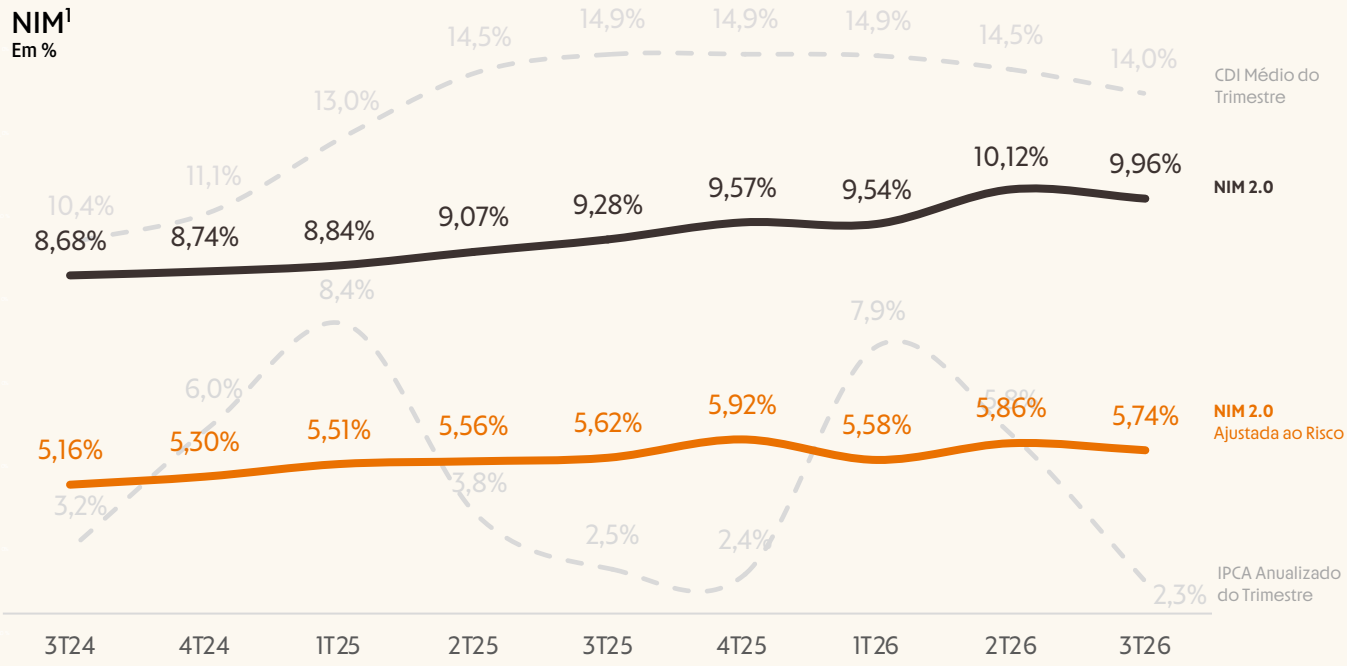
Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados.

Performance Financeira

Nosso NIM 2.0 aumentou 68 bps YoY no 3T26, o segundo melhor desempenho da nossa história. O avanço foi impulsionado por medidas de reprecificação, pela expansão contínua do consignado privado e pelo maior resultado com juros de cartão de crédito. Na comparação com o 2T26, o NIM menor se explica pelo hedge accounting do IPCA que beneficiou o resultado do 2T26, como mencionado anteriormente.

O NIM ajustado ao risco reflete a evolução do nosso mix de crédito, influenciado em grande parte pelo crescimento das carteiras de consignado privado e de cartão de crédito com geração de juros, com as respectivas provisões associadas à sua expansão.

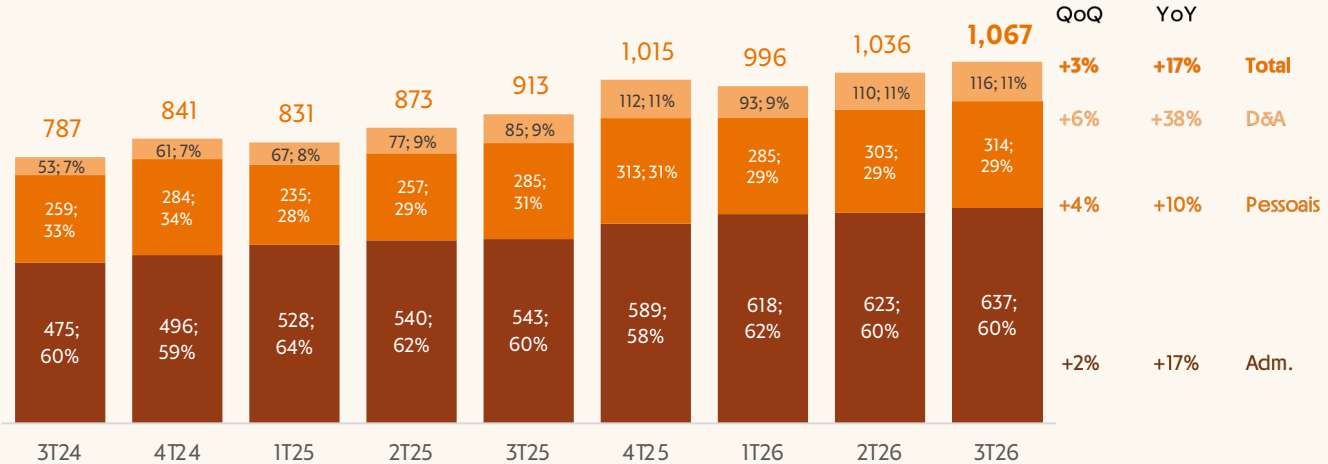
NIM[1]
Em %



No Inter, manter a disciplina de custos segue como nossa prioridade. No 3T26, as despesas operacionais totais cresceram 17% YoY, bem abaixo do crescimento de 26% das receitas líquidas no mesmo período, o que demonstra nosso compromisso com a eficiência operacional. O número de colaboradores subiu levemente para 4.300, com um time mais sênior e experiente, o que contribuiu para uma alta de 10% YoY nos custos pessoais.

A D&A aumentou 38% YoY, com a expansão da amortização dos investimentos no Super App. As despesas administrativas cresceram 17% no ano, em linha com o aumento de clientes e do volume de transações, o que reflete a demanda operacional que acompanha nosso crescimento sustentado.

Despesas[2]
Em R$ milhões



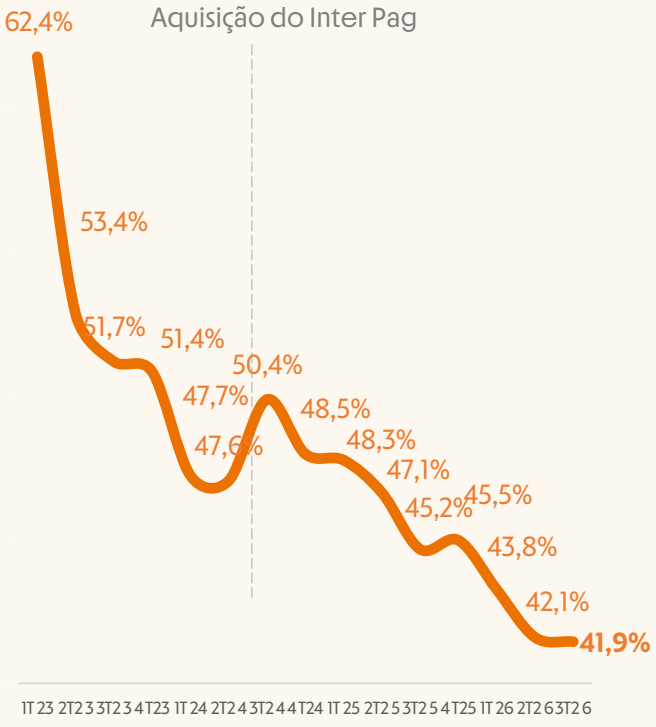
Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. **Nota 1**: All-in NIM 2.0 e All-in NIM 2.0 ajustado ao risco não incluem a carteira de cartão de crédito rotativo. **Nota 2**: Linhas das demonstrações financeiras IFRS: "Despesas com pessoal", "Depreciação e amortização", "Despesas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

Performance Financeira

No 3T26, nosso índice de eficiência atingiu 41,9%, demonstrando nosso sólido compromisso com a disciplina de custos e a contínua evolução dos ganhos de eficiência. O gap entre receita líquida e despesa continuará se ampliando, sustentado por melhorias operacionais contínuas e pela crescimento acelerado de receitas.

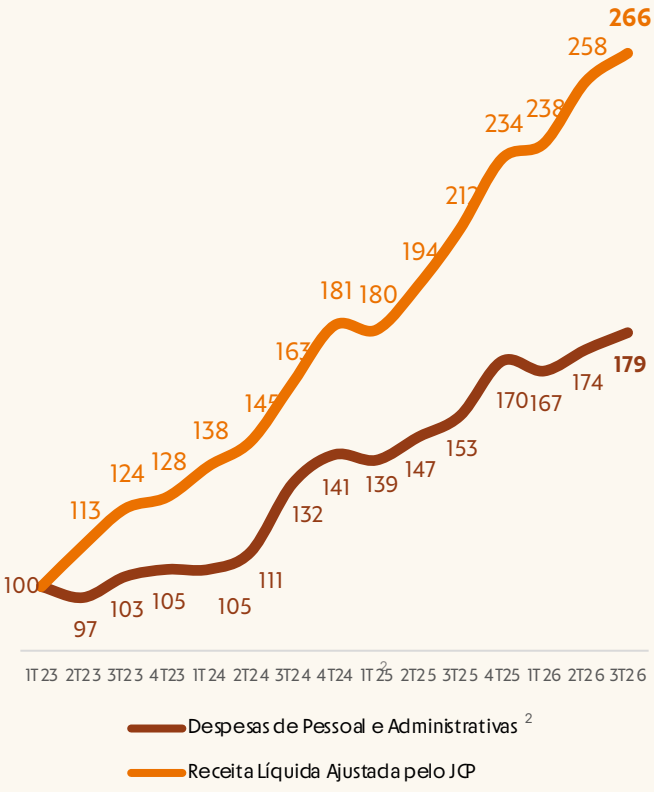
Índice de Eficiência[1]

Em %



Receita vs Despesas

Base 100



R$ milhões

	3T26	2T26	3T25	Variação % ΔQoQ	Variação % ΔYoY
Despesas totais	(1.067)	(1.036)	(913)	+3,0%	+16,9%
Despesas de pessoal	(314)	(303)	(285)	+3,8%	+10,2%
Depreciação e amortização	(116)	(110)	(85)	+5,5%	+37,7%
Despesas administrativas	(637)	(623)	(543)	+2,3%	+17,2%
Receita líquida total	2.474	2.407	1.972	+2,8%	+25,5%
Resultado líquido de juros, títulos e valores mobiliários, derivativos e câmbio	2.107	2.044	1.623	+3,1%	+29,8%
Resultado de títulos e valores mobiliários	505	486	467	+3,9%	+8,0%
Outras receitas	107	106	72	+0,5%	+48,0%
Despesas tributárias	(244)	(229)	(190)	+6,8%	+28,3%
Índice de Eficiência Incluindo Despesas Tributárias de JCP	43,1%	43,0%	46,3%	+0,1p.p.	-3,2p.p.
Receita líquida total ajustado pelo JCP	2.545	2.460	2.022	+3,4%	+25,9%
Receita líquida total	2.474	2.407	1.972	+2,8%	+25,5%
(-) Tributos sobre JCP	(71)	(53)	(50)	+32,7%	+42,8%
Índice de Eficiência	41,9%	42,1%	45,2%	-0,2p.p.	-3,2p.p.

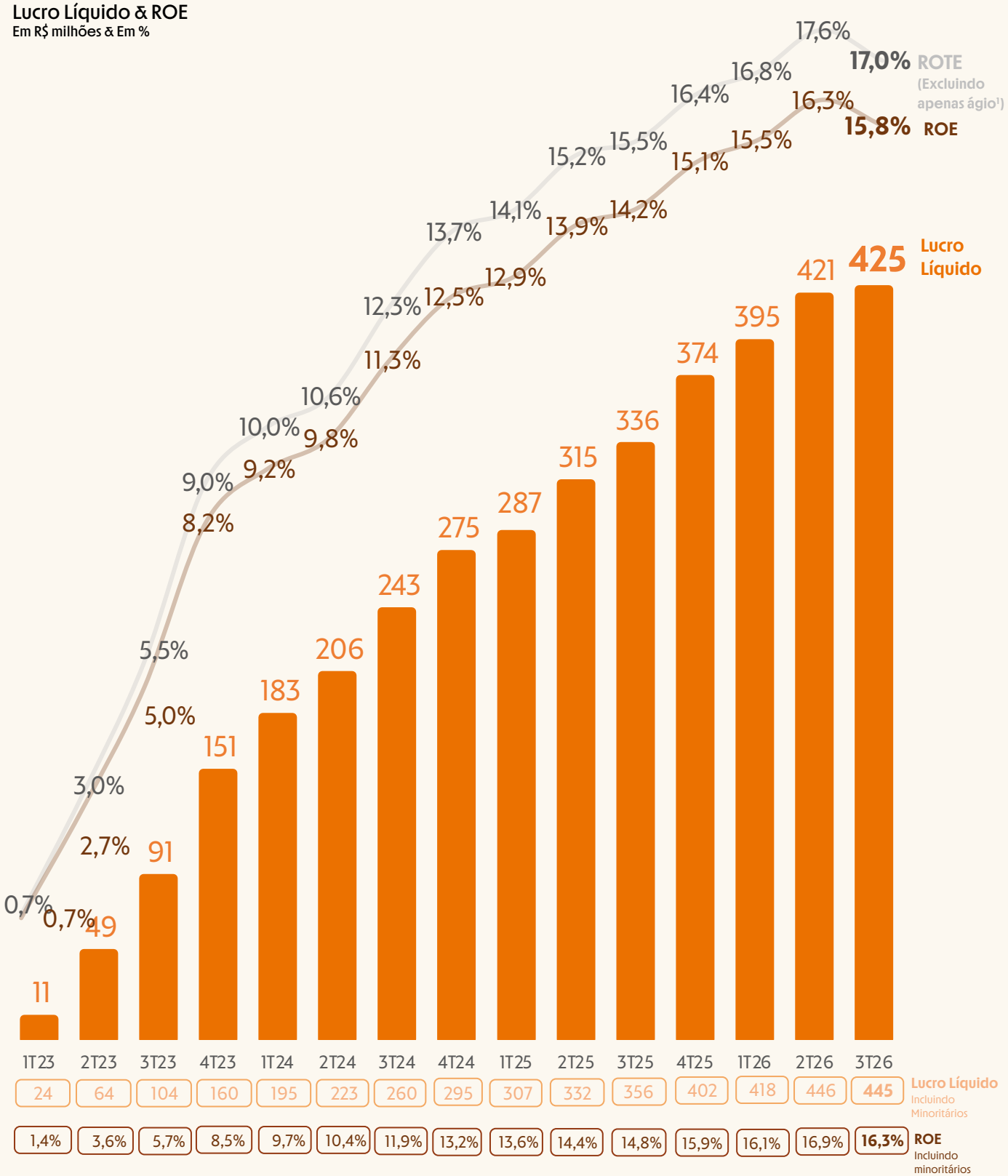
Nota: As definições estão na seção Glossário desta Apresentação de Resultados. **Nota 1:** Excluindo tributos sobre juros sobre capital próprio. **Nota 2:** Receitas menos tributos sobre juros sobre capital próprio

Performance Financeira

Entregamos lucro líquido recorde de R$ 425 milhões no 3T26, alta de 26% frente aos R$ 336 milhões do 3T25. O ROE anualizado chegou a 15,8%, alta de 160 bps YoY e queda de 50 bps em relação aos 16,3% do 2T26. A queda trimestral reflete dois efeitos. Primeiro, o 2T26 foi beneficiado por um impacto positivo pontual do IPCA. Segundo, o patrimônio líquido médio aumentou no 3T26 devido à marcação a mercado positiva dos títulos da tesouraria.

Esses resultados refletem nossa execução disciplinada e o foco claro em crescimento e rentabilidade sustentáveis.

Lucro Líquido & ROE
Em R$ milhões & Em %



Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. **Nota 1**: Ágio por expectativa de rentabilidade futura.

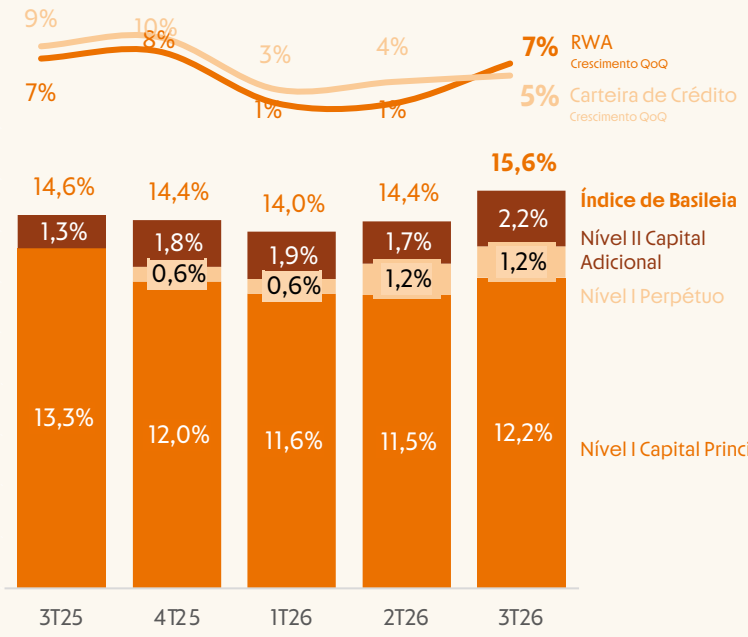
Capital

Nossa base de capital segue sólida, com melhora do Tier 1 no trimestre devido à lucratividade no período e alocação de capital mais eficiente. Além disso, o aumento do Tier 2 foi resultado de letras financeiras emitidas no trimestre, aproveitando condições favoráveis de mercado e benefícios fiscais da nossa estrutura de holding.

O índice de Basileia ficou em 15,6% em setembro de 2026 no nível do Banco Inter S.A. Para aprimorar ainda mais nossa estrutura societária, também mantemos uma base de capital forte no nível da holding, que tem excesso de capital de R$ 2,1 bilhões no 3T26.

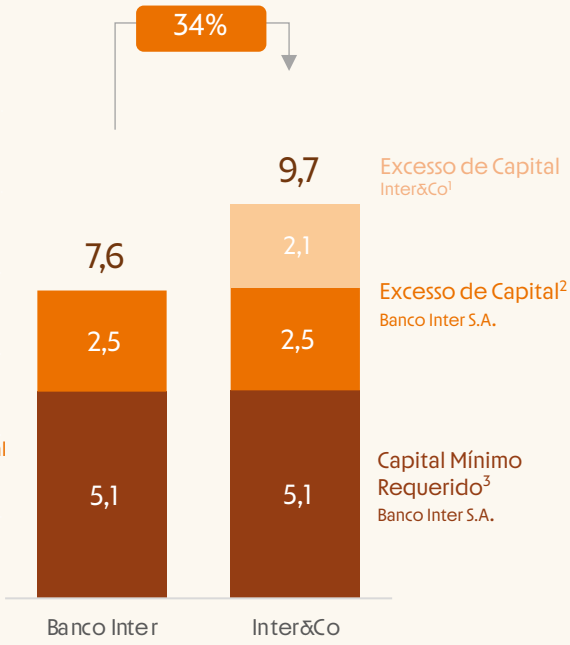
Índice de Basileia - Banco Inter S.A.

Em %



Capital Nível 1

Em R$ bilhões



RWA & Índice de Basileia

Em R$ milhões & em %

	3T26	2T26	3T25	Variação % ΔQoQ	Variação % ΔYoY
Índice de Basileia					
Patrimônio de Referência (PR)	**7.650**	**6.606**	**6.030**	*+15,8%*	*+9,6%*
Ativos Ponderados por Risco (RWA)	**48.917**	**45.868**	**41.206**	*+6,6%*	*+11,3%*
Índice de Basileia (PR/RWA)	**15,6%**	**14,4%**	**14,6%**	*+8,3%*	*-1,6%*
Patrimônio de Referência Nível 1	**6.548**	**5.842**	**6.030**	*+12,1%*	*-3,1%*
Ativos Ponderados por Risco (RWA)	**48.917**	**45.868**	**41.206**	*+6,6%*	*+11,3%*
Índice de Capital Nível 1 (Nível 1/RWA)	**13,4%**	**12,7%**	**13,3%**	*+5,2%*	*-4,5%*

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. **Nota 4**: Considerando um Índice de Basileia de 14,0%.

Anexo

Balanço Patrimonial

R$ milhões

Balanço Patrimonial	30/09/2026	30/06/2026	30/09/2025	Variação % ΔQoQ	Variação % ΔYoY
Ativos					
Caixa e equivalentes de caixa	4.186	3.106	5.695	+34,8%	-26,5%
Empréstimos e adiantamento a instituições financeiras, líquidos de provisões para perdas esperadas	4.955	5.187	3.276	-4,5%	+51,3%
Depósitos compulsórios no Banco Central do Brasil	8.825	8.488	7.073	+4,0%	+24,8%
Títulos e valores mobiliários, líquidos de provisões para perdas esperadas	30.340	29.591	27.078	+2,5%	+12,0%
Instrumentos financeiros derivativos	50	19	2	+163,2%	+2400,0%
Empréstimos e adiantamento a clientes, líquidos de provisões para perdas esperadas	50.676	48.357	41.114	+4,8%	+23,3%
Imobilizado	332	356	367	-6,7%	-9,5%
Intangível	2.177	2.135	2.007	+2,0%	+8,5%
Ativo fiscal diferido	2.002	2.042	1.703	-2,0%	+17,6%
Outros ativos	3.689	3.630	3.169	+1,6%	+16,4%
Total de ativos	**107.234**	**102.912**	**91.809**	**+4,2%**	**+16,8%**
Passivo					
Passivos com clientes	59.431	56.697	51.496	+4,8%	+15,4%
Passivos com instituições financeiras	14.842	15.527	14.253	-4,4%	+4,1%
Títulos emitidos	17.788	16.180	12.242	+9,9%	+45,3%
Instrumentos financeiros derivativos	15	24	23	-37,5%	-34,8%
Outros passivos	2.445	2.457	2.342	-0,5%	+4,4%
Total do passivo	**96.059**	**92.278**	**82.000**	**+4,1%**	**+17,1%**
Patrimônio líquido					
Patrimônio líquido dos acionistas controladores	11.045	10.525	9.680	+4,9%	+14,1%
Participações de acionistas não controladores	129	108	128	+19,4%	+0,8%
Total do patrimônio líquido	**11.174**	**10.634**	**9.808**	**+5,1%**	**+13,9%**
Total do passivo e patrimônio líquido	**107.234**	**102.912**	**91.809**	+4,2%	+16,8%

Anexo

Demonstração do Resultado

R$ milhões

	3T26	2T26	3T25	Variação % ΔQoQ	Variação % ΔYoY
Demonstração de Resultado					
Receitas de juros	3.079	2.605	2.226	+18,2%	+38,3%
Despesas de juros	(1.933)	(1.811)	(1.654)	+6,7%	+16,9%
Resultado de títulos e valores mobiliários, derivativos e câmbio	960	1.251	1.050	-23,2%	-8,5%
Resultado líquido de juros e receita de títulos, derivativos e câmbio	**2.107**	**2.044**	**1.623**	**+3,1%**	**+29,8%**
Receitas líquidas de serviços e comissões	553	532	514	+4,0%	+7,5%
Despesas de serviços e comissões	(48)	(46)	(47)	+5,1%	+3,0%
Outras receitas	107	106	72	+0,5%	+48,0%
Total de receitas líquidas	**2.718**	**2.636**	**2.162**	**+3,1%**	**+25,7%**
Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros	(893)	(860)	(641)	+3,8%	+39,3%
Resultado líquido de perdas	**1.825**	**1.775**	**1.521**	**+2,8%**	**+20,0%**
Despesas administrativas	(637)	(623)	(543)	+2,3%	+17,2%
Despesa de pessoal	(314)	(303)	(285)	+3,8%	+10,2%
Despesas tributárias	(244)	(229)	(190)	+6,8%	+28,3%
Depreciação e amortização	(116)	(110)	(85)	+5,5%	+37,7%
Lucro antes da tributação sobre o lucro	**514**	**511**	**418**	**+0,5%**	**+22,9%**
Imposto de renda e contribuição social	(69)	(65)	(62)	+5,3%	+10,7%
Lucro líquido de controladores e não controladores	445	446	356	-0,1%	+25,0%
Participação de não controladores	(20)	(25)	(20)	-19,5%	+0,6%
Lucro líquido	**425**	**421**	**336**	**+1,0%**	**+26,4%**

Anexo

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 de créidito expandida:

Carteira de Crédito Expandida considera "Carteira de Crédito" + "Títulos e Valores Mobiliários Privados"

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.

Anexo

Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

Clientes globais:

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

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):

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

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:

Depósitos à vista + depósitos a prazo + poupança + títulos emitidos + credores por recursos a liberar

Anexo

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

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

Anexo

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

Títulos e Valores Mobiliários Privados:

Títulos e Valores Mobiliários Privados compreendem os seguintes instrumentos: Debêntures, Certificados de Recebíveis Imobiliários, Cotas de Fundos de Investimento, Certificados de Recebíveis Agrícolas, Notas Promissórias Comerciais, Depósito a Prazo com Garantia Especial, Cédula de Produto Rural, Letras Financeiras, Certificados de Depósitos Bancários, Letras de Crédito Agrícolas, Letras de Crédito Imobiliárias e Letras de Crédito do Desenvolvimento.

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.

Anexo

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.



INTR | Nasdaq Listed