2T26

Release de Resultados

Agosto 2026



Destaques 2T26

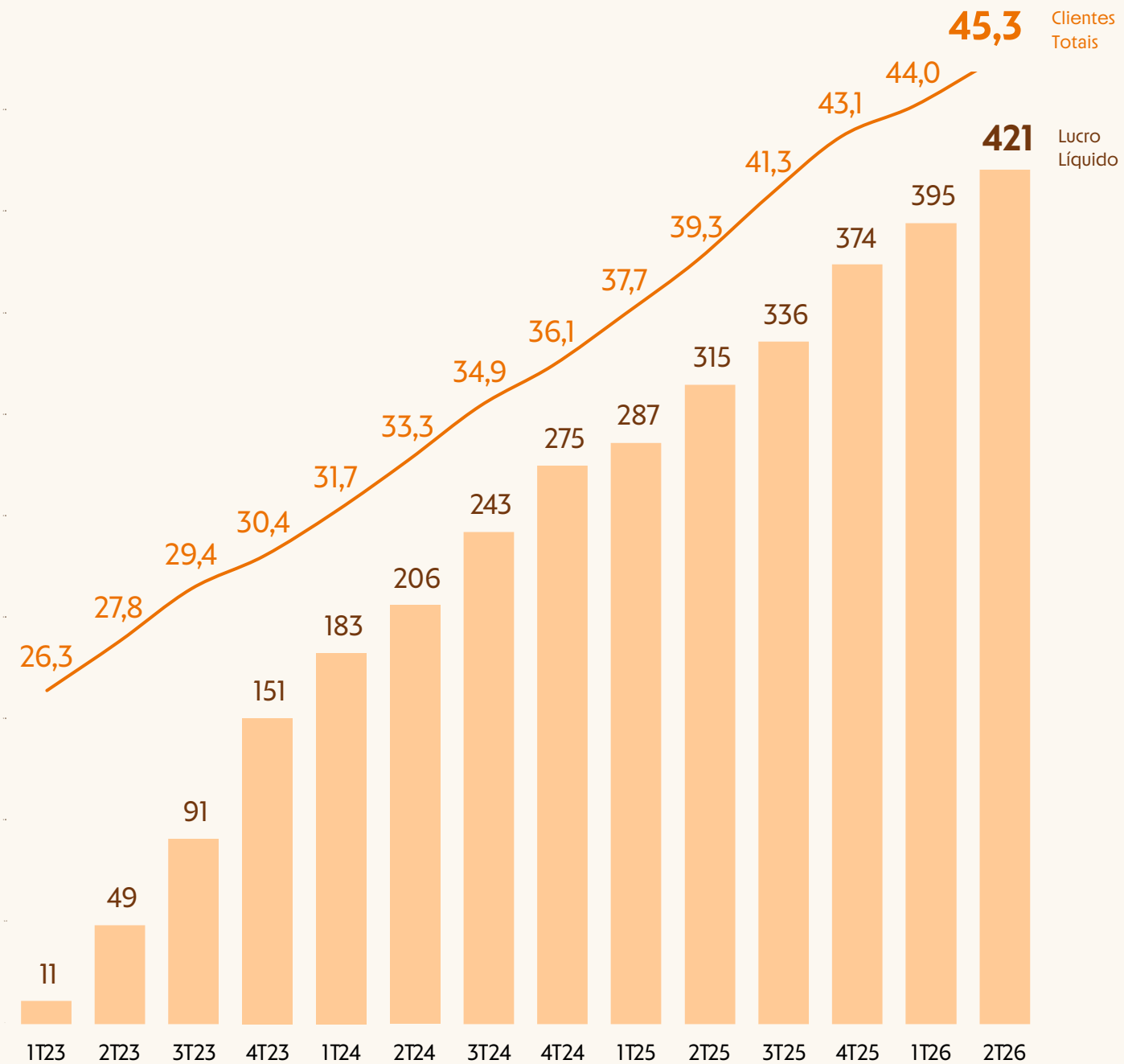
Rule of 50 em ação

Crescimento Receita Líquida

+31,7% YoY

ROE

+16,3% **+240** Pontos-base YoY



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

Carta do CEO

Do CEO Global João Vitor Menin

É com prazer que compartilhamos mais um trimestre de resultados excepcionais, reforçando a liderança do Inter em entregar crescimento, inovação e disciplina na execução. Os resultados do 2T26 demonstram nossa capacidade de crescer de forma sustentável ao mesmo tempo que conquistamos maior participação de mercado em nossas verticais. Nosso consistente desempenho destaca a força do modelo Inter by Design e nosso foco em gerar valor para nossos clientes.

Neste trimestre, a Rule of 50 já é uma realidade, com o crescimento da receita em 32% YoY e ROE superando 16%. Esse marco reflete nossa capacidade de alcançar crescimento escalável e rentável, impulsionado por um modelo que ultrapassou a neutralidade de capital, ou seja, nosso crescimento seguirá sendo financiado por nossa lucratividade. A carteira de crédito cresce de maneira robusta, 29% em relação ao mesmo período do ano anterior, sustentado por uma alta de 11% no volume de empréstimos por cliente ativo. Este desempenho demonstra a relevância de nossas ofertas, especialmente o crédito consignado privado, que representa uma oportunidade significativa de expansão da penetração de crédito na nossa base, com aprimoramentos por vir.

Nosso foco na monetização continua sendo um dos principais motores do nosso ciclo virtuoso, com o ARPAC crescendo de modo consistente e batendo recorde nesse trimestre. Ao aumentar o engajamento com nossos clientes e oferecer soluções financeiras personalizadas, estamos transformando confiança em geração de valor sustentável. Ao mesmo tempo, a inovação segue definindo nossa estratégia. A Seven, agente de IA para clientes, está transformando a experiência dos clientes, com 6 milhões de usuários ativos, aprimorando a tomada de decisões e simplificando de forma integrada as transações dentro do nosso ecossistema.

Nosso baixo custo de captação continua sendo uma vantagem competitiva significativa, permanecendo em 66% do CDI, um dos mais baixos do setor. Isso é suportado por uma base de clientes engajada e em expansão, com destaque na participação de 9% nas transações via Pix no Brasil. Esse nível de engajamento ressalta nossa capacidade de construir relacionamentos sustentáveis com nossos clientes, oferecendo soluções financeiras eficazes e eficientes e reforçando a confiança em nossa plataforma.

Ao olharmos para frente, seguimos comprometidos com o crescimento, a inovação e a lucratividade sustentável. Este foi o nosso trimestre mais forte até agora, com a Rule of 50 em ação. Pela primeira vez, ultrapassamos R$100 bilhões em ativos totais, atingimos NIM de dois dígitos e ultrapassamos a neutralidade de capital. Estas conquistas refletem nossa disciplina na execução e a dedicação de nossos colaboradores, cujo talento e comprometimento impulsionam nosso sucesso.

Agradecemos por seu contínuo apoio enquanto transformamos a oferta de serviços financeiros.



João Vitor Menin
CEO Global Inter&Co

Atualização da Estratégia

Crescimento & Inovação

- Adicionamos 3,7 milhões de novos clientes ativos em 12 meses
- 6 milhões de clientes ativos na Seven, nosso multi-agente de IA

Ativação & Engajamento

- Taxa de ativação de 58,3%, mais de 21 milhões de logins por dia
- TPV de R$ 1,8 trilhão, com market share de transações por Pix de 9%

Carteira & Funding

- Crescimento da carteira de crédito de 29% YoY, 3x o mercado
- Funding de R$ 77 bilhões, + 24% YoY e custo de funding de 66% do CDI

NIM & Fees

- NIM 2.0 ultrapassou o marco de 10% no 2T26
- Receita líquida cresceu 32% YoY, impulsionada por crédito

Lucro Líquido & ROE

- Lucro recorde de R$ 421 milhões no 2T26
- ROE atingiu a marca de 16,3% no 2T26

Rule of 50

Crescimento total Receita Líquida (YoY)		ROE		Rule of 50
31,7%	+	16,3%	=	48%



Destaques do Trimestre

	2T26	1T26	2T25	Variação % ΔQoQ	Variação % ΔYoY
Unit Economics					
Número de Clientes milhões	**45,3**	44,0	39,3	+2,9%	+15,1%
Clientes Ativos milhões	**26,4**	25,8	22,7	+2,3%	+16,2%
ARPAC Bruto R$	**58,6**	57,0	53,7	+2,7%	+9,1%
CTS R$	**13,2**	13,1	13,1	+1,2%	+0,6%
Demonstração de Resultado					
Receita Bruta Total R$ milhões	**4.589**	4.346	3.567	+5,6%	+28,7%
Receita Líquida R$ milhões	**2.637**	2.441	2.003	+8,0%	+31,7%
EBT R$ milhões	**512**	477	384	+7,3%	+33,5%
Lucro Líquido R$ milhões	**447**	418	332	+7,0%	+34,5%
Lucro Líquido Excl. Minoritários R$ milhões	**421**	395	315	+6,7%	+33,6%
Balanço Patrimonial e Capital					
Funding R$ bilhões	**77,2**	74,1	62,2	+4,2%	+24,0%
Patrimônio Líquido R$ bilhões	**10,6**	10,4	9,4	+2,1%	+13,3%
Índice de Basileia %	**14,4%**	14,0%	15,7%	+0,4 p.p.	-1,3 p.p.
KPIs de Volume					
TPV de Cartões + PIX R$ bilhões	**452**	427	374	+6,0%	+21,0%
GMV R$ milhões	**1.109**	1.215	1.237	-8,7%	-10,3%
AuC R$ bilhões	**187**	184	154	+1,7%	+21,0%
Indicadores de Crédito					
NPL > 90 dias	**5,3%**	5,1%	4,6%	+0,2 p.p.	+0,7 p.p.
NPL 15-90 dias	**4,8%**	4,6%	4,1%	+0,2 p.p.	+0,7 p.p.
Índice de Cobertura %	**134%**	137%	143%	-3,1 p.p.	-9,1 p.p.
KPIs de Performance					
NIM 2.0 - Carteira Remunerada %	**10,1%**	9,5%	9,1%	+0,6 p.p.	+1,1 p.p.
NIM 2.0 Ajustada ao Risco %	**5,9%**	5,6%	5,6%	+0,3 p.p.	+0,3 p.p.
Custo de Funding % do CDI	**65,9%**	64,1%	64,8%	+1,8 p.p.	+1,1 p.p.
Fee Income Ratio %	**22,5%**	22,9%	26,6%	-0,4 p.p.	-4,1 p.p.
Índice de Eficiência %	**42,1%**	43,8%	47,1%	-1,7 p.p.	-5,1 p.p.
ROE %	**17,0%**	16,1%	14,4%	+0,9 p.p.	+2,5 p.p.
ROE Excl. Minoritários %	**16,3%**	15,5%	13,9%	+0,8 p.p.	+2,4 p.p.

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

Unit Economics

No 2T26, atingimos 26,4 milhões de clientes ativos com uma taxa de ativação de 58,3%. Ao longo dos últimos 12 meses, adicionamos 3,7 milhões de novos clientes ativos à nossa plataforma. Adotamos uma abordagem mais seletiva para o crescimento da base, mantendo altas taxas de ativação durante o processo de onboarding, resultando em uma jornada mais eficiente e um payback de CAC mais rápido, com foco na monetização e no crescimento de ARPAC.

Com uma média de 22 milhões de logins diários no 2T26, ante 18 milhões no 2T25, os volumes de transações atingiram novo recorde. Processamos em média 32 milhões de transações financeiras por dia, em comparação com 26 milhões em junho de 2025. O crescimento do TPV continuou superando o crescimento da base de clientes, com R$453 bilhões em transações no 2T26 entre Pix, débito e cartão de crédito.

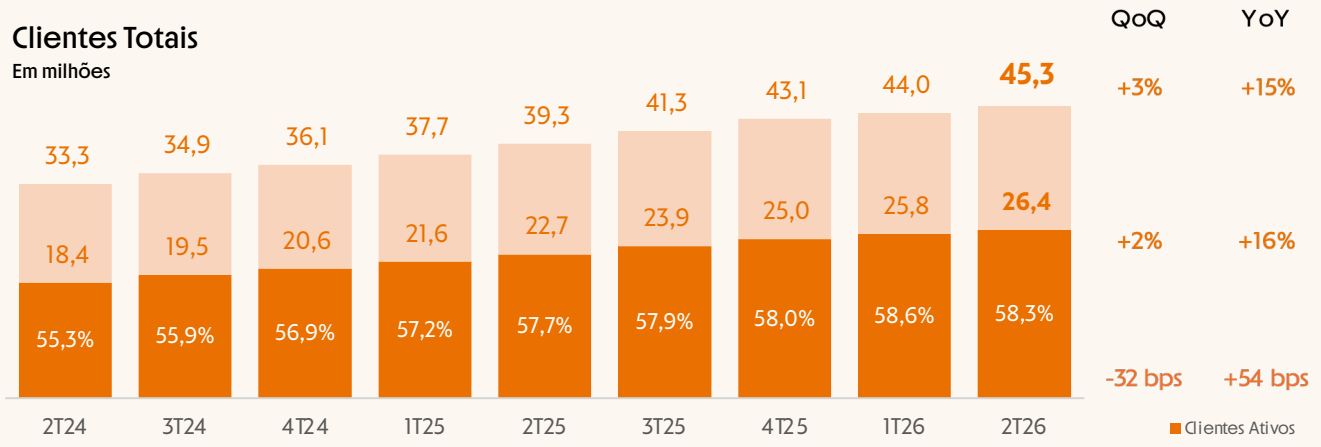
Nosso foco em engajamento resultou em mais um aumento de market share em transações via Pix, chegando a cerca de 9%, com crescimento de 26% no comparativo anual. O TPV do cartão de crédito também apresentou sólido crescimento de 18% no período, impulsionado pelo sucesso da nossa proposta de valor em diferentes segmentos: Win, para clientes de alta renda; Prime, para clientes de renda média-alta; e One, para o varejo.

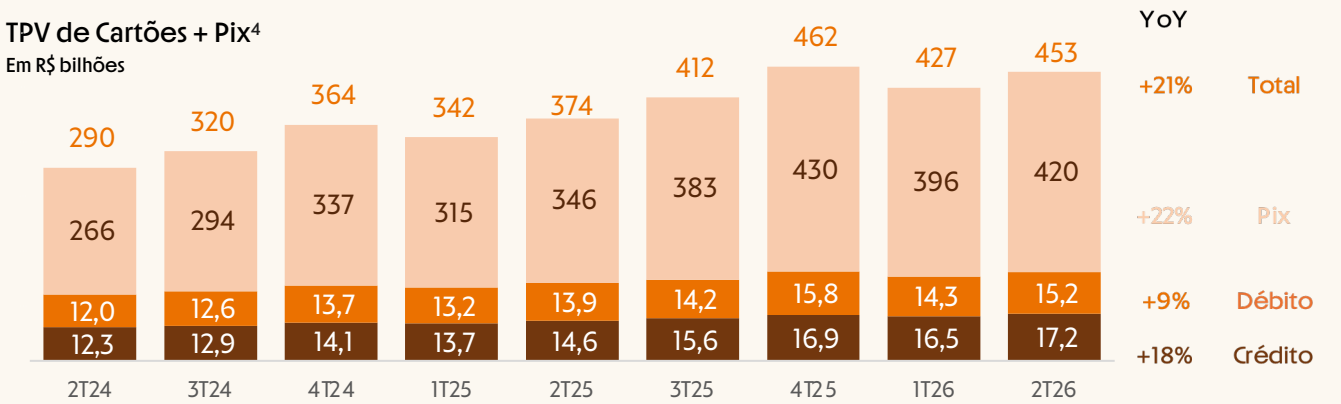
Nossa capacidade de entregar uma experiência superior também se reflete no NPS de 88, referência do setor, que destaca tanto a satisfação quanto a fidelidade da nossa base. Esses resultados reforçam a confiança que nossos clientes depositam no Inter para atender às suas necessidades financeiras, fortalecendo ainda mais o engajamento com a plataforma. Também alcançamos avanços significativos nas métricas de qualidade do Banco Central, saindo da 5ª para a 10ª posição no ranking de reclamações no 2T26, impulsionados por uma melhora expressiva de 33% em nosso índice em apenas um trimestre.

88
NPS[1]
Zona de Excelência

21,5mm
logins por dia[2]
vs. 18,1mm em Jun/25

32mm
transações fin. por dia[3]
vs. 26mm em Jun/25



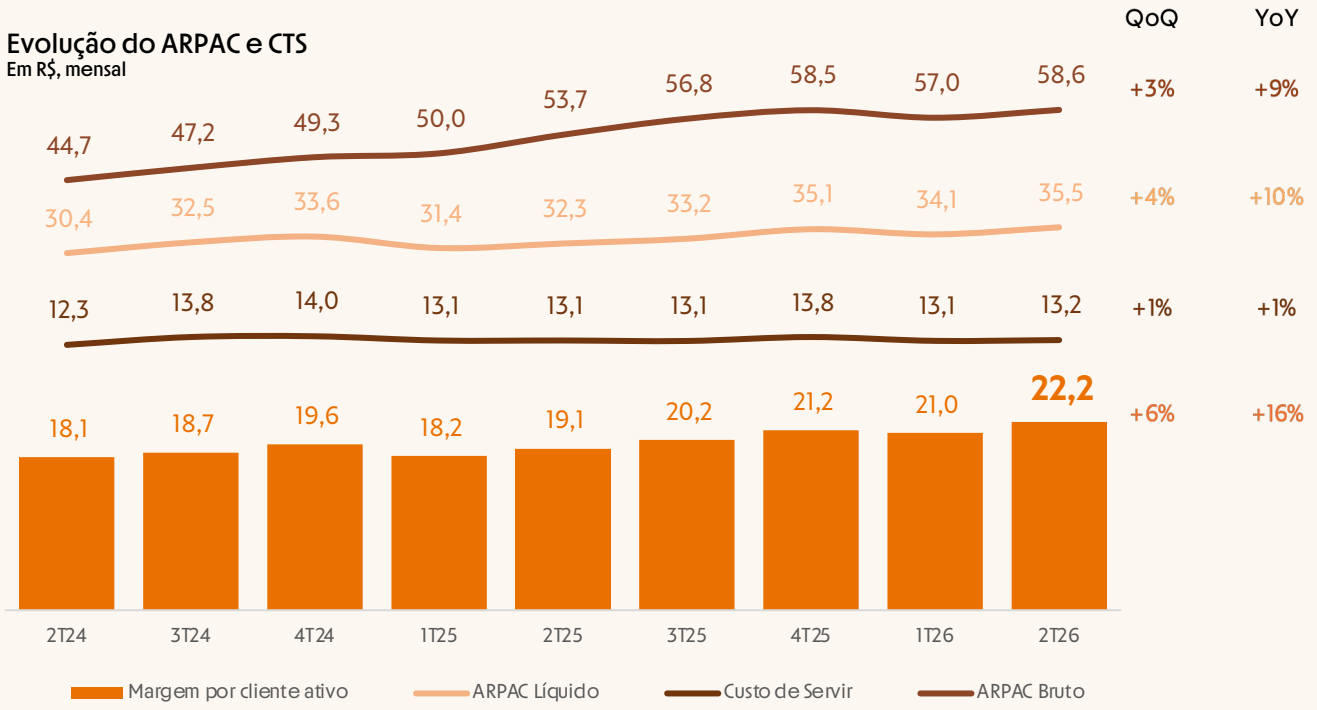


Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. **Nota 1:** Em Junho de 2026. **Nota 2:** O volume de logins utilizado neste cálculo foi baseado na média do total de logins por dia entre Junho de 2026 e Junho de 2026. **Nota 3:** Junho de 2026. **Nota 4:** A escala do volume de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

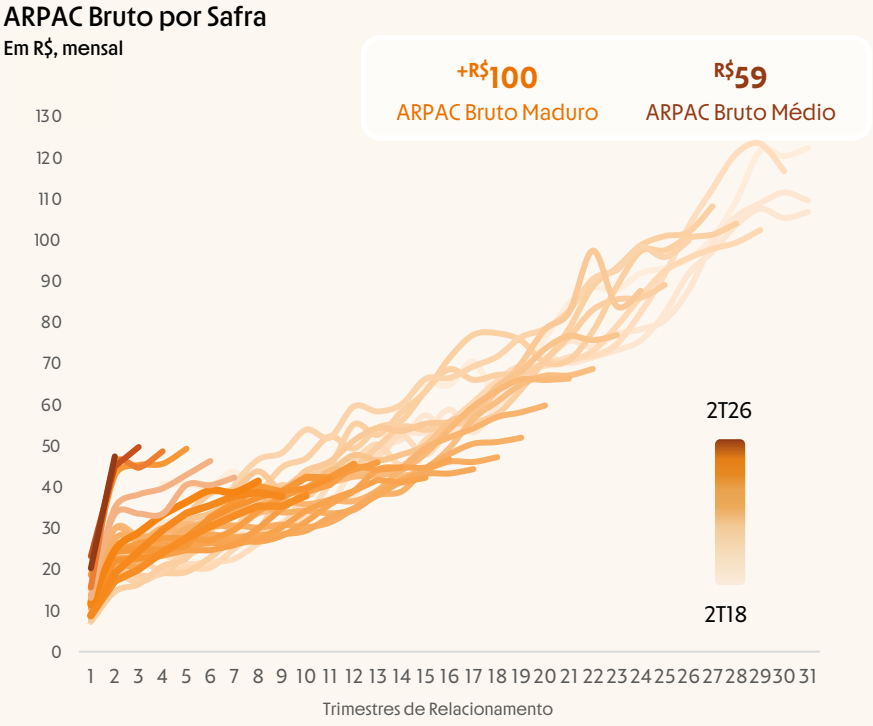
Unit Economics

Ao focar na aquisição de clientes com maior potencial de crescimento de receita, estamos reforçando a sustentabilidade do nosso modelo de negócios no longo prazo. Não apenas os volumes de transações evidenciam maior engajamento e principalidade, mas o ARPAC líquido atingiu um recorde de R$ 35,5 no 2T26, um crescimento de 10% na comparação anual. Ao mesmo tempo, nosso compromisso com a eficiência operacional se reflete em um CTS estável de R$ 13,2, elevando a margem líquida por cliente ativo a uma máxima histórica de R$ 22,2, uma melhora de 16%YoY.

O alto nível de ativação e engajamento continua alimentando o crescimento de receita tanto nas safras mais recentes quanto nas mais maduras, conforme demonstrado pela nosso gráfico de safras. As mais maduras entregaram um ARPAC bruto acima de R$ 100, destacando a força, resiliência e o valor de longo prazo dos nossos relacionamentos com clientes.







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

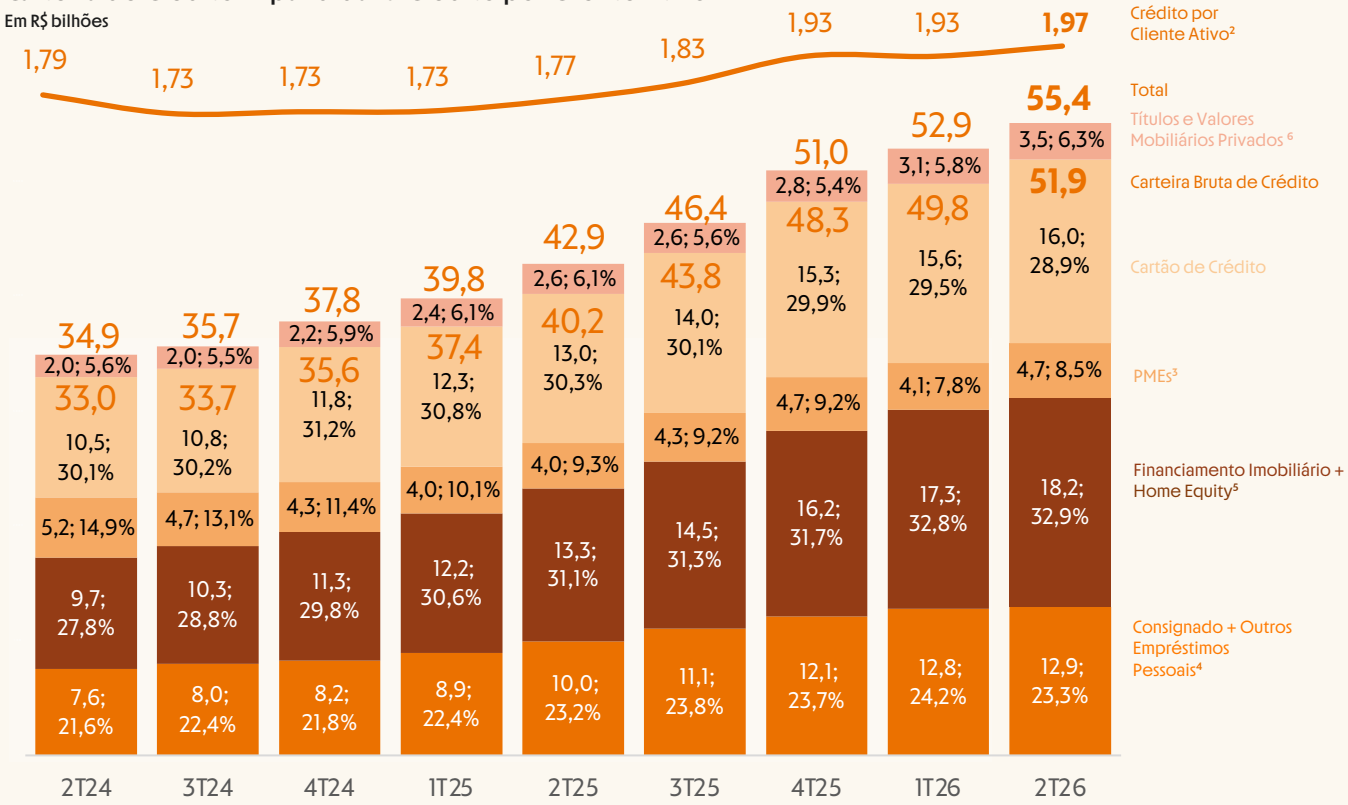
Carteira de Crédito

No 2T26, nossa carteira de crédito diversificada cresceu 29% YoY, impulsionada por ganhos de participação de mercado em segmentos-chave. Esse crescimento foi mais de três vezes superior ao ritmo do mercado brasileiro no mesmo período e ressalta o sucesso da nossa estratégia em oferecer soluções de crédito personalizadas e escaláveis, capturando oportunidades enquanto mantemos o controle de risco.

Entre os principais destaques, o crédito consignado privado atingiu R$ 2,8 bilhões por meio de um modelo altamente escalável, de baixo custo e colateralizado. O home equity e o financiamento imobiliário expandiram 37%, consolidando nossa posição no mercado de crédito imobiliário. A carteira de cartão de crédito teve alta de 23% YoY, sustentada por modelos aprimorados de concessão, nova segmentação de clientes e foco na melhora da rentabilidade.

O portfólio expandido também registrou crescimento de 29% YoY, com a contribuição da alocação de tesouraria em novos FIDCs e debêntures, dentro da estratégia de otimização e foco em maior ROE. Estamos incorporando essa nova métrica na divulgação de carteira de crédito porque a otimização da tesouraria é um dos impulsionadores do ROE aos quais nos comprometemos no Owners' Day como parte da nossa Rule of 50.

Carteira de Crédito Expandida[1] & Crédito por Cliente Ativo



R$ milhões	2T26	1T26	2T25	Variação % ΔQoQ	Variação % ΔYoY
Carteira de Crédito Expandida					
Imobiliário	**18.250**	**17.331**	**13.312**	*+5,3%*	*+37,1%*
Pessoal	**12.924**	**12.777**	**9.956**	*+1,1%*	*+29,8%*
Empresas	**4.733**	**4.110**	**3.973**	*+16,5%*	*+16,3%*
Cartão de Crédito	**16.020**	**15.604**	**12.996**	*+2,7%*	*+23,3%*
Carteira de Crédito Bruta	**51.927**	**49.822**	**40.237**	***+4,2%***	***+29,1%***
Títulos Privados	**3.469**	**3.081**	**2.624**	*+12,6%*	*+17,4%*
Total	**55.396**	**52.903**	**42.861**	*+4,7%*	*+23,4%*

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, Consignado Privado 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 de Crédito Agrícolas, Letras de Crédito Imobiliárias e Letras de Crédito do Desenvolvimento.

Indicadores de Crédito

As métricas de crédito no 2T26 refletem alterações esperadas decorrentes do mix de portfólio, em especial a maior participação do Consignado Privado, um produto que cresceu de R$700 milhões para R$2,8 bilhões em 12 meses. Além disso, a carteira Cartão de Crédito que gera juros também cresceu devido a nossa estratégia de ofercer produtos de financiamento para nossos clientes de cartões, o que resultou em uma receita de juros 64% maior no trimestre na comparação com o mesmo período do ano anterior. Esses dois grupos foram os principais responsáveis pelos aumentos no NPL, Custo de Risco e Formação de NPL e Estágio 3.

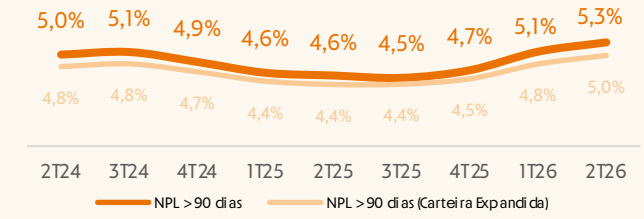
No Consignado Privado, a maior parte da inadimplência observada continua sendo originada por questões operacionais ainda em processo de maturação, uma vez que o produto é relativamente novo e os sistemas ainda não estão totalmente otimizados. Para endereçar isso, estamos investindo na melhoria da cobrança, em especial no reforço dos processos de revinculação de empregados a novos empregadores, que é a principal causa de interrupções no fluxo de pagamento. A partir do 2T26, passamos a priorizar clientes de menor risco e no 3T26 estamos lançando um novo produto de seguro – medidas que devem resultar em redução do custo de risco nos próximos meses. O Consignado Privado responde por 53 pontos-base do aumento anual no NPL e, embora a inadimplência tenha permanecido elevada por mais tempo do que o esperado, nossa convicção no produto segue intacta, dado que o ROE se mantem atrativo mesmo no nível atual de risco.

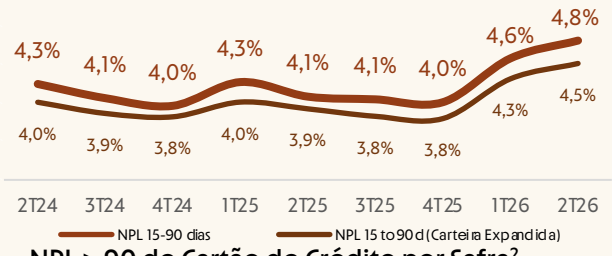
No caso do cartão, a maior inadimplência é mais que compensada pelo crescimento da receita do produto, o que reforça nossa acertada estratégia na oferta de mais opções de parcelamento. Vale destacar que, no 2T26, como parte da nossa reavaliação contínua da política de write-off e das eficiências operacionais, ajustamos o write-off de cartões de crédito, resultando em um impacto não recorrente de 30bps no índice de NPL acima de 90 dias, sem efeito na provisão ou nos níveis de custo do risco.

No geral, o risco de crédito permanece bem gerenciado e sustenta nossa estratégia de expansão de crédito, com foco na geração de receitas mais elevadas e no reforço do nosso crescimento equilibrado, sustentável e rentável.

NPLs[1]

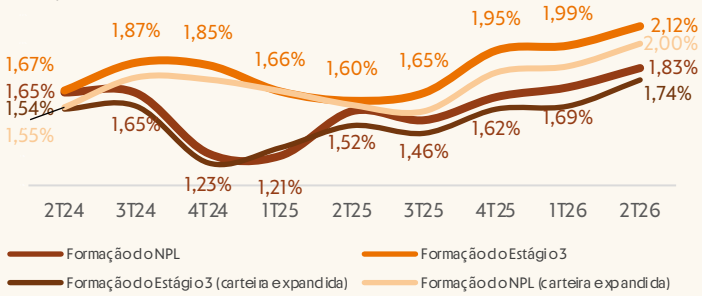
Em %





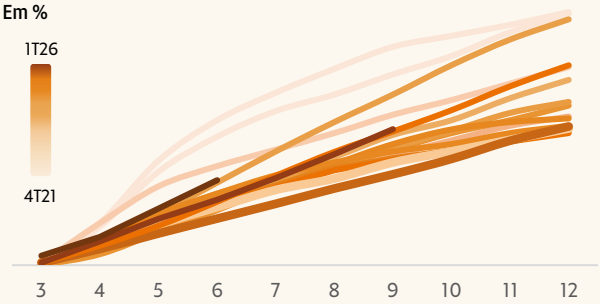
Formação de NPL e Estágio 3

Em %



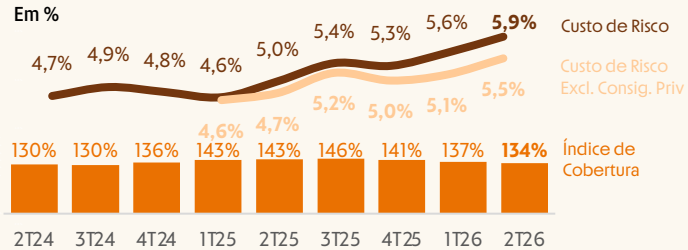
NPL > 90 de Cartão de Crédito por Safra[2]

Em %



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

Em %



NPL > 90 YoY Bridge

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". **Nota 5**: Reflete o impacto líquido da variação de NPL nas demais carteiras de crédito, incluindo cartão de crédito, PMEs, home equity e financiamento imobiliário.

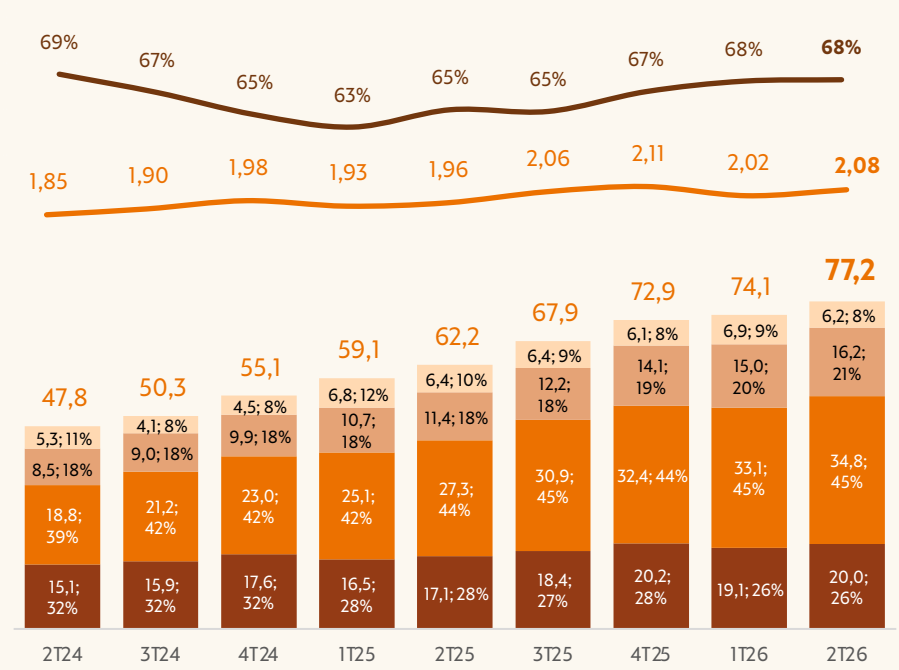
Depósitos

No 2T26, nossa plataforma registrou mais um trimestre de forte crescimento de captação, com depósitos totais atingindo R$ 77 bilhões, um aumento de 24% YoY e 9 milhões de clientes investidores. Esse crescimento foi impulsionado principalmente pelos depósitos a prazo, que expandiram 27% YoY. O Meu Porquinho permanece como um contribuidor-chave, com R$ 10,3 bilhões investidos por mais de 5,5 milhões de clientes, refletindo o forte apelo do produto na promoção da educação financeira e no aprofundamento do engajamento com a plataforma.

A diversificação da nossa base de depósitos sustenta um dos menores custos de funding do mercado, em 66% do CDI no 2T26. Essa conquista é notável diante do elevado patamar da taxa Selic no Brasil, ressaltando a força e a eficiência da nossa franquia de funding, impulsionada pelo ecossistema robusto e interconectado que construímos.

Funding & Funding por Cliente Ativo

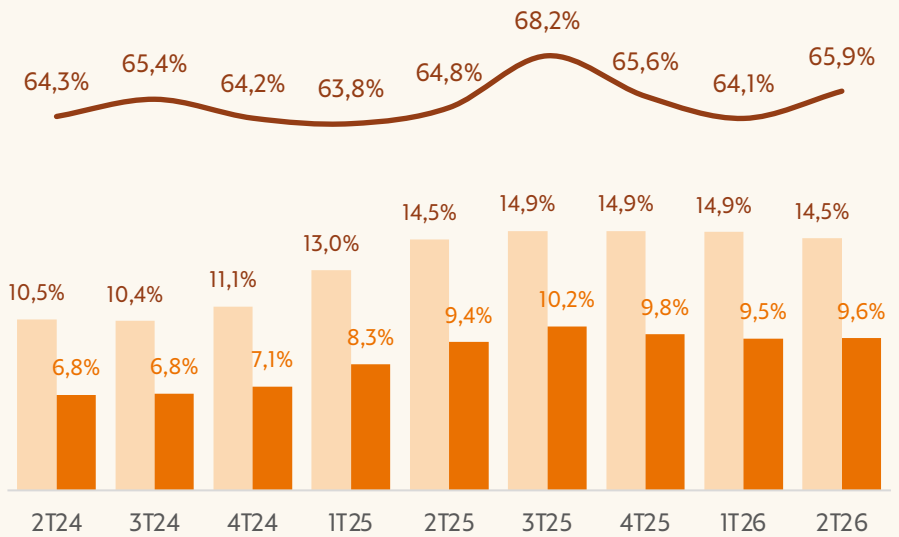
Em R$ bilhões & em R$ mil



	QoQ	YoY	
Relação Empréstimos/ Depósitos[5]	+0,2 p.p.	+3,2 p.p.	
Depósitos por Clientes Ativos[1]	+3%	+6%	
Total	+4%	+24%	
Outros[2]	-10%	-4%	
Títulos Emitidos	+8%	+42%	
Depósitos a Prazo[3]	+5%	+27%	
Depósitos Transacionais[4]	+5%	+17%	

Custo de Funding[6]

Em%, anualizado



	QoQ	YoY	
Custo de Funding como % do CDI	+1,8 p.p.	+1,1 p.p.	
CDI Médio Diário	-0,3 p.p.	+0,1 p.p.	
Custo de Funding	+0,0 p.p	+0,2 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.

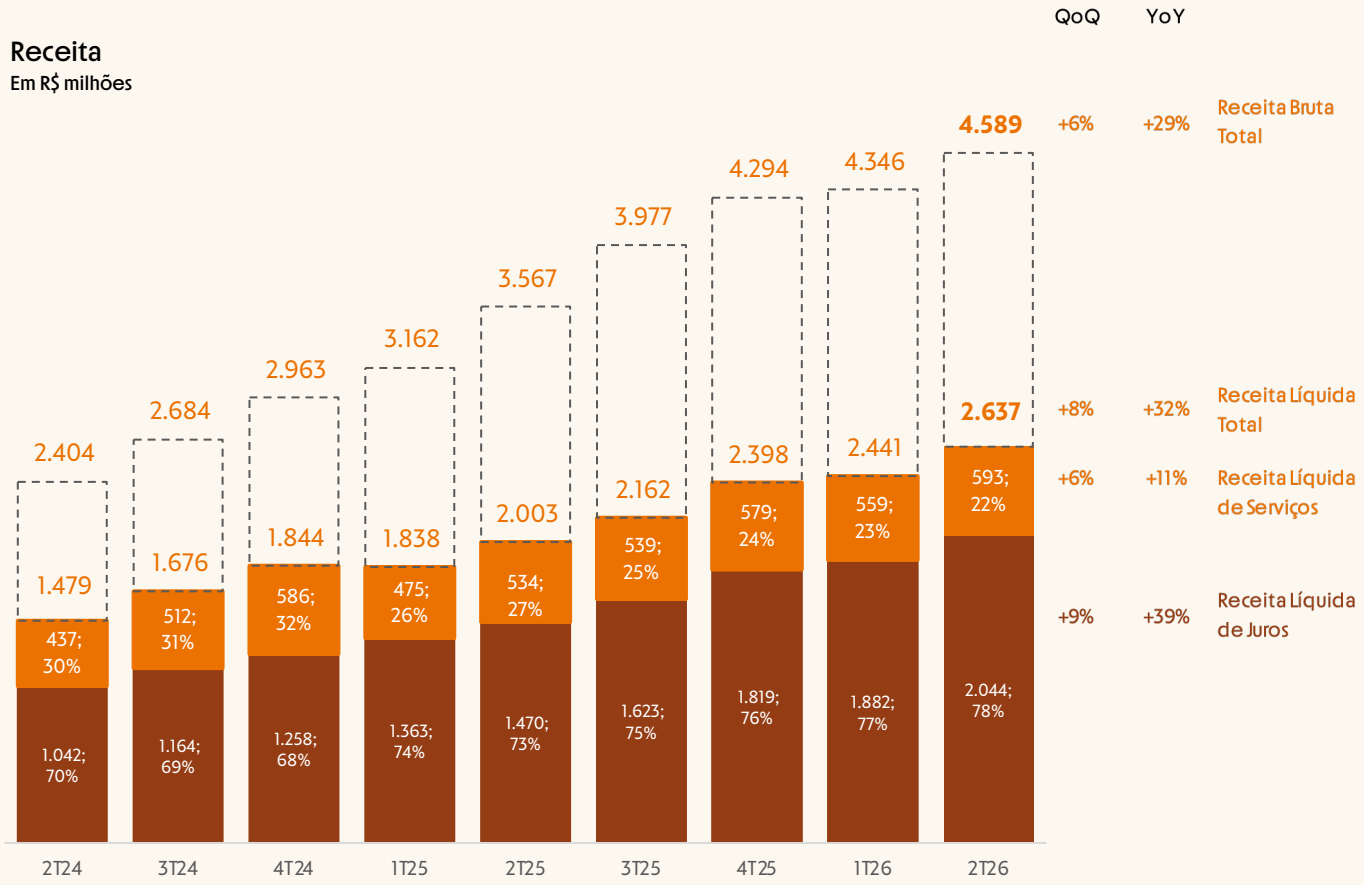
Performance Financeira

Nosso mix diversificado de receitas continua impulsionando um forte crescimento. No 2T26, atingimos receita bruta de R$ 4,6 bilhões e receita líquida de R$ 2,6 bilhões, refletindo crescimentos de 29% e 32% YoY, respectivamente.

O crescimento de 39% YoY na receita líquida de juros foi suportado pela evolução da carteira de crédito e da NIM, devido à forte expansão do consignado privado e aumento da receita de juros no cartão de crédito, em linha com nossa estratégia de reposicionamento. Além disso, a receita líquida de tarifas cresceu 11% YoY, liderada pela receita de intercâmbio, tarifas de seguros, entre outras fontes, que crescem em linha com a expansão da nossa base de clientes.

Receita

Em R$ milhões



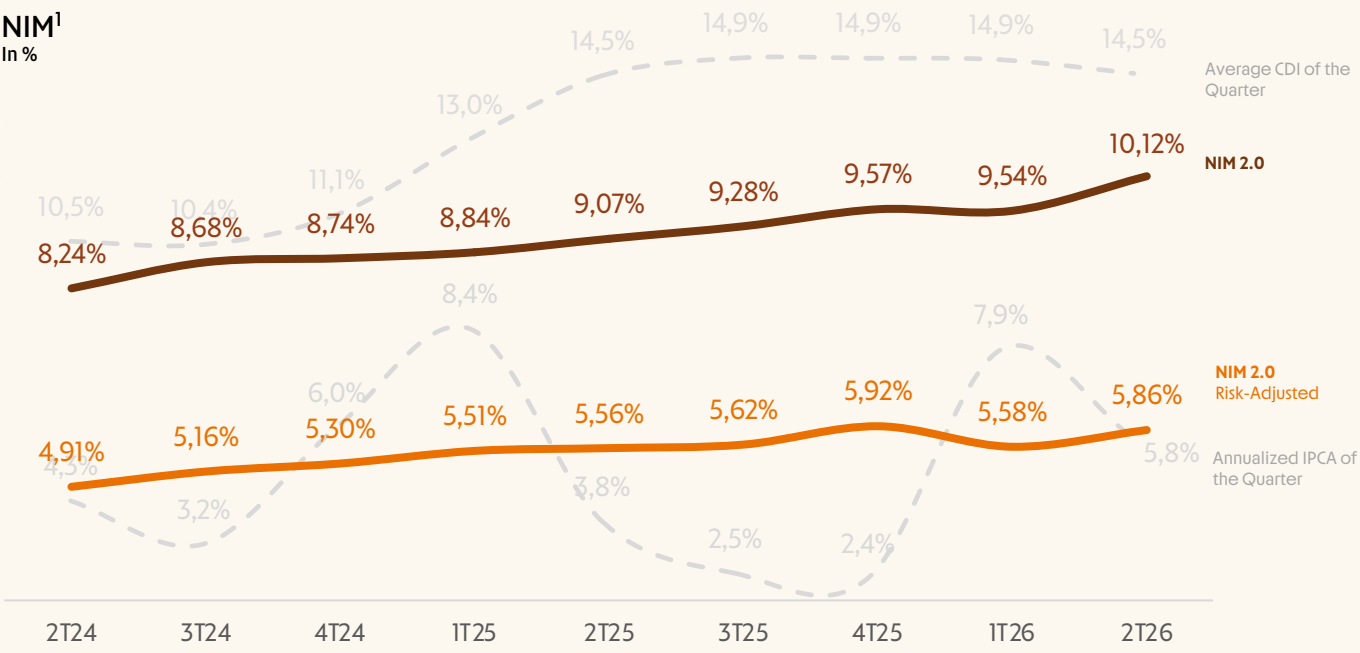
R$ milhões	2T26	1T26	2T25	Variação % ΔQoQ	Variação % ΔYoY
Receitas Totais					
Receitas de juros incl.resultado de hedge da carteira de crédito	**2.795**	2.597	2.042	+7,6%	+36,9%
Resultado de títulos e valores mobiliários, derivativos e câmbio excl.resultado de hedge da carteira de crédito	**1.060**	1.036	851	+2,3%	+24,6%
Receitas de serviços e comissões	**626**	604	592	+5,5%	+1,5%
Outras receitas	**107**	109	81	-1.4%	+31.9%
Receita bruta total	**4.589**	**4.346**	**3.567**	+5,6%	+28,7%
Despesas de juros	**(1.811)**	(1.751)	(1.424)	+1,8%	+48,6%
Despesas de serviços e comissões	**(46)**	(46)	(43)	-11,3%	+12,1%
Despesas de cashback	**(38)**	(54)	(58)	-24,0%	-20,1%
Inter Loop	**(57)**	(53)	(39)	+2,8%	+48,7%
Receita líquida total	**2.637**	**2.441**	**2.003**	+8,0%	+31,7%

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

Nosso NIM 2.0 aumentou 105 bps YoY no 2T26, marcando nosso melhor desempenho histórico. Esse crescimento foi impulsionado por medidas de repricing, pela expansão do consignado privado e pela maior receita de juros no cartão de crédito. Além disso, observamos um efeito positivo pontual do nosso hedge de IPCA, à medida que parte do IPCA do 1T26 impactou nosso resultado apenas durante o segundo trimestre.

O NIM após custo de risco reflete a rápida evolução do nosso mix de crédito, influenciada pelo crescimento da carteira de consignado privado e pelo provisionamento associado à sua expansão.

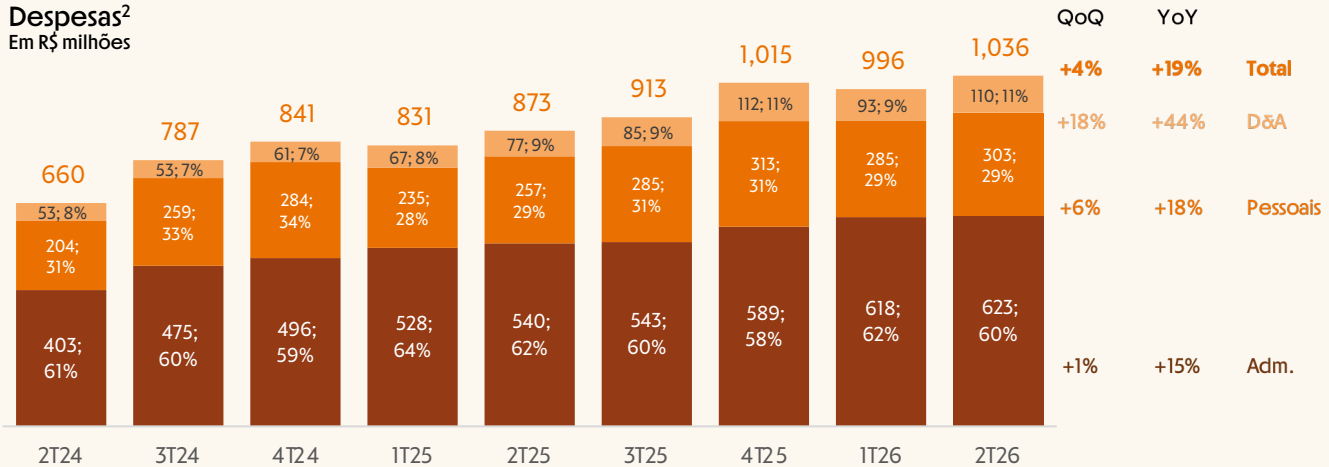
NIM[1]
In %



No Inter, a disciplina de custos permanece como uma prioridade. No 2T26, as despesas operacionais cresceram 19% YoY, bem abaixo do crescimento de 32% nas receitas líquidas no mesmo período, demonstrando nosso compromisso com a eficiência operacional. Nosso número de funcionarios permaneceu estável em aproximadamente 4.000, com um time mais sênior e experiente e pela participação nos lucros de caráter regulatório contribuindo para um aumento de 18% YoY.

O D&A cresceu 44% YoY, refletindo a amortização dos investimentos no Super App. As despesas administrativas cresceram 15% no ano, em linha com o aumento natural da base de clientes e dos volumes de transações, refletindo a demanda operacional que acompanha nosso crescimento sustentado.

Despesas[2]
Em R$ milhões

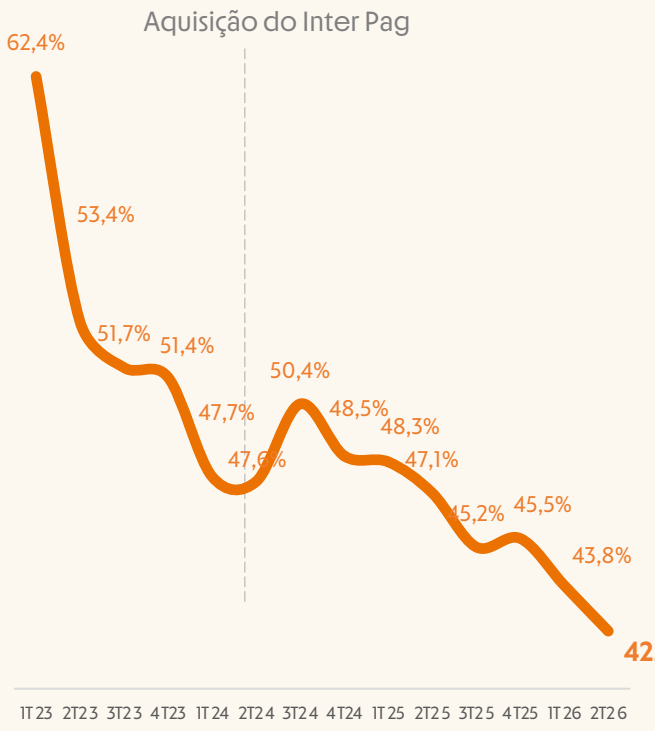


Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. **Nota 1**: All-in NIM 2.0 e All-in NIM 2.0 ajustado ao risco não incluem a carteira de cartão de crédito rotativo. **Nota 2**: Linhas das demonstrações financeiras IFRS: "Despesas com pessoal", "Depreciação e amortização", "Despesas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

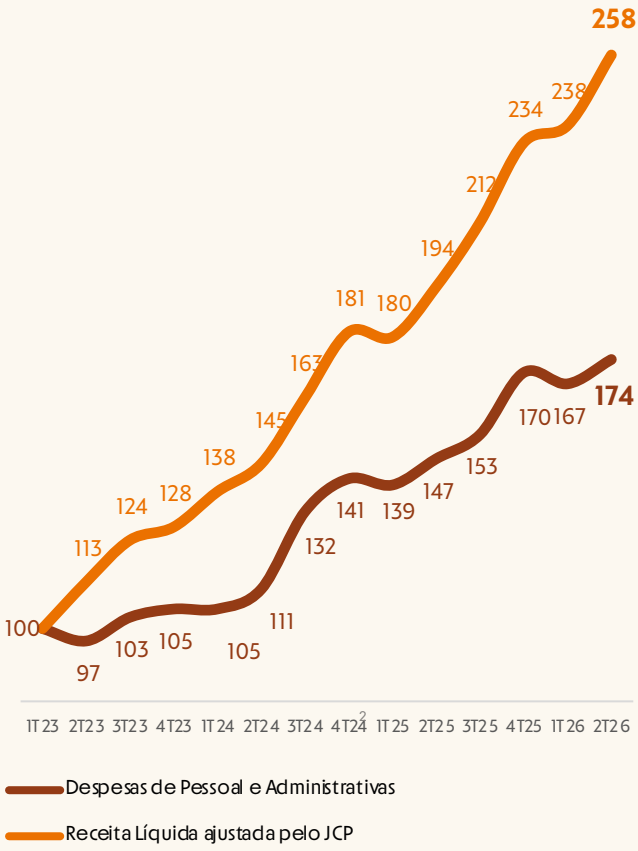
Performance Financeira

No 2T26, nosso índice de eficiência atingiu 42,1%, demonstrando nosso sólido compromisso com a disciplina de custos e a contínua evolução dos ganhos de eficiência. Antecipamos que 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

	2T26	1T26	2T25	Variação % ΔQoQ	Variação % ΔYoY
Despesas totais	(1.036)	(996)	(874)	+4,0%	+18,6%
Despesas de pessoal	(303)	(285)	(257)	+6,4%	+18,0%
Depreciação e amortização	(110)	(93)	(77)	+18,2%	+44,0%
Despesas administrativas	(623)	(618)	(540)	+0,8%	+15,3%
Receita líquida total	2.408	2.254	1.826	+6,8%	+31,9%
Resultado líquido de juros, títulos e valores mobiliários, derivativos e câmbio	2.044	1.882	1.470	+8,6%	+39,1%
Resultado de títulos e valores mobiliários	486	450	452	+7,9%	+7,4%
Outras receitas	107	109	81	-1,4%	+31,9%
Despesas tributárias	(229)	(187)	(177)	+22,6%	+29,3%
Índice de Eficiência Incluindo Despesas Tributárias de JCP	**43,0%**	**44,2%**	**47,8%**	-1,2 p.p.	-4,8 p.p.
Receita líquida total ajustado pelo PCP	2.461	2.275	1.852	+8,2%	+32,9%
Receita líquida total	2.408	2.254	1.826	+6,8%	+31,9%
(-) Tributos sobre JCP	(53)	(21)	(26)	+151,4%	+102,6%
Índice de Eficiência	**42,1%**	**43,8%**	**47,1%**	-1,7 p.p.	-5,0 p.p.

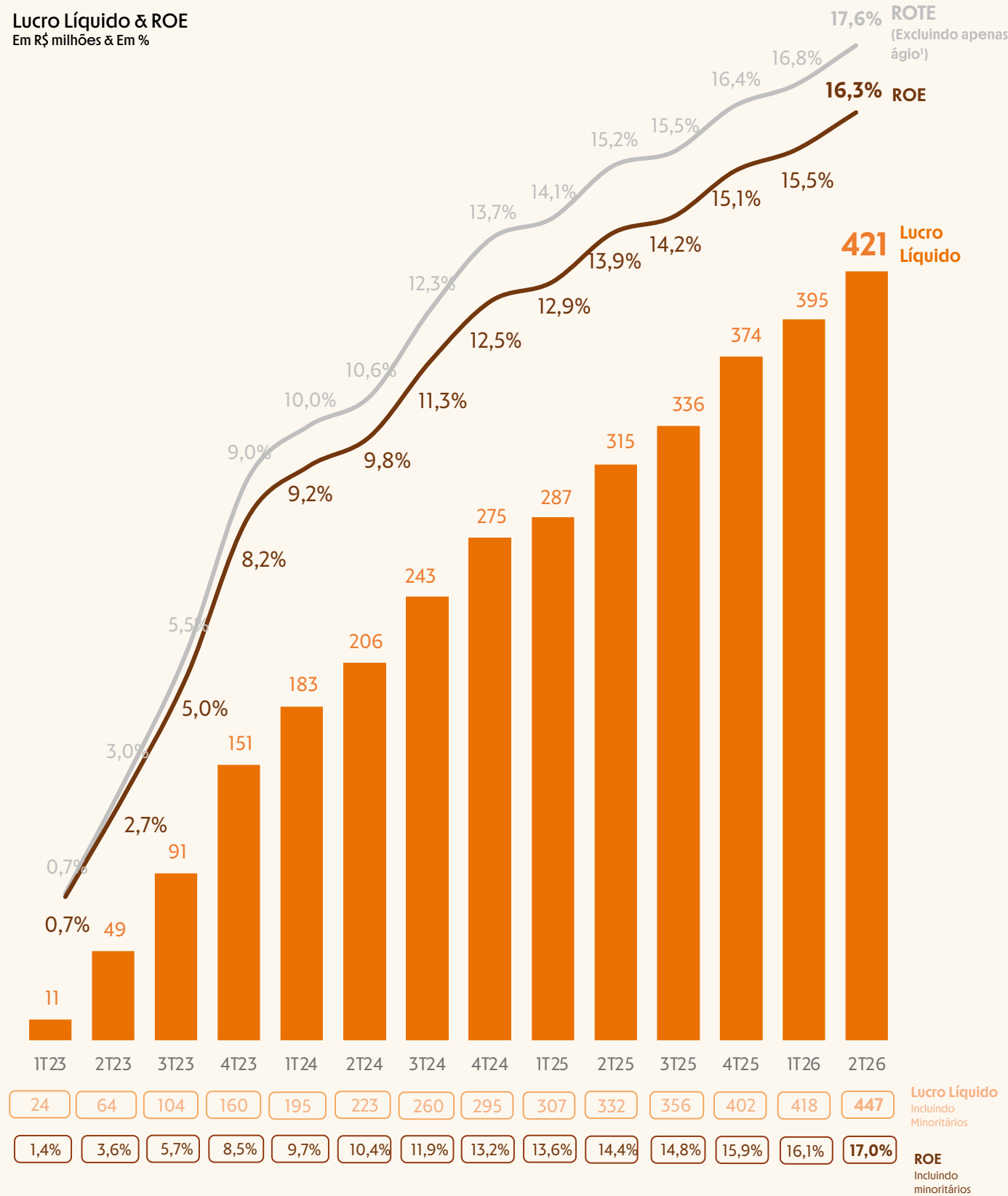
Nota: As definições estão na seção Glossário desta Apresentação de Resultados. **Nota 1:** Excluindo tributos sobre juros sobre capital próprio. **Nota 2:** Receitas menos tributos sobre juros sobre capital próprio

Performance Financeira

No 2T26, entregamos um lucro líquido recorde de R$ 421 milhões, um aumento expressivo de 34% em relação aos R$ 315 milhões registrados no 2T25, acompanhado de uma melhora no ROE anualizado, que atingiu 16,3% neste trimestre.

Esses resultados destacam nossa forte performance, sustentada por uma execução disciplinada e um foco claro em crescimento sustentável e rentabilidade.

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.

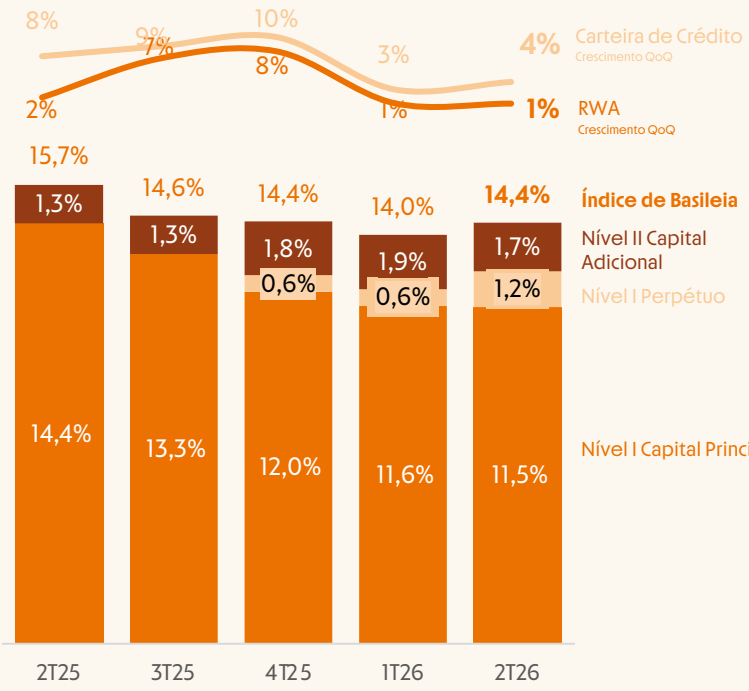
Capital

Nossa base de capital permanece sólida e, pela primeira vez, superando a neutralidade de capital, sustentada por um framework de originação direcionado pelo ROE e focado em maximizar o retornos sobre a alocação de capital.

Para otimizar ainda mais nossa estrutura corporativa, continuamos a reforçar a base de capital na holding, que conta com excesso de capital de R$ 2,3 bilhões no 2T26. No Banco Inter S.A., o índice de Basileia ficou em 14,4% em Junho de 2026.

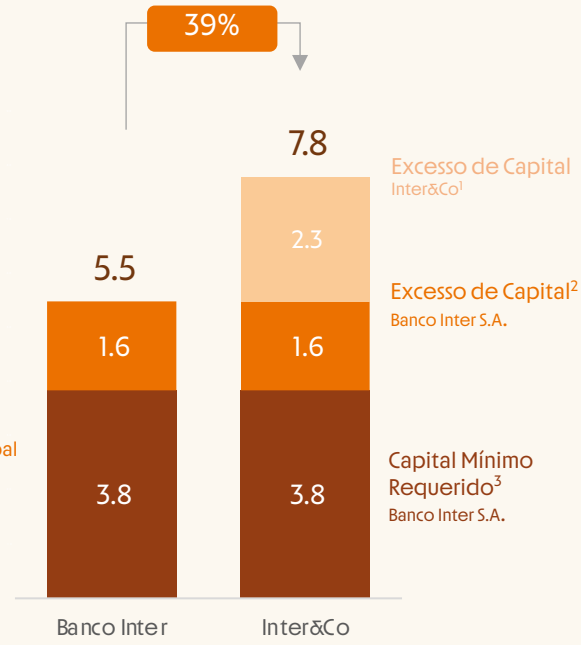
Índice de Basileia - Banco Inter S.A.

Em %



Capital Nível 1

Em R$ bilhões



RWA & Índice de Basileia

Em R$ milhões & em %

	2T26	1T26	2T25	Variação % ΔQoQ	Variação % ΔYoY
Índice de Basileia					
Patrimônio de Referência (PR)	6.606	6.327	6.035	+4,4%	+9,5%
Ativos Ponderados por Risco (RWA)	45.868	45.246	38.407	+1,4%	+19,4%
Índice de Basileia (PR/RWA)	**14,4%**	**14,0%**	**15,7%**	**+0,4p.p.**	**-1,3p.p.**
Patrimônio de Referência Nível 1	5.842	5.490	5.522	+6,4%	+5,8%
Ativos Ponderados pelo Risco (RWA)	45.868	45.246	38.407	+1,4%	+19,4%
Índice de Capital Nível 1 (Nível 1/RWA)	**12,7%**	**12,1%**	**14,4%**	**+0,6 p.p.**	**-1,7 p.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	30/06/2026	31/03/2026	30/06/2025	Variação % ΔQoQ	Variação % ΔYoY
Ativos					
Caixa e equivalentes de caixa	3.106	4.297	4.834	-27,7%	-35,7%
Empréstimos e adiantamento a instituições financeiras, líquidos de provisões para perdas esperadas	5.187	4.757	4.953	+9,0%	+4,7%
Depósitos compulsórios no Banco Central do Brasil	8.488	7.888	6.180	+7,6%	+37,3%
Títulos e valores mobiliários, líquidos de provisões para perdas esperadas	29.591	27.341	23.860	+8,2%	+24,0%
Instrumentos financeiros derivativos	19	32	1	-40,6%	+1800,0%
Empréstimos e adiantamento a clientes, líquidos de provisões para perdas esperadas	48.357	46.485	37.780	+4,0%	+28,0%
Imobilizado	356	364	378	-2,2%	-5,8%
Intangível	2.135	2.100	1.971	+1,7%	+8,3%
Ativo fiscal diferido	2.042	1.917	1.719	+6,5%	+18,8%
Outros ativos	3.630	3.890	3.164	-6,7%	+14,7%
Total de ativos	**102.912**	**99.070**	**84.733**	**+3,9%**	**+21,5%**
Passivo					
Passivos com clientes	56.697	54.151	46.667	+4,7%	+21,5%
Passivos com instituições financeiras	15.527	15.730	13.885	-1,3%	+11,8%
Títulos emitidos	16.180	14.999	11.378	+7,9%	+42,2%
Instrumentos financeiros derivativos	19	70	33	-72,9%	-42,4%
Outros passivos	2.457	2.400	1.910	+2,4%	+28,6%
Total do passivo	**92.278**	**88.656**	**75.345**	**+4,1%**	**+22,5%**
Patrimônio líquido					
Patrimônio líquido dos acionistas controladores	10.525	10.195	9.290	+3,2%	+13,3%
Participações de acionistas não controladores	108	219	98	-50,7%	+10,2%
Total do patrimônio líquido	**10.634**	**10.414**	**9.388**	**+2,1%**	**+13,3%**
Total do passivo e patrimônio líquido	**102.912**	**99.070**	**84.733**	+3,9%	+21,5%

Demonstração do Resultado

R$ milhões

	2T26	1T26	2T25	Variação % ΔQoQ	Variação % ΔYoY
Demonstração de Resultado					
Receitas de juros	2.605	2.569	2.128	+1,4%	+22,4%
Despesas de juros	(1.811)	(1.751)	(1.424)	+3,4%	+27,2%
Resultado de títulos e valores mobiliários, derivativos e câmbio	1.251	1.064	765	+17,6%	+63,4%
Resultado líquido de juros e receita de títulos, derivativos e câmbio	**2.044**	**1.882**	**1.470**	**+8,6%**	**+39,1%**
Receitas líquidas de serviços e comissões	532	496	495	+7,2%	+7,4%
Despesas de serviços e comissões	(46)	(46)	(43)	+0,3%	+6,7%
Outras receitas	107	109	81	-1,4%	+31,9%
Total de receitas líquidas	**2.637**	**2.441**	**2.003**	**+8,0%**	**+31,7%**
Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros	(860)	(781)	(569)	+10,1%	+51,2%
Resultado líquido de perdas	**1.777**	**1.660**	**1.434**	**+7,0%**	**+23,9%**
Despesas administrativas	(623)	(618)	(540)	+0,8%	+15,3%
Despesa de pessoal	(303)	(285)	(257)	+6,4%	+18,0%
Despesas tributárias	(229)	(187)	(177)	+22,6%	+29,3%
Depreciação e amortização	(110)	(93)	(77)	+18,2%	+44,0%
Lucro antes da tributação sobre o lucro	**512**	**477**	**384**	**+7,3%**	**+33,5%**
Imposto de renda e contribuição social	(65)	(60)	(51)	+9,3%	+26,8%
Lucro líquido de controladores e não controladores	447	418	332	+7,0%	+34,5%
Participação de não controladores	(26)	(23)	(17)	+13,2%	+51,2%
Lucro líquido	**421**	**395**	**315**	**+6,7%**	**+33,6%**

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.

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

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

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.

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