

# Release de Resultados 4T24

Fevereiro, 2025

# Destques 2024 & 4T24

R\$**973**mm lucro líquido (2024)

**11,7%** ROE (2024)

R\$**10**bi receita bruta (2024)

R\$**41**bi carteira de crédito (2024)

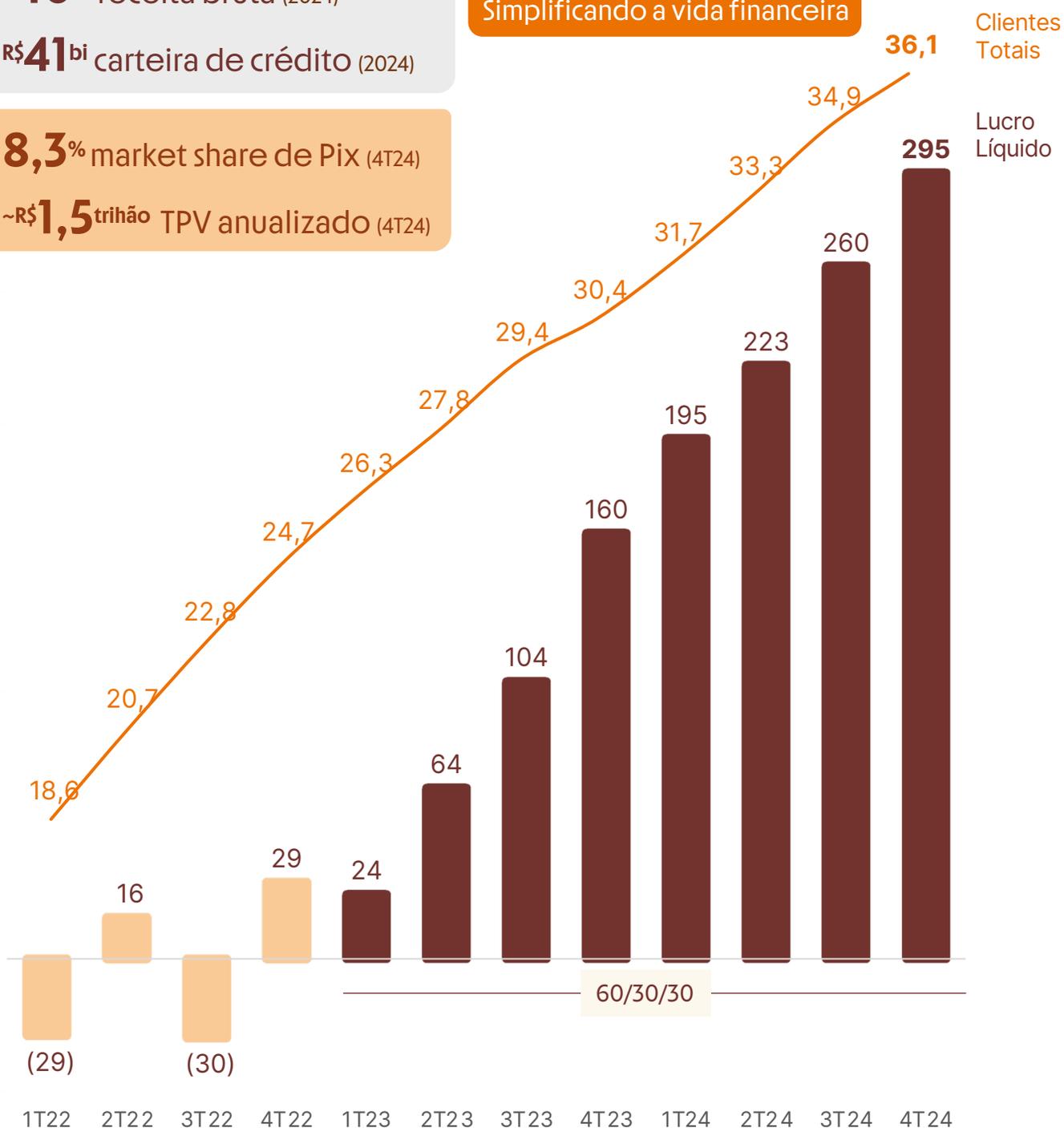
**8,3%** market share de Pix (4T24)

~R\$**1,5**trilhão TPV anualizado (4T24)

**36+**

milhões de clientes

Simplificando a vida financeira



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

# Carta do CEO

## Do CEO Global João Vitor Menin

Nossa história tem sido sobre inovação, oferecendo um Super App financeiro de alta qualidade com produtos de baixo custo, inovando uma indústria tradicional e ineficiente. Como resultado, adquirimos mais de 36 milhões de clientes que estão simplificando suas vidas financeiras usando nossa plataforma.

Uma das nossas principais forças tem sido nossa capacidade de execução, que nos permite lançar e otimizar vários produtos, escalá-los para milhões de clientes e sermos lucrativos, ao mesmo tempo. Em 2024, mantivemos a nossa essência, com nosso DNA inovador e lançamos novos produtos como o Consignado Digital, Consumer Finance 2.0 e o Fórum (nossa plataforma de conteúdo dentro do super app).

O engajamento continuou crescendo à medida que adicionamos um número recorde de 4,2 milhões de clientes ativos em nosso ecossistema. Esse aumento no engajamento fomenta o cross-selling entre nossas sete verticais, gerando um poderoso efeito de rede e garantindo resultados notáveis em todas elas.

Para destacar alguns exemplos: o GMV em nosso marketplace cresceu 40%, o AUC em investimentos aumentou 54%, a receita líquida de seguros subiu 15% e o número de contas globais saltou 79%. Tudo isso contribuiu para um aumento do ARPAC líquido, que alcançou quase R\$34 no 4º trimestre de 2024, enquanto mantivemos baixo custo de servir, resultando em uma contínua expansão da margem líquida por cliente ativo.

Durante 2024, continuamos executando nosso plano 60/30/30, equilibrando crescimento, lucratividade e criação de valor de longo prazo.

Como resultado, entregamos um ROE crescente de 11,7% em 2024 e encerramos o ano com R\$ 973 milhões em lucro líquido, maior do que toda a nossa lucratividade histórica combinada.

Entramos em 2025 com um balanço forte, um dos menores custos de funding da indústria, uma carteira de crédito diversificada e métricas de asset quality que continuam a melhorar, apesar de um cenário mais desafiador.

Estou confiante de que nossa plataforma está excepcionalmente bem posicionada para continuar a ter sucesso nos próximos anos.

Como sempre, sou grato a todos que estão conosco nesta jornada: nossos colaboradores, clientes, parceiros e acionistas. Obrigado!



João Vitor Menin | CEO Global



## Crescimento & Inovação

- Adicionamos 1 milhão de novos clientes ativos líquidos no trimestre e 4,2 milhões no ano
- 3,9 milhões de clientes na vertical Global, focada em brasileiros de alta renda

## Ativação & Engajamento

- Foco em branding e engajamento pós abertura de conta, resultando em aumento da ativação para 57%
- Alcançamos R\$ 1,2 trilhão de TPV em 2024; o market share de Pix subiu para 8,3% no 4T24

## Carteira de Crédito & Funding

- A carteira de crédito ultrapassou R\$ 41 bilhões (33% YoY) com NPL > 90 melhorando 38 bps YoY
- Funding atingiu R\$ 55 bilhões, +27% YoY, com clientes mantendo em média R\$ 2 mil em depósitos<sup>1</sup>

## Crescimento de Receita

- Alocação estratégica de capital levou a NIMs recordes, antes e depois do custo do risco
- Crescimento de 37% YoY em receita de serviços, impulsionado pelo crescimento em diversos produtos

## Lucratividade

- O lucro líquido atingiu nível recorde de R\$ 973 milhões, R\$ 907 milhões após participação de minoritários
- Expansão saudável do ROE, alcançando 11,7% no ano

R\$ **55**<sup>BI</sup> funding

**19**<sup>+MM</sup> clientes com depósitos

~R\$ **2,0**<sup>mil</sup> depósito médio por cliente ativo<sup>1</sup>



**Plataforma de  
Distribuição**

**32%**  
Fee Income Ratio

**NIMs  
Recordes**

**9,7%**  
NIM 2.0

Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. Note 1: Soma de depósitos à vista e a prazo dividido pelo número de clientes ativos no 4T24.

### Forum

**8,6<sup>mm</sup>** usuários

Nossa própria plataforma de conteúdo dentro do super app<sup>1</sup>

### Shopping

GMV Convertido em BNPL<sup>2</sup>

**7%**

Crescimento GMV

**42%**

Vs. 2023

### Loop

**11+ mm**  
clientes

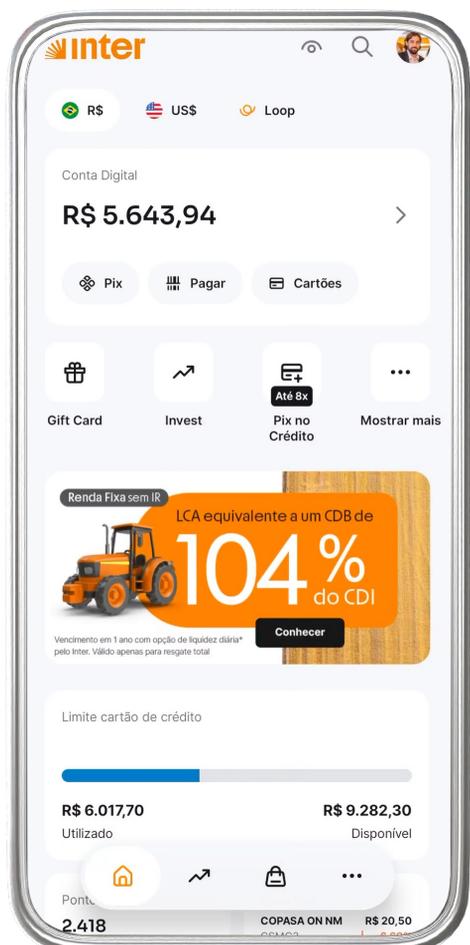
### Consignado Digital

Alta margem

Baixo custo operacional

### Consumer Finance 2.0

**R\$695<sup>mm</sup>**  
Carteira



### Expansão Global

**3,9+ mm**  
Clientes globais

**USD 1,2<sup>bi</sup>**  
AuC, AuM &  
Depósitos

Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. Nota 1: Referente a 20 de janeiro de 2025. Nota 2: Considerando o GMV de transações end-to-end no 4T24.

	4T24	3T24	4T23	Variação %	
				ΔQoQ	ΔYoY
<b>Unit Economics</b>					
Número de Clientes milhões	36,1	34,9	30,4	+3,5%	+19,0%
Clientes Ativos milhões	20,6	19,5	16,4	+5,2%	+25,3%
ARPAC Bruto R\$	49,3	47,2	45,9	+4,5%	+7,2%
CTS R\$	13,0	12,6	12,5	+3,2%	+4,1%
CAC R\$	33,3	34,4	24,6	-3,2%	+35,0%
<b>Demonstração de Resultado</b>					
Receita Bruta Total R\$ milhões	2.963	2.684	2.197	+10,4%	+34,9%
Receita Líquida R\$ milhões	1.844	1.676	1.313	+10,0%	+40,5%
EBT R\$ milhões	340	294	208	+15,8%	+63,4%
Lucro Líquido R\$ milhões	295	260	160	+13,4%	+84,7%
Lucro Líquido Excl. Minoritários R\$ milhões	275	243	151	+13,4%	+82,4%
<b>Balanco Patrimonial e Capital</b>					
Funding R\$ bilhões	55,1	50,3	43,5	+9,5%	+26,5%
Patrimônio Líquido R\$ bilhões	9,1	8,9	7,6	+2,3%	+19,4%
Índice de Basileia %	15,2%	17%	23%	-1,8 p.p.	-7,8 p.p.
<b>KPIs de Volume</b>					
TPV de Cartões + PIX R\$ bilhões	364	320	253	+14,0%	+44,1%
GMV R\$ milhões	1.469	1,381	1,050	+6,3%	+39,9%
AuC R\$ bilhões	141	122	92	+15,7%	+53,9%
<b>Indicadores de Crédito</b>					
NPL > 90 dias %	4,2%	4,5%	4,6%	-0,3 p.p.	-0,4 p.p.
NPL 15- 90 dias %	3,4%	3,6%	4%	-0,2 p.p.	-0,6 p.p.
Índice de Cobertura %	136%	130%	134%	+6,7 p.p.	+1,9 p.p.
<b>KPIs de Performance</b>					
NIM 2.0 - Carteira Remunerada %	9,7%	9,6%	9%	+0,2 p.p.	+0,7 p.p.
NIM 2.0 - Carteira Remunerada Incl. Efeito Fiscal % <sup>1</sup>	10,0%	9,7%	9%	+0,3 p.p.	+1,0 p.p.
NIM 2.0 Ajustada ao Risco %	5,9%	5,6%	5%	+0,3 p.p.	+0,8 p.p.
NIM 2.0 Ajustada ao Risco Incl. Efeito Fiscal % <sup>1</sup>	6,2%	5,7%	5%	+0,4 p.p.	+1,1 p.p.
Custo de Funding % do CDI	64,2%	65,4%	59,2%	-1,2 p.p.	+5,0 p.p.
Fee Income Ratio %	32,4%	32,3%	33,3%	+0,1 p.p.	-0,9 p.p.
Índice de Eficiência %	50,1%	50,7%	51,4%	-0,6 p.p.	-1,2 p.p.
ROE %	13,2%	11,9%	8,5%	+1,2 p.p.	+4,6 p.p.
ROE Excl. Minoritários %	12,5%	11,3%	8,2%	+1,2 p.p.	+4,3 p.p.

Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. Nota 1: Efeito tributário de acordo de bitributação nos títulos emitidos no exterior (notas estruturadas), considerando uma alíquota efetiva de 45% (IR/CSLL) do Banco Inter S.A.



## Crescimento de Clientes & Engajamento

Encerramos 2024 com mais de 36 milhões de clientes, 20,6 milhões de clientes ativos e uma taxa de ativação de 57%. No 4T24, adicionamos 1 milhão de novos clientes ativos, totalizando um recorde de 4,2 milhões em um ano.

Esses resultados foram impulsionados por esforços de marketing direcionados a atrair clientes mais propensos a se tornarem usuários primários da nossa plataforma, com o objetivo de ativá-los imediatamente após a abertura da conta. A nova campanhas de branding também contribuiu no aumento da qualidade na aquisição de clientes em 2024.

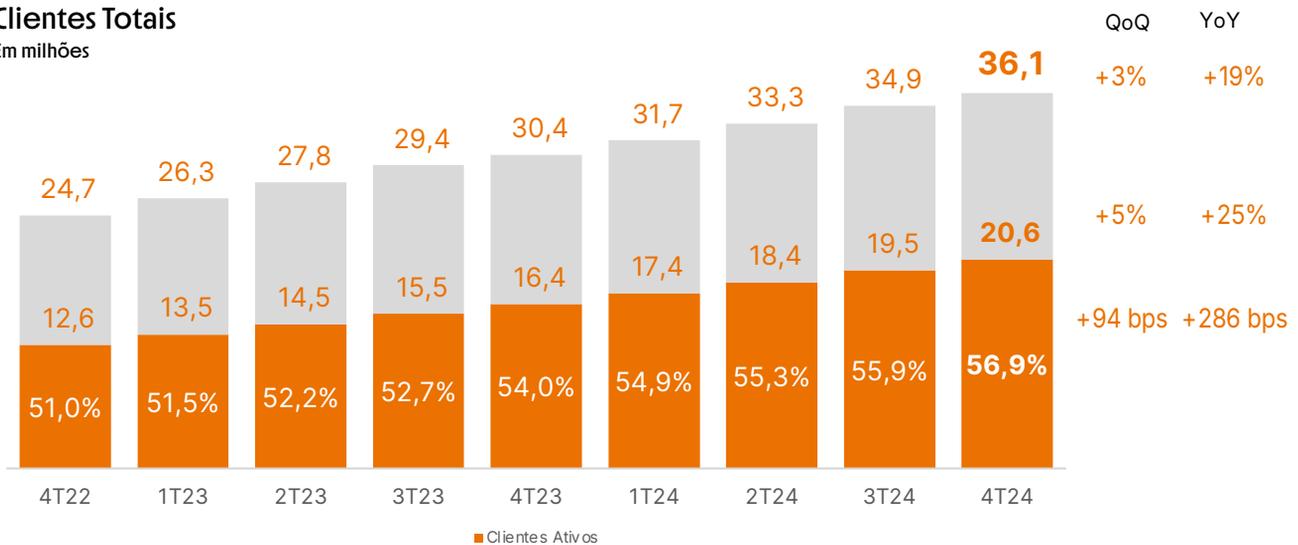
Além disso, a hiperpersonalização, com ofertas direcionadas, nos permite aumentar o cross-selling com ofertas de produtos especializados, como BNPL (Buy Now, Pay Later), gift cards, home equity e seguros, gerando receita adicional e reduzindo o churn.

**4,2 MM**  
Novos clientes ativos em 2024

**57%**  
+286 bps YoY  
Taxa de ativação

### Clientes Totais

Em milhões



Nossas campanhas direcionadas a clientes de maior qualidade demandaram mais investimentos em CAC em 2024 e levaram a uma melhoria de nossas taxas de conversão e ativação. A leve redução do CAC observada no 4T24 é impactada pela sazonalidade do trimestre.

### CAC

Em R\$

■ Custos de marketing ■ Custos operacionais



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



## Cientes PJ & Inter Pag

As contas PJs/MEIs aumentaram 21% em 2024, representando 6% de nossos clientes totais. Com uma taxa de ativação de 80%, a expansão no segmento possui muitas oportunidades para aumentar o cross-sell, oferecendo nossos produtos de crédito e serviços para esse segmento.

Contas PJ/MEIs  
Em milhares



Oferecemos uma gama completa de serviços para clientes PJ, incluindo Pix gratuito, linhas de crédito personalizadas, cartões com programa de fidelidade e soluções API. Isso nos coloca em uma boa posição para uma oferta de maior valor no longo prazo para esses clientes.

O ARPAC líquido dos clientes PJ é 3 vezes maior do que o de clientes PF, enquanto os custos de marketing (que compõem o CAC) são inferiores a 40% dos custos para PF. Essa combinação reflete em uma alta margem por cliente ativo, reforçando o potencial deste segmento.



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



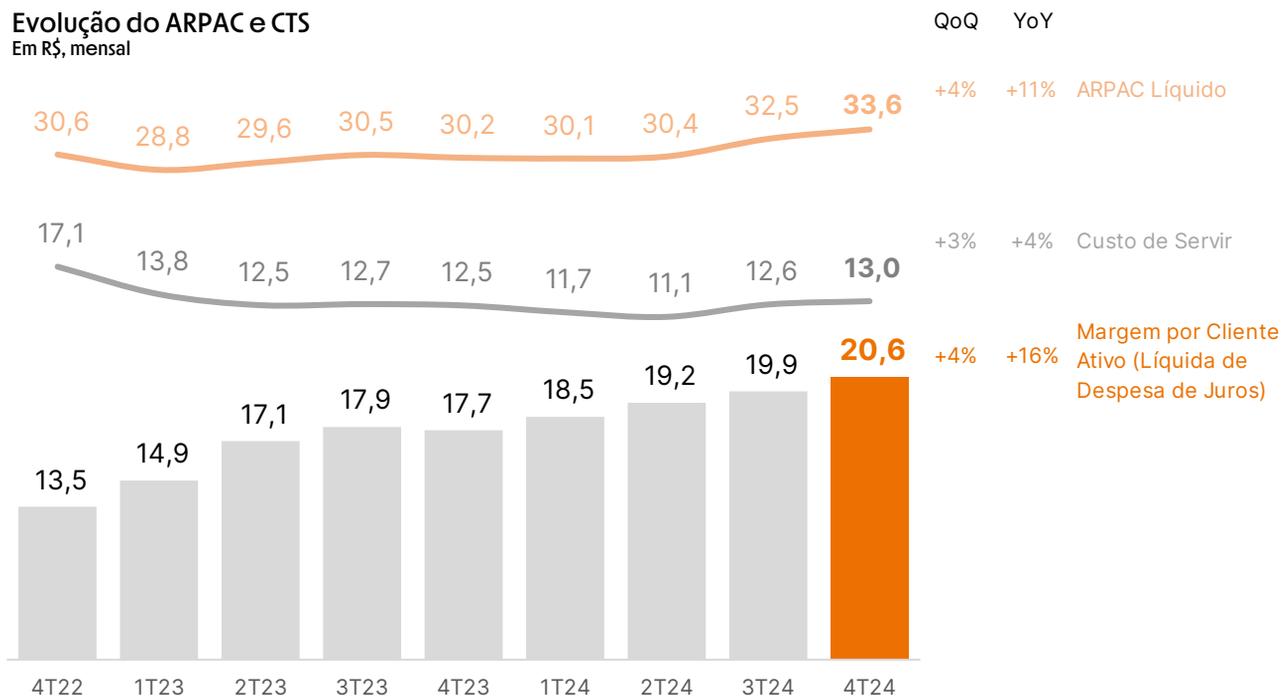
## Monetização dos Clientes

O ARPAC líquido alcançou R\$ 33,6 no último trimestre, um nível recorde. Líquido do custo de servir também atingimos o marco de R\$ 20,6 na margem por cliente ativo.

Esses resultados ressaltam a evolução da nossa estratégia de monetização e ativação de clientes, que está gerando receitas diversificadas à medida que nossa plataforma amadurece.

### Evolução do ARPAC e CTS

Em R\$, mensal

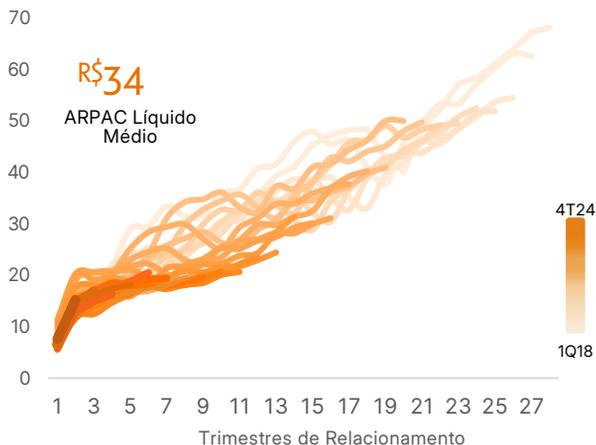


As safras apresentaram um desempenho robusto neste trimestre, com aceleração na receita tanto de safras novas quanto das mais antigas. Além disso, pela primeira vez, ultrapassamos R\$ 100 de ARPAC nas safras maduras, impulsionadas pela eficácia de nossa estratégia de hiperpersonalização.

### ARPAC Líquido por Safra

Em R\$, mensal

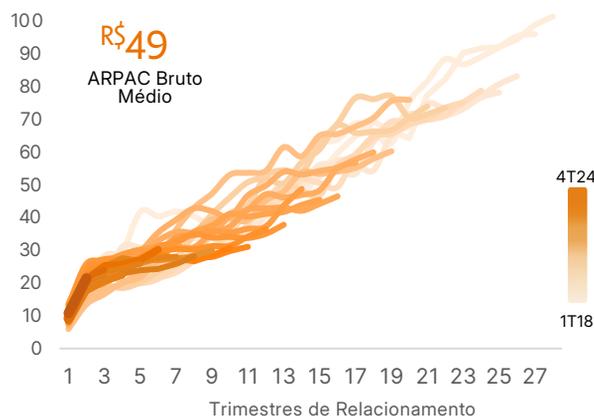
**R\$68**  
ARPAC Líquido Maduro



### ARPAC Bruto por Safra

Em R\$, mensal

**R\$101**  
ARPAC Bruto Maduro



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



## Carteira de Crédito

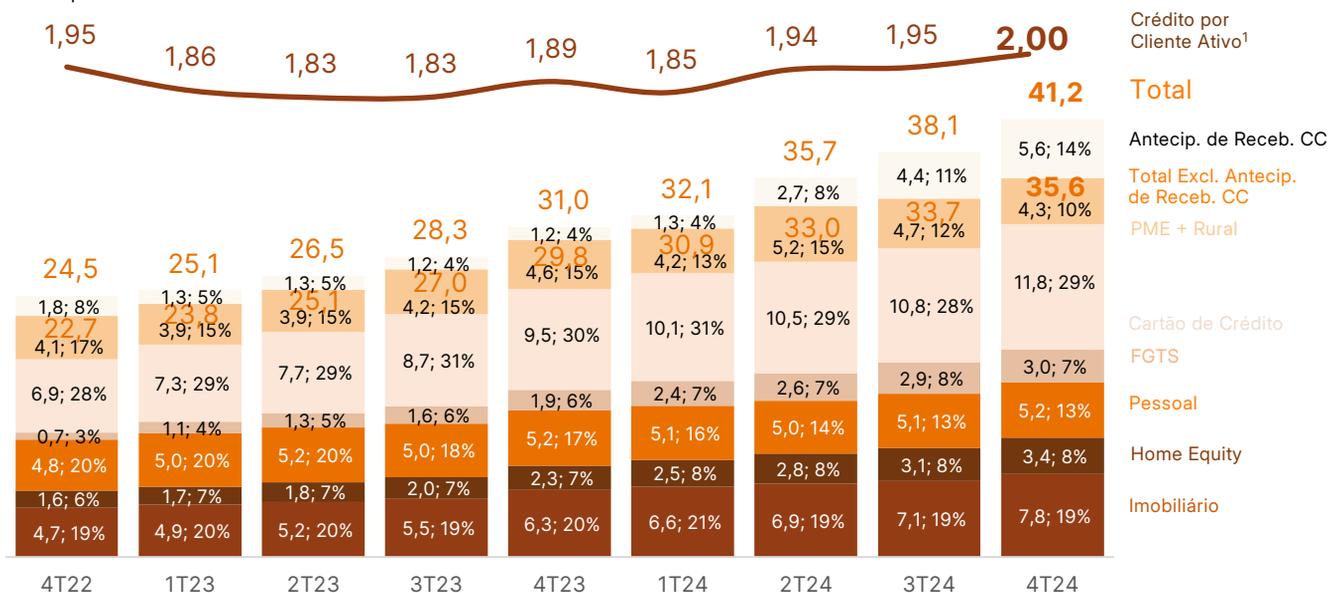
Em 2024, aumentamos nossa carteira de crédito em 33% YoY. Alcançamos crescimento consistente ao longo do ano, com nossas carteiras de maior ROE apresentando altas taxas de crescimento YoY, 56% para FGTS e 52% para Home Equity.

Começamos a escalar nossa carteira de Consumer Finance 2.0, que inclui Pix Crédito, BNPL e Cheque Especial, e atingimos R\$ 695 milhões em dezembro, um crescimento de 38% QoQ. A qualidade dos ativos da nova carteira permanece saudável, devido à sua curta duração, menor valor médio de ticket e alta recorrência.

A carteira de Antecipação de Recebíveis de Cartão de Crédito também apresentou forte crescimento, resultado de nossa estratégia de alocar o aumento na liquidez. Após a aquisição da Inter Pag, financiamos a carteira de crédito administrada pela empresa. Nosso custo de funding competitivo e excesso de liquidez nos permitem realizar esse tipo de operação com eficiência.

### Carteira de Crédito Bruta

Em R\$ bilhões



Crédito por Cliente Ativo<sup>1</sup>

Total

Antecip. de Receb. CC

Total Excl. Antecip. de Receb. CC

PME + Rural

Cartão de Crédito

FGTS

Pessoal

Home Equity

Imobiliário

R\$ milhões

### Carteira de Crédito Bruta

	4T24	3T24	4T23	Variação %	
				ΔQoQ	ΔYoY
Imobiliário	11.250	10.266	8.584	+9,6%	+31,1%
Home Equity	3.444	3.119	2.270	+10,4%	+51,7%
Financiamento Imobiliário	7.806	7.147	6.314	+9,2%	+23,6%
Pessoal	8.237	8.004	7.139	+2,9%	+15,4%
FGTS	3.032	2.890	1.944	+4,9%	+56,0%
Pessoal excluindo FGTS	5.205	5.114	5.195	+1,8%	+0,2%
Empresas	3.969	4.149	3.856	-4,4%	+2,9%
Cartão de Crédito	11.800	10.770	9.461	+9,6%	+24,7%
Rural	341	517	745	-34,1%	-54,2%
<b>Total</b>	<b>35.596</b>	<b>33.706</b>	<b>29.784</b>	<b>+5,6%</b>	<b>+19,5%</b>
Antecip. de Rec. de CC	5.587	4.354	1.237	+28,3%	+351,8%
<b>Total inc. Antecip. de Rec. de CC</b>	<b>41.183</b>	<b>38.060</b>	<b>31.021</b>	<b>+8,2%</b>	<b>+32,8%</b>

Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. Nota 1: Carteira de crédito bruta total dividida pelo número de clientes ativos.



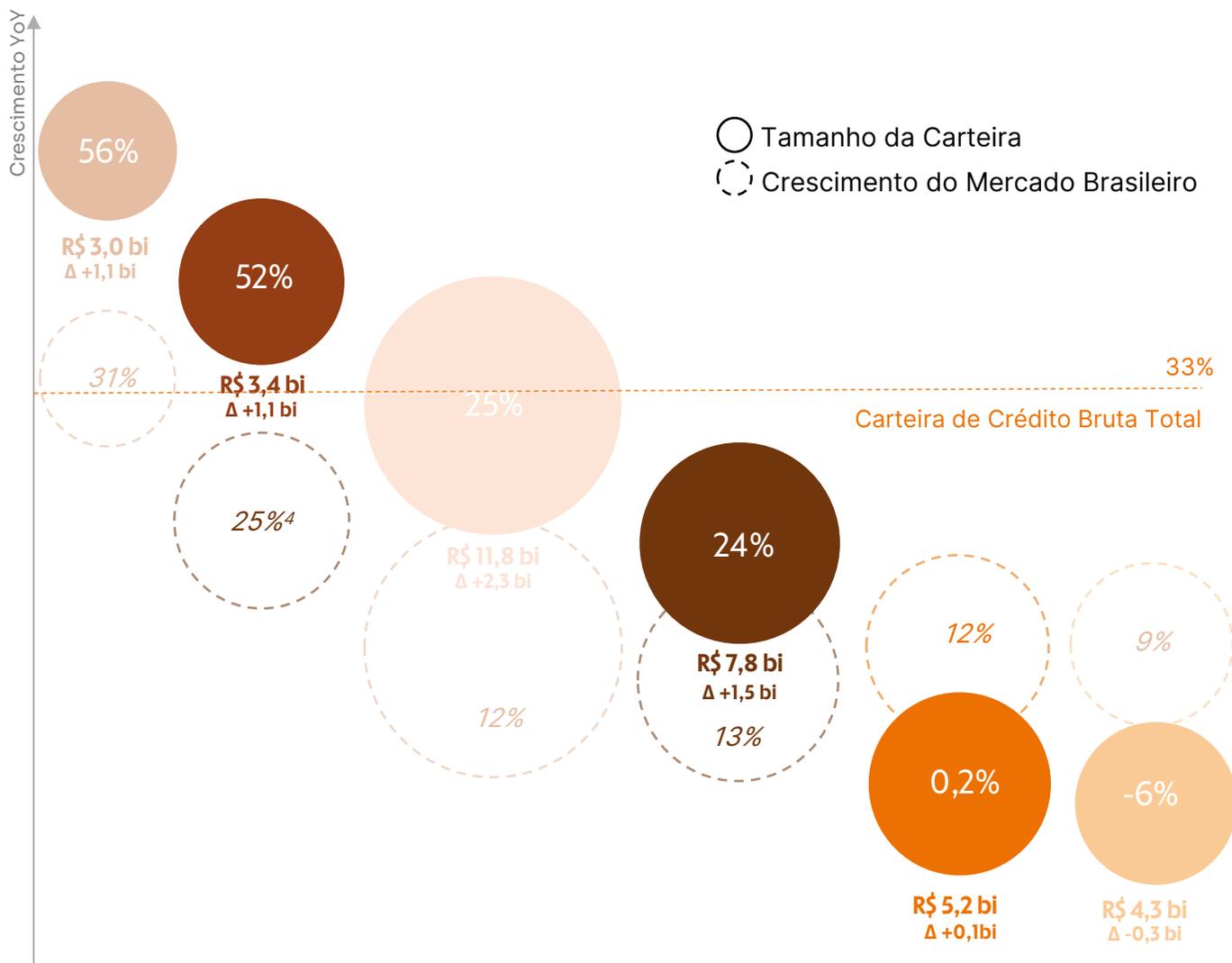
## Crescimento da Carteira

Nossos produtos de crédito com melhor desempenho, FGTS e Home Equity, apresentaram níveis de crescimento notáveis e continuam a ganhar destaque na composição da carteira, além de market share relevante. No 4T24, atingimos um recorde de 7,9% de market share na carteira de Home Equity PF, um crescimento de 179 bps em comparação com o 4T23.

Em Cartões de Crédito, continuamos focados na realocação de limites entre clientes existentes, enquanto concedemos novos limites com modelos continuamente atualizados. Os modelos de originação em constante melhoria e nossa plataforma interativa para clientes em busca de crédito nos permitiram crescer nossa carteira de cartões de crédito em 25% - 2 vezes o crescimento do mercado - enquanto garantimos uma melhor qualidade de ativos.

### Total e Crescimento da Carteira de Crédito Bruta 4T24

Em % YoY e em R\$ bilhões



Carteira	FGTS	Home Equity <sup>1</sup>	Cartão de Crédito	Imobiliário <sup>3</sup>	Pessoal <sup>2</sup>	PME + Rural
RWA	50%-60%	30%-40%	60%-75%	30%-40%	50%-75%	80%-70%

Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados Nota 1: Home Equity inclui tanto o portfólio de empresas quanto o de indivíduos. Nota 2: Pessoal inclui empréstimos com desconto em folha, cheque especial, renegociações de cartão de crédito e outros empréstimos, excluindo FGTS. Nota 3: Excluindo Empréstimos Home Equity. Nota 4: Apenas Home Equity PF. Nota 5: Dados do Banco Central do Brasil. Nota 6: Total estimado da carteira FGTS, calculado multiplicando a participação do Inter nos pagamentos recebidos de Saques do FGTS (60-F - Saque Aniversário - Alienação ou Cessão Fiduciária) do 4T24 pela carteira de empréstimos FGTS do Inter em dezembro de 2024. Nota 7: Dados de mercado da ABECIP.



## NPLs

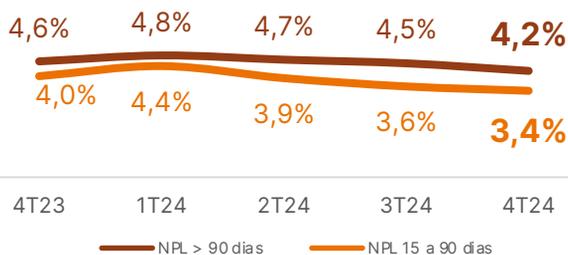
Nosso compromisso em gerenciar prudentemente o risco de crédito vem gerado valor sustentável para nossos acionistas, o que pode ser notado nas tendências positivas de nossas métricas de Asset Quality. Tanto o NPL de 15 a 90 dias, quanto o NPL acima de 90 dias demonstraram melhorias consistentes ao longo do ano, diminuindo em 58 bps e 38 bps, respectivamente.

Durante 2024, focamos na melhoria das taxas de inadimplência, especialmente para cartões de crédito, aprimorando constantemente nossos processos de cobrança e modelos de originação. É importante destacar que nossa carteira de crédito de alta qualidade e, em sua maior parte, colateralizada, a torna mais resiliente a ciclos de crédito.

Desde o 3T24, a formação de Estágio 3 foi impactada para convergir com a Resolução CMN 4966, que estabelece um período mínimo de cura para carteiras renegociadas que devem permanecer no Estágio 3. As renegociações após o 3T24 foram para o Estágio 3, enquanto as mais antigas permaneceram no Estágio 2, explicando assim a diferença entre a formação do estágio 3 e NPL desde então.

### NPLs<sup>1</sup>

Em %



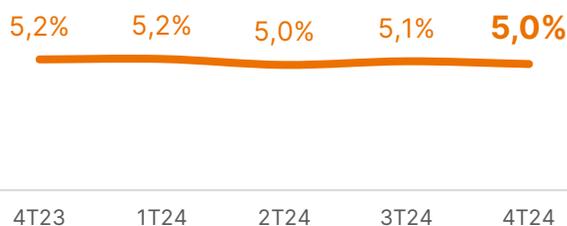
### Formação de NPL e Estágio

Em %



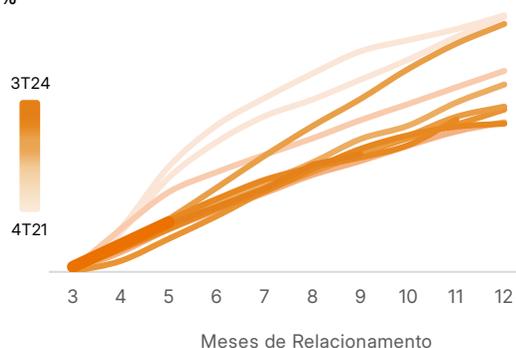
### Custo de Risco

Em %



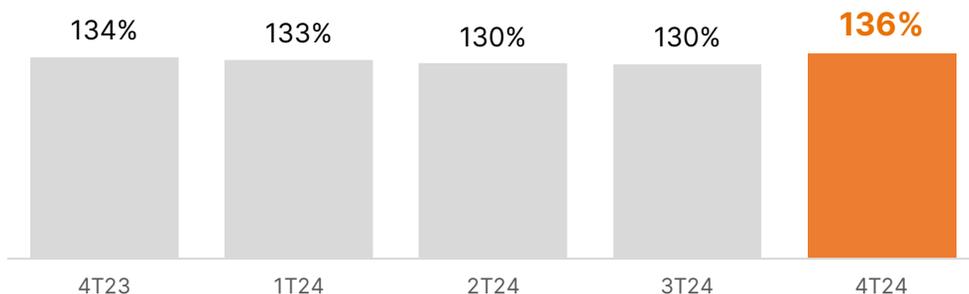
### NPL > 90 de Cartão de Crédito por Safra<sup>2</sup>

Em %



### Índice de Cobertura<sup>3</sup>

Em %



Nota 1: Considerando a carteira bruta de crédito, que inclui antecipação de recebíveis de cartão de crédito. Nota 2: Safras são definidas como a primeira data em que o cliente teve seu limite de crédito aprovado. NPL por safra = saldo de NPL > 90 dias da safra ÷ pela carteira total de cartão de crédito da mesma safra. Nota 3: Incluindo provisões para perdas esperadas.

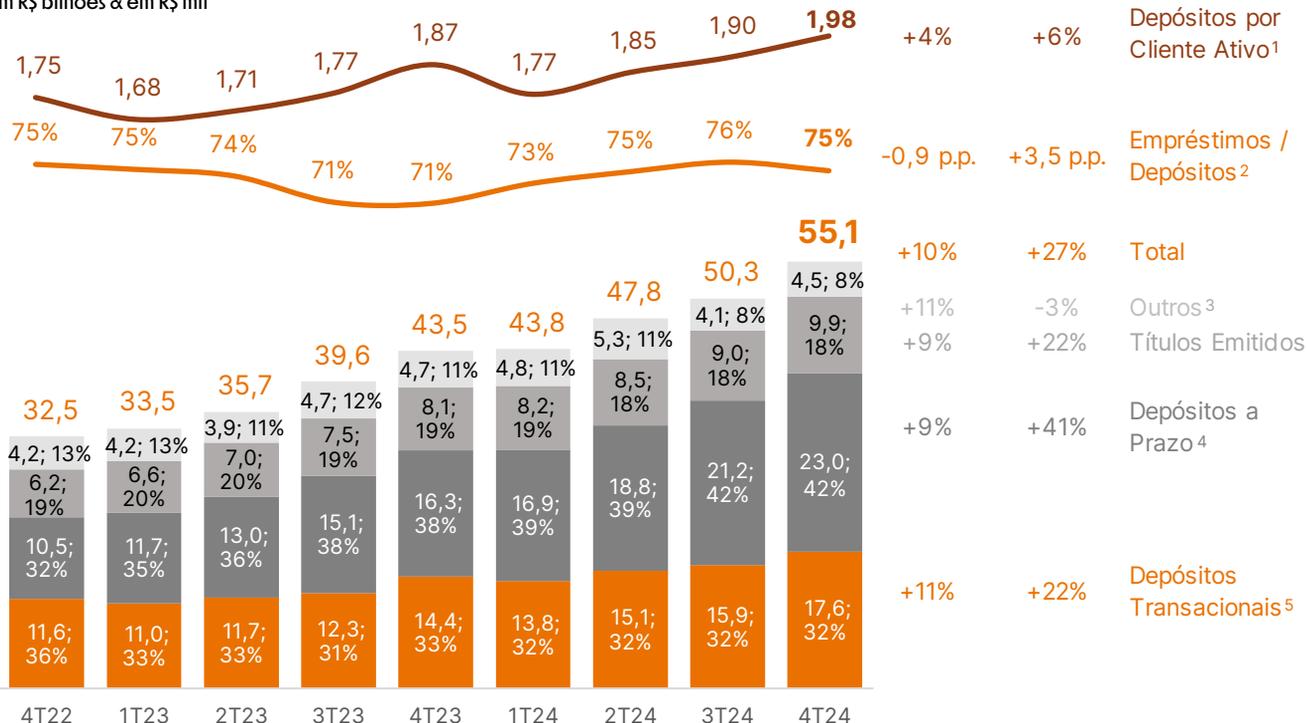


## Depósitos

Tivemos mais um trimestre de sólido crescimento em funding, superando R\$ 55 bilhões, um aumento de 27% em relação ao ano anterior. O crescimento foi impulsionado principalmente por depósitos a prazo e transacionais, que aumentaram 41% e 22%, respectivamente. Em média, nossos clientes ativos mantêm aproximadamente R\$ 2.000 em depósitos, destacando a preferência transacional e a principalidade do Inter. Destacamos o produto "Meu Porquinho" que superou a marca de 3 milhões de clientes com um total de R\$ 4,5 bilhões em AuC.

### Funding

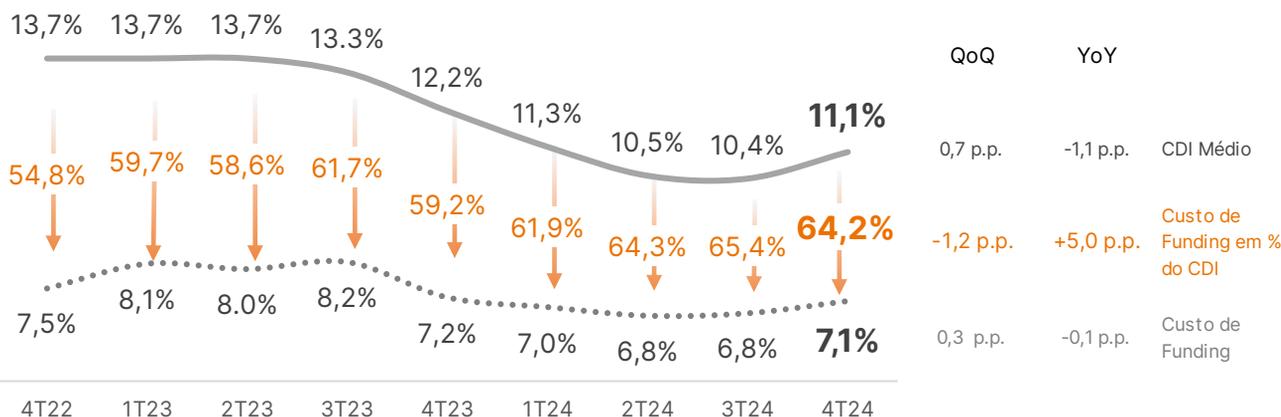
Em R\$ bilhões & em R\$ mil



Nosso custo de funding competitivo é resultado de uma base de depósitos transacionais elevada. Apesar de anos de forte crescimento do balanço, os depósitos transacionais permanecem robustos e nosso custo de funding está entre os mais baixos da indústria. O aumento nominal de no 4T24 foi resultado da elevação da taxa Selic.

### Custo de Funding<sup>6</sup>

Em %, anualizado



Nota: As definições estão na seção de Glossário deste Release de Resultados. Nota 1: Os depósitos por cliente ativo consideram o total de depósitos à vista mais depósitos a prazo pelo número total de clientes ativos do trimestre. Nota 2: A relação de empréstimos para depósitos considera a carteira de crédito bruta total dividida pelo funding total. Nota 3: Inclui depósitos de poupança, credores por recursos a liberar e passivos com instituições financeiras (títulos vendidos sob acordos de recompra, depósitos interbancários e operações de crédito e repasse). Nota 4: Excluindo o saldo da Conta com Pontos. Nota 5: Inclui o saldo correspondente da Conta com Pontos e depósitos à



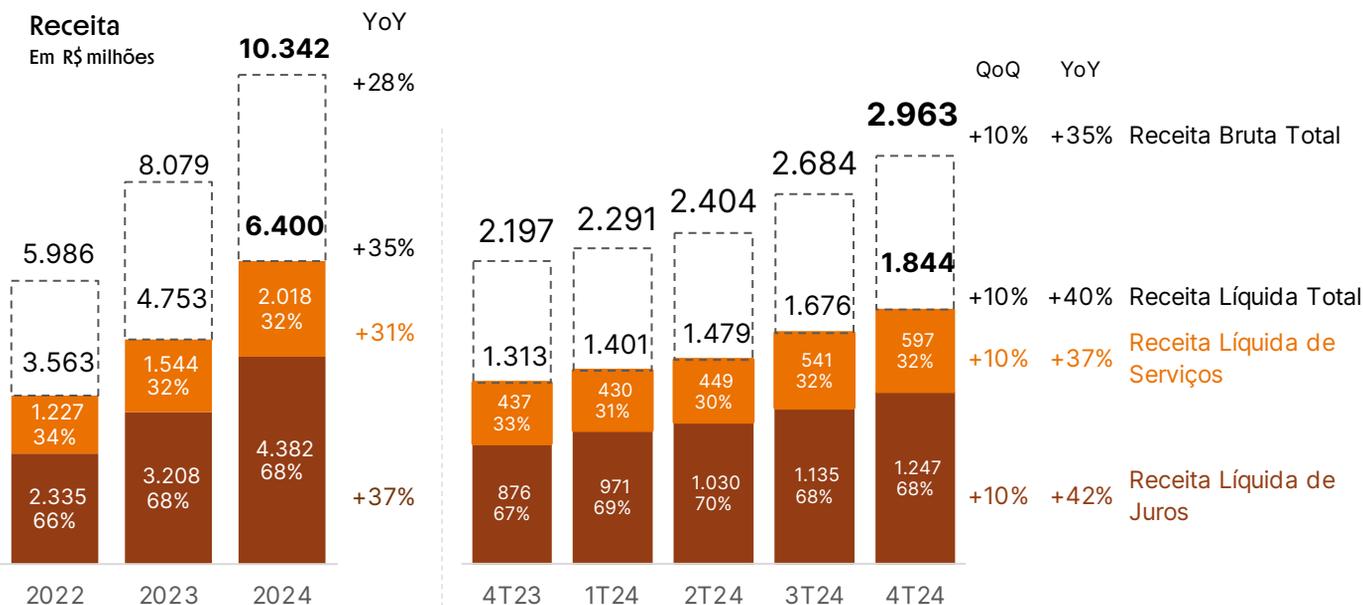
## Receita

Nosso mix de receitas é bastante diversificado e, portanto, é uma de nossas principais vantagens competitivas o que nos torna resilientes em cenários macroeconômicos desafiadores.

Em 2024, alcançamos R\$ 10,3 bilhões em receita bruta total e R\$ 6,4 bilhões em receita líquida, crescimento anual de 28% e 35%, respectivamente.

Mais uma vez, observamos um forte desempenho na receita líquida de juros, principalmente impulsionado pela reprecificação e pela nova alocação de liquidez. Recursos que antes eram compulsoriamente alocados em Crédito Rural, foram liberados e realocados em outros títulos com rendimentos mais altos.

Além disso, o crescimento de receita foi apoiado pelos nossos serviços, que aumentaram em 31% no ano, graças ao efeito de rede, à hiper personalização e às estratégias de cross-selling.



	4T24	3T24	4T23	Variação % ΔQoQ	ΔYoY
<b>Receitas Totais</b>					
Receitas de juros	1.611	1.434	1.191	+12,4%	+35,2%
incl.resultado de hedge da carteira de crédito					
Resultado de títulos e valores mobiliários, derivativos e câmbio	588	566	458	+3,9%	+28,6%
excl.resultado de hedge da carteira de crédito					
Receitas de serviços e comissões	653	602	472	+7,7%	+26,9%
Outras receitas	111	82	76	+35,7%	+45,6%
<b>Receita bruta total</b>	<b>2.963</b>	<b>2.684</b>	<b>2.197</b>	<b>+10,4%</b>	<b>+34,9%</b>
Despesas de juros	(941)	(836)	(752)	+12,6%	+25,1%
Despesas de serviços e comissões	(39)	(38)	(36)	+3,0%	+8,0%
Despesas de cashback	(102)	(104)	(63)	-2,3%	+62,1%
Inter Loop	(37)	(30)	(33)	+21,7%	+12,0%
<b>Receita líquida total</b>	<b>1.844</b>	<b>1.676</b>	<b>1.313</b>	<b>+10,0%</b>	<b>+40,5%</b>

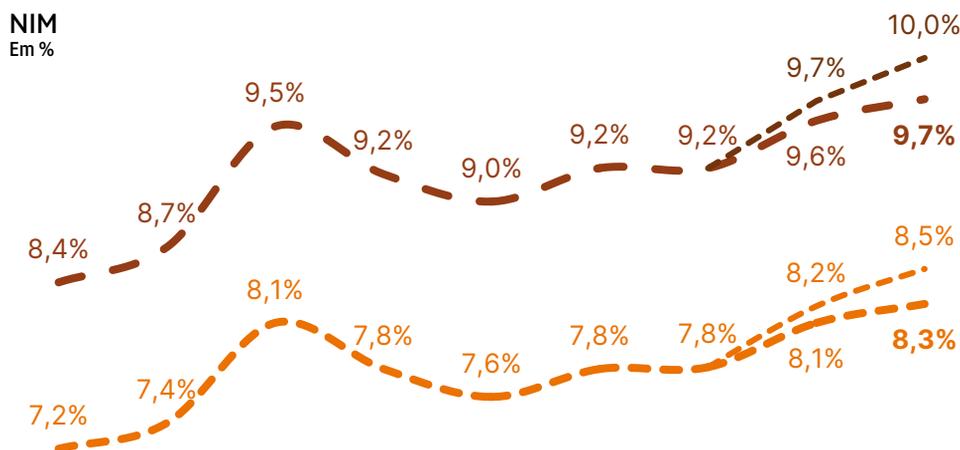
Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados.



## NIM

Nossas NIMs atingiram níveis recordes no 4T24 após crescimento consistente nos trimestres anteriores, impulsionado principalmente por melhorias contínuas em nosso mix de originação de crédito, melhor segmentação de clientes e alocação de capital mais eficiente, tanto em crédito quanto em títulos e valores mobiliários.

No 4T24, otimizamos a estratégia de tesouraria implementada no trimestre anterior, que envolveu a realocação de empréstimos obrigatórios de rural com menor rendimento para outros títulos. Isso resultou em uma melhoria na alíquota de imposto efetiva. Considerando essa redução na taxa de imposto como ganhos na receita líquida de juros, alcançamos uma NIM de 10% 2.1 (conforme abaixo).

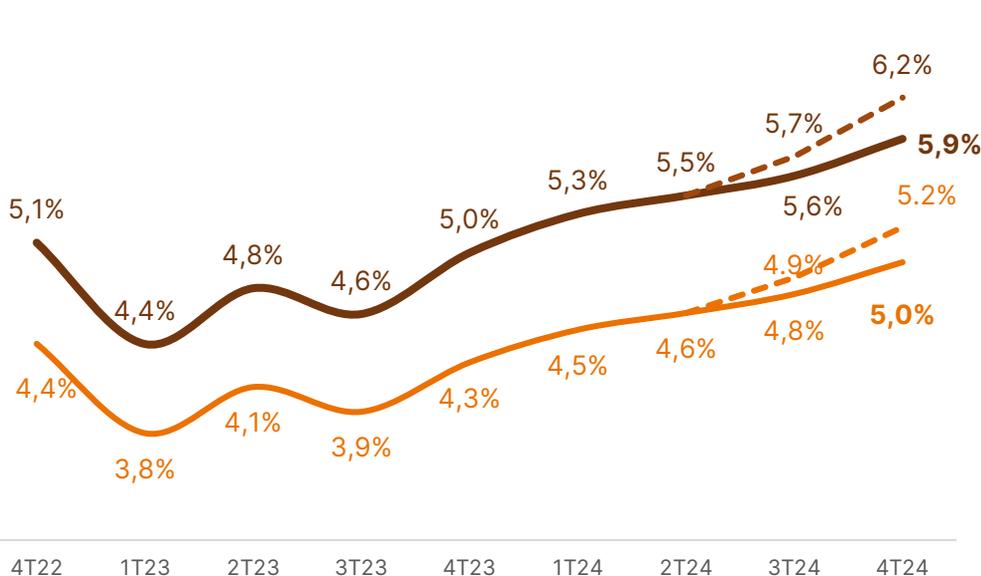


**NIM 2.1**  
Incl. Efeito Fiscal de Renda de Títulos Emitidos no Exterior<sup>1</sup>

**NIM 2.0**

**NIM 1.1**  
Incl. Efeito Fiscal de Renda de Títulos Emitidos no Exterior<sup>1</sup>

**NIM 1.0**



**NIM 2.1 Aj. ao Risco**  
Incl. Efeito Fiscal de Renda de Títulos Emitidos no Exterior<sup>1</sup>

**NIM 2.0 Aj. ao Risco**

**NIM 1.1 Aj. ao Risco**  
Incl. Efeito Fiscal de Renda de Títulos Emitidos no Exterior<sup>1</sup>

**NIM 1.0 Aj. ao Risco**

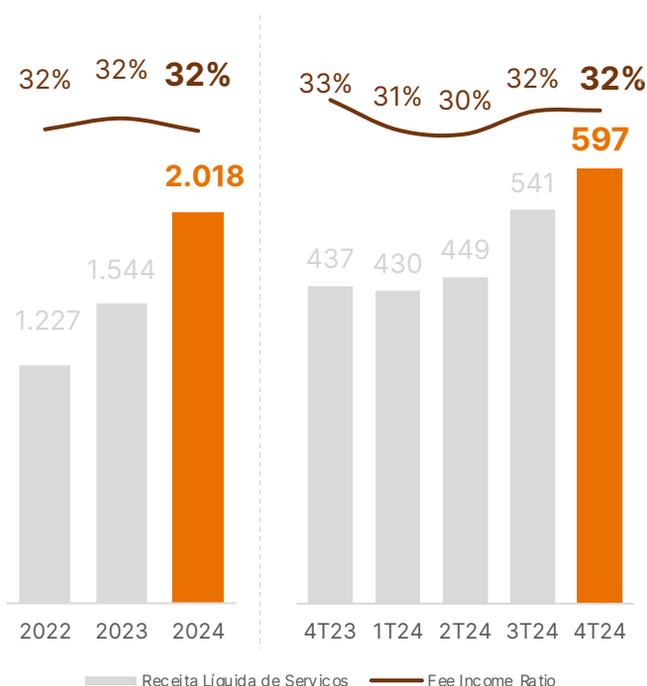
Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. Nota 1: Efeito tributário de acordo de bitributação nos títulos emitidos no exterior (notas estruturadas), considerando uma alíquota efetiva de 45% (IR/CSLL) do Banco Inter S.A.



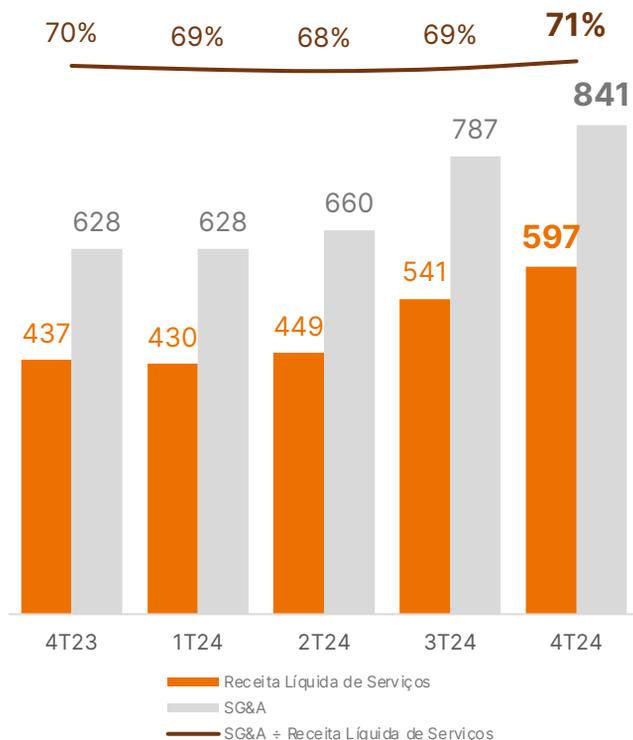
## Receita de Serviços

A receita líquida de serviços apresentou um crescimento robusto de 31% ano a ano, impulsionado pelo sólido desempenho da nossa plataforma, incluindo comissões, especialmente em shopping, seguros, investimentos e receitas de intercâmbio. A relação de receita de serviços aumentou para 32% da receita líquida total, cobrindo 71% dos nossos custos SG&A.

**Receita Líquida de Serviços e Fee Income Ratio**  
Em R\$ milhões e em % da receita líquida



**Receita de Serviços e SG&A**  
Em R\$ milhões e em %



R\$ milhões

### Resultado líquido de serviços e comissões

	4T24	3T24	4T23	Variação % ΔQoQ	Variação % ΔYoY	
Receitas de intercâmbio	339	295	246	+15,1%	+38,2%	Intercâmbio de cartões e MDR da Inter Pag
Tarifas de comissão e corretagem	229	221	144	+3,6%	+58,7%	Inter Shop, Seguros, Invest e comissões globais
Tarifas bancárias e operações de crédito	28	26	29	+8,6%	-2,4%	Taxas de contas PJs e taxas de subscrição de crédito
Investimentos	32	36	32	-9,5%	+1,8%	Taxas de gestão, administração e DCM Inter Invest
Outros	24	24	21	-2,4%	+14,2%	Outras taxas e comissões bancárias
<b>Receita bruta de serviços e comissões</b>	<b>653</b>	<b>602</b>	<b>472</b>	<b>+8,4%</b>	<b>+38,5%</b>	
Despesas de cashback	(102)	(104)	(63)	-2,3%	+62,1%	Despesas de cashback de todos os produtos
Inter Loop	(37)	(30)	(33)	+21,7%	+12,0%	Despesas do Inter Loop excluindo custo de funding
Outras despesas	(39)	(38)	(36)	+3,0%	+8,0%	Saques, comissões de Crédito Imobiliário e outros
<b>Resultado líquido de serviços e comissões</b>	<b>475</b>	<b>430</b>	<b>340</b>	<b>+9,9%</b>	<b>+36,8%</b>	
Outras receitas	111	82	76	+35,7%	+45,6%	
Créditos de pagamentos para redes de CC	23	17	25	+36,2%	-10,8%	Receitas de performance MasterCard, Liberty e B3
Receitas de performance	18	14	30	+28,3%	-39,7%	Créditos de pagamentos antecipados para redes de CC
Ganhos (perdas) de capital	39	8	7	+405,8%	+430,5%	Pagamentos por desempenho excedente
Outras receitas	31	43	13	-28,0%	+135,2%	
Receitas de câmbio	11	30	21	-62,7%	-47,2%	Receitas de câmbio, incluindo USEND
<b>Receita líquida de serviços</b>	<b>597</b>	<b>541</b>	<b>437</b>	<b>+10,4%</b>	<b>+36,7%</b>	

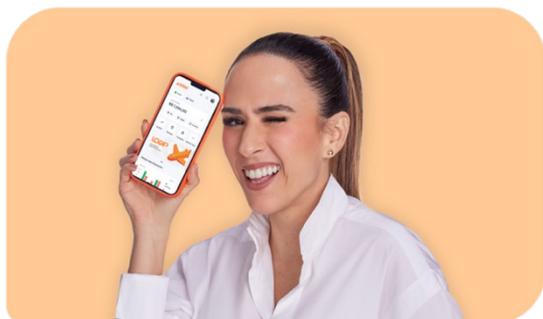
Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados.

## Despesas

2024 foi um ano de investimentos estratégicos significativos visando fortalecer nossa presença no mercado e aumentar o engajamento dos clientes. As principais áreas de investimento foram marketing e tecnologia, enquanto continuamos a otimizar processos e alocação de equipe.

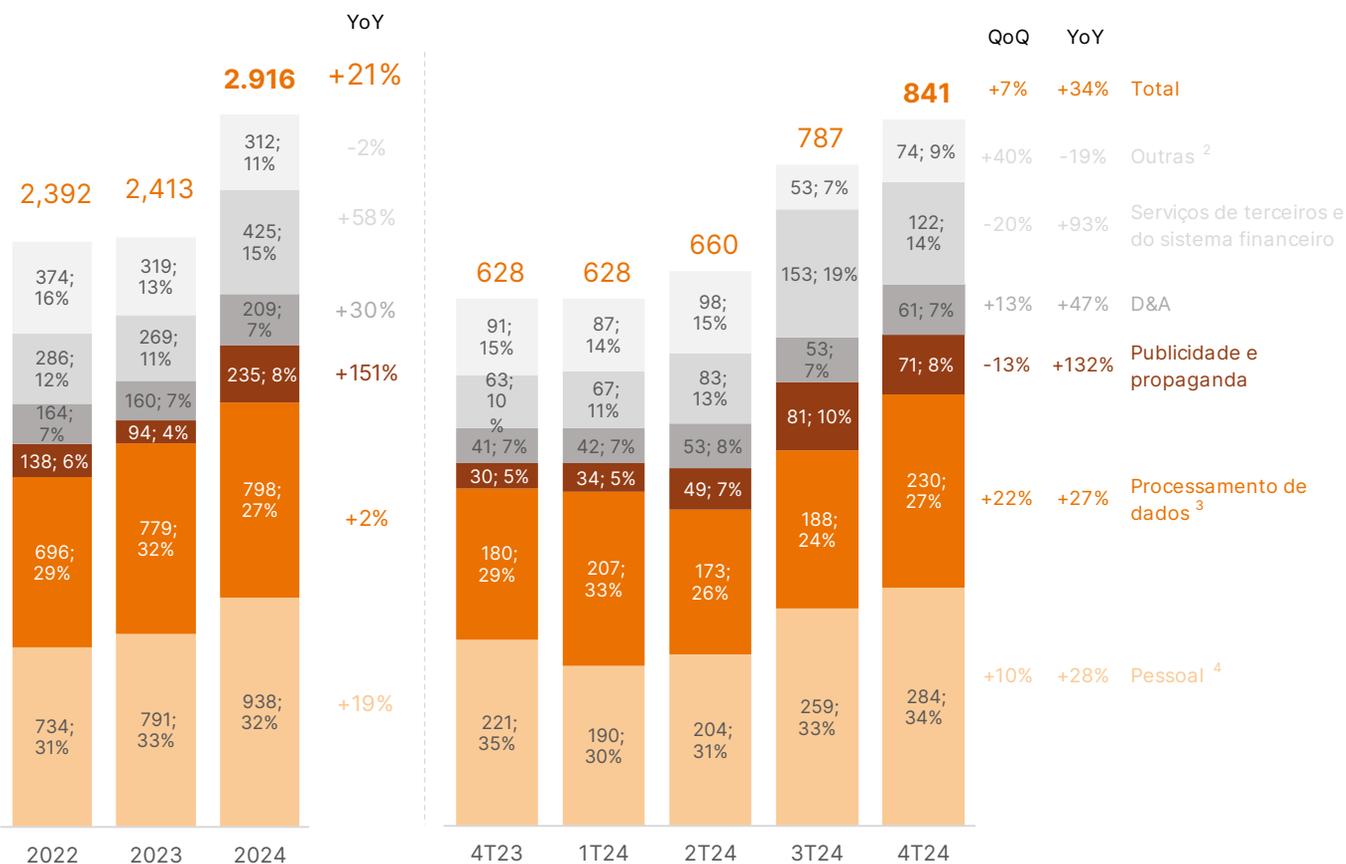
Nossos esforços de branding e marketing foram concentrados em campanhas direcionadas, projetadas para atrair mais clientes ativos e aumentar a conscientização da marca.

Estamos dedicados a oferecer a melhor experiência aos nossos clientes por meio da adoção de tecnologias inovadoras, incluindo IA e hiperpersonalização.



### Despesas

Em R\$ milhões



Nota 1: Linhas "Despesas com Pessoal", "Depreciação e Amortização" e "Despesas Administrativas" das Demonstrações Financeiras em IFRS. Nota 2: Outras = serviços técnicos especializados e de terceiros; aluguéis, condomínio e manutenção de bens; provisões para contingências e serviços do Sistema Financeiro. Nota 3: Processamento de dados e telecomunicações. Nota 4: Despesa de Pessoal incluindo despesas de pagamento ações e M&A. Salários e benefícios (incluindo o Conselho de Administração).

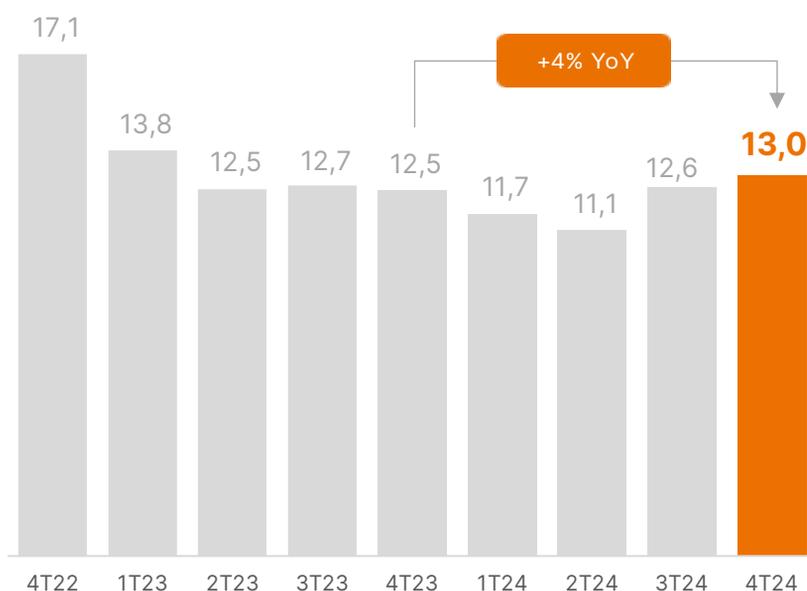


## Eficiência

Após manter as despesas estáveis durante 2023, em 2024 optamos por aumentar alguns investimentos estratégicos, particularmente em marketing e tecnologia. Esses esforços melhoraram nossa ativação de clientes, resultando em uma base mais forte, que é mais propensa a ativar suas contas e começar a usar nossa plataforma em um período de tempo mais curto do que antes. Como resultado, nosso custo de servir alcançou R\$ 13 no 4T24, um leve crescimento de 4% em comparação com o 4T23.

### Custo de Servir

Em R\$, mensal



### R\$ milhões

#### Despesas totais

Despesas de pessoal

Depreciação e amortização

Despesas administrativas

#### Receita líquida total

Resultado Líquido de juros, títulos e valores mobiliários, derivativos e câmbio

Resultado de títulos e valores mobiliários

Outras receitas

Despesas tributárias

#### Índice de Eficiência

#### Índice de Eficiência de Pessoal

#### Índice de Eficiência Administrativo

	4T24	3T24	4T23	Variação %	
				ΔQoQ	ΔYoY
<b>Despesas totais</b>	<b>(841)</b>	<b>(787)</b>	<b>(627)</b>	<b>+6,8%</b>	<b>+34,0%</b>
Despesas de pessoal	(284)	(259)	(221)	+9,7%	+28,3%
Depreciação e amortização	(61)	(53)	(41)	+13,5%	+47,2%
Despesas administrativas	(496)	(475)	(365)	+4,5%	+35,9%
<b>Receita líquida total</b>	<b>1.677</b>	<b>1.553</b>	<b>1.222</b>	<b>+8,0%</b>	<b>+37,2%</b>
Resultado Líquido de juros, títulos e valores mobiliários, derivativos e câmbio	1.258	1.164	897	+8,1%	+40,3%
Resultado de títulos e valores mobiliários	475	430	340	+10,5%	+39,9%
Outras receitas	111	82	76	+35,7%	+45,6%
Despesas tributárias	(168)	(124)	(91)	+35,6%	+83,9%
<b>Índice de Eficiência</b>	<b>50,1%</b>	<b>50,7%</b>	<b>51,4%</b>	<b>-0,6 p.p.</b>	<b>-1,3 p.p.</b>
<b>Índice de Eficiência de Pessoal</b>	<b>16,9%</b>	<b>16,7%</b>	<b>18,1%</b>	<b>+0,2 p.p.</b>	<b>-1,2 p.p.</b>
<b>Índice de Eficiência Administrativo</b>	<b>33,2%</b>	<b>34,0%</b>	<b>33,2%</b>	<b>-0,8 p.p.</b>	<b>+0,0 p.p.</b>

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



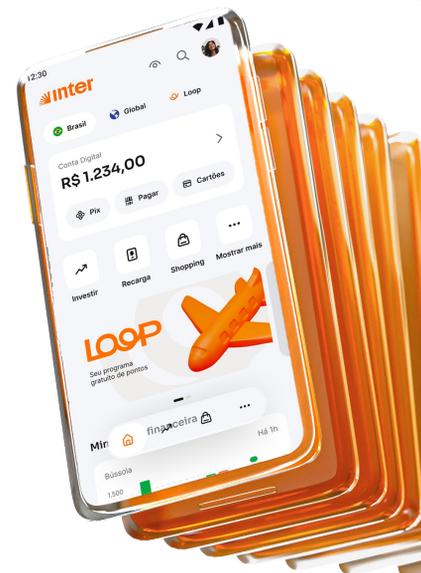
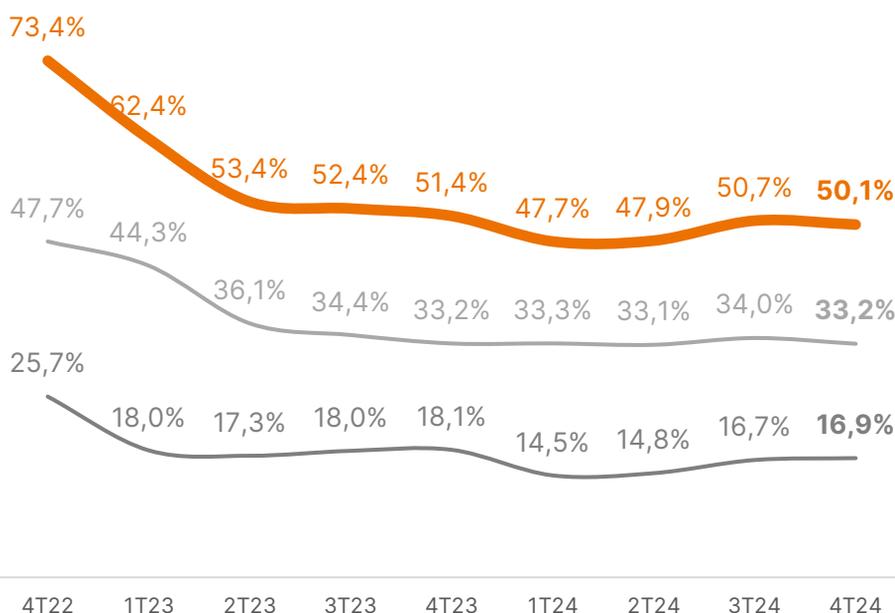
## Eficiência

Com a otimização da estrutura de custos e o crescimento acelerado da receita, encerramos o ano com um índice de eficiência de 50,1%.

A diferença entre as taxas de crescimento da receita líquida e das despesas está aumentando de forma consistente, de acordo com nosso plano 60/30/30. Continuamos a nos dedicar dia após dia, buscando melhorias de eficiência para otimizar a alavancagem operacional.

### Índice de Eficiência

Em %



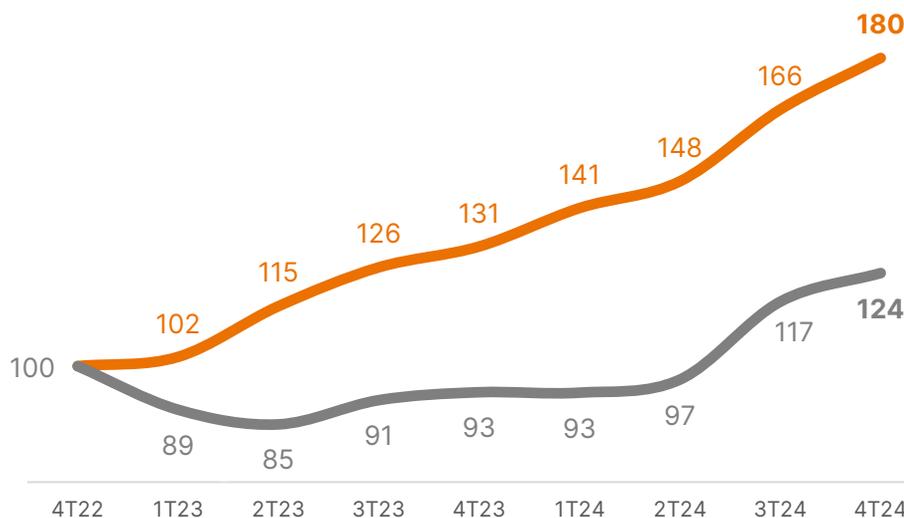
Total

Índice de Eficiência Administrativo

Índice de Eficiência de Pessoal

### Receitas vs Despesas

Em %, em base 100



Receita Líquida<sup>1</sup>

Despesa de Pessoal + Administrativa

Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. Nota 1: Receita líquida total menos despesas tributárias.

## ✦ Lucro Líquido

Entregamos um segundo ano do plano 60/30/30 robusto, com ROE de 11,7% e lucro líquido recorde de R\$ 973 milhões em 2024. Excluindo a participação de acionistas minoritários, o lucro líquido atingiu R\$ 907 milhões, três vezes maior que no ano anterior.

Esses resultados são prova de nossa dedicação, foco e capacidade de executar nosso plano estratégico, proporcionando resultados consistentes e resilientes.

Continuamos comprometidos em impulsionar a inovação, oferecer produtos e serviços de alta qualidade aos nossos clientes e promover alto valor para nossos acionistas, sempre buscando novas oportunidades de crescimento.

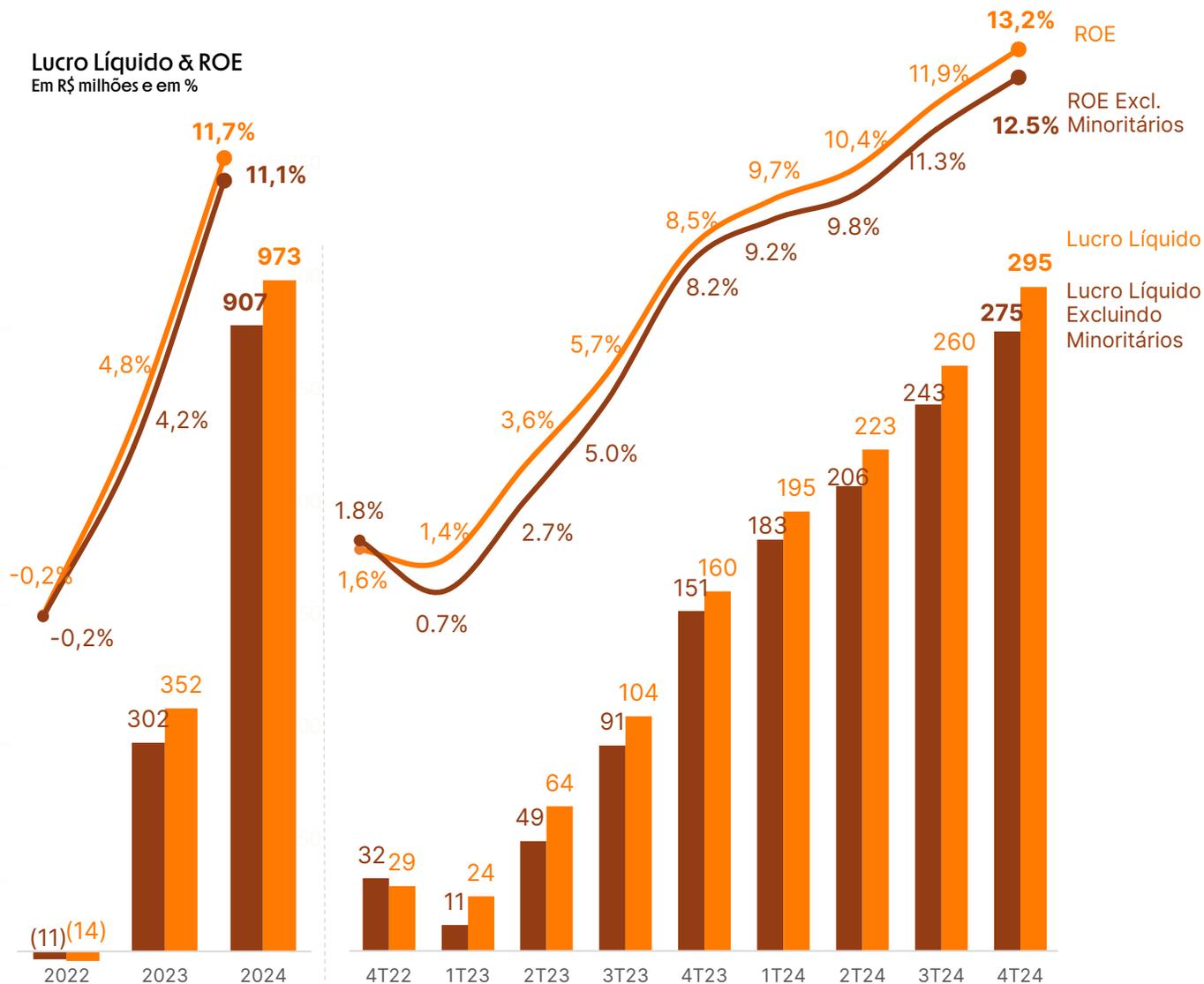
**R\$ 973MM**

+176% YoY  
Lucro Líquido

**11,7%**

+6,9 p.p. YoY  
ROE

**Lucro Líquido & ROE**  
Em R\$ milhões e em %



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

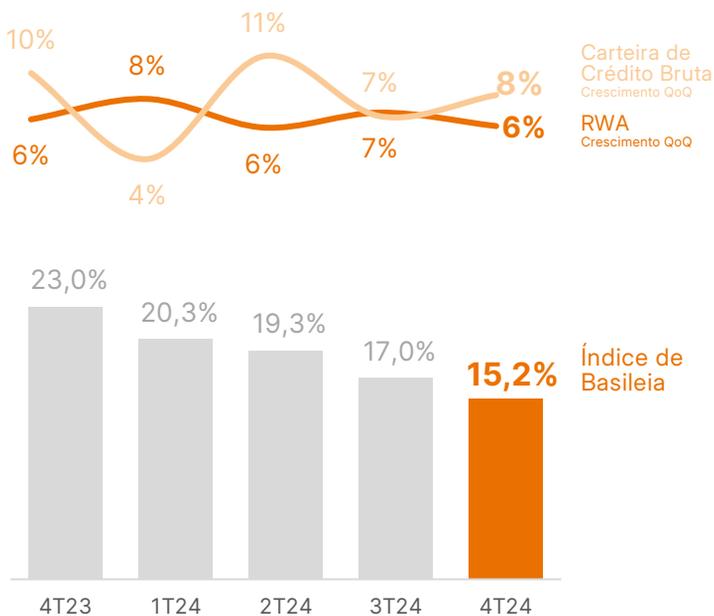


## Índice de Basileia

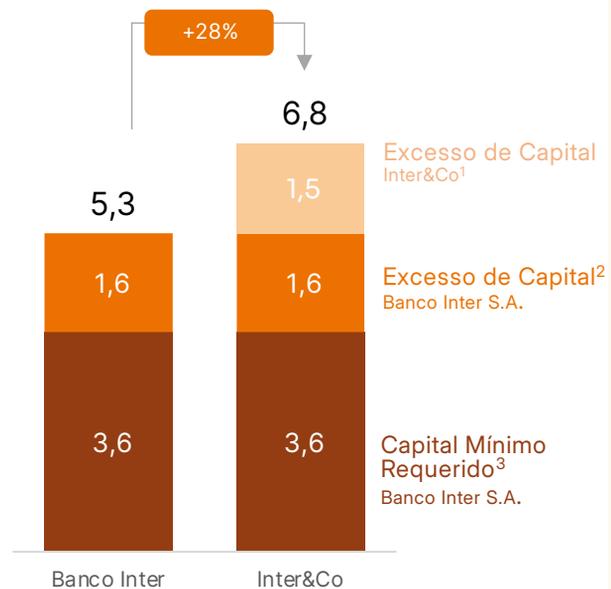
Uma das nossas principais vantagens competitivas é nossa robusta base de capital, que é totalmente composta por capital de alta qualidade de Nível I, sem instrumentos híbridos. Para sustentar essa vantagem ao longo do tempo, estabelecemos uma estrutura de originação orientada pelo ROE, baseada no retorno sobre o capital alocado.

Para otimizar ainda mais nossa estrutura, focamos em aumentar nossa base de capital no nível da holding. No 4T24, o excesso de capital no nível da holding atingiu R\$ 1.5 billion. No nível bancário (Banco Inter S.A.) o Índice de Basileia diminuiu para 15,2%, principalmente devido a (1) crescimento em empréstimos e investimentos, (2) pagamentos de dividendos do Banco Inter S.A. para o Inter&Co, (3) aumento impostos diferidos, atribuído a resultados negativos de mark-to-market em títulos disponíveis para venda, o que impacta negativamente o patrimônio de referência.

**Índice de Basileia**  
Em %



**Patrimônio de Referência**  
Em R\$ bilhões



**RWA & Índice de Basileia**  
Em R\$ milhões e em %

### Índice de Basileia

### Patrimônio de Referência

### Ativos Ponderados pelo Risco (RWA)

### Capital Requerido

### Margem sobre o Capital Requerido

### Índice de Basileia (PR/RWA)

	4T24	3T24	4T23	Variação % ΔQoQ	ΔYoY
Patrimônio de Referência	5.262	5.558	6.138	-5,3%	-14,3%
Ativos Ponderados pelo Risco (RWA)	34.642	32.686	26.746	+6,0%	+29,5%
Capital Requerido	6.409	6.047	4.948	+6,0%	+29,5%
Margem sobre o Capital Requerido	6.887	7.684	9.468	-10,4%	-27,3%
<b>Índice de Basileia (PR/RWA)</b>	<b>15,2%</b>	<b>17,0%</b>	<b>23,0%</b>	<b>-1,8 p.p.</b>	<b>-7,8 p.p.</b>

Fonte: Demonstrações Financeiras Banco Inter Bacen GAAP. Nota 1: Capital retido no nível da Inter&Co Holding. Nota 2: Patrimônio de referência adicional considerando capital mínimo requerido de 10,5%. Nota 3: Considerando um Índice de Basileia de 10,5%.



## Loyalty

O Loop superou a marca de 11 milhões de clientes no 4T24, o que representa quase o triplo de aumento no número de clientes que interagem com nosso programa de pontos.

Isto demonstra nossa capacidade de influenciar com sucesso o comportamento dos clientes e promover o engajamento em diferentes setores

## Shopping

Em 2024, 6 milhões de clientes compraram conosco, sendo 3,6 milhões apenas no 4T24, gerando um GMV anual de aproximadamente R\$ 5 bilhões, com um crescimento de 40% em relação ao ano anterior.

Estamos reacelerando ativamente nosso GMV ao aumentar o cashback como uma iniciativa estratégica para oferecer operações de BNPL aos nossos clientes do marketplace. No 4T24, quase 7% do GMV das operações on-us foi convertido em transações de BNPL.

## Investimentos

Encerramos 2024 com R\$ 141 bilhões em total de Ativos sob Gestão (AuC) e adicionamos aproximadamente 2 milhões de clientes ativos ao longo do ano, totalizando 6,8 milhões de clientes investidores.

O sucesso dessa vertical é baseado na nossa capacidade de oferecer um portfólio diversificado de produtos e realizar cross-selling de forma hiper personalizada.

## Seguros

Tivemos um crescimento recorde em Seguros em 2024, em métricas operacionais e financeiras. Nossa base de contratos ativos mais do que triplicou em relação a 2023, chegando a 5,3 milhões.

Nossa posição de liderança no mercado é resultado de um portfólio diversificado, experiências integradas, escala e lucratividade.

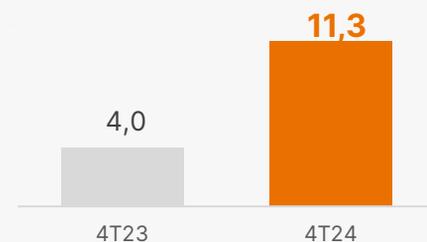
## Global

Nossa Conta Global atingiu 3,9 milhões de clientes globais e um AuC de USD 1,2 bilhão.

Também lançamos o Loop e Cartão de Crédito em dólar para clientes globais, o que nos permite direcionar e engajar ainda mais esses clientes.

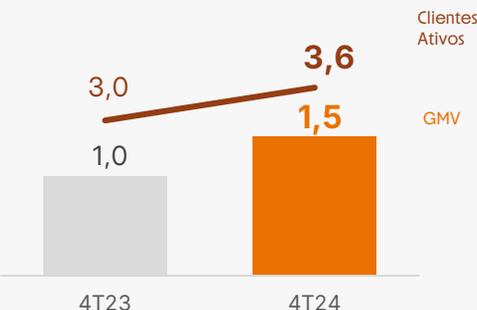
### Cientes Loyalty

Em milhões



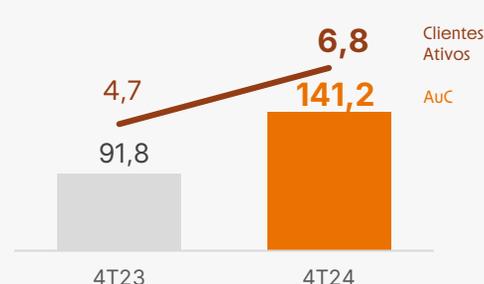
### Cientes Ativos & GMV

Em milhões e em %



### Cientes & AuC

Em milhões e em R\$ bilhões



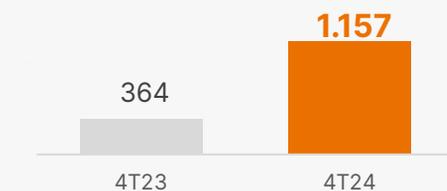
### Contratos Ativos & Vendas

Em milhões e em milhares



### AuC & Depósitos em USD

Em milhões de USD



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



## Balanço Patrimonial

R\$ milhões

	31/12/2024	30/09/2024	31/12/2023	Variação %	
				ΔQoQ	ΔYoY
<b>Balanço Patrimonial</b>					
<b>Ativos</b>					
Caixa e equivalentes de caixa	1.108	2.274	4.259	-51,3%	-74,0%
Empréstimos e adiantamento a instituições financeiras	6.195	5.225	3.719	+18,6%	+66,6%
Depósitos compulsórios no Banco Central do Brasil	5.285	4.185	2.664	+26,3%	+98,4%
Títulos e valores mobiliários	23.898	20.586	16.868	+16,1%	+41,7%
Instrumentos financeiros derivativos	1	18	4	-94,4%	-75,0%
Empréstimos e adiantamento a clientes, líquido de provisão	33.327	31.478	27.901	+5,9%	+19,4%
Ativos não circulantes mantidos para venda	235	185	174	+27,0%	+35,1%
Investimentos	10	10	91	+0,0%	-89,0%
Imobilizado	370	360	168	+2,8%	+120,2%
Intangível	1.836	1.711	1.345	+7,3%	+36,5%
Ativo fiscal diferido	1.705	1.411	1.034	+20,8%	+64,9%
Outros ativos	2.488	2.483	2.125	+0,2%	+17,1%
<b>Total de ativos</b>	<b>76.458</b>	<b>69.928</b>	<b>60.352</b>	<b>+9,3%</b>	<b>+26,7%</b>
<b>Passivo</b>					
Passivos com instituições financeiras	11.320	10.404	9.522	+8,8%	+18,9%
Passivos com clientes	42.803	39.130	32.652	+9,4%	+31,1%
Títulos emitidos	9.890	9.048	8.095	+9,3%	+22,2%
Instrumentos financeiros derivativos passivos	70	9	15	+677,8%	+366,7%
Outros passivos	2.386	1.797	1.897	+32,8%	+25,8%
<b>Total do passivo</b>	<b>67.386</b>	<b>61.061</b>	<b>52.755</b>	<b>+10,4%</b>	<b>+27,7%</b>
<b>Patrimônio líquido</b>					
Patrimônio líquido dos acionistas controladores	8.895	8.707	7.472	+2,2%	+19,0%
Participações de acionistas não controladores	177	160	125	+10,6%	+41,6%
<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>9.072</b>	<b>8.867</b>	<b>7.597</b>	<b>+2,3%</b>	<b>+19,4%</b>
<b>Total do passivo e patrimônio líquido</b>	<b>76.458</b>	<b>69.928</b>	<b>60.352</b>	<b>+9,3%</b>	<b>+26,7%</b>



## Demonstração de Resultado

R\$ milhões

Demonstração de Resultado				Variação %	
	4T24	3T24	4T23	ΔQoQ	ΔYoY
Receitas de juros	1.337	1.412	1.279	-5,3%	+4,5%
Despesas de juros	(941)	(836)	(752)	+12,6%	+25,1%
Resultado de títulos e valores mobiliários, derivativos e câmbio	862	588	370	+46,7%	+132,9%
<b>Resultado líquido de juros e resultado de títulos e valores mobiliários, derivativos e câmbio</b>	<b>1.258</b>	<b>1.164</b>	<b>897</b>	<b>+8,1%</b>	<b>+40,3%</b>
Receitas de serviços e comissões	514	468	376	+9,9%	+36,8%
Despesas de serviços e comissões	(39)	(38)	(36)	+3,0%	+8,0%
Outras receitas	111	82	76	+35,7%	+45,6%
<b>Total de receitas</b>	<b>1.844</b>	<b>1.676</b>	<b>1.313</b>	<b>+10,0%</b>	<b>+40,5%</b>
Resultado de perdas esperadas	(496)	(471)	(384)	+5,2%	+28,9%
<b>Resultado líquido de perdas</b>	<b>1.349</b>	<b>1.205</b>	<b>928</b>	<b>+12,0%</b>	<b>+45,3%</b>
Despesas administrativas	(496)	(475)	(365)	+4,5%	+35,9%
Despesa de pessoal	(284)	(259)	(221)	+9,7%	+28,3%
Despesas tributárias	(168)	(124)	(91)	+35,6%	+83,9%
Depreciação e amortização	(61)	(53)	(41)	+13,5%	+47,2%
Resultado de participações em coligadas	-	-	(1)	N/M	N/M
<b>Lucro / (prejuízo) antes da tributação sobre o lucro</b>	<b>340</b>	<b>294</b>	<b>208</b>	<b>+15,8%</b>	<b>+63,4%</b>
Imposto de renda e contribuição social	(45)	(34)	(49)	+33,5%	-6,7%
<b>Lucro / (prejuízo)</b>	<b>295</b>	<b>260</b>	<b>160</b>	<b>+13,4%</b>	<b>+84,7%</b>



## Demonstração de Resultados

R\$ milhões

	2024	2023	Variação % ΔYoY
<b>Demonstração de Resultado</b>			
Receitas de juros	5.139	4.550	+13,0%
Despesas de juros	(3.312)	(2.888)	+14,7%
Resultado de títulos e valores mobiliários, derivativos e câmbio	2.629	1.635	+60,9%
<b>Resultado líquido de juros e resultado de títulos e valores mobiliários, derivativos e câmbio</b>	<b>4.457</b>	<b>3.297</b>	<b>+35,2%</b>
Receitas de serviços e comissões	1.753	1.304	+34,4%
Despesas de serviços e comissões	(143)	(136)	+5,8%
Outras receitas	334	287	+16,2%
<b>Total de receitas</b>	<b>6.400</b>	<b>4.753</b>	<b>+34,7%</b>
Resultado de perdas esperadas	(1.799)	(1.542)	+16,7%
<b>Resultado líquido de perdas</b>	<b>4.601</b>	<b>3.211</b>	<b>+43,3%</b>
Despesas administrativas	(1.769)	(1.461)	+21,1%
Despesa de pessoal	(938)	(791)	+18,6%
Despesas tributárias	(477)	(327)	+46,1%
Depreciação e amortização	(209)	(160)	+30,2%
Resultado de participações em coligadas	(2.5)	(32)	-92,3%
<b>Lucro / (prejuízo) antes da tributação sobre o lucro</b>	<b>1.206</b>	<b>440</b>	<b>+174,1%</b>
Imposto de renda e contribuição social	(233)	(88)	+165,7%
<b>Lucro / (prejuízo)</b>	<b>973</b>	<b>352</b>	<b>+176,2%</b>



## Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

NIM 2.1 Incl. Efeito Fiscal de Títulos Emitidos no Exterior	3Q24	4Q24
<b>NII Incl. Benefício Fiscal de Títulos Emitidos no Exterior</b>	<b>1,151</b>	<b>1,285</b>
Receita de Juros	1,412	1,337
Despesa de Juros	(836)	(941)
Resultado de Títulos e Valores Mobiliários e Derivativos	558	851
(+) Efeito Fiscal de Títulos Emitidos no Exterior <sup>1</sup>	17	38
<b>Carteira Remunerada</b>	<b>48,746</b>	<b>53,870</b>
Empréstimos e Adiantamento a Instituições Financeiras	5,225	6,195
Títulos e Valores Mobiliários	20,586	23,898
Empréstimos e Adiantamentos a Clientes, Excl. Carteira à Vista de Cartão de Crédito	22,916	23,777
<i>Empréstimos e adiantamentos a clientes, líquido de provisão</i>	<i>31,478</i>	<i>33,327</i>
<i>(-) Carteira à Vista de Cartão de Crédito</i>	<i>8,563</i>	<i>9,550</i>
Instrumentos Financeiros Derivativos	18	1
<b>(=) NIM 2.1 (Incl. Benefício Fiscal de Títulos Emitidos no Exterior)</b>	<b>9.7%</b>	<b>10.0%</b>

NIM 2.1 Ajustada ao Risco Incl. Benefício Fiscal de Títulos Emitidos no Exterior	3Q24	4Q24
<b>NII Após Custo de Risco Incl. Benefício Fiscal de Títulos Emitidos no Exterior</b>	<b>680</b>	<b>789</b>
Receita de Juros	1,412	1,337
Despesa de Juros	(836)	(941)
Resultado de Títulos e Valores Mobiliários e Derivativos	558	851
(+) Efeito Fiscal de Títulos Emitidos no Exterior <sup>1</sup>	17	38
(-) Resultado de Perdas Esperadas	(471)	(496)
<b>Carteira Remunerada</b>	<b>48,746</b>	<b>53,870</b>
Empréstimos e Adiantamento a Instituições Financeiras	5,225	6,195
Títulos e Valores Mobiliários	20,586	23,898
Empréstimos e Adiantamentos a Clientes, Excl. Carteira à Vista de Cartão de Crédito	22,916	23,777
<i>Empréstimos e adiantamentos a clientes, líquido de provisão</i>	<i>31,478</i>	<i>33,327</i>
<i>(-) Carteira à Vista de Cartão de Crédito</i>	<i>8,563</i>	<i>9,550</i>
Instrumentos Financeiros Derivativos	18	1
<b>(=) NIM 2.1 Ajustada ao Risco (Incl. Benefício Fiscal de Títulos Emitidos no Exterior)</b>	<b>5.7%</b>	<b>6.2%</b>

NIM 1.1 Incl. Efeito Fiscal de Títulos Emitidos no Exterior	3Q24	4Q24
<b>NII Incl. Benefício Fiscal de Títulos Emitidos no Exterior</b>	<b>1,151</b>	<b>1,285</b>
Receita de Juros	1,412	1,337
Despesa de Juros	(836)	(941)
Resultado de Títulos e Valores Mobiliários e Derivativos	558	851
(+) Efeito Fiscal de Títulos Emitidos no Exterior <sup>1</sup>	17	38
<b>Carteira Remunerada + Carteira à Vista de Cartão de Crédito</b>	<b>57,309</b>	<b>63,420</b>
Empréstimos e Adiantamento a Instituições Financeiras	5,225	6,195
Títulos e Valores Mobiliários	20,586	23,898
Empréstimos e Adiantamentos a Clientes	31,478	33,327
Instrumentos Financeiros Derivativos	18	1
<b>(=) NIM 1.1 (Incl. Benefício Fiscal de Títulos Emitidos no Exterior)</b>	<b>8.2%</b>	<b>8.5%</b>

NIM 1.1 Ajustada ao Risco Incl. Benefício Fiscal de Títulos Emitidos no Exterior	3Q24	4Q24
<b>NII Após Custo de Risco Incl. Benefício Fiscal de Títulos Emitidos no Exterior</b>	<b>680</b>	<b>789</b>
Receita de Juros	1,412	1,337
Despesa de Juros	(836)	(941)
Resultado de Títulos e Valores Mobiliários e Derivativos	558	851
(+) Efeito Fiscal de Títulos Emitidos no Exterior <sup>1</sup>	17	38
(-) Resultado de Perdas Esperadas	(471)	(496)
<b>Carteira Remunerada + Carteira à Vista de Cartão de Crédito</b>	<b>57,309</b>	<b>63,420</b>
Empréstimos e Adiantamento a Instituições Financeiras	5,225	6,195
Títulos e Valores Mobiliários	20,586	23,898
Empréstimos e Adiantamentos a Clientes	31,478	33,327
Instrumentos Financeiros Derivativos	18	1
<b>(=) NIM 1.1 Ajustada ao Risco (Incl. Benefício Fiscal de Títulos Emitidos no Exterior)</b>	<b>4.9%</b>	<b>5.2%</b>

Nota 1: Efeito tributário de acordo de bitributação nos títulos emitidos no exterior (notas estruturadas), considerando uma alíquota efetiva de 45% (IR/CSLL) do Banco Inter S.A.



## 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:

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

### 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 média 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 remunerada:

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

### Clientes ativos:

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

### Clientes ativos por colaborador:

$$\frac{\text{Número de clientes ativos no trimestre}}{\text{Número total de colaboradores no trimestre, incluindo estagiários}}$$

### Clientes de serviços globais:

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



## Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

### Cientes de serviços globais:

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

### Custo de aquisição de cliente (CAC):

O custo médio para adicionar um cliente à base, considerando as despesas operacionais para abertura de conta, como pessoal de integração, gravação e envio de cartões, e despesas de marketing digital com foco na captação de clientes dividido pelo número de contas abertas no trimestre.

### 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 risco:

$$\frac{\text{Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros} \times 4}{\text{Média de empréstimos e adiantamento a clientes dos últimos 2 trimestres}}$$

### Custo de risco excluindo antecipação de recebíveis de cartão de crédito:

$$\frac{\text{Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros} \times 4}{\text{Média de empréstimos e adiantamento a clientes dos últimos 2 trimestres excluindo antecipação de recebíveis de cartão de crédito}}$$

### Custo de servir (CTS):

$$\frac{(\text{Despesas de pessoal} + \text{Despesas administrativas} - \text{CAC Total}) \div 3}{\text{Média de clientes ativos dos últimos 2 trimestres}}$$

### 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:

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

### Formação de NPL:

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



## Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

### Funding:

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

### Gross Take Rate:

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

### Índice de basileia:

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

### Índice de cobertura:

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

### Índice de eficiência:

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

### Índice de eficiência administrativo:

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

### Índice de eficiência ajustado ao risco:

$$\frac{\text{Despesa de pessoal} + \text{Despesas administrativas} + \text{Depreciação e amortização}}{\text{Receita de juros} + \text{Resultado líquido de serviços e comissões} + \text{Resultado de títulos e valores mobiliários e derivativos} + \text{Outras receitas} - \text{Despesas tributárias} - \text{Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros}}$$

### Índice de eficiência de pessoal:

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

### 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:

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



## Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

### NIM 1.0 – Carteira remunerada + carteira à vista de cartão de crédito

$$\frac{\text{Resultado líquido de juros} \times 4}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres (Empréstimos a instituições financeiras + Valores Mobiliários + Derivativos + Empréstimos e adiantamentos a clientes)} + \text{Carteira à vista de cartão de crédito}}$$

### NIM 2.0 – Carteira remunerada

$$\frac{\text{Resultado líquido de juros} \times 4}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres (Empréstimos a instituições financeiras + Valores Mobiliários + Derivativos + Empréstimos e adiantamentos a clientes)}}$$

### NIM 1.1 – Carteira remunerada + carteira à vista de cartão de crédito incl. Efeito Fiscal de Títulos Emitidos no Exterior

$$\frac{(\text{Resultado líquido de juros} + \text{Efeito Fiscal de Títulos Emitidos no Exterior}) \times 4}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres (Empréstimos a instituições financeiras + Valores Mobiliários + Derivativos + Empréstimos e adiantamentos a clientes)} + \text{Carteira à vista de cartão de crédito}}$$

### NIM 2.1 – Carteira remunerada incl. Efeito Fiscal de Títulos Emitidos no Exterior

$$\frac{(\text{Resultado líquido de juros} + \text{Efeito Fiscal de Títulos Emitidos no Exterior}) \times 4}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres (Empréstimos a instituições financeiras + Valores Mobiliários + Derivativos + Empréstimos e adiantamentos a clientes)}}$$

### NIM 1.0 Ajustada ao Risco

$$\frac{(\text{Resultado líquido de juros} - \text{Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros}) \times 4}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres (Empréstimos a instituições financeiras + Valores Mobiliários + Derivativos + Empréstimos e adiantamentos a clientes)} + \text{Carteira à vista de cartão de crédito}}$$

### NIM 2.0 Ajustada ao Risco

$$\frac{(\text{Resultado líquido de juros} - \text{Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros}) \times 4}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres (Empréstimos a instituições financeiras + Valores Mobiliários + Derivativos + Empréstimos e adiantamentos a clientes)}}$$

### NIM 1.1 Ajustada ao Risco incl. Efeito Fiscal de Títulos Emitidos no Exterior

$$\frac{(\text{Resultado líquido de juros} - \text{Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros} + \text{Efeito Fiscal de Títulos Emitidos no Exterior}) \times 4}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres (Empréstimos a instituições financeiras + Valores Mobiliários + Derivativos + Empréstimos e adiantamentos a clientes)} + \text{Carteira à vista de cartão de crédito}}$$

### NIM 2.1 Ajustada ao Risco incl. Efeito Fiscal de Títulos Emitidos no Exterior

$$\frac{(\text{Resultado líquido de juros} - \text{Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros} + \text{Efeito Fiscal de Títulos Emitidos no Exterior}) \times 4}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres (Empréstimos a instituições financeiras + Valores Mobiliários + Derivativos + Empréstimos e adiantamentos a clientes)}}$$



## Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

### NPL 15 a 90 dias:

$$\frac{\text{Saldo vencido entre 15 e 90 dias}}{\text{Empréstimos e adiantamento a clientes + Recebíveis de Cartão de Crédito}}$$

### NPL > 90 dias:

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

### Receita bruta total:

$$\text{Receita de juros + (Receitas de serviços e comissões - despesas com cashback - Inter rewards)} \\ + \text{Resultado de títulos e valores mobiliários e derivativos + Outras receitas}$$

### Receita de serviços de cartão:

É parte das linhas “Receita de serviços e comissões” e “Outras receitas” da Demonstração de Resultado IFRS.

### Receita líquida:

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

### Receita líquida de juros:

$$\text{Receita de juros + Despesas de juros + Resultado de Títulos e Valores Mobiliários e Derivativos}$$

### Receita líquida de serviços:

$$\text{Receitas de serviços e comissões + Outras receitas}$$

### 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):

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

### SG&A:

$$\text{Despesas Administrativas + Despesa de Pessoal + Depreciação e Amortização}$$

### 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

### Taxa de ativação:

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

### 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 Valores Mobiliários e Derivativos – Receita de Derivativos

### TPV de Cartões + Pix:

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

### TPV de Cartões + Pix por cliente ativo:

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

### Volume transacionado no marketplace (GMV):

O valor total de todas as vendas feitas ou iniciadas por meio de nossa plataforma Inter Shop & Commerce Plus, gerenciada pela Inter Shop & Commerce Plus.



## Disclaimer

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

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

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

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

### Sobre Medidas Financeiras Não-IFRS

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

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

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



---

INTR | Nasdaq Listed