

inter&co

Release de Resultados

Inter por design

Ago 2025

2T2025



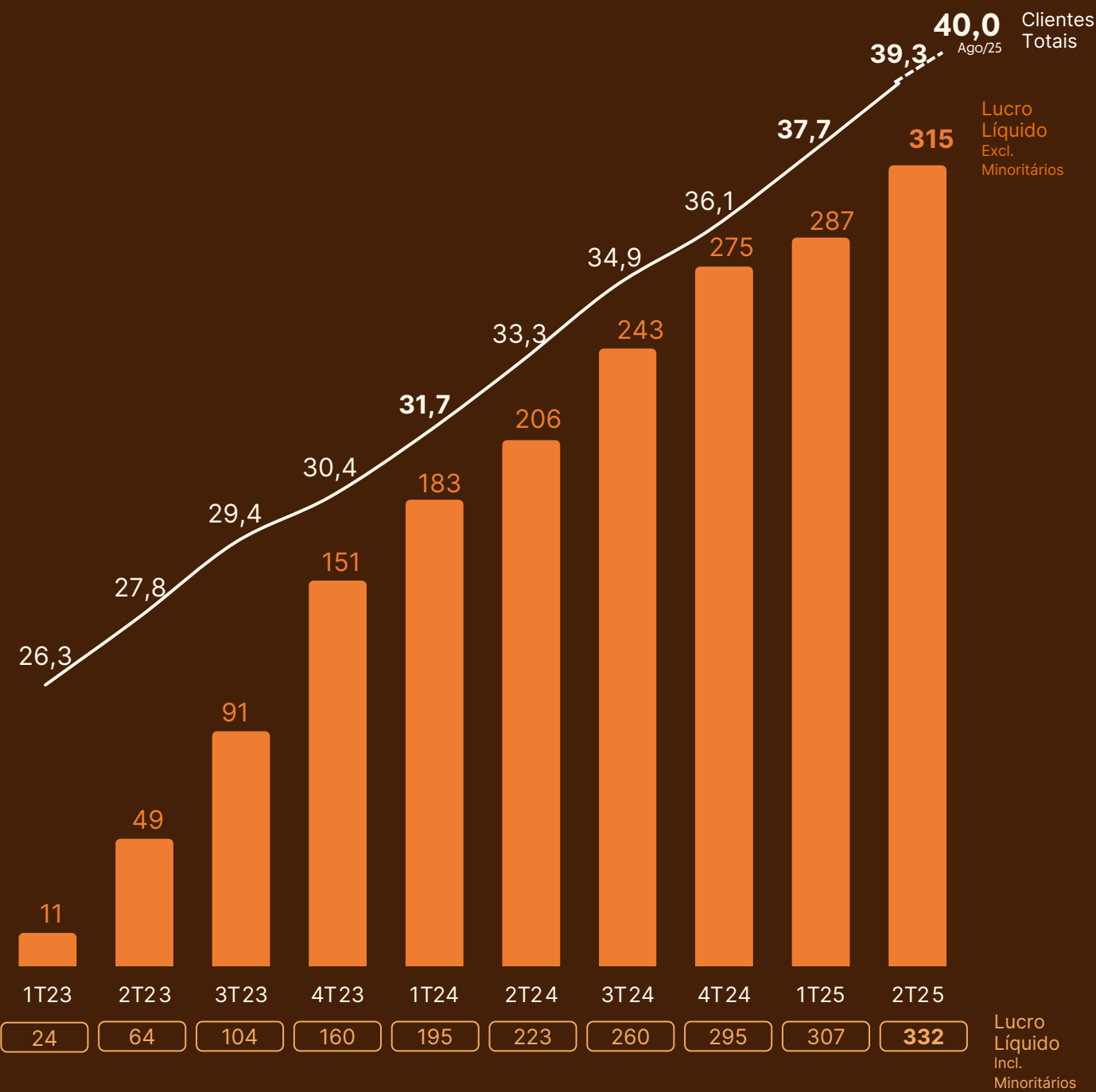
Destques 2T25

R\$315mm Lucro líquido Excl. Minoritários

13,9% ROE Excl. Minoritários

R\$3,6bi receita bruta

R\$40bn carteira bruta de crédito



Carta do CEO

Do CEO Global João Vitor Menin

Estou animado em compartilhar os resultados do 2T25 do Inter. Continuamos a construir resultados por meio do momento positivo de trimestres anteriores com um crescimento consistente de clientes, melhoria na ativação e no cross-selling, inovação contínua de produtos e disciplina operacional, que impulsionam nosso sólido desempenho financeiro. Trimestre após trimestre, avançamos em direção à nossa visão de construir uma plataforma completa para atender às necessidades financeiras de nossos clientes.

Nesse trimestre, adicionamos novamente 1,1 milhão de novos clientes ativos e, em agosto, atingimos o importante marco de 40 milhões de clientes totais. Continuamos a integrar ferramentas de inteligência artificial para personalizar a experiência do cliente, gerando uma forte ativação e engajamento em toda a plataforma. Lançamos novos recursos, incluindo o “Meu Crédito”, um hub projetado para orientar nossos clientes no aumento de seus limites de crédito, e a funcionalidade que permite aos poupadores do “Meu Porquinho” alocar fundos para diferentes objetivos de poupança, como economizar para uma casa, um carro ou para as férias. O Meu Porquinho já tem mais de 3 milhões de clientes e, apenas nas primeiras semanas após o lançamento, mais de 500 mil objetivos de poupança foram criados.

Estamos especialmente entusiasmados com a trajetória de crescimento de nossos produtos de crédito. Nossa carteira de crédito core acelerou o crescimento para impressionantes 31% ano contra ano – bem acima da média da indústria brasileira. Isso foi impulsionado por ofertas inovadoras, incluindo nossos novos empréstimos consignados privados digitais e o desempenho contínuo dos empréstimos FGTS e Home Equity, que cresceram 42% e 38% ano contra ano, respectivamente. A qualidade dos ativos permaneceu robusta, refletindo nossos esforços contínuos para aprimorar os padrões de concessão de crédito e os processos de cobrança, mantendo um portfólio diversificado e predominantemente colateralizado.

Embora o crescimento seja nosso principal motor, mantivemos o foco na gestão prudente de despesas e na alavancagem operacional. Neste trimestre, o ROE expandiu para 14%, um aumento substancial em relação ao ano anterior (de 9%). O lucro líquido cresceu para R\$315 milhões, 53% maior do que no 2T24 (R\$206 milhões).

Apesar de um ambiente macroeconômico desafiador, nossa perspectiva para o restante de 2025 continua forte. Estamos confiantes de que este será um ano decisivo para avançar em nossos objetivos estratégicos de alcançar 60 milhões de clientes, uma eficiência operacional de 30% e ROE de 30% até 2027.

Como sempre, expresso minha sincera gratidão aos nossos dedicados colaboradores, clientes valiosos, parceiros estratégicos e acionistas de apoio por seu compromisso contínuo com nosso sucesso compartilhado.

Obrigado!



João Vitor Menin
Inter&Co Global CEO

Atualização da Estratégia

Crescimento & Inovação

- Adicionamos 1,1 milhão de clientes ativos no 2T25, totalizando 39,3 milhões em junho e 40,0 milhões em agosto
- Lançamos novas funcionalidades: “Meu Crédito” e “Meu Porquinho por Objetivo”

Ativação & Engajamento

- Foco em branding e engajamento com uma taxa de ativação de 57,7%
- Alcançamos um TPV anualizado de R\$ 1,5 trilhão no 2T25 e market share de Pix de aproximadamente 8%

Crédito & Funding

- A Carteira de Crédito Core¹ cresceu 31% YoY, com consignado privado atingindo R\$728 milhões
- Funding alcançou R\$62 bilhões, crescendo 30% YoY, com clients ativos mantendo ~R\$2.000 em depósitos²

NIM & Serviços

- NIMs cresceram 83 bps na comparação anual, apesar das flutuações de IPCA e CDI
- Crescimento de 22% YoY da receita líquida de serviços impulsionado por um maior engajamento

Lucro Líquido & ROE

- Lucro líquido recorde de R\$315 milhões pós minoritários
- Expansão sustentável do ROE para 13,9% pós minoritários, crescendo 4.1 p.p. YoY

Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. Nota 1: Carteira de crédito total, excluindo PMEs e Rural. Nota 2: Funding total dividido pelo total de clientes ativos.

Destaques do Trimestre

	2T25	1T25	2T24	Variação %	
				ΔQoQ	ΔYoY
Unit Economics					
Número de Clientes milhões	39,3	37,7	33,3	+4,3%	+18,2%
Clientes Ativos milhões	22,7	21,6	18,4	+5,2%	+23,4%
ARPAC Bruto R\$	53,7	50,0	44,7	+7,3%	+20,0%
CTS R\$	13,1	13,1	12,3	+0,1%	+7,0%
Demonstração de Resultado					
Receita Bruta Total R\$ milhões	3.567	3.162	2.404	+12,8%	+48,4%
Receita Líquida R\$ milhões	2.003	1.838	1.479	+9,0%	+35,5%
EBT R\$ milhões	384	358	298	+7,3%	+28,9%
Lucro Líquido R\$ milhões	332	307	223	+8,3%	+49,2%
Lucro Líquido Excl. Minoritários R\$ milhões	315	287	206	+10,0%	+52,6%
Balanço Patrimonial e Capital					
Funding R\$ bilhões	62,2	59,1	47,8	+5,4%	+30,3%
Patrimônio Líquido R\$ bilhões	9,4	9,0	8,6	+4,2%	+9,1%
Índice de Basileia %	15,7%	14,7%	19,3%	+1,0 p.p.	-3,6 p.p.
KPIs de Volume					
TPV de Cartões + PIX R\$ bilhões	374	342	290	+9,4%	+28,8%
GMV R\$ milhões	1.237	1.282	1.136	-3,6%	+8,8%
AuC R\$ bilhões	154	146	105	+5,8%	+46,8%
Indicadores de Crédito					
NPL > 90 dias - excl. rec. de c.c. %	4,6%	4,6%	5, %	-0,1 p.p.	-0,5 p.p.
NPL 15- 90 dias - excl. rec. de c.c.%	4,1%	4,3%	4,3%	-0,2 p.p.	-0,2 p.p.
Índice de Cobertura %	143%	143%	130%	+0,9 p.p.	+13,2 p.p.
KPIs de Performance					
NIM 2.0 - Carteira Remunerada %	9,1%	8,8%	8,2%	+0,2 p.p.	+0,8 p.p.
NIM 2.0 Ajustada ao Risco %	5,6%	5,5%	4,9%	+0,0 p.p.	+0,6 p.p.
Custo de Funding % do CDI	64,8%	63,8%	64,3%	+1,1 p.p.	+0,6 p.p.
Fee Income Ratio %	26,6%	25,9%	29,5%	+0,8 p.p.	-2,9 p.p.
Índice de Eficiência %	47,8%	48,8%	47,9%	-1,0 p.p.	-0,0 p.p.
ROE %	14,5%	13,6%	10,4%	+0,9 p.p.	+4,1 p.p.
ROE Excl. Minoritários %	13,9%	12,9%	9,8%	+1,0 p.p.	+4,1 p.p.

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

Crescimento de Clientes & Engajamento

No 2T25, adicionamos 1,1 milhões de novos clientes ativos totalizando 4,3 milhões nos últimos 12 meses, com CAC estável em cerca de R\$33 no período.

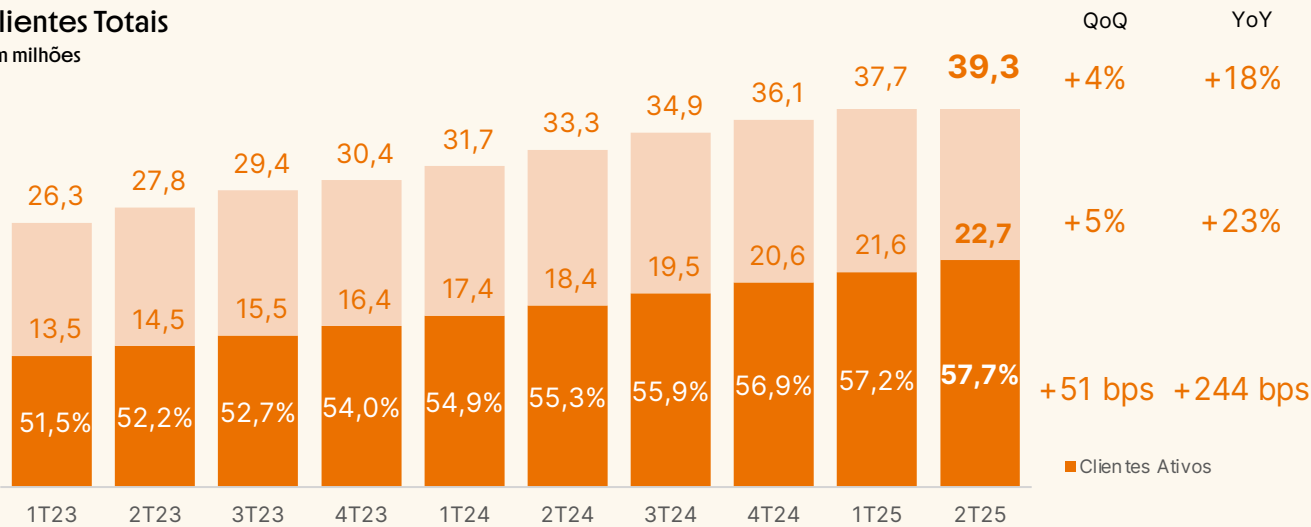
40 MM
Clientes Totais em Agosto/25

Durante o trimestre, nossa taxa de ativação aumentou para 57,7%, um crescimento de 2,4 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse avanço reflete o progresso nas estratégias de hiperpersonalização, na nova segmentação de clientes e no lançamento do “Meu Porquinho por Objetivos”.

57,7 %
Taxa de Ativação

Também lançamos uma nova campanha de marketing com o objetivo de continuar ampliando o reconhecimento da marca, além de promover produtos de crédito como o Pix Crédito e o novo Consignado Privado digital.

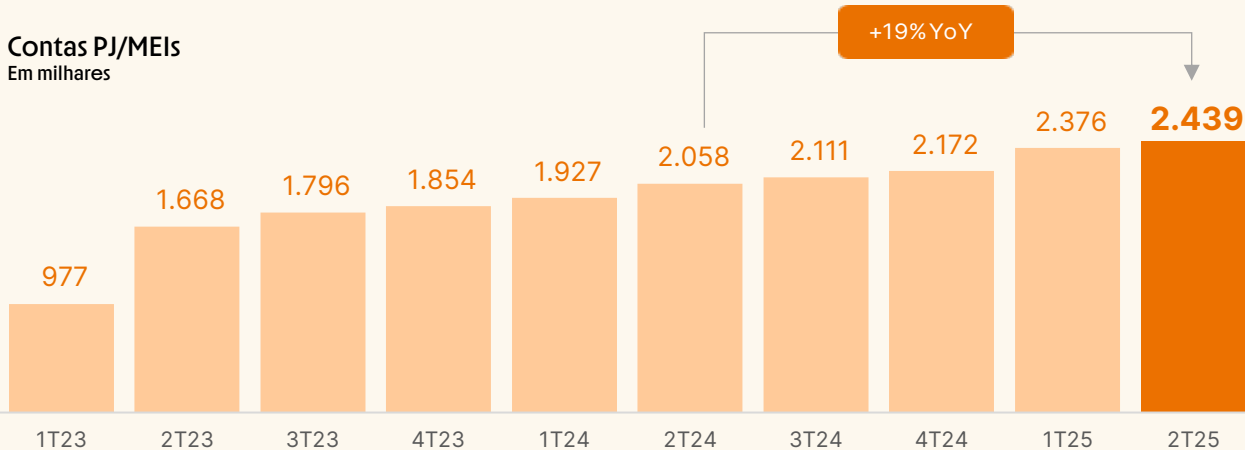
Clientes Totais
Em milhões



Clientes PJ & Inter Pag

As contas PJ aumentaram 19% YoY, representando 6% do total de clientes. Com uma taxa de ativação de 80%, o crescimento nesse segmento oferece oportunidades significativas para ampliar o cross-selling, especialmente em produtos de crédito com garantia, como FGI PEAC e Pronampe. Atualmente, estamos classificados entre os 15 e 10 melhores originadores desses produtos, respectivamente, reforçando nossa posição de liderança entre os bancos digitais¹.

Contas PJ/MEIs
Em milhares



Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. Nota 1: Segundo o Relatório Semanal de Pronampe do Banco do Brasil e BNDES FGI.



Jornada do Cliente

A tecnologia é a base do nosso Super App financeiro, nos permitindo processar milhões de transações de forma integrada. No 2T25, alcançamos uma média de 18,6 milhões de logins por dia, versus 14,5 milhões em junho de 2024, demonstrando como o Inter continua a se consolidar como o banco digital principal de nossos clientes.

Esse maior engajamento também se reflete em nossos volumes, que atingiu 781 milhões de transações financeiras por mês comparado a 652 milhões em junho de 2024. Esses números destacam a confiança que nossos clientes depositam no Inter para seu dia a dia financeiro.

Nosso foco em oferecer experiências excepcionais aos clientes é evidente em nosso Net Promoter Score (NPS) de 85, refletindo altos níveis de satisfação e lealdade dos clientes. Também mantemos excelentes avaliações nas principais lojas de aplicativos, com nota 4,9 na Apple Store e 4,8 na Play Store, destacando a qualidade e confiabilidade de nossa plataforma.

Em conjunto, esses resultados demonstram a evolução bem-sucedida do Inter de um banco digital para um ecossistema financeiro abrangente. Ao impulsionar o engajamento diário e manter alta satisfação, estamos bem posicionados para continuar nosso crescimento e liderança no setor de serviços financeiros.



85 NPS¹

4,9

Avaliações na App Store

4,8

Avaliações no Google Play

18,6^{mm} logins por dia²
vs. 14.5 ^{mm} em Junho/24



781^{mm} transações financeira por mês³
vs. 652^{mm} em Junho/24



Nota 1: Referente a junho/2025. Nota 2: O volume de logins utilizado neste cálculo foi baseado na média do total de logins por dia de junho/25 e junho/24. Nota 3: Junho/25.

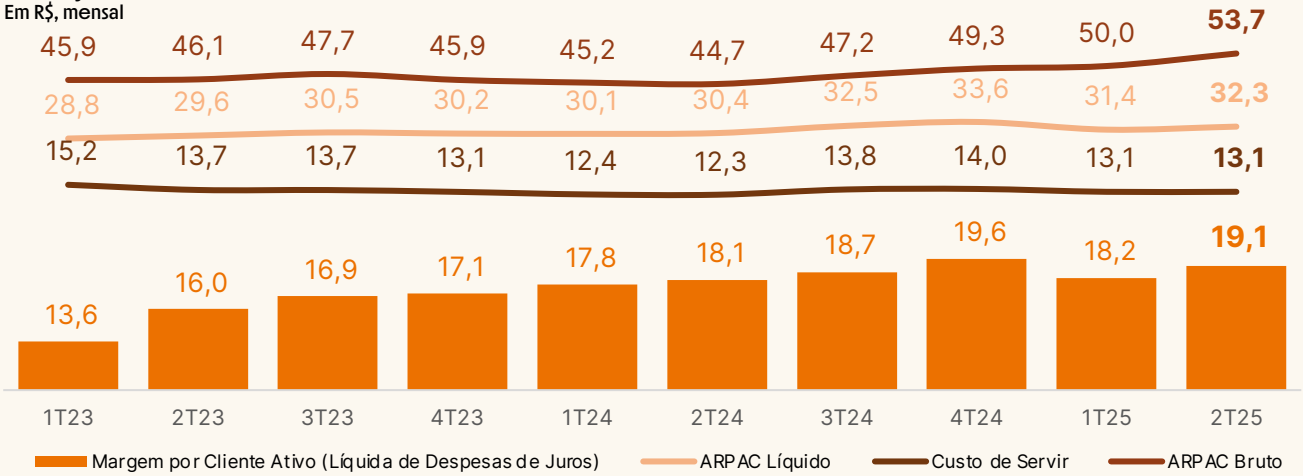


Monetização de Clientes

O ARPAC líquido atingiu R\$32,3 no 2T25, impulsionado principalmente pelas receitas de crédito e de intercâmbio. No 1T25, o ARPAC foi temporariamente impactado por fatores sazonais e pelo diferimento das receitas vinculadas a contratos de crédito, em decorrência da implementação da Resolução CMN nº 4.966/2021.

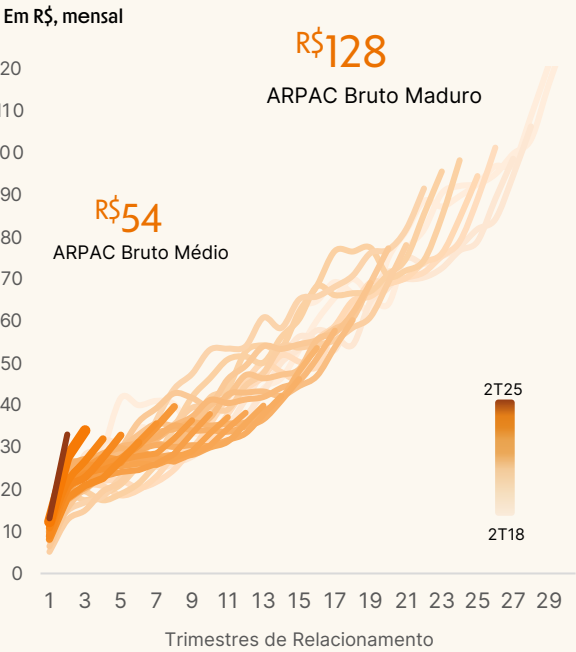
Nossos esforços para otimizar operações e racionalizar despesas nos permitiram manter elevados níveis de eficiência. No 2T25, o CTS permaneceu estável no trimestre, em R\$13,1, resultando em um aumento da margem líquida por cliente ativo para R\$19,1.

Evolução do ARPAC e CTS

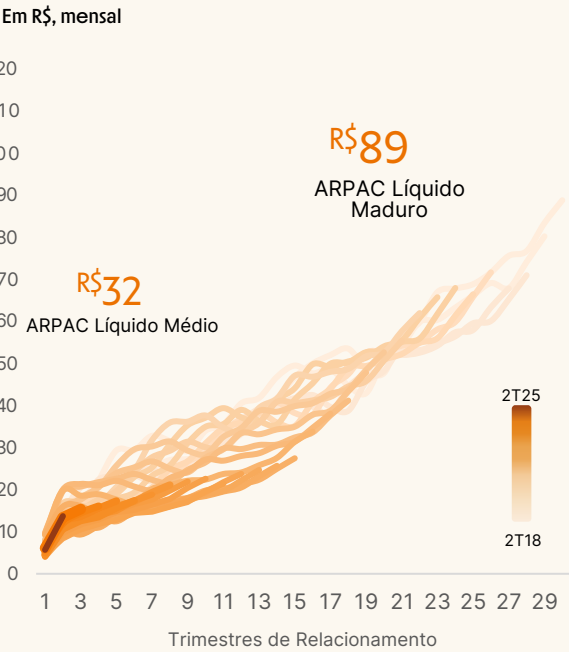


Com a melhoria na ativação e no engajamento, nossa análise de safras destaca um crescimento acelerado da receita tanto entre clientes novos quanto antigos. As safras maduras superaram R\$128 em ARPAC bruto, demonstrando a solidez e o valor do relacionamento com os nossos clientes.

ARPAC Bruto por Safra



ARPAC Líquido por Safra



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



Carteira de Crédito

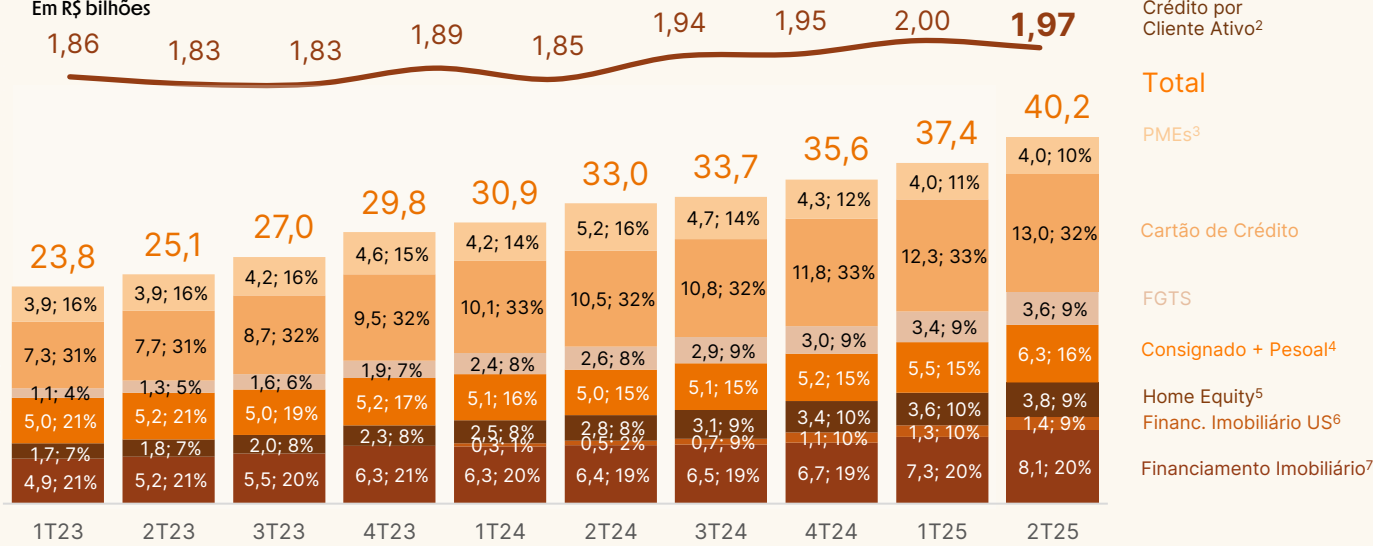
Nossa carteira de crédito cresceu 22% ano a ano, mais que o dobro da taxa de crescimento do mercado brasileiro no mesmo período¹, com ganhos de market share em diversos produtos, especialmente em FGTS e Home Equity. Excluindo os empréstimos para PMEs, que recuaram no período devido à menor originação de crédito para Supply Chain, nossa carteira principal cresceu 31% YoY.

O destaque do trimestre foi a nova carteira de consignado privado, que encerrou o 2T25 com R\$728 milhões, já capturando mais de 10% de participação de mercado nas novas concessões realizadas no período. Esse produto 100% digital se encaixa perfeitamente em nosso modelo de negócios, oferecendo uma abordagem escalável, de baixo custo e colateralizada. Além disso, apresenta um potencial relevante de crescimento, com pouca ou nenhuma sobreposição com os nossos produtos de crédito já existentes.

Além do consignado privado, a evolução do nosso consignado público, agora com processamento e portabilidade 100% digitais, impulsionou o crescimento da originação em 72% YoY. Esse novo formato digital também fortaleceu nossa estratégia de reprecificação, facilitando o refinanciamento da carteira legado.

Carteira de Crédito Bruta

Em R\$ bilhões



R\$ milhões

Carteira de Crédito Bruta

	2T25	1T25	2T24	Variação %	
Imobiliário	13.312	12.200	9.704	+9,1%	+37,2%
Home Equity	3.820	3.596	2.767	+6,2%	+38,1%
Financiamento Imobiliário US	1.363	1.305	535	+4,5%	+154,6%
Financiamento Imobiliário	8.129	7.299	6.402	+11,3%	+27,0%
Pessoal	9.956	8.910	7.555	+11,7%	+31,8%
FGTS	3.642	3.360	2.568	+8,4%	+41,8%
Pessoal excluindo FGTS	6.314	5.550	4.987	+13,8%	+26,6%
Empresas	3.683	3.748	4.359	-1,7%	-15,5%
Cartão de Crédito	12.996	12.252	10.508	+6,1%	+23,7%
Rural	290	285	845	+1,5%	-65,7%
Total	40.237	37.395	32.972	+7,6%	+22,0%

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 e outros empréstimos, excluindo FGTS. Nota 5: Home Equity inclui tanto a carteira de empresas quanto de pessoas físicas. Nota 6: Empréstimos imobiliários no mercado dos EUA. Nota 7: Excluindo Home Equity e empréstimos imobiliários nos EUA.

Carteira de Crédito

Nossos produtos de crédito de melhor desempenho, FGTS e Home Equity, continuam apresentando resultados excepcionais, ganhando participação de mercado e relevância no mix da carteira de crédito.

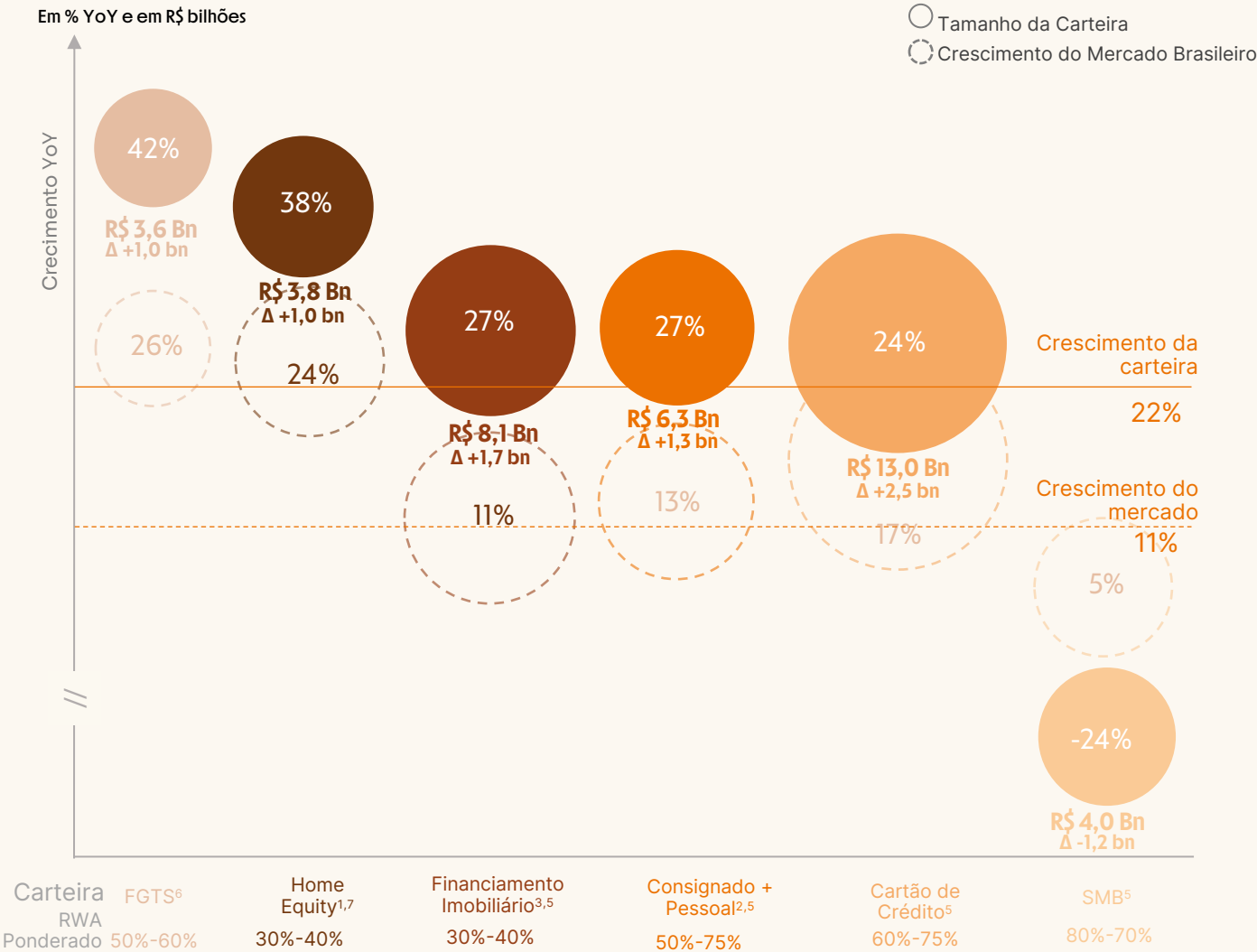
No 2T25, a antecipação de FGTS cresceu 42% YoY, alcançando R\$3,6 bilhões, enquanto o Home Equity aumentou 38% YoY, totalizando R\$3,8 bilhões. Esse desempenho reflete a demanda por produtos de crédito com garantia e nossa capacidade de escalar de forma eficiente nesses segmentos.

Além disso, a desaceleração observada no mercado de financiamento imobiliário durante o trimestre não impactou nosso desempenho, e seguimos ganhando participação de mercado. A carteira de cartão de crédito também foi na contramão do mercado, à medida que continuamos aprimorando nossa capacidade de concessão e ganhando participação.

Nossos produtos core contribuíram para o crescimento da carteira de 31%, superando a taxa de crescimento de 11% do mercado brasileiro e reafirmando nossa estratégia de penetração em segmentos-chave de crédito com soluções escaláveis e digitais desde a origem.

2T25 Crescimento e Saldo da Carteira de Crédito Bruta

Em % YoY e em R\$ bilhões



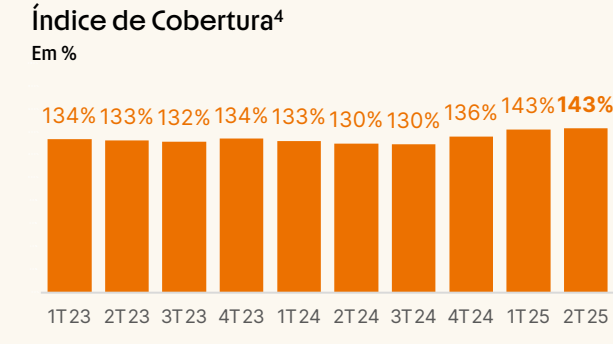
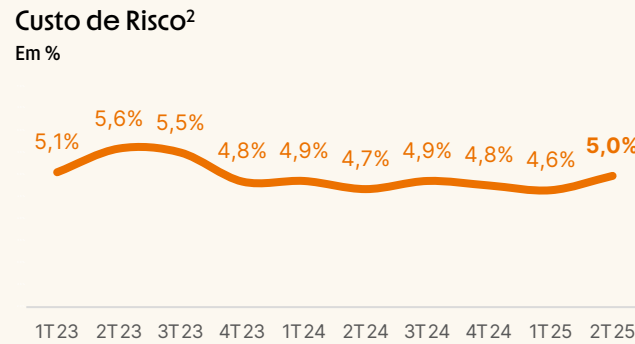
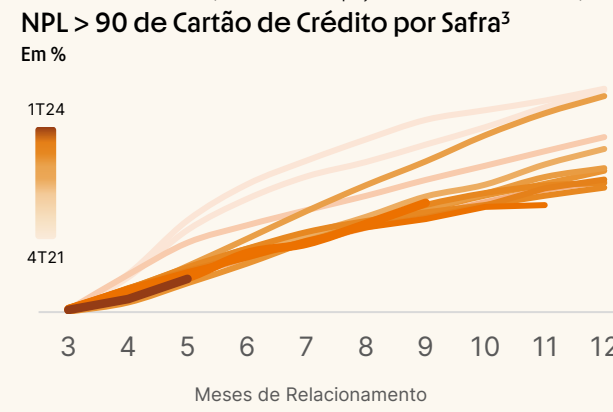
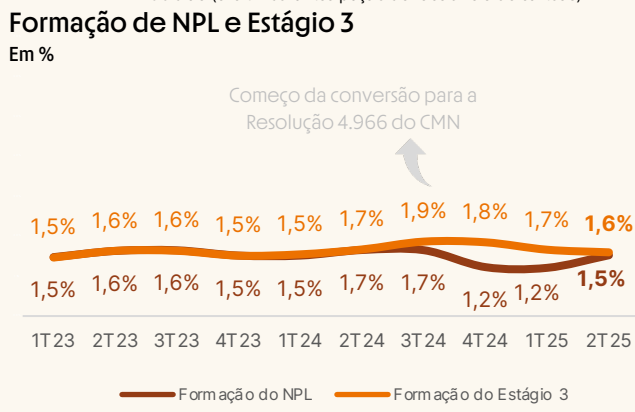
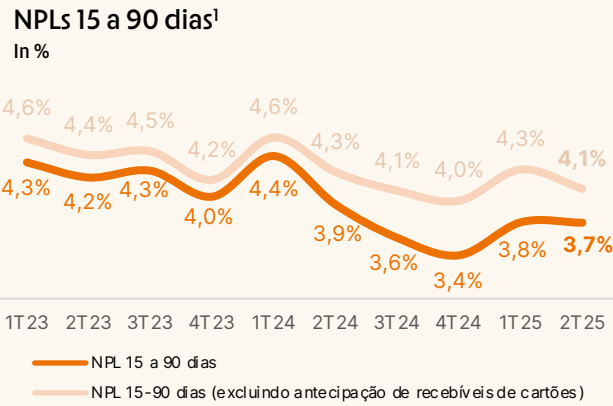
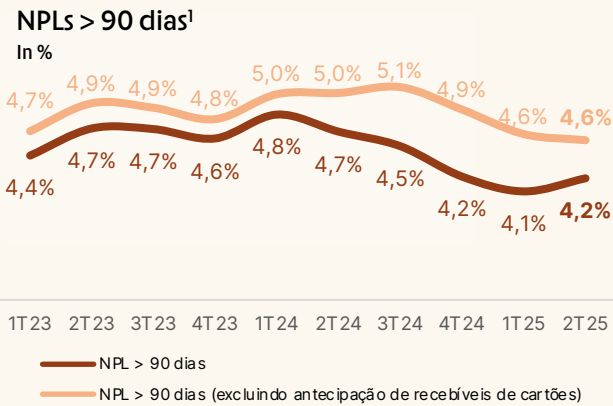
Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. Nota 1: Home Equity inclui tanto a carteira de empresas quanto de pessoas físicas. Nota 2: Consignado + Pessoal inclui empréstimos com desconto em folha, cheque especial, renegociações de cartão de crédito e outros empréstimos, excluindo FGTS. Nota 3: Exclui empréstimos de Home Equity. Nota 4: Apenas a carteira de Home Equity de pessoas físicas. Nota 5: Inclui empréstimos para o agronegócio. Dados do Banco Central do Brasil. Nota 6: Carteira total de FGTS estimada multiplicando a participação do Inter nos pagamentos recebidos de saques do FGTS (60-F – Saque Aniversário – Alienação ou Cessão Fiduciária) no 2T25 pela carteira de empréstimos FGTS do Inter em junho/2025. Nota 7: Dados de mercado da ABECIP

NPLs

Os indicadores de qualidade de crédito permaneceram estáveis no 2T25, evidenciando a resiliência da nossa carteira diversificada e majoritariamente colateralizada. Na comparação anual, o índice de inadimplência acima de 90 dias apresentou melhora significativa, com queda de 50 pontos-base, enquanto o índice de 15 a 90 dias recuou 20 pontos-base, atingindo 3,7%.

As principais melhorias na qualidade de crédito foram impulsionadas por avanços nos processos de gestão de risco da carteira de cartão de crédito, incluindo aprimoramentos nos modelos de concessão e nos processos de cobrança. A revisão mensal dos limites de cartão para todos os clientes nos permite utilizar dados para entender melhor o comportamento dos usuários e oferecer perfis de crédito alinhados a parâmetros de menor risco.

O aumento do custo de risco no trimestre reflete a aceleração do crescimento da carteira, com leve mudança no mix — incluindo a nova carteira de consignado privado — além da expectativa de alta na inadimplência nos próximos meses, já observada na formação de NPL no trimestre, em função do cenário macroeconômico mais desafiador, marcado por juros elevados.



Nota 2: Considerando a carteira bruta de crédito (que inclui antecipação de recebíveis de cartão de crédito) e títulos que geram despesas com provisão. Nota 3: 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 4: Considerando "Provisão para perdas de crédito esperadas em compromissos de empréstimos"



Depósitos

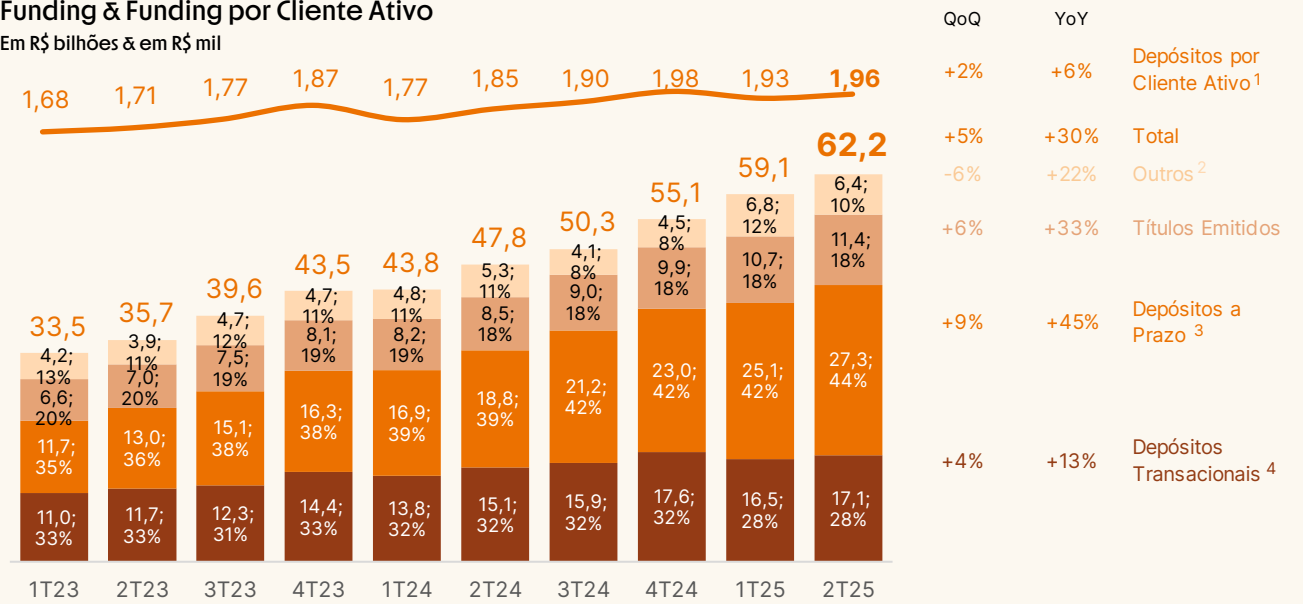
Tivemos mais um trimestre de forte crescimento de funding, superando R\$62 bilhões em depósitos totais, um aumento de 30% YoY.

O crescimento foi impulsionado pelos depósitos a prazo, que aumentaram 45% YoY. O Meu Porquinho continua sendo um importante motor de crescimento dos depósitos, com mais de 4 milhões de clientes cadastrados no produto. No 2T25, lançamos a nova funcionalidade “meu porquinho por objetivo”, que potencializa a capacidade poupança e fidelidade dos clientes.

Além disso, nossos clientes ativos mantêm um saldo médio de depósitos de aproximadamente R\$2.000, reforçando o uso do Inter como sua principal instituição financeira para a gestão das transações do dia a dia.

Funding & Funding por Cliente Ativo

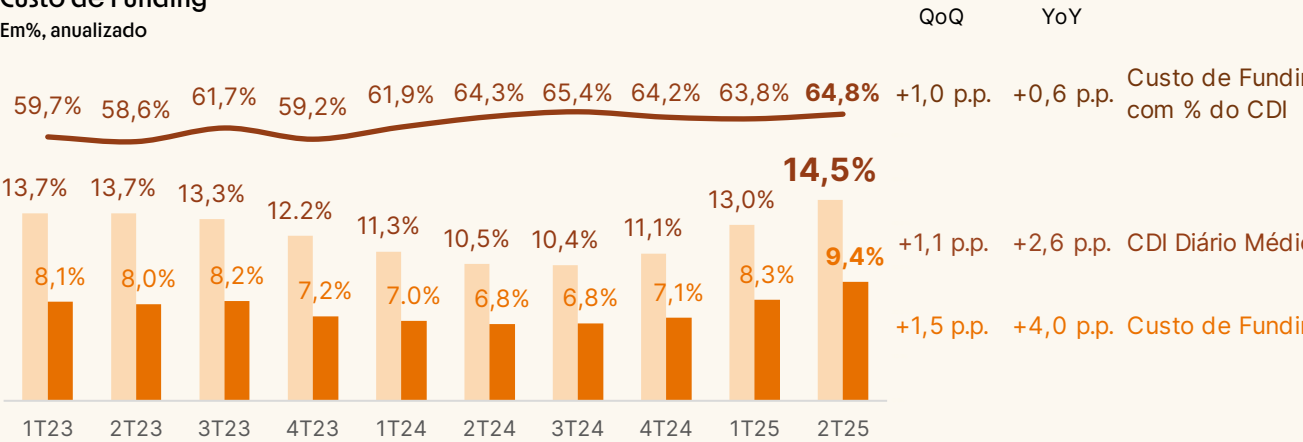
Em R\$ bilhões & em R\$ mil



Nosso custo de funding permanece competitivo em 64,8% do CDI no 2T25, entre os menores do setor bancário e de fintechs no Brasil⁵. O custo nominal de funding aumentou durante o trimestre, refletindo a alta da taxa Selic em função do atual ciclo de aperto monetário.

Custo de Funding

Em%, anualizado



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: Com base nos relatórios de resultados de concorrentes e outros players do mercado.



Receita

Nossa diversificação de receita é uma de nossas principais vantagens competitivas, e nos torna resilientes em cenários macroeconômicos desafiadores.

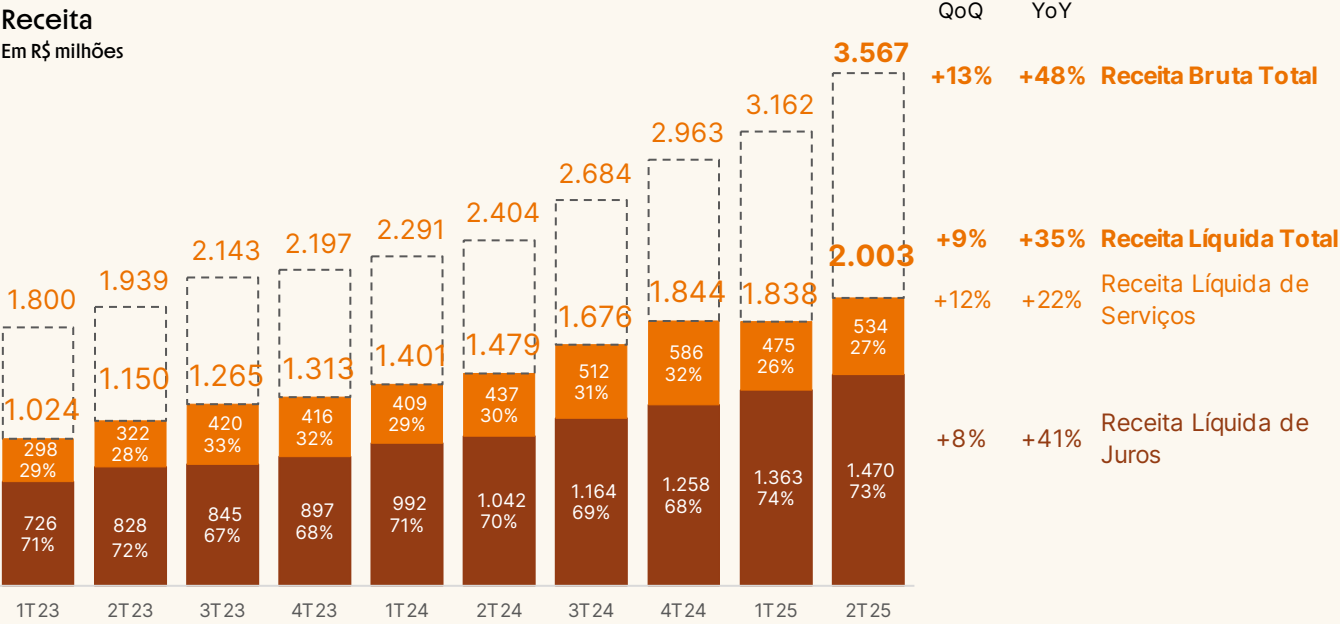
No 2T25, alcançamos R\$3,6 bilhões em receita bruta total e R\$2,0 bilhões em receita líquida, um crescimento YoY de 48% e 35%, respectivamente.

O forte desempenho na receita líquida financeira foi impulsionado principalmente pela evolução do mix de crédito, com maior crescimento em carteiras mais rentáveis, como FGTS e Home Equity.

R\$ 3,6 bi
Receita bruta

R\$ 2,0 bi
Receita líquida

Receita
Em R\$ milhões



R\$ milhões

Receitas Totais

	2T25	1T25	2T24	Variação % ΔQoQ	ΔYoY
Receitas de juros	2.042	1.739	1.360	+17,5%	+50,2%
incl.resultado de hedge da carteira de crédito					
Resultado de títulos e valores mobiliários, derivativos e câmbio	851	803	455	+6,0%	+87,2%
excl.resultado de hedge da carteira de crédito					
Receitas de serviços e comissões	592	564	517	+5.0%	+14.6%
Outras receitas	81	56	73	+45.2%	+12.3%
Receita bruta total	3.567	3.162	2.404	+12,8%	+48,4%
Despesas de juros	(1.424)	(1.179)	(773)	+20.8%	+84.3%
Despesas de serviços e comissões	(43)	(41)	(33)	+5.4%	+30.5%
Despesas de cashback	(58)	(68)	(91)	-14.3%	-35.9%
Inter Loop	(39)	(36)	(29)	+7.1%	+34.6%
Receita líquida total	2.003	1.838	1.479	+9,0%	+35,5%

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



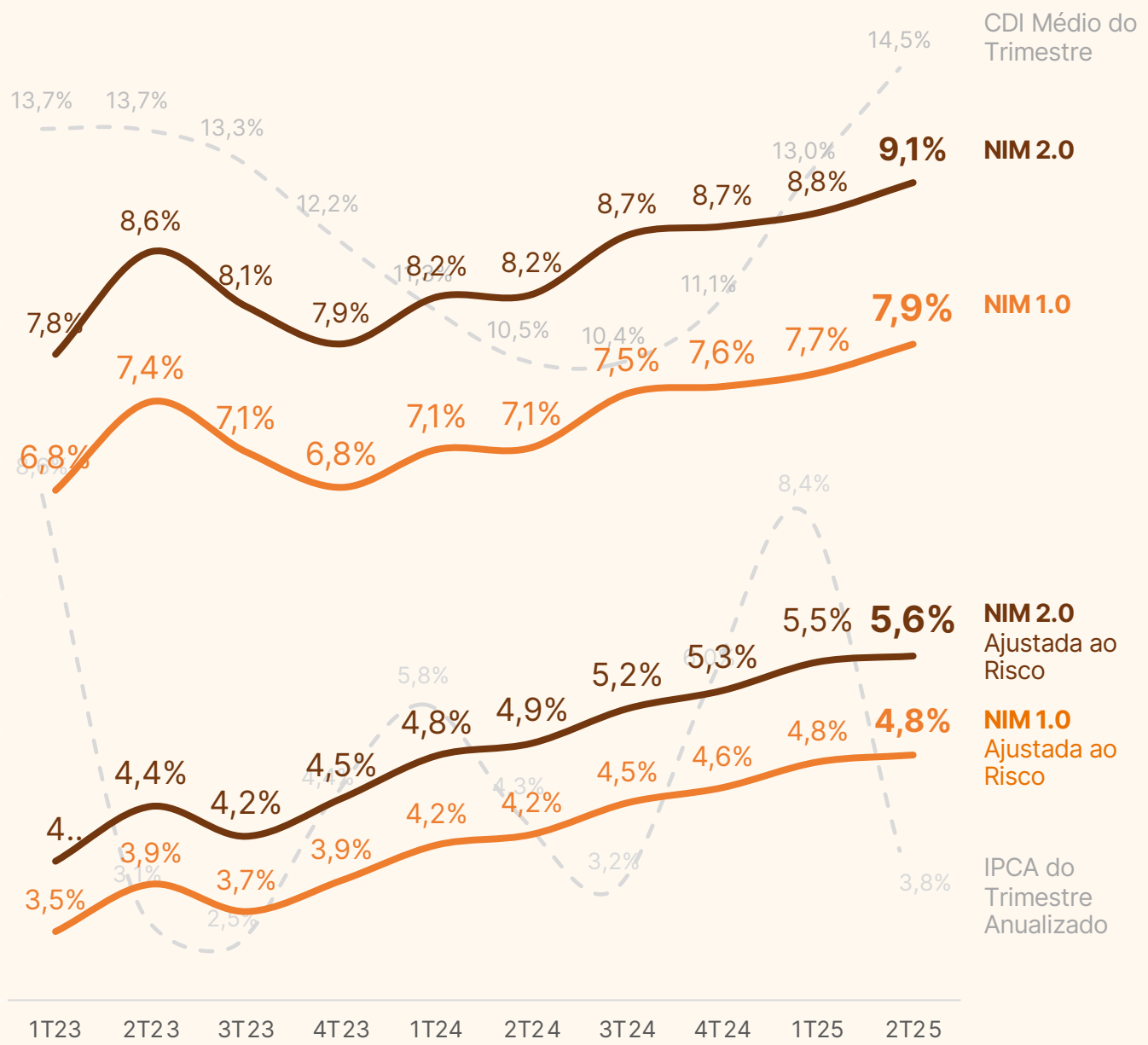
NIM

Nossas NIMs seguem em expansão, sustentadas por melhorias no mix de originação de crédito, segmentação de clientes e otimização da alocação de capital, tanto em crédito quanto em títulos e valores mobiliários.

Como resultado, alcançamos níveis recordes tanto na NIM quanto na NIM ajustada ao risco, demonstrando a execução consistente da nossa estratégia, mesmo diante do cenário macroeconômico desafiador no Brasil, marcado por oscilações no IPCA e no CDI.

9,1 %
NIM 2.0

5,6 %
NIM 2.0 Ajustada ao Risco



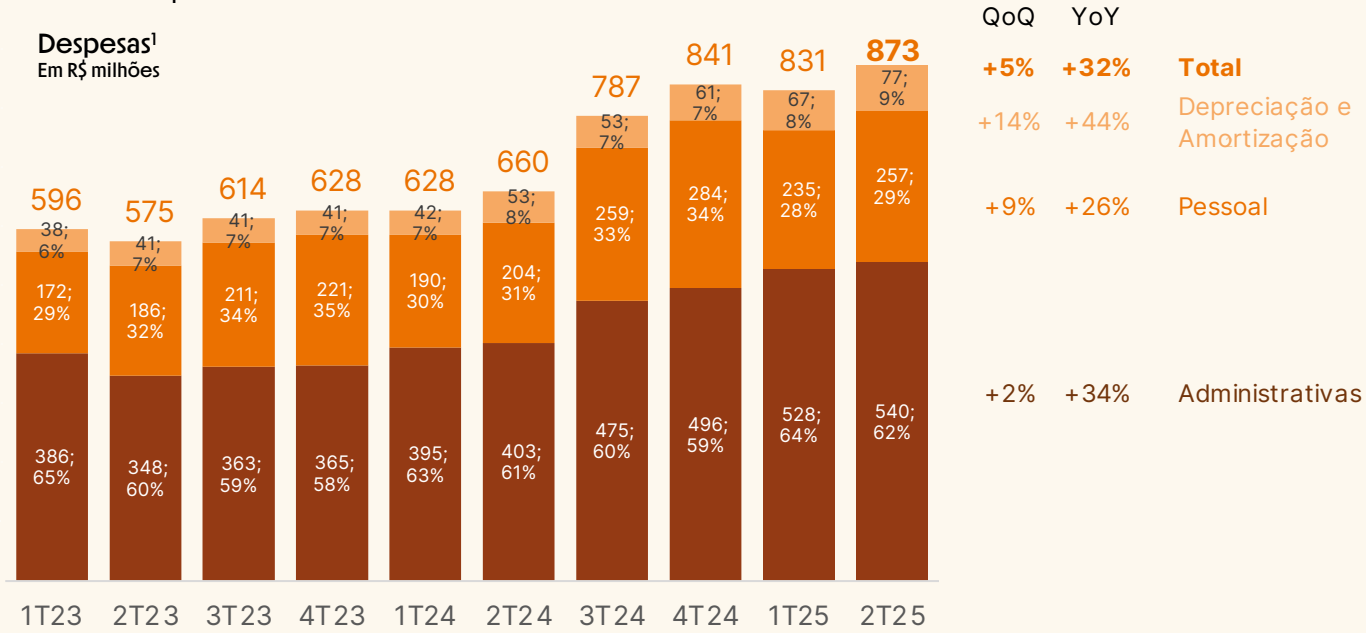
Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. Nota 1: (Receita líquida de juros e receita com títulos, derivativos e câmbio * 4) / média dos dois últimos períodos de caixa e equivalentes de caixa, valores a receber de instituições financeiras líquidos de provisões para perdas de crédito esperadas (excluindo depósitos interbancários), depósitos no Banco Central do Brasil, títulos líquidos de provisões para perdas de crédito esperadas, ativos financeiros derivativos e empréstimos e adiantamentos a clientes, líquidos de provisões para perdas de crédito esperadas. Nota 2: All-in NIM 2.0 e All-in NIM 2.0 ajustado ao risco não incluem a carteira de cartão de crédito rotativo.



Despesas

Seguimos com investimentos estratégicos em áreas-chave como pessoal, marketing e tecnologia. O crescimento em pessoal reflete a seniorização da equipe, ao mesmo tempo em que seguimos capturando sinergias com a integração do Inter Pag. O número de colaboradores se manteve relativamente estável no 1S25, em cerca de 4,1 mil funcionários.

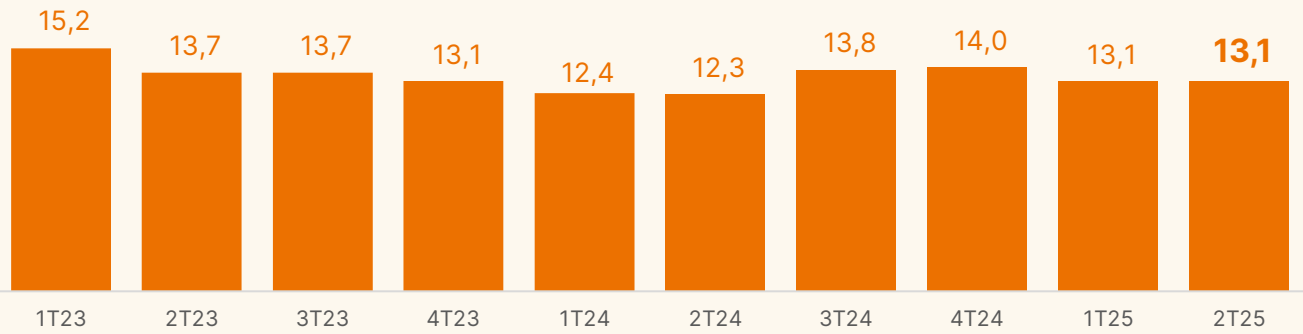
As despesas com marketing cresceram 37% YoY, impulsionadas pelo lançamento de uma nova campanha para o aumento do reconhecimento da marca e aquisição de clientes com maior qualidade. Paralelamente, continuamos a investir em tecnologia, com foco na otimização de processos, automação e aprimoramento da experiência fluida que oferecemos aos nossos clientes. Com a expansão dos nossos negócios, estamos focados na renegociação de contratos com grandes fornecedores, visando reduzir ainda mais o custo por transação e melhorar a eficiência operacional.



Eficiência

Nosso foco na otimização das operações, aceleração do uso de IA no atendimento ao cliente e racionalização de despesas nos permitiu alcançar maior eficiência nas atividades do dia a dia, mantendo o CTS estável em R\$13,1.

Custo de Servir
Em R\$, mensalmente



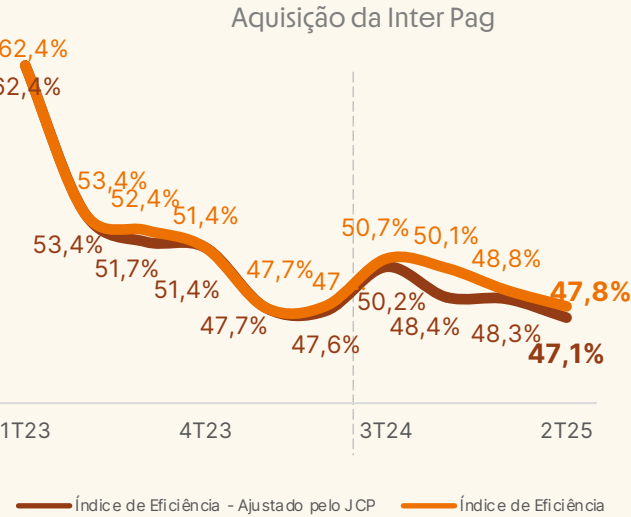
Nota 1: Linhas das demonstrações financeiras IFRS: “Despesas com pessoal”, “Depreciação e amortização”, “Despesas administrativas”



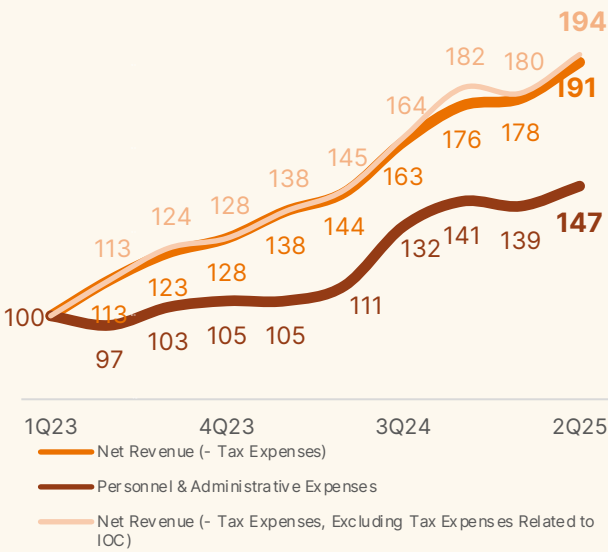
Eficiência

No 2T25, alcançamos um índice de eficiência de 47,8%, com a diferença entre receita líquida e despesas continuando a se expandir, demonstrando nosso foco contínuo em identificar oportunidades de melhoria de eficiência. Adicionalmente, nosso índice de eficiência ajustado pelo JCP de 47,1% exclui os efeitos tributários relacionados às transações de juros sobre capital próprio pagos à holding. Esta métrica ajustada oferece uma visão normalizada dos nossos ganhos de eficiência ao remover o impacto das estratégias de otimização fiscal entre empresas do grupo, proporcionando uma visão mais clara das melhorias de performance operacional subjacentes.

Índice de Eficiência
Em %



Receita vs Despesas¹
Base 100



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

Receita líquida total ajustado pelo PCP

- Receita líquida total
- (-) Tributos sobre JCP

Índice de Eficiência Ajustado pelo JCP

	2T25	1T25	2T24	Variação % ΔQoQ	ΔYoY
Despesas totais	(874)	(830)	(660)	+5,2%	+32,3%
Despesas de pessoal	(257)	(235)	(204)	+9,3%	+25,7%
Depreciação e amortização	(77)	(67)	(53)	+13,6%	+44,5%
Despesas administrativas	(540)	(528)	(403)	+2,2%	+34,1%
Receita líquida total	1.826	1.702	1.379	+7,3%	+32,4%
Resultado líquido de juros, títulos e valores mobiliários, derivativos e câmbio	1.470	1.363	1.042	+7,8%	+41,0%
Resultado de títulos e valores mobiliários	452	419	364	+7,9%	+24,1%
Outras receitas	81	56	73	+45,2%	+12,3%
Despesas tributárias	(177)	(136)	(99)	+30,0%	+77,9%
Índice de Eficiência	47,8%	48,8%	47,9%	-1,0 p.p.	-0,1 p.p.
Receita líquida total ajustado pelo PCP	1.852	1.720	1.388	+7,7%	+33,5%
Receita líquida total	1.826	1.702	1.379	+7,3%	+32,4%
(-) Tributos sobre JCP	(26)	(18)	(9)	+43,0%	+206,5%
Índice de Eficiência Ajustado pelo JCP	47,1%	48,3%	47,6%	-1,2 p.p.	-0,5 p.p.

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



Lucro Líquido

No terceiro ano do nosso plano 60/30/30, encerramos o segundo trimestre com lucro líquido recorde de R\$315 milhões, desconsiderando os interesses minoritários, e um ROE anualizado de 13,9%. Esses resultados destacam nossa capacidade de gerar crescimento e lucratividade sustentáveis e refletem a execução consistente do nosso plano estratégico.

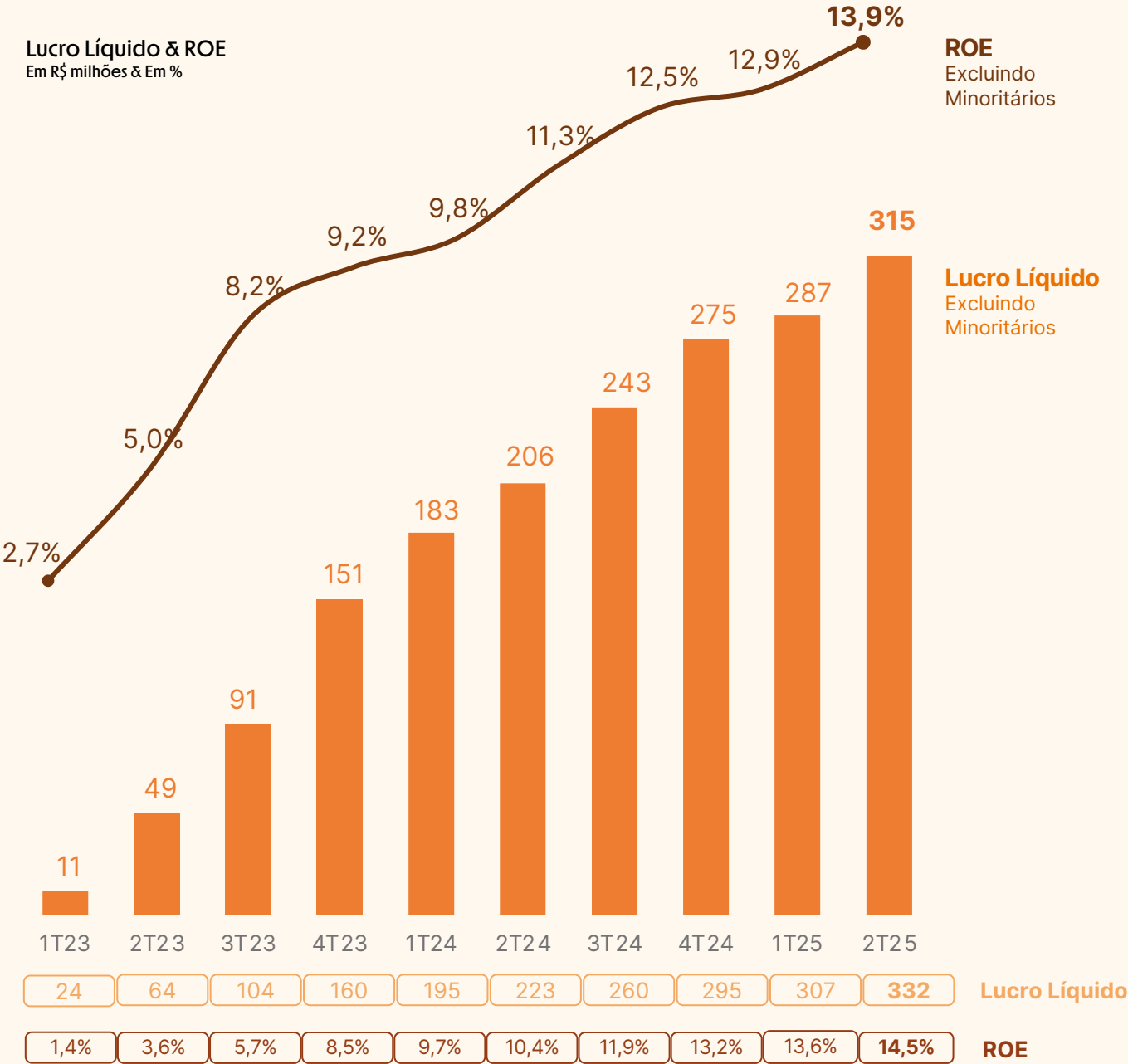
R\$ 315 mm

Lucro líquido excl. minoritários

13,9%

ROE excl. minoritários

Lucro Líquido & ROE
Em R\$ milhões & Em %



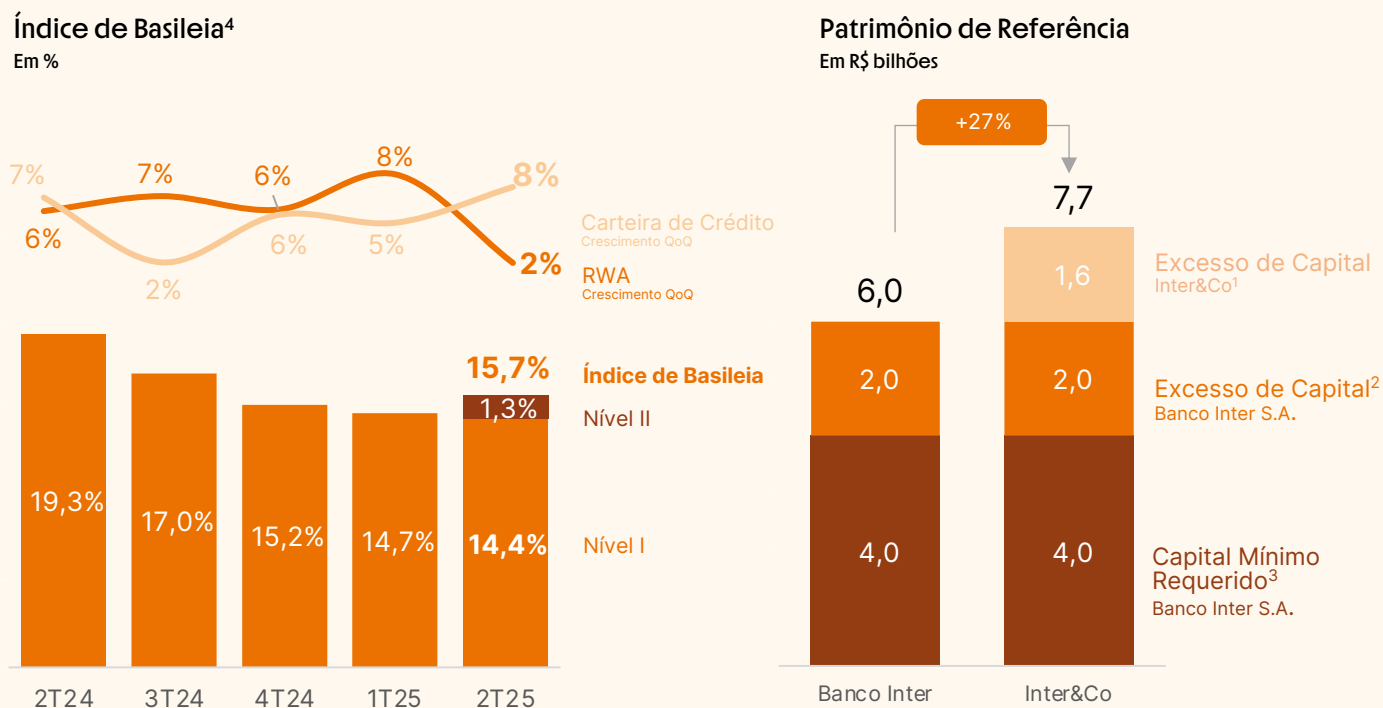
Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados

Índice de Basileia

Uma das nossas principais vantagens competitivas é nossa robusta base de capital. Para sustentar essa vantagem ao longo do tempo, seguimos uma estrutura de originação orientada pelo ROE, focada em maximizar o retorno sobre o capital alocado.

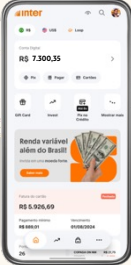
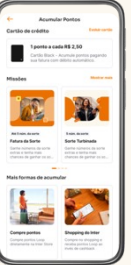
Para otimizar ainda mais nossa estrutura, aumentamos a base de capital no nível da holding e, no 2T25, o excesso de capital na holding atingiu R\$1,6 bilhão.

No Banco Inter S.A., o Índice de Basileia aumentou para 15,7%, impulsionado principalmente pela emissão de R\$500 milhões em Letras Financeiras Subordinadas, que passaram a compor o Nível II do Patrimônio de Referência do Banco. Com essa emissão, o Capital Nível II passou a representar 9% do Índice de Basileia, reforçando a resiliência e a estrutura regulatória de capital do banco.



Nosso Ecossistema

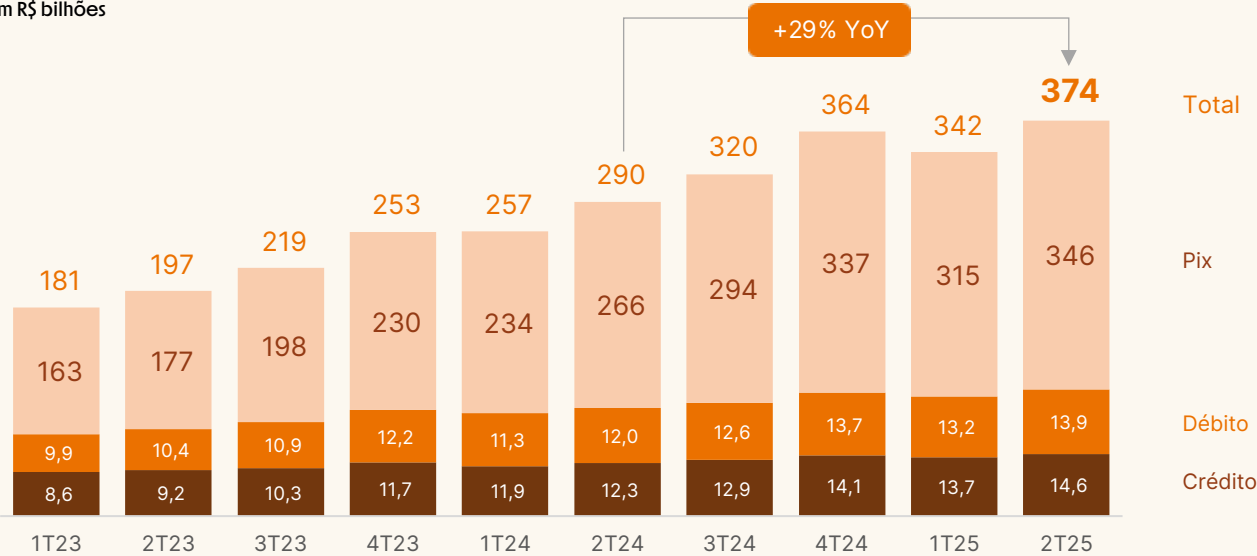
Nosso super app financeiro oferece uma experiência digital integrada e fluida, reunindo um portfólio completo de produtos comerciais e financeiros, desenhados para atender às diversas necessidades dos nossos clientes. Seguimos comprometidos em melhorar constantemente nossa plataforma, inovando para incluir novas funcionalidades e entregar uma experiência única, fortalecendo o engajamento e a fidelização dos nossos usuários.

						
BANKING & SPENDING	CRÉDITO	SHOPPING	INVESTIMENTOS	SEGUROS	GLOBAL	LOYALTY
R\$ 374bi	R\$ 43,8bi	R\$ 1,2bi	R\$ 154bi	9,6mi	4,4mi	13,6mi
TPV de Cartões + Pix	Carteira de Crédito Bruta	GMV	AuC	Contratos Ativos	Clientes Globais	Clientes
		Forte receita líquida	Forte crescimento	Altas margens	Foco em clientes brasileiros	Novo fluxo de receitas

Banking

Processamos R\$374 bilhões em transações via Pix, cartões de débito e crédito no 2T25. Pix de manteve como o principal meio de pagamento, respondendo por R\$346 bilhões em volume de transações no trimestre, reforçando seu papel como um dos pilares fundamentais em nosso ecossistema de pagamentos.

TPV de Cartões + Pix
Em R\$ bilhões



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



Loyalty

O Loop ultrapassou 13,6 milhões de clientes no 2T25, representando um crescimento de 64% YoY na participação no programa de pontos.

Para ampliar ainda mais esse engajamento, seguimos expandindo continuamente as opções de resgate dentro do ecossistema Inter, fortalecendo oportunidades de cross-sell em nossas verticais.



Shopping

Alcançamos 3,6 milhões de clientes ativos no Shopping no 2T25, que geraram um GMV de R\$1,2 bilhão, crescimento de 9% na comparação anual. O Net Take Rate aumentou para 7,6%, refletindo a força da nossa estratégia de equilíbrio entre crescimento e rentabilidade.

O sucesso do nosso ecossistema, aliado à iniciativa estratégica de oferecer operações de BNPL aos clientes do Shopping, fez com que as transações via BNPL representassem 9,3% do GMV do trimestre.



Investimentos

No 2T25, ultrapassamos R\$154 bilhões em ativos sob custódia (AuC) e adicionamos mais de 2 milhões de clientes ativos nos últimos 12 meses, alcançando um total de 7,9 milhões de clientes ativos.

Em julho, lançamos com sucesso a funcionalidade "Meu Porquinho por Objetivos", que já apresentou resultados expressivos: foram criados 550 mil objetivos e investidos R\$281 milhões por meio da nova funcionalidade.



Seguros

A vertical de seguros apresentou crescimento recorde em todas as métricas, com 9,6 milhões de contratos ativos, três vezes mais que no 2T24.

Nossa liderança de mercado é resultado de um portfólio diversificado, experiência integrada, escala e rentabilidade. Atualmente, 17% dos clientes ativos do Inter também são clientes da Inter Seguros.



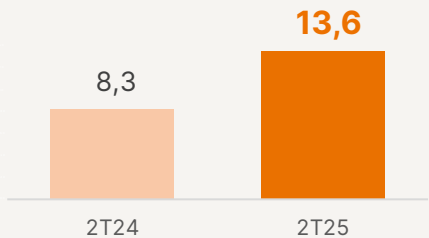
Global

No 2T25, a Conta Global atingiu marcos importantes, passando a atender 4,4 milhões de clientes e alcançando USD 1,6 bilhão em ativos sob custódia (AuC).

Esse ritmo acelerado de expansão internacional é resultado dos nossos esforços em levar os benefícios do nosso super app financeiro para o cenário global.

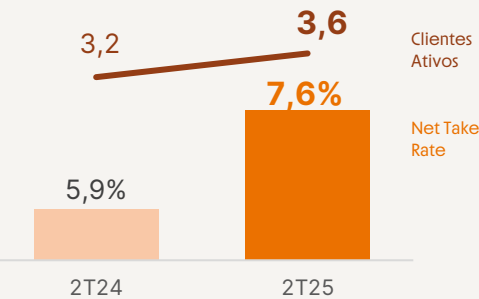
Clientes Loyalty

Em milhões



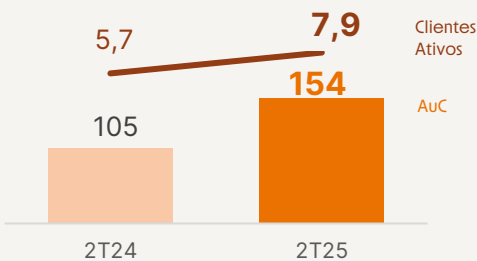
Clientes Ativos & Net Take Rate

Em milhões e em %



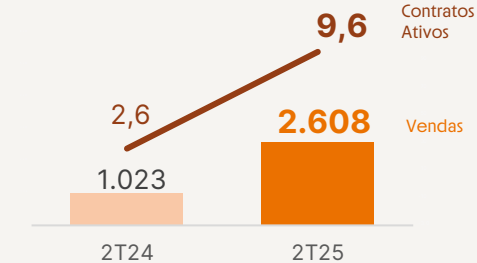
Clientes & AuC

Em milhões e em R\$ bilhões



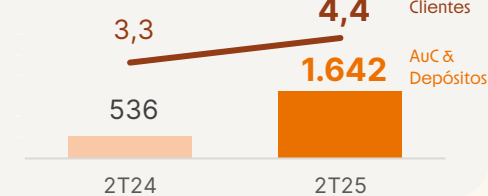
Contratos Ativos & Vendas

Em milhões e em milhares



Clientes & AuC & Depósitos em USD

Em milhões & em milhões de USD



Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. Nota 1: Operações que ocorrem 100% dentro do nosso super app financeiro, desde o ponto de entrada inicial até o resultado final.

Balanço Patrimonial

R\$ milhões

Balanço Patrimonial

Ativos

	30/06/2025	31/03/2025	30/06/2024	Variação %	
				ΔQoQ	ΔYoY
Caixa e equivalentes de caixa	4.834	1.459	2.797	+231,3%	+72,8%
Empréstimos e adiantamento a instituições financeiras	4.953	6.595	5.280	-24,9%	-6,2%
Depósitos compulsórios no Banco Central do Brasil	6.180	5.648	3.726	+9,4%	+65,9%
Títulos e valores mobiliários	23.860	24.703	18.276	-3,4%	+30,6%
Instrumentos financeiros derivativos	1	8	7	-87,5%	-85,7%
Empréstimos e adiantamento a clientes, líquido de provisão	37.780	35.088	30.807	+7,7%	+22,6%
Ativos não circulantes mantidos para venda	261	258	180	+1,2%	+45,0%
Investimentos	10	10	88	+0,0%	-88,6%
Imobilizado	378	359	194	+5,3%	+94,8%
Intangível	1.971	1.926	1.662	+2,3%	+18,6%
Ativo fiscal diferido	1.719	1.849	1.218	-7,0%	+41,1%
Outros ativos	2.787	2.655	2.338	+5,0%	+19,2%
Total de ativos	84.733	80.559	66.573	+5,2%	+27,3%

Passivo

Passivos com instituições financeiras	13.885	13.808	10.914	+0,6%	+27,2%
Passivos com clientes	46.667	43.648	35.978	+6,9%	+29,7%
Títulos emitidos	11.378	10.698	8.543	+6,4%	+33,2%
Instrumentos financeiros derivativos passivos	33	6	14	+450,0%	+135,7%
Outros passivos	1.910	2.195	1.982	-13,0%	-3,6%
Total do passivo	75.345	71.546	57.966	+5,3%	+30,0%

Patrimônio líquido

Patrimônio líquido dos acionistas controladores	9.290	8.901	8.462	+4,4%	+9,8%
Participações de acionistas não controladores	98	112	146	-12,5%	-32,9%
Total do patrimônio líquido	9.388	9.013	8.608	+4,2%	+9,1%
Total do passivo e patrimônio líquido	84.733	80.559	66.573	+5,2%	+27,3%

Demonstração de Resultado

R\$ milhões

	2T25	1T25	2T24	Variação %	
				ΔQoQ	ΔYoY
Demonstração de Resultado					
Receitas de juros	2.128	1.807	1.172	+17,8%	+81,5%
Despesas de juros	(1.424)	(1.179)	(773)	+20,8%	+84,3%
Resultado de títulos e valores mobiliários, derivativos e câmbio	765	735	642	+4,2%	+19,2%
Resultado líquido de juros e resultado de títulos e valores mobiliários,	1.470	1.363	1.042	+7,8%	+41,0%
Receitas de serviços e comissões	495	460	397	+7,7%	+24,7%
Despesas de serviços e comissões	(43)	(41)	(33)	+5,4%	+30,5%
Outras receitas	81	56	73	+45,2%	+12,3%
Total de receitas	2.003	1.838	1.479	+9,0%	+35,5%
Resultado de perdas esperadas	(569)	(514)	(421)	+10,8%	+35,1%
Resultado líquido de perdas	1.434	1.324	1.057	+8,3%	+35,6%
Despesas administrativas	(540)	(528)	(403)	+2,2%	+34,1%
Despesa de pessoal	(257)	(235)	(204)	+9,3%	+25,7%
Despesas tributárias	(177)	(136)	(99)	+30,0%	+77,9%
Depreciação e amortização	(77)	(67)	(53)	+13,6%	+44,5%
Resultado de participações em coligadas	0	0	(0)	N/M	N/M
Lucro / (prejuízo) antes da tributação sobre o lucro	384	358	298	+7,3%	+28,9%
Imposto de renda e contribuição social	(51)	(51)	(75)	+1,2%	-31,5%
Lucro / (prejuízo)	332	307	223	+8,3%	+49,2%
Lucro líquido excluindo minoritários	315	287	206	+10,0%	+52,6%



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:

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

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 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:

$$\text{Empréstimos e adiantamentos a clientes} + \text{Empréstimos a instituições financeiras}$$

Carteira de crédito:

$$\text{Empréstimos e adiantamentos a clientes, bruto de provisão para perdas esperadas}$$

Carteira remunerada:

$$\begin{aligned} &\text{Empréstimos e adiantamentos a instituições financeiras} + \text{Títulos e valores mobiliários} + \\ &\text{Empréstimos e adiantamentos a clientes, líquidos de provisão para perdas esperadas} + \text{Instrumentos financeiros derivativos} - \\ &\text{Carteira à vista de cartão de crédito} \end{aligned}$$

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 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:

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

Custo de servir (CTS):

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

Fee income ratio:

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

Formação de estágio 3:

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

Formação de NPL:

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

Funding:

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



Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

Gross Take Rate:

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

Índice de basileia:

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

Índice de cobertura:

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

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 ajustado pelo JCP:

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

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

Resultado líquido de juros e receita de títulos, derivativos e câmbio x 4

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 + Carteira à vista de cartão de crédito

NIM 2.0 – Carteira remunerada

Resultado líquido de juros e receita de títulos, derivativos e câmbio x 4

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

NIM 1.0 Ajustada ao Risco

(Resultado líquido de juros e receita de títulos, derivativos e câmbio – Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros)x 4

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 + Carteira à vista de cartão de crédito

NIM 2.0 Ajustada ao Risco

(Resultado líquido de juros e receita de títulos, derivativos e câmbio – Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros)x 4

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



Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

NPL 15 a 90 dias – Incluindo Recebíveis de Cartão de Crédito:

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

NPL > 90 dias – Incluindo Recebíveis de Cartão de Crédito:

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

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:

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

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.

inter&co

INTR | Nasdaq Listed