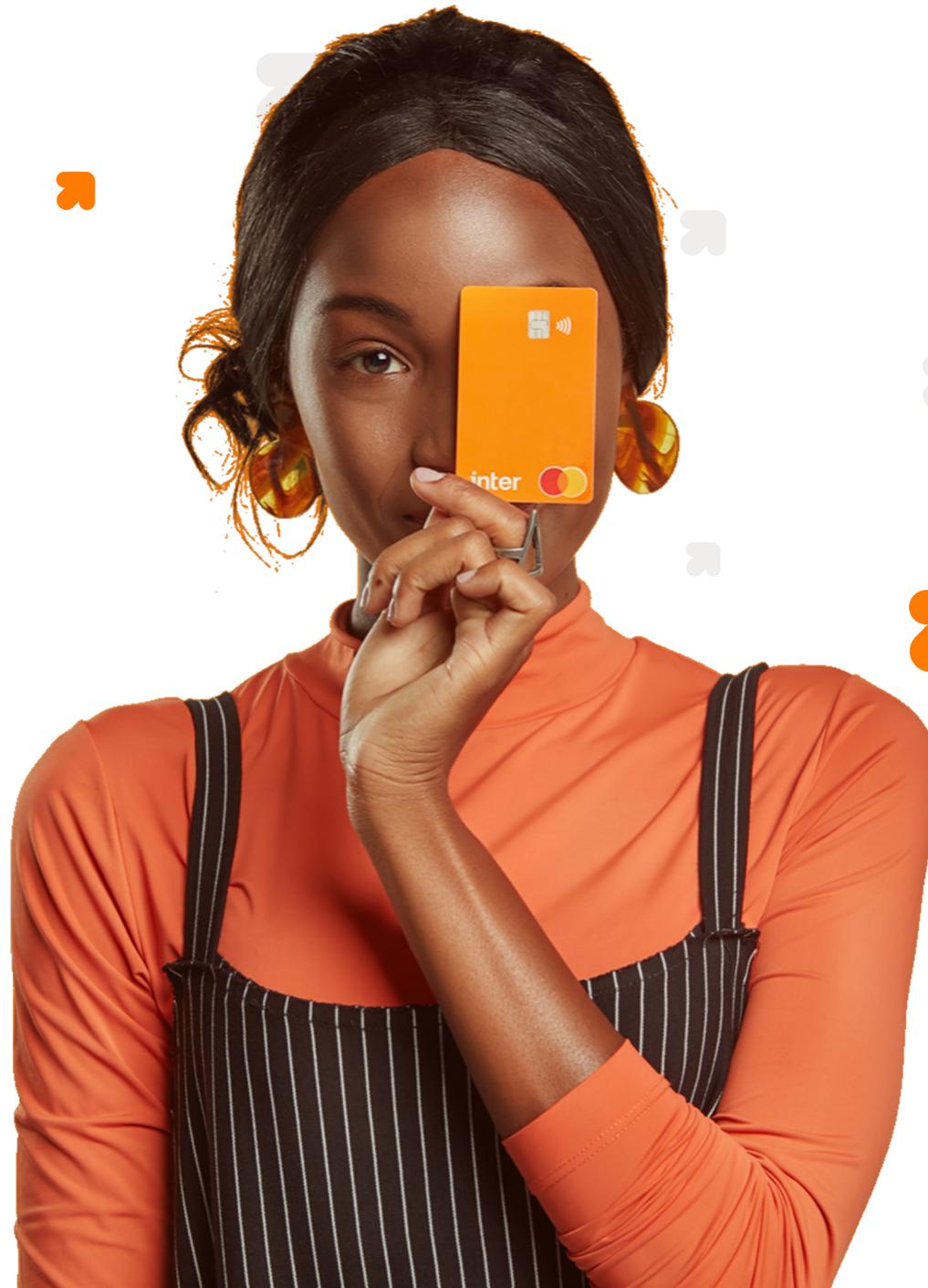


inter

Resultados 1T22

Maio 2022



Destques trimestrais

18,6 milhões

Clientes
82% YoY

R\$14,1 bilhões

Volume Transacionado
86% YoY

R\$19,8 bilhões

Carteira de Crédito Total
81% YoY

R\$1,2 bilhão

Receitas Totais
130% YoY

R\$662mm

Resultado Bruto
69% YoY

R\$27mm

Lucro Líquido
32% YoY

inter

Agenda

Visão Estratégica

Verticais de Negócios

Desempenho Financeiro

Reorganização Societária

Considerações Finais



inter

Visão Estratégica



Nossa **inspiração** quando começamos

O Problema



Produtos financeiros caros



Mercado concentrado



Experiência do usuário ruim



Distribuição de Agências



Serviços burocráticos



Nossa proposta de valor inicial:



100% gratuito



Melhor experiência do usuário



Cloud Based



Aplicativo Móvel

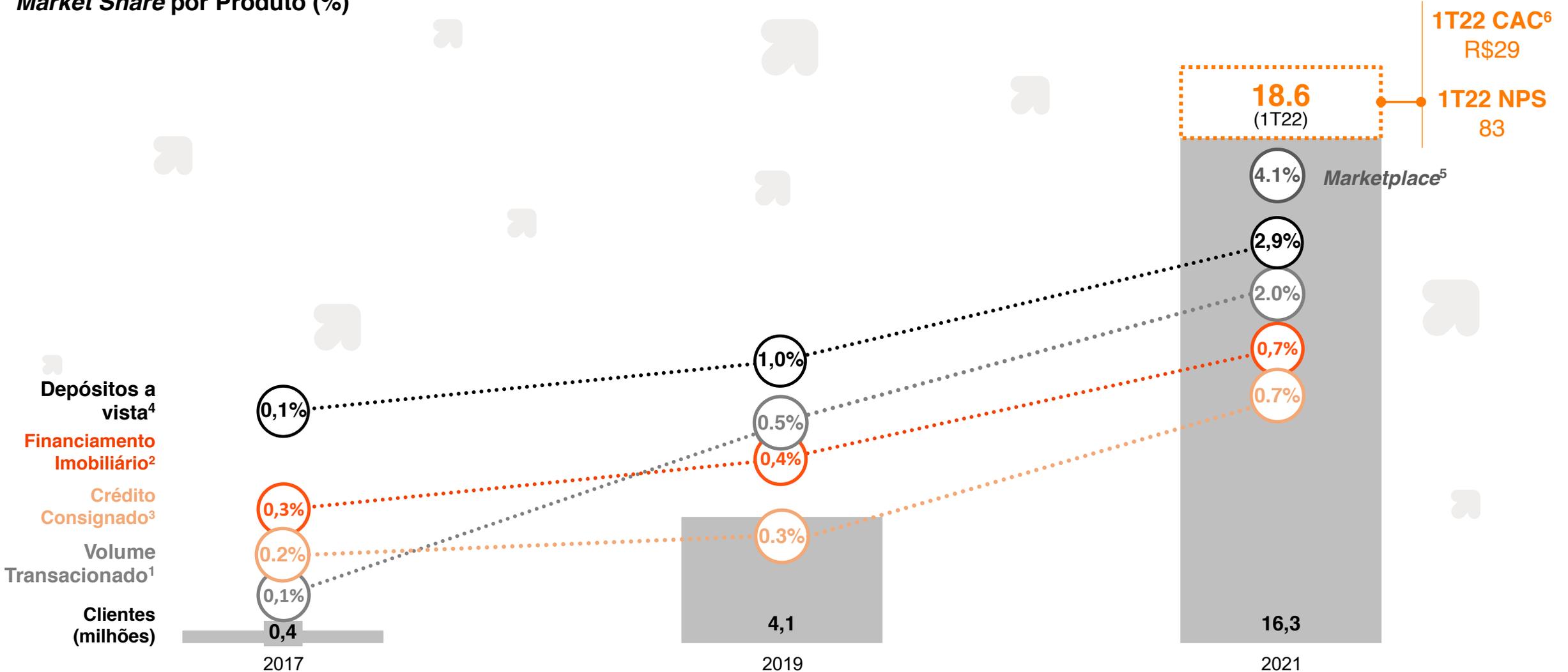
...desencadeando uma revolução bancária

inter hoje, um ecossistema digital completo para simplificar a vida das pessoas



Estratégia de sucesso reforçada por ganhos consistentes de participação

Market Share por Produto (%)



Fontes: Release de resultados, Banco Central do Brasil, NeoTrust

Notas: ¹ Crédito + Débito; ² Considera Créditos Imobiliários Direcionados a pessoas físicas; ³ Considera Servidores Públicos e Privados, e beneficiários do INSS; ⁴ Considera depósitos a vista; ⁵ Calculado com base no Mercado Endereçável do negócio de 3P, estimado em 50% do Mercado Endereçável Total;

⁶ Custo médio para adicionar um cliente à base, considerando despesas operacionais para abertura de conta – como despesas com pessoal de *onboarding*, *embossing* e envio de cartões e despesas de marketing digital com foco em aquisição de clientes – divididas pelo número de contas abertas no período

De agora para o **futuro**: o banco invisível **simplificando a vida das pessoas**

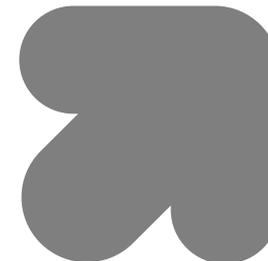
Crescimento Saudável

+ fontes de receita diversificadas



Alavancagem Operacional

+ rentabilidade



Baixo Custo de Aquisição de Clientes

+ crescimento sustentável da base de clientes



Market share crescente

+ em produtos *early-stage*



inter
SuperApp

inter

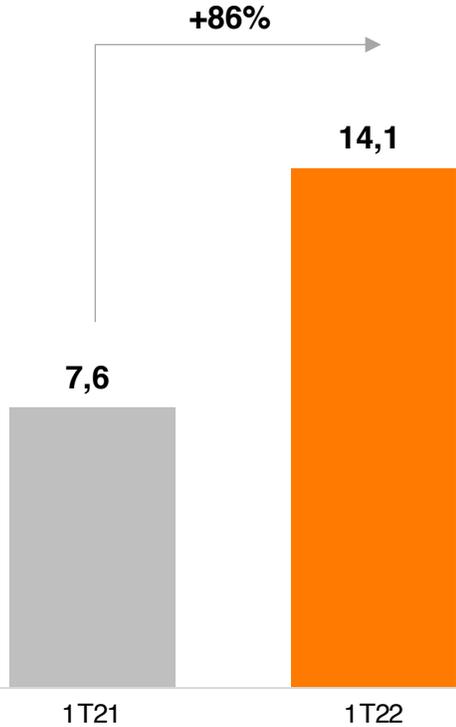
Verticais de Negócios



Forte crescimento das verticais de negócios

Dia-a-dia Bancário

Volume Transacionado
R\$ bilhões

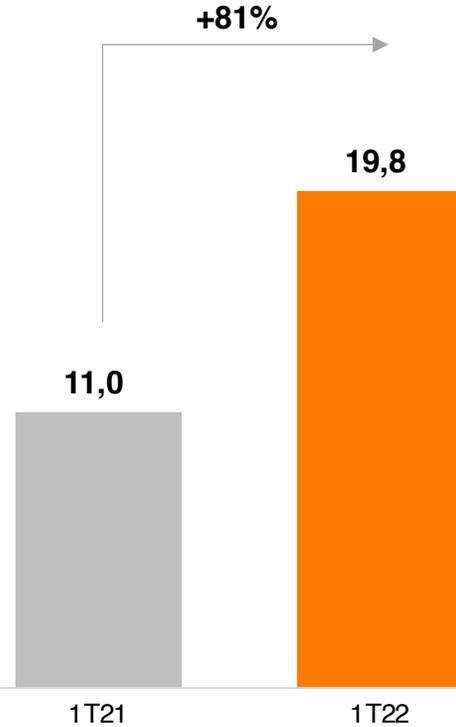


5,8 milhões
Cartões Utilizados 1T22
+68% YoY



Crédito

Carteira de Credito Total
R\$ bilhões

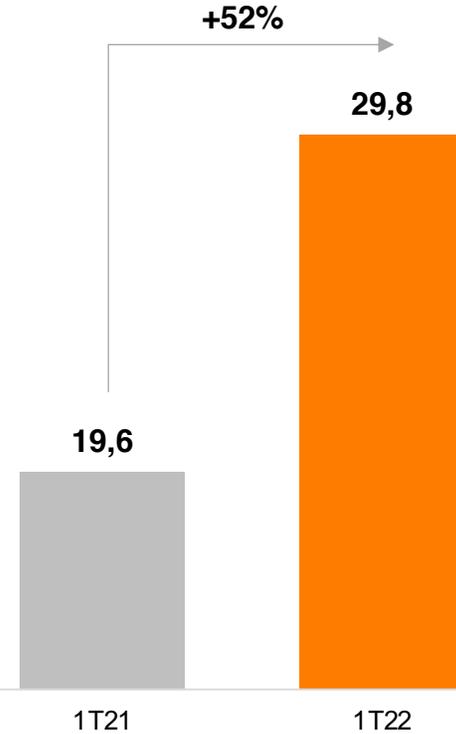


R\$4,5 bilhões
Originação de Credito 1T22
+22% YoY



Inter Seguros

Receitas de Seguros
R\$ milhões

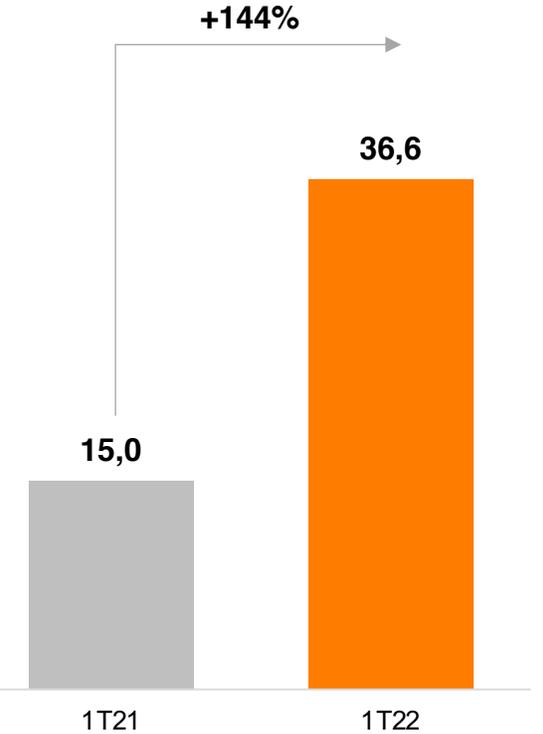


915 mil
Clientes Ativos¹ 1T22
+149% YoY



Inter Invest

Receitas Inter Invest
R\$ milhões



2,0 milhões
Clientes Ativos 1T22
+34% YoY



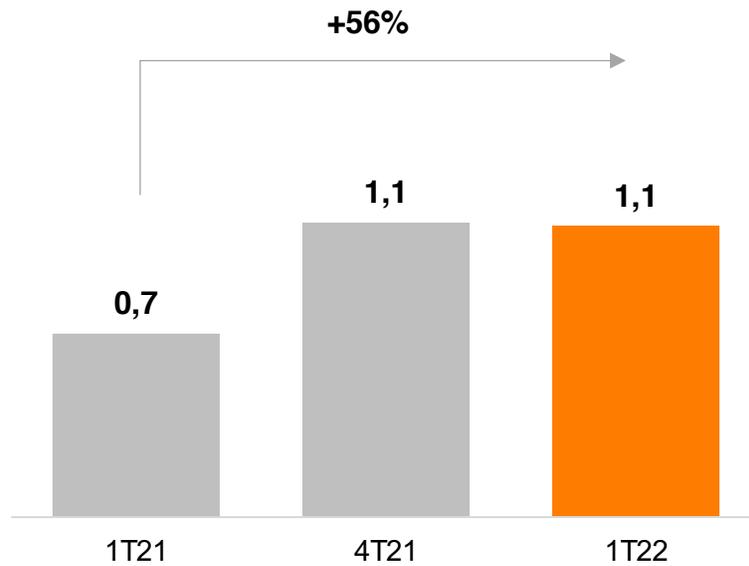
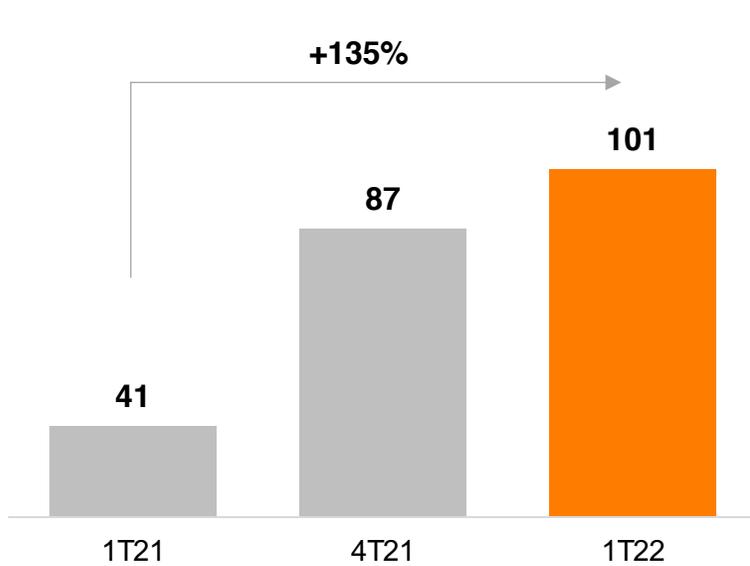
Forte crescimento das verticais de negócios (cont.)



Receitas (R\$ milhões)

Volume Bruto de Vendas (GMV, R\$ bilhões)

Destaques



- ➔ Crescimento acelerado no GMV
- ➔ Expansão do take-rate e margens
- ➔ Novos produtos, lojistas e oferta de serviços
- ➔ Foco em vendas ponta-a-ponta

Take-rate Bruto (%)

Take-rate Líquido (%)

6,1%

1,1%

1T21

+3.5 p.p.



+1.9 p.p.

9,6%

3,0%

1T22



Forte crescimento das verticais de negócios (cont.)

Nossa nova vertical de crescimento: *serviços cross border*



US\$200 milhões

Volume Transacionado de
Remessas 1T22

+3 mil

Picos de abertura de Contas
Globais em um único dia



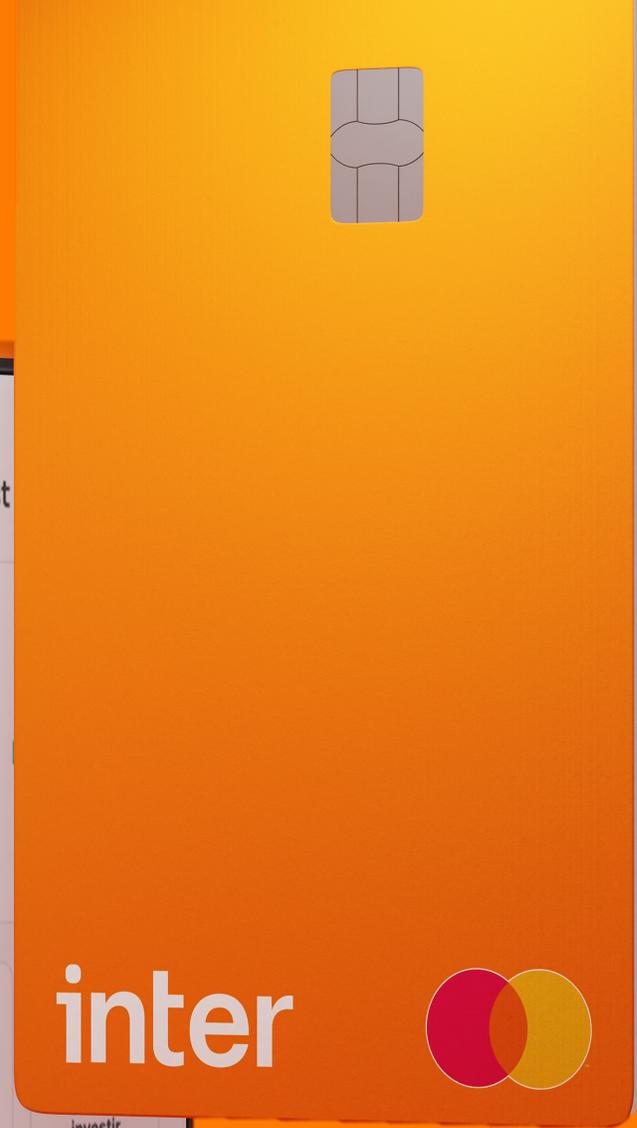
Highlights



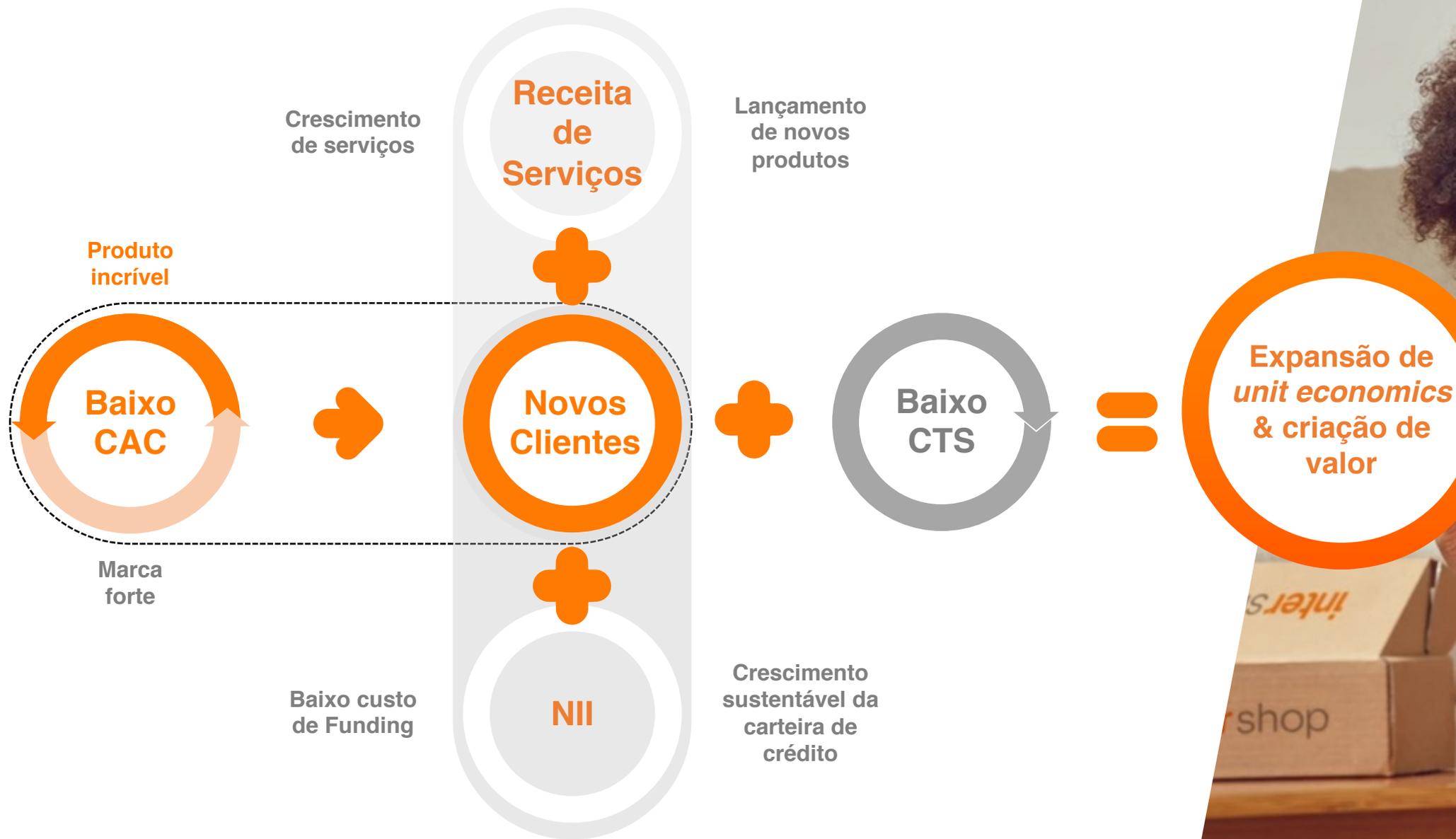
- ➔ USEND traz **experiência única, licenças e infraestrutura** para operar nos EUA
- ➔ **Alto crescimento** da operação da USEND com portfolio atrativo de produtos *cross-border*
- ➔ Integração da USEND **ao SuperApp do Inter** ao longo de 2022
- ➔ Novas funcionalidades e benefícios para nossos 18,6 milhões de clientes **reforçando cross-sell**

inter

Desempenho Financeiro

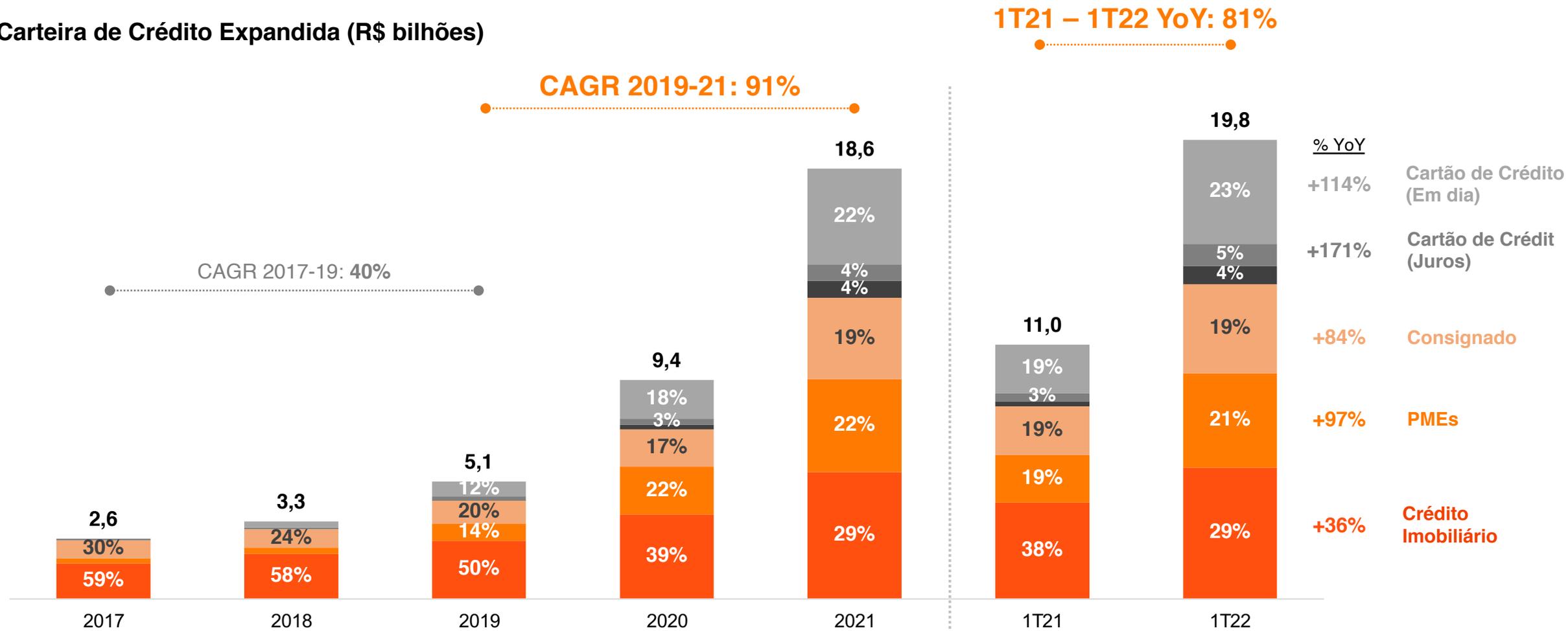


Alavancas para criação de valor



Crescimento consistente e diversificação da carteira de crédito...

Carteira de Crédito Expandida (R\$ bilhões)



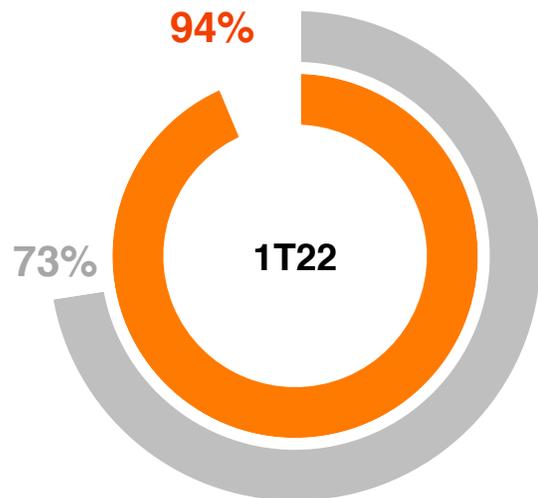
Crescimento consistente e diversificado da carteira de crédito reduzindo riscos de mercado

...com ativos de qualidade e diversidade de produtos

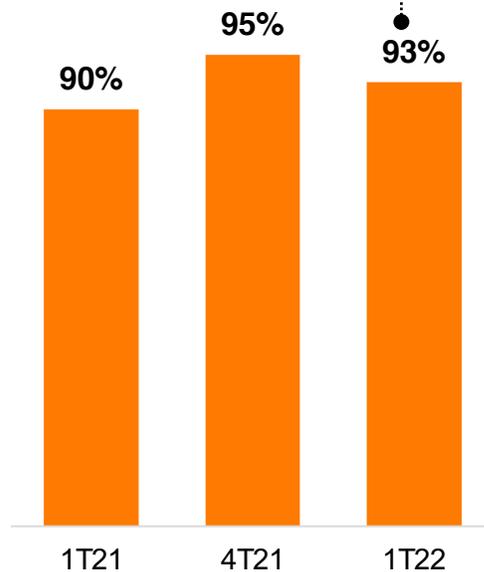
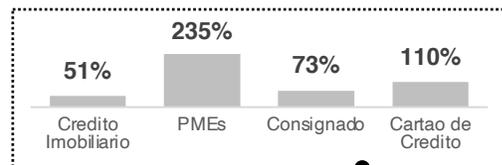
Carteira Colateralizada

% Carteira de Crédito Total

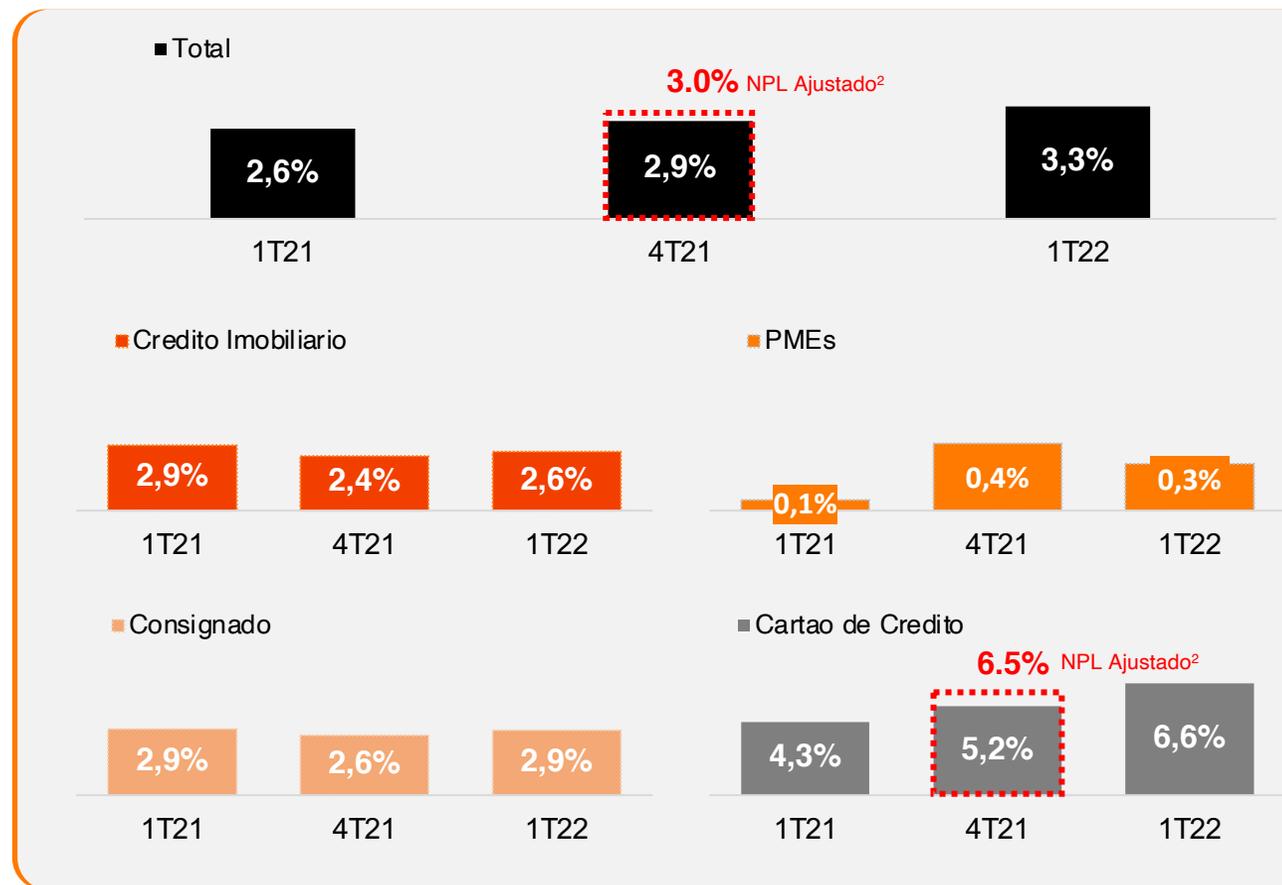
% Carteira de Crédito com Juros



Índice de Cobertura (%)



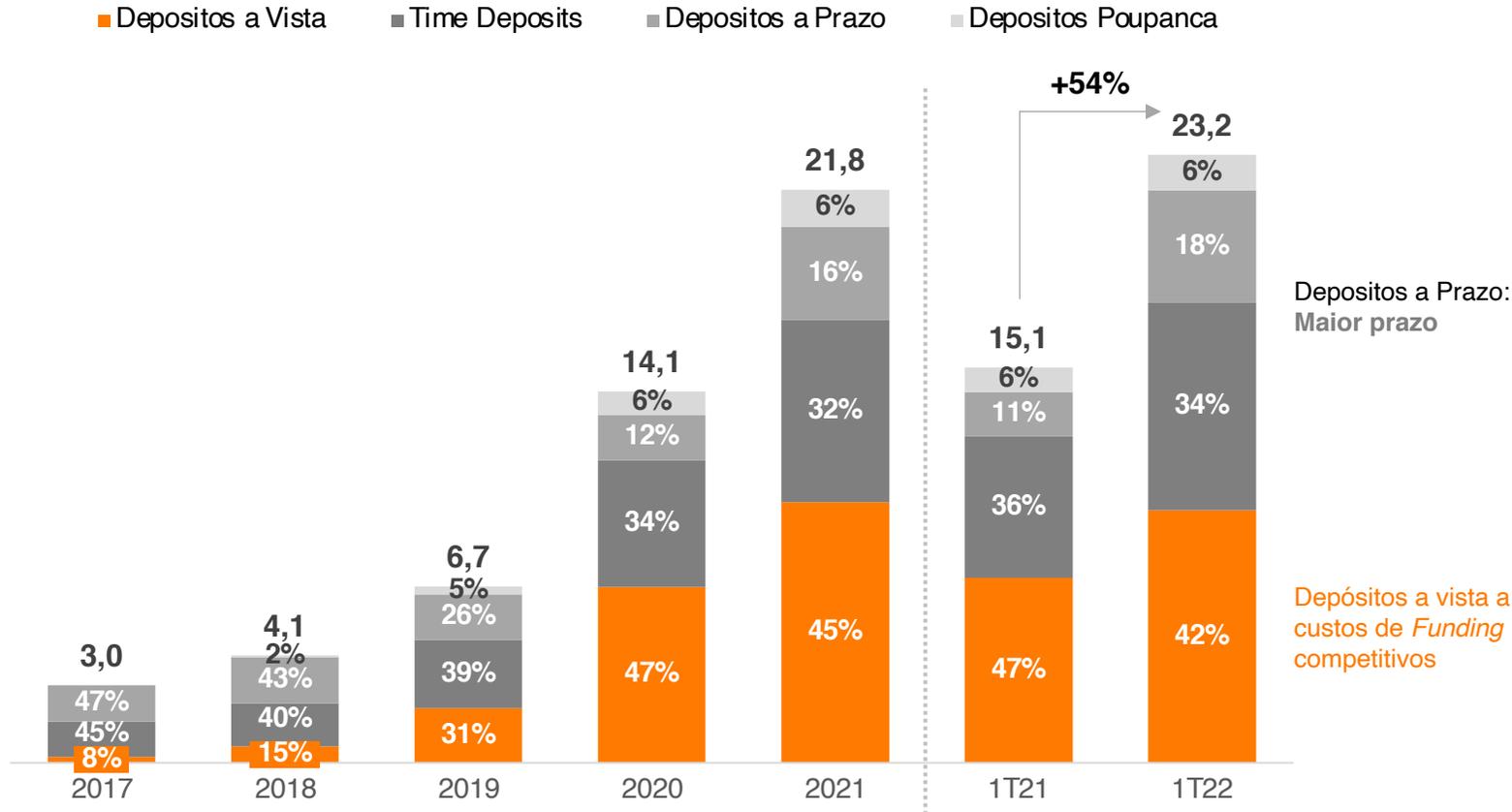
NPL >90 dias por Produto (%)



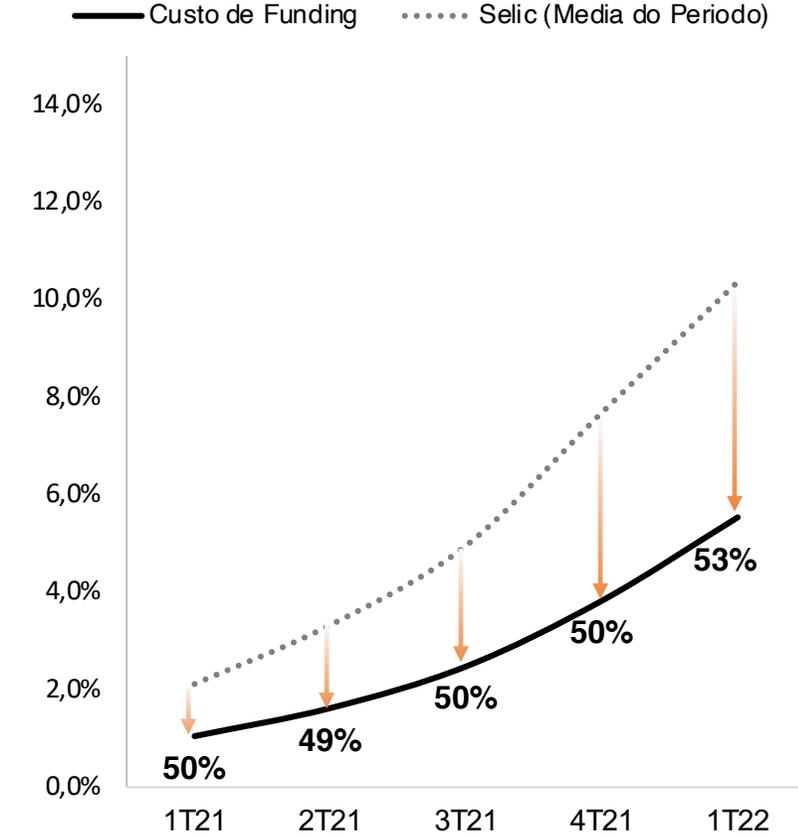
Carteira resiliente com provisionamento saudável e alta colateralização

Funding a custos competitivos, impulsionado pelo aumento de clientes

Funding (R\$ bilhões)



Custo de Funding¹ (% Selic)

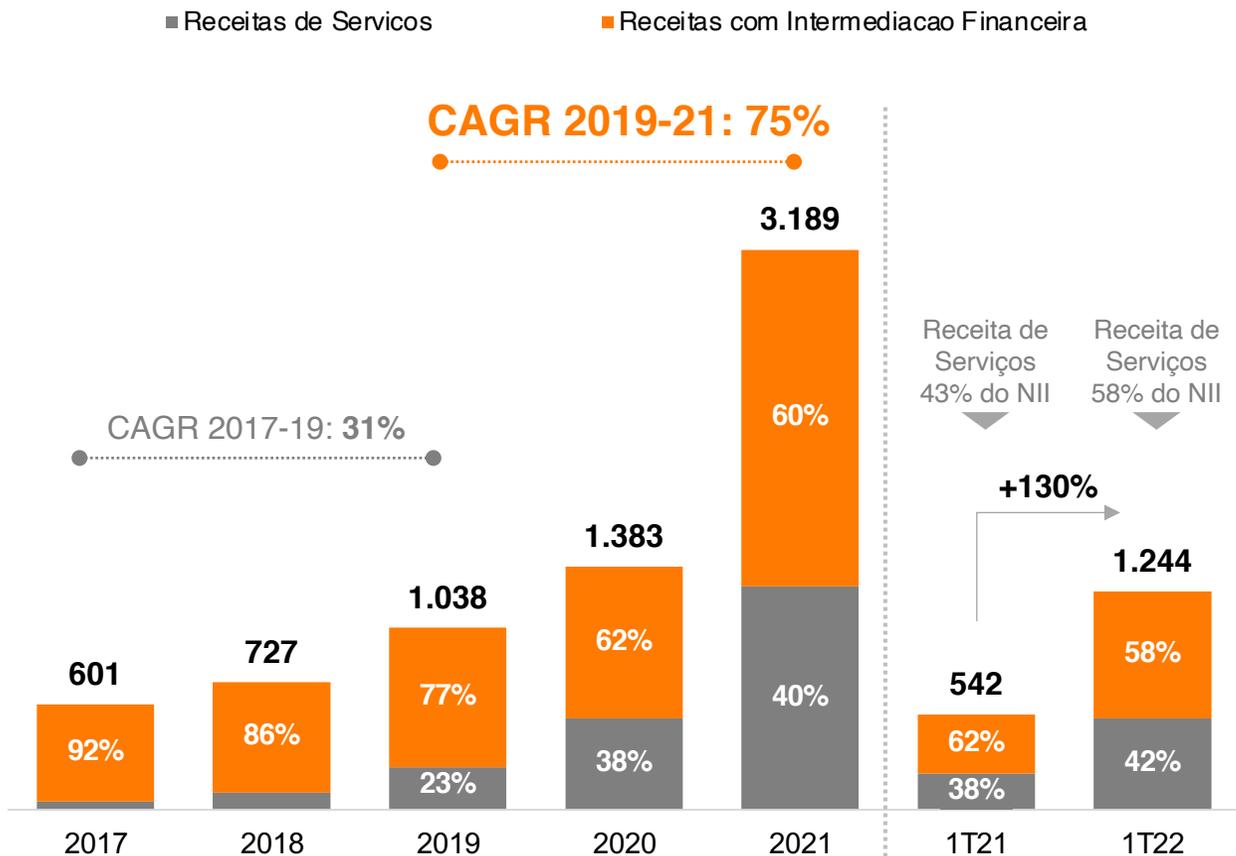


Funding estável, a custos competitivos e com prazos atrativos proveniente de uma alta base de clientes engajados

Fonte: Release de resultados
Nota: ¹ Não considera algumas letras indexadas a inflação;

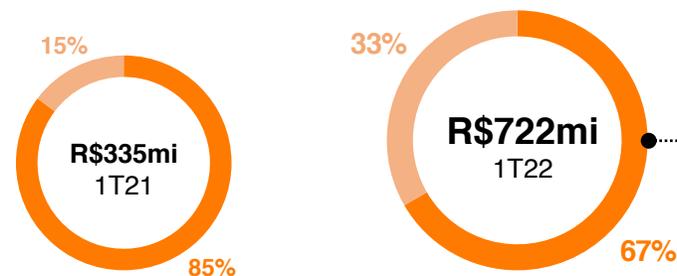
Mantendo forte crescimento das receitas

Receitas Totais¹ (R\$ milhões)



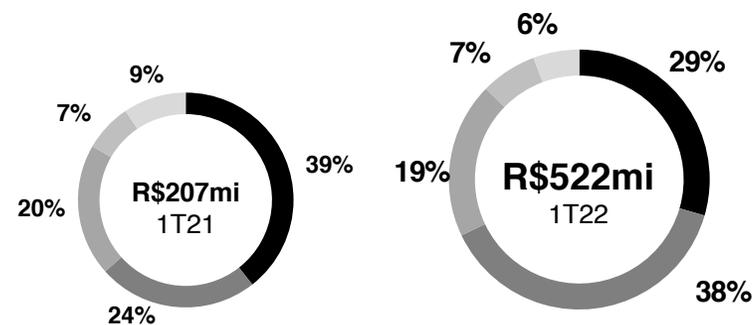
Receitas com Intermediação Financeira¹

■ Receitas de Crédito ■ Outras Receitas Financeiras¹



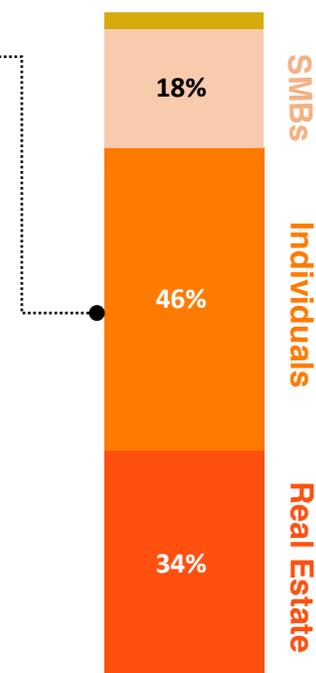
Receitas de Serviços¹

■ Cartões ■ Conta Digital ■ Inter Shop
 ■ Inter Invest ■ Inter Seguros



Receitas de Crédito

R\$485mi



Base de receitas altamente diversificada, com forte crescimento entre produtos

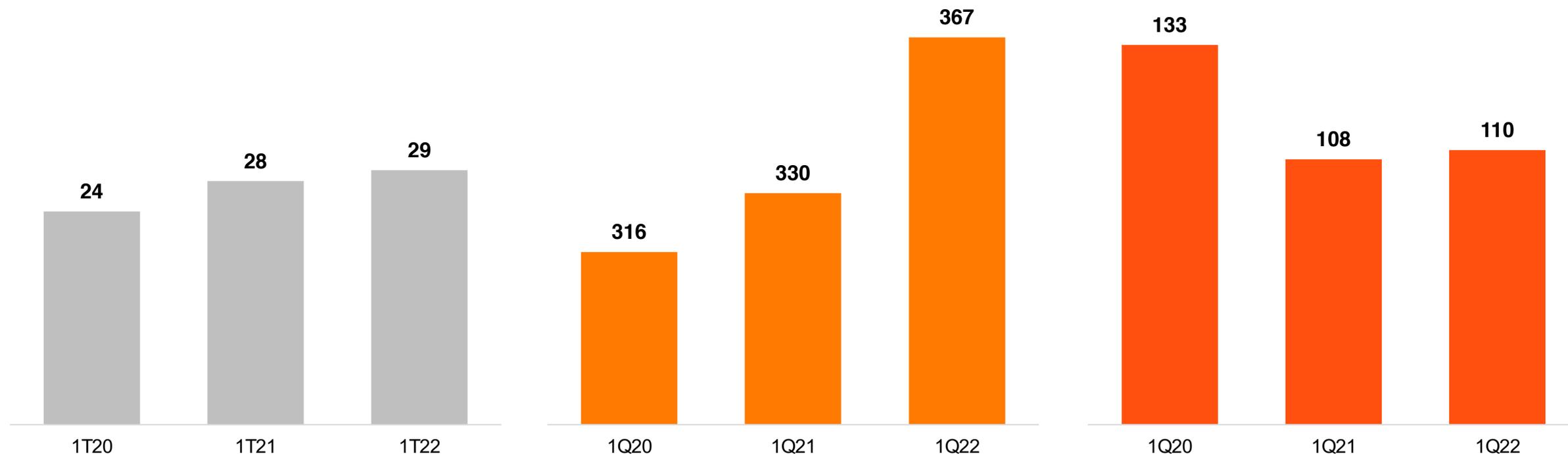
Fonte: Release de resultados
 Nota: ¹ Considera realocações para o cálculo da Receita de Serviços ampliada

Sólidos *Unit Economics* conforme a base de clientes amadurece

CAC¹ (R\$, Trimestral)

ARPAC² (R\$)

CTS³ (R\$)



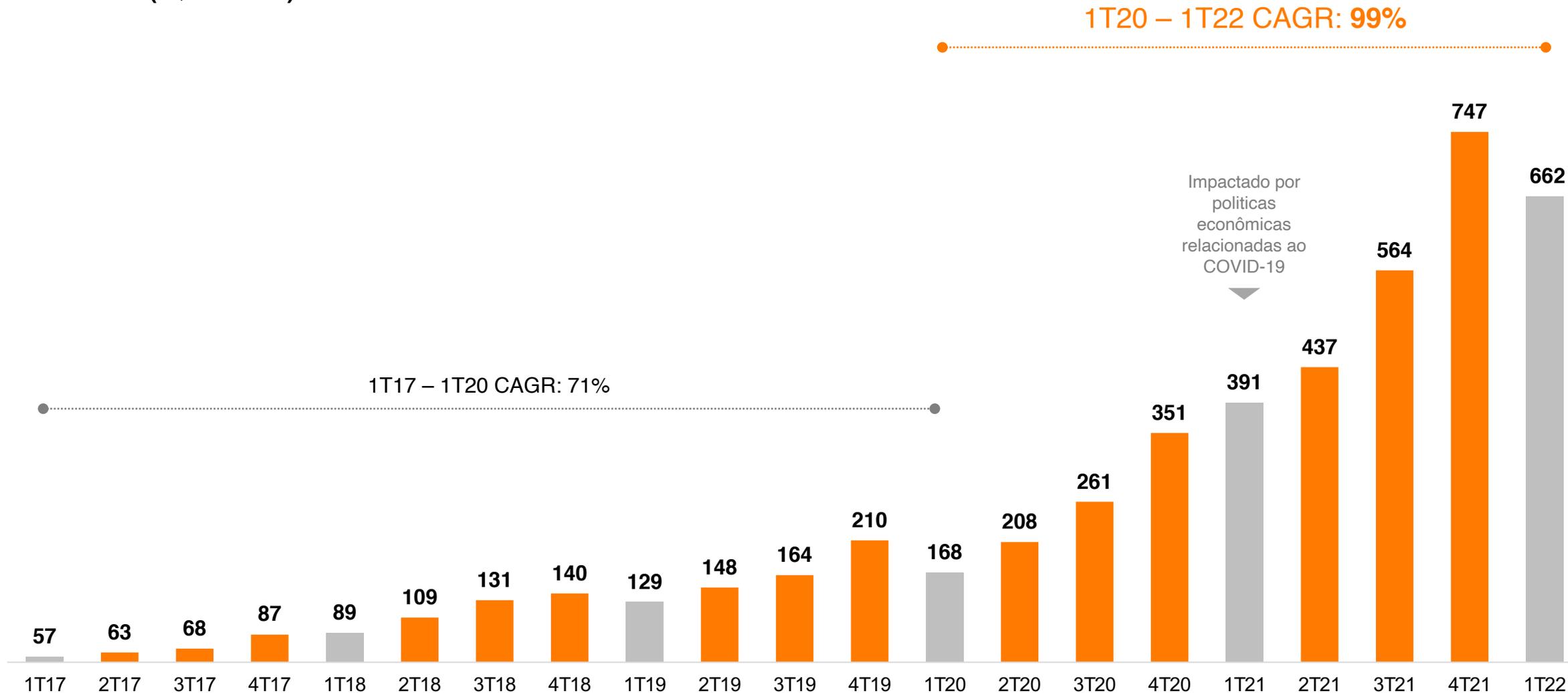
Maior utilização de produtos resultando em crescimento do ARPAC e redução do CTS

Fonte: Release de resultados

Notas: ¹ Custo médio para adicionar um cliente à base, considerando despesas operacionais para abertura de conta – como despesas com pessoal de *onboarding*, *embossing* e envio de cartões e despesas de marketing digital com foco em aquisição de clientes – divididas pelo número de contas abertas no período; ² Receita média por cliente ativo, líquida de despesas financeiras; ³ Cost to serve calculado com base em: $= \frac{[(\text{Despesas administrativas} + \text{despesas de pessoal} + \text{outras despesas operacionais} - \text{despesas de cashback}) - (\text{CAC} * \text{número de abertura de conta}) * 4]}{\text{número de contas digitais}}$

Crescimento acelerado do lucro bruto

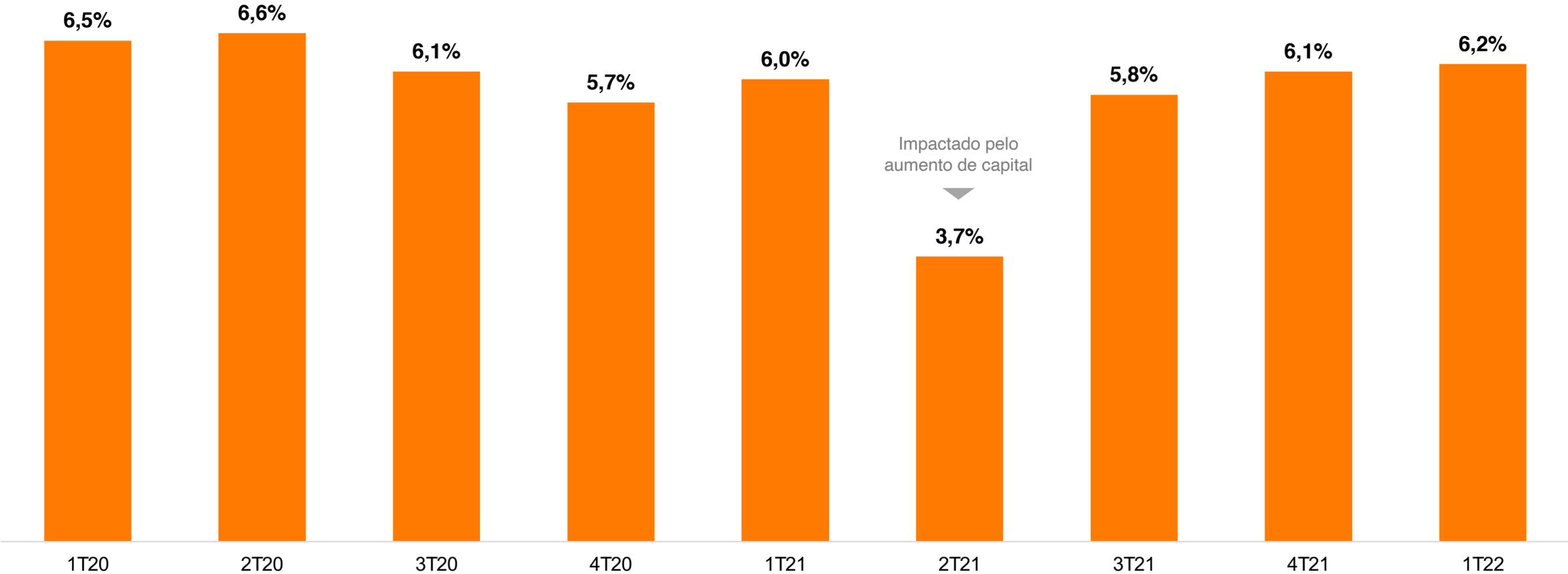
Lucro Bruto¹ (R\$ Milhões)



Fonte: Release de resultados
Nota: ¹ Definido como NII + Receita de Serviços – Provisão para Créditos de Liquidez Duvidosa

Margem financeira liquida beneficiada por *Funding a custos competitivos*

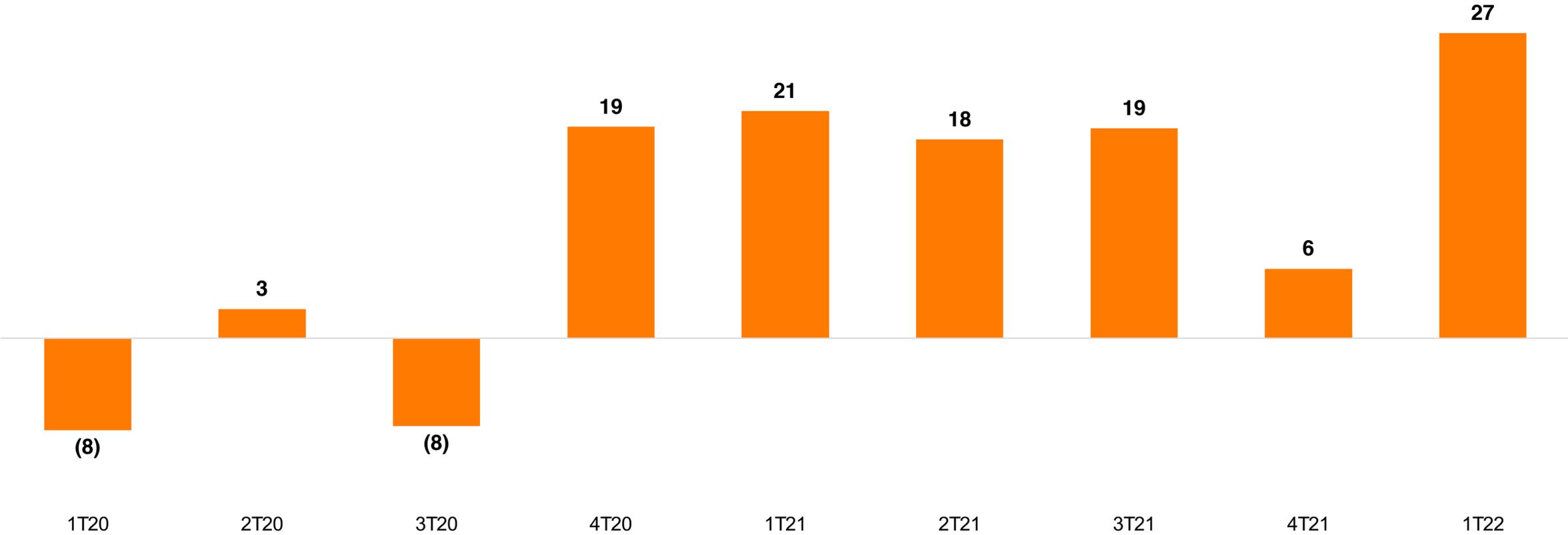
Margem Financeira Liquida (% p.a.)



Fonte: Release de resultados

Melhores tendência de rentabilidade conforme a base de clientes amadurece

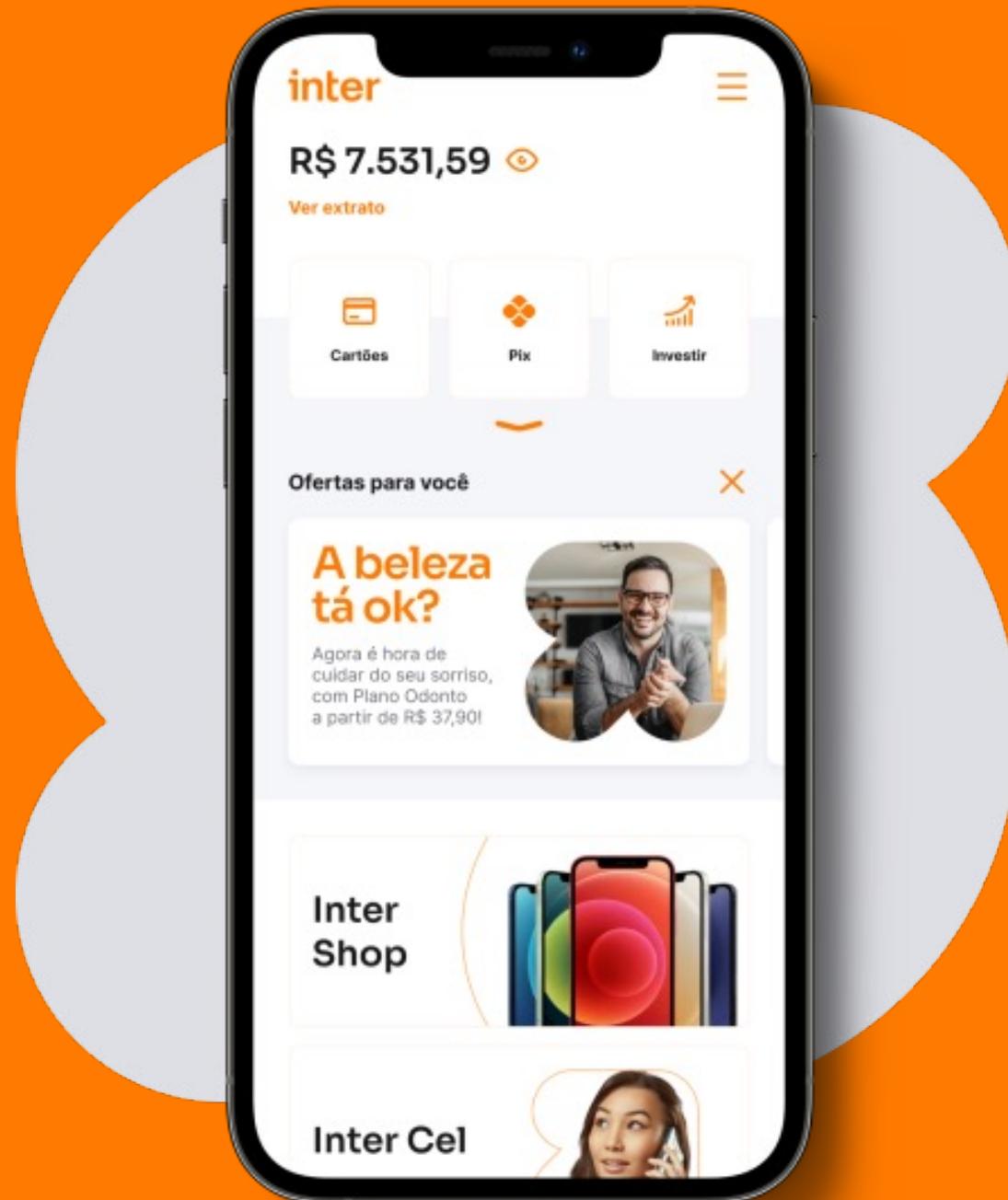
Lucro Líquido (R\$ milhões)



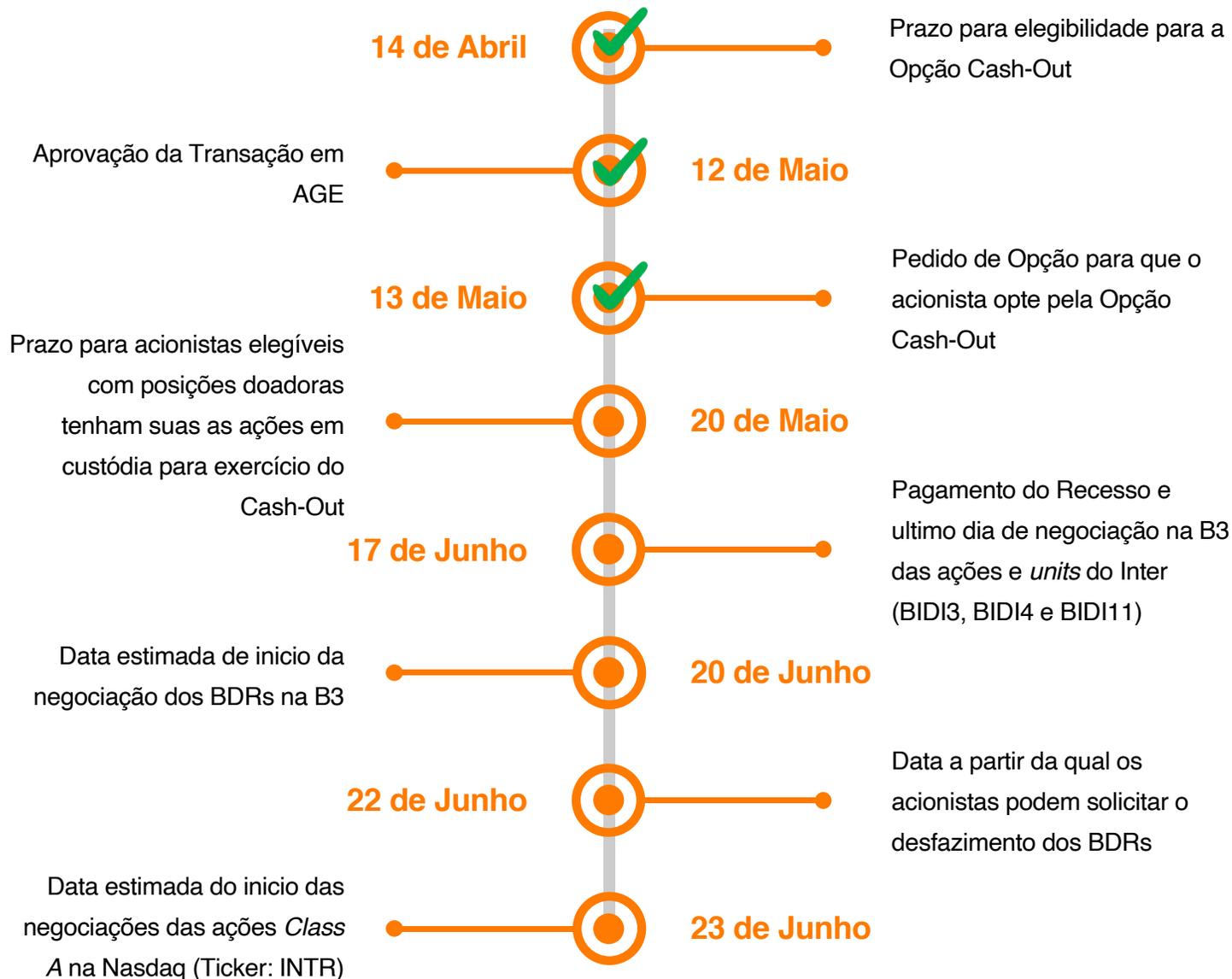
Rentabilidade futura sustentada por uma base de capital sólida (CET1 35,7%)

inter

Reorganização Societária



Reorganização societária



A Transação:

- A Transação envolve em duas etapas:
- 1** Cada ação em circulação do Inter imediatamente antes da conclusão da Transação será imediatamente contribuída para a Inter Holding Financeira S.A. (HoldFin) em troca de novas ações preferenciais obrigatoriamente resgatáveis de HoldFin. Inter se torna uma subsidiária 100% controlada pela Inter&Co
- 2** HoldFin resgata suas ações Class A e entrega o valor por acao e/ou BDRs de Inter&Co ao acionistas
 - Os BDRs deverão ser cancelados imediatamente, caso o acionista deseje receber ações Class A da Inter&Co
 - Acionistas elegíveis que optarem pela Opcao Cash-Out receberão o valor da opção, sujeito a *pro-rata*

Exchange Ratios:

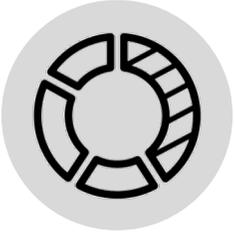
- 1 BDR = 6 (1:6) ações Inter (ON/PN)
- 1 BDR = *Unit* Inter (1:2)
- Cash-Out = R\$38,70 para cada 2 *units* ou R\$6,45 por ação

inter

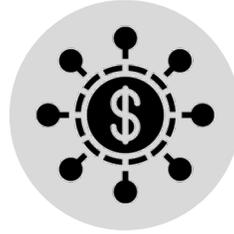
Considerações Finais



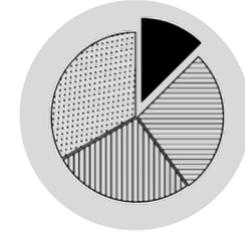
Execução de sucesso alavancando nossas **vantagens competitivas**



**Ganhos contínuos de
*market share***



**Ampla e diversificada
base de receitas**



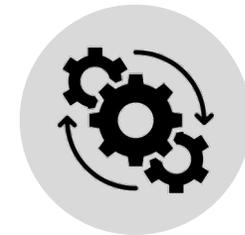
**Alta colateralização da
carteira**



**Base de *Funding*
única**



**Mais ampla licença
bancária**



**Maior alavancagem
operacional**