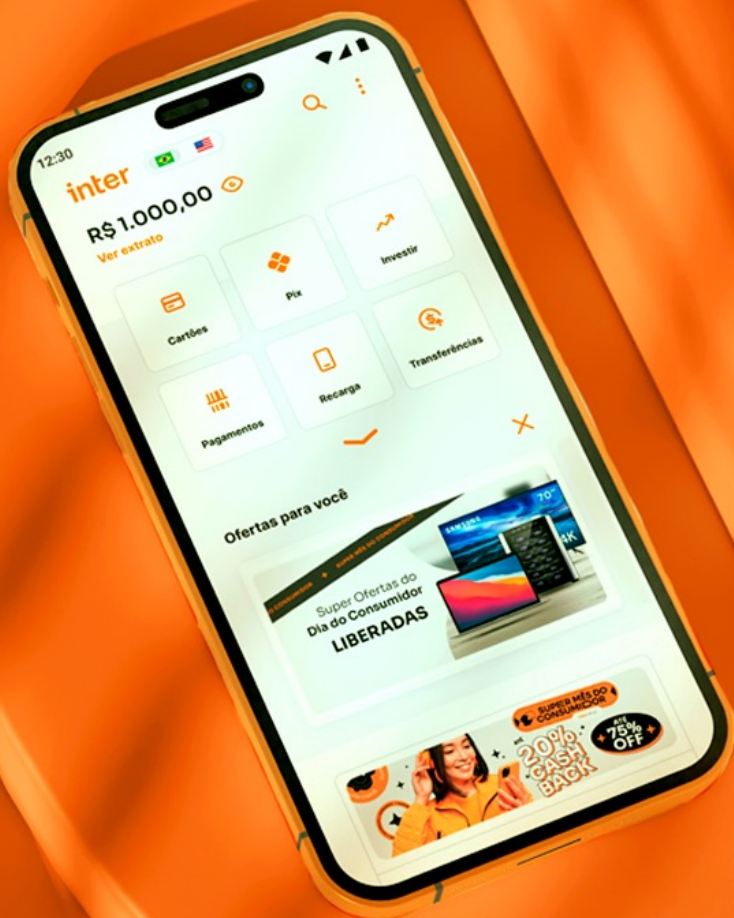


inter&co



Release de Resultados 3T23

6 de novembro de 2023

Carta do CEO | “Mais um trimestre de recordes”

Destques 3T23

✓ Recorde Desde 4T21

Taxa de Ativação

52,7%

+49bps
QoQ

✓ Recorde Histórico

ARPAC

R\$48

+3%
QoQ

✓ Recorde Histórico

Receita Bruta Total

R\$2,1bi

+39%
YoY

✓ Recorde Histórico

Índice de Eficiência

52.4%

+96bps
Melhoria QoQ

✓ Recorde Histórico

Lucro antes dos Impostos

R\$145mm

Vs -70mm
3T22

Estou orgulhoso em anunciar mais um trimestre de recordes. No nosso Investor Day em janeiro desse ano, compartilhamos nosso plano de alcançar 60 milhões de clientes, com ROE de 30% e Índice de Eficiência de 30% até 2027, que chamamos de "60-30-30". Fico feliz em dizer que estamos à frente em relação ao cumprimento desse propósito e no caminho para a lucratividade sustentável.

No terceiro trimestre, nosso modelo de negócio altamente diversificado gerou um lucro líquido recorde de R\$ 104 milhões, o quarto trimestre consecutivo de crescimento. Mantivemos forte adição de novos clientes, com um milhão de novos Clientes Ativos, elevando nossa Taxa de Ativação para 52,7% e alcançando um ARPAC recorde de R\$ 48.

Nosso acelerado crescimento de crédito de 29% na comparação anual é múltiplas vezes maior que a média do setor, e nosso Custo de Funding, que está próximo de 60% do CDI, é um dos mais baixos do mercado. Reduzimos nosso Cost of Risk em 30 bps neste trimestre, aprimorando os processos de originação e cobrança.

Para entender como chegamos até aqui, é importante lembrar de onde viemos: fomos o primeiro banco a oferecer uma conta digital no Brasil. Desde então, nosso foco incansável em inovar e gerar valor aos nossos clientes levou a um considerável crescimento e à nossa transformação para um Super App financeiro.

Trimestre após trimestre, nossos resultados mostram que criamos um ciclo virtuoso: quanto mais valor oferecemos aos clientes, mais eles nos recompensam utilizando nossa plataforma. À medida que nossa lucratividade cresce, temos mais capacidade de inovar, e assim, o ciclo recomeça.

Esse ciclo de geração de valor não seria possível sem nossos colaboradores, o capital humano que alimenta a nossa criatividade, e reguladores, que incentivam a inovação para tornar o setor bancário e o e-commerce mais eficientes e seguros, beneficiando as pessoas, empresas e a economia como um todo.

Temos forte convicção em nossa estratégia e foco na inovação como principal catalisador do nosso crescimento, da lucratividade e da geração de valor a longo prazo para nossos acionistas - e todos os nossos stakeholders.

Destques do Trimestre

	3T23	2T23	3T22	Variação %	
				ΔQoQ	ΔYoY
Unit Economics					
Número de Clientes milhões	29,4	27,8	22,8	5,8%	29,0%
Clientes Ativos milhões	15,5	14,5	11,6	6,7%	32,8%
ARPAC R\$	47,7	46,1	45,9	3,4%	3,9%
CTS R\$	12,7	12,5	15,8	1,0%	-20,0%
CAC R\$	25,9	27,1	28,3	-4,4%	-8,5%
Demonstração de Resultado					
Receita Bruta Total R\$ milhões	2.143	1.939	1.540	10,6%	39,2%
Receita Líquida R\$ milhões	1.265	1.150	850	10,0%	48,8%
Lucro Líquido Antes de Impostos ¹ R\$ milhões	145	80	(70)	N/M	N/M
Lucro Líquido ² R\$ milhões	104	64	(30)	62,3%	N/M
Balanco Patrimonial e Capital					
Carteira de Crédito Bruta R\$ bilhões	28,4	26,5	22,0	7,2%	28,8%
Funding R\$ bilhões	39,6	35,7	30,7	11,0%	28,9%
Patrimônio Líquido ³ R\$ bilhões	7,4	7,3	7,1	0,7%	3,2%
Índice de Basileia %	23,7%	22,8%	29,8%	0,9 p.p.	-6,1 p.p.
KPIs de Volume					
TPV de Cartões + PIX R\$ bilhões	219	197	155	11,4%	41,2%
GMV Inter Shop R\$ milhões	869	756	939	15,0%	-7,4%
AuC R\$ bilhões	83	77	62	7,9%	32,9%
Asset Quality					
NPL > 90 dias %	4,7%	4,7%	3,8%	0,0 p.p.	0,9 p.p.
NPL 15- 90 dias %	4,2%	4,2%	4,3%	0,0 p.p.	-0,1 p.p.
Índice de Cobertura %	132%	130%	141%	1,7 p.p.	-9,3 p.p.
KPIs de Performance					
NIM 1.0 %	7,8%	8,1%	6,4%	-0,3 p.p.	1,4 p.p.
NIM 2.0 - Carteira Remunerada %	9,2%	9,5%	7,4%	-0,3 p.p.	1,7 p.p.
Custo de Funding % do CDI	61,7%	58,6%	59,0%	3,1 p.p.	2,7 p.p.
Fee Income Ratio %	35%	30%	34,7%	5,1 p.p.	0,7 p.p.
Índice de Eficiência %	52%	53%	75%	-1,0 p.p.	-22,6 p.p.
ROE %	5,7%	3,6%	-1,7%	2,1 p.p.	7,3 p.p.



Nota: Todas as definições estão no Glossário deste Release de Resultados. **Nota 1:** "Lucro/ (prejuízo) antes da tributação sobre o lucro" nas Demonstrações Financeiras em IFRS. **Nota 2:** "Lucro/ (prejuízo) líquido" nas Demonstrações Financeiras em IFRS. **Nota 3:** "Total do patrimônio líquido" no Balanço Patrimonial nas Demonstrações Financeiras em IFRS.

Atualização da Estratégia

Crescimento de Crédito

- Foco contínuo no crescimento de carteiras com ROE elevado
- Aceleração em cartão de crédito, com crescimento de 13% QoQ

Qualidade de Crédito

- Forte performance das renegociações e processos de cobrança
- Redução do Cost of Risk aliada à expansão do Índice de Cobertura

Clientes e Engajamento

- Aumento da Taxa de Ativação em 49 bps
- Mais um trimestre com +1 milhão de novos clientes ativos

Alavancagem Operacional

- Baixa histórica no Índice de Eficiência de 52,4%
- Melhoria de quase 100 bps, liderada por despesas administrativas

Unit Economics

- ARPAC bruto recorde de R\$ 48
- Sólido crescimento da margem bruta por cliente ativo de 40% YoY

Bottom Line

- Lucro recorde antes de impostos de R\$ 145 mm e após de R\$ 104 mm
- Crescimento orgânico de capital, aumentando CET1 para 23,7%



Uma combinação poderosa de crescimento e lucratividade sustentada pela inovação

- Ciclo virtuoso que se retroalimenta
- Gerando valor para todos os stakeholders

Unit Economics

Crescimento de Clientes e Engajamento

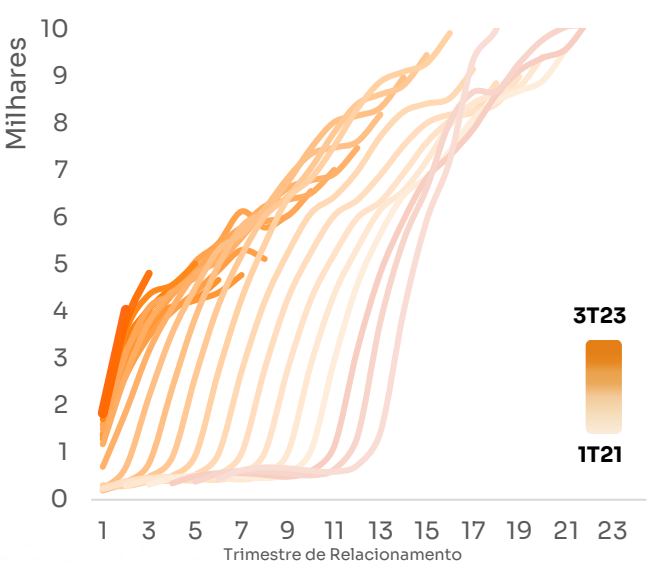
Pelo terceiro trimestre consecutivo, adicionamos **1,0** milhão de clientes ativos, ao mesmo tempo em que melhoramos a nossa taxa de ativação, que alcançou **52,7%**, um aumento de 49 bps QoQ.

O principal fator para esse desempenho é a melhoria contínua em nossos processos de onboarding, à medida que priorizamos uma experiência única e livre de atritos, desde o login até o primeiro depósito, transação ou compra.

Além disso, implementamos várias iniciativas de retenção que aumentaram o engajamento dos usuários, maximizando o número de transações nos primeiros 60 dias como clientes.

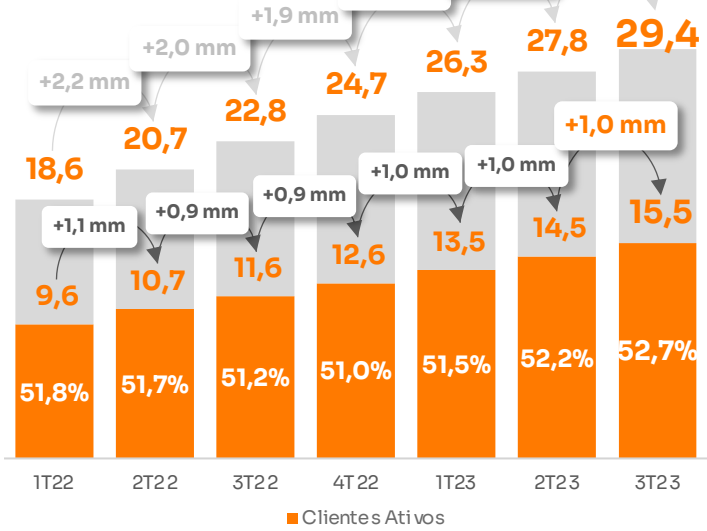
TPV de Cartões + PIX por Cliente Ativo

TPV de Cartões de Crédito & Débito + PIX em R\$ Mil



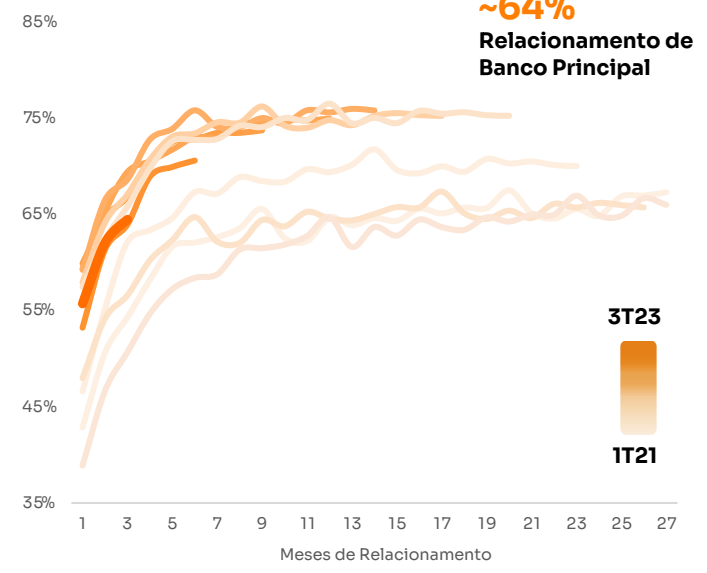
Clientes Totais

Em Milhões



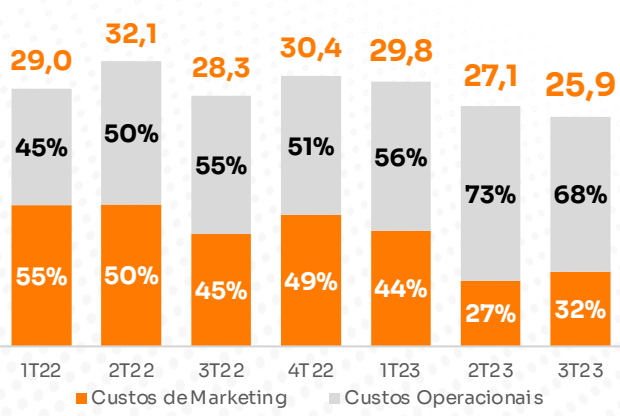
Relacionamento de Banco Principal

% de Clientes Ativos



CAC

Em R\$



Ao longo do ano, nossa estratégia de aquisição tem sido focada em aumentar o número de clientes que engajam e usam ativamente o nosso Super App.

Ao alavancar um novo modelo de mix de canais e dados para aprimorar nossas capacidades de segmentação, conseguimos atrair com sucesso um maior número de usuários qualificados com maior eficiência.

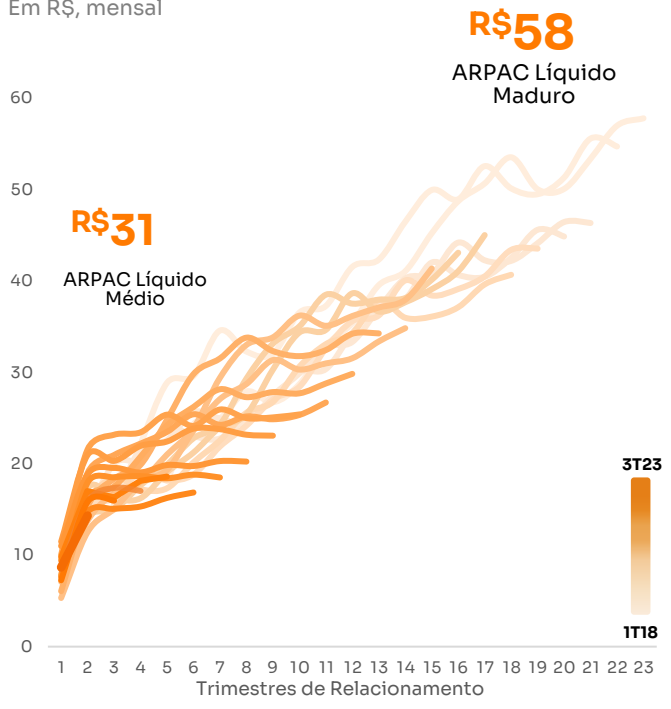
Como resultado, mais uma vez alcançamos uma redução significativa em nosso Custo de Aquisição de Clientes (CAC), que agora está em **R\$ 25,9**. Isso representa uma redução trimestral de 4,4%.

ARPAC

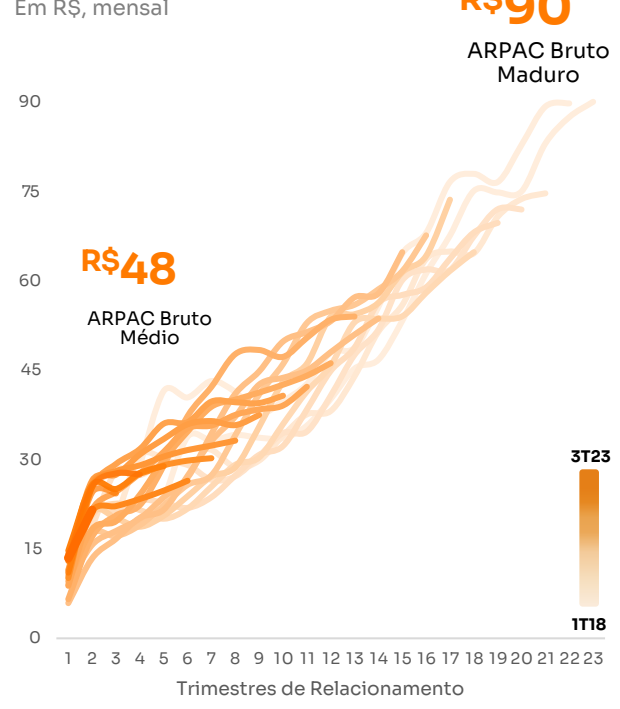
O lançamento de novos produtos, como a Global Account, *Buy Now Pay Later* e PIX Crédito, combinado com uma maior penetração de nossos produtos já existentes, nos proporciona amplo espaço para aumentar ainda mais a monetização de nossos clientes.

Além disso, nossa oferta de crédito continua cada vez mais focada em produtos com ROE elevado, incluindo FGTS e Home Equity, aprimorando continuamente o nosso ARPAC por safra.

ARPAC Líquido por Safra

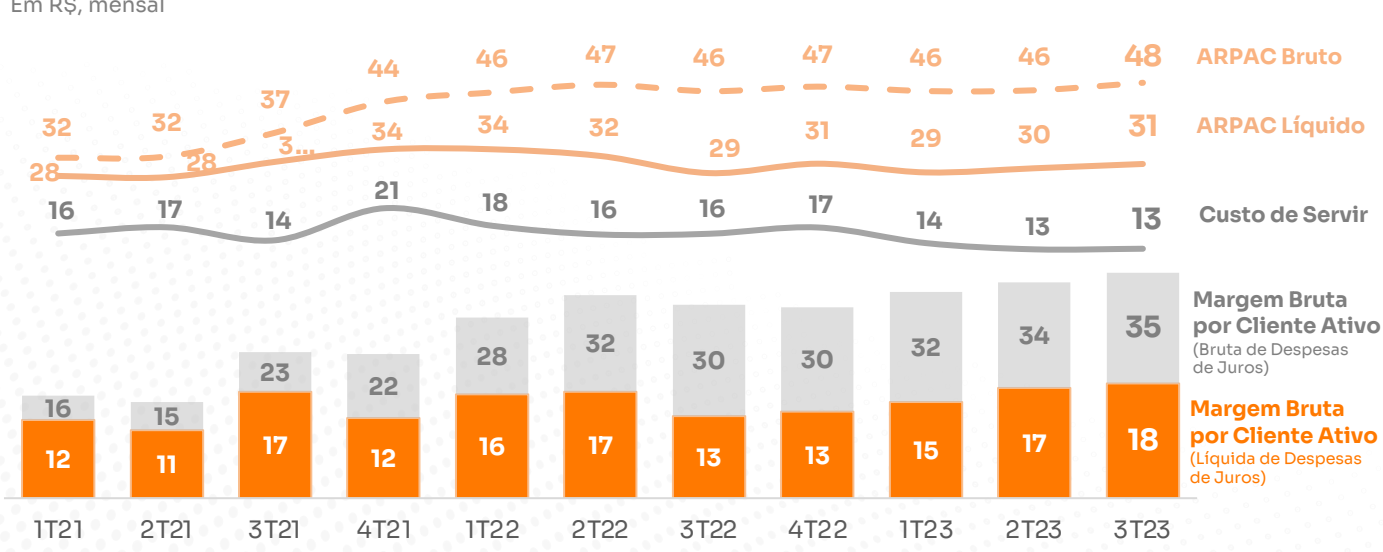


ARPAC Bruto por Safra



Como resultado dessa estratégia, nosso ARPAC bruto mensal alcançou **R\$ 48**, um recorde histórico, que, combinado com a redução do nosso custo de servir, permitiu melhorar nossa margem bruta por cliente ativo pelo quarto trimestre consecutivo, atingindo **R\$ 35**, um aumento de 40% em relação ao 3T22.

Evolução do ARPAC e CTS



Nota: Todas as definições estão no Glossário deste Release de Resultados.

Crédito

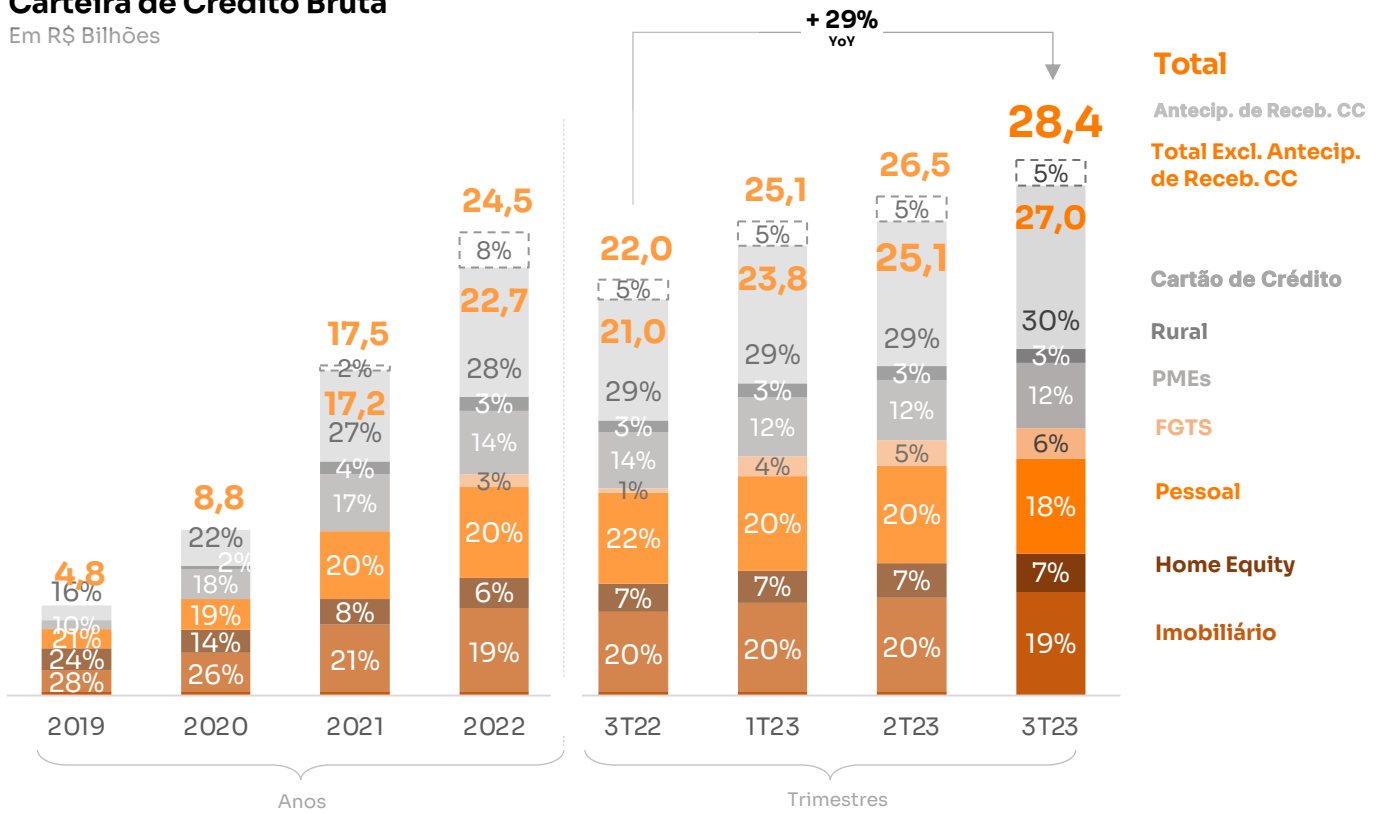
Carteira de Crédito

Nossa carteira de crédito bruta cresceu 29% em relação ao ano anterior, múltiplas vezes acima da média do mercado, alcançando **R\$ 28,4 bilhões** no 3T23.

Neste trimestre, destacamos a retomada do crescimento da nossa carteira de cartão de crédito, realocando limites de clientes com maior risco para clientes com menor risco, e melhorando a originação. Essas ações levaram a um aumento tanto do tamanho quanto da qualidade da nossa carteira, impulsionando o engajamento dos clientes em um produto estratégico.

Carteira de Crédito Bruta

Em R\$ Bilhões



R\$ Milhões

Carteira de Crédito Bruta

	3T23	2T23	3T22	Variação 4QoQ	ΔYoY
Imobiliário	7.528	7.020	5.930	7,2%	26,9%
Home Equity	2.031	1.841	1.506	10,3%	34,9%
Financiamento Imobiliário	5.497	5.179	4.425	6,1%	24,2%
Pessoal	6.663	6.500	5.057	2,5%	31,7%
FGTS	1.631	1.330	434	22,6%	N/M
Pessoal excluindo FGTS	5.032	5.170	4.623	-2,7%	8,8%
Empresas	3.439	3.215	2.979	6,9%	15,4%
Cartão de Crédito	8.650	7.681	6.412	12,6%	34,9%
Rural	764	724	627	5,5%	21,8%
Total	27.044	25.141	21.005	7,6%	28,7%
Antecip. de Rec. de CC	1.337	1.333	1.030	0,3%	29,8%
Total inc. Antecip. de Rec. de CC	28.381	26.474	22.035	7,2%	28,8%

Crédito

Loan Growth

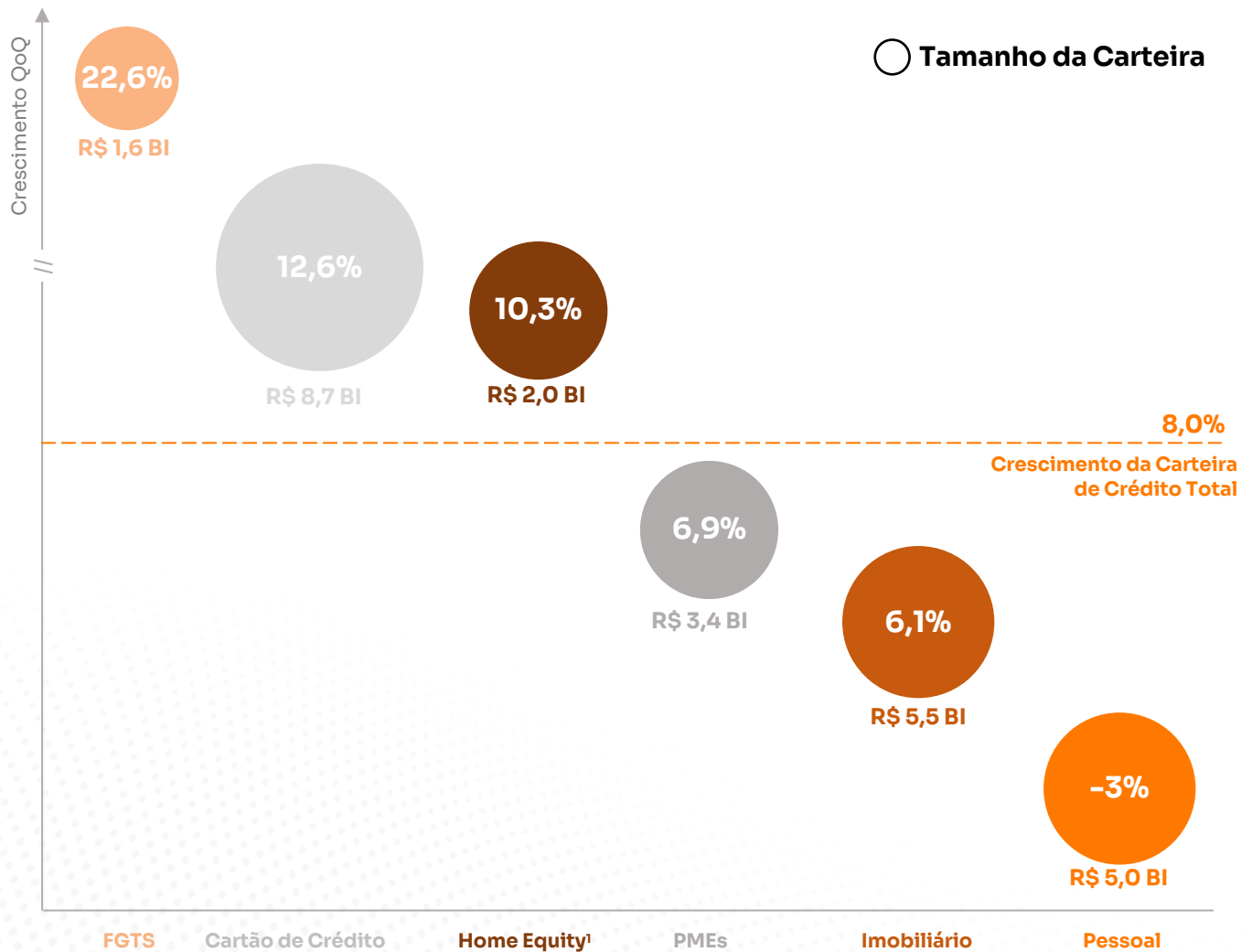
Continuamos focados em crescer os produtos de crédito mais lucrativos. Duas das carteiras de maior crescimento foram, novamente, FGTS e Home Equity, que agora representam 13% da nossa carteira de crédito bruta.

Além disso, à medida que nossas novas estratégias de cobrança e alocação de limites de crédito evoluem, conseguimos reacelerar a carteira de cartão de crédito, ao mesmo tempo em que mantemos métricas de qualidade de crédito resilientes.



Saldo e Crescimento da Carteira de Crédito Bruta 3T23

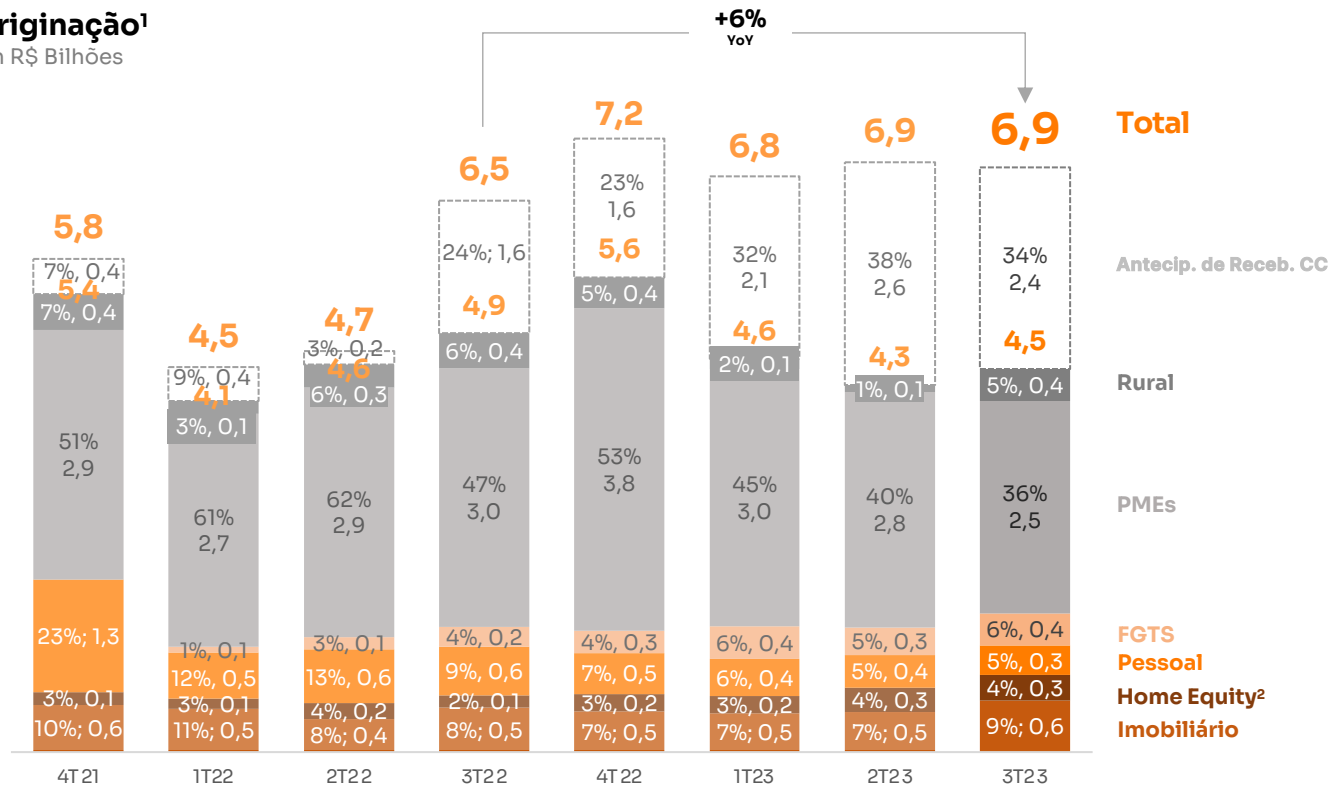
Em % QoQ e Em R\$ Bilhões



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

Originação de Crédito

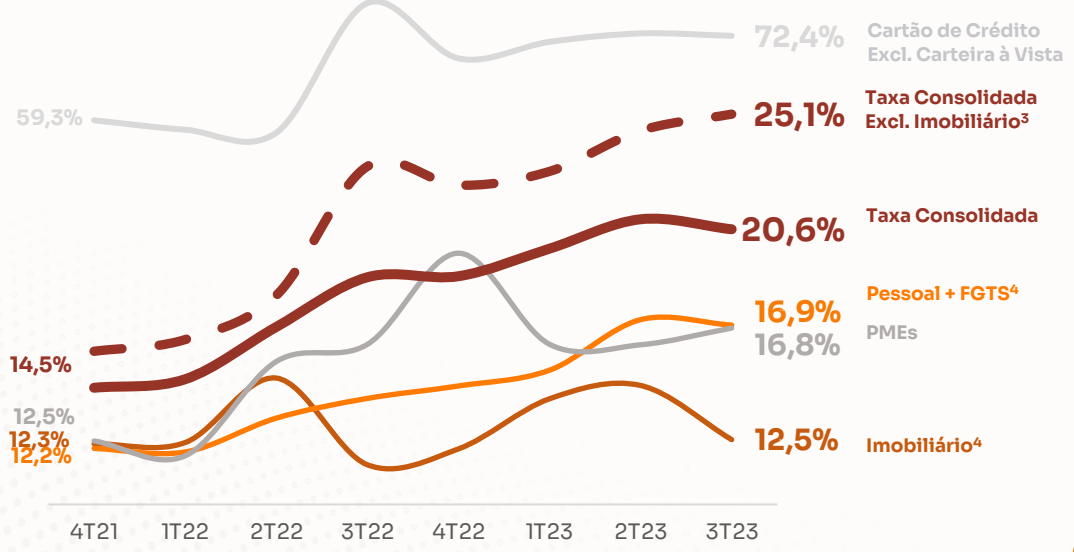
Originação¹
Em R\$ Bilhões



A combinação da mudança na composição da originação de crédito, juntamente com os esforços de reprecificação, resultou em um aumento contínuo das taxas implícitas de nossos empréstimos. Neste trimestre em particular, a carteira de crédito imobiliário foi impactada negativamente pela inflação atipicamente mais baixa. A partir do 4T23 em diante, esperamos a reversão das taxas para níveis normais.

Taxas Implícitas³

Em %



Nota: Todas as definições estão no Glossário deste Release de Resultados. **Nota 1:** Cartões de crédito não está incluído uma vez que é um produto rotativo e transaccional. **Nota 2:** Home Equity inclui as carteiras PJ e PF. **Nota 3:** Taxa Consolidada Excluindo Imobiliário remove a receita e a carteira de imobiliário. **Nota 4:** 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".

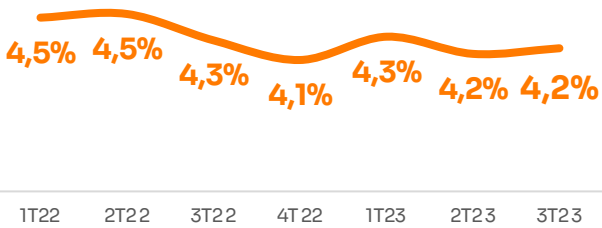
Qualidade de Crédito

NPLs

Os esforços contínuos para aprimorar nossos processos de originação de crédito e cobrança nos permitiram aumentar a qualidade de nossos modelos baseados em dados. Como resultado, observamos uma tendência positiva nas métricas de qualidade de crédito, o que indica que o perfil de risco da carteira melhorou em consequência da nossa estratégia.

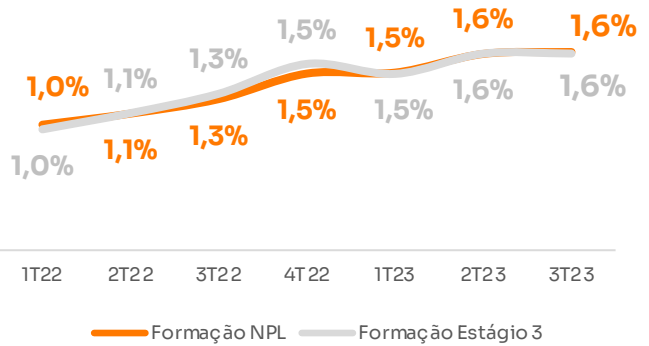
NPL 15 a 90 dias¹

Em %



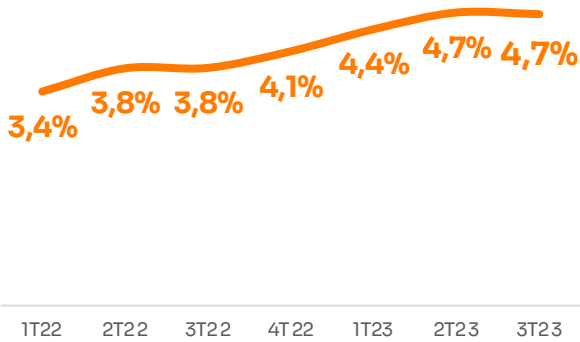
Formação de NPL e Estágio 3²

Em %



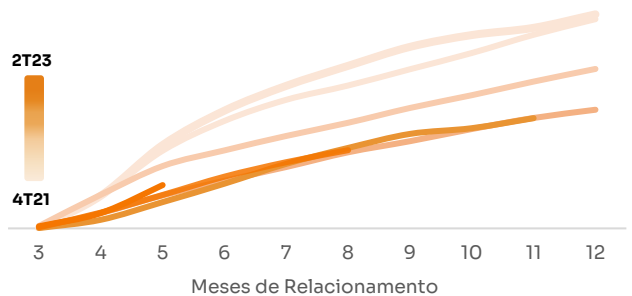
NPL > 90 dias¹

Em %



NPL > 90 dias (Cartão de Cred.) por Safra³

Em %



Em linha com o trimestre anterior, observamos uma dinâmica positiva na inadimplência dos clientes de cartão de crédito, uma vez que as novas safras têm apresentado um desempenho melhor em comparação com as mais antigas.

Atribuimos essa melhoria à nossa abordagem de originação, que prioriza clientes com melhor perfil de crédito e reavalia minuciosamente os limites concedidos em períodos anteriores. Por meio desse modelo, somos capazes de melhorar a composição da carteira sem alterar nosso apetite ao risco, conforme visto na aceleração do crescimento de nossa carteira de cartão de crédito.

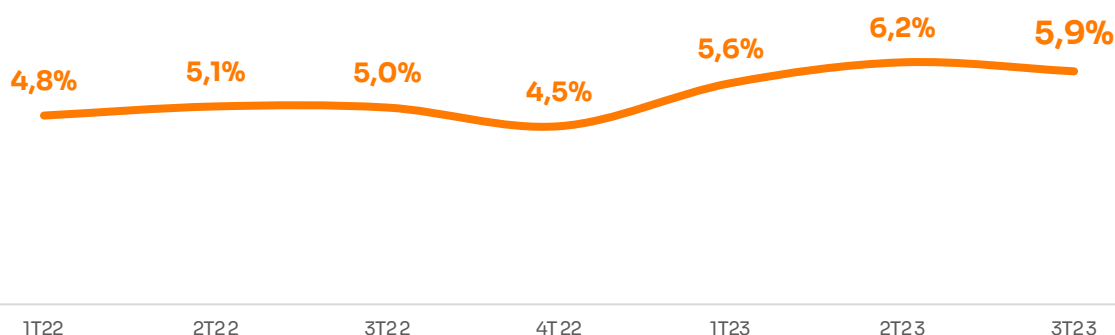
Nota 1: Considerando a carteira bruta de crédito, que inclui antecipação de recebíveis de cartão de crédito. **Nota 2:** A formação do NPL é calculada considerando: (Saldo vencido há mais de 90 dias do trimestre atual - Saldo vencido há mais de 90 dias do trimestre anterior + Migração de write-off no 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. **Nota 3:** 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.

Cost of Risk & Índice de Cobertura

O aprimoramento do nosso gerenciamento de risco, processo de originação de crédito e cobrança também pode ser observado no desempenho da métrica de cost of risk, que melhorou 30 bps no trimestre. Essa tendência nos deu confiança para acelerar novamente a concessão de cartão de crédito, que desempenha um papel fundamental na proposta de valor de oferta do nosso Super App.

Cost of Risk¹

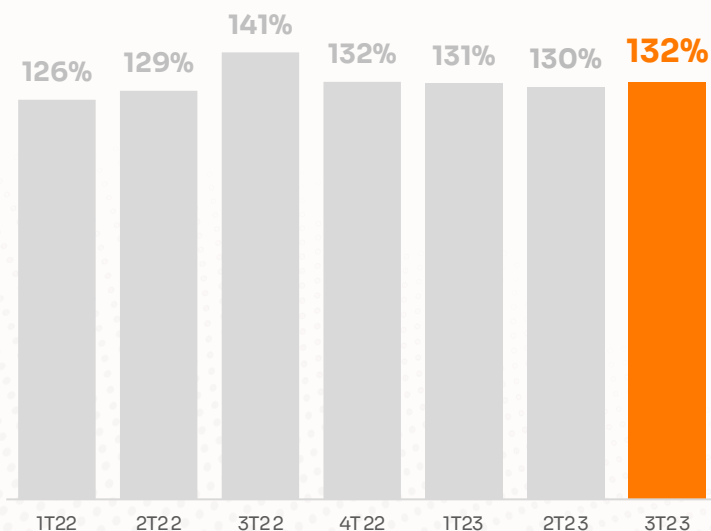
Em %



Nosso índice de cobertura indica resiliência e solidez, especialmente levando em consideração a alta colateralização da nossa carteira. Neste trimestre, esse indicador aumentou 200 bps, alcançando **132%**, em linha com a média histórica.

Índice de Cobertura

Em%



Funding

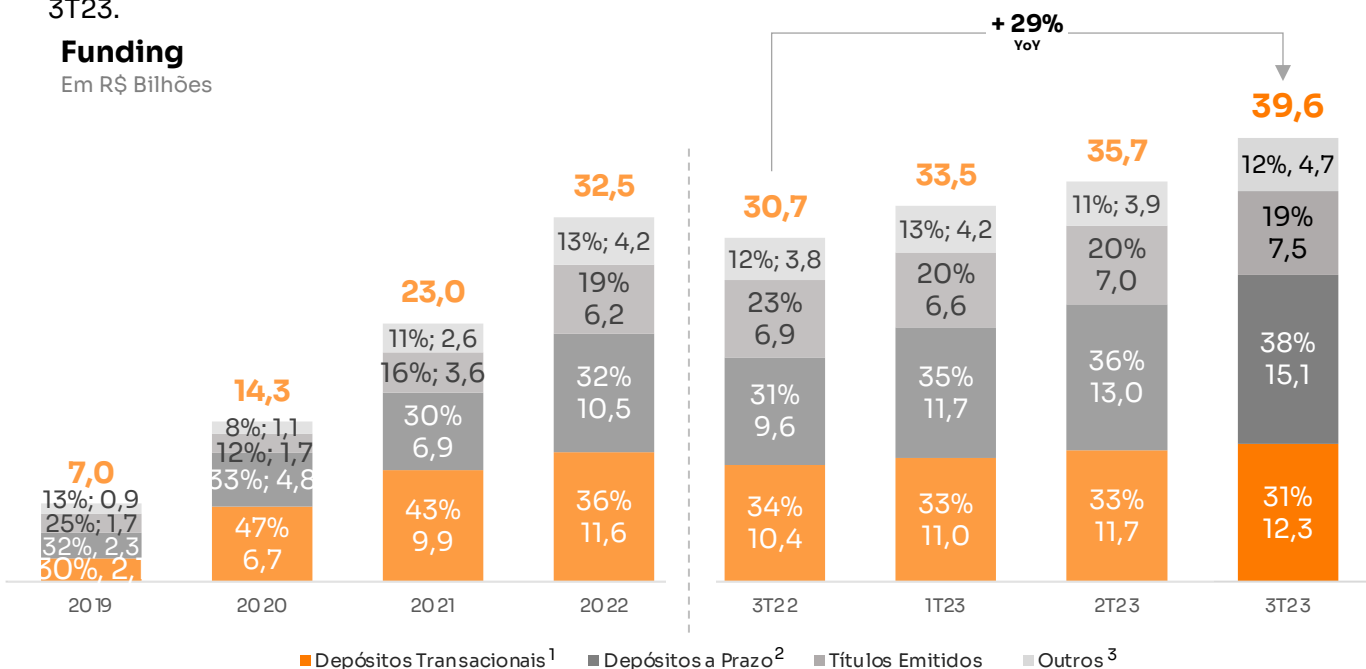
Depósitos

Nossa base de funding continua sendo uma das nossas principais vantagens competitivas. Somente neste trimestre, adicionamos quase **R\$ 4 bilhões**, um crescimento trimestral de 11% e anual de 29%.

Este trimestre foi o primeiro em que a "Conta com Pontos" operou durante todo o período. Atualmente, o saldo do programa representa cerca de 80% do total de depósitos à vista no 3T23.

Funding

Em R\$ Bilhões

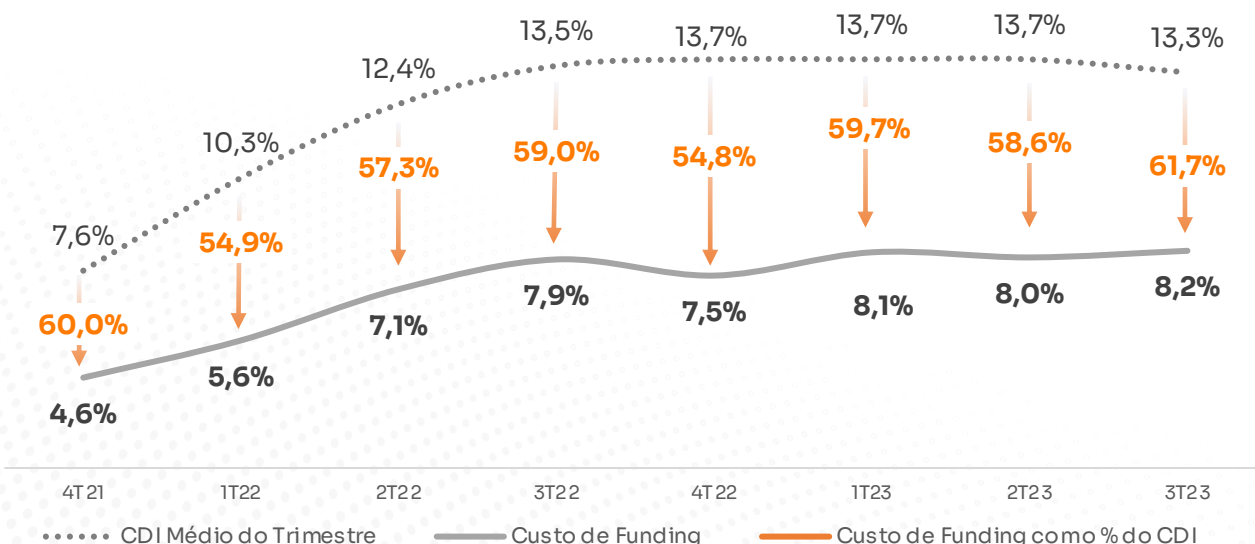


Nosso custo de funding atingiu **61,7%** do CDI no trimestre, um dos melhores do setor bancário e entre as fintechs brasileiras.

Custo de Funding

Em %, anualizado

Veja mais sobre a metodologia de Funding em nossa Planilha de **Sérias Históricas 3T23**



Nota 1: Inclui o saldo de Conta com Pontos e depósitos à vista. **Nota 2:** Excluindo o saldo de Conta com Pontos. **Nota 3:** Inclui poupança e credores por recursos a liberar, obrigações com redes de cartão de crédito, obrigações por operações comprometidas e depósitos interfinanceiros.

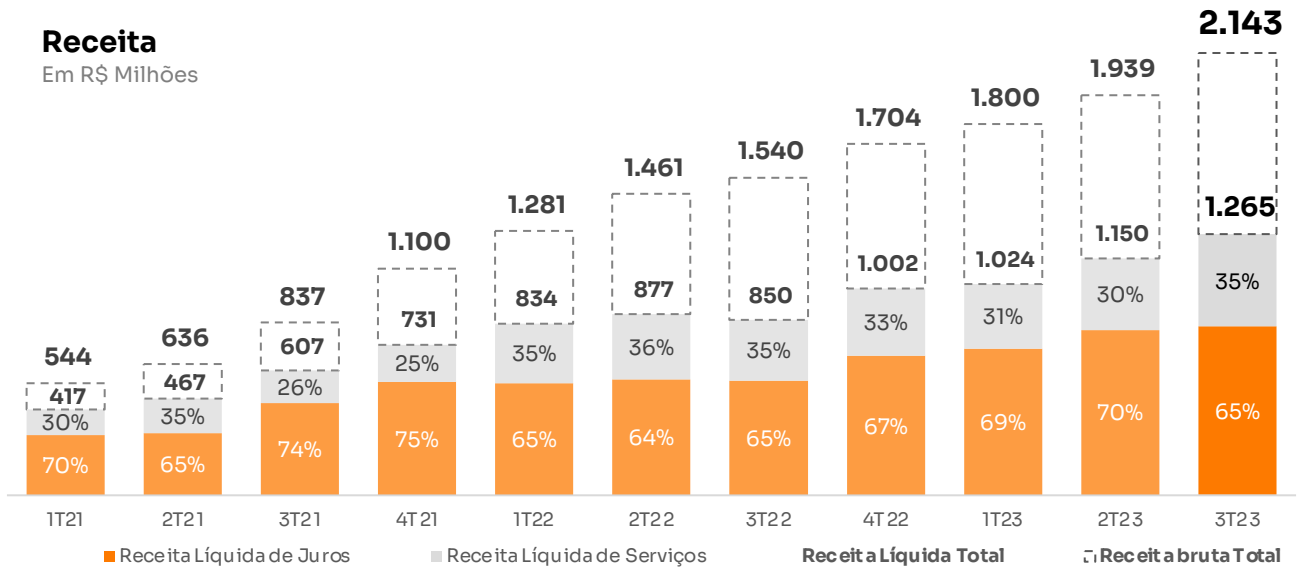
Performance Financeira

Receita Total

A receita bruta apresentou mais um trimestre recorde, ultrapassando **R\$ 2,1 bilhões**. À medida que continuamos a atrair novos clientes, reprecificamos ativamente nossa carteira, criamos novas oportunidades de *cross-selling* e alavancamos nossa estrutura de capital, esperamos que essa tendência positiva continue nos próximos trimestres.

Receita

Em R\$ Milhões

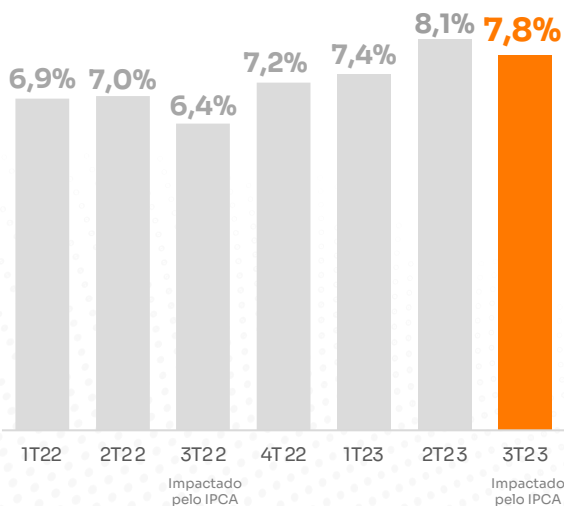


Receita Líquida de Juros

Nossos NIMs alcançaram o segundo nível mais alto em um trimestre. Na comparação com o 2T23, houve uma leve diminuição, devido a impactos específicos, como a menor inflação no período, que afetou principalmente as receitas de crédito imobiliário, e o maior volume de renegociações em cartão de crédito, que por outro lado, também reduziu o Cost of Risk.

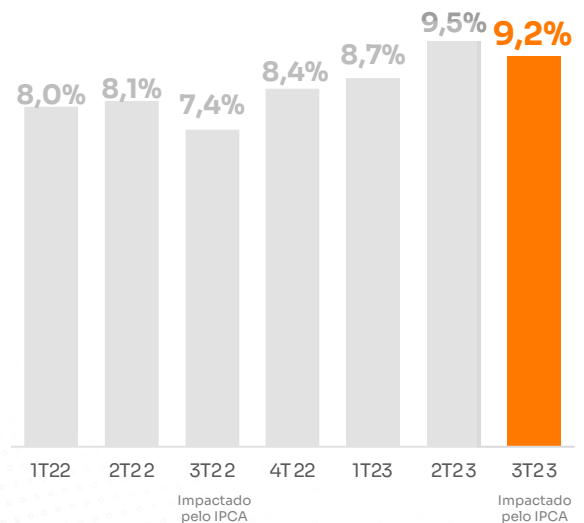
NIM 1.0 - Carteira Remunerada + Carteira à Vista de CC

Em %



NIM 2.0 - Apenas Carteira Remunerada

Em %



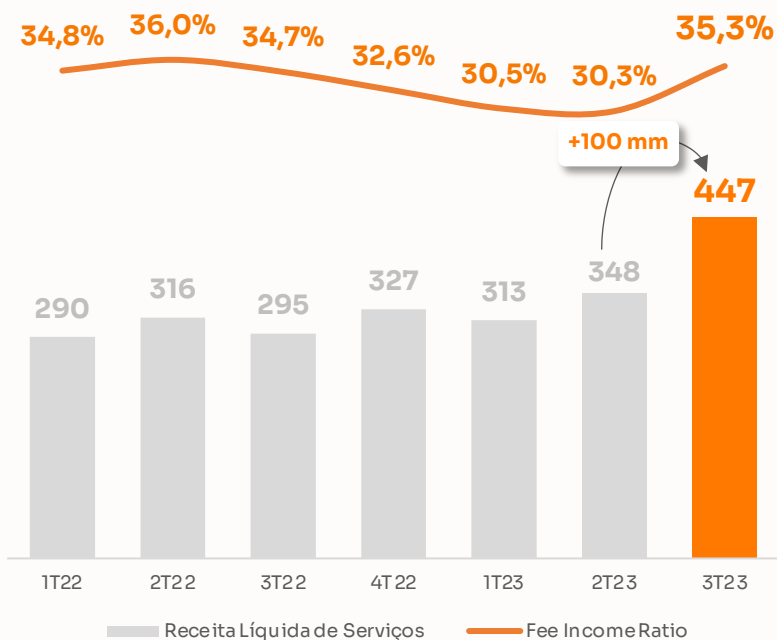
Veja mais sobre a metodologia do NIM em nossa Planilha de **Séries Históricas 3T23**

Receita de Serviços

Nossa receita de serviços apresentou um trimestre excelente, crescendo 28% e estabelecendo mais um recorde. O maior crescimento foi resultado do desempenho sólido das linhas de receita de intercâmbio e comissões, principalmente devido à expansão do TPV e seguros, refletindo em um aumento de 5 p.p. na *fee income ratio* em apenas um trimestre.

Receita de Serviços e Fee Income Ratio

Em R\$ Milhões e Em % de Receitas Totais



Abaixo apresentamos uma descrição detalhada das Notas Explicativas de Serviços das nossas Demonstrações Financeiras.

R\$ Milhões

	3T23	2T23	3T22	Variação %		Descrição
				ΔQoQ	ΔYoY	
Resultado líquido de serviços e comissões						
Receitas de intercâmbio	214	186	161	15.5%	32.8%	Intercâmbio de cartões de crédito e débito
Receitas de comissões	143	117	123	22.5%	16.4%	Inter Shop, Seguros, Invest e comissões globais
Receitas de tarifas bancárias	24	22	17	9.8%	42.7%	Taxas de contas PJs e taxas de subscrição de crédito
Administração de recursos	21	13	6	56.9%	258.1%	Taxas de gestão e administração Inter Invest
Outros	21	21	4	N/M	495.1%	Outras taxas e comissões bancárias
Colocação de títulos, custódia e corretagem	0	5	17	-93.5%	-98.0%	Taxas de operações de DCM
Receita bruta de serviços e comissões	423	363	327	16.5%	29.4%	
Despesas de cashback	(48)	(58)	(76)	-16.6%	-36.7%	Despesas de cashback de todos os produtos
Inter Rewards	(27)	(7)	0	N/M	N/M	Despesas do Inter Loop excluindo custo de funding
Outras despesas	(32)	(32)	(33)	1.7%	-3.4%	Saques, comissões de Crédito Imobiliário e outros
Total	316	267	217	18.3%	45.4%	
Outras receitas						
Receitas de performance	49	28	31	74.3%	58.1%	Receitas de performance MasterCard, Liberty e B3
Ganhos (perdas) de capital	25	6	3	N/M	N/M	Pagamentos por desempenho excedente
Receitas com câmbio	27	26	31	1.8%	-14.4%	Receitas de câmbio, incluindo USEND
Outras receitas	31	21	13	47.2%	134.4%	Outras receitas
Total	131	81	78	61.9%	69.2%	
Receita líquida de serviços	447	348	295	28.4%	51.7%	

Despesas

Desde o 1T23, estamos implementando uma série de iniciativas de controle de custos que estão gerando sólidos resultados.

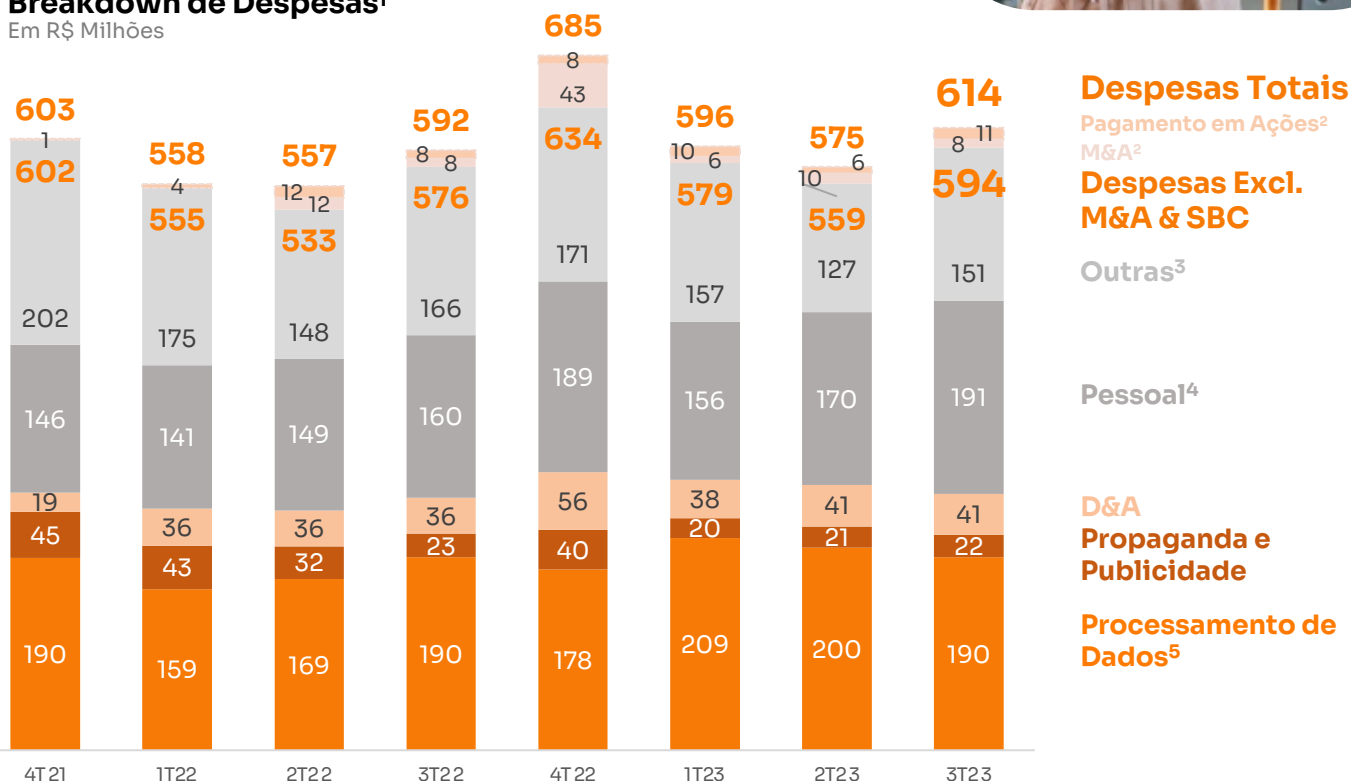
Esforços como a redução de pessoal, renegociação de contratos com fornecedores e otimização de custos de marketing foram estabelecidos com equipes dedicadas a cada um dos principais itens de despesa.

Dado o crescimento em nossa lucratividade, a linha de Despesas de Pessoal refletiu um aumento na remuneração associada a bônus e acordos de participação nos lucros.



Breakdown de Despesas¹

Em R\$ Milhões



R\$ Milhões

	3T23	2T23	3T22	Variação %		Descrição
				ΔQoQ	ΔYoY	
Despesas						
Processamentos de dados e telecomunicações	190	200	190	-5%	0%	Data center, nuvem e manutenção de sistemas
Pessoal	191	170	160	12%	19%	Salários e benefícios (Incluindo Conselho)
Outras despesas	138	119	137	16%	7%	Reembolso, comunicação e portabilidade
Serviços do sistema financeiro	13	8	29	58%	-56%	Transferências bancárias e cheque especial
D&A	41	41	36	-1%	14%	
Propaganda e publicidade	22	21	23	4%	-6%	Despesas com publicidade e relações públicas
Despesas Excl. M&A & SBC	594	559	576	6.4%	3.3%	
Pagamento em ações	11	6	8	91%	40%	Pagamento de ações e opções
M&A	8	10	8	-19%	29%	Compensação diferida de M&A relacionada a USEND
Despesas Totais	614	575	592	6.8%	3.8%	

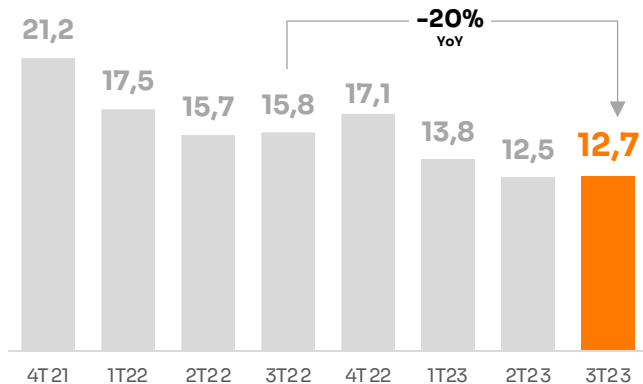
Nota 1: Linhas “Despesas com Pessoal”, “Depreciação e Amortização” e “Despesas Administrativas” das Demonstrações Financeiras em IFRS. **Nota 2:** Despesas de pagamento em ações e M&A estão incluídas em Despesa de Pessoal na Demonstração de Resultado. **Nota 3:** Outras = serviços técnicos especializados e de terceiros; aluguéis, condomínio e manutenção de bens; provisões para contingências e serviços do Sistema Financeiro. **Nota 4:** Despesa de Pessoal excluindo despesas de pagamento ações e M&A. Salários e benefícios (Incluindo o Conselho de Administração). **Nota 5:** Processamento de dados e telecomunicações.

Eficiência

A alavancagem operacional continua sendo um dos nossos principais objetivos. Tivemos uma melhoria de 100 bps, impulsionada pela gestão ativa de nossas despesas administrativas, que aumentaram em 5%, enquanto a receita líquida cresceu a uma taxa duas vezes maior.

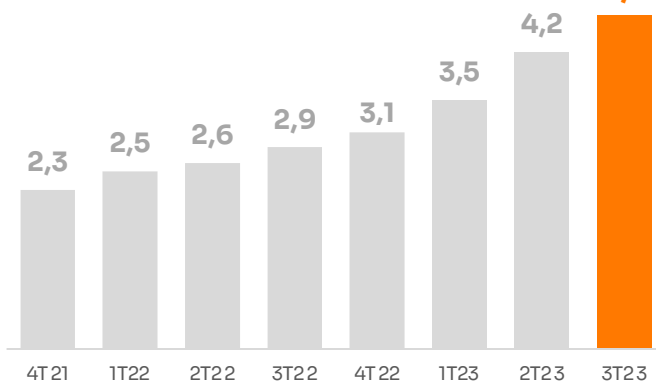
Custo de Servir

Em R\$, mensal



Clientes Ativos por Colaborador¹

Em Mil

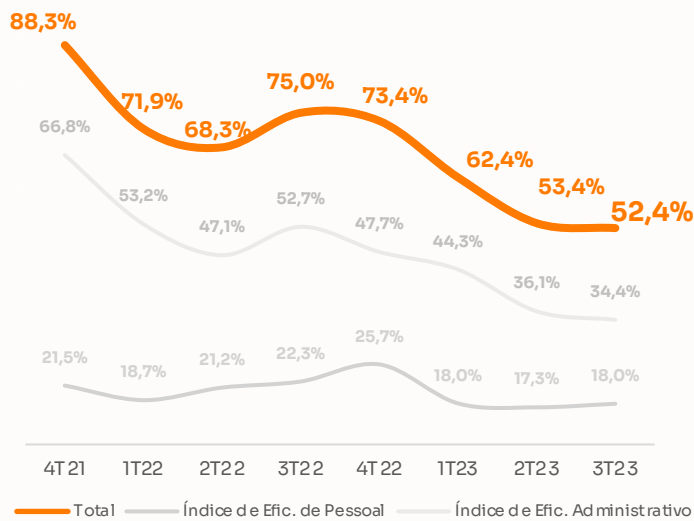


Nosso índice de eficiência também alcançou um nível recorde de **52%**, diminuindo 1 p.p. em uma base trimestral.



Índice de Eficiência

Em %



R\$ Milhões

Receita líquida total

Resultado líquido de juros

Resultado de títulos e valores mobiliários

Outras receitas

Despesas tributárias

Despesas totais

Despesas de pessoal

Depreciação e amortização

Despesas administrativas

Índice de Eficiência

Índice de Eficiência de Pessoal

Índice de Eficiência Administrativo

3T23

2T23

3T22

Varição %

ΔQoQ ΔYoY

1,265

1,150

850

10.0% 48.8%

819

802

556

2.1% 47.3%

316

267

217

18.3% 45.4%

131

81

78

61.9% 69.2%

(94)

(72)

(62)

29.8% 52.9%

(614)

(575)

(592)

6.8% 3.8%

(211)

(186)

(176)

13.1% 19.5%

(41)

(41)

(36)

-1.3% 14.0%

(363)

(348)

(380)

4.3% -4.5%

52%

53%

75%

-1 p.p. -23 p.p.

18%

17%

22%

1 p.p. -4 p.p.

34%

36%

48%

-2 p.p. -14 p.p.

Nota: Todas as definições estão no Glossário deste Release de Resultados. Nota 1: Incluindo estagiários.

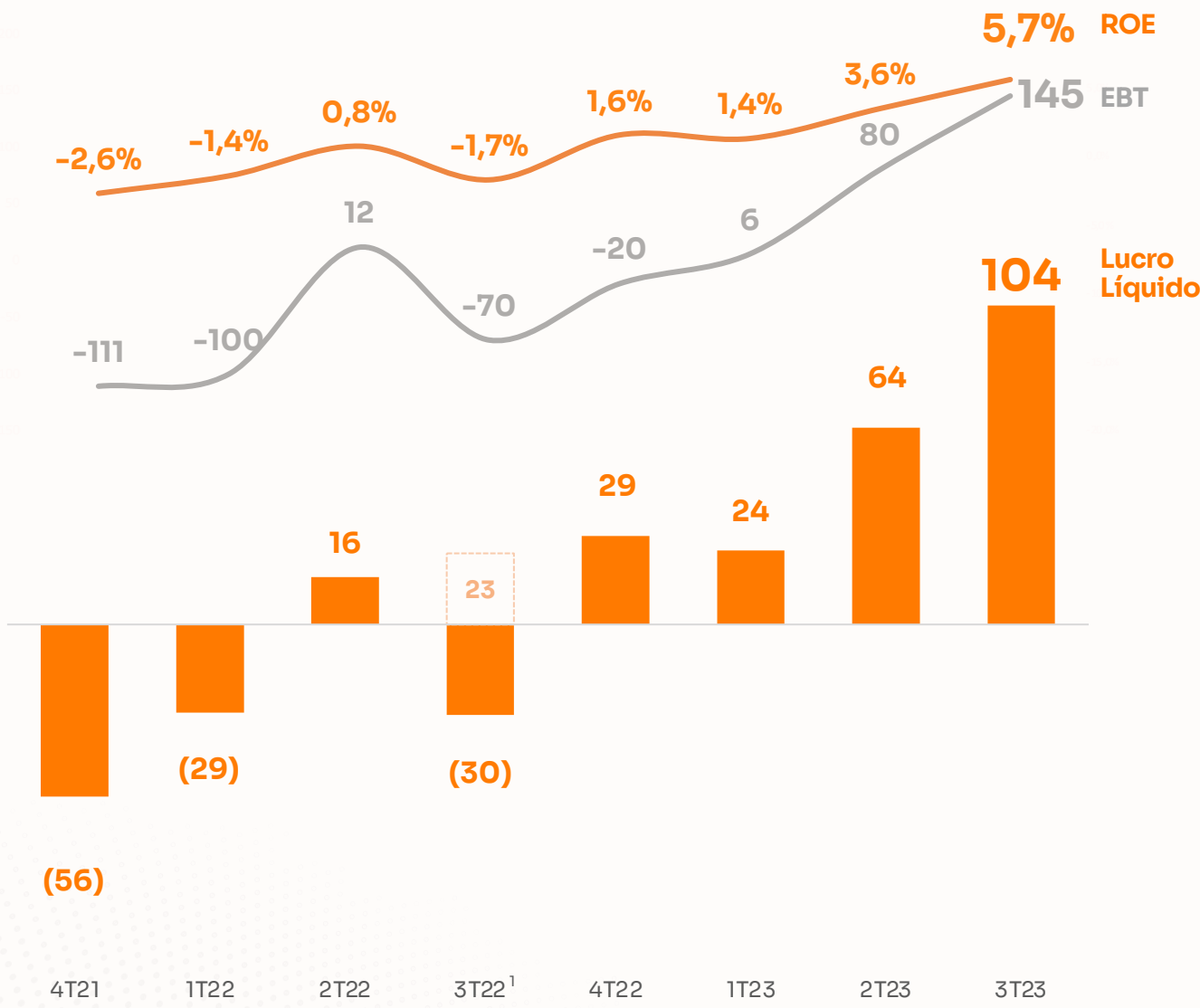
Lucro Líquido

Estamos orgulhosos em reportar mais um trimestre de lucros recordes antes e após impostos, alcançando respectivamente **R\$ 145** e **R\$ 104 milhões**.

Acreditamos que entramos em um ciclo virtuoso que se retroalimenta à medida que avançamos em nossa estratégia, o que nos coloca à frente em relação ao plano 60/30/30 anunciado no nosso Investor Day 2023.

Lucro Antes dos Impostos & Lucro Líquido¹

Em R\$ Milhões | Inter&Co



Nota 1: EBT = Lucro antes dos impostos. Resultado líquido para o 3º trimestre de 2022 é apresentado para fins ilustrativos apenas e não reflete nossos resultados reais. 3T22 Ajustado IPCA (Medida financeira não-IFRS) exclui os efeitos não recorrentes da deflação no 3T22 e assume a inflação projetada para 2023 do Boletim Focus do Banco Central do Brasil, dividido por quatro. O valor não ajustado foi R\$ (30).

Consumo de Capital

Índice de Basileia

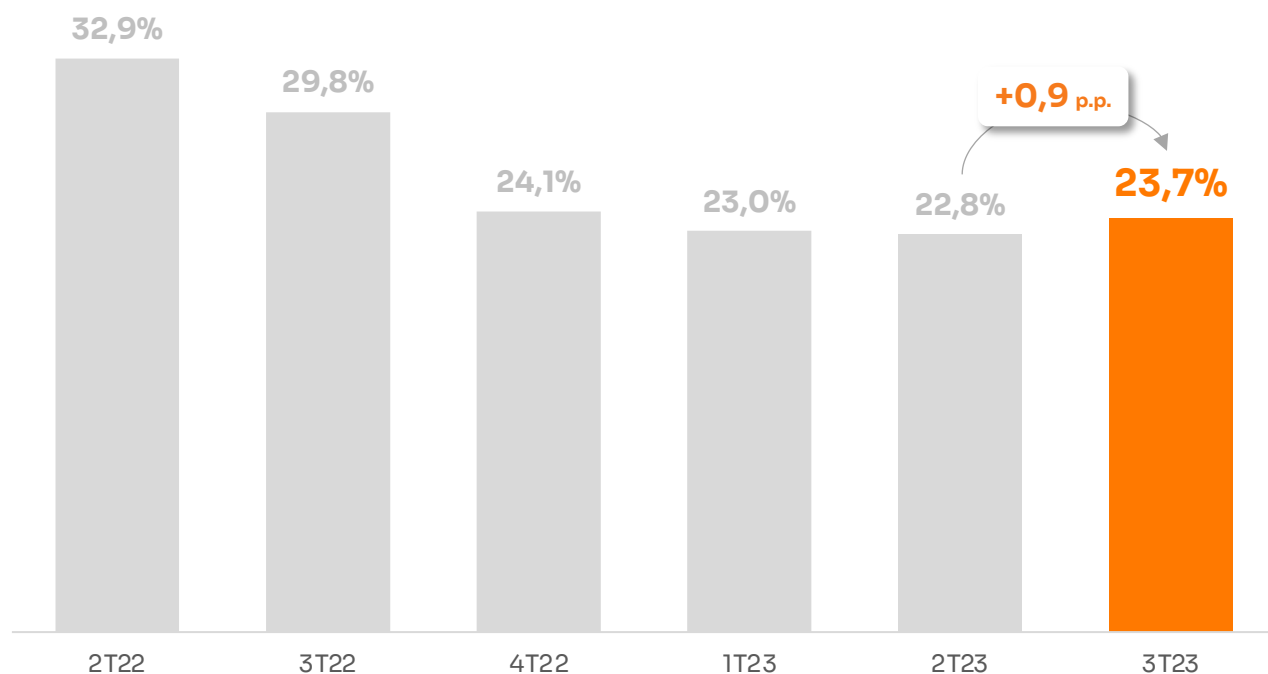
Uma das nossas principais vantagens competitivas continua sendo nossa sólida base de capital. Nosso capital regulatório é integralmente composto por ativos de Tier I de alta qualidade, sem instrumentos híbridos.

Para manter essa vantagem ao longo do tempo, estabelecemos um conjunto de políticas orientadas pelo retorno sobre o capital alocado.

Neste trimestre, nossa expansão de lucro, juntamente com as mudanças nas regras de capital do BACEN, levou a um aumento do nosso CET1 para **23,7%**.

Índice de Basileia

Em %



RWA & Índice de Basileia

Em Milhões & Em %

	3T23	2T23	3T22	Variação %	
				ΔQoQ	ΔYoY
Patrimônio de Referência	5.964	5.960	7.162	0.1%	-16.7%
Ativos Ponderados pelo Risco (RWA)	25.122	26.111	24.039	-3.8%	4.5%
Requerimento de Capital	4.648	4.831	4.447	-3.8%	4.5%
Margem sobre os Requerimentos de Capital	9.290	9.178	11.800	1.2%	-21.3%
Índice de Basileia (PR/RWA)	23,7%	22,8%	29,8%	1 p.p.	-6 p.p.

Nosso ecossistema

Por meio de uma experiência digital simples e integrada, nossos clientes têm acesso a uma solução completa para gerenciar todas as suas necessidades com uma variedade de produtos comerciais e financeiros em um único Super App, que inclui:

BANKING & SPENDING	CRÉDITO	SHOP	INVEST	SEGUROS	GLOBAL	LOYALTY
+219bi TPV de Cartões + PIX	+R\$28bi Carteira de Crédito Bruta	R\$870mm GMV 8,7% Net Take-Rate	R\$83bi AuC Forte crescimento	R\$344mm Consórcio Altas Margens	1,8mm Clientes Globais Foco na diáspora brasileira	+4mm Clientes Novo fluxo de receita atrativo

Banking & Spending

No 3T23, foram transacionados mais de **R\$ 219 bilhões** em nossa plataforma por meio de PIX, cartões de débito e crédito. Neste trimestre, vimos uma aceleração forte do TPV, especialmente em cartões de crédito, alcançando um crescimento de 30% na comparação anual. Nosso market share de PIX permanece forte em 8%.

A composição do TPV entre cartões de crédito e débito tem melhorado desde o 4T22, resultando em uma receita de intercâmbio maior.

TPV de Cartões + PIX¹

Em R\$ Bilhões



Nota 1: Altura do Volume de PIX foi reduzido para caber na página.
RELATÓRIO GERENCIAL | 3T23

Loyalty

Estamos focados em expandir nossa sétima vertical, que alcançou quase **4,0 milhões** de clientes ativos neste trimestre.

Os clientes do Inter Loop também demonstraram melhor perfil de engajamento, gastando, em média, 1,6 vezes mais que outros clientes.

Inter Shop

Alcançamos **2,9 milhões** de clientes no 3º trimestre. Também aceleramos novamente o GMV após dois trimestres, com crescimento de 15% QoQ.

Continuamos incentivando transações end-to-end, o que nos permite melhorar a precificação e, como resultado, entregamos mais um trimestre com forte net-take-rate, atingindo **8,7%**, aumento de 3,6 p.p. QoQ.

Inter Invest

Com uma oferta de produtos mais simples e acessíveis, aumentamos nossa base de clientes para **4,2 milhões** no 3T23, enquanto nossos Ativos sob Custódia (AuC) alcançaram **R\$ 83 bilhões**.

A distribuição de renda fixa de terceiros continua sendo um importante catalisador para o crescimento, alcançando mais de **R\$ 8,2 bilhões**, representando um aumento de 11% QoQ.

Inter Seguros

Tivemos um ótimo trimestre na Inter Seguros, gerando quase **R\$ 47 milhões** em receita líquida. Um destaque importante para este trimestre é nosso produto de consórcio, que aumentou 113% em relação ao ano anterior, atingindo um portfólio de **R\$ 334 milhões**.

Também aumentamos o número de clientes ativos em 40% em comparação com o ano passado.

Inter Global

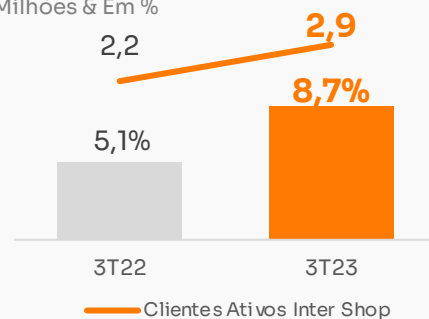
Apresentamos mais um trimestre de grande sucesso, crescendo 3,7 vezes a base de clientes em comparação com o ano passado, atingindo quase **2,0 milhões**.

A forte adoção desses produtos é resultado da melhoria contínua da experiência do usuário, que tem como maior foco os brasileiros que viajam e investem nos EUA.



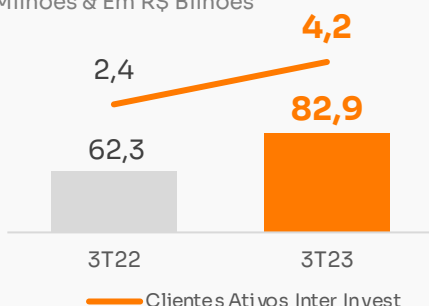
Clientes Ativos & Net Take-Rate

Em Milhões & Em %



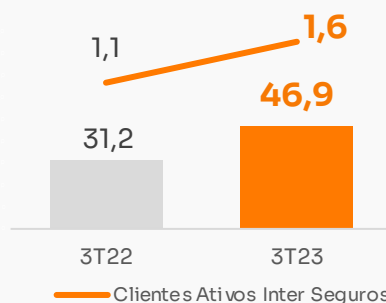
Clientes Ativos & AuC

Em Milhões & Em R\$ Bilhões



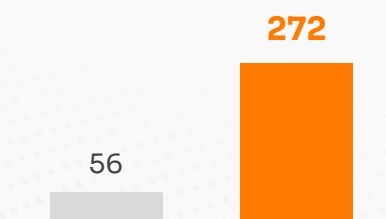
Contratos Ativos & Receita Líquida

Em Milhões & Em R\$ Milhões



AuC & Depósitos em USD

Em USD Milhões



Iniciativas ESG

Mudanças Climáticas



Pelo quarto ano consecutivo, recebemos o selo ouro do GHG Protocol pelo nosso reporte de emissões de gases de efeito estufa (GEE). Isso demonstra o nosso esforço, compromisso e transparência como uma companhia que se preocupa com as mudanças climáticas. No relatório de 2022, reportamos os escopos 1, 2 e 3, com verificação externa de todos os dados.

Comparado a 2021, considerando as mesmas categorias reportadas,

Reduzimos a nossas emissões de gases de efeito estufa em:

20%

Além da mensuração do impacto climático das nossas operações, trabalhamos continuamente em formas de mitigação e compensação das emissões de GEE. Por conta disso, **compensamos 100% das emissões** reportadas no GHG Protocol através da compra de créditos de carbono de Ecoparques, verificados pelo CDM/UNFCCC, e através do uso de energia renovável na nossa sede.

Educação Financeira

Como resultado dos esforços do GT de Educação Financeira Inter, lançamos o projeto **+Valor Social**. O projeto visa difundir a educação financeira entre a população socioeconomicamente vulnerável por meio de um curso ministrado pelos Inter Voluntários. Como forma de medir o impacto do projeto e aderentes ao Objetivo de Desenvolvimento Sustentável (ODS) 4, Educação de Qualidade, o projeto visa impactar **100 mil pessoas até 2030**.

Vida Sustentável

Como forma de integrar cada vez mais a agenda ESG ao nível estratégico, lançamos novas **novas funcionalidades** da seção Vida Sustentável do Super App. Agora, é possível que os clientes doem o cashback para instituições sociais reconhecidas internacionalmente, a **ChildFund-Brasil, o WWF-Brasil e Médicos sem Fronteiras**. Também foi criada uma seção de educação digital com conteúdo gratuitos de privacidade e segurança digital.

Governança Corporativa

Nosso Conselho de Administração aprovou a **Política de Recuperação** Inter & Co. De acordo com a política, em caso de ajustes nas demonstrações financeiras (reapresentações contábeis), executivos que receberam remuneração por incentivo com base nos números ajustados devem reembolsar à empresa os valores que excedem os devidos com base nos números adequados.

Essa medida reforça nosso compromisso com a transparência na divulgação de informações aos nossos stakeholders e a integridade de nossas operações.



Balanco Patrimonial

R\$ Milhões

	<u>30/09/2023</u>	<u>30/09/2022</u>	<u>Varição %</u> <u>ΔYoY</u>
Balanco Patrimonial			
Ativos			
Caixa e equivalentes de caixa	4.297	838	413%
Empréstimos e adiantamento a instituições financeiras	3.474	3.418	2%
Depósitos compulsórios no Banco Central do Brasil	2.191	2.686	-18%
Títulos e valores mobiliários	14.908	13.373	11%
Instrumentos financeiros derivativos	9	1	1516%
Empréstimos e adiantamento a clientes, líquido de provisão	25.297	19.821	28%
Ativos não circulantes mantidos para venda	169	166	2%
Investimentos	72	77	-6%
Imobilizado	174	194	-10%
Intangível	1.322	1.209	9%
Ativo fiscal diferido	1.071	873	23%
Outros ativos	2.094	1.188	76%
Total de ativos	55.079	43.844	26%
Passivo			
Passivos com instituições financeiras	9.418	7.349	28%
Passivos com clientes	29.064	21.452	35%
Títulos emitidos	7.463	6.917	8%
Instrumentos financeiros derivativos passivos	21	40	-48%
Outros passivos	1.745	945	85%
Total do passivo	47.711	36.704	30%
Patrimônio líquido			
Patrimônio líquido dos acionistas controladores	7.260	7.044	3%
Participações de acionistas não controladores	108	96	12%
Total do patrimônio líquido	7.368	7.140	3%
Total do passivo e patrimônio líquido	55.079	43.844	26%

Demonstração de Resultado

R\$ Milhões

	3T23	3T22	Variação % ΔYoY
Demonstração de Resultado			
Receitas de juros	1.107	788	40%
Despesas de juros	(770)	(580)	33%
Resultado de títulos e valores mobiliários e derivativos	482	347	39%
Resultado líquido de juros	819	556	47%
Receitas de serviços e comissões	348	250	39%
Despesas de serviços e comissões	(32)	(33)	-3%
Outras receitas	131	78	68%
Total de receitas	1.265	850	-100%
Resultado de perdas esperadas	(408)	(263)	55%
Resultado líquido de perdas	858	587	46%
Despesas administrativas	(363)	(380)	-4%
Despesa de pessoal	(211)	(176)	20%
Despesas tributárias	(94)	(62)	53%
Depreciação e amortização	(41)	(36)	14%
Resultado de participações em coligadas	(4)	(4)	5%
Lucro / (prejuízo) antes da tributação sobre o lucro	145	(70)	N/M
Imposto de renda e contribuição social	(41)	40	N/M
Lucro / (prejuízo)	104	(30)	N/M

Glossário | Definições Operacionais

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.

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.

Gross take rate:

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

Net take rate:

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

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.

Taxa de ativação:

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

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.

Glossário | Conciliação de indicadores financeiros

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:

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

ARPAC líquido:

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

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

Glossário | Conciliação de indicadores financeiros

Cost of risk:

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

Cost of risk excluindo antecipação de recebíveis de cartão de crédito:

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

Cost of risk excluindo cartão de crédito:

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

Custo de funding:

$$\frac{\text{Despesas de juros} \times 4}{\text{Média dos passivos remunerados dos últimos 2 trimestres (depósitos à vista, depósitos a prazo, poupança, credores por recursos a liberar, títulos emitidos, obrigações com redes de cartão de crédito, obrigações por operações compromissadas e depósitos interfinanceiros)}}$$

Custo de servir (CTS):

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

Fee income ratio:

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

Formação de estágio 3:

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

Glossário | Conciliação de indicadores financeiros

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:

$$\text{Depósitos à vista} + \text{depósitos a prazo} + \text{títulos emitidos} + \text{credores por recursos a liberar} + \text{obrigações com redes de cartão de crédito} + \text{obrigações por operações compromissadas} + \text{depósitos interfinanceiros}$$

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 de pessoal:

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

Glossário | Conciliação de indicadores financeiros

Margem bruta por cliente ativo bruta de despesas de juros:

ARPAC Bruto de Despesas de Juros – Custo de Servir

Margem bruta por cliente ativo líquida de despesas de juros:

ARPAC Líquido de Despesas de Juros – Custo de Servir

NIM 1.0 – Baseado na carteira remunerada + recebíveis de cartão de crédito não remunerados

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

NIM 2.0 – Baseado na carteira remunerada

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

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:

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

Glossário | Conciliação de indicadores financeiros

Receita de floating:

A receita de floating é um cálculo gerencial e se dá pela multiplicação do saldo de depósitos à vista (líquido de compulsório) por 100% da taxa CDI.

Receita de serviços de cartão:

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

Receita líquida:

Resultado líquido de juros + Resultado líquido de serviços e comissões + Outras receitas

Receita líquida de serviços:

Receitas de serviços e comissões + Outras receitas

Receita líquida de juros:

Receita de juros + Despesas de juros + Resultado de Títulos e Valores Mobiliários e Derivativos

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:

Despesas Administrativas + Despesa de Pessoal + Depreciação e Amortização

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, pessoal + FGTS, PMEs, cartão de crédito excluindo recebíveis de cartão de crédito não remunerados, e antecipação de recebíveis de cartão de crédito.

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, Cost of Risk, 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), Cost 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