



2T24

# Release de Resultados

Agosto 2024



Com quase um terço do plano 60/30/30 em curso, é com satisfação que compartilho mais um trimestre de resultados consistentes: ROE de 10,4%, uma base de clientes de 33,3 milhões e crescimento da carteira de crédito de 35% em relação ao ano anterior.

Nossa vantagem competitiva permanece forte como nunca, com nossa base de depósitos crescendo 34%, demonstrando a confiança dos nossos clientes na nossa plataforma. Estamos expandindo em um ritmo acima do mercado, mostrando que nosso modelo de negócio gera alpha, combinando crescimento e lucratividade.

Esses números demonstram nosso compromisso com a melhor experiência do cliente, excelência operacional e eficiência nos custos. Temos confiança em nossa capacidade de superar desafios, aproveitar oportunidades e alcançar um crescimento sustentável e com rentabilidade.

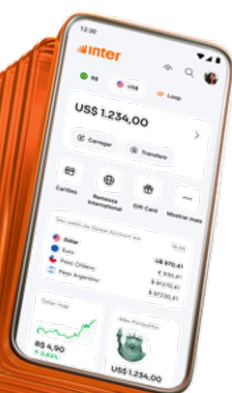
Neste trimestre, anunciamos a aquisição completa da empresa de adquirência Granito, agora renomeada Inter Pag. A estratégia por trás dessa aquisição está alinhada com nossa abordagem de capitalizar o crescente mercado de pequenas e médias empresas. Combinada com nossa tecnologia proprietária, nosso objetivo é oferecer soluções de pagamento e de crédito para milhões de clientes PJ. Atualmente, temos uma significativa penetração de quase 9% dos CNPJs no Brasil e pretendemos usar nossa plataforma para oferecer os melhores produtos aos nossos clientes.

Gostaria de aproveitar esta oportunidade para expressar nossa gratidão a Alexandre Riccio por aceitar o novo cargo de CEO Brasil. Com 11 anos de contribuição inestimável para o desenvolvimento de nosso banco digital e super app financeiro, a liderança de Alexandre certamente fortalecerá nossa dedicação ao crescimento contínuo e sólido desempenho financeiro na maior economia da América Latina.

Olhando para o futuro, continuamos a construir sobre esse sucesso, fortalecendo o relacionamento com nossos clientes, expandindo nossa presença no mercado e buscando iniciativas inovadoras e estratégicas alinhadas com nossa visão de longo prazo.

## João Vitor Menin

CEO Global, Inter&Co



## Destaques 2T24

### Financeiro

#### Crescimento de receita

Receita bruta total  
R\$ **2.4** bi  
+24% YoY

★ Recorde

#### Bottom line

Lucro líquido  
R\$ **223** mi  
+247% YoY

★ Recorde

#### Lucratividade

ROE  
**10.4**%  
+6.8 p.p. YoY

★ Recorde

### Operacional

#### Número de clientes

Clientes totais  
**33** mi  
+ 5.5 mm YoY

★ Recorde

#### AuC

Ativos em custódia  
R\$ **105** bi  
+37% YoY

★ Recorde

#### Volume transacional

TPV de cartões + PIX  
R\$ **290** bi  
+47% YoY

★ Recorde

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

				Variação %	
	2T24	1T24	2T23	ΔQoQ	ΔYoY
<b>Unit Economics</b>					
Número de Clientes milhões	33,3	31,7	27,8	4,9%	19,8%
Clientes Ativos milhões	18,4	17,4	14,5	5,7%	27,0%
ARPAC Bruto R\$	44,7	45,2	46,1	-0,9%	-2,9%
CTS R\$	11,1	11,7	12,5	-4,7%	-11,2%
CAC R\$	32,6	28,9	27,1	12,6%	20,3%
<b>Demonstração de Resultado</b>					
Receita Bruta Total R\$ milhões	2.404	2.291	1.939	4,9%	24,0%
Receita Líquida R\$ milhões	1.479	1.401	1.150	5,5%	28,6%
Lucro Líquido Antes de Impostos R\$ milhões	298	274	80	N/M	N/M
Lucro Líquido R\$ milhões	223	195	64	14,1%	N/M
<b>Balanco Patrimonial e Capital</b>					
Carteira de Crédito Bruta R\$ bilhões	35,7	32,1	26,5	11,0%	34,8%
Funding R\$ bilhões	47,8	43,8	35,7	9,1%	33,9%
Patrimônio Líquido R\$ bilhões	8,6	8,5	7,3	0,8%	17,6%
Índice de Basileia %	19,3%	20,3%	22,8%	-1,0 p.p.	-3,5 p.p.
<b>KPIs de Volume</b>					
TPV de Cartões + PIX R\$ bilhões	290	257	197	12,9%	47,3%
GMV R\$ milhões	1.136	994	756	14,4%	50,4%
AuC R\$ bilhões	105	95	77	10,9%	36,9%
<b>Indicadores de Crédito</b>					
NPL > 90 dias %	4,7%	4,8%	4,7%	-0,2 p.p.	0,0 p.p.
NPL 15- 90 dias %	3,9%	4,4%	4,2%	-0,5 p.p.	-0,3 p.p.
Índice de Cobertura %	130%	131%	130%	-0,7 p.p.	0,0 p.p.
<b>KPIs de Performance</b>					
NIM 1.0 %	7,8%	7,8%	8,1%	0,0 p.p.	-0,3 p.p.
NIM 2.0 - Carteira Remunerada %	9,2%	9,2%	9,5%	0,0 p.p.	-0,3 p.p.
NIM 1.0 Ajustada ao Risco %	4,6%	4,5%	4,1%	0,1 p.p.	0,5 p.p.
NIM 2.0 Ajustada ao Risco %	5,5%	5,3%	4,8%	0,1 p.p.	0,7 p.p.
Custo de Funding % do CDI	64,3%	61,9%	58,6%	2,3 p.p.	5,6 p.p.
Fee Income Ratio %	30,4%	30,7%	30,3%	-0,4 p.p.	0,1 p.p.
Índice de Eficiência %	47,9%	47,7%	53,4%	0,1 p.p.	-5,5 p.p.
ROE %	10,4%	9,7%	3,6%	0,7 p.p.	6,8 p.p.

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

## Clientes & Engajamento

- Taxa de ativação aumentou 45 bps YoY, atingindo 55,3%, a mais alta desde 2021
- Novamente adicionamos ~1mi de novos clientes ativos líquidos em um trimestre

## Time & Talento

- Novo CEO Brasil, Alexandre Riccio, e nova Diretora de RI, Rafaela Vitória
- Novos membros da equipe sênior: M. Saccarelli, R. Leandro, M. Dantas, F. Bacchin e J. Allen

## Carteira de Crédito

- Crescimento de 35% carteira de crédito bruta, alcançando R\$ 35,7 bilhões
- Acelerando crescimento em consumer finance

## Indicadores de Crédito

- NPL > 90 dias caiu 0,1 p.p. no trimestre, atingindo 4,7%
- Cost of Risk atingiu 5,0%, menor nível desde 2022

## Funding & Custo de Funding

- Forte franquia de depósitos, com funding crescendo 34% YoY
- Custo de funding caiu para 6,8%, menor nível desde 1T22

## Alavancagem Operacional

- Custo de servir caiu para R\$11,1, -11% YoY
- Índice de eficiência em 47,9%, em curso com o plano 60/30/30

## Bottom Line

- Lucro pré-tax e lucro líquido recordes, R\$ 298 e R\$ 223 milhões, respectivamente
- ROE atingiu 10,4%, ultrapassando os dois dígitos



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

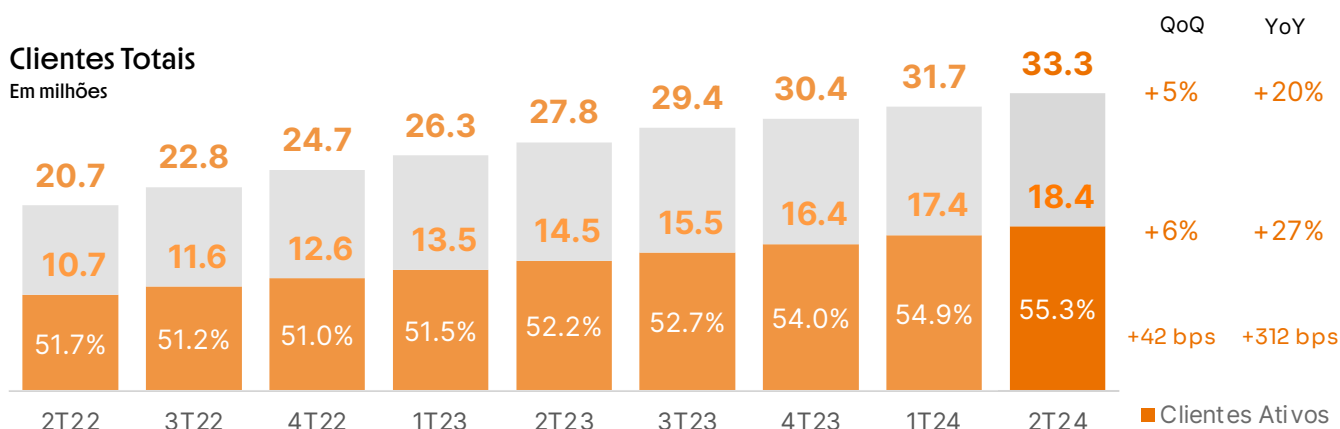


## Crescimento de Clientes & Engajamento

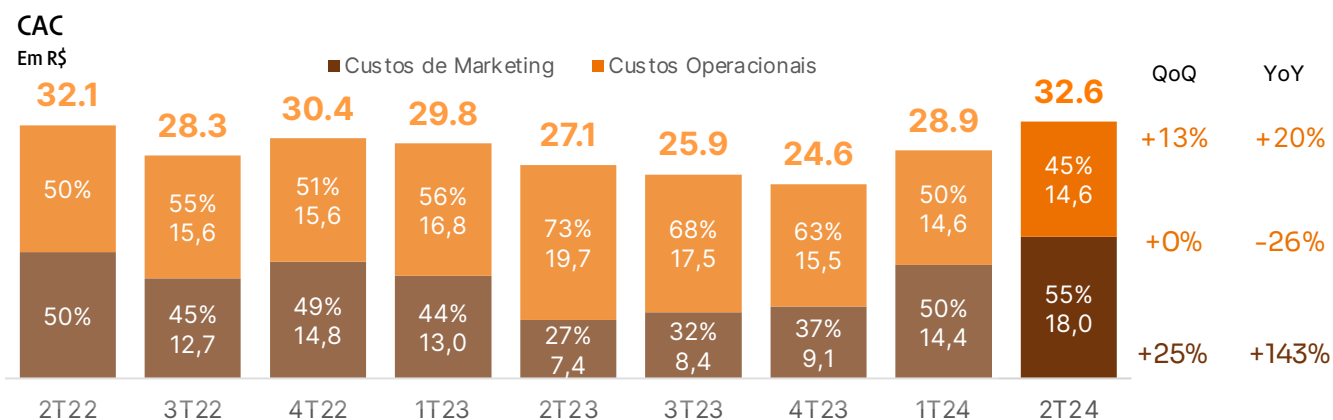
Adicionamos 1,4 milhões de novos clientes no 2T24, sendo 1 milhão de novos clientes ativos líquidos, reforçando a posição do Inter como uma plataforma completa e um Super App Financeiro de elevada confiança. Várias medidas foram tomadas para alcançar esses resultados, mas destacamos três delas: o novo programa de indicação de membros, a evolução da hiper personalização e a otimização do processo de onboarding.

Utilizando o Loop como pilar, relançamos o programa de indicação de membros. Incentivamos nossos clientes a indicarem o nosso App para ganhar pontos. Já a hiper personalização, evoluiu não apenas para criar uma oferta de produtos exclusiva para cada cliente, mas, também, para adaptar a nossa comunicação, considerando o momento de vida de cada cliente, suas conquistas, aniversários, localização e muito mais.

Ao aprimorar continuamente nosso processo de onboarding, somos capazes de obter insights sobre o comportamento dos clientes, o que nos permite acelerar a taxa de ativação. Neste trimestre, otimizamos a implementação do PIX e aumentamos 10 pontos percentuais nos cadastros de chaves PIX, com quase 80% dos novos clientes registrando pelo menos uma chave durante o onboarding. Essas conquistas destacam o nosso compromisso em aprimorar constantemente nossos serviços e oferecer uma experiência eficiente e sem atritos aos nossos clientes.



O CAC atingiu R\$ 32,6, impulsionado pela nossa nova campanha de marketing que visa a aumentar continuamente o valor da nossa marca. Já observamos resultados iniciais bem sucedidos, como um aumento de 20% nos downloads do aplicativo. Além disso, uma campanha direcionada ajudou a atrair clientes de maior qualidade, resultando em um aumento na taxa de ativação. Por outro lado, os custos operacionais permaneceram estáveis neste trimestre devido à melhoria na eficiência do processo de abertura de contas.



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



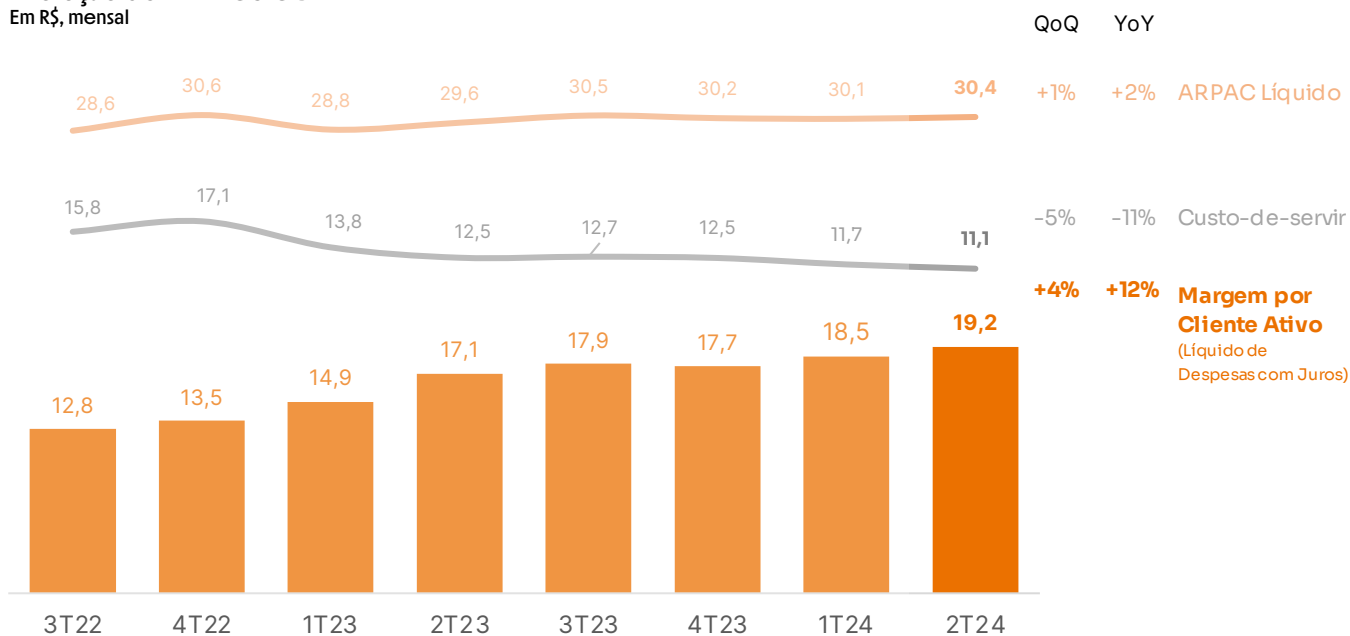


## ARPAC

Ao combinarmos maior engajamento, monetização dos clientes e otimização de custos, estamos estrategicamente posicionados para oferecer valor de longo prazo aos nossos clientes e acionistas, como refletido em nossas métricas de Unit Economics. Nosso ARPAC líquido aumentou para R\$ 30,4, enquanto a redução nos custos de servir resultou em uma margem por cliente ativo recorde de R\$ 19,2, um impressionante aumento de 12% em relação a 2023.

### Evolução do ARPAC e CTS

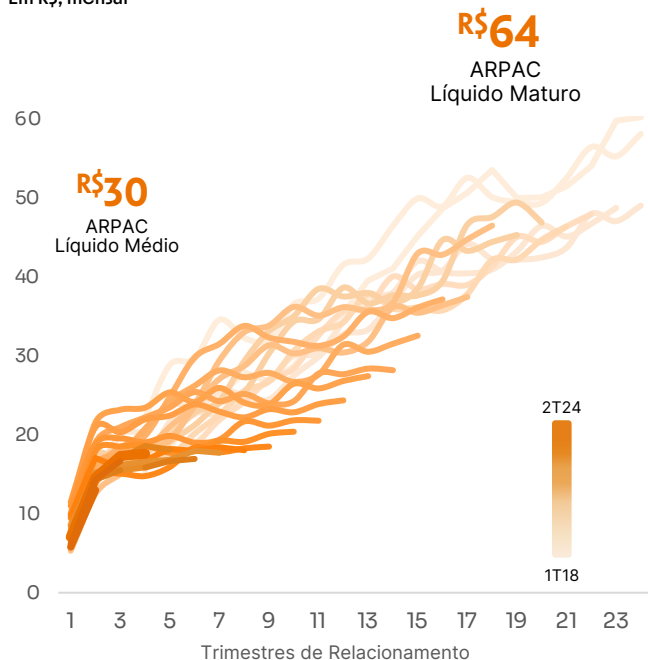
Em R\$, mensal



À medida que evoluímos na aquisição e engajamento de clientes, vemos um potencial de aumento nos níveis de ARPAC das novas safras. Além disso, nosso foco estratégico em produtos de crédito de alto retorno (como FGTS e Home Equity) e a hiper personalização, tem um papel fundamental na melhoria consistente das tendências de ARPAC por safra.

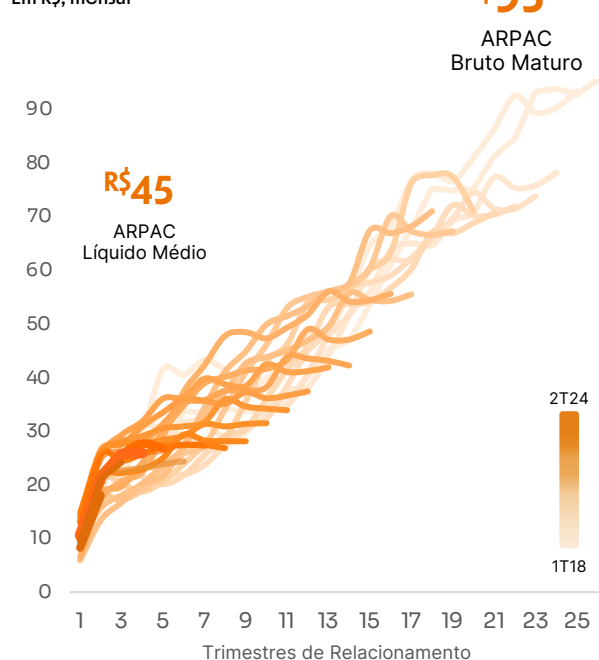
### ARPAC Líquido por Safra

Em R\$, mensal



### ARPAC Bruto por Safra

Em R\$, mensal



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

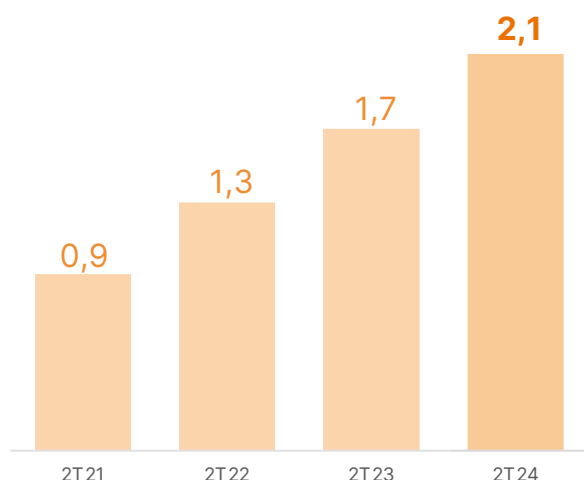


## Clientes PJ

A conta PJ do Inter vai além de uma simples conta digital gratuita para empresas. Ela representa uma abordagem inteligente para que nossos clientes possam gerenciar as finanças dos seus negócios com eficiência. Nossa conta oferece uma ampla gama de serviços, incluindo transferências PIX ilimitadas e sem custo, acesso e gerenciamento de aprovações, cartões com programa de recompensas e soluções de API.

### Contas PJs

Em milhões



**6,2%**  
dos clientes totais

**~80%**  
Taxa de Ativação (PJ)

Nossos clientes PJs desempenham um papel crucial em nossa base de depósitos.

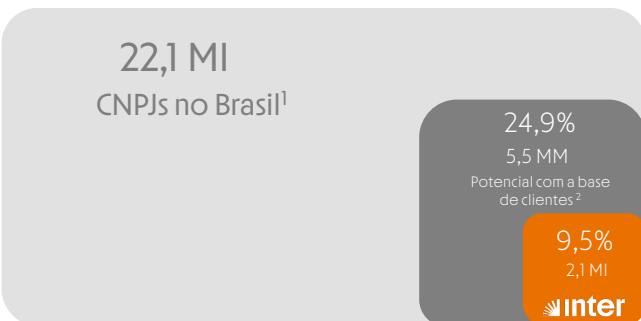
Eles apresentam um nível de engajamento maior em comparação com nossos clientes PF com uma taxa de ativação cerca de 10 p.p. maior. Atualmente, a taxa de ativação entre os clientes PJ está próxima de 80%.

Conseguimos alcançar uma impressionante penetração de mercado de 9,5% em contas PJ no Brasil. Além disso, temos potencial de mais de 3 milhões de empresas dentro de nossa base atual de clientes PF, que possuem empresas mas ainda não possuem uma conta PJ com o Inter.

Essa é uma oportunidade única de crescimento de baixo CAC, aproveitando o engajamento dos clientes através de suas contas PF já existentes.

### Penetração de Mercado

Em % e em milhões



Em maio de 2024, adquirimos os 50% restantes das ações da Inter Pag (anteriormente Granito), alcançando 100% de participação. Essa é uma estratégia alinhada com nosso objetivo de crescimento no mercado de PMEs. Unindo a Inter Pag com nossa tecnologia proprietária, buscamos fornecer soluções abrangentes de crédito e pagamentos tanto para os clientes do Inter quanto para os da Inter Pag. Atualmente a Inter Pag atende cerca de 100 mil clientes, muitos dos quais ainda não possuem contas no Inter.

Dentro de nossa base atual de 2 milhões de clientes PJ, temos um enorme potencial para os serviços de aquisição, uma estratégia que combina o nosso Super App Financeiro com melhorias na oferta de produto por meio da Inter Pag.

Nota 1: Número total de CNPJs ativos no Brasil de acordo com Painéis do Mapa de Empresas. Nota 2: Número de CNPJs ativos registrados vinculados aos atuais clientes PF do Inter.



## Carteira de Crédito

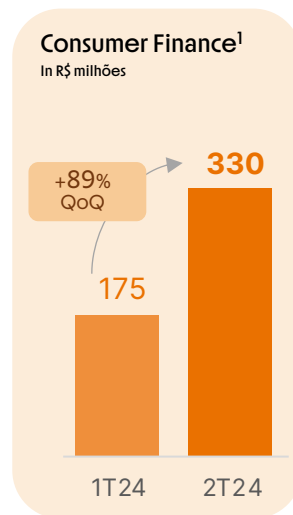
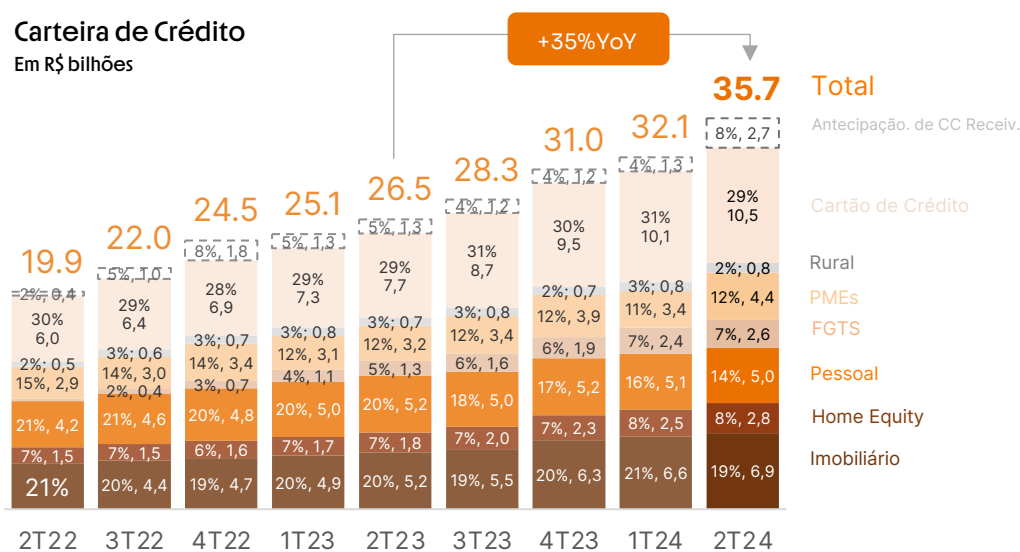
Graças ao sólido crescimento da nossa base de funding, a carteira de crédito registrou um aumento significativo de 35% YoY. Destacamos o crescimento das carteiras de FGTS e Home Equity, com aumentos de 123% YoY e 50% YoY, respectivamente. Além do crescimento, também melhoramos consistentemente o mix de nossa carteira. Realocamos estrategicamente capital para produtos que oferecem maior ROE, apoiados por incentivos comerciais personalizados além de robustos frameworks de gestão de risco.

Além disso, é importante destacar o acelerado crescimento de 89% QoQ na carteira de consumer finance, que inclui PIX crédito, BNPL e cheque especial. Coletivamente, essa carteira alcançou R\$330 milhões no 2T24. Apesar do maior crescimento nos empréstimos sem garantia, a qualidade desses ativos da nova carteira permanece saudável, considerando sua curta duração, ticket médio baixo e alta recorrência.

Durante o trimestre, tivemos a reaceleração de dois tipos de créditos: antecipação de recebíveis cartão de crédito e PMEs. Ambos desempenham um papel crucial em nossa estratégia de crescimento de Contas PJ. Após a aquisição da Inter Pag em maio, o Inter começou a financiar toda a carteira anteriormente operada pela empresa. Nosso custo de funding competitivo e elevada liquidez nos permitem financiar de forma eficiente a operação do adquirente. No caso das PMEs, permanecemos dedicados a oferecer soluções de crédito aos nossos clientes e estabelecer relevância nesse segmento.

### Carteira de Crédito

Em R\$ bilhões



R\$ milhões

### Carteira de Crédito Bruta

	2T24	1T24	2T23	Variação % ΔQoQ	Variação % ΔYoY
Imobiliário	9.704	9.124	7.020	6,3%	38,2%
Home Equity	2.767	2.487	1.841	11,2%	50,3%
Financiamento Imobiliário	6.937	6.637	5.179	4,5%	33,9%
Pessoal	7.555	7.438	6.500	1,6%	16,2%
FGTS	2.568	2.356	1.330	9,0%	93,0%
Pessoal excluindo FGTS	4.988	5.082	5.170	-1,9%	-3,5%
Empresas	4.359	3.377	3.215	29,1%	35,6%
Cartão de Crédito	10.508	10.112	7.681	3,9%	36,8%
Rural	845	808	724	4,6%	16,7%
<b>Total</b>	<b>32.972</b>	<b>30.859</b>	<b>25.141</b>	<b>6,8%</b>	<b>31,1%</b>
Antecip. de Rec. de CC	2.703	1.285	1.333	110,3%	102,8%
<b>Total inc. Antecip. de Rec. de CC</b>	<b>35.674</b>	<b>32.144</b>	<b>26.474</b>	<b>11,0%</b>	<b>34,8%</b>

Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. Note 1: Consumer finance portfolio includes PIX financing, bill financing, overdraft, BNPL and other unsecured credit lines.



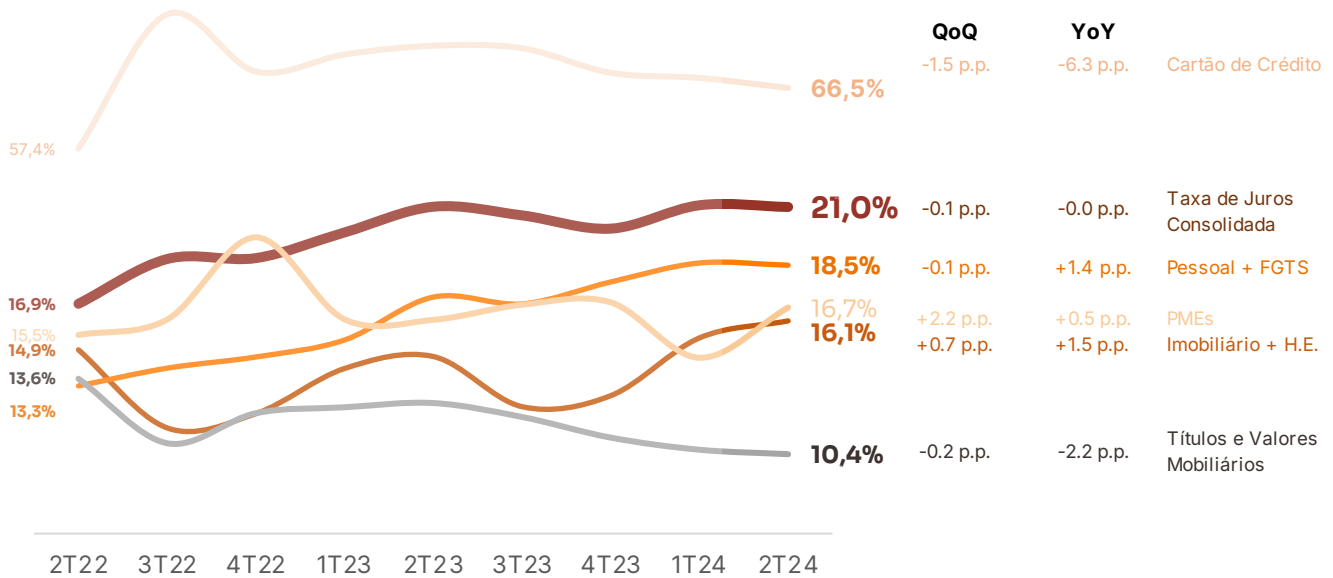


## Originação de Crédito

A taxa de juros consolidada permaneceu estável em relação ao trimestre e ao ano anterior, em 21%. Mesmo com a reprecificação da nossa carteira, ainda em curso, o IPCA mais baixo no trimestre afetou a taxa dos empréstimos imobiliários. Além disso, o ambiente de taxa de juros mais baixas no Brasil resultaram em uma redução na taxa de originação de crédito.

### Taxas Implícitas Anualizadas<sup>1</sup>

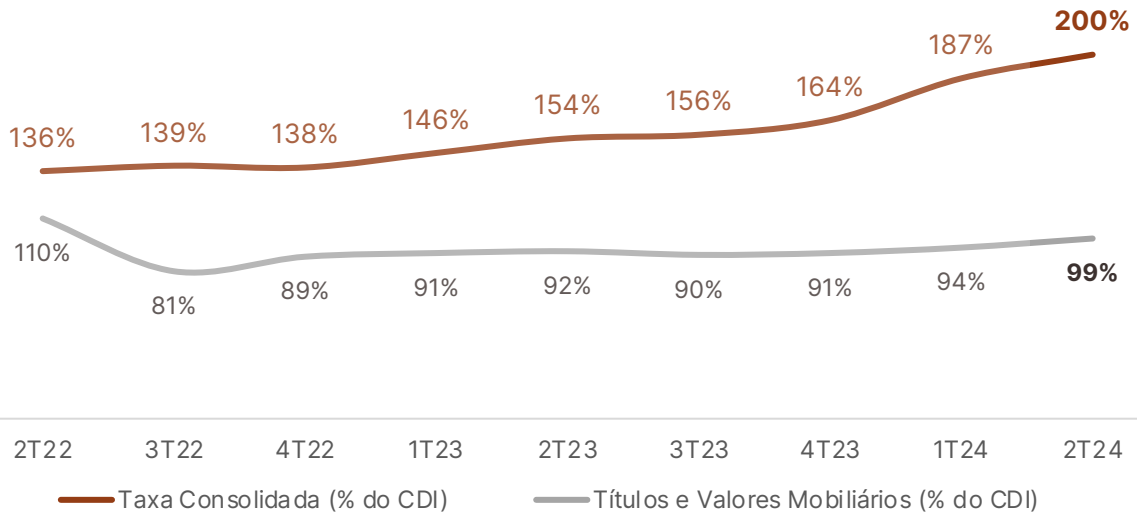
Em %



Ao analisar as taxas como porcentagem do CDI, fica evidente que estão consistentemente aumentando, devido aos esforços de reprecificação de nossa carteira legado de empréstimos Consignados e Home Equity, e ao foco estratégico em alocar capital em produtos com maior ROE.

### Taxas Implícitas Anualizadas<sup>1</sup>

Em % do CDI diário médio do trimestre



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.



## NPLs

Continuamos a operar uma carteira de crédito de alta qualidade, altamente colateralizada e, portanto, resiliente aos ciclos de crédito.

Em termos de qualidade dos ativos, observamos tendências estáveis em todas as métricas. Tanto o NPL de 15 a 90 dias quanto o NPL acima de 90 dias apresentaram melhorias marginais. Em relação à pequena alta do NPL e Stage 3 Formation, houve um aumento pontual nas métricas como consequência da safra do 2T23, que apresentou uma inadimplência acima da média.

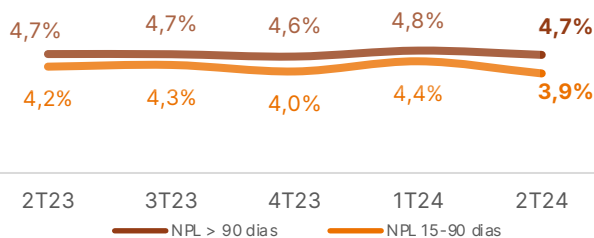
Por fim, em termos de safras, os clientes mais recentes de cartão de crédito continuam a apresentar bom desempenho, proporcionando uma perspectiva positiva para os próximos trimestres.

Esses resultados demonstram nossa dedicação em gerenciar os riscos de crédito para fornecer valor sustentável aos nossos stakeholders.



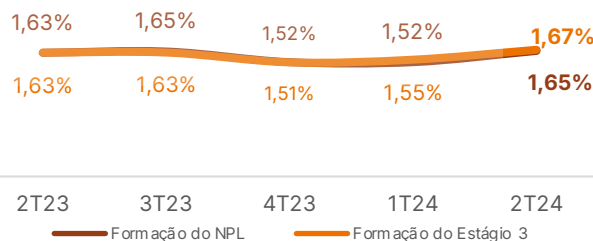
### NPLs<sup>1</sup>

Em %



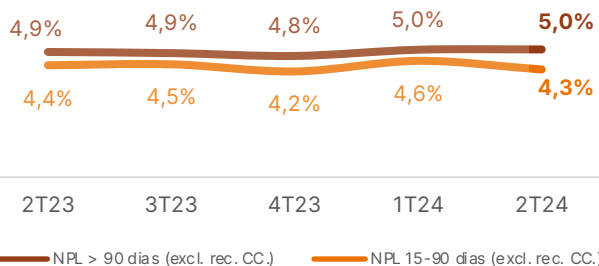
### Formação de NPL e Estágio<sup>2</sup>

Em %



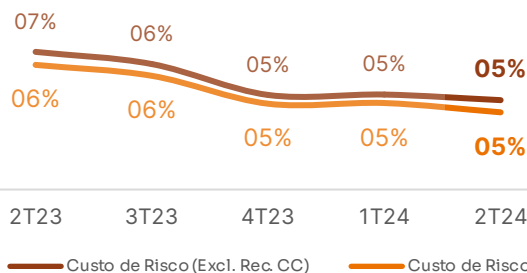
### NPLs Excluindo Antecipação de Recebíveis CC

Em %



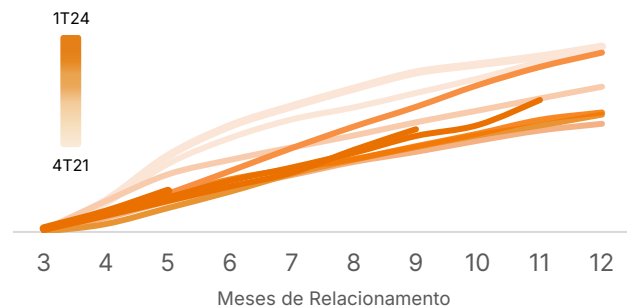
### Cost of Risk<sup>1,3</sup>

Em %



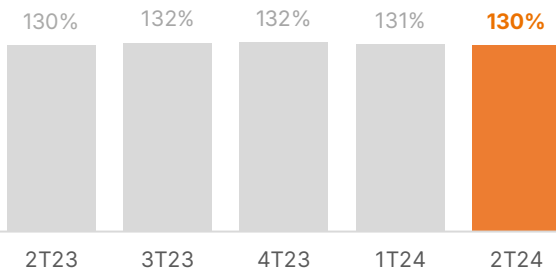
### NPL de Cartão de Crédito > 90 dias por safra<sup>4</sup>

Em %



### Índice de Cobertura<sup>5</sup>

Em %



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: 1T22: número gerencial excluindo provisão não recorrente. Nota 4: 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 5: Incluindo provisões para perdas esperadas.



## Renegociações

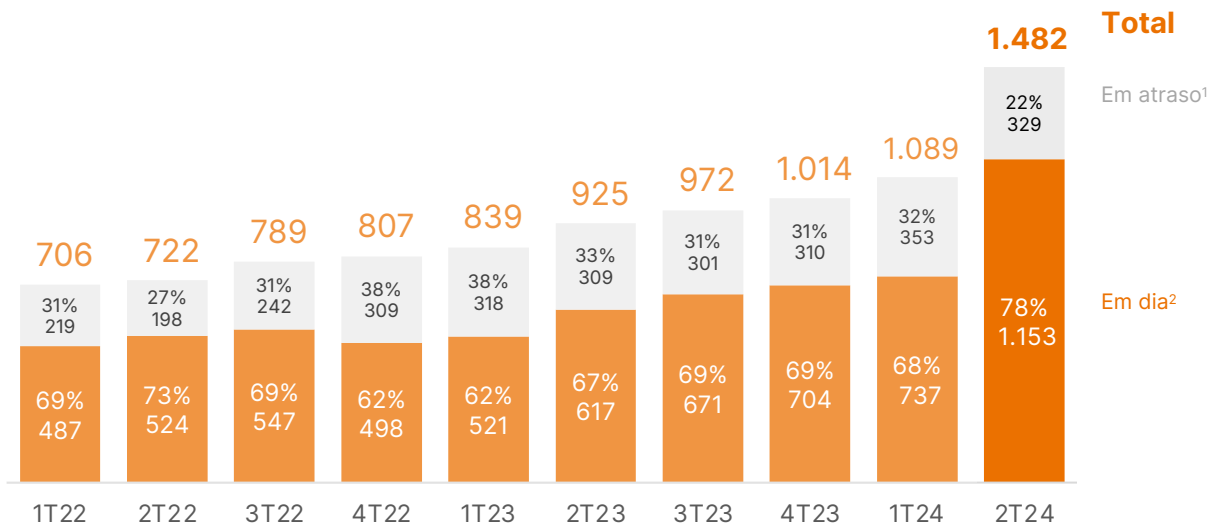
Durante o 2T24, a proporção da carteira renegociada em relação à carteira de crédito bruta aumentou para 4,2%. Esse aumento foi impulsionado principalmente pelos empréstimos imobiliários no Rio Grande do Sul, como consequência direta das enchentes ocorridas em maio de 2024. Vale ressaltar que esse aumento foi um efeito isolado, como uma ação proativa do Inter para os clientes do Rio Grande do Sul, e não antecipamos nenhum impacto adicional nos próximos trimestres.

Além disso, a maioria desses empréstimos renegociados foi de clientes que não estavam em atraso, e as despesas com descontos de renegociação permaneceram estáveis em relação ao trimestre anterior.



### Carteira Renegociada

Em R\$ milhões e em %



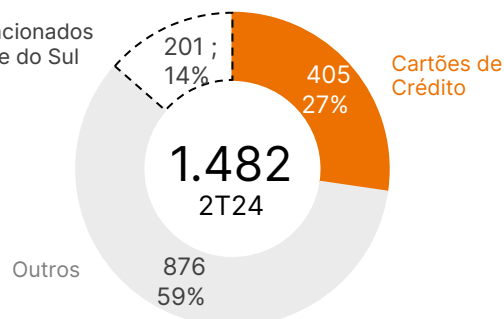
Aproximadamente 70% da carteira renegociada é composta por financiamento imobiliário.

Esses empréstimos têm apresentado um desempenho positivo após a renegociação, devido à relação entre o valor do empréstimo e o valor do imóvel (LTV) atrativa, que é superior a 40%, incentivando os devedores a evitar a inadimplência.

### Carteira Renegociada

Em R\$ milhões e %

Créditos Relacionados ao Rio Grande do Sul



Nota 1: Carteira sem atraso. Nota 2: Carteira 15 dias ou mais em atraso.

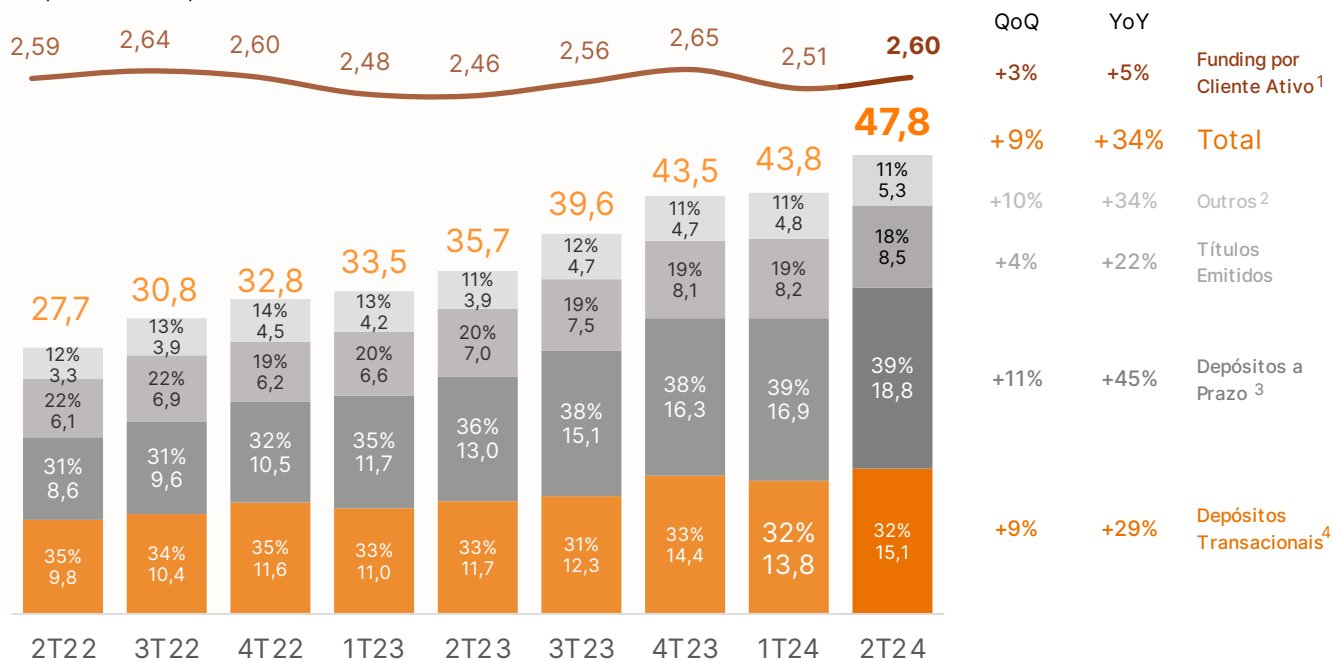


## Depósitos

Observamos um forte crescimento de funding no trimestre, aumentando 34% em relação a 2023. Isso ocorreu principalmente devido aos depósitos a prazo e depósitos transacionais, que aumentaram 45% e 29%, respectivamente, validando o uso de nossa plataforma por nossos clientes, que confiam seus depósitos ao Inter.

### Funding & Funding por Cliente Ativo

Em R\$ bilhões & em R\$ milhares

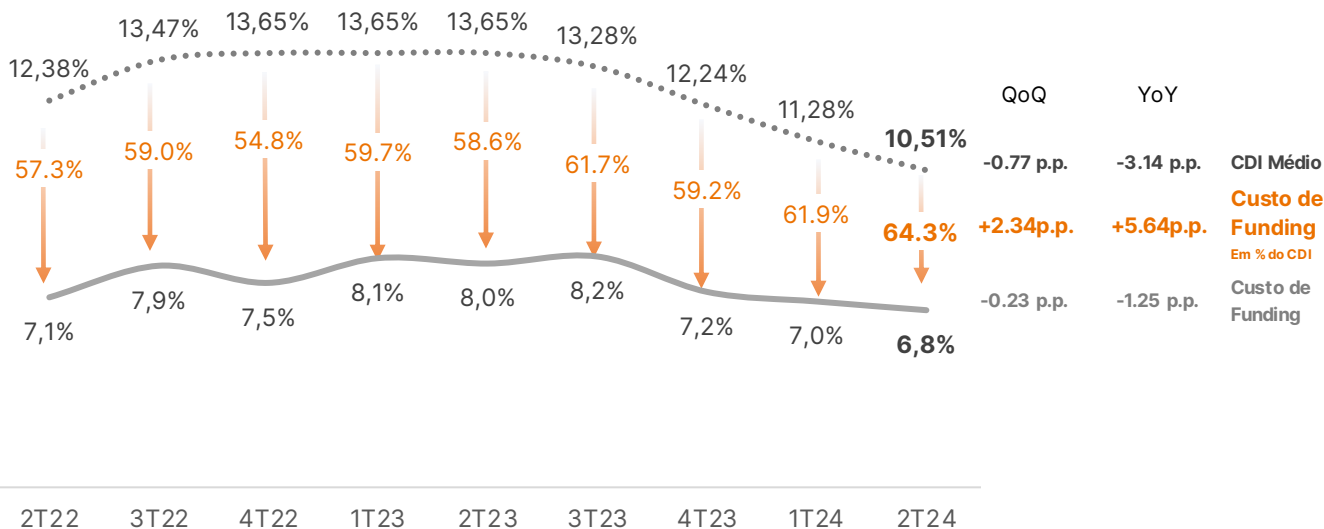


O custo médio de funding diminuiu 1,25 p.p. em relação ao ano anterior, atingindo 6,8%, enquanto o custo total de funding foi de 64,3% do CDI.

Nosso custo de funding competitivo é resultado de nossos depósitos transacionais elevados, que permanecem sólidos mesmo com forte crescimento do balanço patrimonial ao longo dos anos.

### Custo de Funding

Em %, anualizado



Nota 1: Funding por cliente ativo considera funding total dividido pelo número total de clientes ativos do trimestre. Nota 2: Inclui depósitos de poupança, credores por recursos a liberar e passivos com instituições financeiras (títulos vendidos com operações compromissadas, depósitos interfinanceiros e empréstimos e repasses) Nota 3: Excluindo o saldo de Conta com Pontos. Nota 4: Inclui o saldo de Conta com Pontos e depósitos à vista.



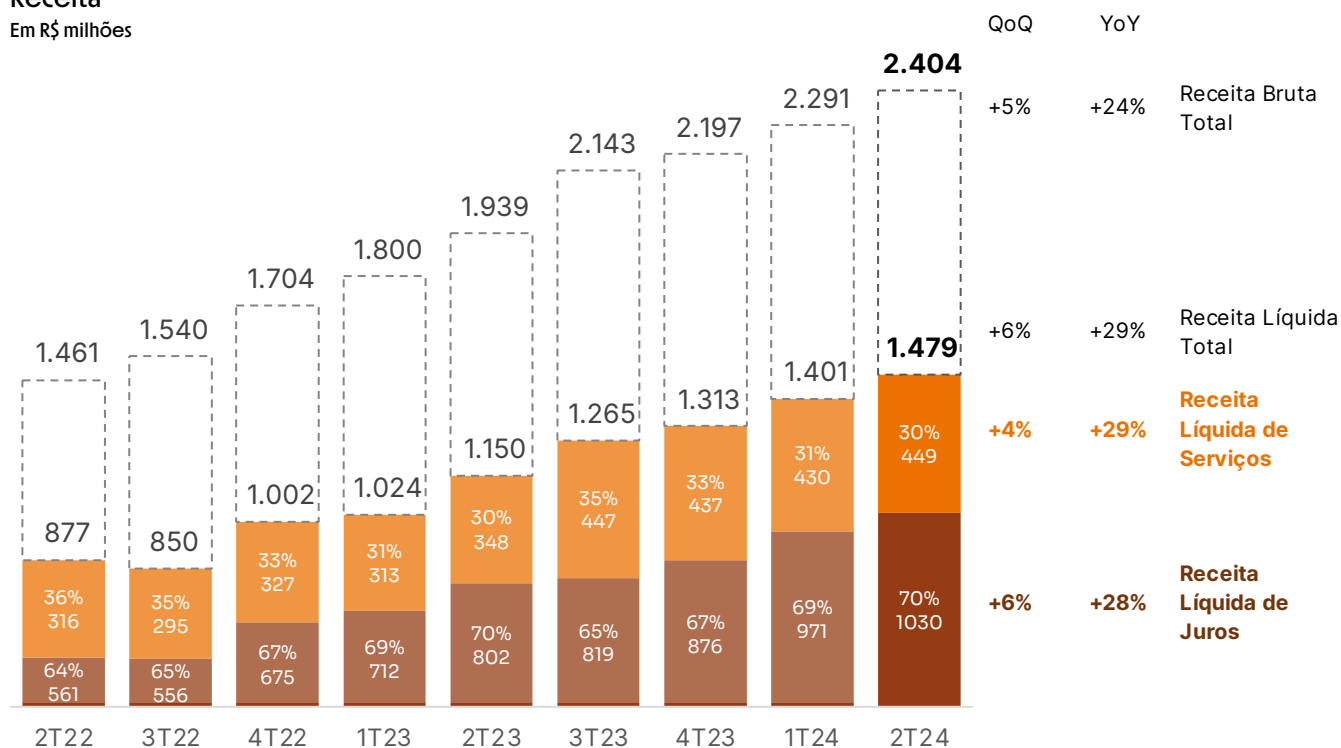
## Receita

A receita bruta total atingiu R\$ 2,4 bilhões e a receita líquida R\$ 1,5 bilhão, novamente um recorde. Essa forte performance foi impulsionada pela expansão da receita de líquida de juros, principalmente nas carteiras de Home Equity e FGTS.

Nossa base diversificada de receitas de serviços também apresentou um forte crescimento de 29% em relação ao ano anterior, à medida que continuamos a aumentar a monetização e o engajamento em nossas sete verticais de negócios. A combinação desses fatores resultou em um crescimento total da receita líquida de 29% em relação ao ano anterior e 6% em relação ao 1Q24.

### Receita

Em R\$ milhões



R\$ milhões

	2T24	1T24	2T23	Variação %	
				ΔQoQ	ΔYoY
<b>Receitas Totais</b>					
Receitas de JUROS incl.resultado de hedge	1.360	1.286	1.092	5,7%	24,5%
Resultado de títulos e valores mobiliários e derivativos excl.resultado de hedge	442	446	402	-0,9%	10,0%
Receitas de serviços e comissões	517	468	363	10,5%	42,3%
Outras receitas	85	90	81	-5,8%	4,4%
<b>Receita bruta total</b>	<b>2.404</b>	<b>2.291</b>	<b>1.939</b>	<b>4,9%</b>	<b>24,0%</b>
Despesas de juros	(773)	(762)	(692)	1,4%	11,6%
Despesas de serviços e comissões	(33)	(34)	(32)	-3,2%	3,8%
Despesas de cashback	(91)	(63)	(58)	43,6%	57,0%
Inter Loop	(29)	(30)	(7)	-4,8%	335,5%
<b>Receita líquida total</b>	<b>1.479</b>	<b>1.401</b>	<b>1.150</b>	<b>5,5%</b>	<b>28,6%</b>

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

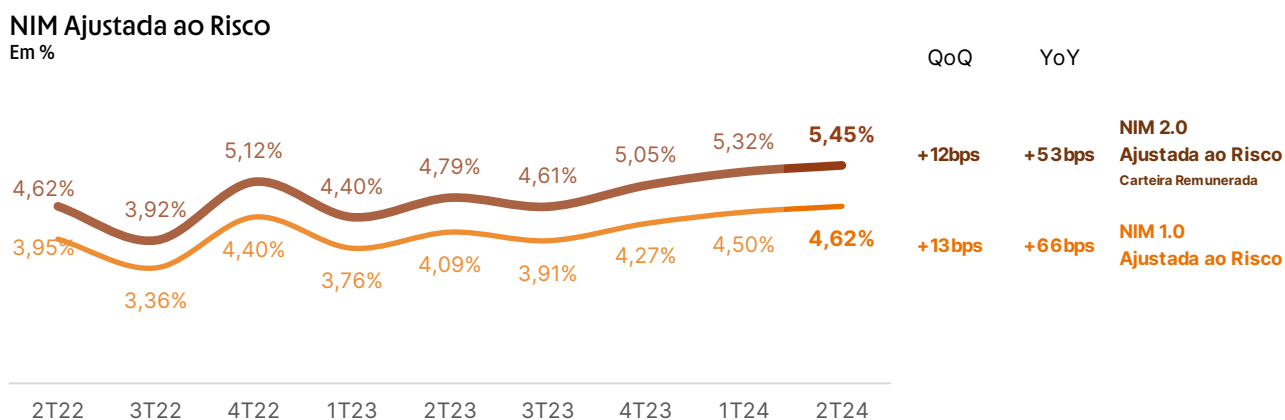
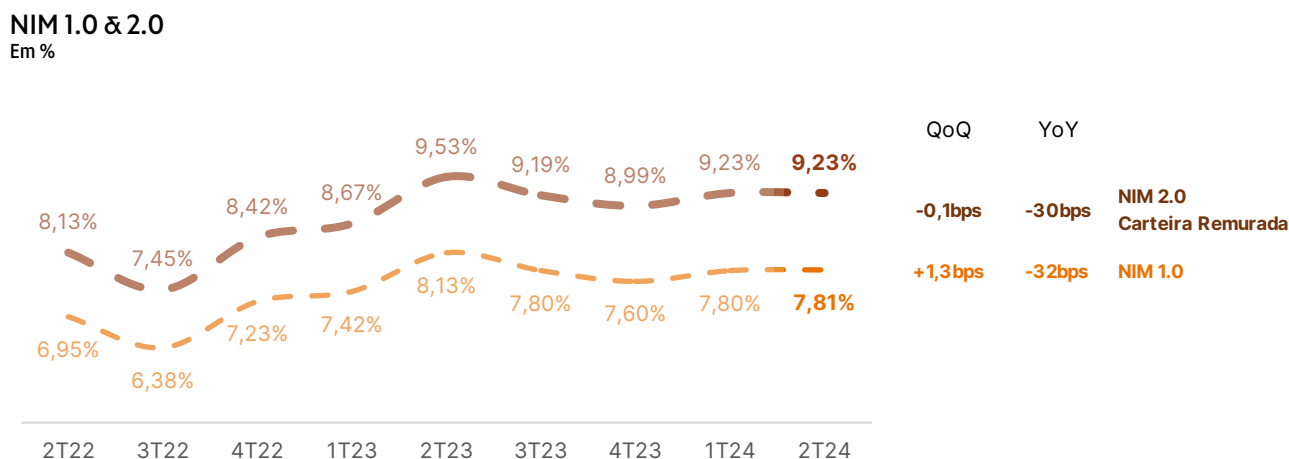
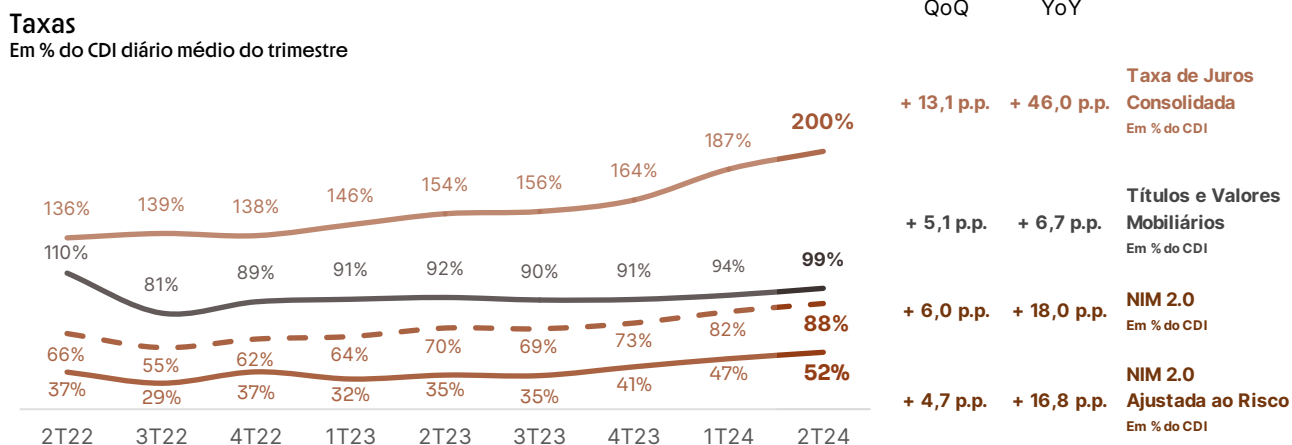




## NIMs

Nossas NIMs apresentaram mais um forte trimestre, com um aumento de +13 bps QoQ na NIM 1.0 ajustada ao risco. Essa performance demonstra o impacto positivo de nosso modelo de concessão de crédito, estratégias de reprecificação e índice de eficiência.

Como resultado, alcançamos a segunda maior NIM em um trimestre e a melhor NIM ajustada ao risco. Essas métricas têm apresentado crescimento consistente nos últimos quatro trimestres.



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

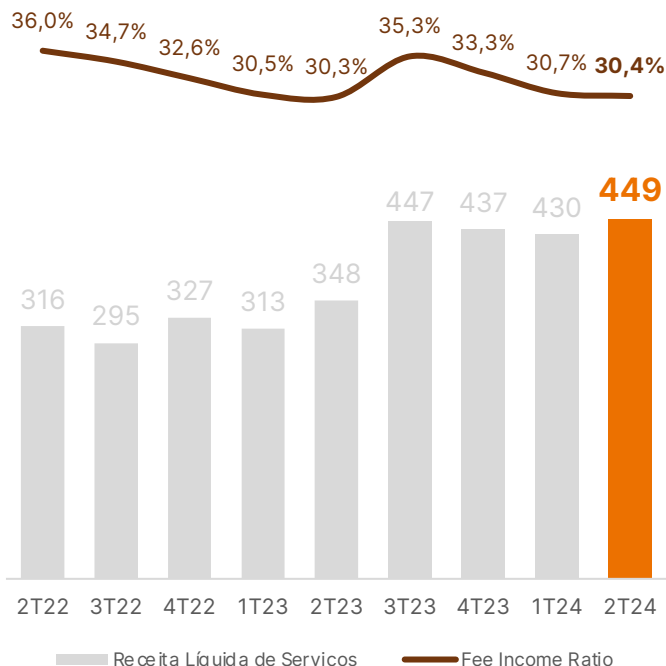


## Receita de Serviços

A receita líquida de serviços aumentou 29% YoY devido ao sólido desempenho principalmente em intercâmbio, serviços bancários, seguros e investimentos e permanece representando cerca de 30% da receita líquida total, cobrindo 68% de nossos custos de SG&A.

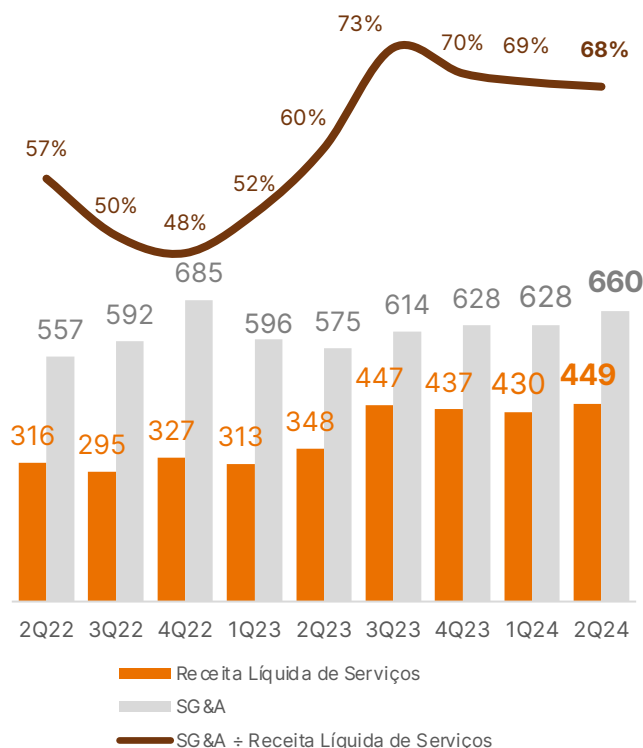
### Receita de Serviços

Em R\$ milhões e em % de receitas líquidas totais



### Receita de Serviços e SG&A

Em R\$ milhões & em %



R\$ milhões

### Resultado líquido de serviços e comissões

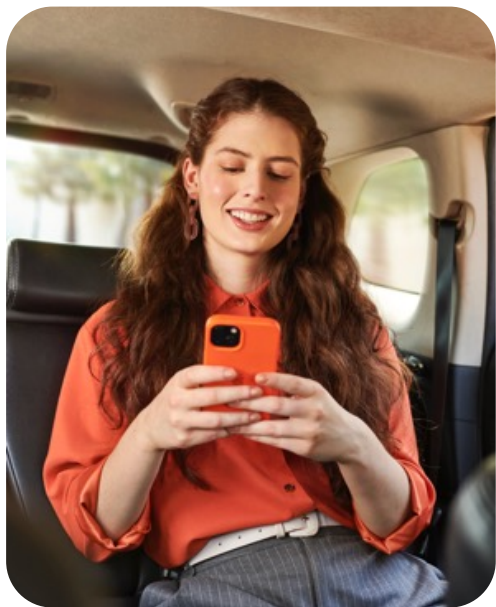
	2T24	1T24	2T23	ΔQoQ	ΔYoY	Descrição
Receitas de intercâmbio	255	242	186	5,3%	37,2%	Intercâmbio de cartões de crédito e débito
Tarifas de comissão e corretagem	189	146	117	29,6%	62,3%	Inter Shop, Seguros, Invest e comissões globais
Tarifas bancárias e operações de crédito	28	26	22	7,6%	27,1%	Taxas de contas PJs e taxas de subscrição de crédito
Investimentos	28	29	18	-4,0%	52,8%	Taxas de gestão, administração e DCM Inter Invest
Outros	17	25	21	-30,9%	-16,5%	Outras taxas e comissões bancárias
<b>Receita bruta de serviços e comissões</b>	<b>517</b>	<b>468</b>	<b>363</b>	<b>10,5%</b>	<b>42,3%</b>	
Despesas de cashback	(91)	(63)	(58)	43,6%	57,0%	Despesas de cashback de todos os produtos
Inter Loop	(29)	(30)	(7)	-4,8%	335,5%	Despesas do Inter Loop excluindo custo de funding
Outras despesas	(33)	(34)	(32)	-3,2%	3,8%	Saques, comissões de Crédito Imobiliário e outros
<b>Total</b>	<b>364</b>	<b>340</b>	<b>267</b>	<b>7,0%</b>	<b>36,5%</b>	
Outras receitas						
Receitas de performance	17	24	28	-31,1%	-40,1%	Receitas de performance MasterCard, Liberty e B3
Ganhos (perdas) de capital	6	3	6	70,0%	-10,0%	Pagamentos por desempenho excedente
Receitas com câmbio	12	22	26	-43,9%	-53,4%	Receitas de câmbio, incluindo USEND
Outras receitas	50	41	21	23,6%	140,4%	Outras receitas
<b>Total</b>	<b>85</b>	<b>90</b>	<b>81</b>	<b>-5,8%</b>	<b>4,4%</b>	
<b>Receita líquida de serviços</b>	<b>449</b>	<b>430</b>	<b>348</b>	<b>4,3%</b>	<b>29,0%</b>	

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



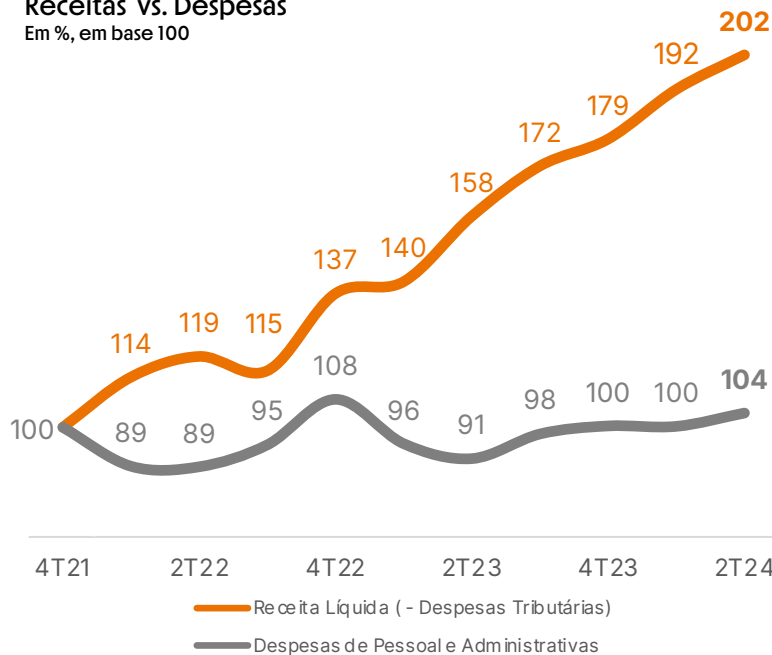
## Eficiência

Graças ao nosso compromisso com o controle de custos, temos ampliado consistentemente a diferença entre a taxa de crescimento de nossa receita e das despesas. Os resultados positivos deste trimestre são mais um exemplo da escalabilidade e eficiência de nosso robusto modelo de negócios. Ao gerenciar diligentemente os custos e otimizar os processos operacionais, continuamos impulsionando um crescimento sustentável e maximizando o valor para nossos stakeholders.



### Receitas vs. Despesas

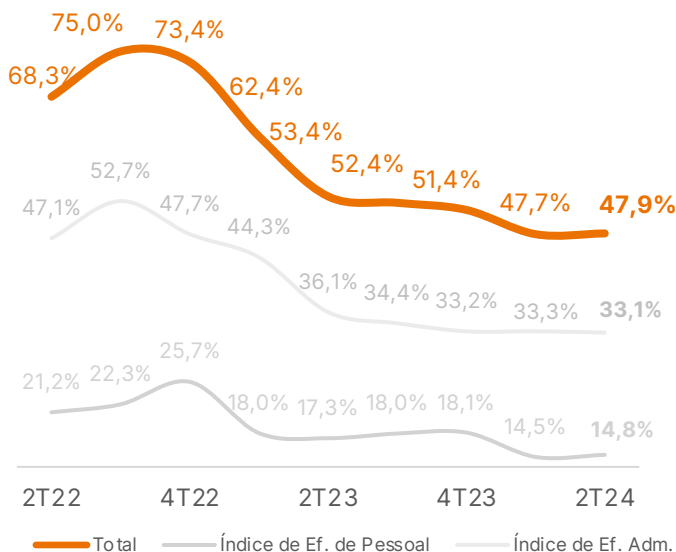
Em %, em base 100



Em termos de eficiência, estamos em linha com o plano 60/30/30, e neste trimestre, alcançamos 47,9%, principalmente impactados por despesas estratégicas mais elevadas em pessoal e em publicidade e propaganda. Acreditamos que esses investimentos são estratégicos para nos manter competitivos enquanto expandimos nosso negócio.

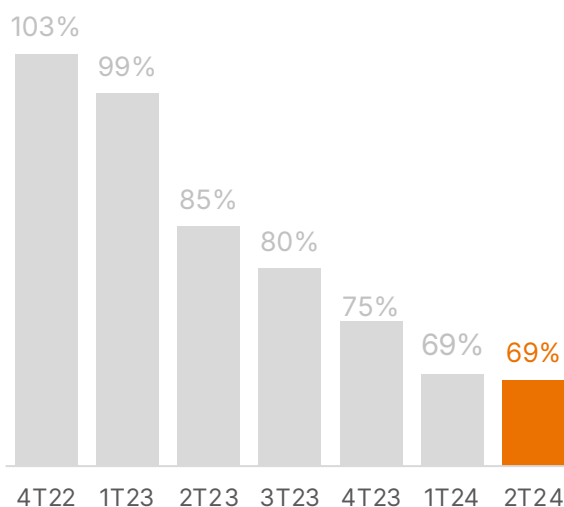
### Índice de Eficiência

Em %



### Índice de Eficiência Ajustado ao Risco<sup>1</sup>

Em %



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

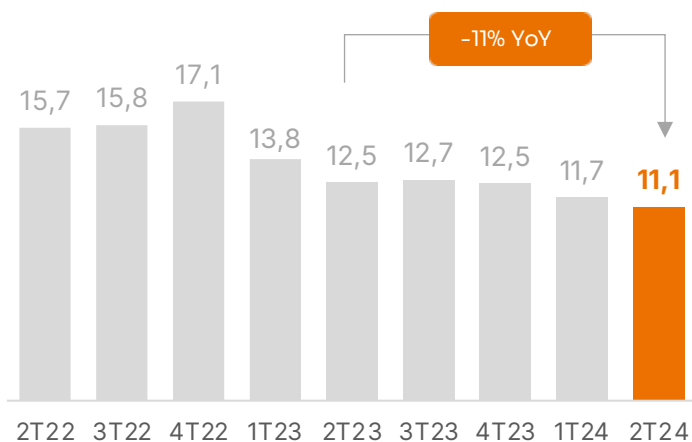


## Eficiência

Pelo terceiro trimestre consecutivo, conseguimos reduzir nosso custo de servir, que alcançou R\$ 11,1, uma melhoria de 11% YoY. Isso é resultado de nossos esforços contínuos para otimizar as operações e reduzir despesas, nos permitindo alcançar um nível ainda maior de eficiência em nossas atividades.

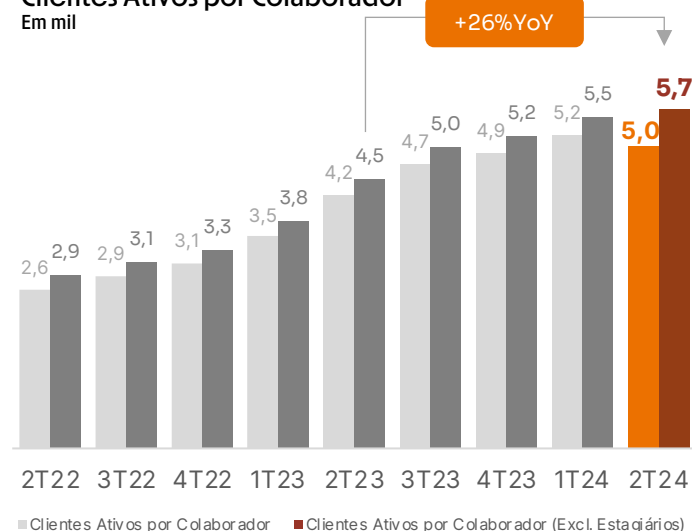
### Custo de Servir

Em R\$, mês

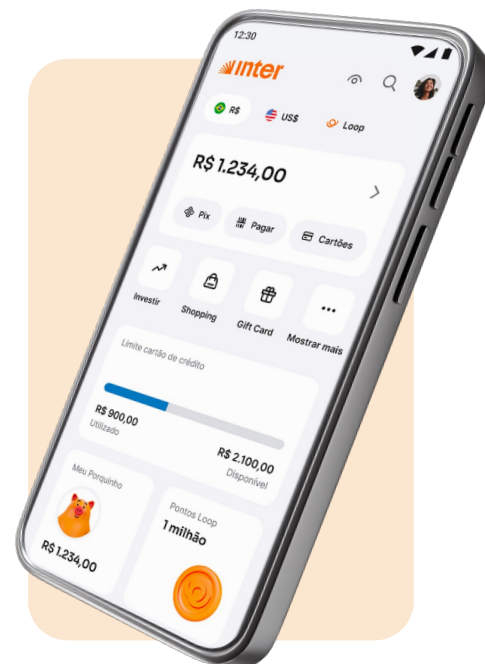


### Cientes Ativos por Colaborador<sup>1</sup>

Em mil



■ Clientes Ativos por Colaborador ■ Clientes Ativos por Colaborador (Excl. Estagiários)



No início do segundo trimestre de 2024, lançamos o segundo programa de estágio em tecnologia, chamado "Go Tech", e integramos com sucesso 195 estagiários à nossa equipe.

Em uma base comparativa, excluindo estagiários, alcançamos uma melhora notável de 26% em relação ao ano anterior na relação de clientes ativos por colaborador, que agora atingiu impressionantes 5,7 mil.

## 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

2T24	1T24	2T23	Variação %	
			ΔQoQ	ΔYoY
1.479	1.401	1.150	5,5%	28,6%
1.030	971	802	6,1%	28,4%
364	340	267	7,0%	36,5%
85	90	81	-5,8%	4,4%
(99)	(86)	(72)	15,2%	37,2%
(660)	(628)	(575)	5,2%	14,7%
(204)	(190)	(186)	7,2%	9,6%
(53)	(42)	(41)	26,6%	28,9%
(403)	(395)	(348)	1,9%	15,8%
48%	48%	53%	0,1 p.p.	0,1 p.p.
15%	14%	17%	0,3 p.p.	0,3 p.p.
33%	33%	32%	-0,2 p.p.	-0,2 p.p.

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

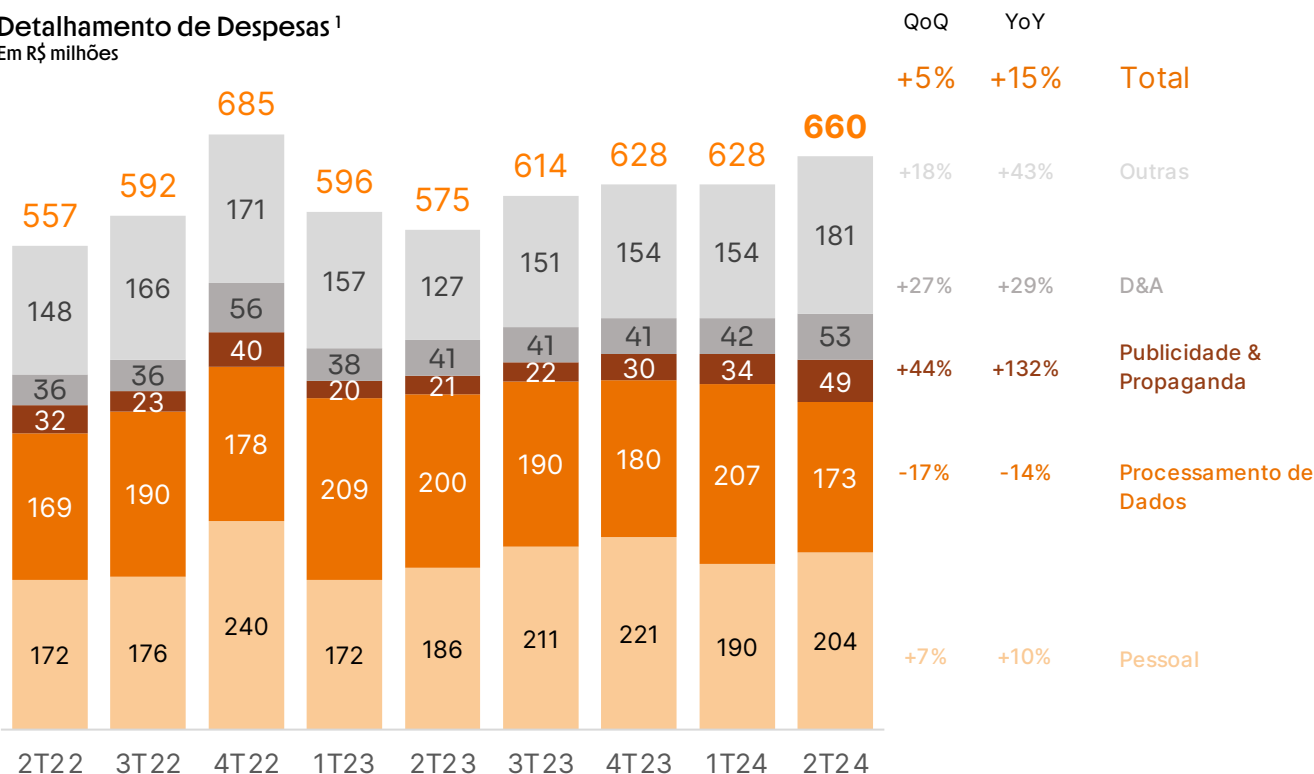


## Despesas

No segundo trimestre de 2024, as despesas totais aumentaram 5,2%, impulsionadas pelas despesas de pessoal e publicidade e propaganda. Durante os meses de abril a julho, lançamos uma campanha com o objetivo de aumentar o reconhecimento da nossa marca. Desde o lançamento, vimos um aumento significativo de 25% nas buscas por Inter e um aumento de 20% nos downloads do Super App Financeiro. Quanto aos gastos com pessoal, aumentamos estrategicamente as contratações em áreas-chave, como tecnologia, além de fortalecer as equipes comerciais e de produtos. Além disso, estamos aprimorando ainda mais nossa equipe de gestão.

### Detalhamento de Despesas <sup>1</sup>

Em R\$ milhões



R\$ milhões

Descrição	Variação %				
	2T24	1T24	2T23	ΔQoQ	ΔYoY
Processamentos de dados e telecomunicações	173	207	200	-17%	-14%
Pessoal	204	190	186	7%	10%
Outras despesas	181	154	119	18%	52%
D&A	53	42	41	27%	29%
Propaganda e publicidade	49	34	21	44%	132%
<b>Despesas Totais</b>	<b>660</b>	<b>628</b>	<b>567</b>	<b>5,2%</b>	<b>16,4%</b>

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





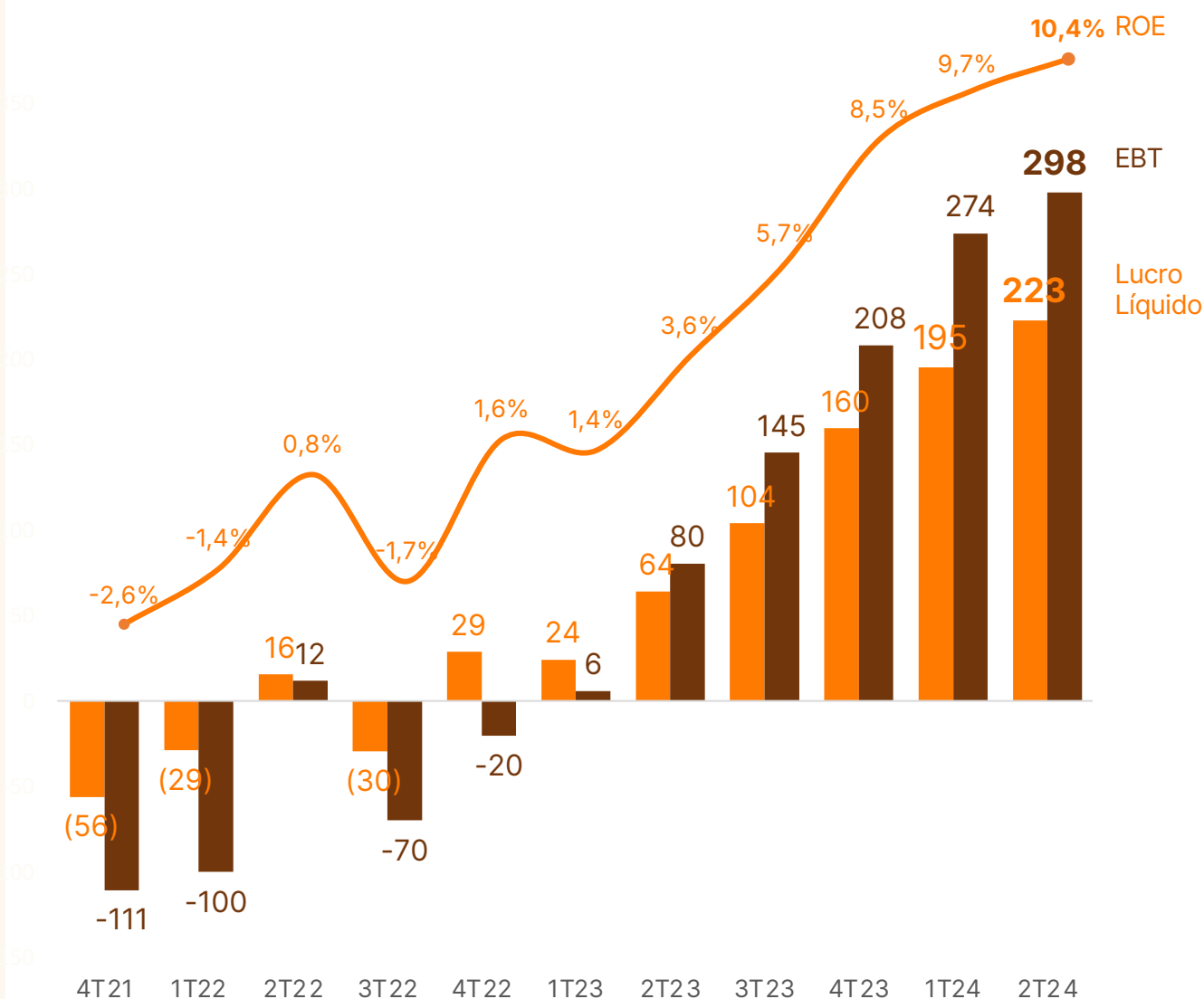
## Lucro Líquido

Mais uma vez, este trimestre provou o nosso compromisso em aumentar continuamente a lucratividade. Estamos muito felizes em anunciar que alcançamos mais um marco, com um lucro líquido recorde de R\$ 223 milhões e um EBT de R\$ 298 milhões no 2T24, ultrapassando a marca de 10% de ROE. Esses resultados refletem nosso progresso na execução de nosso plano estratégico. Permanecemos firmes no caminho do plano 60/30/30, que define nossos objetivos de crescimento, lucratividade e eficiência.

Manter esse momento positivo é a nossa prioridade. Estamos dedicados em melhorar ainda mais nosso desempenho, explorar novas oportunidades e otimizar constantemente nossas operações. Com um foco constante em crescer e gerar valor aos nossos stakeholders, temos confiança em nossa capacidade de impulsionar um sucesso sustentável no futuro.

### EBT<sup>1</sup>, Lucro Líquido e ROE

Em R\$ milhões



Nota 1: EBT = Lucro antes dos impostos.



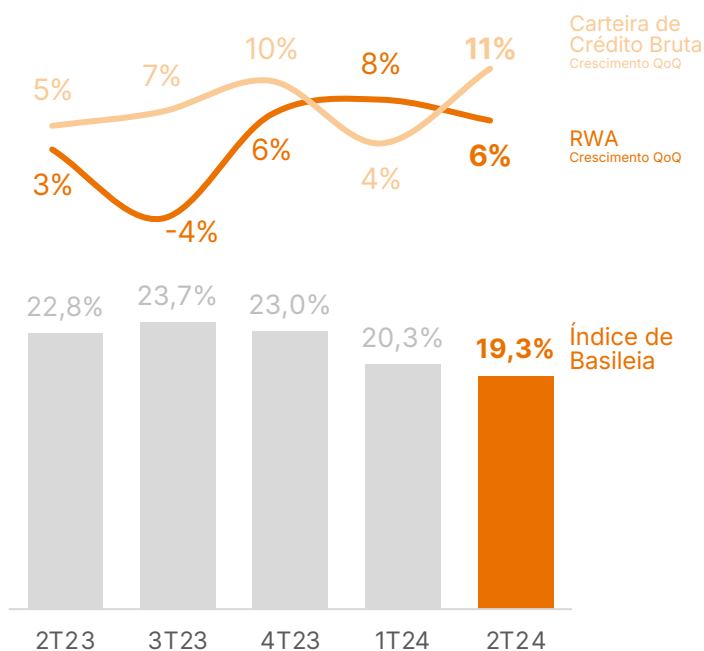
## Índice de Basileia

Uma das nossas principais vantagens competitivas continua a ser a nossa forte base de capital. Nosso capital regulatório é integralmente composto por capital de nível 1 de alta qualidade, sem instrumentos híbridos. Para manter esta vantagem ao longo do tempo, estabelecemos uma estrutura de originação focada no retorno sobre o capital alocado.

No 2T24, nosso Basileia diminuiu para 19,3% principalmente devido (1) ao crescimento da carteira de crédito e investimentos e (2) ao pagamento de dividendos do Banco Inter S.A. para a Inter&Co. Além disso, o follow-on realizado em janeiro de 2024 aumentou o capital disponível na holding, criando uma estrutura de capital mais eficiente para a rentabilidade global do negócio.

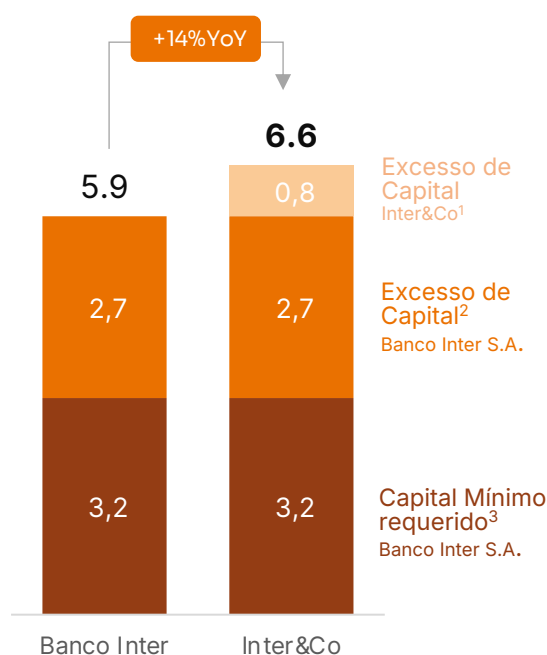
### Índice de Basileia - Banco Inter S.A.

Em %



### Patrimônio de Referência

Em R\$ bilhões



### RWA & Índice de Basileia

Em R\$ milhões & em %

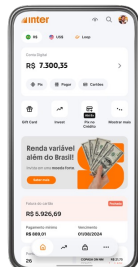
				Variação %	
	2T24	1T24	2T23	ΔQoQ	ΔYoY
Patrimônio de Referência	<b>5.898</b>	5.853	5.960	0.8%	-1.0%
Ativos Ponderados pelo Risco (RWA)	<b>30.562</b>	28.866	26.111	5.9%	17.0%
Requerimento de Capital	<b>5.654</b>	5.340	4.831	5.9%	17.0%
Margem sobre os Requerimentos de Capital	<b>8.581</b>	8.675	9.178	-1.1%	-6.5%
Índice de Basileia (PR/RWA)	<b>19,3%</b>	20,3%	22,8%	-1.0 p.p.	-3.5 p.p.

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



## Nosso Ecosistema

Nosso Super App Financeiro oferece uma experiência digital integrada que permite aos clientes gerenciar e atender às suas necessidades com uma variedade de produtos comerciais e bancários. E mesmo que já tenhamos uma ampla gama de serviços e soluções, continuamos focados em aprimorar o nosso Super App para melhor atender aos nossos clientes.



**BANKING & SPENDING**

**R\$290bi**

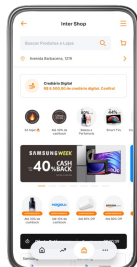
**TPV de Cartões + PIX**



**CRÉDITO**

**R\$35,7bi**

**Carteira de Crédito Bruta**



**SHOP**

**R\$1,1bi**

**GMV Recorde**



**INVEST**

**R\$105bi**

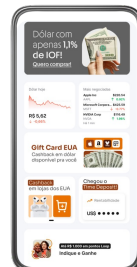
**AuC Forte crescimento**



**SEGUROS**

**1,0mi**

**Vendas Altas Margens**



**GLOBAL**

**3,3mi**

**Clientes Globais Foco na diáspora brasileira**



**LOYALTY**

**8,3mi**

**Clientes Novo fluxo de receita atrativo**

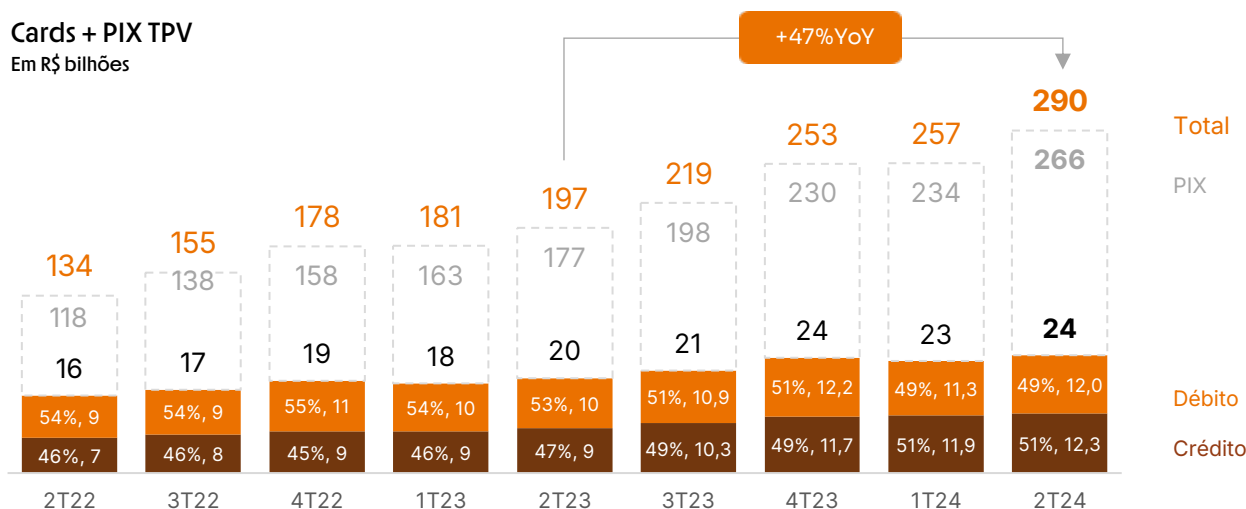


## Banking

No 2T24, alcançamos R\$ 290 bilhões em transações de PIX, cartões de débito e crédito de nossos clientes. A maioria dessas transações foi feita por meio do PIX, com um volume recorde de R\$ 266 bilhões no trimestre. Isso representa um aumento de 48% em relação ao ano anterior e um market share de 8% em transações de PIX, um aumento de cerca de 30 bps QoQ. Além disso, o TPV de cartões de crédito superou novamente o de cartões de débito, impulsionando ainda mais nossas receitas de intercâmbio.

Essas conquistas podem ser atribuídas ao engajamento de nossos clientes à medida que avançam em seu relacionamento com o Inter. Além disso, os clientes mais novos estão engajando mais com o Inter desde o início. Esses resultados favoráveis são resultado de nosso foco na hiper personalização e nas melhorias contínuas nas estratégias de aquisição de clientes.

**Cards + PIX TPV**  
Em R\$ bilhões



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

## Loyalty

Nossa vertical mais nova alcançou 8,3 milhões de clientes no 2T24, o que significa que 45% dos nossos clientes ativos já participam do nosso programa de fidelidade.

Durante o trimestre, quase 600 mil clientes participaram ativamente das "missões" do nosso programa e acumularam pontos. Isso demonstra nossa capacidade de influenciar com sucesso o comportamento dos clientes e promover engajamento por meio do Loop.

## Shopping

No 2T24, alcançamos 3,2 milhões de clientes ativos, juntamente com um GMV recorde de R\$ 1,1 bilhão no trimestre. Para alcançar um equilíbrio entre crescimento e lucratividade, estamos ativamente reestruturando nossa estratégia. Nosso foco está na promoção de transações "end-to-end" para aprimorar a experiência do usuário e a satisfação, ao mesmo tempo em que reaceleramos o GMV. Como resultado, as despesas de cashback aumentaram em linha com o GMV, e a net take rate foi impactada pelo crescimento dos volumes.

## Investimentos

No 2T24, ultrapassamos um marco significativo, superando R\$ 100 bilhões em AuC total, com mais de 5,7 milhões de clientes ativos na vertical de investimentos. Esse crescimento reforça nossa dedicação em fornecer serviços que geram valor e garantir uma experiência contínua e de alto engajamento para nossos clientes.

## Seguros

A vertical de Seguros alcançou um trimestre histórico, com crescimento recorde em todas as métricas operacionais e financeiras. Nossa base de clientes ativos aumentou 70% em comparação com 2023, totalizando 2,6 milhões.

Além disso, aceleramos significativamente nossas vendas, com mais de 1 milhão de novos contratos, quase triplicando a quantidade do ano anterior. Nossa posição de liderança no mercado é resultado de nosso portfólio diversificado, experiências integradas, escala e lucratividade.

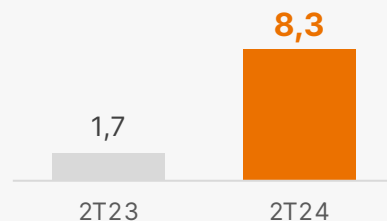
## Global

Nossa Global Account continua a atrair clientes altamente qualificados e continua demonstrando o sucesso em expandir nossa presença global.

No 2T24, alcançamos um AuC de USD 516 milhões. Esse crescimento notável mostra a eficácia de replicar nossa bem-sucedida franquia de funding nos Estados Unidos.

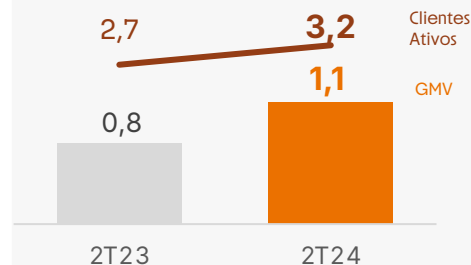
### Cientes Loyalty

Em milhões e em %



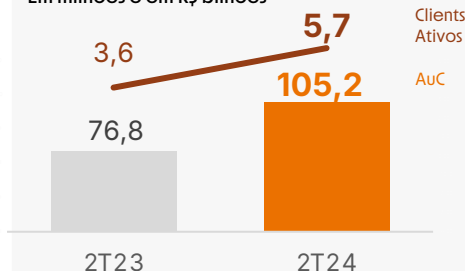
### Cientes Ativos & GMV

Em milhões e em %



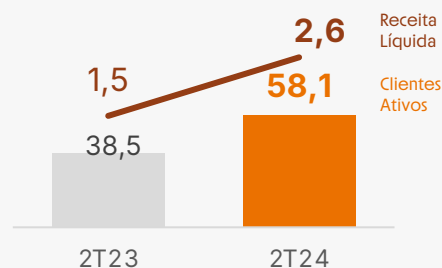
### Cientes Ativos & AuC

Em milhões e em R\$ bilhões



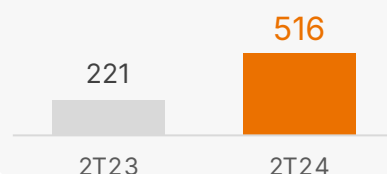
### Cientes Ativos & Receita Líquida

Em milhões e em R\$ milhões



### AuC & Depósitos em USD

Em USD milhões



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

## Mudanças organizacionais



**Alexandre Riccio**  
CEO Brasil



**Rafaela Vitória**  
Economista-Chefe e DRI

- Alexandre Riccio assumiu como o novo CEO Brasil
- Rafaela Vitória assumiu como Diretora de Relações com Investidores, além de continuar como Economista-Chefe

## Novos diretores



**Rui Leandro**  
Diretor Tributário



**Mônica Saccarelli**  
Diretora de Investimentos



**Marcelo Dantas**  
Diretor de Finanças



**Fernando Bacchin**  
Diretor de Produtos Transacionais

- Rui Leandro: irá liderar nossa frente tributária
- Monica Saccarelli: a nova responsável pela vertical de Investimentos
- Fernando Bacchin: irá liderar Cartão de Crédito e Conta Digital
- Marcelo Dantas: se juntará ao Inter no próximo mês como diretor de finanças

## Conselho de Administração



**James Allen**  
Membro Independente

- James Allen como nosso novo membro independente do Conselho de Administração, trazendo décadas de experiência para o nosso conselho

Nota 1: Marcelo Dantas assumirá oficialmente como diretor no dia 2 de setembro de 2024.





## Balço Patrimonial

R\$ milhões

30/06/2024

30/06/2023

Variação %

ΔYoY

## Balço Patrimonial

## Ativos

Caixa e equivalentes de caixa	2.797	3.672	-24%
Empréstimos e adiantamento a instituições financeiras	5.280	2.557	107%
Depósitos compulsórios no Banco Central do Brasil	3.726	1.704	119%
Títulos e valores mobiliários	18.276	14.170	29%
Instrumentos financeiros derivativos	7	4	98%
Empréstimos e adiantamento a clientes, líquido de provisão	30.807	23.524	31%
Ativos não circulantes mantidos para venda	180	177	2%
Investimentos	88	72	23%
Imobilizado	194	179	8%
Intangível	1.662	1.303	28%
Ativo fiscal diferido	1.218	940	30%
Outros ativos	2.338	1.701	37%
<b>Total de ativos</b>	<b>66.573</b>	<b>50.003</b>	<b>33%</b>

## Passivo

Passivos com instituições financeiras	10.914	8.024	36%
Passivos com clientes	35.978	26.299	37%
Títulos emitidos	8.543	7.006	22%
Instrumentos financeiros derivativos passivos	14	28	-50%
Outros passivos	2.517	1.328	89%
<b>Total do passivo</b>	<b>57.966</b>	<b>42.686</b>	<b>36%</b>

## Patrimônio líquido

Patrimônio líquido dos acionistas controladores	8.462	7.204	17%
Participações de acionistas não controladores	146	114	28%
<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>8.608</b>	<b>7.318</b>	<b>18%</b>

<b>Total do passivo e patrimônio líquido</b>	<b>66.573</b>	<b>50.003</b>	<b>33%</b>
--	---------------	---------------	------------



## Demonstração de Resultado

R\$ milhões

	2T24	2T23	Variação % ΔYoY
<b>Demonstração de Resultado</b>			
Receitas de juros	1.172	1.151	2%
Despesas de juros	(773)	(692)	12%
Resultado de títulos e valores mobiliários e derivativos	630	343	84%
<b>Resultado líquido de juros</b>	<b>1.030</b>	<b>802</b>	<b>28%</b>
Receitas de serviços e comissões	397	299	33%
Despesas de serviços e comissões	(33)	(32)	4%
Outras receitas	85	81	4%
<b>Total de receitas</b>	<b>1.479</b>	<b>1.150</b>	<b>29%</b>
Resultado de perdas esperadas	(421)	(399)	6%
<b>Resultado líquido de perdas</b>	<b>1.057</b>	<b>751</b>	<b>41%</b>
Despesas administrativas	(403)	(348)	16%
Despesa de pessoal	(204)	(186)	10%
Despesas tributárias	(99)	(72)	37%
Depreciação e amortização	(53)	(41)	29%
Resultado de participações em coligadas	(0)	(23)	-99%
<b>Lucro / (prejuízo) antes da tributação sobre o lucro</b>	<b>298</b>	<b>80</b>	<b>N/M</b>
Imposto de renda e contribuição social	(75)	(16)	N/M
<b>Lucro / (prejuízo)</b>	<b>223</b>	<b>64</b>	<b>247%</b>



## Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

### Antecipação de recebíveis de cartão de crédito:

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

### ARPAC bruto:

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

### ARPAC líquido:

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

### 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 - Carteira à vista de cartão de crédito

### Clientes ativos:

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

### Clientes ativos por colaborador:

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

### Clientes de Serviços Globais:

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



## Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

### Cientes de serviços globais:

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

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

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

### Custo de funding:

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

### Custo de risco:

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

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

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

### Custo de servir (CTS):

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

### Fee revenue ratio:

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

### Formação de estágio 3:

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

### Formação de NPL:

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



## Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

### Funding:

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

### Gross Take Rate:

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

### Índice de basileia:

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

### Índice de cobertura:

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

### Índice de eficiência:

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

### Índice de eficiência administrativo:

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

### Índice de eficiência ajustado ao risco:

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

### Índice de eficiência de pessoal:

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

### Margem por cliente ativo bruta de despesas de juros:

$$\text{ARPAC Bruto de Despesas de Juros} - \text{Custo de Servir}$$

### Margem por cliente ativo líquida de despesas de juros:

$$\text{ARPAC Líquido de Despesas de Juros} - \text{Custo de Servir}$$





## Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

### Net Take Rate:

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

### NIM 1.0 Ajustada ao Risco

$$\frac{(\text{Resultado líquido de juros} - \text{Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros}) \times 4}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres} + \text{Carteira à vista de cartão de crédito}}$$

### NIM 2.0 Ajustada ao Risco

$$\frac{(\text{Resultado líquido de juros} - \text{Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros}) \times 4}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres}}$$

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

$$\frac{\text{Resultado líquido de juros} \times 4}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres} + \text{Carteira à vista de cartão de crédito}}$$

### NIM 2.0 - Carteira remunerada

$$\frac{\text{Resultado líquido de juros} \times 4}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres} + \text{Carteira à vista de cartão de crédito}}$$

### NPL 15 a 90 dias:

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

### NPL > 90 dias:

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

### 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:

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



## Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

### Receita líquida de serviços:

Receitas de serviços e comissões + Outras receitas

### Relacionamento de Banco Primário:

Cliente que possui 50% ou mais de sua renda após impostos para esse período fluindo para sua conta bancária conosco durante o mês.

### Retorno sobre patrimônio líquido médio (ROE):

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

### SG&A:

Despesas Administrativas + Despesa de Pessoal + Depreciação e Amortização

### Taxa de ativação:

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

### Taxas implícitas:

Taxa anual calculada multiplicando a taxa de juros trimestral por 4, dividida pela média da carteira dos últimos dois trimestres. Taxa de juros consolidada inclui imobiliário, consignado + FGTS, PMEs, cartão de crédito excluindo recebíveis de cartão de crédito não remunerados, e antecipação de recebíveis de cartão de crédito.

### Títulos e Valores Mobiliários:

Receita de Títulos e Valores Mobiliários e Derivativos – Receita de Derivativos

### TPV de Cartões + PIX:

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

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

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

### Volume transacionado no marketplace (GMV):

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



## Disclaimer

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

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

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

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

### Sobre Medidas Financeiras Não-IFRS

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

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

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



---

INTR | Nasdaq Listed