4T21

Apresentação Institucional

inter

Agenda

1 Inter: uma plataforma digital completa

2 Nossas avenidas de crescimento

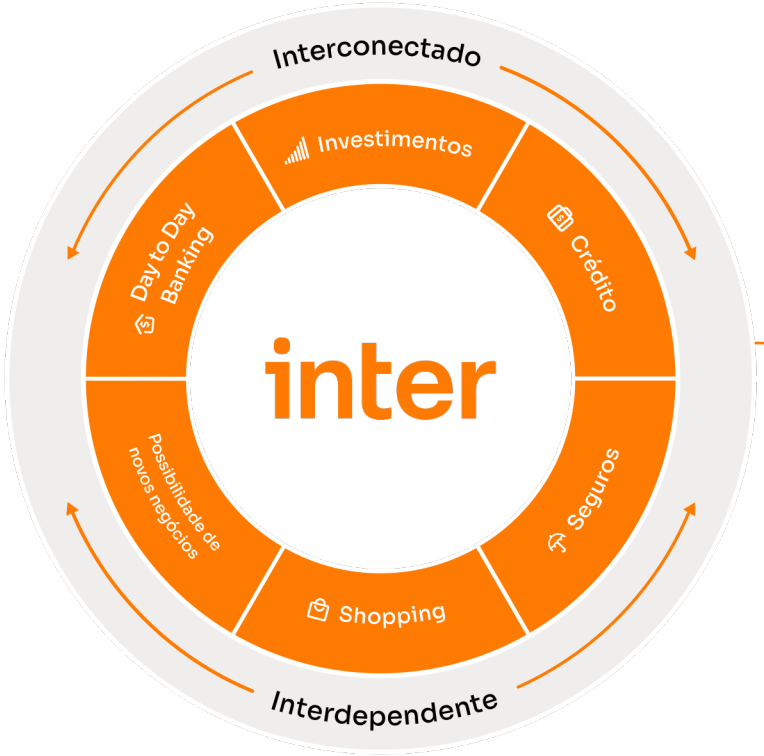
3 ESG

4 Destaques operacionais e financeiros

5 Anexo

Inter. Uma plataforma digital completa

Avenidas de crescimento e monetização interdependentes e interconectadas



_ Plataforma digital com portfólio completo de soluções

_ Estratégia focada na experiência do usuário

_ Relação simbiótica entre áreas

_ Efeito de rede que impulsiona o engajamento e gera ciclo virtuoso

_ Oportunidades de cross-sell e up-sell

Dados

Recorrência

Pagamentos

Crédito

Plataforma digital forte

Principais Destaques 4T21

Crescimento e engajamento

_ Chegamos a 16,3 milhões de clientes no 4T21, crescimento de 17% QoQ e 93% YoY e adicionamos mais de 8 milhões de novos clientes em 2021;

_ Alcançamos R$ 3,2 bilhões em receitas totais[1] em 2021, crescimento 131% YoY;

_ Atingimos R$ 1,3 bilhão em receitas de serviços[2] em 2021, crescimento 144% YoY;

_ Atingimos uma receita média por cliente (ARPU) de R$ 218,06, aumento 8,7% YoY;

_ Alcançamos um Cross-Selling Index (CSI) de 3,44 produtos por cliente no 4T21, crescimento de 12% YoY;

_ Apresentamos lucro líquido ajustado de R$ 78 milhões em 2021, um crescimento de 1.307% YoY.

1 Receitas totais = receitas da intermediação financeira + receitas de prestação de serviços (bruta de cashback) + outras receitas operacionais;

2Receitas de serviços gerenciais incluem receitas de serviços, receitas operacionais, receitas de floating, receitas de câmbio e receitas de antecipação da Inter Shop. A alocação de receitas é gerencial, não auditada e sujeita a revisão;

3 Lucro líquido ajustado desconsidera os efeitos negativos da mudança na alíquota de CSLL;

Principais Destaques 4T21

Banking

R$9,9 bi
Depósitos à vista 4T21 +48% YoY

R$270 bi
Transações Pix 4T21

R$250 mi
Receita de Floating 2021 +251% YoY

Crédito

R$18,6 bi
Carteira de crédito ampliada 4T21
+ 97% YoY

R$5,8 bi
Originação de Crédito 4T21
+ 66% YoY

2,7%
Saldo de provisão 4T21

Seguros

839 mil
Clientes ativos 4T21
+229% YoY

R$25,2 mi
Receitas 4T21
+ 39% YoY

251 mil
Vendas realizadas em 2021 +141%YoY

Investimentos

2,0 milhões
Clientes ativos 4T21
+60% YoY

R$57 bi
AuC 4T21
+ 29% YoY

+100 milhões
Receitas Inter Invest 2021 +101% YoY

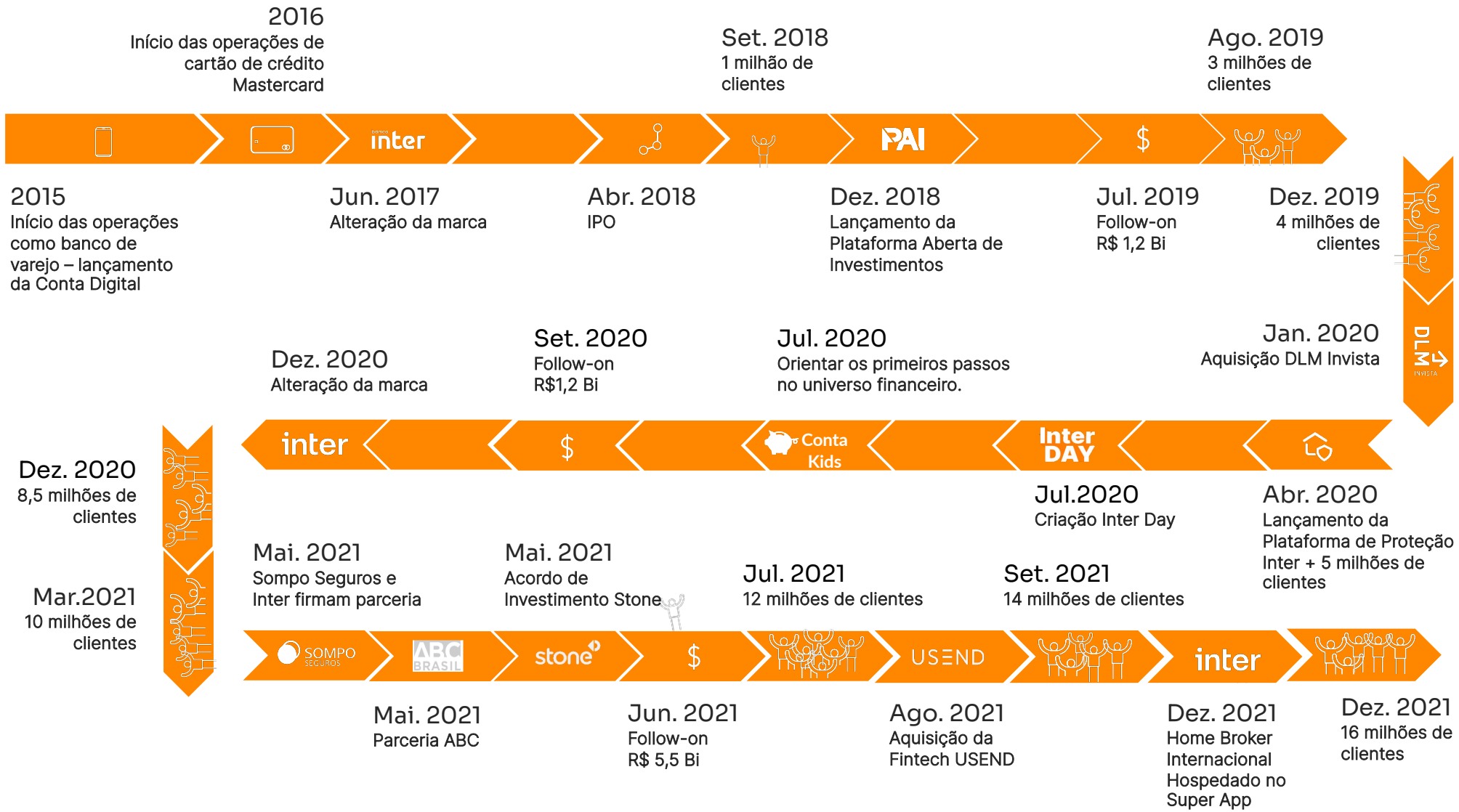
Shopping

+87 mi
Receitas na Inter Shop 4T21
+ 121% YoY

7,5%
Take-rate 4T21
+1,5 p.p.

R$3,5 bi
de GMV 2021
+ 201% YoY

Evolução da nossa estratégia



inter

O Super App
que simplifica a vida

Acreditamos

A gente respira o novo, faz diferente. Tiramos as burocracias da frente para entregar o que as pessoas precisam de um jeito prático, adaptável e intuitivo.

Nosso propósito

Criar o que simplifica a vida das pessoas

O que fazemos

Somos um Super App inovador que facilita a vida reunindo diversos produtos e serviços em um mesmo lugar de forma 100% digital.

Agenda

1 Inter: uma plataforma digital completa e interconectada

2 Nossas avenidas de crescimento

3 ESG

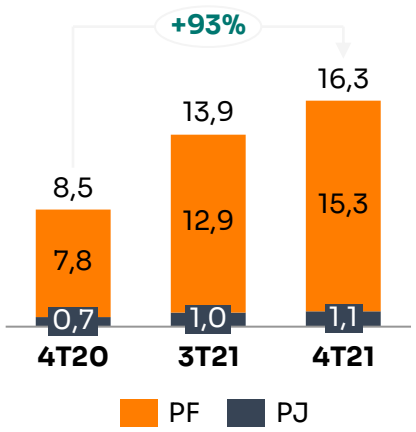
4 Destaques operacionais e financeiros

5 Anexo

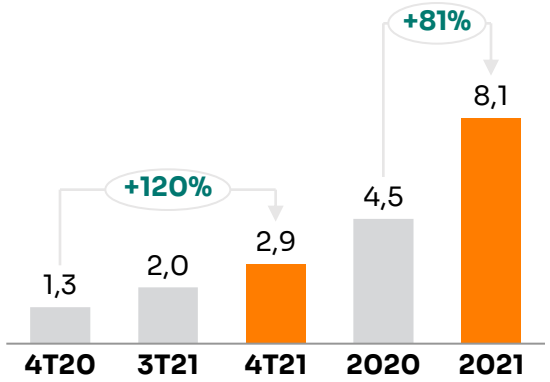
inter bank

Melhor oferta de conta corrente, pagamentos, transferências, saques e cartões

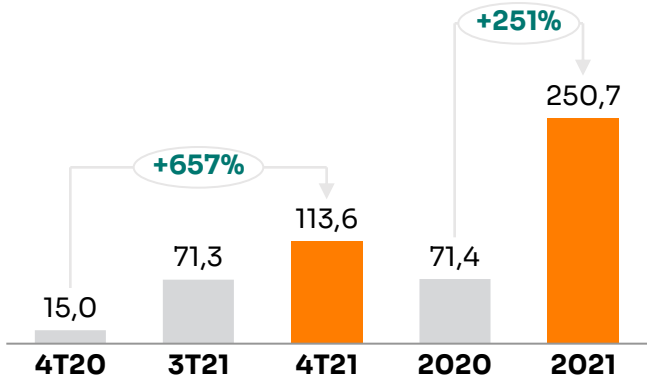
Número de Clientes
Em milhões



Clientes adicionados
Em milhões



Receita de Floating
Em R$ milhões



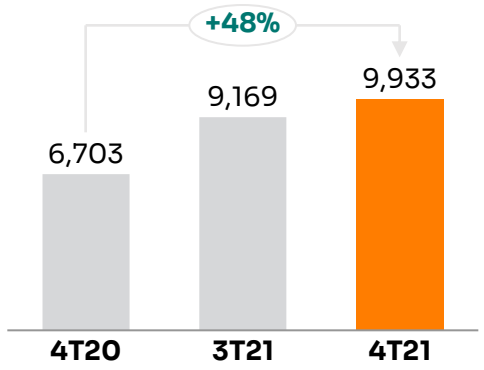
2,9 milhões de clientes adicionados apenas no 4T21

Pontos fortes

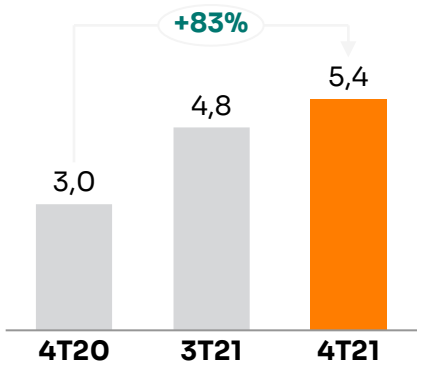
- Alta recorrência e engajamento
- 100% digital

inter bank

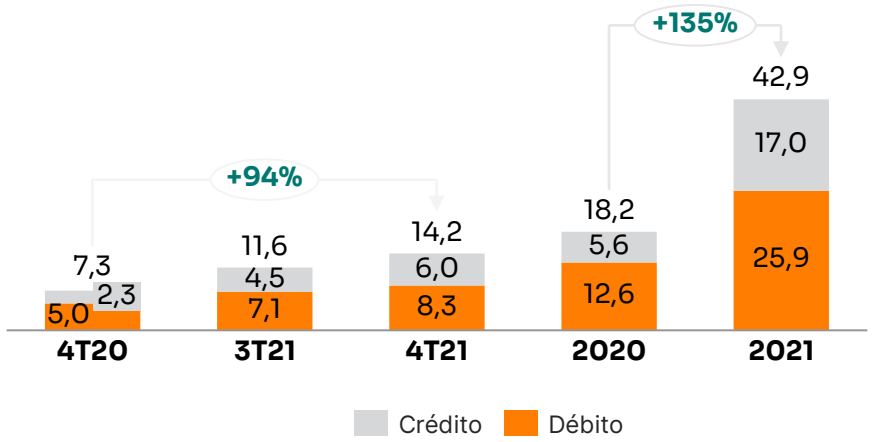
Depósito a vista
Em R$ milhões



Nº de cartões utilizados
Em milhões

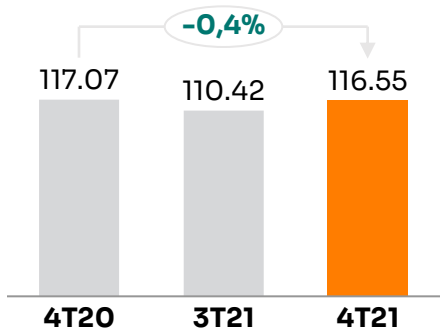


Volume Transacionado
Em R$ bilhões

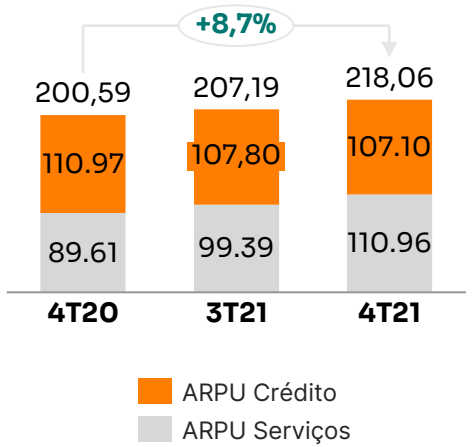


CAC
Em R$

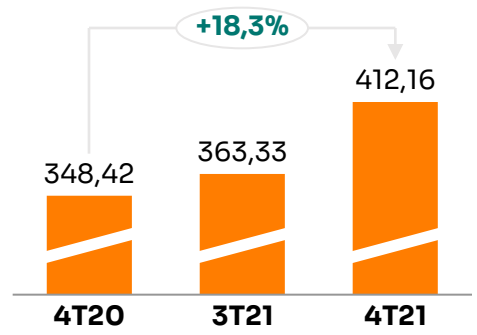
CTS[1]
Em R$



ARPU[2]
Em R$



ARPAC[3]
Em R$



Baixo CAC, CTS e aumento da receita média por cliente e por cliente ativo

(1) CTS = [(Despesas administrativas + despesas de pessoal + outras despesas operacionais – despesas de cashback) – (CAC * número de contas abertas no trimestre) *4] ÷ número de contas digitais. A partir do 2T21, alteramos a metodologia de cálculo do CTS para anualizar o CAC.
(2) ARPU crédito = [(NII ajustado)*4] ÷ número de clientes totais; ARPU serviços = [(Receita de serviços ampliada)*4] ÷ número de clientes totais.
(3) ARPAC = (Receita líquida total*4)÷ número de clientes ativos.

Crédito

Foco em produtos colateralizados

- Crédito imobiliário
- Empréstimos consignados
- Crédito SME com garantia
- Cartão de crédito

Pontos fortes

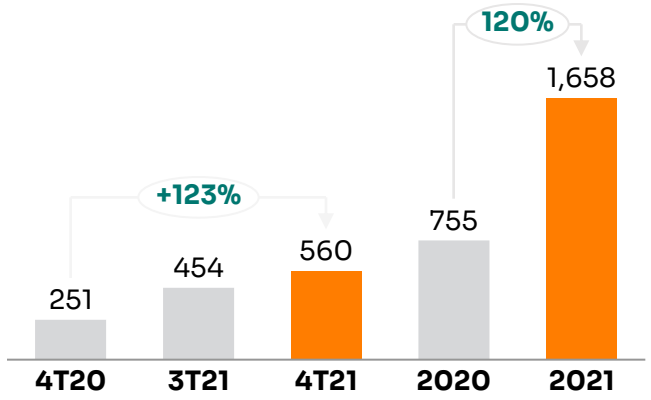
- Créditos altamente colateralizados
- Baixo custo de funding impulsionado pela base de funding do varejo
- Grande base de clientes de varejo
- Experiência de longo prazo e know-how

Alavancas de crescimento:

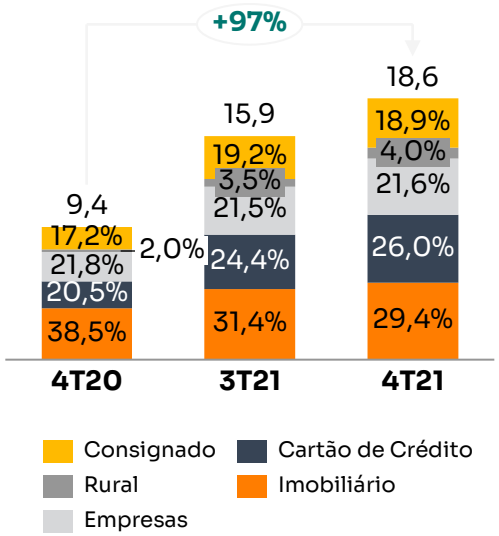
- Colateralizar cartões de crédito
- Baixa penetração na base de clientes
- Aumentar a participação da carteira

Baixo custo de funding, know-how
e produtos, gerando oportunidade para redução da diferença entre o market share e a participação de mercado em contas correntes e em linhas de crédito

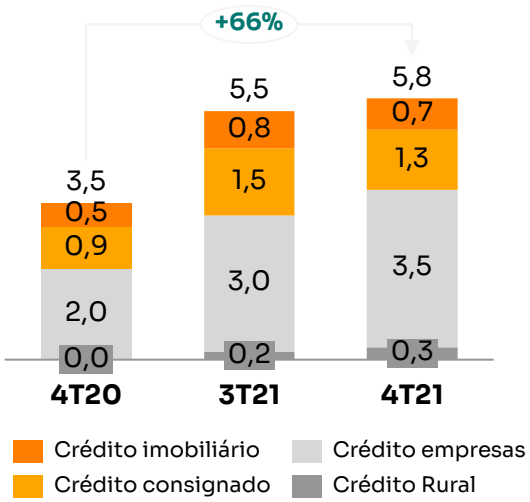
NII
Em R$ milhões



Carteira de crédito ampliada[1]
Em R$ milhões



Originação de crédito
Em R$ bilhões



(1) Incluindo Debêntures, CRAs e CRIs.

inter seguros

A maior plataforma de seguros digitais do Brasil

839 mil Clientes ativos[1] 4T21

+229% vs. 4T20

Parceiros:

Liberty Seguros
Acordo de exclusividade renovado em Ago/20
Período: 15 anos
Pagamentos Upfront : R$60 milhões
Pagamentos Earn out : R$308 milhões

Sompo Seguros
Acordo de exclusividade firmado em Mai/21
Período: 15 anos
Pagamentos Upfront : R$12,0 milhões
Pgamentos Earn out : R$152,5 milhões

Wiz[2]
Evolução das operações no segmento de seguridade

Pontos fortes

- Plataforma de proteção no aplicativo
- Oferta diversificada de seguros e consórcios
- Plataforma bancassurance
- Jornadas automatizadas para oferecer produtos diversos e personalizados

Alavancas de crescimento:

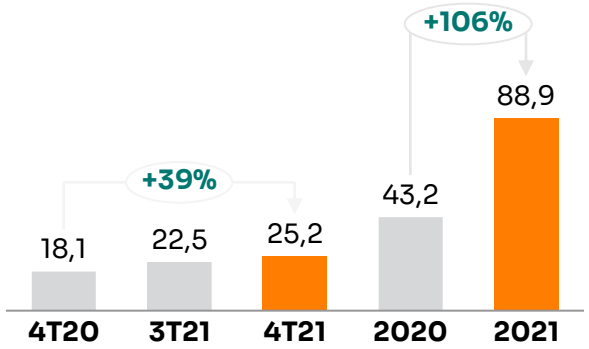
- Seguro de Vida
- Seguro de saúde
- Seguro de dispositivo
- Garantia estendida

(1) Clientes ativos: clientes ou objeto do contrato (residência, auto, etc.); (2) Empresa Acionista.

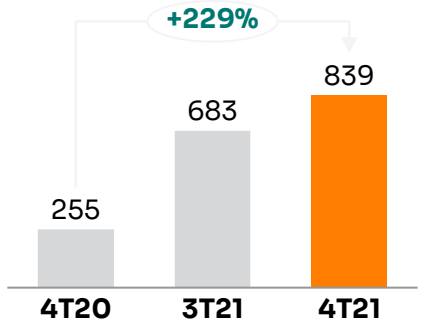
inter seguros

A Plataforma de Proteção Inter tem jornadas automatizadas oferecendo produtos diversos e personalizados que atendem a diferentes perfis de clientes

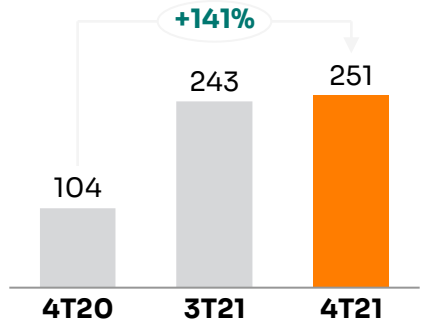
Receitas de seguros[1]
Em R$ milhões



Carteira de segurados[2]
Em mil



Vendas realizadas
Em mil



(1) Revisitamos a metodologia da alocação de receitas entre as avenidas e revisamos o histórico
(2) Segurados: clientes ou o objeto do contrato (residência, auto, previdência, consórcios etc)

inter invest

Melhor Plataforma Digital do Brasil
iBest

Plataforma mais indicada pelos clientes
FGV / Isto É

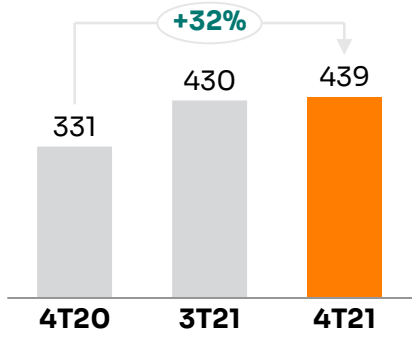
Única plataforma de investimento digital B2C no Brasil, pensada para fidelização do cliente

2,0 milhões Clientes ativos 4T21
+60% vs. 4T20

R$57 bilhões em AuC 4T21
+29% vs. 4T20

- Abordagem centrada no cliente
- Democratização do acesso a investimentos diversificados
- Plataforma completa de produtos de investimento

Número de clientes com ações
Em mil



Pontos fortes

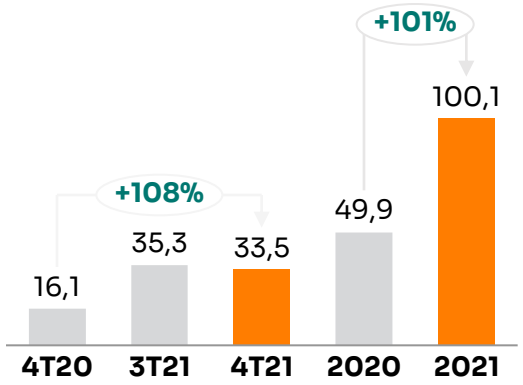
- Propriedade Last-mile
- Funding de varejo
- Home Broker gratuito
- Cashback em fundos de investimento
- Segmentação para atendimentos aos clientes
- Research
- Inter Wealth Management - WIN

Alavancas de crescimento

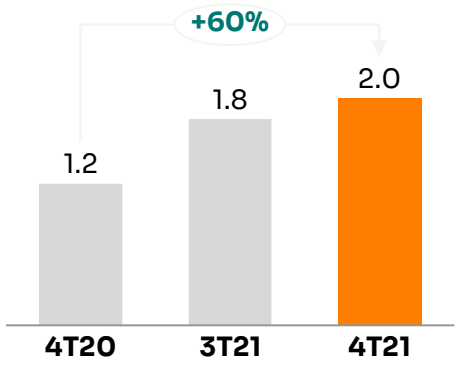
- Cartão de crédito com garantia de investimentos
- Comunidade Inter Investimentos
- Nova UX para investimentos

inter invest

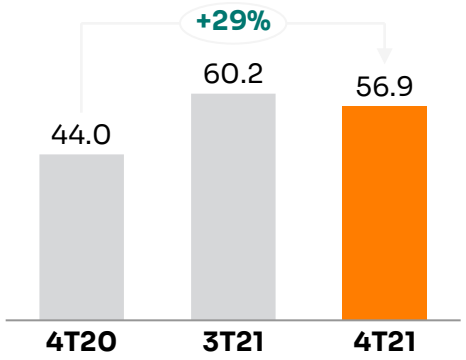
Receitas Inter Invest[1]
Em R$ Milhões



Nº de investidores
Em milhões



Recursos sob custódia e gestão[2]
Em R$ bilhões



A Inter Invest dá autonomia total aos nossos clientes com uma oferta híbrida de plataforma aberta (corretora com atendimento especializado) e demais serviços bancários.

(1) Receitas Inter Invest é o somatório das receitas Inter DTVM e Inter Asset.

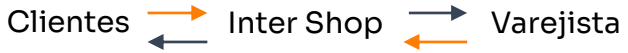
(2) Considera depósitos à vista.

intershop

Inter Shop vem entregando resultados excelentes com upsides significativos

+430 lojas parceiras, das quais mais de 280 operam em parcerias de end to end, onde a jornada de compra acontece 100% dentro do nosso App

R$ 87,2 milhões
em receitas na Inter Shop, crescimento de 121% em relação ao 4T20



Em 2021, alcançamos:

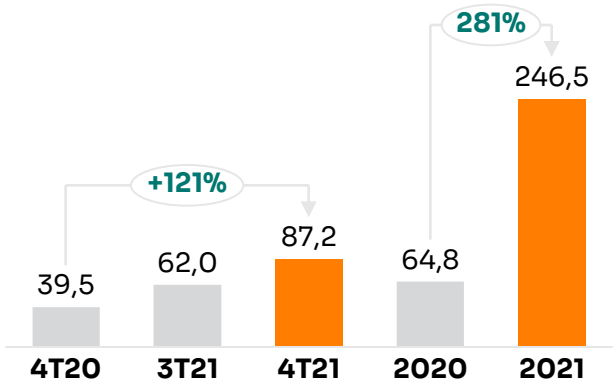
- Mais de 400 mil SKUs disponíveis;
- Mais de 430 lojas, integrações e parceiros no Brasil, sendo mais de 280 em formato totalmente integrado ao app;
- Mais de 86 lojas parceiras nos Estados Unidos, 93 na Espanha e 67 em Portugal.

Pontos fortes

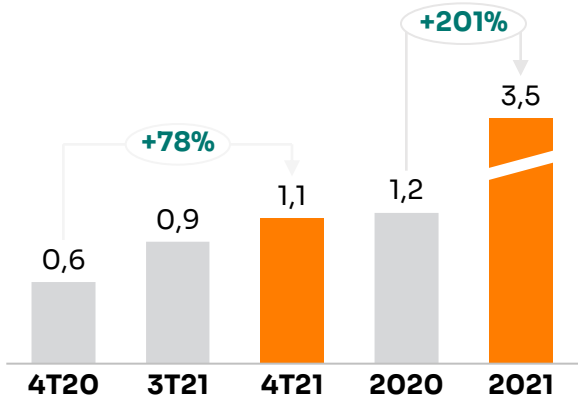
- Cashback em compras
- Conveniência
- Ótima UX em pagamentos
- Crédito estendido para compras na plataforma
- Flexibilidade de pagamento
- Recorrência impulsionada por plataforma bancária
- Cross-selling
- Inter Day (7/7)

inter shop

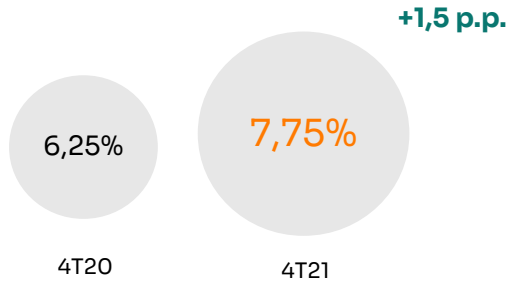
Receitas de Inter Shop
Em R$ Milhões



Volume total em vendas (GMV) Inter Shop
Em R$ Bilhões



Take-rate
%



Agenda

1 Inter: uma plataforma digital completa e interconectada

2 Nossas avenidas de crescimento

3 ESG

4 Destaques operacionais e financeiros

5 Anexo

Retrospectiva ESG

Janeiro

_Lançamento oficial do grupo interno Catalisadores da Sustentabilidade

_Início da participação na iniciativa Investidores pelo Clima (IPC)

Fevereiro

_ Início dos cursos de capacitação em Educação Financeira para Cadeia de Valor

Março

_ Instalação e eleição dos membros e aprovação do Regimento Interno do Comitê de Auditoria Estatutário

Abril

_ Lançamento da nossa segunda Escuta aos Stakeholders

_ Assinatura do Principles for Responsible Investment (PRI) da UNEP-FI

_ Realizações de Assembleias Gerais de forma totalmente digital, incluindo a Assembleia Geral Ordinária, para maior participação dos nossos acionistas em razão da limitação dada pela pandemia da Covid-19

_ Instalação do Conselho Fiscal

_ Criação de uma Diretoria responsável pelas atividades de Controladoria, incluindo, mas não se limitando às áreas contábil e fiscal

Retrospectiva ESG

Maio

_ Lançamento do nosso primeiro **Relatório Anual**, relativo ao ano de 2020

_ Entrada na carteira do Índice de Carbono Eficiente (ICO2) da B3

_ Início das atividades e participação no Hub ODS MG, parceria da Rede Desafio 2030, iniciativa de empresas mineiras da qual já fazíamos parte, com o Pacto Global das Nações Unidas

_ Renovação do Mapa ODS Inter, que prioriza os ODS mais relevantes segundo o nosso modelo de negócio

Junho

_ Lançamento do ciclo de editais de voluntariado interno 2021

Julho

_ Resposta ao questionário Mudanças Climáticas do CDP

_ Aprovação pelo Conselho de Administração da Política de Investimento Social Privado que estabelece diretrizes para o Investimento Social Privado do Grupo Inter, garantindo que haja planejamento, solidez e transparência dos repasses aos projetos sociais selecionados para receber apoio, conforme critérios e princípios aqui estabelecidos.

Agosto

_ Melhor ESG no setor Financial/Banks – Midcap pela Institutional Investor

_ Neutralização das nossas emissões de carbono de 2020

_ Revisão da Política de Negociação de Valores Mobiliários e Ato ou Fato Relevante.

Retrospectiva ESG

Setembro

_ Divulgação do nosso Inventário de Emissões 2020, com selo ouro do GHG Protocol.

Outubro

_ Revisão e atualização dos membros e das competências dos Comitês Estatutários de Assessoramento do Conselho de Administração

Novembro

_ Lançamento do Programa de Diversidade - Inter Diverso

_ Início do projeto Inter Ligados, curso de capacitação em Java para jovens em situação de vulnerabilidade socioeconômica

Dezembro

_ Emissão de Título Verde, de acordo com os Green Bonds Principles

_ Obtenção do Rating de Consciência “A” na Pesquisa Humanizadas

_ Criação de uma Diretoria de Research e eleição de uma mulher como Diretora, fazendo com que mais de 23,53% da Diretoria do Inter seja composta por mulheres

Agenda

1 Inter: uma plataforma digital completa e interconectada

2 Nossas avenidas de crescimento

3 ESG

4 Destaques operacionais e financeiros

5 Anexo

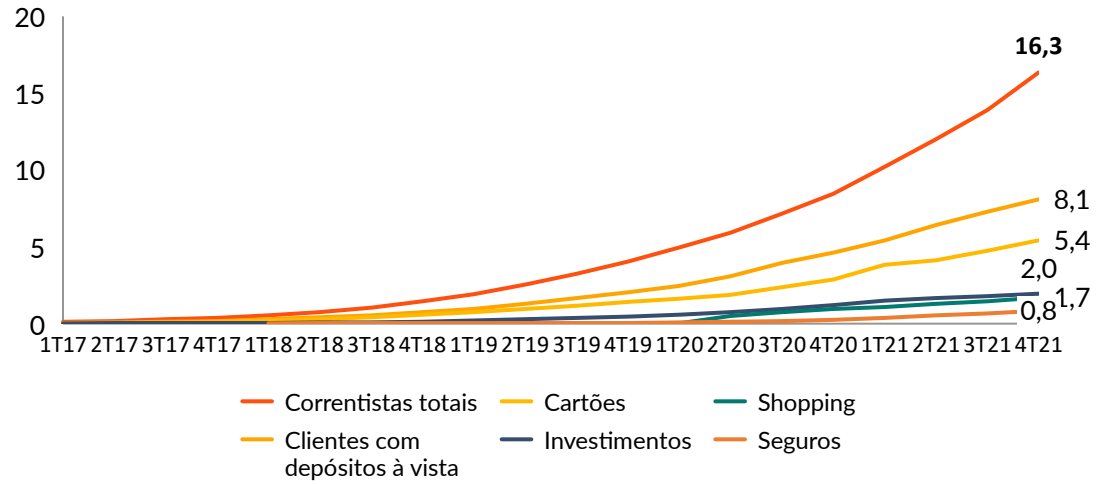
KPIs de engajamento

Crescimento contínuo na taxa de ativação

Clientes ativos[1] por trimestre
Em %

	1T20	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21
Até 2019	67,9%	69,0%	70,1%	69,8%	68,8%	67,6%	66,3%	65,3%
1T19	59,0%	60,8%	62,7%	63,0%	62,6%	62,4%	62,0%	61,8%
2T19	56,7%	59,1%	61,2%	61,7%	61,4%	61,3%	61,0%	60,7%
3T19	56,8%	59,7%	62,2%	62,8%	62,6%	62,6%	62,3%	62,0%
4T19	48,8%	52,6%	55,8%	56,8%	56,9%	57,1%	57,0%	57,0%
1T20	36,7%	53,0%	56,6%	57,8%	58,1%	58,4%	58,2%	58,2%
2T20		45,6%	62,0%	62,4%	62,4%	62,7%	62,4%	62,2%
3T20			48,0%	61,7%	61,9%	62,5%	62,3%	62,2%
4T20				37,4%	52,9%	54,3%	54,7%	54,8%
1T21					40,8%	52,5%	52,6%	52,8%
2T21						41,4%	51,1%	51,1%
3T21							39,5%	48,6%
4T21								36,8%

Clientes ativos por trimestre
Em milhões



8,8 milhões clientes ativos 4T21

Nota: (1) Clientes que geram receita;

KPIs de engajamento

Crescimento contínuo na taxa de cross-selling

Cross-selling index[2]

Período de Abertura da Conta

CSI Por Trimestre	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21
Até 4T16	1,47	1,50	1,51	1,53	1,54	1,55	1,59	1,73	1,74	1,90	2,23	2,38
1T17	2,99	3,01	3,00	3,02	3,05	3,05	3,24	3,50	3,65	3,77	4,10	4,17
2T17	3,04	3,06	3,06	3,09	3,09	3,10	3,28	3,54	3,67	3,79	4,10	4,19
3T17	3,00	3,02	3,01	3,03	3,04	3,04	3,24	3,49	3,65	3,76	4,03	4,10
4T17	2,99	3,02	3,01	3,04	3,04	3,05	3,26	3,50	3,65	3,77	4,02	4,09
1T18	2,96	2,98	2,96	3,00	3,00	3,00	3,20	3,42	3,57	3,70	3,93	4,00
2T18	2,84	2,86	2,84	2,87	2,87	2,89	3,11	3,31	3,45	3,58	3,77	3,85
3T18	2,77	2,77	2,76	2,78	2,78	2,80	3,04	3,23	3,37	3,50	3,66	3,75
4T18	2,86	2,80	2,76	2,77	2,77	2,79	3,01	3,20	3,33	3,47	3,61	3,69
1T19	2,55	2,92	2,83	2,83	2,83	2,85	3,05	3,23	3,38	3,52	3,66	3,75
2T19		2,57	2,89	2,83	2,81	2,82	3,03	3,20	3,35	3,50	3,63	3,70
3T19			2,59	2,89	2,82	2,82	3,02	3,18	3,34	3,49	3,62	3,69
4T19				2,54	2,84	2,80	2,97	3,13	3,28	3,43	3,53	3,60
1T20					2,54	2,83	3,00	3,13	3,29	3,45	3,54	3,59
2T20						2,50	3,04	3,10	3,25	3,43	3,49	3,53
3T20							2,62	3,05	3,19	3,39	3,43	3,46
4T20								2,56	3,22	3,41	3,41	3,40
1T21									2,88	3,41	3,38	3,35
2T21										2,96	3,25	3,27
3T21											2,71	3,10
4T21												2,63
Total	**2,59**	**2,66**	**2,68**	**2,72**	**2,73**	**2,75**	**2,94**	**3,06**	**3,21**	**3,37**	**3,43**	**3,44**

3,44 Cross-selling Index 4T21

83 NPS em Dezembro 2021

45% dos clientes ativos utilizam o Inter como banco principal

Nota: (2) Índice de Venda Cruzada (CSI): consumo médio por cliente ativo de todos os produtos do Banco, Inter Seguros, Inter Shop e Invest no trimestre. É calculado através do número total de produtos consumidos no período dividido pelo número de clientes ativos no mesmo período.

Agenda

1 Inter: uma plataforma digital completa e interconectada

2 Nossas avenidas de crescimento

3 ESG

4 Destaques operacionais e financeiros

5 Anexo

C-Level reforçando forte cultura inovadora

João Vitor Menin
CEO

Alexandre Riccio
Vice-Presidente

Marco Túlio Guimarães
Vice-Presidente

Helena Lopes Caldeira
CFO e Diretora de RI

Ray Tarick Chalub
Diretor de Operações

Priscila Salles
Diretora de Marketing e Experiência do Cliente

Guilherme Ximenes
Diretor de TI

Leonardo Corrêa
Diretor de Tesouraria

Ricardo Vescovi
Head de Desenvolvimento Organizacional

Rodrigo Gouveia
Diretor da Inter Marketplace

Ana Luiza Forattini
Diretora Jurídico, de Operações Corporativas e Compliance

Sebastião Luiz da Silva
Diretor Comercial

Lucas Bernardes
Diretor de Segurança, Governança de Dados e Riscos Operacionais

Thiago Garrides
Diretor de Riscos

André Jacques
Diretor Jurídico e Ouvidoria

Paulo Padilha
Diretor da Inter Seguros

Felipe Bottino
Diretor de Investimentos

Frederico Melo
Diretor Comercial

Rafaela Vitoria
Economista-chefe e Head de Research

Maria Clara Gusmão
Diretora da Inter DTVM

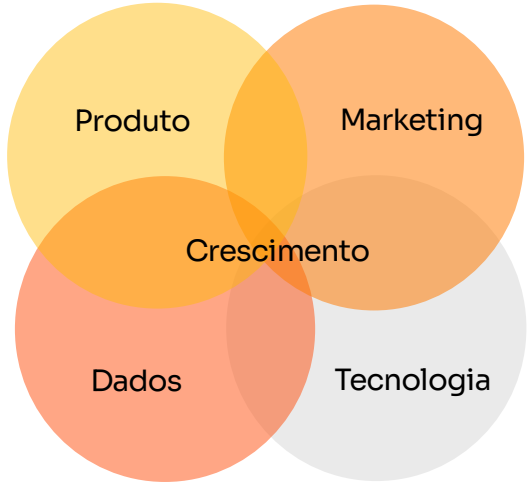
Daniel Castro
Inter Asset CEO

Estratégia de marketing de crescimento

Uma abordagem holística focada no desempenho

Growth Marketing

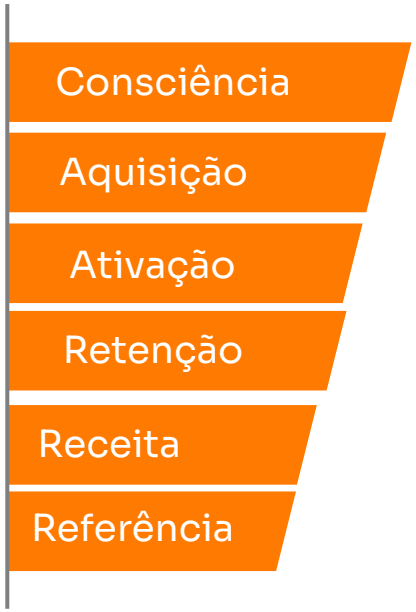
Crescimento como eixo para os negócios



- Orientado por dados
- Cultura de experimentação (testes A/B)

Crescimento da escala de equipe

Funil de dimensão de ponta a ponta



- Metodologia de marketing ágil
- Acumulo de aprendizados

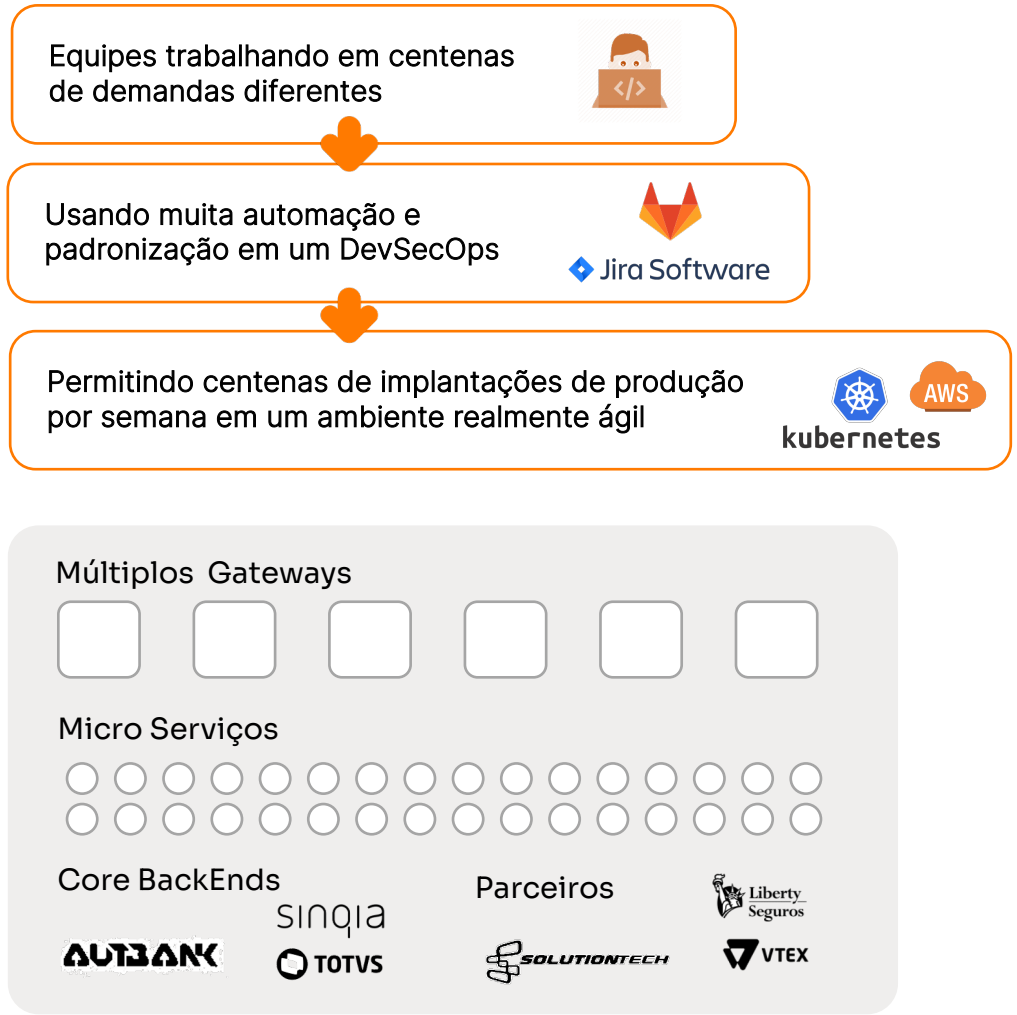
Equipe de crescimento

Equipe multidisciplinar orientada por produto

- Uso de dados para entender o comportamento do consumidor e produzir campanhas e experiências personalizadas

Prontidão tecnológica para escalar com arquitetura e infraestrutura modernas

- Automação do código às implantações de produção
- Diferentes equipes e ideias, usando o mesmo padrão de estrutura de codificação em todo o quadro
- Arquitetura de micro serviços aumentando a verdadeira agilidade
- Levando à escalabilidade de recursos humanos que atendem às necessidades de negócios da Inter
- Escalável e reduzir o ponto único da infraestrutura de falha alimentada pela tecnologia de computação em nuvem



Backbone totalmente digital

Integração completa de pagamentos e flexibilidade para otimizar nossas capacidades

Onboarding eficiente na Conta Digital

JARVIS & TARS
Robôs com tecnologia proprietária e Inteligência Artificial analisam solicitações com supervisão humana

Conta e Cartão
Cada cliente recebe um Cartão Múltiplo

Plataforma digital completa com Inteligência Artificial e Suporte Humano

- Plataforma Bancária Completa
- Inteligência Artificial e Suporte Humano
- Segurança

Integrações flexíveis

SPB (sistema de pagamento brasileiro), plataforma bancária oficial, casas de compensação, mercados, qualquer API de End- to-End e de outros bancos

Sistemas modernos capazes de fornecer flexibilidade e escala

FIS IST/Switch
Gateway Híbrido de Autorização
FIS IST

AUTBANK
Contas
Autbank

VisionPLUS®
Cartões de Crédito
First Data Vision Plus 10.2

inter
Inter Shop Merchants
Tecnologia Proprietária

pix
Novo gateway nacional de pagamentos instantâneos

Contatos

Diretora Financeira e de Relações com Investidores
Helena Lopes Caldeira | +55 (31) 2138-7989

Gerente de Relações com Investidores
Kenny Cordeiro Damazio | +55 (31) 2138-7974

Especialista de Relações com Investidores
Felipe Lobo Rezende | +55 (31) 2138-7974

Disclaimer

Esta apresentação pode conter considerações futuras referentes ao Banco Inter, sinergias antecipadas, planos de crescimento, resultados projetados e estratégias futuras. Embora essas declarações prospectivas reflitam as crenças de boa fé da Diretoria, elas envolvem riscos e incertezas conhecidos e desconhecidos que podem fazer com que os resultados ou resultados reais da empresa sejam materialmente diferentes daqueles antecipados e discutidos aqui. Estas 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 o Banco, mercados, produtos e preços e outros fatores. Além disso, esta apresentação contém números gerenciais que podem ser diferentes dos apresentados em nossas demonstrações financeiras. A metodologia de cálculo para esses números gerenciais é apresentada no release de resultados trimestrais do Banco Inter.

Os números das nossas principais métricas (Unit Economics), que incluem os usuários ativos mensais (MAU), os logins únicos diários (DAU), a receita média por usuário (ARPU) e o índice de cross selling (CSI), são calculados usando dados internos do Banco Inter. Embora esses números sejam baseados no que acreditamos ser estimativas razoáveis, há desafios inerentes à medição do uso de nossos produtos. Além disso, continuamente, buscamos aprimorar as estimativas de nossa base de usuários, as quais podem mudar devido a melhorias ou mudanças de metodologia. Analisamos regularmente nossos processos para calcular essas métricas e, de tempos em tempos, podemos descobrir imprecisões e realizar ajustes para melhorar a precisão, incluindo ajustes que podem resultar no recálculo de nossas métricas históricas.

Para obter mais informações consulte nosso site: ri.bancointer.com.br