



inter&co

Release de Resultados Trimestrais

Relatório Gerencial
3º Trimestre de 2022



Nós concluímos outro excelente trimestre no Inter, o primeiro sendo totalmente listado na Nasdaq. Nós temos diversos marcos para destacar:

- **Inovação:** Nossa cultura inovadora foi fundamental para o lançamento da primeira plataforma “Invest Now Pay Later”. Oferecemos aos indivíduos a flexibilidade de fazer investimentos que são pagos posteriormente através de seus cartões de crédito. Começamos com produtos simples de renda fixa e esperamos expandir para classes de ativos muito mais amplas.
- **Distribuição:** Estabelecemos acordos de parceria com diversas instituições do futebol, nos permitindo ampliar nosso acesso a potenciais clientes. Essas instituições incluem Athletico Paranaense, Atlético Mineiro, Loja do Galo e Arena MRV. O foco não é apenas os torcedores, mas também os próprios clubes, funcionários e jogadores.
- **Crescimento da base de clientes:** Adicionamos 2,1 milhões de novos clientes durante o trimestre, alcançando um total de 22,8 milhões. Nosso crescimento ressalta a forte qualidade da nossa plataforma e da nossa marca, nos permitindo adquirir novos clientes a um CAC de R\$28.
- **Cross Border:** Crescemos para mais de 500 mil global accounts, o que gerou mais de 600 mil transações no trimestre.
- **Receita Bruta:** Mais de R\$ 1,5 bilhão de receita bruta, representando um crescimento de 84% YoY. Nossa receita é altamente diversificada, com taxas representando 35% da receita líquida.
- **Reprecificação:** Estamos executando a reprecificação de toda a nossa carteira de crédito. Já concluímos a reprecificação nos produtos de curta duração (Cartões, Empresas e Antecipação de Recebíveis) e, nos próximos trimestres, seguimos com a reprecificação das carteiras de Consignado e Crédito Imobiliário à medida que originamos novos empréstimos e somos pagos nos já existentes.
- **Qualidade de Crédito:** O nível de inadimplência (>90 dias) permaneceu estável nesse trimestre, destacando a tendência positiva na nossa qualidade de crédito. Essa melhora é consequência direta do nosso foco em melhoria dos nossos modelos de crédito e das equipes, o que tem possibilitado o contínuo aproveitamento da grande quantidade de dados coletados dos nossos clientes.

Estamos confiantes que temos o time e a plataforma necessária para fechar o ano com um crescimento forte e para continuarmos com a combinação de crescimento e expansão de rentabilidade em 2023.

Atenciosamente,



João Vitor Menin

CEO Inter&Co

Destques 3T22

Cientes

Novos Clientes

↑ **2,1** mi
QoQ

CAC
R\$28

↓ 8% YoY

Volumes

Cartões+PIX TPV

↑ **69%** YoY
R\$155 bi

Market Share PIX

~**8%**

transações

Crédito

Carteira de Crédito¹

↑ **47%** YoY
R\$22 bi

NPL >90 dias¹

Flat

3,8%

Funding

Funding

↑ **41%** YoY
R\$28 bi

Renda Fixa de Terceiros

↑ **111%** YoY
R\$5,2 bi

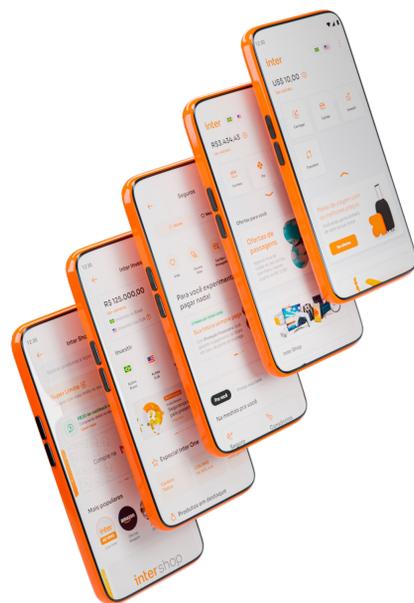
Receita

Receita Bruta²

↑ **84%** YoY
R\$1,5 bi

Take Rate ^{Inter Shop}

↑ **450**bps
10,9%



Fonte: Arquivos da Companhia.

Nota 1: Carteira Bruta de Crédito e NPL >90 dias incluem Antecipação de Recebíveis de Cartão de Crédito, divulgados na nota 9.a das Demonstrações Financeiras, na linha "Empréstimos e adiantamentos a instituições financeiras".

Nota 2: Receita Bruta Total = Rendimentos de juros calculados utilizando o método de juros efetivo + (Receitas de serviços e comissões - despesas com cashback) + Resultado de títulos e valores mobiliários + Resultado de instrumentos financeiros derivativos + Outras receitas.

Destques

Indicadores	3T22	2T22	Δ QoQ	3T21	Δ YoY
Número de clientes (milhões)	22,8	20,7	9,9%	13,9	63,7%
Clientes ativos (milhões)	11,6	10,7	8,2%	8,0	45,6%
Receita média por cliente ativo (ARPAC) (R\$)	29	32	-11,3%	31	-7,8%
Custo de servir (CTS) (R\$)	17	17	0,5%	15	11,5%
Custo de aquisição do cliente (CAC) (R\$)	28	32	-12,0%	31	-8,1%
Volume transacionado cartão (TPV) (R\$ bilhões)	17,2	16,0	7,4%	11,6	48,4%
Volume transacionado no Inter Shop (GMV) (R\$ milhões)	939	990,1	-5,2%	946,4	-0,8%
Ativos sob custódia (AuC) (R\$ bilhões)	61,6	53,4	15,4%	46,9	31,4%
Carteira bruta de crédito¹ (R\$ bilhões)	22,0	19,9	10,9%	15,0	47,3%
Receita bruta total (R\$ bilhões)	1,5	1,5	5,3%	0,8	83,7%
Receita líquida de serviços (R\$ milhões)	295	315,9	-6,7%	159,1	85,2%
Receita serviços (÷) Receita total (%)	35%	36%	-1,4 p.p.	26%	8,4 p.p.
Custo de funding (% CDI)	8,6%	7,6%	1,0 p.p.	2,9%	5,6 p.p.
NIM (%)	6,3%	7,0%	-0,7 p.p.	7,3%	-1,0 p.p.
Índice de Eficiência (%)	78,3%	71,5%	6,8 p.p.	70,2%	8,1 p.p.
ROE (%)	-1,7%	0,8%	-2,5 p.p.	1,6%	-3,3 p.p.
Índice de Basileia (%)	29,8%	32,9%	-3,1 p.p.	49,7%	-19,9 p.p.

Fonte: Arquivos da Companhia.

Nota 1: Carteira Bruta de Crédito = Empréstimos e Adiantamentos a Clientes + Antecipação de Recebíveis de Cartão de Crédito, divulgados na nota 9.a das Demonstrações Financeiras, na linha "Empréstimos e adiantamentos a instituições financeiras".

Estratégia - Atualizações

Inovação

- Lançamos o primeiro “Invest Now Pay Later”
- Forte adesão dos clientes ao serviço de telemedicina Dr. Inter

Plataforma de Distribuição

- Acordos estabelecidos com várias instituições de futebol
- Oferece acesso valioso à times, colaboradores e torcedores

Receitas

- Ultrapassamos R\$1,5 bilhão de receita bruta no trimestre
- Mantivemos a tendência com receitas de serviços

Unit Economics

- Nosso ARPAC líquido ajustado estimado permaneceu estável em R\$33, com o ARPAC bruto ajustado expandindo para R\$50
- Nós esperamos melhorias à medida em que a longevidade dos clientes aumenta

Eficiência Operacional

- Despesas com pessoal permaneceram estáveis em relação ao trimestre anterior
- Permanecemos focados em melhorias adicionais nas linhas de despesas

Reprecificação de Crédito

- Continuamos a reprecificar ativamente a carteira de crédito
- Processo em andamento para reprecificar Consignado e Crédito Imobiliário

Qualidade dos Ativos

- NPL > 90 dias estabilizado, mostrando o sucesso na estratégia de subscrição
- Tendência de Cartões melhor do que em trimestres anteriores

Capital

- Significativo excesso de capital, mesmo após pagamento da dívida detida executada no início de outubro
- Forte oportunidade de otimizar o uso de capital no futuro

Cientes

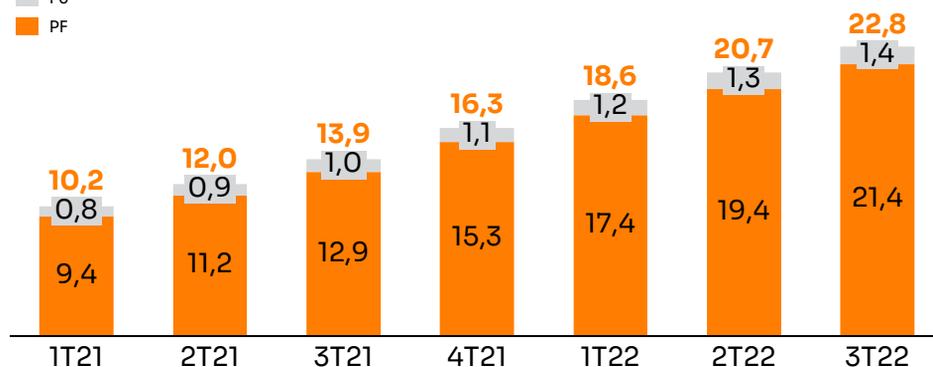
Crescimento

- **22,8 milhões** de clientes totais, **+2,1 milhões** de novos clientes no trimestre
- **11,6 milhões** de clientes ativos
- **Melhoria de 3 pontos** no NPS, atingindo 84 pontos
- **Aprimorando a experiência do cliente** reduzindo a necessidade de contato com os serviços de atendimento

Número de clientes

Em milhões

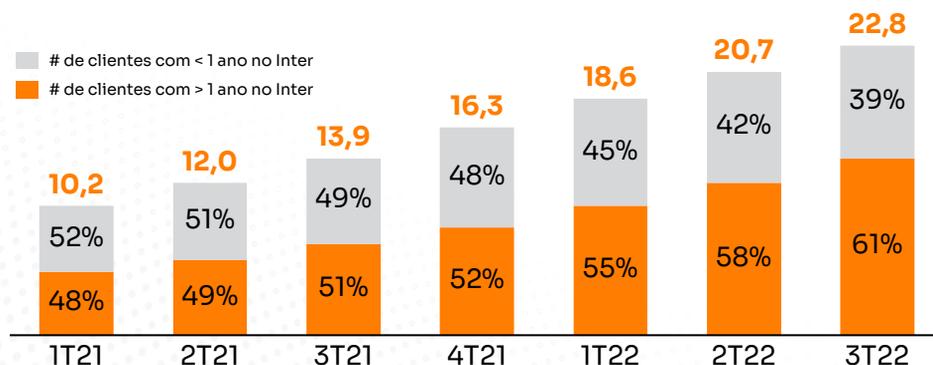
■ PJ
■ PF



Longevidade dos clientes

% do número de clientes

■ # de clientes com < 1 ano no Inter
■ # de clientes com > 1 ano no Inter



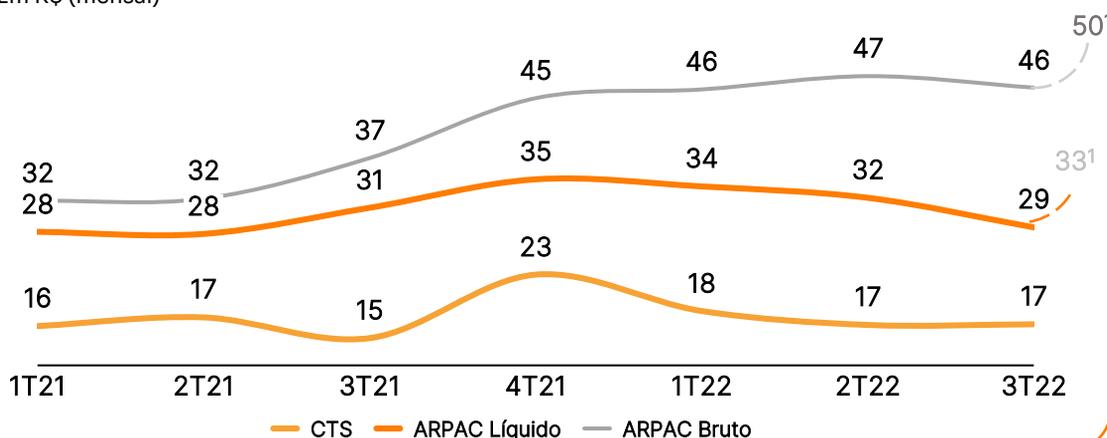
Unit Economics

Receita média por cliente ativo (ARPAC) & Custo de servir (CTS)

- **ARPAC:** Nossa receita média mensal por cliente ativo (ARPAC) reduziu QoQ de **R\$32 para R\$29** principalmente devido à deflação que ocorreu nesse trimestre.
- **O ARPAC líquido ajustado pelo efeito da deflação¹** teria continuado **estável em R\$33**, enquanto o ARPAC bruto **teria aumentado de R\$47 para R\$50**.

ARPAC & CTS

Em R\$ (mensal)



Custo de aquisição de cliente (CAC)

- **CAC:** Reduziu para **R\$28**, o menor nível nos últimos 5 trimestres, enquanto mantivemos forte crescimento em novos clientes. A queda annual foi reflexo, principalmente, de custos mais baixos com marketing digital.

Custo de aquisição de clientes

Em R\$ (anualizado)

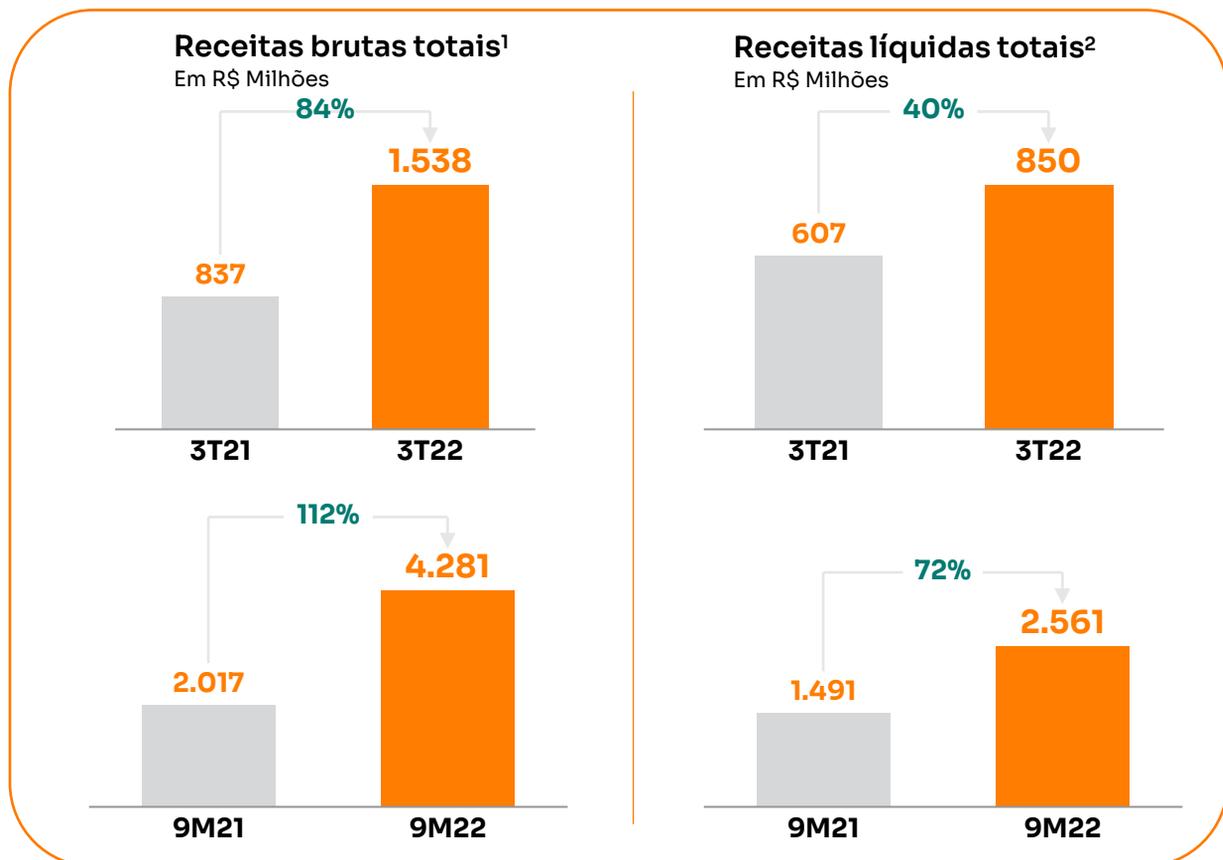


Fonte: Arquivos da Companhia.

Nota 1: Medidas financeiras não IFRS. O "3T22 Ajustado" 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 - ver página 22.

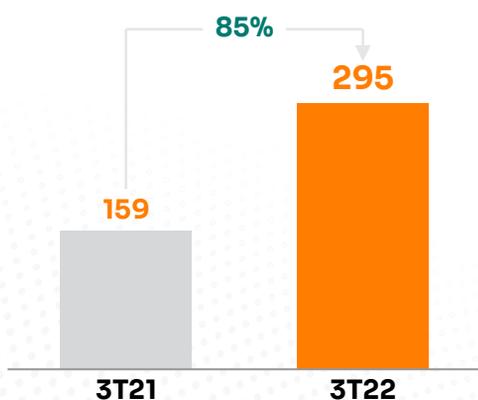
Receitas Totais

- Receita bruta total atingiu **R\$1,5 bilhão no 3T22**, crescimento anual de **84%**.

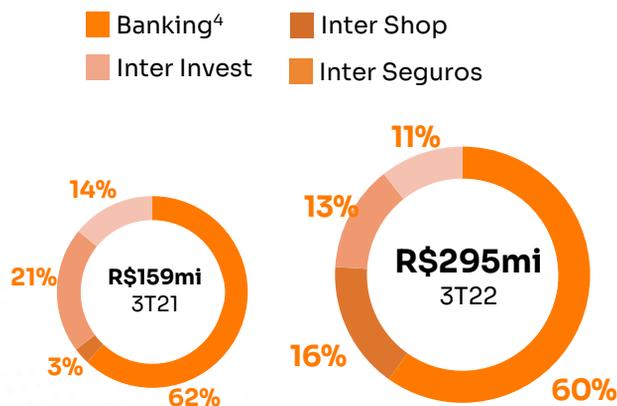


- Receita líquida de serviços **atingiu R\$ 295 milhões**, um crescimento anual de **85%**.

Receita líquida de serviços³
Em R\$ Milhões



Abertura da receita líquida de serviços³



Fonte: Arquivos da Companhia.

Nota 1: Receita Bruta Total = Rendimentos de juros calculados utilizando o método de juros efetivo + (Receitas de serviços e comissões - despesas com cashback) + Resultado de títulos e valores mobiliários + Resultado de instrumentos financeiros derivativos + Outras receitas.

Nota 2: Valor do Demonstrativo de Resultados IFRS: Receitas.

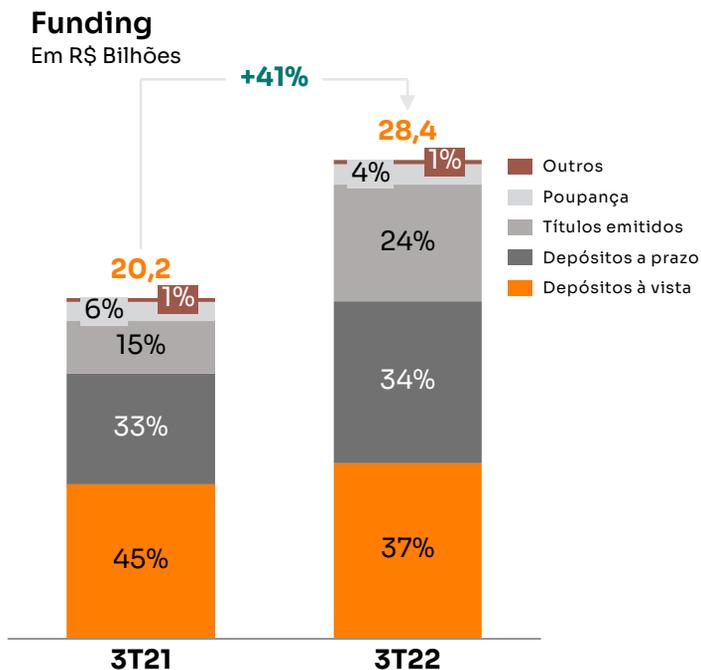
Nota 3: Receita Líquida de Serviços = Resultado líquido de serviços e comissões + Outras receitas (como informado na Demonstração de Resultados IFRS).

Nota 4: Inclui o segmento "Banking" no Demonstrativo de Resultados IFRS, montante líquido alocado ao Inter Shop, Inter Seguros e receitas Inter Invest. Veja as notas sobre cada página dos negócios.

A vertical day-to-day banking do Inter continua apresentando boa performance e tem se adaptado rapidamente ao novo ambiente de taxas de juros mais elevadas.

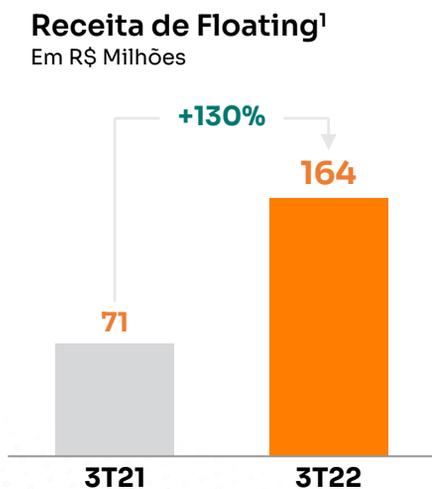
Funding

- O volume de funding ultrapassou **R\$ 28,4 bilhões**, um aumento de **41%** na comparação anual.



Receita de Floating¹

Receitas de floating cresceram 130% no 3T22 na comparação anual e atingiram R\$ 164 milhões. Esse crescimento pode ser explicado pelo aumento no saldo de depósitos à vista e da taxa Selic.

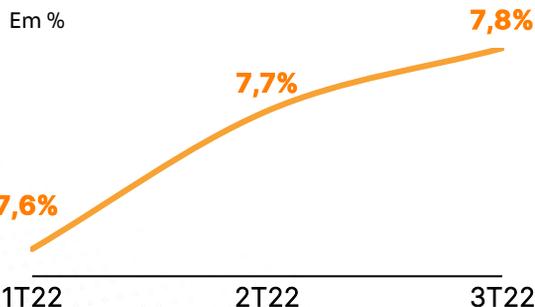


A receita de floating é um cálculo gerencial e se dá pela multiplicação do saldo de depósitos à vista (líquido de compulsório) por 100% da taxa CDI.

PIX

- Alcançamos 432 milhões de transações feitas pelo PIX, crescimento anual de 111%, alcançando **7,8% do marketshare de transações**.
- Aproximadamente R\$ 138 bilhões transacionados pelo Inter no 3T22.

Market share PIX

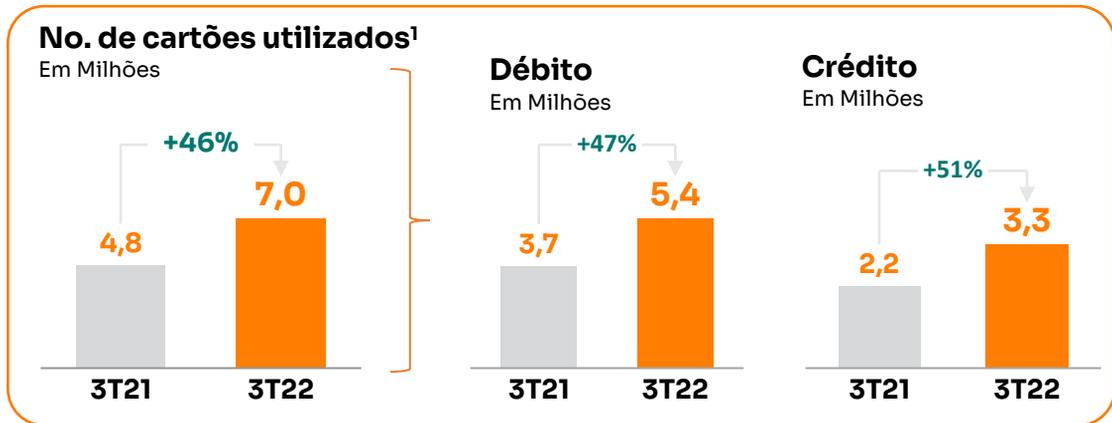


Fonte: Arquivos da Companhia.

Nota 1: Medida financeira não IFRS, apresentado para propósitos ilustrativos e não refletem resultados reais. É parte da "Receita Financeira" na Demonstração de Resultados IFRS.

Cartões

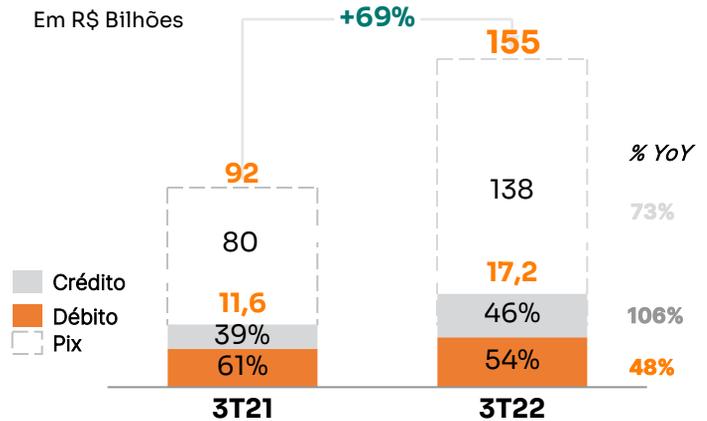
- Mais de 7 milhões de cartões foram utilizados no 3T22, valor 46% superior ao 3T21.** No 3T22, reajustamos as taxas de juros do cartão de crédito, passando de 7,7% para 14,7% no rotativo e de 7,6% para 9,9% nas taxas de parcelamento, gerando maior rentabilidade nas operações.



- O TPV de cartões+PIX aumentou 68% YoY, com os cartões de crédito apresentando um forte crescimento médio.

Cartões+PIX TPV

Em R\$ Bilhões



“Atingimos o recorde de 7 milhões de cartões Inter utilizados neste trimestre, destacando a relevância que nossa marca alcançou neste produto”

Ray Chalub
COO



Fonte: Arquivos da Companhia.

Nota 1: Número de cartões utilizados incluem usuários do débito e crédito, com alguns clientes utilizando ambos, mas contando apenas como apenas um usuário utilizador.

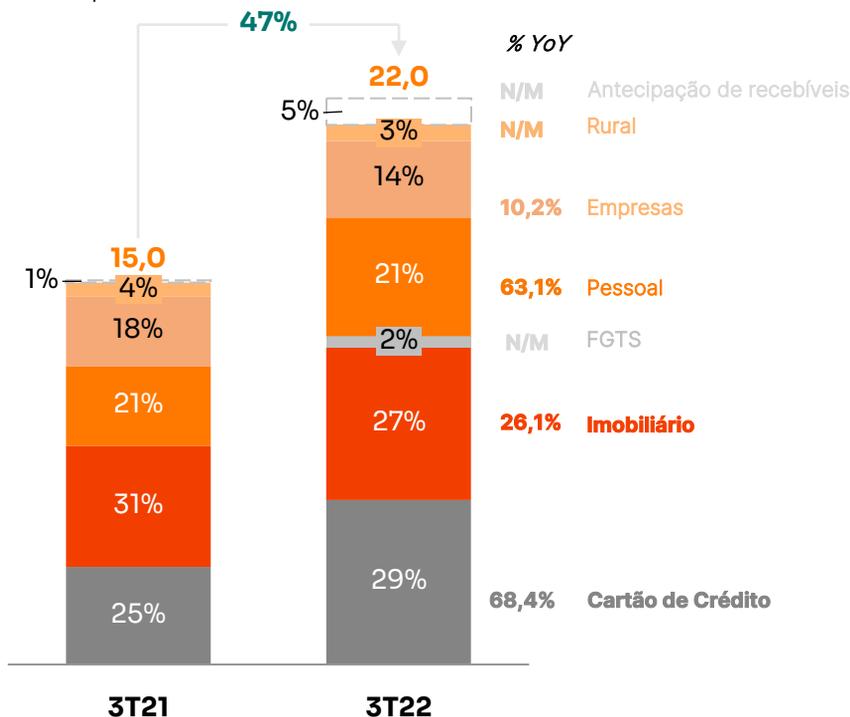
Nota 2: Medidas financeiras não IFRS, apresentado para propósitos ilustrativos e não refletem resultados reais. É parte da "Receita de serviços e comissão" e "Outras receitas" no Demonstrativo de Resultados IFRS.

Carteira de crédito

- Forte crescimento na carteira de crédito:** nossa carteira de crédito, incluindo as operações de antecipação de recebíveis de cartão de crédito, **creceu 47% YoY, atingindo a marca de R\$ 22 bilhões no trimestre.**

Carteira de Crédito Bruta¹

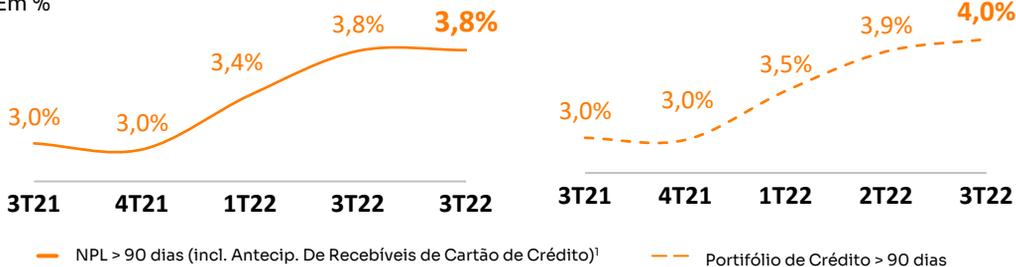
Em R\$ Bilhões



- Melhoria na tendência do NPL >90 dias:** como resultados da gestão ativa de riscos, nosso NPL >90 dias foi estável nesse trimestre.

NPL >90 dias

Em %



- Índice de Cobertura de 141%:** Como resultado da metodologia robusta de provisionamento em ECL, o crescimento do saldo em atraso acima de 90 dias foi significativamente menor nesse trimestre.



“Estabilizamos com sucesso o nosso NPL neste trimestre. Esse marco é resultado de um esforço ativo de gestão de riscos, ajustes das políticas de crédito e melhorias robustas na originação de crédito e modelos de cobrança”

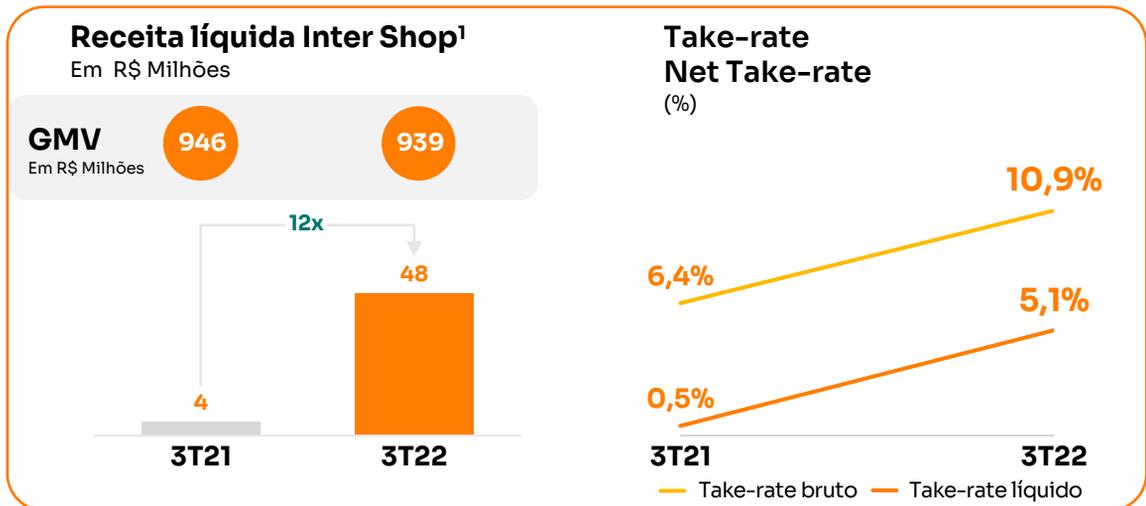
Thiago Garrides - CRO

Fonte: Arquivos da Companhia.

Nota 1: Carteira Bruta de Crédito = Empréstimos e Adiantamentos a Clientes + Antecipação de Recebíveis de Cartão de Crédito, divulgados na nota 9.a das Demonstrações Financeiras, na linha "Empréstimos e adiantamentos a Instituições financeiras".

Inter Shop

- **Marketplace inovador:** atingiu o recorde de **R\$ 48 milhões de receita líquida** neste trimestre, **12x superior** ao 3T21.
- **Número recorde de transações:** Atingimos o recorde de **8,4 milhões de transações** no trimestre, **crecendo 41%** em relação ao 3T21.



- **Combinação bem-sucedida de GMV e margens crescentes:** Impulsionado por melhores condições com parceiros de varejo existentes e novos, maior oferta de produtos e maior reconhecimento da marca.



“Continuamos focados em criar a melhor plataforma de e-commerce de uma instituição financeira. Paralelamente, estamos focados em expandir as margens, refletido em nossa net take-rate atingindo um recorde de 5,1%”.

Rodrigo Gouveia
Inter Shop CEO

Outros Destaques:

- **75% dos clientes** Inter Shop são **recorrentes** (vs. 73% no 2T22)
- **565 mil novos clientes** (vs. 555 mil no 2T22)
- Mais de **800 mil SKUs disponíveis** e **900 lojas** no Super App incluindo novas parcerias com Grupo Vulcabrás, Grupo Dass, Philco e Britânia
- Lançamos o marketplace de ponta a ponta para clientes empresariais

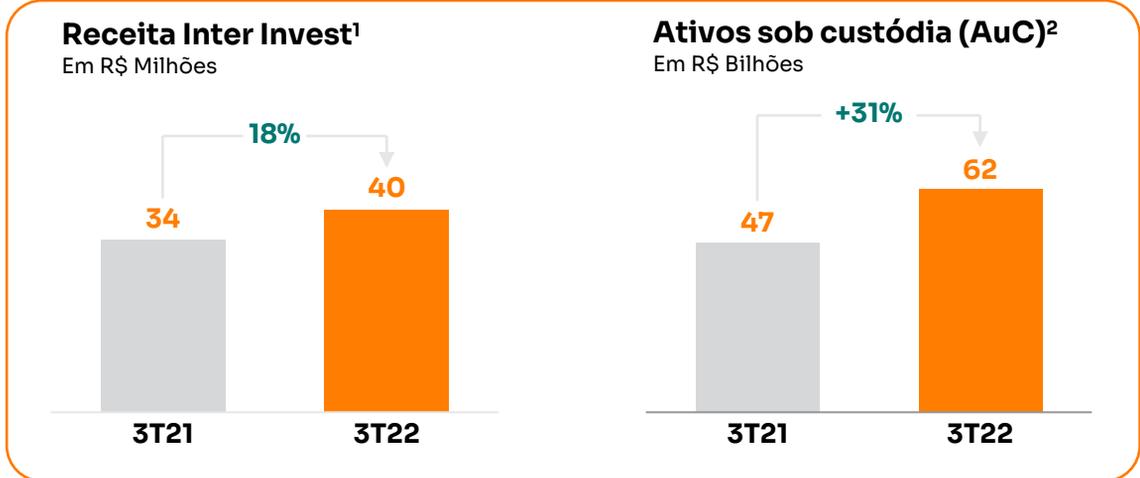


Fonte: Arquivos da Companhia.

Nota 1: Medida financeira não IFRS, apresentado para propósitos ilustrativos e não refletem resultados reais. É parte da "Receita de juros", "Receita de serviços e comissões", "Resultado de Títulos e Valores mobiliários" e "Outras receitas" na Demonstração de Resultados IFRS.

Inter Invest

- **Inter Invest continua forte:** Terminamos o trimestre com **R\$ 62 bilhões em ativos sob custódia**.

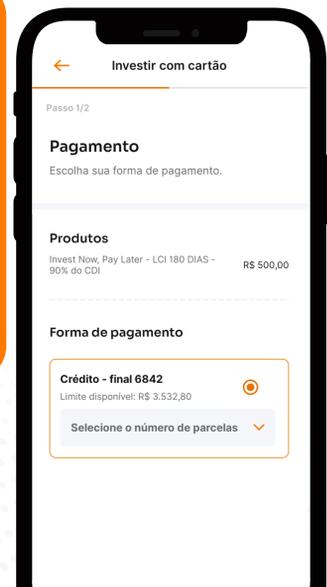


- **Bem posicionado para um crescimento robusto:** a Inter Asset ficou em 9º lugar no Brasil em entradas líquidas de fundos de renda fixa, refletindo os benefícios de um canal de distribuição sólido e uma gama diversificada de produtos, alcançando R\$ 7 Bi em AuC.
- **Produto pioneiro com o primeiro “Invest Now Pay Later”:** Fomos os primeiros a lançar o “Invest Now Pay Later”, um produto que permite ao cliente investir usando o cartão de crédito, comprando um investimento e pagando na conta um mês depois. O **ecossistema único do Inter** e nosso **Super App** permitem a inovação de produtos de primeira linha.
- **Melhoria contínua na oferta “Invest Fácil”:** Lançada no 2T22, passamos a oferecer cotas e fundos imobiliários, permitindo maior diversificação e apoiando investidores com maior perfil de risco.



“Lançamos com sucesso o primeiro serviço global **Invest Now Pay Later**. Isso destaca nosso foco em encantar continuamente nossos clientes por meio de nossa mentalidade de inovação”

Felipe Bottino
Inter Invest CEO

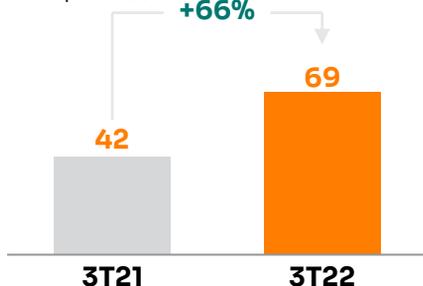


Inter Seguros

- **Primeira operação totalmente digital no Brasil:** estamos continuamente transformando o mercado de seguros, **sempre com base na transparência.**
- **A estratégia de seguros do Inter, com foco em UX e alavancagem operacional,** nos permite entregar um crescimento sustentável com alta recorrência e ganhos de escala. Com mais de **1,1 milhão de contratos** neste trimestre, a Inter Seguros atingiu **R\$ 31 milhões em receita**, crescimento de **39% YoY**, e **Margem EBITDA de 85%.**
- **Os nossos clientes empresas, em particular, alcançaram resultados impressionantes:** oferecemos uma gama de produtos especializada, com ticket médio de prêmio mais alto, nos permitindo alcançar e sustentar um maior crescimento.
- **Usando tecnologia e dados,** criamos ofertas personalizadas que permitem que nossos clientes **comprem com um clique** e se engajem em uma relação de longo prazo.

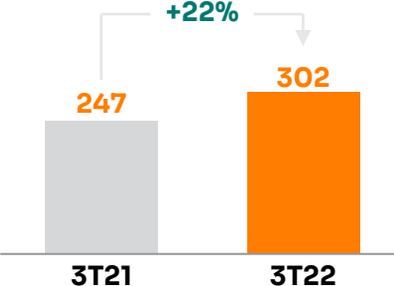
Prêmio de seguros

Em R\$ Milhões



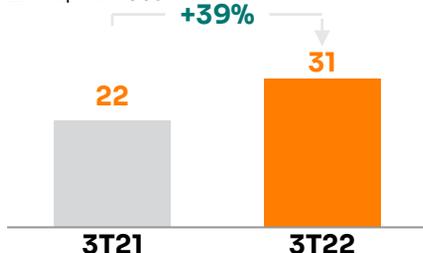
Vendas totais

Em mil



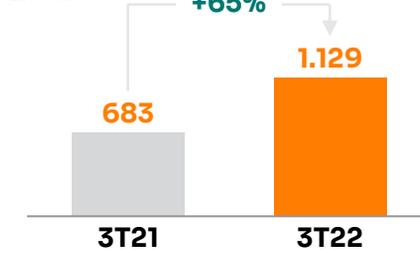
Receita de seguros

Em R\$ Milhões



Contratos ativos¹

Em mil



“Estamos apenas no começo da Inter Seguros. Fomos os primeiros a construir uma operação totalmente digital no Brasil, priorizando produtos simples e focados na experiência do cliente.”

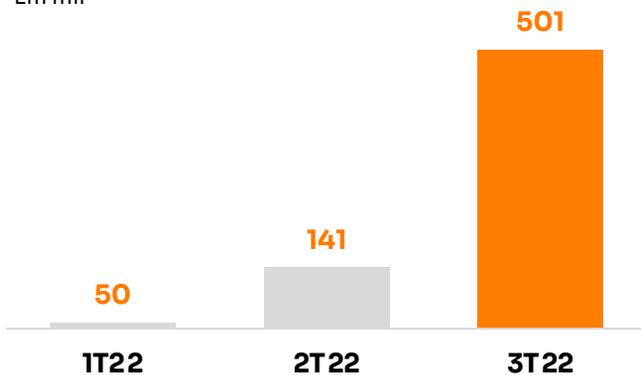
Paulo Padilha – Inter Seguros CEO

Serviços Cross Border

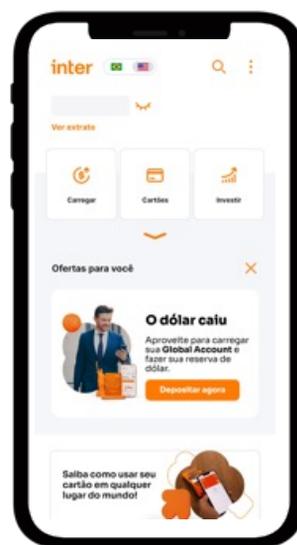
- Iniciamos o rebranding de nosso negócio nos EUA de Usend para Inter&Co. O serviço está sendo oferecido aos clientes dos EUA no **app Inter Global** e nossa entidade nos EUA agora se chama Inter&Co Payments, Inc.
- Para os clientes brasileiros, lançamos o **cartão de débito digital** dos EUA, permitindo que os clientes usem seus fundos em dólares online e fisicamente através do Apple Pay e Google Pay.

+5,5 mil novas Global Accounts abertas por dia útil

Contas Globais
Em mil



+ 606 mil transações



Um ecossistema interconectado



Global Account
FX, Intercâmbio, fluxos de receita flutuantes em USD

Remessas
FX & fluxos de receitas de taxas

“Nós acreditamos verdadeiramente que o Inter está construindo um conjunto exclusivo de produtos nos EUA para atender clientes de todo o mundo.”

Fernando Fayzano – CEO Inter&Co Payment, Inc.



Melhora na nota no Corporate Sustainability Assessment (CSA) do S&P Global

- A nota CSA do S&P Global melhorou 77% entre 2021 e 2022, devido a melhorias de transparência. Superamos a média da indústria em todos os aspectos ESG.



Protocolo GHG

- Pelo terceiro ano consecutivo, conquistamos o **Selo Ouro no Registro Público de Emissões – Programa Brasileiro do GHG Protocol**. Reportamos os escopos 1, 2 e 3, sendo auditados externamente e compensando voluntariamente nossas emissões por meio da compra de créditos de carbono I-REC.
- Nossas **emissões de carbono representam apenas 5,3%** do valor médio por cliente emitido pelos bancos tradicionais no Brasil. Essa eficiência operacional contribui para uma economia de baixo carbono.

Vida Sustentável



Em breve lançaremos uma forma **inovadora e ampla que busca incentivar o comportamento sustentável entre nossos clientes**.

Com o objetivo de simplificar o comportamento sustentável para nossos clientes, permitiremos que eles participem junto com o Inter, dessa transformação em direção à um mundo mais equilibrado, impactando as pessoas e o planeta, **pelo nosso App**.

Voluntariado

- O **Dia das Crianças em 2022** foi comemorado em outubro com 44 voluntários em 3 escritórios do Inter (Belo Horizonte, São Paulo e Recife), disseminando educação financeira para mais de 700 crianças.



Gerenciamento de Liquidez

A gestão do risco de liquidez promove, de maneira independente, o controle e monitoramento diário da liquidez do Inter em conformidade com a Resolução 4.557 do Banco Central do Brasil, bem como alinhado às melhores práticas do mercado. O Inter avalia de forma recorrente seus indicadores de liquidez e descasamentos de ativos/passivos, ponderando métricas de caixa mínimo, nível de caixa alocado em ativos de alta liquidez (HQLA), necessidade potencial de caixa em cenário de estresse, entre outros. Adicionalmente, a Instituição conta com uma base pulverizada de clientes com depósitos a vista (e depósito à prazo), bem como com um estoque (disponível) robusto de lastros para emissão de letras de crédito imobiliário (LCI) que, potencialmente, geram uma estabilidade no gerenciamento da liquidez.

Gerenciamento de Risco de Mercado

O Inter gerencia o risco de mercado tanto das posições classificadas no banking book quanto no livro de negociação (trading). A equipe de gerenciamento de riscos, monitora o descasamento de indexadores e prazos das posições ativas e passivas, verificando diariamente as estratégias (e riscos) assumidos. O Inter possui atualmente um risco de mercado adequado à estratégia e complexidade dos negócios, bem como alinhado à Declaração do Apetite de Risco da Instituição. Adicionalmente, destaca-se que Inter utiliza atualmente ferramentas como Value-At-Risk (VaR), delta EVE e delta NII no gerenciamento periódico do risco de mercado.

Demonstração de Resultado | IFRS

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

	3T21	3T22
Receita de juros calculada utilizando o método de juros efetivos	367,4	788,3
Despesas de juros	(138,6)	(579,7)
Resultado líquido de juros	228,8	208,7
Receitas de serviços e comissões	149,3	248,9
Despesas de serviços e comissões	(26,4)	(31,8)
Resultado líquido de serviços e comissões	122,9	217,0
Resultado de títulos e valores mobiliários	228,4	341,0
Resultado de instrumentos financeiros derivativos	(9,9)	5,9
Outras receitas	36,3	77,7
Receitas	606,5	850,3
Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros	(138,0)	(263,1)
Despesa de pessoal	(121,3)	(176,2)
Depreciação e amortização	(30,9)	(35,6)
Outras receitas (despesas) administrativas	(276,0)	(441,5)
Resultado de participação em coligadas	(5,5)	(3,9)
Resultado antes dos impostos	34,9	(70,0)
Imposto sobre a renda e contribuição social corrente	(17,6)	(11,2)
Imposto sobre a renda e contribuição social diferido	17,0	51,6
Receita de impostos	(0,6)	40,4
Resultado do trimestre	34,3	(29,6)

Balanço Patrimonial | IFRS

BALANÇO PATRIMONIAL

	31/12/2021	30/09/2022
Ativos		
Caixa e equivalentes de caixa	500	838
Empréstimos e adiantamento a instituições financeiras	2.052	3.418
Depósitos compulsórios Banco Central do Brasil	2.399	2.686
Empréstimos e adiantamento a clientes	17.216	21.005
(-) Provisão para perda esperada	(681)	(1.184)
Empréstimos e adiantamentos a clientes, líquido de provisão	16.535	19.821
Títulos e valores mobiliários, líquido de provisão para perdas	12.758	13.373
Instrumentos financeiros derivativos	87	1
Ativos não circulantes mantidos para venda	130	166
Outros ativos	2.165	3.541
Total de ativos	36.626	43.844
Passivos		
Passivos com instituições financeiras	5.341	7.349
Passivos com clientes	18.334	21.452
Títulos emitidos	3.572	6.917
Instrumentos financeiros derivativos passivos	67	40
Outros passivos	863	945
Total de passivos	28.177	36.704
Patrimônio líquido		
Total patrimônio líquido dos acionistas controladores	2.656	7.044
Participações de acionistas não controladores	5.794	96
Total do patrimônio líquido	8.450	7.044
Total do passivo e patrimônio líquido	36.626	43.844

Glossário | Definições operacionais

Carteira de crédito:

Carteira de crédito inclui iAntecipação de Recebíveis de Cartão de Crédito, divulgados na nota 9 das Demonstração de Resultados linha "Empréstimos e adiantamentos a instituições financeiras".

Cartões+PIX TPV:

Inclui o volume transacionado em compras realizadas por meio de cartões de débito e crédito (incluindo saque) e transações PIX.

Clientes ativos:

Cientes ativos são clientes que geram receita durante o trimestre. Produtos de todas as verticais de negócio são considerados.

Cross-Selling Index (CSI):

$$\frac{\sum \text{Número de produtos utilizados}}{(\text{Clientes ativos do último trimestre} + \text{clientes ativos do trimestre mais recente}) \div 2}$$

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:

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

Recursos sob custódia (AuC):

AuC inclui os produtos de captação primária emitidos pelo Inter, depósitos à vista, ativos custodiados (produtos emitidos por terceiros, fundos de investimento, ações e outros títulos e valores mobiliários) da Inter DTVM e ativos sob gestão da Inter Asset.

Volume transacionado no marketplace (GMV):

Inclui o volume transacionado em compras efetuadas através do serviço de compras, nos modelos afiliado e de ponta a ponta, bem como recargas, vales-presente e outros produtos comercializados através do Marketplace do Inter.

Glossário | Conciliação de indicadores não-IFRS

Este relatório inclui medidas financeiras definidas como “medidas financeiras não IFRS” pela SEC. Essas medidas financeiras não IFRS são adicionais e não substituem ou são superiores as medidas de desempenho financeiro preparadas de acordo com o padrão IFRS.

Ativos remunerados:

Empréstimos e adiantamentos a instituições financeiras + Títulos e valores mobiliários
+ Empréstimos e adiantamentos a clientes, líquidos de provisão para perdas esperadas
+ Instrumentos financeiros derivativos

ARPAC líquido de despesas de juros

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

ARPAC 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.

Custo de funding:

$$\frac{\text{Despesas de juros} \times 4}{\text{Média dos passivos remunerados dos últimos 2 trimestres}}$$

Custo de servir (CTS):

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

Funding:

Passivo com clientes + Títulos emitidos

Índice de cobertura:

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

Índice de eficiência:

$$\frac{\text{Despesa de pessoal} + \text{Outras despesas administrativas}}{\text{Receita líquida de juros} + \text{Resultado líquido de serviços e comissões} + \text{Rendas de títulos e valores mobiliários} + \text{Ganhos (ou perdas) líquidos de derivativos} + \text{Outras receitas} - \text{Despesas tributárias}}$$

Margem financeira líquida (NIM):

$$\frac{((\text{Receita líquida de juros} + \text{Rendas de títulos e valores mobiliários}) \times 4)}{\text{Média dos ativos remunerados dos últimos dois trimestres}}$$

NPL > 90 dias:

$$\frac{\text{NPL} > 90 \text{ dias}}{\text{Empréstimos e adiantamento a clientes} + \text{Recebíveis de Cartão de Crédito}}$$

Receita bruta total:

$$\begin{aligned} & \text{Receita de juros calculada utilizando o método de juros efetivos} \\ & + (\text{Receitas de serviços e comissões} - \text{Despesas de cashback}) \\ & + \text{Rendas de títulos e valores mobiliários} + \text{Ganhos (ou perdas) líquidos de derivativos} \\ & + \text{Outras receitas} \end{aligned}$$

Receita líquida de serviços:

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

Retorno sobre ativo médio (ROA):

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

Retorno sobre patrimônio líquido médio (ROE):

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

Resultado ilustrativo ajustado pela deflação

(Em R\$ Milhões)¹

3T22 - Demonstrações Financeiras IFRS				Ajustes		Ajustes Pós-tributação				
Itens Balanço Patrimonial	Saldo médio (Exposto ao IPCA)	Inflação / rendimento ²	Receita / Despesa de Funding	Inflação / rendimento ³	Receita / Despesa de Funding	Delta na Receita Líquida antes do imposto	Receitas de imposto	Delta do resultado antes IR/CSLL após imposto	IR/CSLL	Impacto no lucro líquido
	(a)	(b)	(c) = (a) x (b)		(d)					
Valores mobiliários indexados à inflação (NTN-Bs)	3.603	-1,32%	-48	1,24%	45	92	4,65%	88	46%	48
Carteira de crédito imobiliário ajustada	1.752	-1,32%	-23	1,24%	22	45	4,65%	43	46%	23
Títulos (LCIs)	-1.356	-1,32%	18	1,24%	-17	-35	4,65%	-33	46%	-18
Exposição líquida / Impacto estimado	i 3.999	ii	-53	iii 50	iv 103 ⁴	98				v 53

- i** ~\$4bilhões de exposição líquida ao IPCA
- ii** Receita Bruta trimestral reduzida em R\$ 53 milhões, devido ao resultado da deflação em 1,32%
- iii** Utilizando a expectativa de inflação trimestral para 2023 divulgada no Boletim Focus do Banco Central do Brasil, em 1,24%, a Receita devido ao saldo líquido exposto ao IPCA seria R\$ 50 milhões positiva
- iv** Portanto, a diferença líquida seria de R\$ 103 milhões em crescimento da Receita Bruta
- v** Após Impostos sobre Receita e sobre o Lucro (IR/CSLL), o impacto líquido alcançaria R\$ 53 milhões

Nota 1: Valores ajustados não são valores IFRS, sendo apresentados para propósitos ilustrativos e não refletem resultados reais.

Nota 2: Deflação real do 3T22 conforme divulgado pelo IBGE.

Nota 3: Inflação trimestral projetada para 2023 pelo Boletim Focus do Banco Central do Brasil (<https://www.bcb.gov.br/publicacoes/focus>)

Nota 4: Valores utilizados para o ARPAC ajustado.

Disclaimer

Este relatório pode conter declarações prospectivas relacionadas à 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 sejam materialmente diferentes 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 atingir 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 release de resultados trimestrais da Inter&Co.

As declarações contidas neste relatório que não são fatos ou informações históricas podem ser declarações prospectivas sob os termos do Private Securities Litigation Reform Act de 1995. Essas declarações prospectivas podem, entre outras coisas, crenças relacionadas à criação de valor e quaisquer outras declarações sobre a Inter&Co. Em alguns casos, termos como “estimar”, “projetar”, “prever”, “planejar”, “acreditar”, “pode”, “expectativa”, “antecipar”, “pretender”, “destinar”, “potencial”, “vai/deve” 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 sejam substancialmente diferentes dos atuais. Qualquer declaração prospectiva feita por nós neste documento é baseada apenas nas informações atualmente disponíveis para nós e refere-se apenas à data em que foi feita. Não assumimos nenhuma obrigação de atualizar publicamente qualquer declaração prospectiva, 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, receita média por usuário ativo (ARPAC), custo para servir (CTS) e índice de vendas cruzadas (CSI), são calculados usando dados internos da Inter&Co. Embora sejam baseadas no que acreditamos serem estimativas razoáveis, existem desafios inerentes à medição do uso de nossos produtos. Além disso, buscamos continuamente melhorar as estimativas de nossa base de usuários, 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.

Disclaimer

Sobre indicadores financeiros não-IFRS

Para complementar os indicadores financeiros apresentados neste relatório e na conferência, apresentação ou webcast relacionados de acordo com o IFRS, a Inter&Co também apresenta medidas de desempenho financeiro não-IFRS, conforme destacado ao longo dos documentos. Os indicadores financeiros não-IFRS são: margem EBITDA, receita de floating, receita de cartões, originação de crédito, receita bruta e líquida da Inter Shop, receita bruta e líquida da Inter Invest, receita de seguros, volume transacionado em Cross Border, volume transacionado em cartões, saldo médio de Cross Border, ARPAC, ARPAC líquido de despesas de juros, CTS, margem financeira líquida, ativos remunerados, passivos remunerados, Índice de Eficiência, ROE, ROA, custo de funding, net take rate, gross take rate, NPL, Índice de Cobertura e funding.

Um “indicador financeiro não-IFRS” refere-se a uma medida numérica da posição histórica ou financeira da Inter&Co que exclui ou inclui valores 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 substitutas ou superiores às informações financeiras apresentadas de acordo com as IFRS. Existem limitações significativas associadas ao uso de medidas financeiras não-IFRS. Além disso, essas medidas podem diferir das informações não-IFRS, mesmo com títulos semelhantes, usadas por outras empresas e, portanto, não devem ser usadas para comparar o desempenho da Inter&Co com o de outras empresas.