



1T24

Apresentação de Resultados

Maio de 2024



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 do Private Securities Litigation Reform Act de 1995. Essas declarações prospectivas podem, entre outras coisas, conter 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 Fundig, Índice de Eficiência, Originação, NPL > 90 dias, NPL 15 a 90 dias, NPL e Formação da Fase 3, Custo de Risco, índice de Cobertura, Fuding, 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, Margem de Juros Líquida Ajustada e pelo Risco IEP + Non-int. CC Recebíveis (1.0), Margem Líquida de Juros IEP (2.0) Ajustada pelo Risco, Índice de Eficiência Ajustado pelo Risco. 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.

Destaques do trimestre

1T24

Financeiro

Crescimento de receita

Receita bruta total

R\$ **2,3**bi
+27% YoY

★ Recorde

Alavancagem operacional

Índice de eficiência

47,7%
-15 p.p. YoY

★ Recorde

Bottom line

Lucro líquido

R\$ **195**mi
9,7% ROE

★ Recorde

Operacional

Número de clientes

Clientes totais

31,7mi
+1,3 mi QoQ

★ Recorde

Taxa de ativação

Clientes ativos

54,9%
+86 bps QoQ

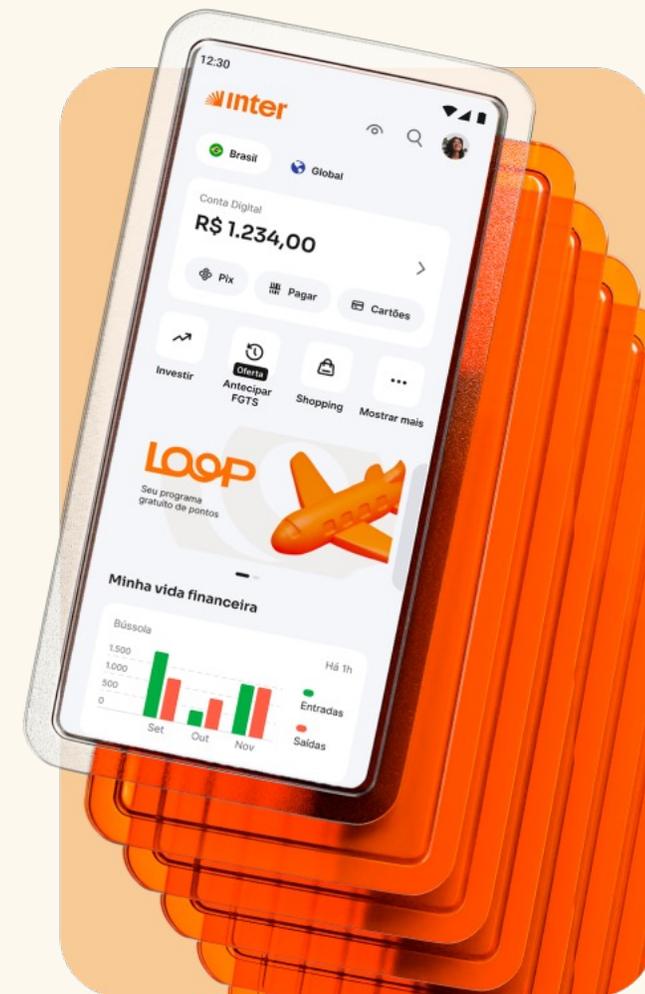
~ Aumentando

Plataforma transacional

TPV

R\$ **257**bi
+42% YoY

★ Recorde



Agenda

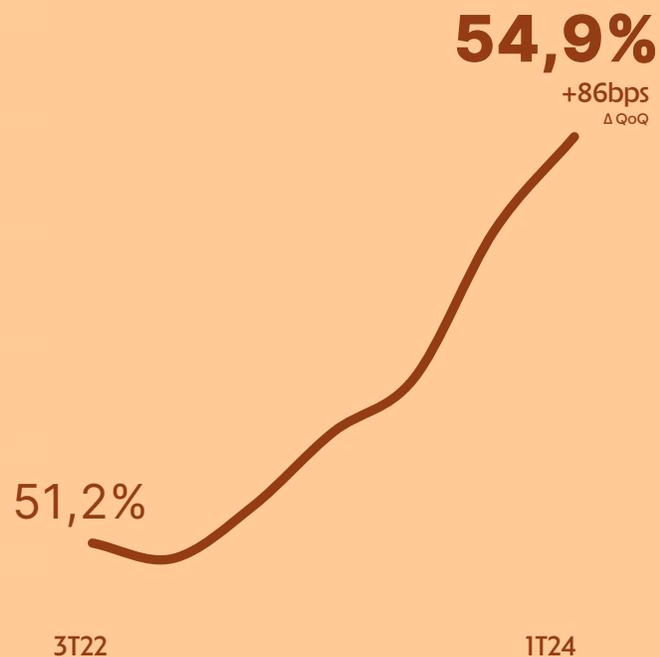
1. CEO Overview
2. Atualizações do negócio
3. Performance financeira



60/30/30: Forte começo do ano 2

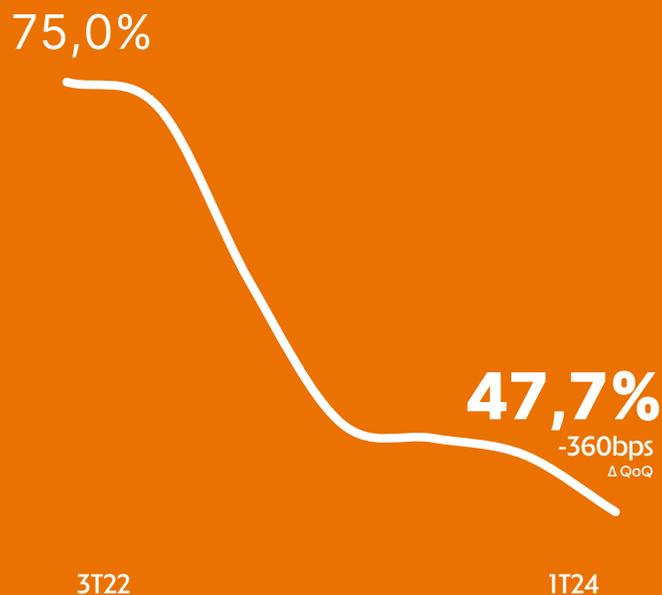
1T24

31,7 mi
Clientes Totais

Progresso
desde 3T22

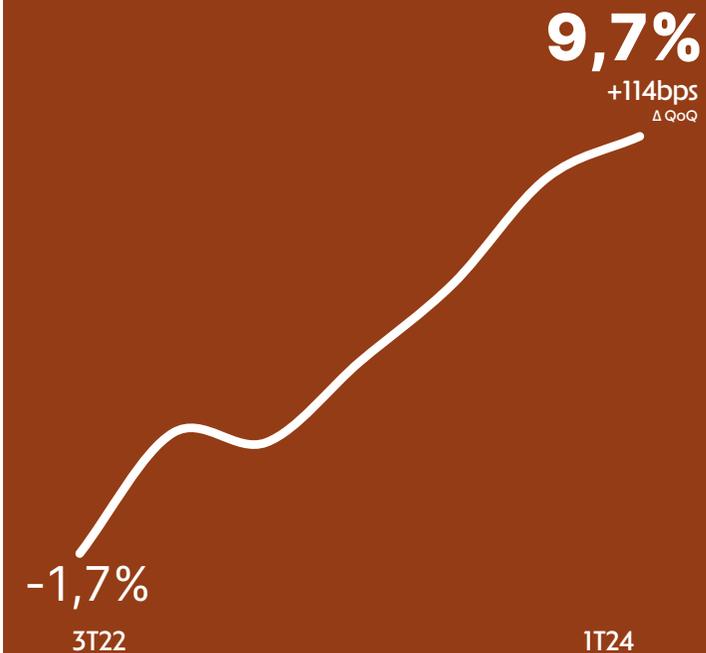
Aumentando ativação

47,7%
Índice de Eficiência



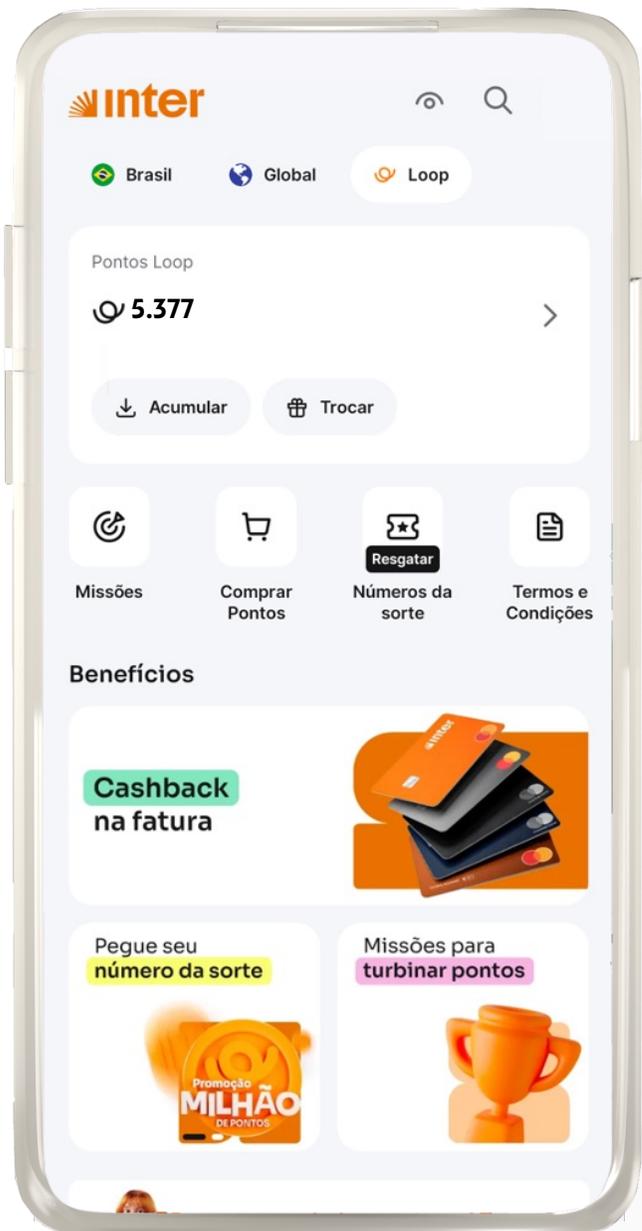
Operando <50%

9,7%
ROE



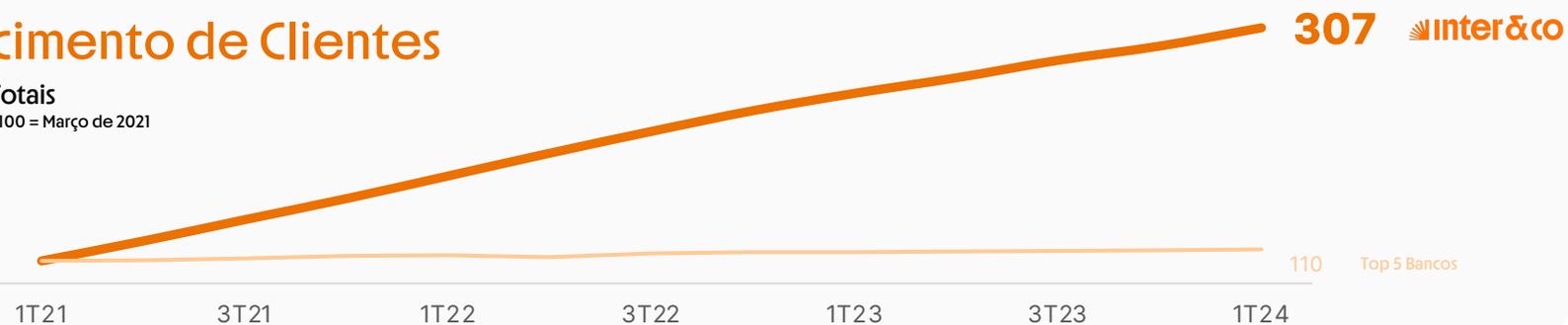
Aproximando de 2 dígitos

Desafiando um mercado consolidado



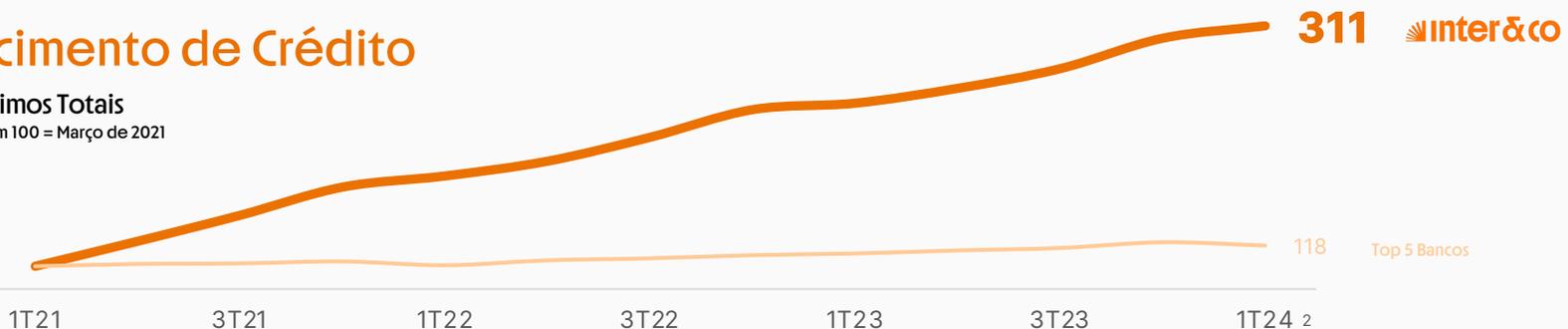
Crescimento de Clientes

Clientes Totais
Indexado em 100 = Março de 2021



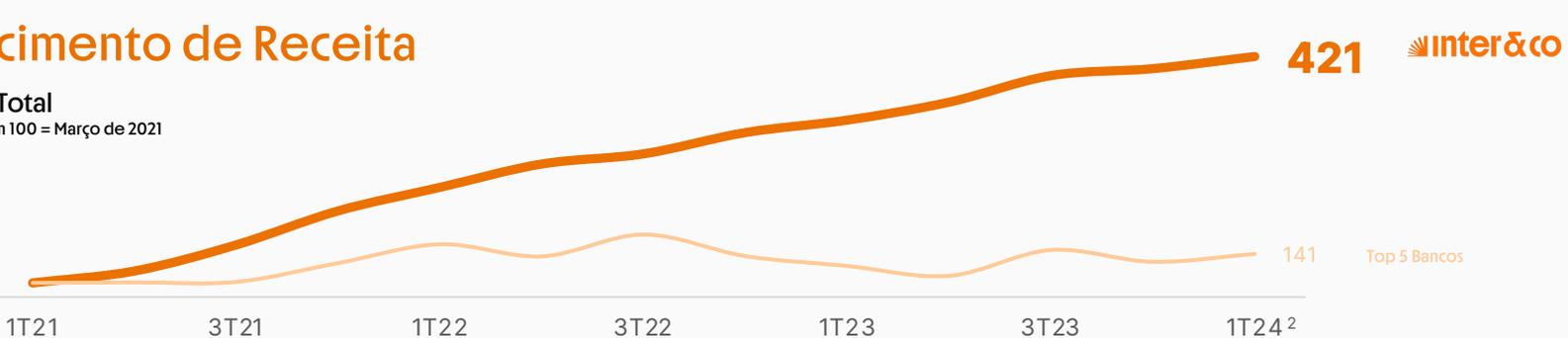
Crescimento de Crédito

Empréstimos Totais
Indexado em 100 = Março de 2021



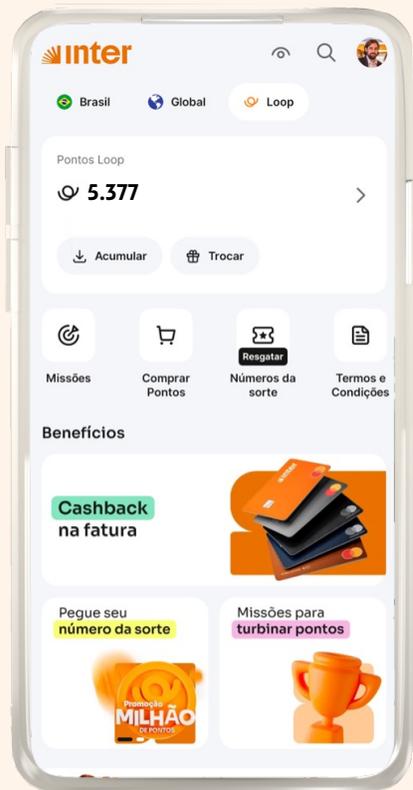
Crescimento de Receita

Receita Total
Indexado em 100 = Março de 2021



Realizações do 1T24

Loop Colhendo sinergias



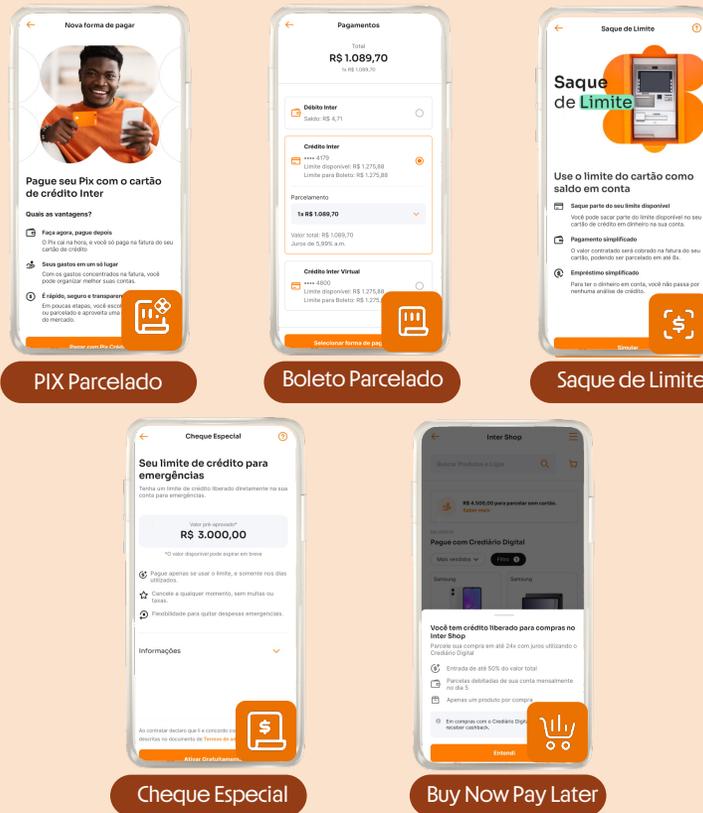
>6,6mi

Clientes em 1T24

~66%

Mais gastos do que
clients não-Loop¹

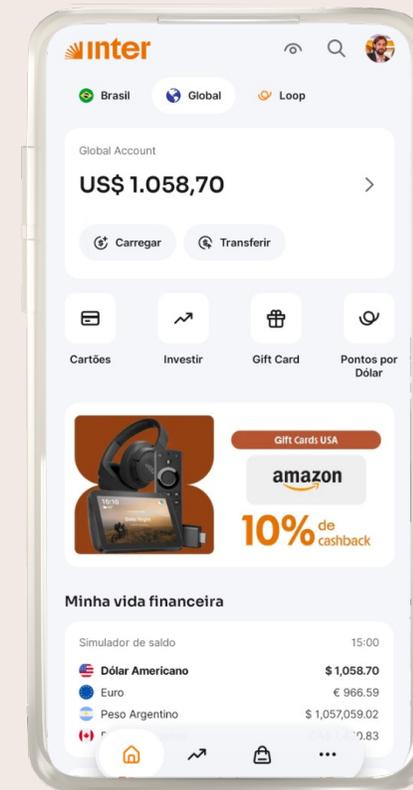
Novas Linhas de Crédito Crescimento em escala



~R\$170mi

Carteira Março/24

Global Account Replicando base de funding nos EUA



~3x

Mais adoção de produtos

460 mi USD

AuC Global Account

Nota 1: ARPAC Médio de Clientes Loop vs ARPAC Médio de Clientes não Loop.

Prioridades para o restante de 2024

Crescimento



Crescimento da base de clientes



Negócios

Aumento do engajamento dos clientes

Finanças



Alavancagem operacional & expansão da NIM

Banking



Loyalty



Crédito



Global



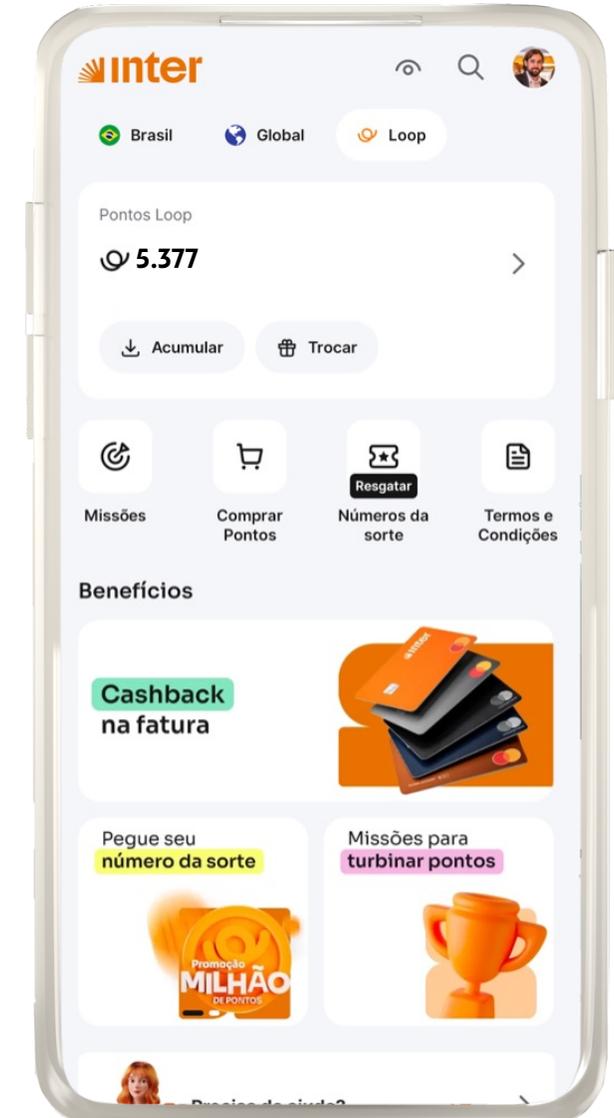
Seguros



Investimentos



Shopping



Agenda

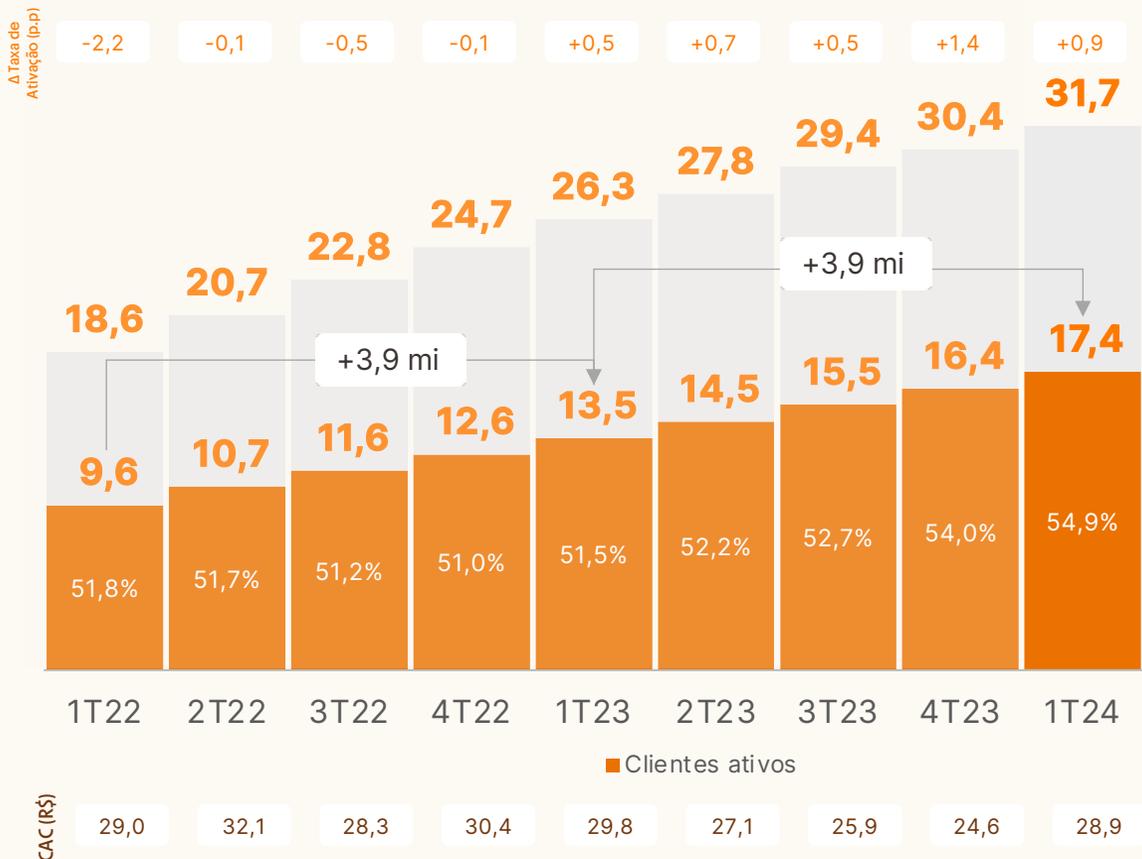
1. CEO Overview
2. Atualizações do negócio
3. Performance financeira



Consistente aumento de ativação e market share

Número Total de Clientes

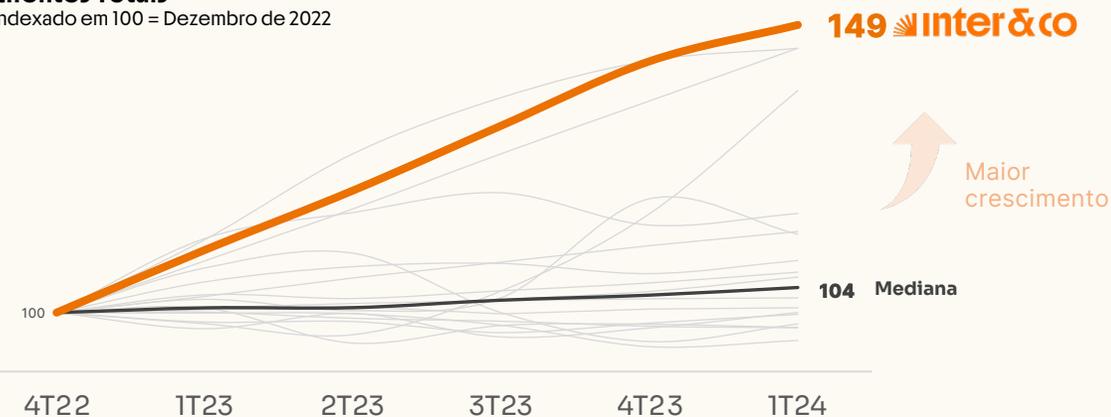
Em milhões



Crescimento consistente de clientes ativos

Clientes Totais

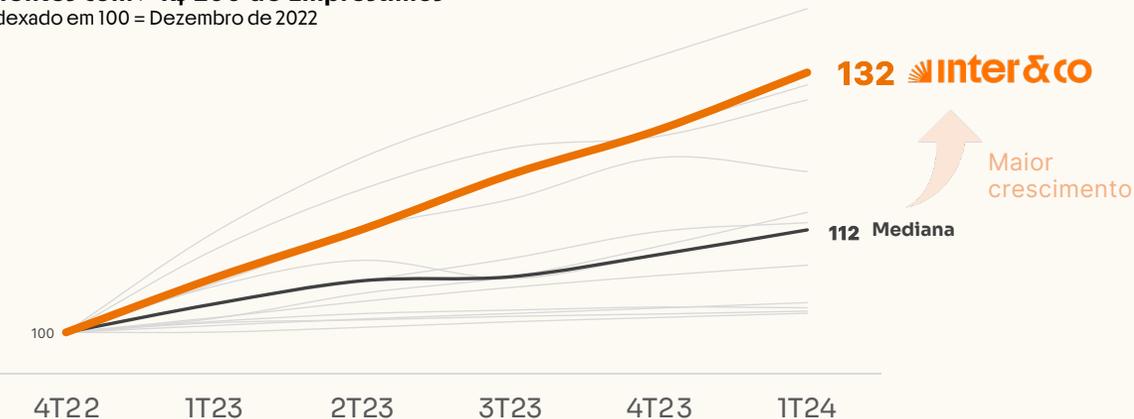
Indexado em 100 = Dezembro de 2022



Fonte: Banco Central do Brasil. Considerando peers com mais de 10 milhões de clientes até março de 2024.

Clientes com > R\$ 200 de Empréstimos

Indexado em 100 = Dezembro de 2022

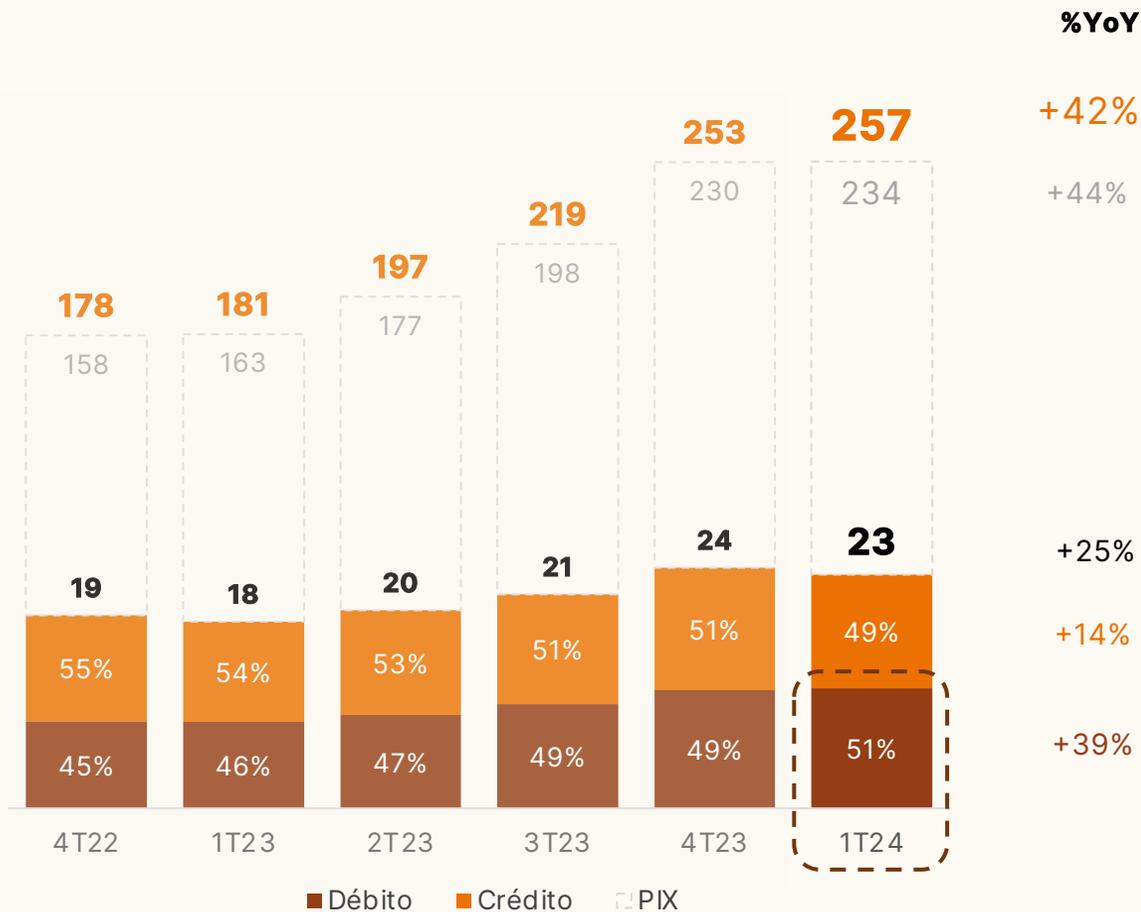


Fonte: Banco Central do Brasil. Considerando peers com mais de 4 milhões de clientes até março de 2024.

Plataforma transactional: run rate de R\$ 1 trilhão/ano de TPV

TPV de Cartões + PIX

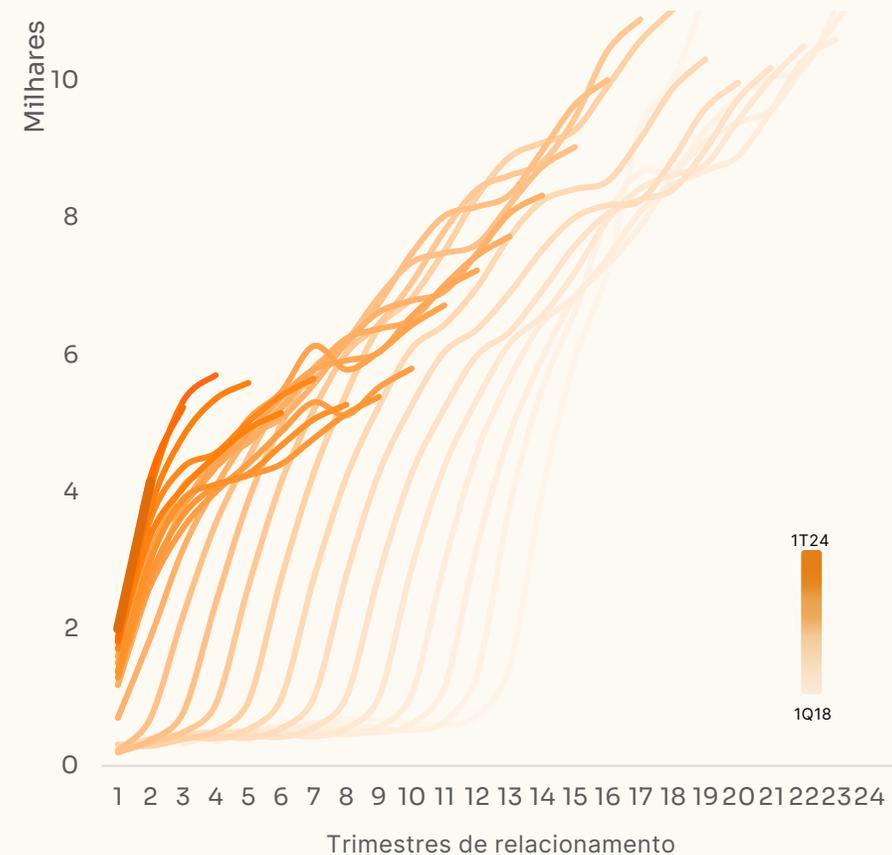
Em R\$ bilhões



Cartões de crédito superaram débito pela primeira vez

TPV de Cartões + PIX por Cliente Ativo

Em R\$ mil, mensal



Acelerando as verticais do negócio

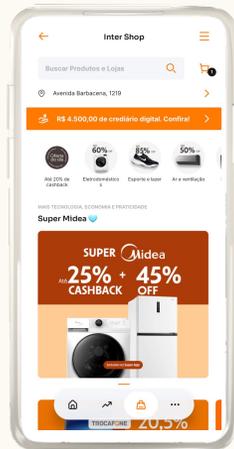
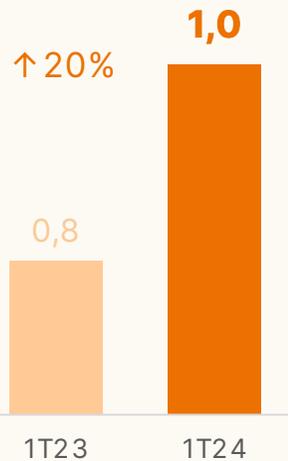
Shopping

+9,9 milhões
de transações
+12% YoY

3,0 milhões
Clientes Ativos
+23% YoY

6,2%
Net Take Rate
+70 bps QoQ

GMV
Em R\$ bilhões



Plataforma líder de shopping de uma companhia financeira

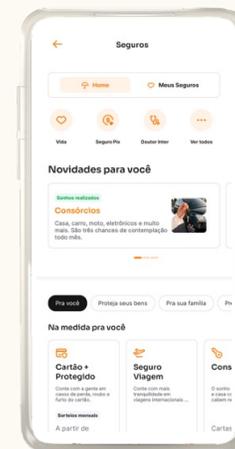
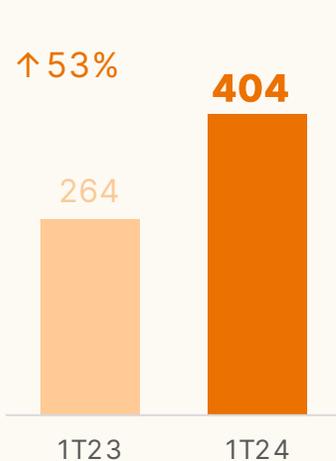
Seguros

+R\$ 52,3 milhões
Receita Líquida
+29% YoY

1,9 milhão
Clientes Ativos
+40% YoY

+R\$ 358 milhões
Vendas de Consórcio
+31% YoY

Vendas
Em mil



A mais ampla oferta de seguro digital

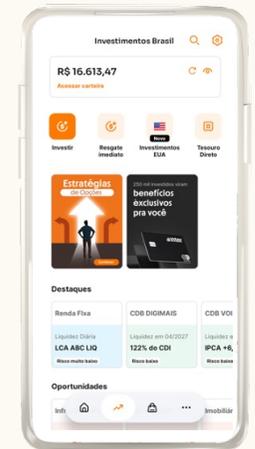
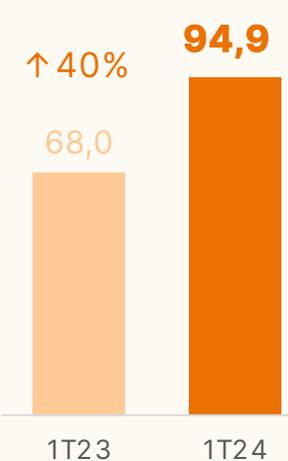
Investimentos

R\$ 10 bilhões
RF de terceiros
+45% QoQ

5,3 milhões
Clientes Ativos
61% QoQ

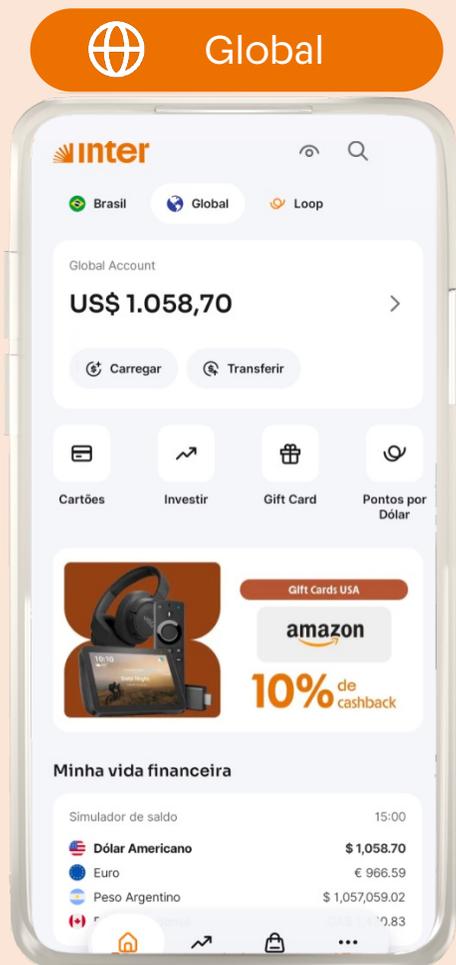
R\$ 1,3 bilhão
Meu Porquinho AuC
+34% QoQ

AuC
Em R\$ bilhões



Plataforma de investimentos completa

Global: replicando nossa franquia de depósito nos EUA

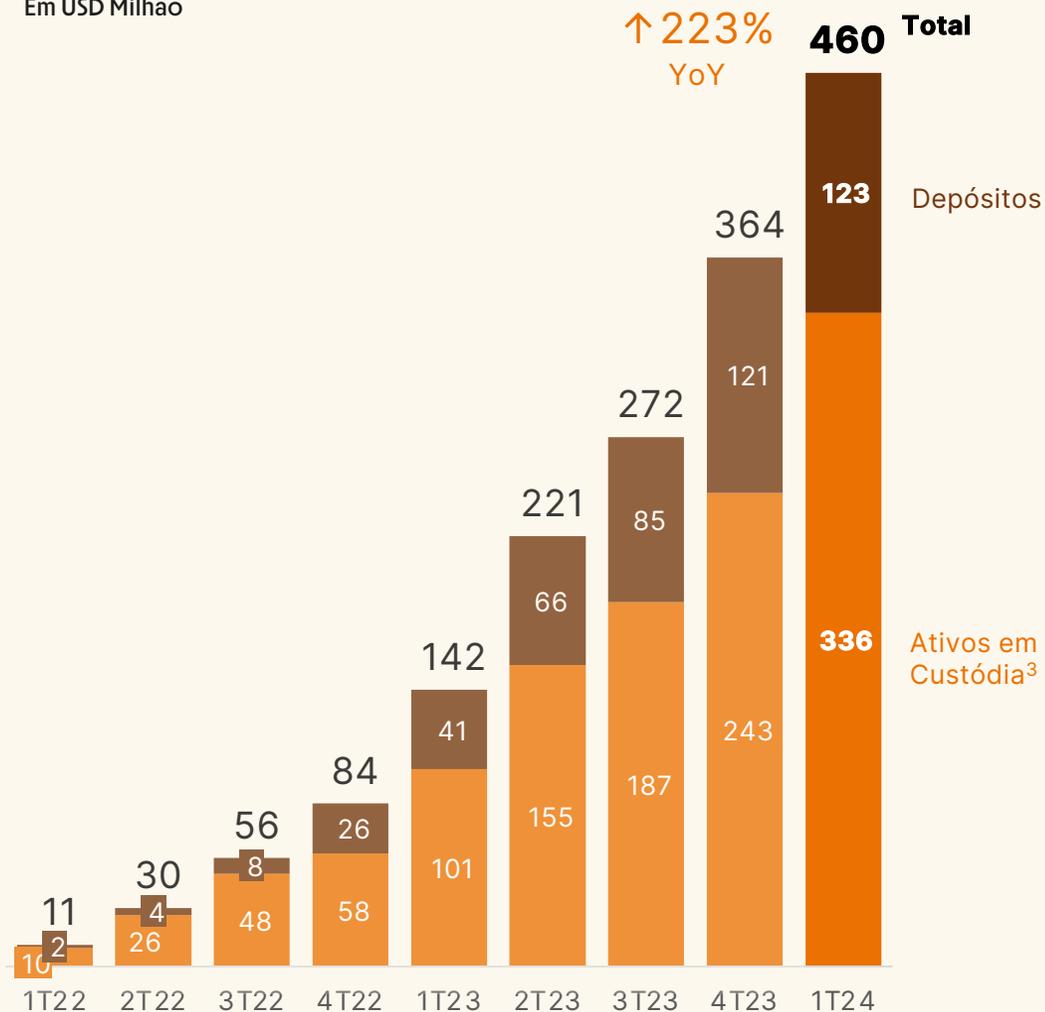


2,9 milhões
Clientes Globais

~3x
Mais adoção de produtos¹

AuC & Depósitos em USD

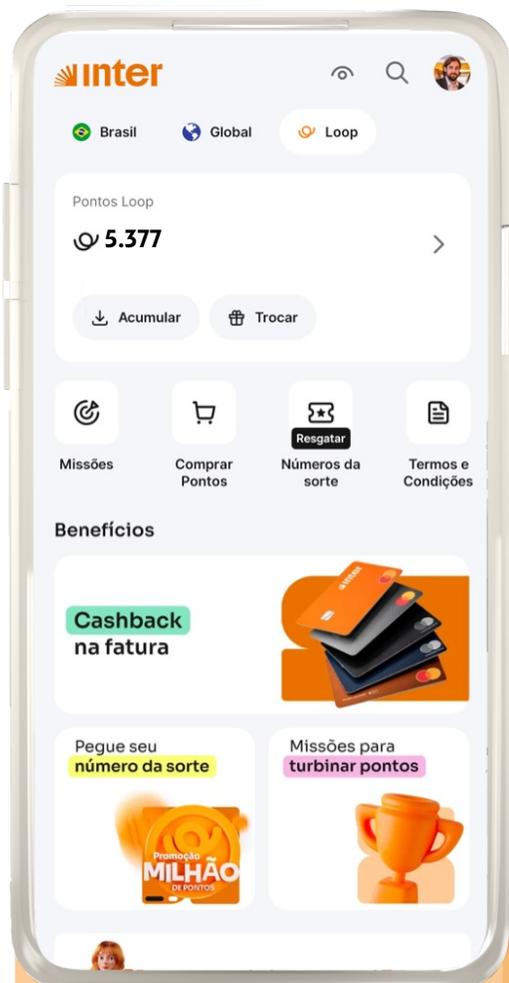
Em USD Milhão



Nota 1: Os Clientes Globais utilizam 3,0 vezes mais produtos quando comparados à média dos clientes ativos. Nota 2: Valor incluído no saldo de Depósitos à Vista e a Prazo nas Demonstrações Financeiras IFRS. Inclui títulos sob Custódia de Valores Mobiliários da Inter&Co. Nota 3: Ativos Custódios de Valores Mobiliários da Inter&Co.

Loop: desafiando uma indústria madura com uma abordagem integrada

Nova UX: Loop como moeda no Super App Financeiro



6,6 milhões
Clientes Loop no 1T24¹

Maximizando o Engajamento

~1mi de clientes impactados por missões Loop

Aumentando Transações

Gastos 66% maiores do que clientes não-Loop¹

Promovendo Integração

Conectando múltiplas verticais do negócio

Otimizando Receita

Trazendo oportunidades de receitas adicionais

Expandindo novas linhas de crédito sem garantias

- Produtos high yield
- Expandindo monetização de clientes
- Níveis controlados de inadimplência

~R\$ 170^{mi}
Carteira em Março/24

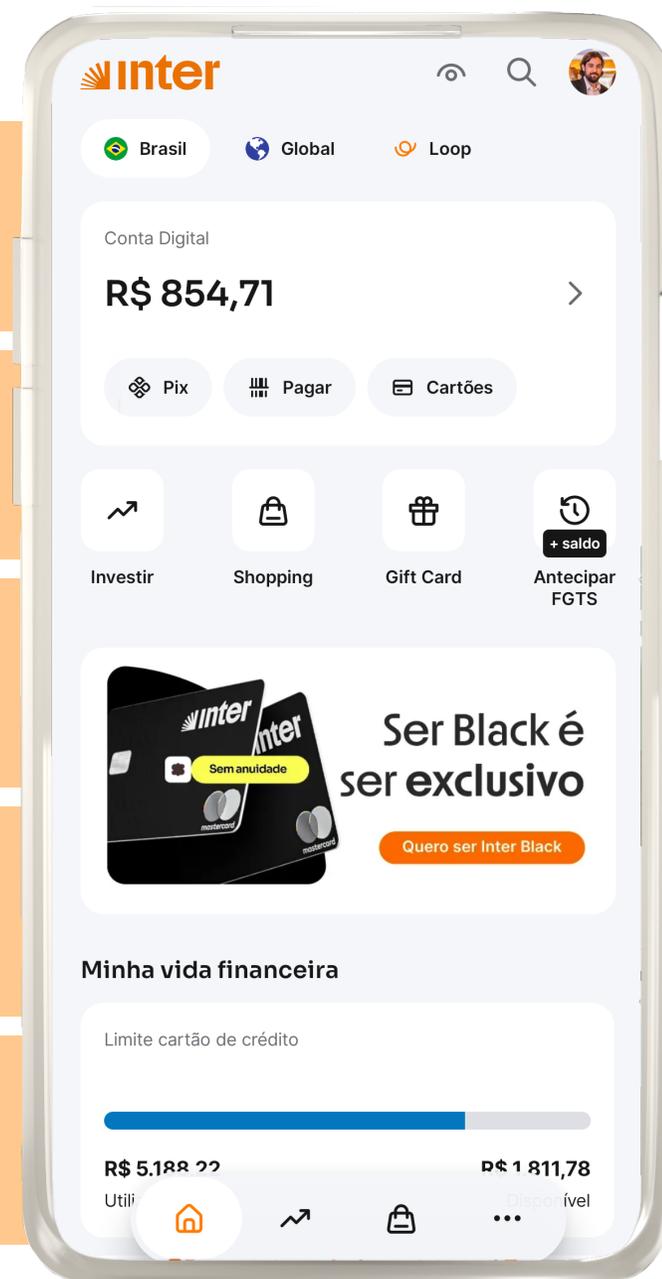
 PIX Parcelado

 Buy Now Pay Later

 Boleto Parcelado

 Saque de Limite

 Cheque Especial



Agenda

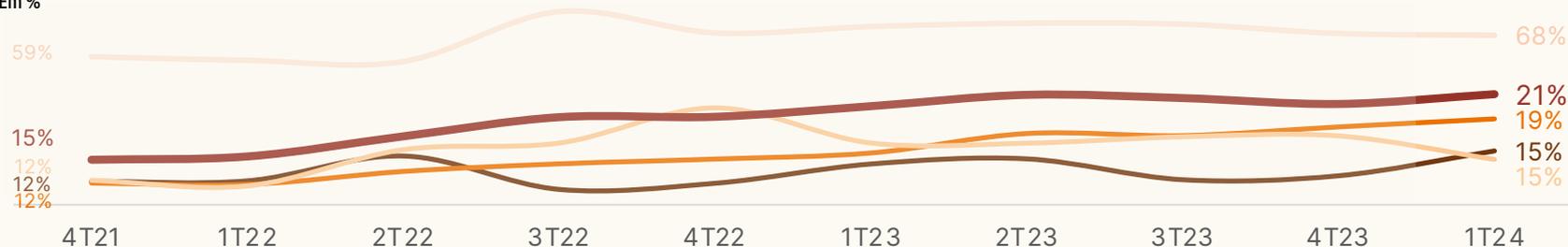
1. CEO Overview
2. Atualizações do negócio
3. Performance Financeira



Carteira de crédito cada vez mais lucrativa

Taxas Implícitas Anualizadas¹

Em %

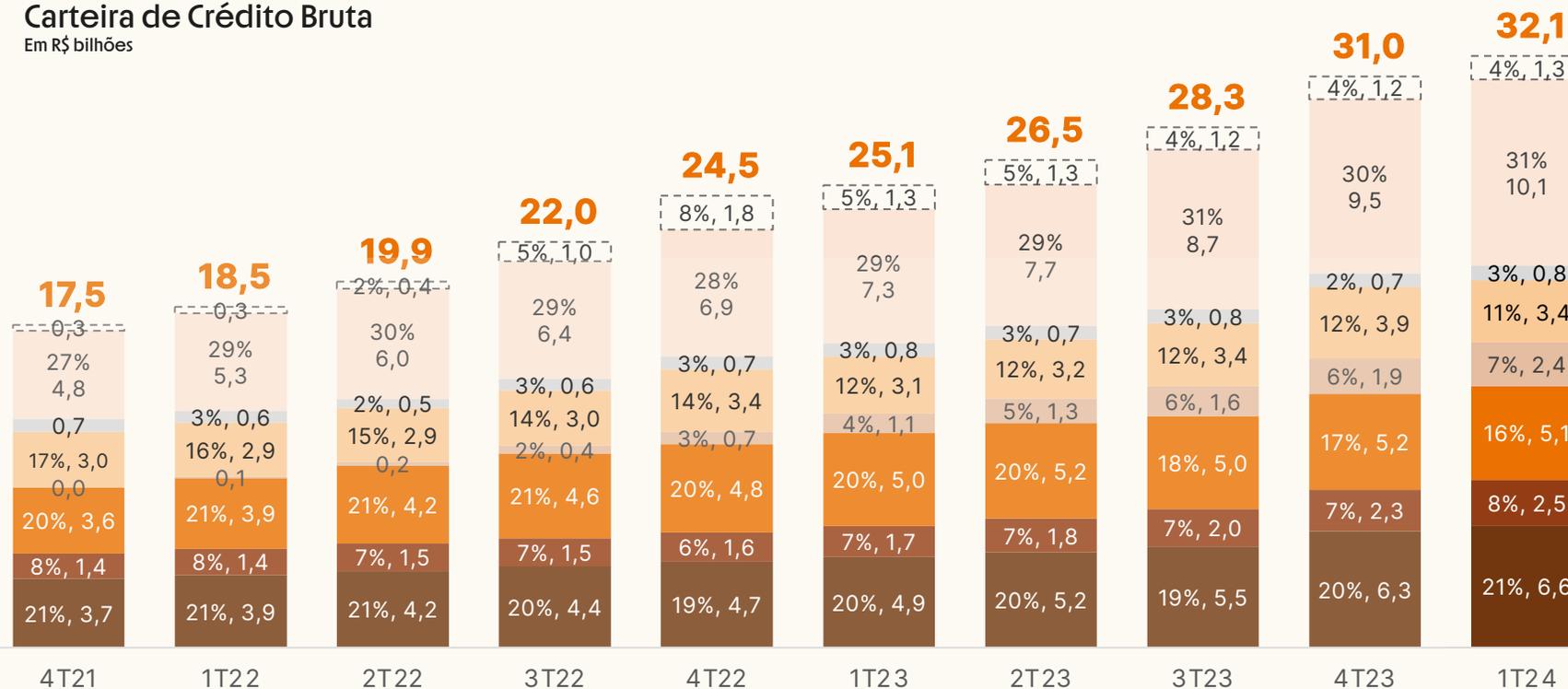


YoY	QoQ
-3,5 p.p.	-0,7 p.p.
+1,2 p.p.	+1,0 p.p.
+3,4 p.p.	+0,8 p.p.
+1,3 p.p.	+2,5 p.p.
-1,6 p.p.	-2,4 p.p.

- Cartão de Crédito exc. À vista
- Taxa de Juros Consolidada**
- Pessoal + FGTS
- Imobiliário
- PMEs

Carteira de Crédito Bruta

Em R\$ bilhões



YoY	QoQ	Total
+28%	+4%	-7%
-7%	-3%	-3%
+39%	+7%	-3%
+8%	+8%	+7%
+9%	-12%	+7%
+123%	+21%	+7%
+1%	-2%	+7%
+47%	+10%	+7%
+38%	+5%	+7%

- Total**
- Antecip. De Receb. de CC
- Cartão de Crédito
- Rural
- PMEs
- FGTS
- Pessoal
- Home Equity²
- Imobiliário

Nota 1: Incluindo os resultados de hedge accounting de cada carteira, conforme destacado na nota 27 das Demonstrações Financeiras em IFRS de acordo com as "Futuro e Swaps". Nota 2: Home Equity inclui as carteiras PJ e PF.

Crescimento da carteira de crédito impulsionado pelo ROE



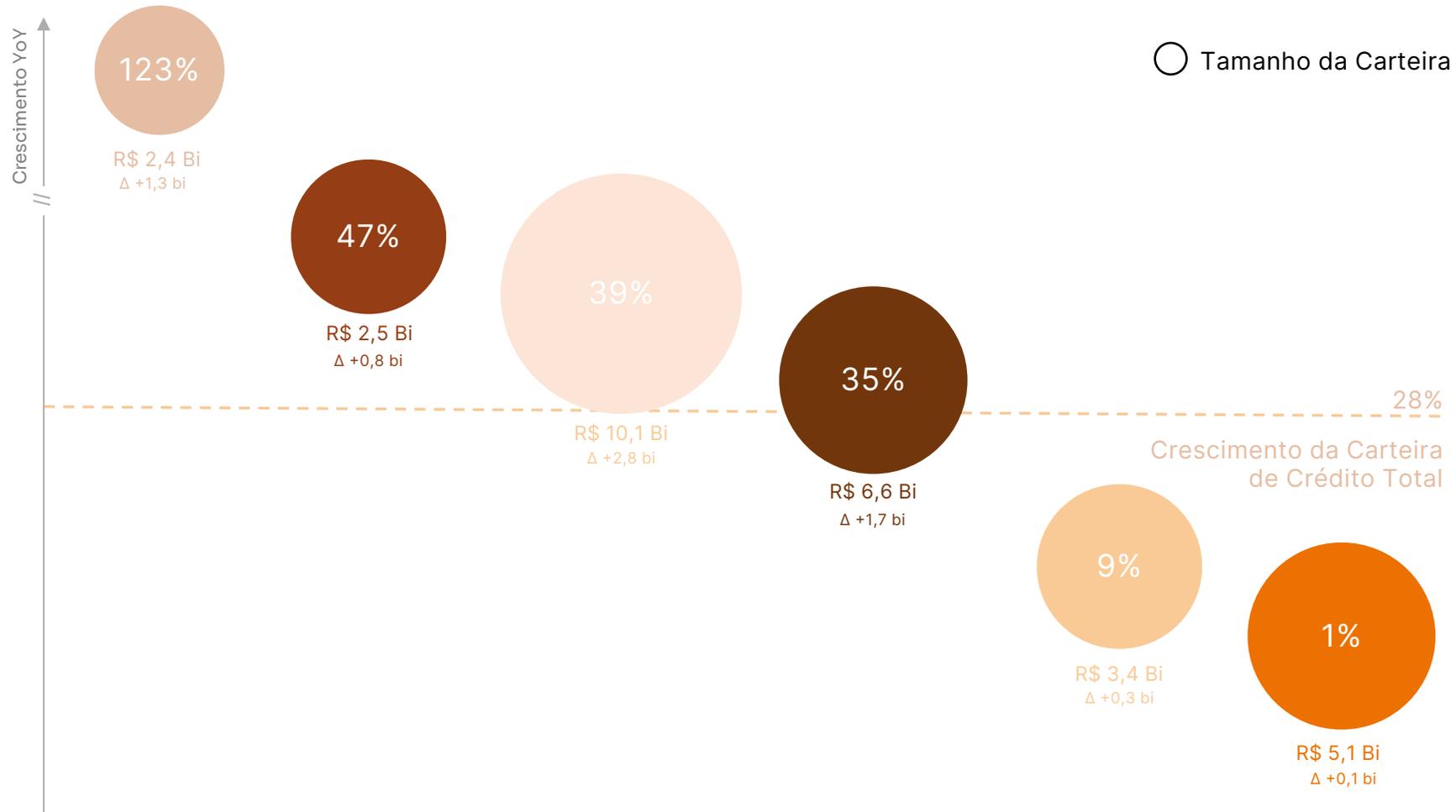
Forte crescimento em FGTS e Home Equity, produtos de maior ROE



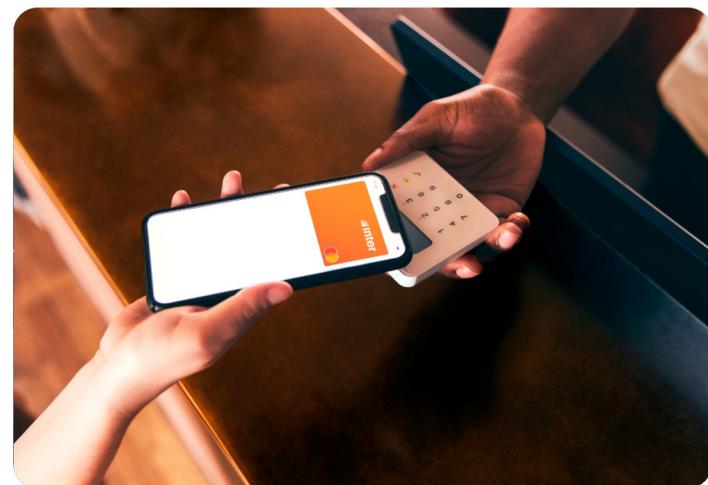
Reaceleração de cartão de crédito à medida que novas estratégias de cobrança e alocação de limite evoluem

Crescimento e Total da Carteira de Crédito Bruta 1T24

Em % YoY e em R\$ Bilhão



○ Tamanho da Carteira



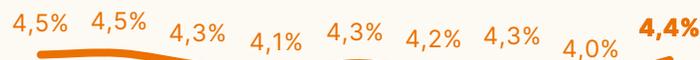
Carteira	FGTS	Home Equity	Cartão de Crédito	Imobiliário	PMEs	Pessoal
FPR	50%	30%	75%	30% to 40%	80%	50% to 75%

Nota 1: Home Equity inclui as carteiras PJ e PF.

Indicadores de crédito apresentando tendências positivas

NPL 15 a 90 dias¹

Em %



1T22 2T22 3T22 4T22 1T23 2T23 3T23 4T23 1T24

NPL > 90 dias¹

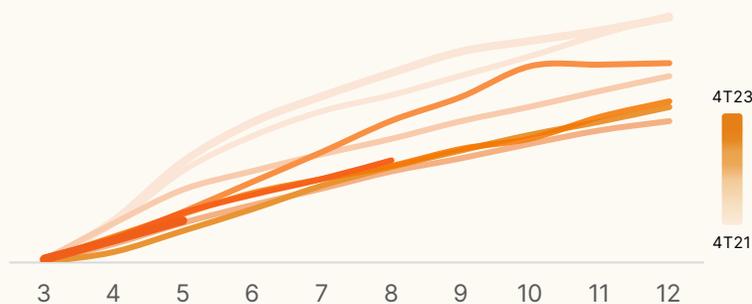
Em %



1T22 2T22 3T22 4T22 1T23 2T23 3T23 4T23 1T24

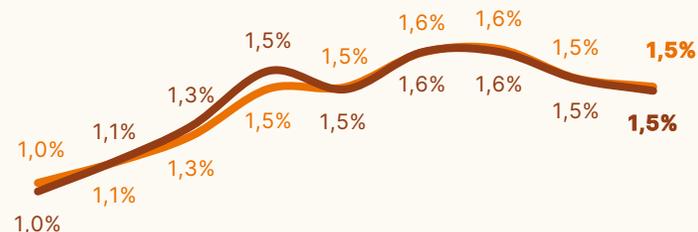
NPL de Cartão de Crédito > 90 dias por safra²

Em %



NPL e Formação de Estágio 3

Em %



1T22 2T22 3T22 4T22 1T23 2T23 3T23 4T23 1T24

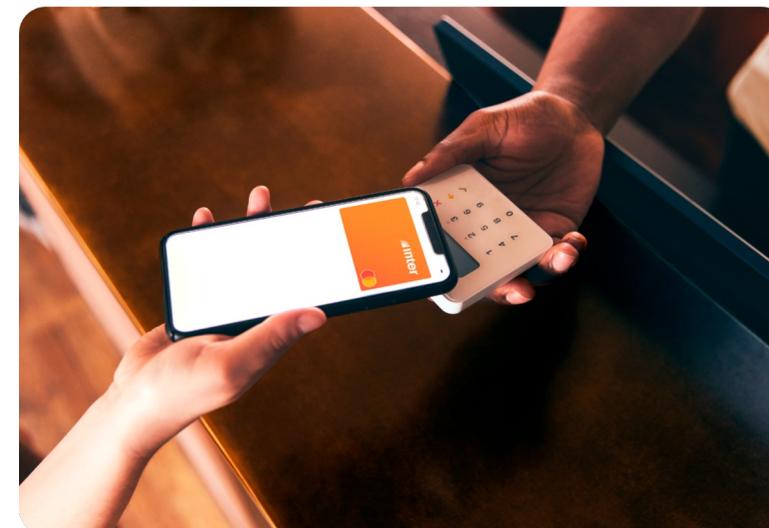
— Formação do NPL — Formação do Estágio 3



Melhorando métricas de formação de NPL e Estágio 3



Novas safras de cartões de crédito continuam tendo um desempenho melhor



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: A formação do NPL é calculada considerando: (Saldo vencido há mais de 90 dias do trimestre atual - Saldo vencido há mais de 90 dias do trimestre anterior + Migração de write-off no trimestre atual) ÷ Saldo da carteira de crédito do trimestre anterior. A formação do Estágio 3 é calculada considerando: (Saldo de Estágio 3 do trimestre atual - Saldo de Estágio 3 do trimestre anterior + Migração de write-off no trimestre atual) ÷ Saldo da carteira de crédito do trimestre anterior. Do 1T23 em diante, as metodologias de write-off IFRS e BACEN GAAP convergem.

Custo de risco e índice de cobertura estáveis

Custo de Risco¹

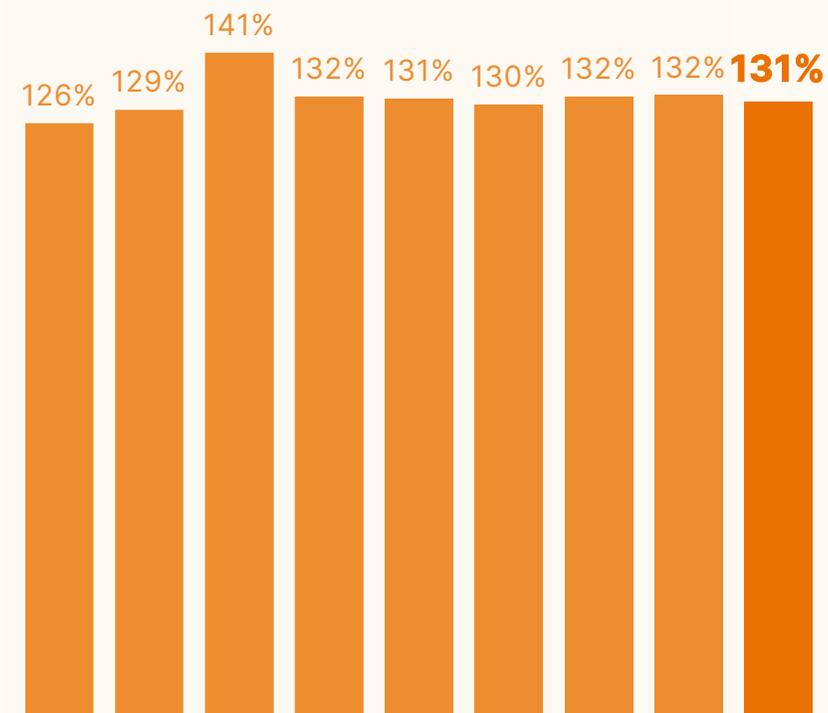
Em %



1T22 2T22 3T22 4T22 1T23 2T23 3T23 4T23 1T24

Índice de Cobertura²

Em %



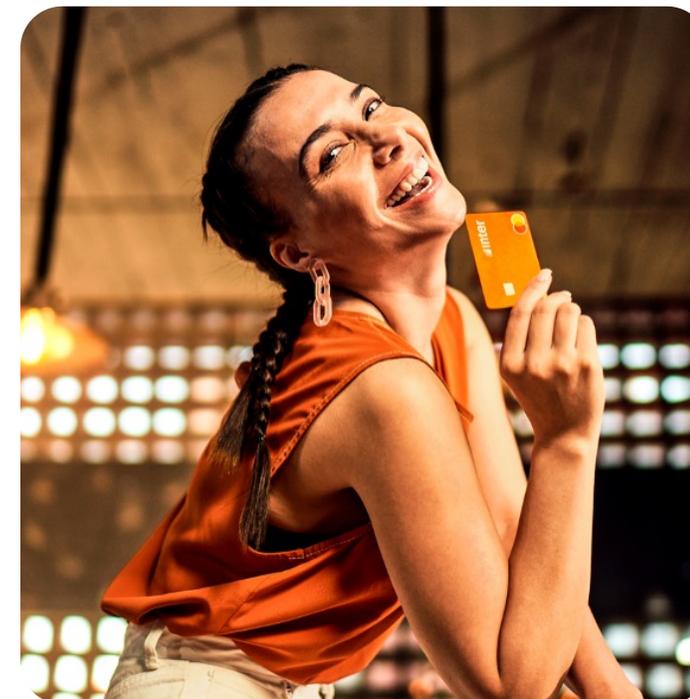
1T22 2T22 3T22 4T22 1T23 2T23 3T23 4T23 1T24



Tendências estáveis nos índices de custo de risco e de cobertura



Carteiras com garantias proporcionam resiliência



Base de depósitos impar no Brasil

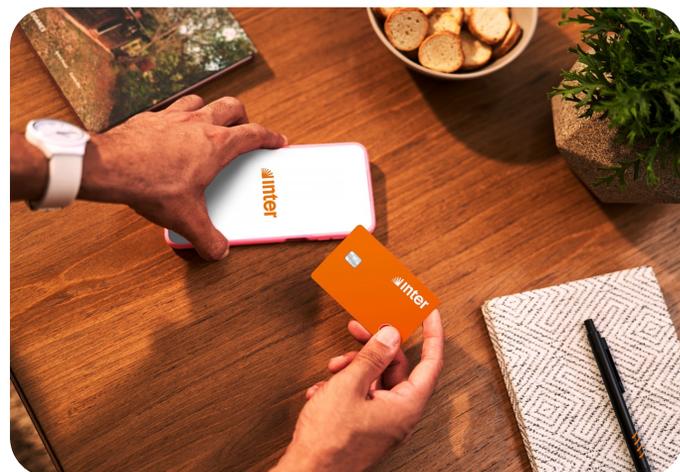
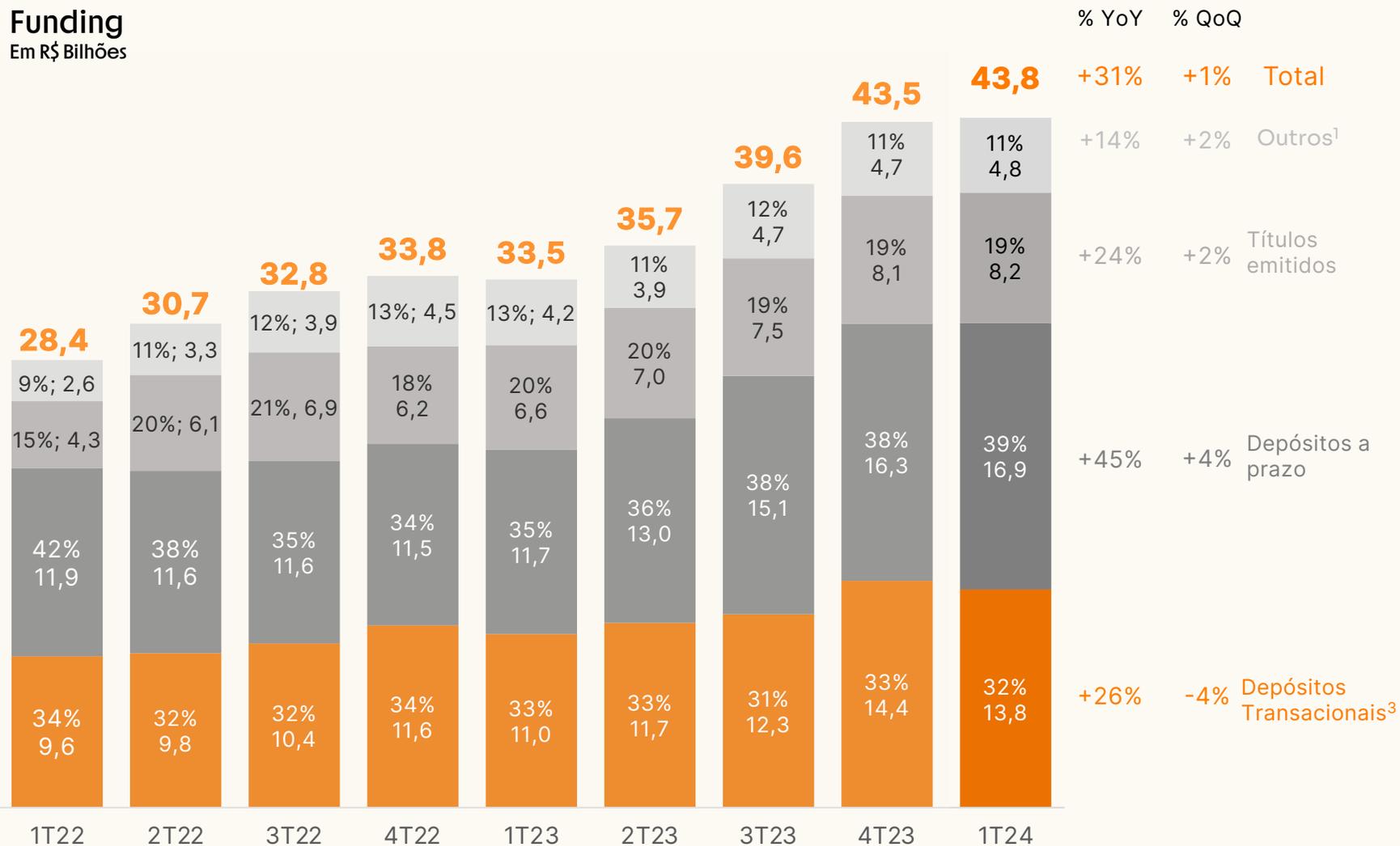


> 15,7 milhões de clientes confiando no Inter com seus depósitos



Resultado forte de funding, apesar do efeito da sazonalidade no 1T24

Funding Em R\$ Bilhões

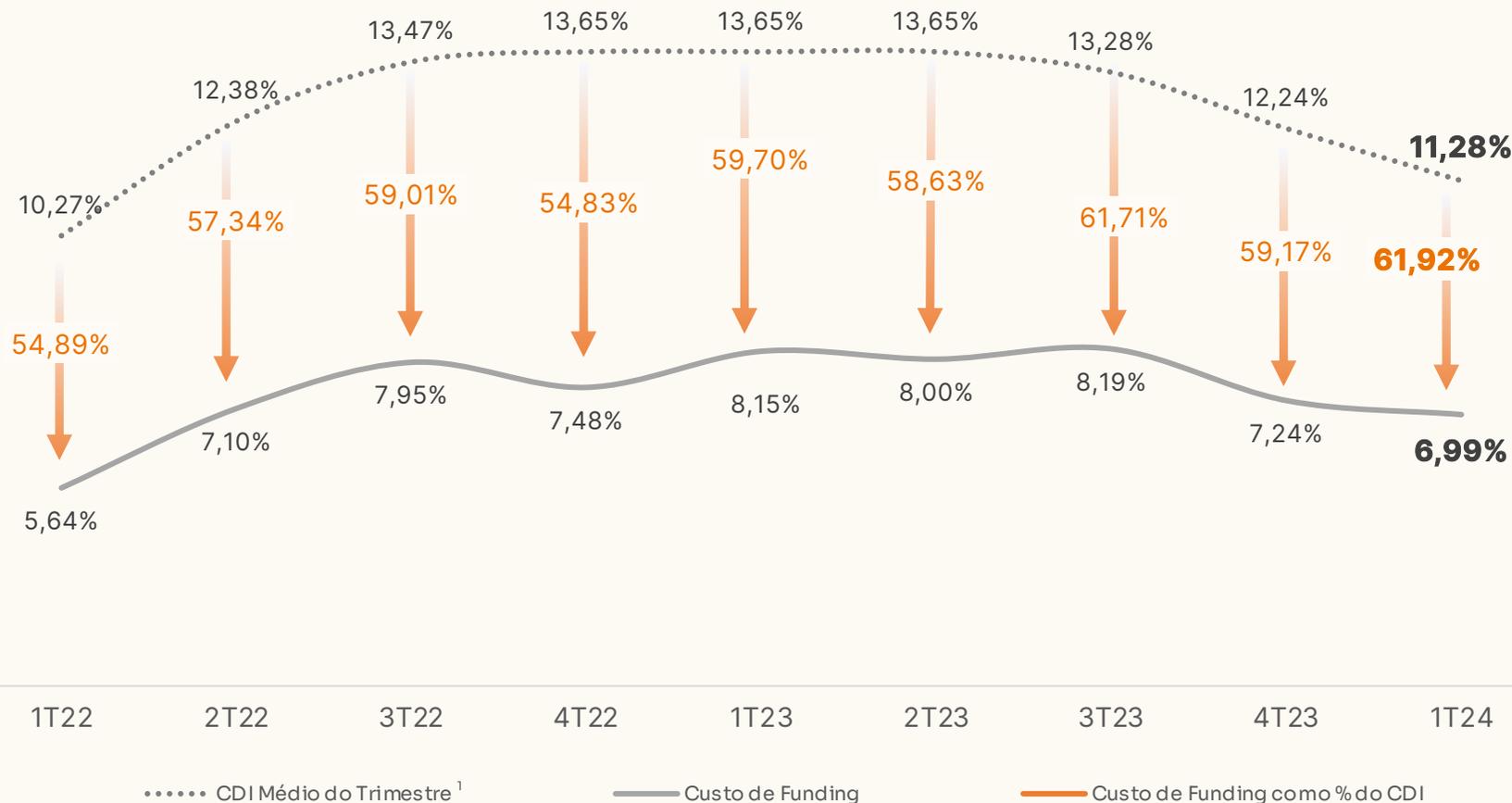


Note 1: Inclui depósitos de poupança, credores por recursos a liberar e passivos com instituições financeiras (títulos vendidos com operações comprometidas, depósitos interfinanceiros e empréstimos e repasses) Nota 2: Excluindo o saldo de Conta com Pontos. Nota 3: Inclui o saldo de Conta com Pontos e depósitos à vista.

Baixo custo de funding sendo uma forte vantagem competitiva

Custo de Funding

Em %, Anualizado



Custo de Funding estável ao longo dos trimestres

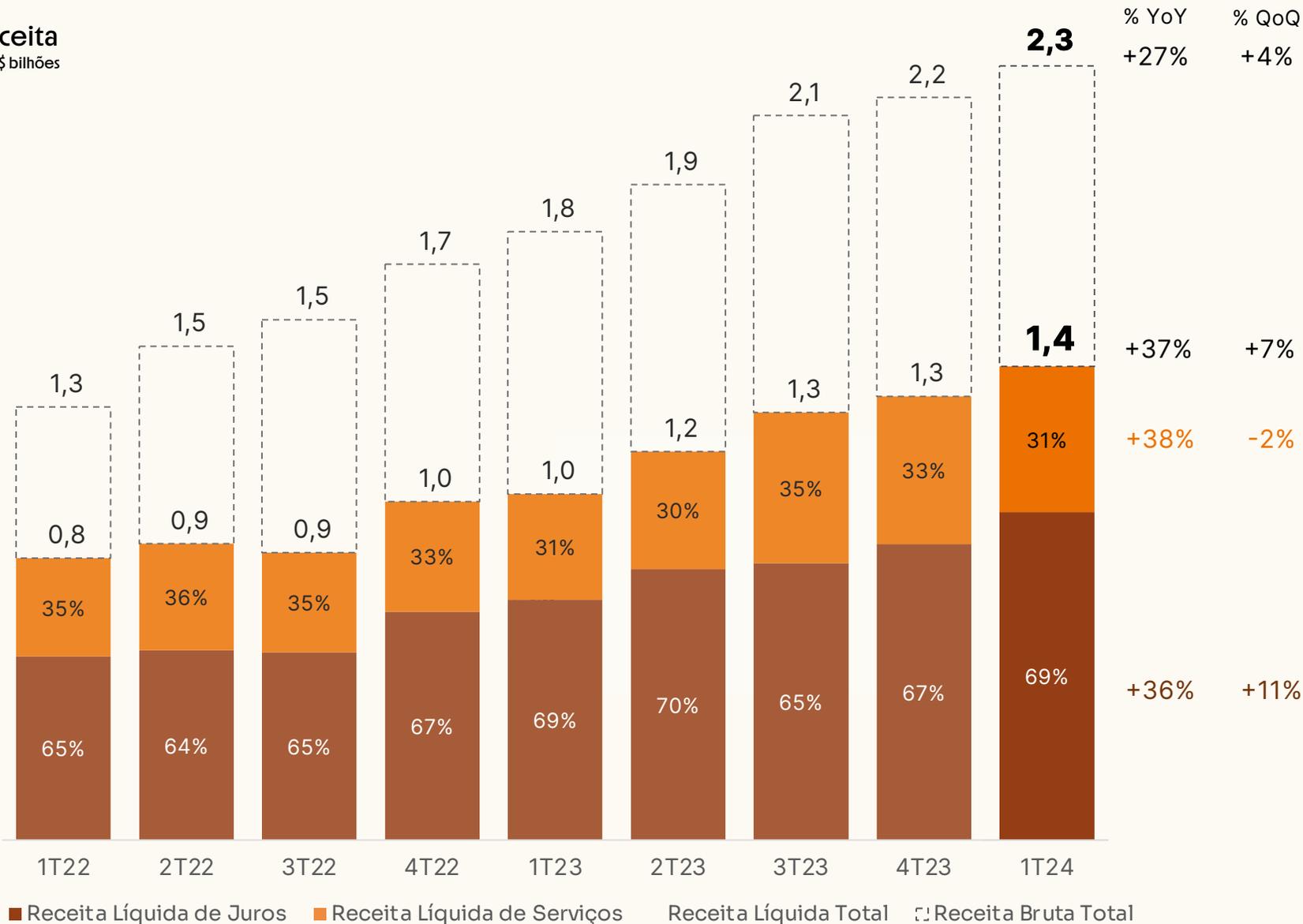


Depósitos transacionais e queda do CDI melhorando a performance



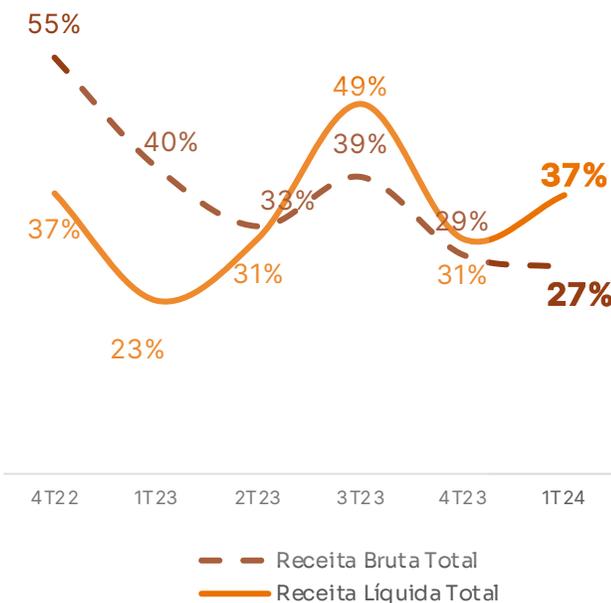
Elevação do NII levando a um forte crescimento de receita

Receita
Em R\$ bilhões



- Crescimento do NII liderado por crédito imobiliário e consignado**
- Receita de serviços estável após forte crescimento no trimestre anterior**

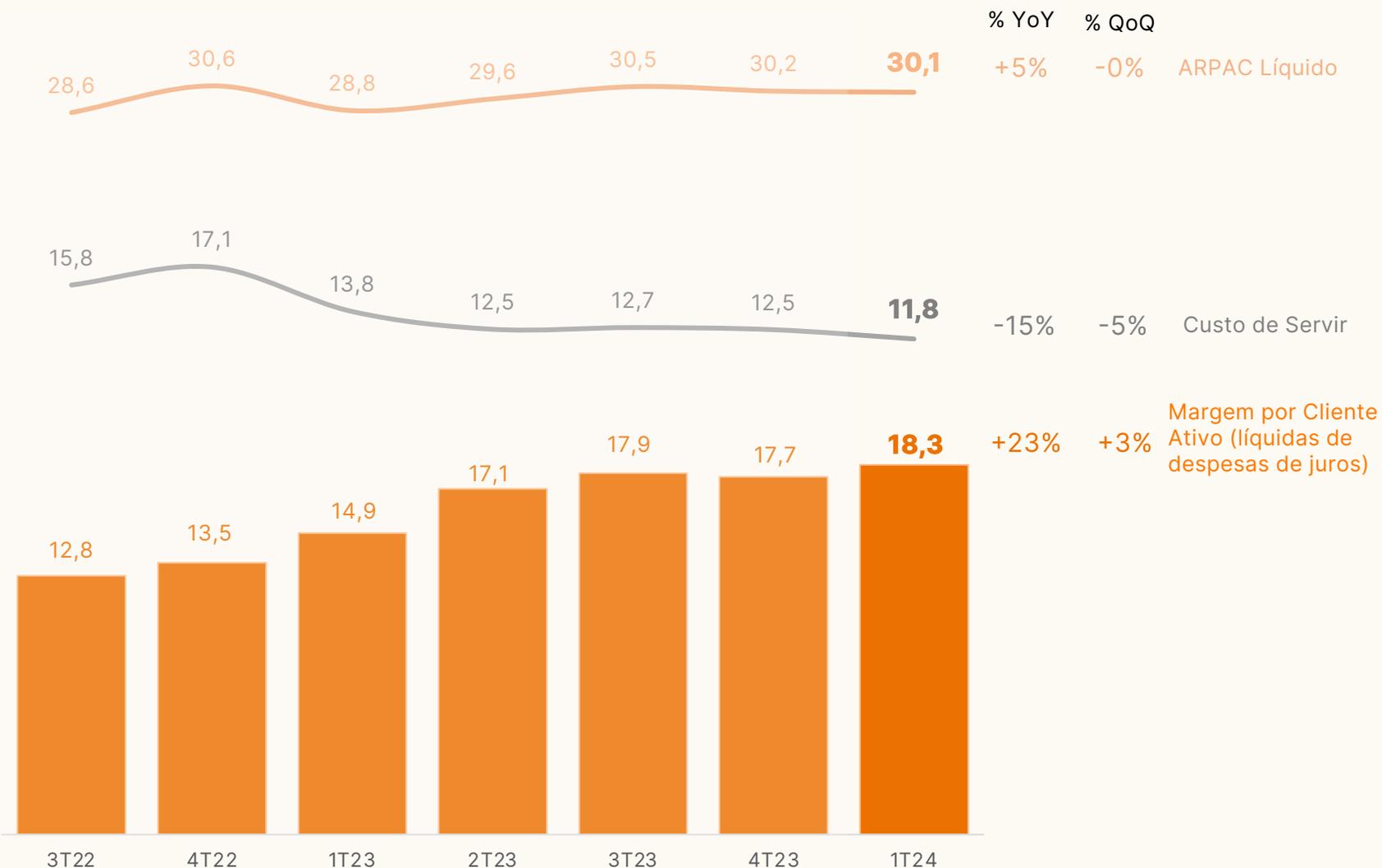
% YoY Crescimento de Receita



Margem por cliente ativo recorde com baixo custo de serviço

Evolução do ARPAC e CTS

Em R\$, mensal



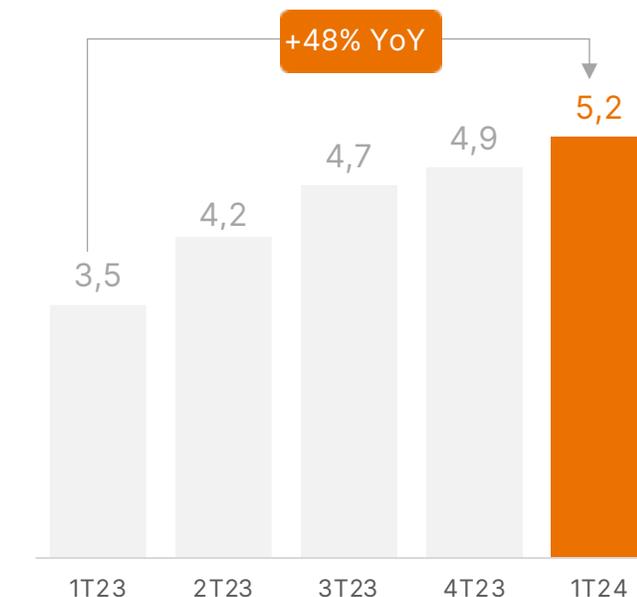
Forte ARPAC forte e CTS em queda



Maior margem por cliente ativo

Clientes ativos por colaborador¹

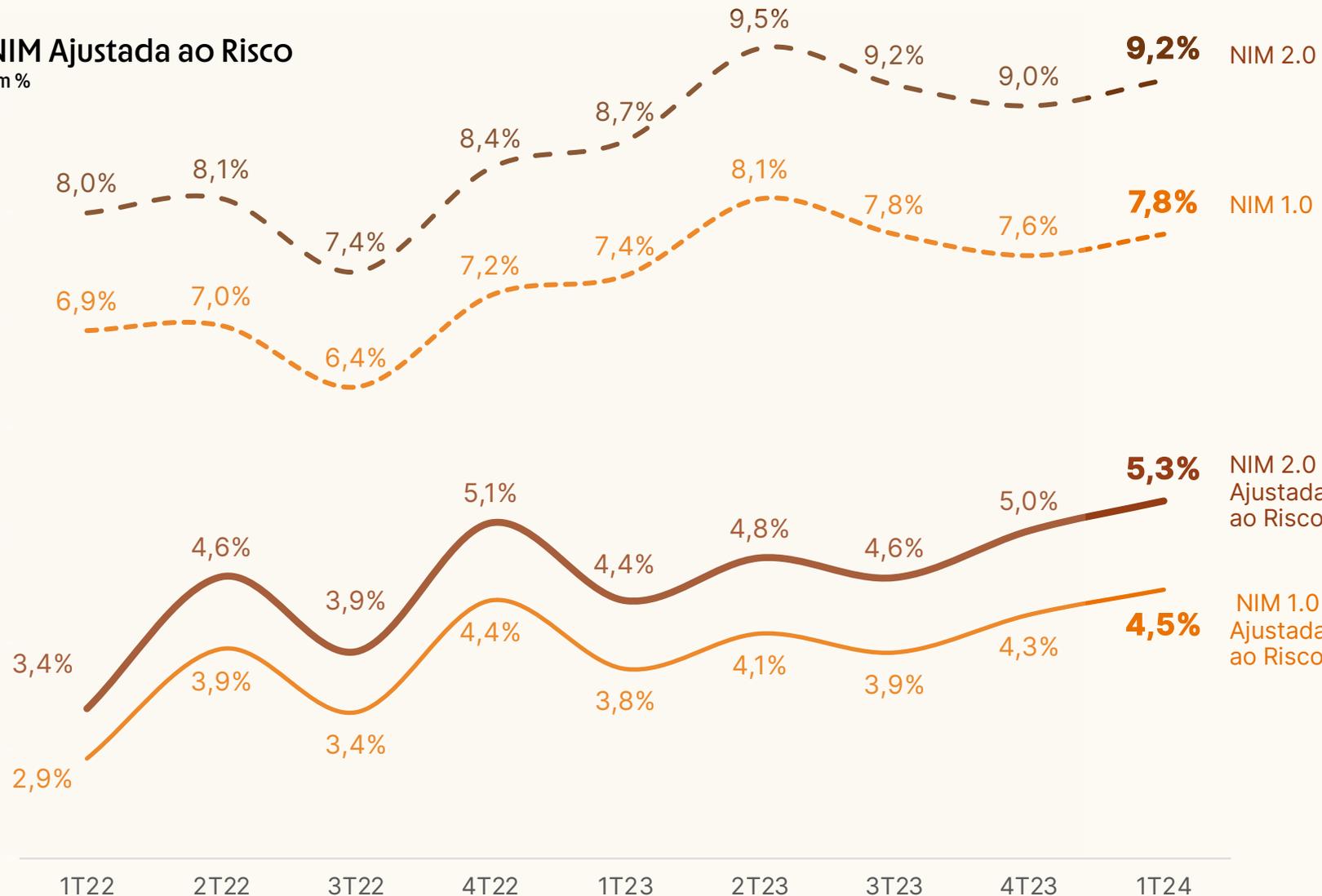
Em mil por colaborador



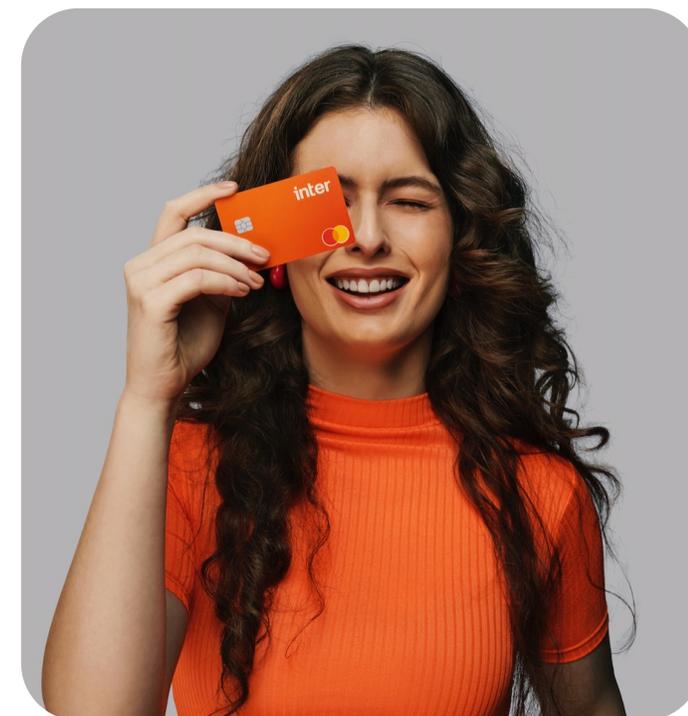
Expansão da NIM com originação focada em ROE

NIM Ajustada ao Risco

Em %



Forte melhora na NIM com o precificação da carteira, redução no custo de captação e melhora no mix

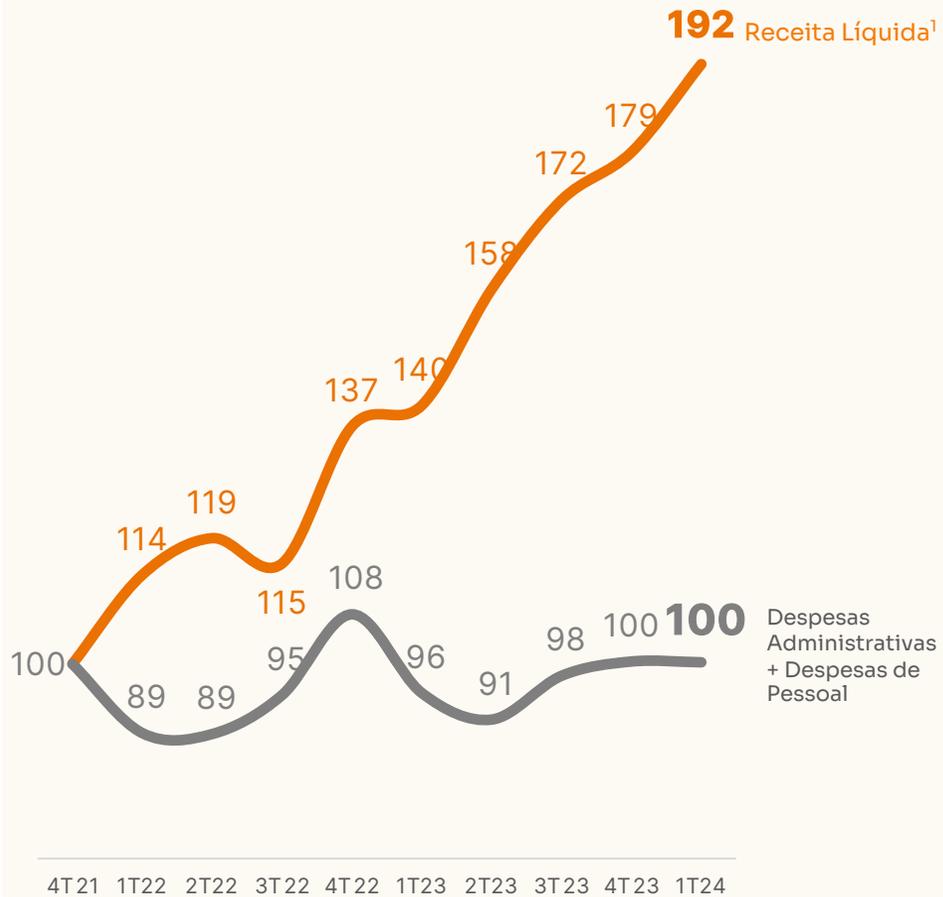


Nota 1: Excluindo o Resultado de perdas esperadas da Receita Líquida de Juros. Veja o glossário para definição completa.

Combinação poderosa de crescimento de receita e controle de despesas

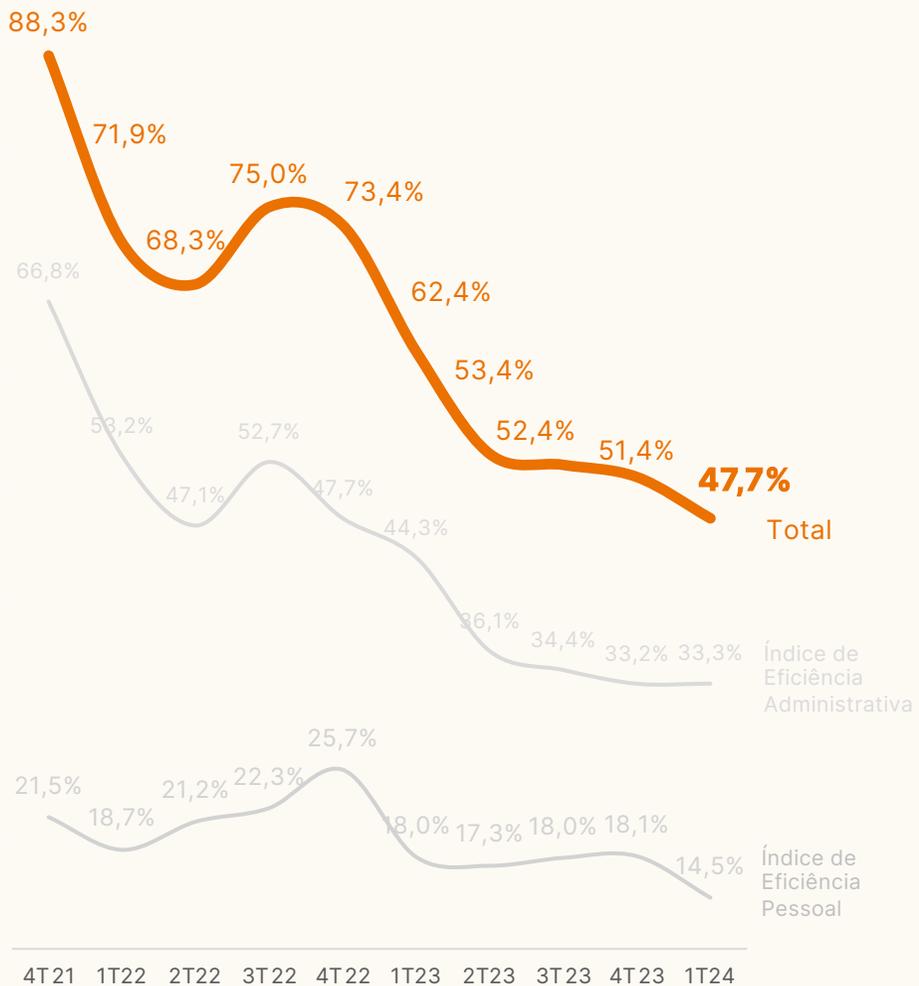
Receitas vs. Despesas

Em %, indexado a base 100



Índice de Eficiência

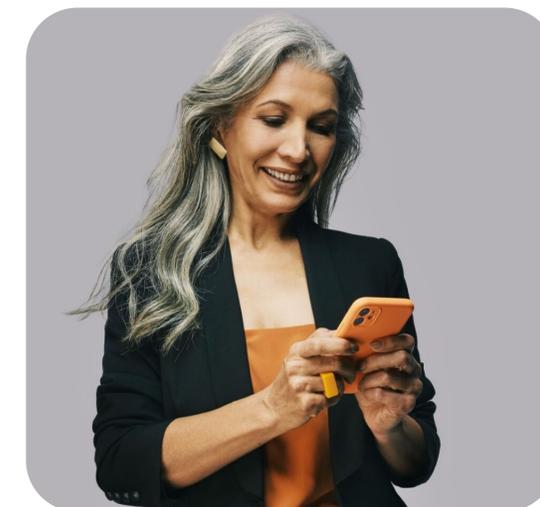
Em %



6º trimestre consecutivo de melhora no Índice de Eficiência



Tendência positiva na alavancagem operacional

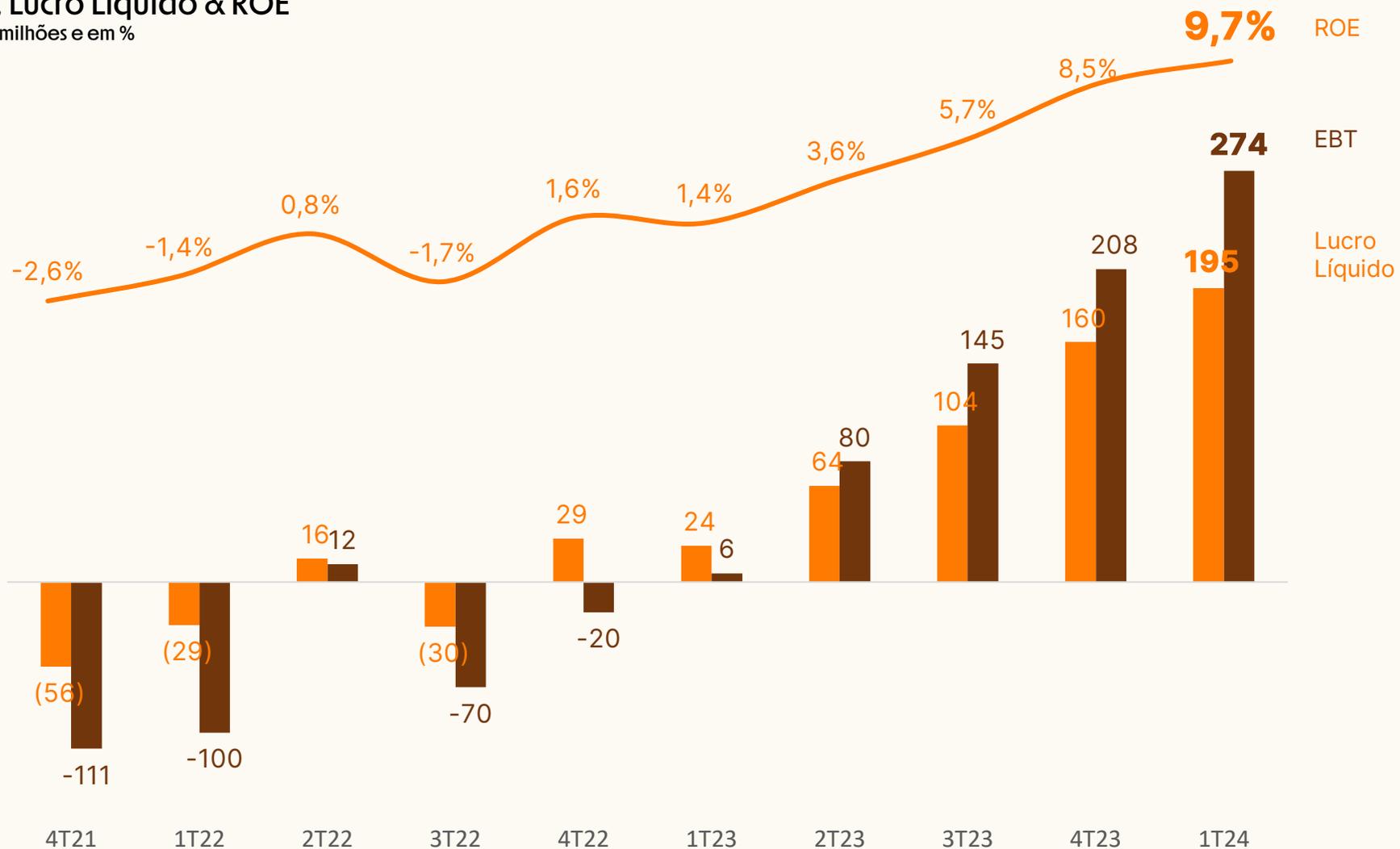


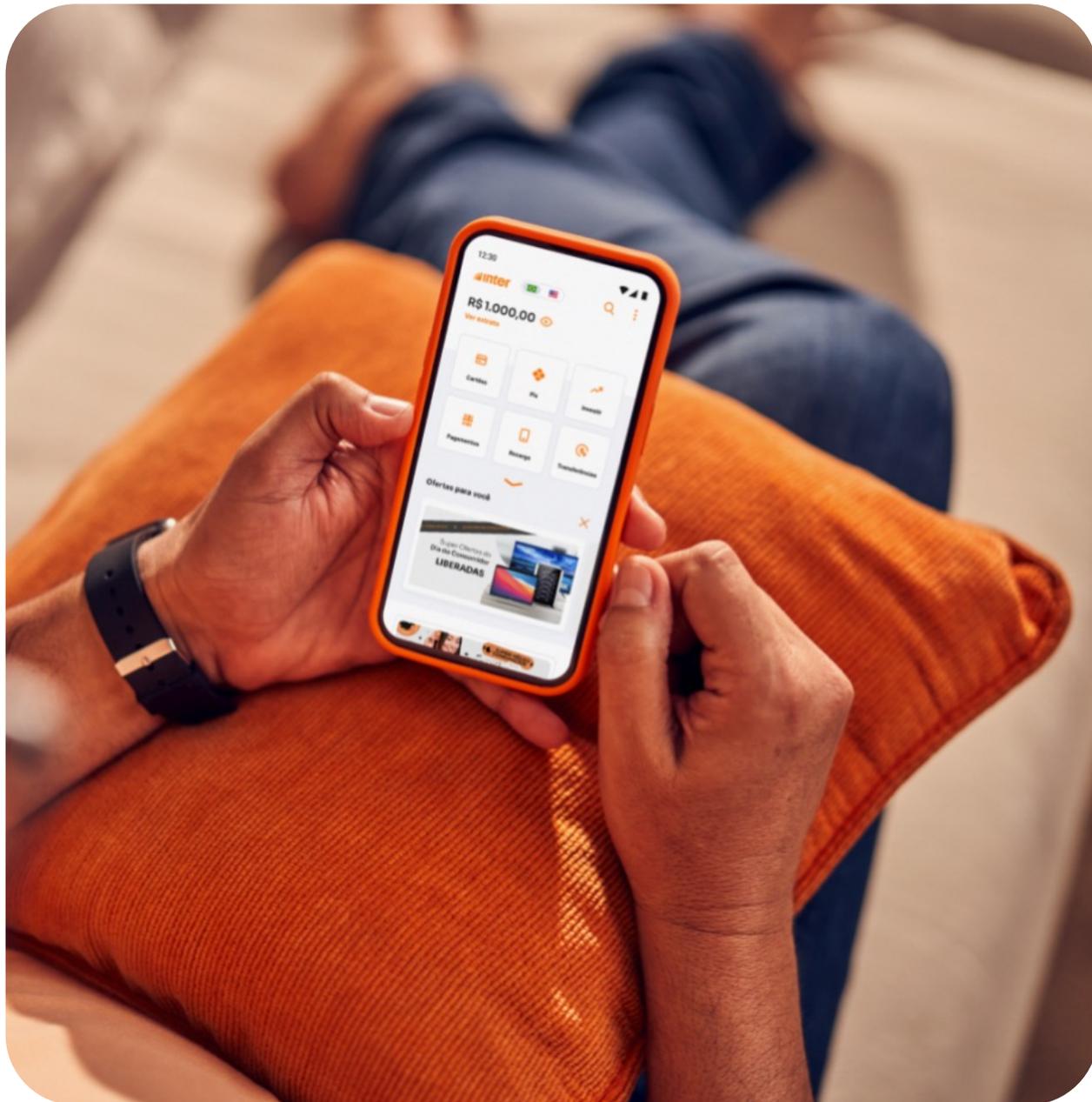
Começando 2024 com forte tendência positiva na rentabilidade



EBT, Lucro Líquido & ROE

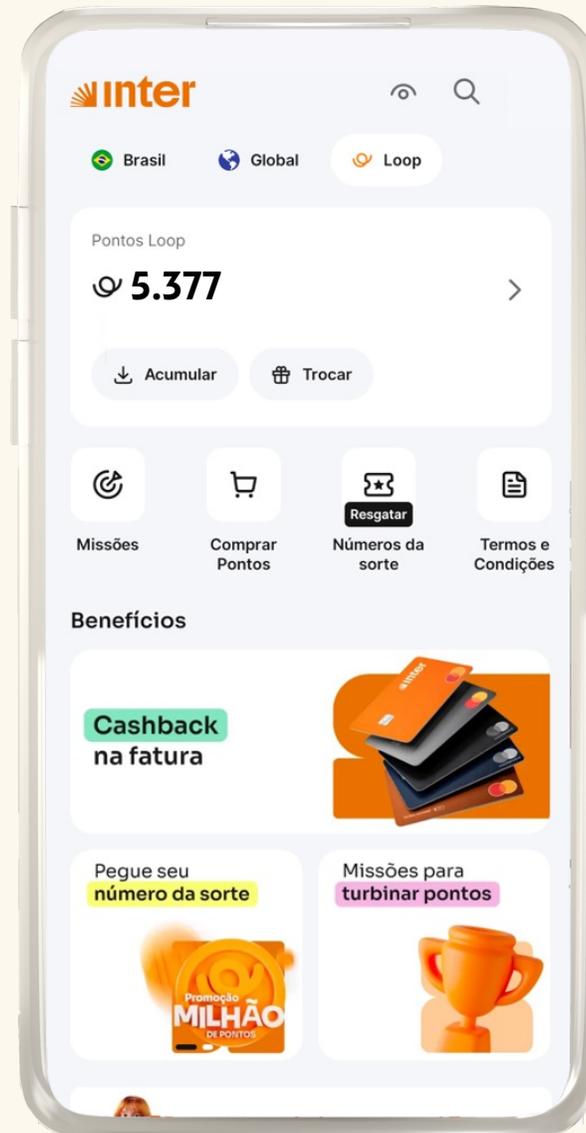
Em R\$ milhões e em %





Considerações Finais

Construindo uma franquia para o longo prazo



Banking



Loyalty



Crédito



Global



Seguros



Investimentos



Shopping



31,7mi
Clientes Totais
+3,9mi YoY

47,7%
Índice de Eficiência
-14,7 p.p. YoY

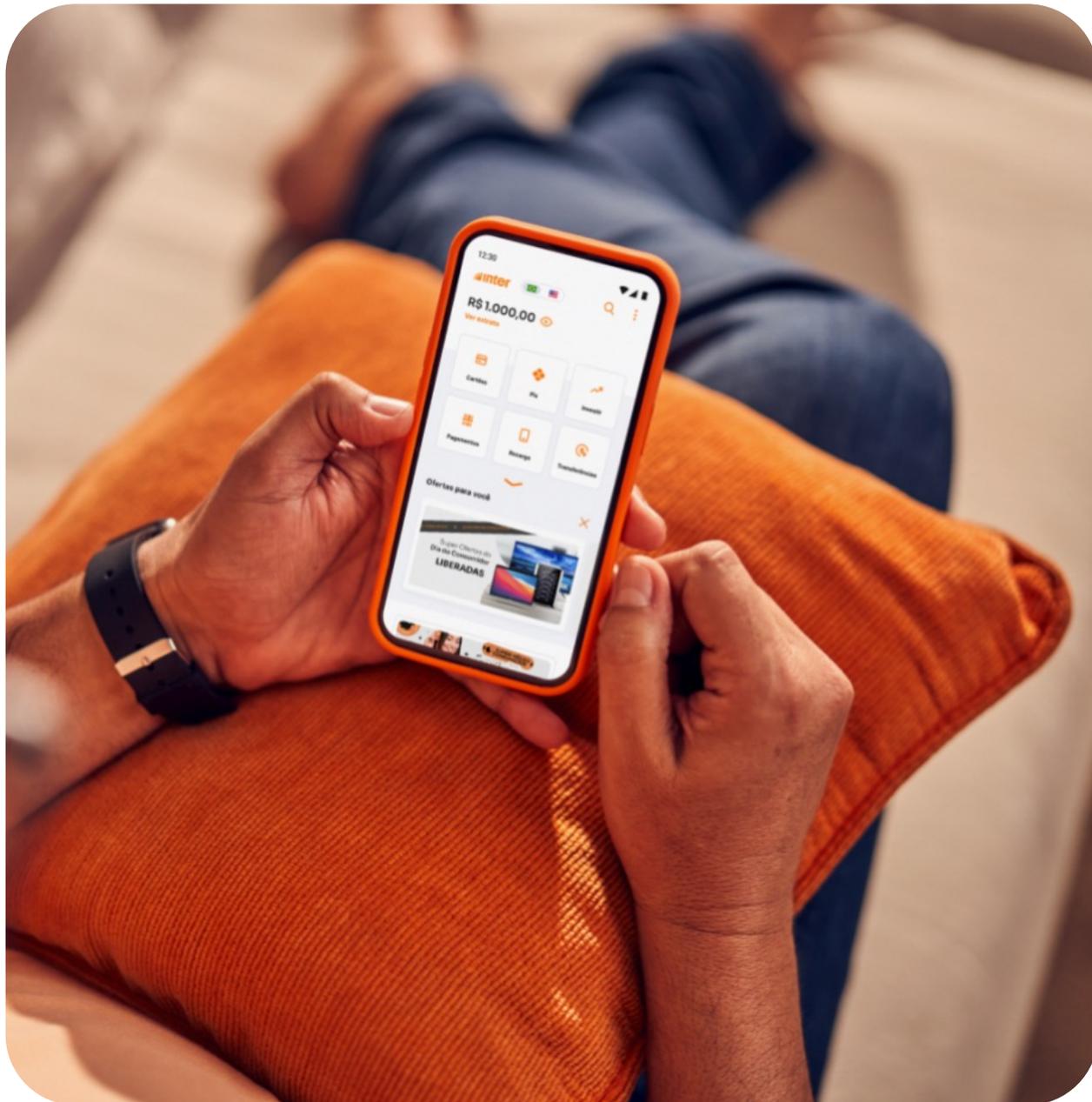
9,7%
ROE
+8,3 p.p. YoY

Construindo uma franquia para o longo prazo

 **inter & co**

TechDay

Uma vantagem competitiva chave
para o nosso sucesso financeiro



Anexo

Balanco Patrimonial (Em R\$ Milhões)

	Variação %		
	03/31/2024	03/31/2023	ΔYoY
Balanco Patrimonial			
Ativos			
Caixa e equivalentes de caixa	2.830	1.792	58%
Empréstimos e adiantamento a instituições financeiras	4.051	3.770	7%
Depósitos compulsórios no Banco Central do Brasil	2.926	2.994	-2%
Títulos e valores mobiliários	18.167	12.535	45%
Instrumentos financeiros derivativos	7	1	559%
Empréstimos e adiantamento a clientes, líquido de provisão	28.827	22.371	29%
Ativos não circulantes mantidos para venda	174	178	-3%
Investimentos	90	71	26%
Imobilizado	187	181	3%
Intangível	1.596	1.274	25%
Ativo fiscal diferido	1.082	1.008	7%
Outros ativos	2.609	1.525	71%
Total de ativos	62.547	47.701	31%
Passivo			
Passivos com instituições financeiras	10.483	8.217	28%
Passivos com clientes	32.643	24.182	35%
Títulos emitidos	8.249	6.641	24%
Instrumentos financeiros derivativos passivos	14	33	-57%
Outros passivos	2.619	1.489	76%
Total do passivo	54.008	40.561	33%
Patrimônio líquido			
Patrimônio líquido dos acionistas controladores	8.392	7.031	19%
Participações de acionistas não controladores	146	109	34%
Total do patrimônio líquido	8.538	7.140	20%
Total do passivo e patrimônio líquido	62.547	47.701	31%

Demonstração de Resultado (Em R\$ Milhões)

	Variação %		
	1T24	1T23	ΔYoY
Demonstração de Resultado			
Receitas de juros	1.218	1.013	20%
Despesas de juros	(762)	(673)	13%
Resultado de títulos e valores mobiliários e derivativos	515	371	39%
Resultado líquido de juros	971	712	36%
Receitas de serviços e comissões	374	282	33%
Despesas de serviços e comissões	(34)	(36)	-5%
Outras receitas	90	66	36%
Total de receitas	1.401	1.024	37%
Resultado de perdas esperadas	(411)	(351)	17%
Resultado líquido de perdas	990	673	47%
Despesas administrativas	(395)	(386)	2%
Despesa de pessoal	(190)	(172)	10%
Despesas tributárias	(86)	(69)	25%
Depreciação e amortização	(42)	(38)	12%
Resultado de participações em coligadas	(2)	(3)	-27%
Lucro / (prejuízo) antes da tributação sobre o lucro	274	6	N/M
Imposto de renda e contribuição social	(79)	18	N/M
Lucro / (prejuízo)	195	24	713%

Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

Antecipação de recebíveis de cartão de crédito:

Divulgados na nota 9.a das Demonstrações Financeiras, na linha "Empréstimos e adiantamentos a instituições financeiras".

ARPAC bruto:

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

ARPAC líquido:

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

ARPAC líquido por safras trimestrais:

Receita bruta total líquida de despesas de juros em uma determinada safra dividida pela 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

Clientes 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 revenue ratio:

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

Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

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:

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

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:

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

NIM 1.0 Ajustada ao Risco

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

NIM 2.0 Ajustada ao Risco

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

Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

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

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

NIM 2.0 – Carteira remunerada

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

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:

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

Receita de serviços de cartão:

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

Receita líquida:

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

Receita líquida de juros:

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

Receita líquida de serviços:

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

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):

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

SG&A:

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

Taxa de ativação:

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

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.

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.



INTR | Nasdaq Listed