



Release de Resultados 1T24

Maio 2024

 **inter & co**

O segundo ano do nosso plano 60/30/30 começou muito positivo, com mais um recorde de lucro líquido no trimestre. Alcançamos um forte crescimento na receita e, com um desempenho operacional cada vez melhor, o lucro líquido atingiu R\$195 milhões no trimestre, oito vezes maior do que no mesmo período do ano passado.

Ao mesmo tempo que mantemos o controle de custos, entregamos um equilíbrio saudável entre crescimento e inovação. Em termos de crescimento, adicionamos mais uma vez 1 milhão de novos clientes ativos no trimestre, um número consistente ao longo dos últimos dois anos, o que comprova a atratividade da nossa proposta de valor: um Super App Financeiro que integra transações bancárias, crédito, compras, investimentos e vários outros serviços financeiros.

Em relação à inovação, o PIX parcelado é um dos destaques do trimestre, com potencial para se tornar um produto de crédito ao consumidor relevante em nosso portfólio. Nossos serviços também tiveram forte desempenho, com aumento do engajamento e geração de receita. É o caso da Conta Global, que alcançou impressionantes 3 milhões de clientes no final do trimestre, provando ser uma adição bem-sucedida à nossa plataforma.

Com maior engajamento dos clientes, nossa base de depósitos continua crescendo, chegando a R\$44 bilhões ao final do trimestre, mantendo o Inter no topo dos rankings com o menor custo de captação da indústria.

A escalabilidade da nossa plataforma digital é claramente demonstrada na contínua melhoria na alavancagem operacional. Com um índice de eficiência abaixo de 48% e um custo de servir atingindo mínimas históricas, estamos consideravelmente à frente do nosso plano 60/30/30 no quesito de custos.

Em resumo, tivemos um forte início de ano. Mais uma vez, isso só foi possível graças ao nosso modelo de banco digital escalável e, mais importante, graças à nossa incrível equipe de funcionários, que se esforça constantemente para superar as expectativas dos nossos clientes e oferecer-lhes uma proposta de valor superior. Sua paixão e trabalho árduo são fundamentais na satisfação dos nossos clientes e impulsionam o nosso sucesso contínuo.

Não poderia estar mais orgulhoso das nossas conquistas e mais empolgado com os próximos trimestres, à medida que trabalhamos rumo a mais um ano de sucesso, guiados pela nossa plano estratégico 60/30/30.

João Vitor Menin | Inter&Co CEO

Destaques IT24

Financeiro

Crescimento de receita

Receita Bruta Total

R\$ **2,3** bi

+27% YoY



Recorde

Alavancagem operacional

Índice de Eficiência

47,7%

-14,6 p.p YoY



Recorde

Bottom line

Lucro Líquido

R\$ **195** mi

9,7% ROE



Recorde

Operacional

Número de clientes

Clientes Totais

31,7 mi

+1,3 mi QoQ



Recorde

Taxa de ativação

Clientes Ativos

54,9%

+86 bps QoQ



Aumentando

Crescimento transacional

TPV

R\$ **257** bi

+42% YoY



Recorde

Nota: As definições estão na seção Anexo desta Apresentação de Resultados.

				Variação %	
	1T24	4T23	1T23	ΔQoQ	ΔYoY
Unit Economics					
Número de Clientes milhões	31,7	30,4	26,3	4,5%	20,7%
Clientes Ativos milhões	17,4	16,4	13,5	6,1%	28,6%
ARPAC R\$	45,2	45,9	45,9	-1,7%	-1,7%
CTS R\$	11,7	12,5	13,8	-6,5%	-15,6%
CAC R\$	28,9	24,6	29,8	17,3%	-3,0%
Demonstração de Resultado					
Receita Bruta Total R\$ milhões	2.291	2.197	1.800	4,3%	27,3%
Receita Líquida R\$ milhões	1.401	1.313	1.024	6,7%	36,8%
Lucro Líquido Antes de Impostos R\$ milhões	274	208	6	31,4%	4542,0%
Lucro Líquido R\$ milhões	195	160	24	22,2%	706,2%
Balanco Patrimonial e Capital					
Carteira de Crédito Bruta R\$ bilhões	32,1	31,0	25,1	3,6%	27,9%
Funding R\$ bilhões	43,8	43,5	33,5	0,6%	30,6%
Patrimônio Líquido R\$ bilhões	8,5	7,6	7,1	12,4%	19,6%
Índice de Basileia %	20,3%	23,0%	23,0%	-2,7 p.p.	-2,7 p.p.
KPIs de Volume					
TPV de Cartões + PIX R\$ bilhões	257	253	181	1,7%	41,8%
GMV Inter Shop R\$ milhões	994	1,050	829	-5,3%	19,8%
AuC R\$ bilhões	95	92	68	3,4%	39,6%
Indicadores de Crédito					
NPL > 90 dias %	4,8%	4,6%	4,4%	0,2 p.p.	0,4 p.p.
NPL 15- 90 dias %	4,4%	4,0%	4,3%	0,4 p.p.	0,1 p.p.
Índice de Cobertura %	131%	132%	131%	-1,3 p.p.	-0,6 p.p.
KPIs de Performance					
NIM 1.0 %	7,8%	7,6%	7,4%	0,2 p.p.	0,4 p.p.
NIM 2.0 - Carteira Remunerada %	9,2%	9,0%	8,7%	0,2 p.p.	0,6 p.p.
NIM 1.0 Ajustada ao Risco %	4,5%	4,3%	3,8%	0,2 p.p.	0,7 p.p.
NIM 2.0 Ajustada ao Risco %	5,3%	5,0%	4,4%	0,3 p.p.	0,9 p.p.
Custo de Funding % do CDI	61,9%	59,2%	59,7%	2,7 p.p.	2,2 p.p.
Fee Income Ratio %	30,7%	33,3%	30,5%	-2,6 p.p.	0,2 p.p.
Índice de Eficiência %	47,7%	51,4%	62,4%	-3,6 p.p.	-14,6 p.p.
ROE %	9,7%	8,5%	1,4%	1,1 p.p.	8,3 p.p.

Nota: As definições estão na seção Anexo desta Apresentação de Resultados.

Equipe & Talento

- Terminamos o 1T24 com 3.336 funcionários, um recorde de 5,2 mil clientes ativos/funcionários
- Lançada em abril nossa 2ª versão da GoTech, incorporando 195 estagiários em tecnologia

Clientes & Engajamento

- Aumento da taxa de ativação para 54,9%, +86 bps QoQ, a maior desde 2021
- Adicionamos 1 mi de novos clientes ativos no trimestre e 3,9 mi nos últimos 12 meses

Inovação & Novos Produtos

- PIX Parcelado ofertado a uma maior base de clientes, observando fortes taxas de adoção
- Aumento do nível de hiperpersonalização em nosso Super App

Carteira de Crédito

- Crescimento de 27% YoY no crédito, com foco em produtos de maior ROE
- Forte aumento da NIM como resultado da reprecificação e melhora no mix da carteira

Funding & Custo de Funding

- Forte franquia de financiamento, com depósitos totais crescendo 31% YoY
- Custo de captação permaneceu baixo, em 61,9% do CDI

Alavancagem operacional

- Índice de eficiência recorde de 47,7%, melhorando 3,6p.p. do último trimestre
- Custo de servir caiu para R\$11,7, 16% menor que um ano atrás

Lucratividade

- Lucro pré-tax e lucro líquido recordes de R\$ 272 e R\$ 195 milhões, respectivamente
- ROE atingiu 9,7%, aumento de 8,3 p.p. YoY



Nota: As definições estão na seção Anexo desta Apresentação de Resultados.



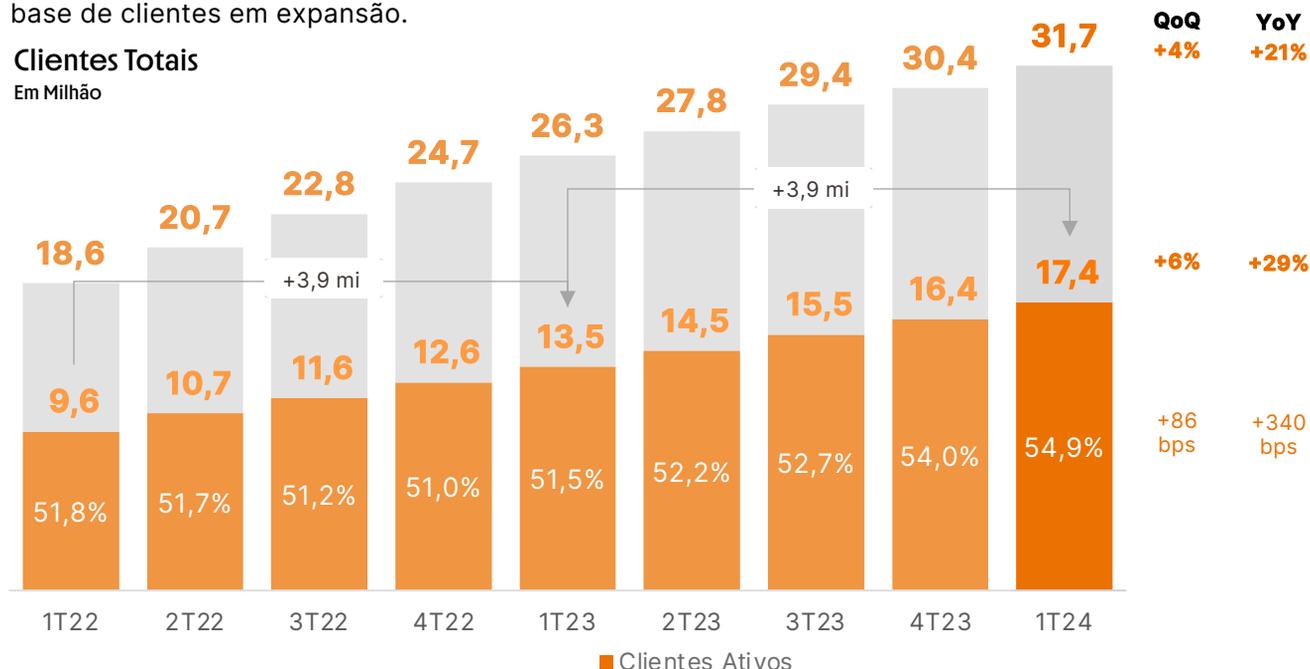
Crescimento de Clientes & Engajamento

No 1º trimestre de 2024, experimentamos um crescimento significativo ao adicionar mais uma vez 1 milhão de novos clientes ativos líquidos, totalizando 3,9 milhões de novos clientes nos últimos 12 meses. Isso demonstra a contínua atratividade do Inter como uma plataforma bancária confiável para indivíduos que buscam uma ampla gama de produtos e serviços financeiros. Nossas taxas de ativação continuaram a melhorar, marcando o sexto trimestre consecutivo de crescimento, com um aumento de 340 pontos-base em relação ao ano anterior e uma melhora de 86 pontos-base em relação ao trimestre anterior.

O aumento consistente na aquisição de novos clientes é um testemunho da qualidade de nossas práticas de análise de crédito e das ofertas abrangentes disponíveis em nossa plataforma. Permanecemos dedicados a oferecer soluções inovadoras e um serviço excepcional para nossa base de clientes em expansão.

Clientes Totais

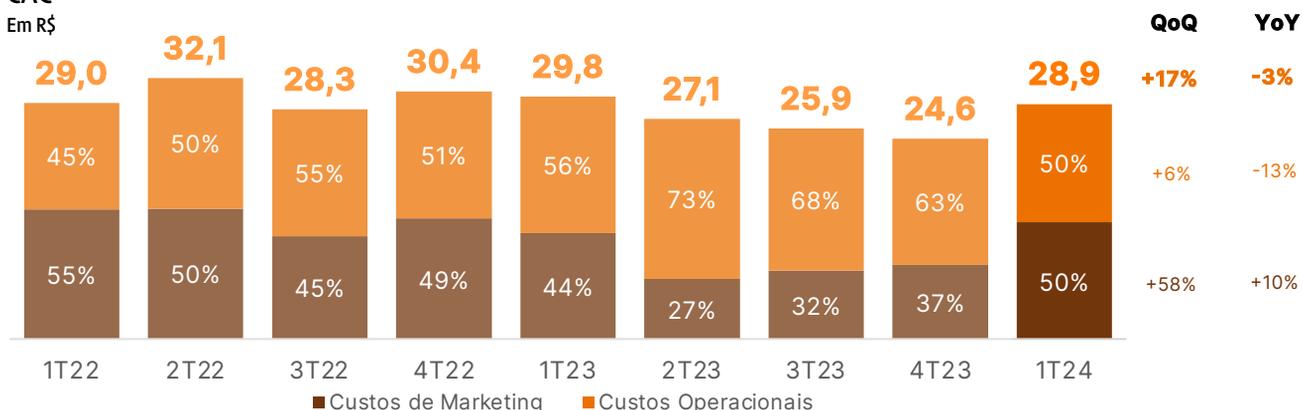
Em Milhão



Nossa estratégia de marketing digital focado, complementada pela aquisição orgânica de clientes por meio de indicações, não apenas impulsionou nossa taxa de ativação, mas também resultou em custos de aquisição mais baixos. Isso nos permitiu manter um número estável de novos clientes trimestre após trimestre, mantendo nosso CAC abaixo de 30 reais. Com um período de retorno de apenas 3 meses, nossa abordagem de baixo custo garante uma alocação eficiente de recursos e nos posiciona para um crescimento sustentado e sucesso futuro.

CAC

Em R\$



Nota: As definições estão na seção Anexo desta Apresentação de Resultados.

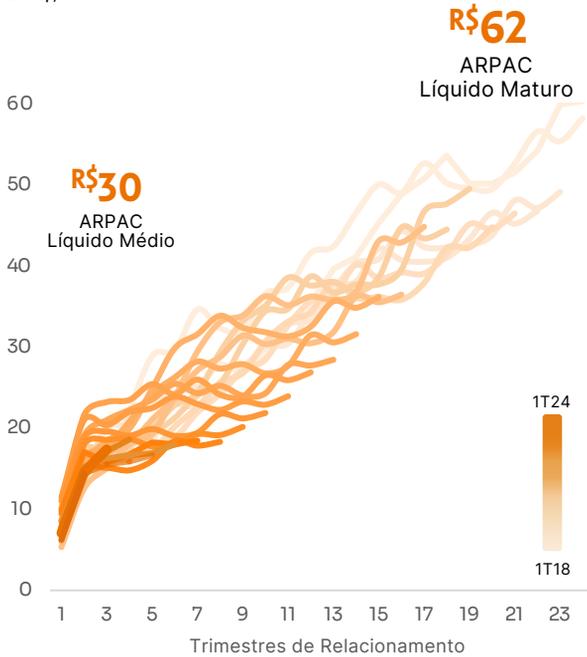


ARPAC

Nossa dedicação em fornecer uma ampla variedade de produtos de valor agregado resultou em uma monetização consistente e crescimento sustentado da receita. Além disso, nosso foco estratégico em produtos de crédito de alto retorno, como FGTS e empréstimos com garantia de imóvel, desempenhou um papel fundamental na melhoria sequencial das tendências de ARPAC por safra, conforme ilustrado abaixo.

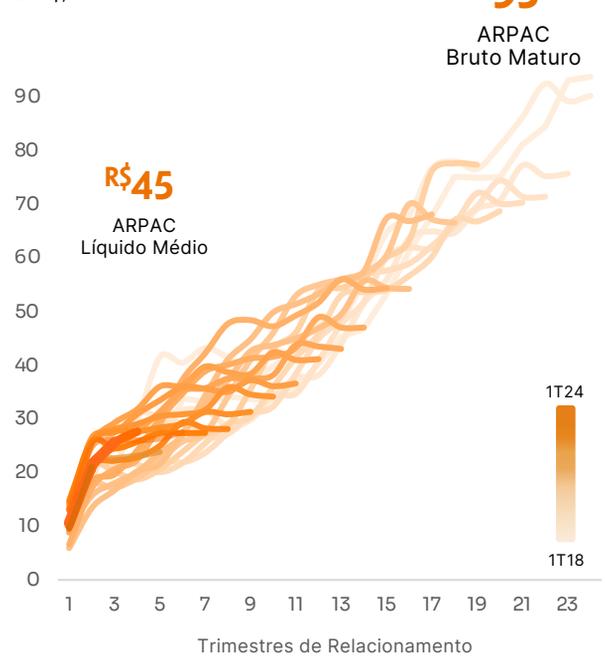
ARPAC Líquido por Safra

Em R\$, mês



ARPAC Bruto por Safra

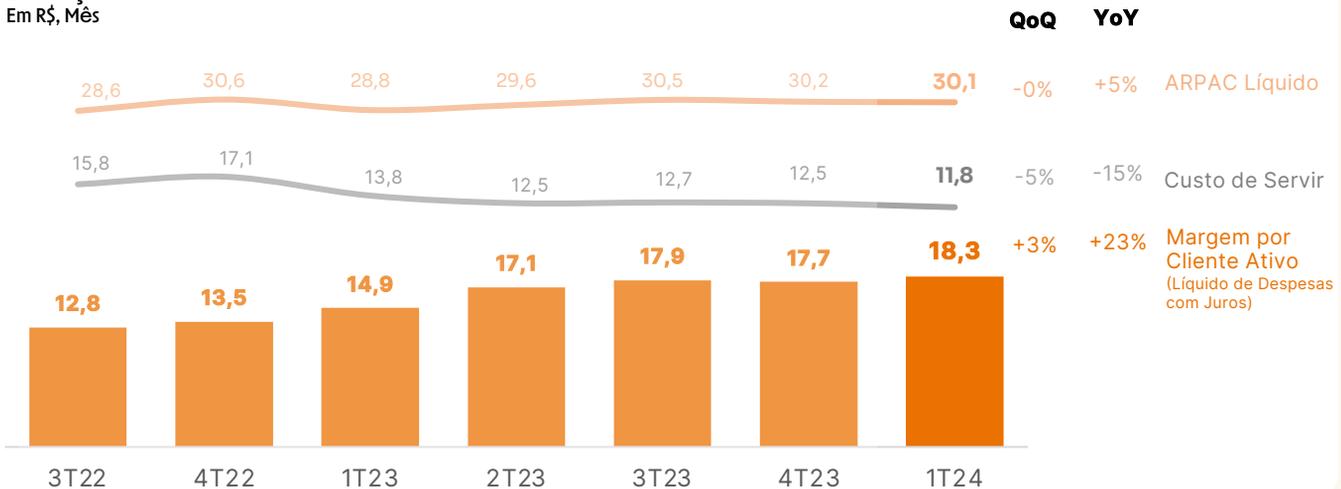
Em R\$, mês



Ao combinarmos a monetização dos clientes com uma estrutura de baixo custo de funding, estamos notavelmente preparados para oferecer valor sustentado a longo prazo para nossos clientes. Isso se reflete em nossas métricas de economia unitária, com o ARPAC líquido permanecendo estável em R\$ 30, ao mesmo tempo em que continuamos a reduzir nosso custo de atendimento, resultando em uma margem líquida recorde por cliente ativo, até o momento, de R\$ 18,3, um impressionante aumento de 23% em relação ao ano anterior.

Evolução do ARPAC e CTS

Em R\$, Mês



Nota: As definições estão na seção Anexo desta Apresentação de Resultados.



Carteira de Crédito

Nosso portfólio de crédito aumentou 28% em relação ao ano anterior, quase quatro vezes mais do que a taxa de crescimento do mercado, ganhando participação em vários produtos, especialmente em FGTS e Home Equity. Em relação ao trimestre anterior, os empréstimos totais aumentaram 3,6% devido à menor demanda de crédito, como geralmente ocorre durante o primeiro trimestre de cada ano.

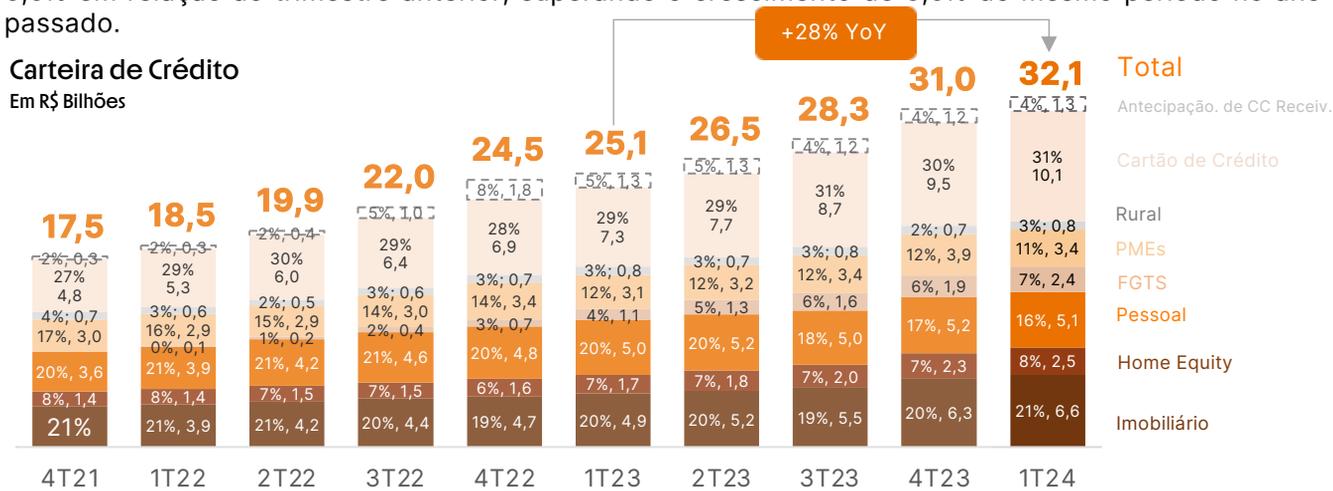
Além de uma saudável taxa de crescimento, continuamos a experimentar uma melhoria na composição do portfólio, realocando capital para produtos que contribuem para o ROE, por meio de incentivos comerciais personalizados e um eficiente quadro de gerenciamento de risco.

O FGTS é uma oferta de crédito 100% digital e continua a apresentar forte crescimento, +21% em relação ao trimestre anterior, alcançando 7% de nosso portfólio total. Por outro lado, nossa expertise em empréstimos com garantia de imóvel também gerou uma taxa de crescimento significativa, +47% em relação ao trimestre anterior, à medida que o Inter consolida uma participação de mercado de cerca de 6% nesse segmento. Esses dois produtos registraram um crescimento combinado de R\$ 630 milhões no portfólio em relação ao trimestre anterior, contra R\$ 480 milhões no mesmo período do ano passado.

A carteira de cartão de crédito também teve um crescimento significativo neste trimestre. Estratégias de cobrança aprimoradas, utilização de big data para prever o comportamento do cliente e realocar limites e uma abordagem proativa para renegociações resultaram em um crescimento de 6,9% em relação ao trimestre anterior, superando o crescimento de 5,9% do mesmo período no ano passado.

Carteira de Crédito

Em R\$ Bilhões



R\$ Milhões

Carteira de Crédito Bruta

	1T24	4T23	1T23	Variação % ΔQoQ	Variação % ΔYoY
Imobiliário	9.124	8.584	6.617	6,3%	37,9%
Home Equity	2.487	2.270	1.692	9,6%	47,0%
Financiamento Imobiliário	6.637	6.314	4.924	5,1%	34,8%
Pessoal	7.438	7.139	6.081	4,2%	22,3%
FGTS	2.356	1.944	1.054	21,2%	N/M
Pessoal excluindo FGTS	5.082	5.194	5.027	-2,2%	1,1%
Empresas	3.377	3.856	3.111	-12,4%	8,5%
Cartão de Crédito	10.112	9.461	7.273	6,9%	39,0%
Rural	808	745	751	8,5%	7,6%
Total	30.859	29.784	23.833	3,6%	29,5%
Antecip. de Rec. de CC	1.285	1.237	1.296	3,9%	-0,9%
Total inc. Antecip. de Rec. de CC	32.144	31.021	25.129	3,6%	27,9%

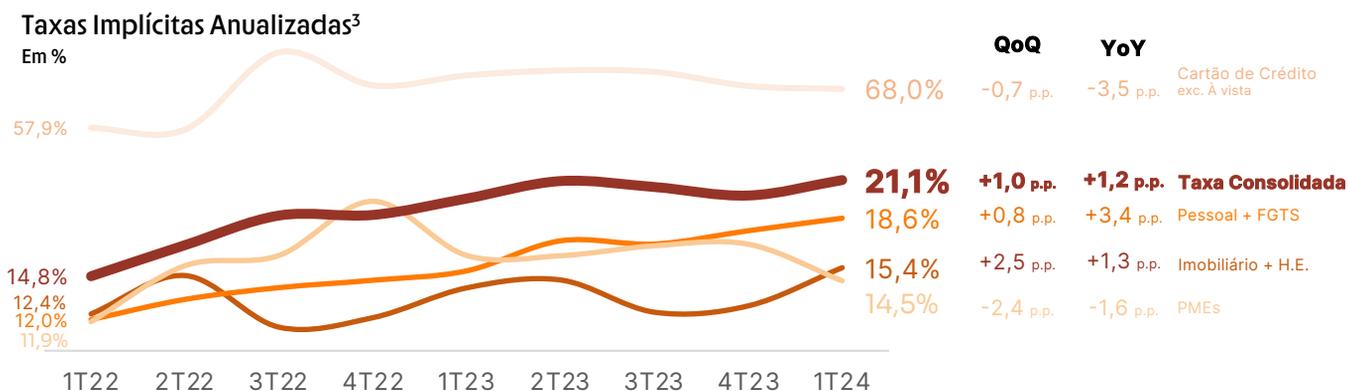
Nota: As definições estão na seção Anexo desta Apresentação de Resultados.



Originação de Crédito

A taxa de juros consolidada da carteira apresentou um forte aumento de 1,0 p.p em relação ao trimestre anterior, apesar do ambiente de taxas de juros mais baixas, resultado da redução consecutiva da Selic pelo Banco Central do Brasil. Esse aumento pode ser atribuído a uma combinação de fatores.

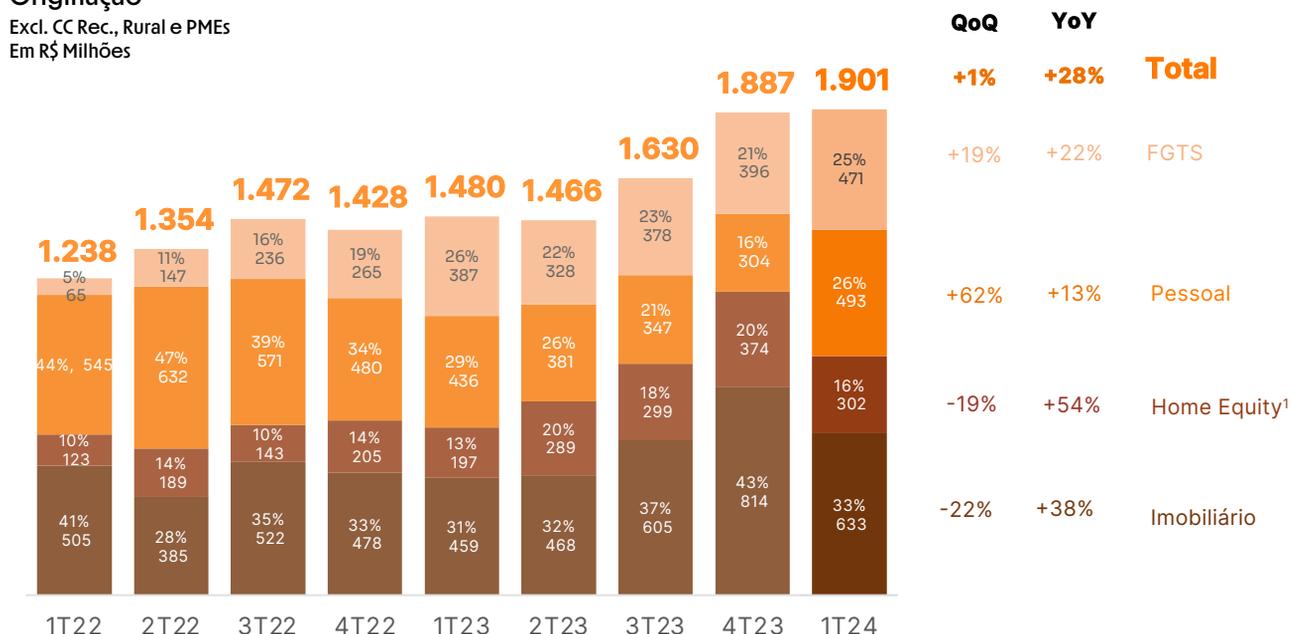
Em primeiro lugar, a reprecificação do nosso portfólio legado de consignado e imobiliário nos permitiu ajustar nossos preços de acordo com as condições atuais. Além disso, o nosso foco estratégico em investir em produtos de alto ROE tem influenciado essa tendência de aumento nas taxas consolidadas. Ao priorizar esses produtos de maior retorno, buscamos otimizar o desempenho do portfólio e maximizar a lucratividade. Nossa capacidade de navegar nas dinâmicas do mercado e gerenciar efetivamente o ambiente de taxas de juros reforça nosso compromisso em fornecer retornos sustentáveis para nosso negócio.



No primeiro trimestre de 2024, observamos um forte aumento na concessão de crédito para empréstimos com prazo superior a 1 ano, aproveitando a oportunidade de aumentar a penetração de crédito em nossa base de clientes. Os quatro principais produtos que impulsionam essa estratégia continuam sendo imobiliário, consignado e FGTS. Todos esses produtos não apenas possuem um perfil mais atrativo de risco-retorno para o Inter, mas também para nossos clientes.

Originação

Excl. CC Rec., Rural e PMEs
Em R\$ Milhões



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



NPLs

A qualidade de crédito continuou a mostrar melhorias durante o primeiro trimestre do ano. Apesar do efeito sazonal nos níveis de inadimplência, conseguimos gerenciar e mitigar os riscos de crédito potenciais. Embora o primeiro trimestre seja tipicamente caracterizado por menor liquidez e demanda de crédito mais fraca, resultando em níveis mais altos de inadimplência, adotamos medidas proativas para enfrentar esses desafios.

Como resultado, observamos um aumento menor de 24 pontos-base em NPL > 90 dias em comparação com 35 pontos-base no mesmo trimestre do ano anterior. Além disso, tanto a inadimplência quanto a formação de Nível 3 permaneceram estáveis. Essa resiliência em nossa qualidade de ativos reflete a eficácia de nossas estratégias de gerenciamento de riscos e reforça nosso compromisso em manter um portfólio de crédito sólido.

Em geral, nosso desempenho forte em qualidade de ativos, custo de risco estável e índice de cobertura refletem nosso compromisso em gerenciar com prudência os riscos de crédito, fornecer soluções financeiras valiosas e oferecer valor sustentável aos nossos stakeholders.

NPLs¹

Em %



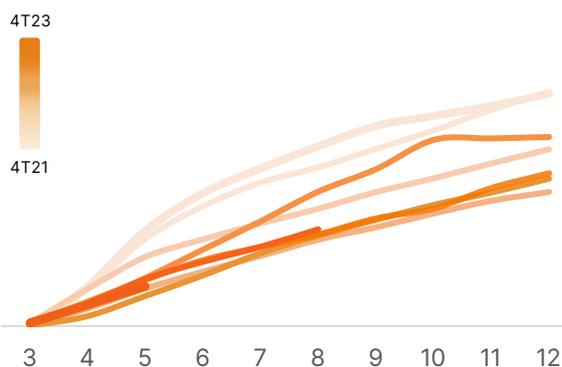
Formação de NPL e Estágio²

Em %



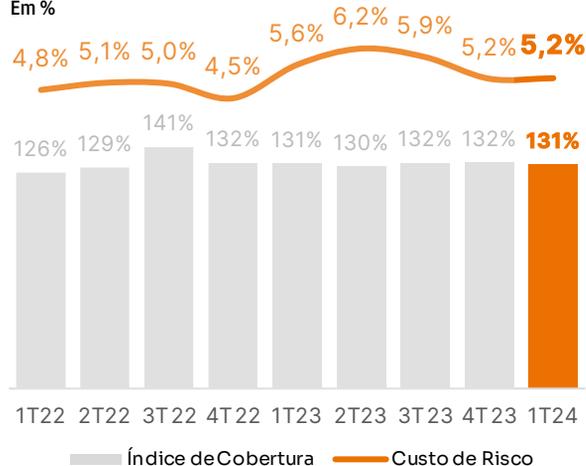
NPL de Cartão de Crédito > 90 dias por safra³

Em %



Índice de Cobertura & Custo de Risco^{1,4}

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: 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.



Renegociações

Alcançamos melhorias significativas em nosso processo de cobrança, especialmente no portfólio de Cartões de Crédito, desde o segundo semestre de 2023. Ao aumentar os descontos e oferecer melhores condições de pagamento, conseguimos melhorar com sucesso os níveis de cobrança.

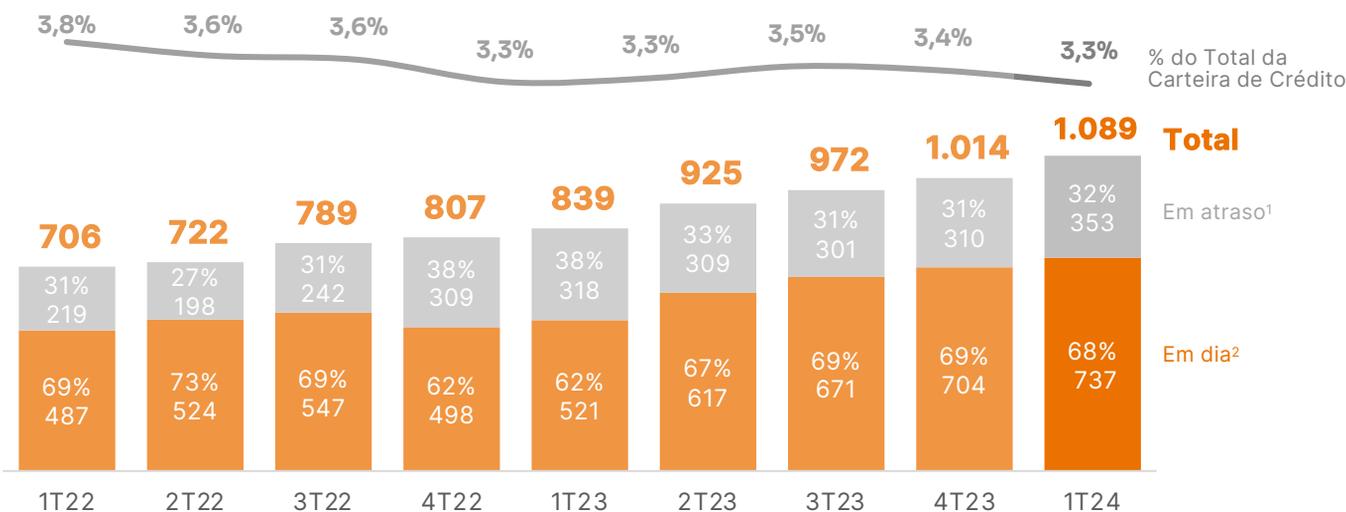
Nossa colaboração com agências de cobrança terceirizadas se manteve, garantindo um desempenho alinhado com nossos objetivos. A implementação de modelos de inteligência artificial e big data aprimorou nossa capacidade de estimar a propensão dos clientes em aceitar propostas de renegociação, otimizando a eficácia de nossos esforços de cobrança.

No primeiro trimestre de 2024, a carteira renegociada permaneceu estável em cerca de 3,3% do total do portfólio de empréstimos. Vale ressaltar que aproximadamente 70% das contas renegociadas estavam em dia, refletindo a alta qualidade desse portfólio. Esses resultados positivos são uma evidência de nosso compromisso com a gestão de portfólio e nossa dedicação em fornecer soluções flexíveis e favoráveis de pagamento aos nossos valiosos clientes.



Carteira Renegociada

Em R\$ Milhões e Em %

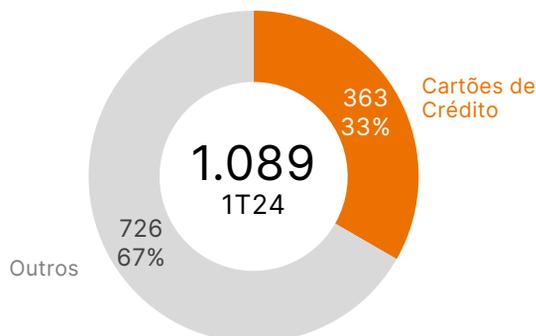


Aproximadamente 60% da carteira renegociada é composta por financiamento imobiliário.

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 %



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



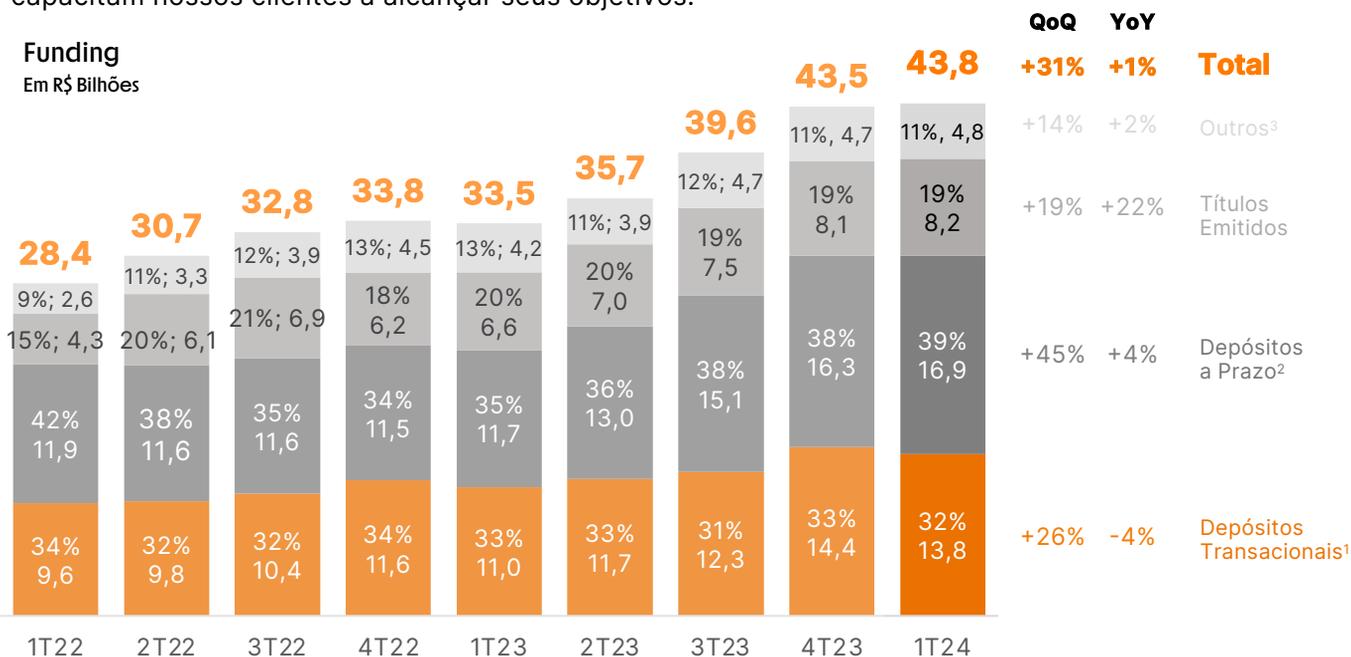
Depósitos

Nossa base de depósitos continua sendo uma importante vantagem competitiva, com um crescimento impressionante de 31% em relação ao ano anterior. Essa alta foi impulsionada principalmente por depósitos a prazo e saldos transacionais, validando a atratividade de nossas ofertas.

Nosso sucesso em aumentar a ativação, o engajamento, e a confiança dos clientes reforça nosso compromisso em atender às suas necessidades e aspirações. À medida que continuamos a inovar e aprimorar nossa plataforma, fornecendo soluções financeiras relevantes e de valor agregado que capacitam nossos clientes a alcançar seus objetivos.

Funding

Em R\$ Bilhões

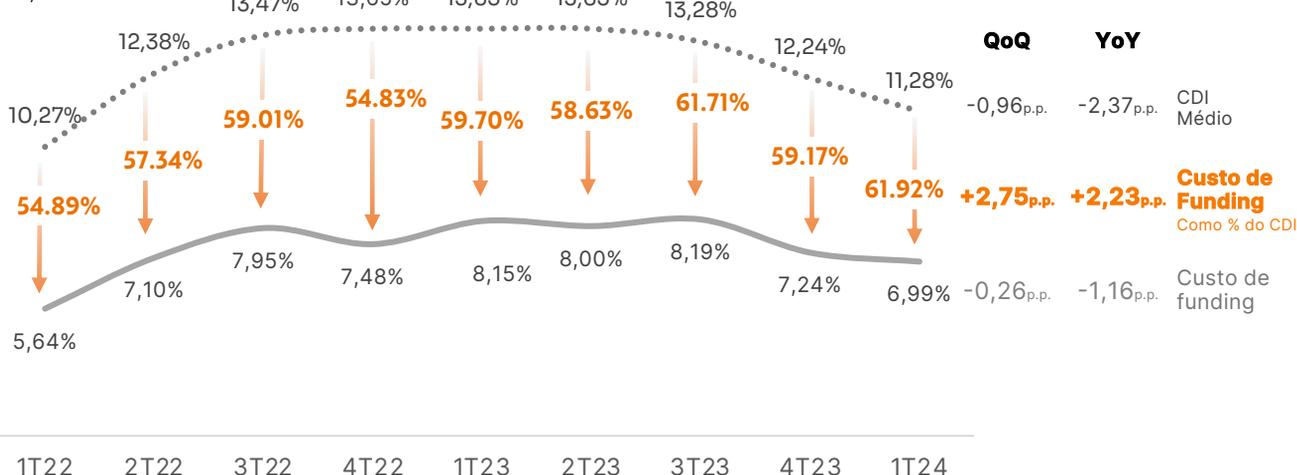


O custo médio de funding diminuiu 2,37 p.p. YoY, para 6,99%, equivalente a 61,9% do CDI, aumentando menor do que no primeiro trimestre do ano anterior.

Nosso baixo custo de funding é resultado da elevada taxa de depósitos transacionais, que, apesar do forte crescimento do balanço ao longo de muitos anos, permanece sólida.

Custo total de Funding

In %, Annualized



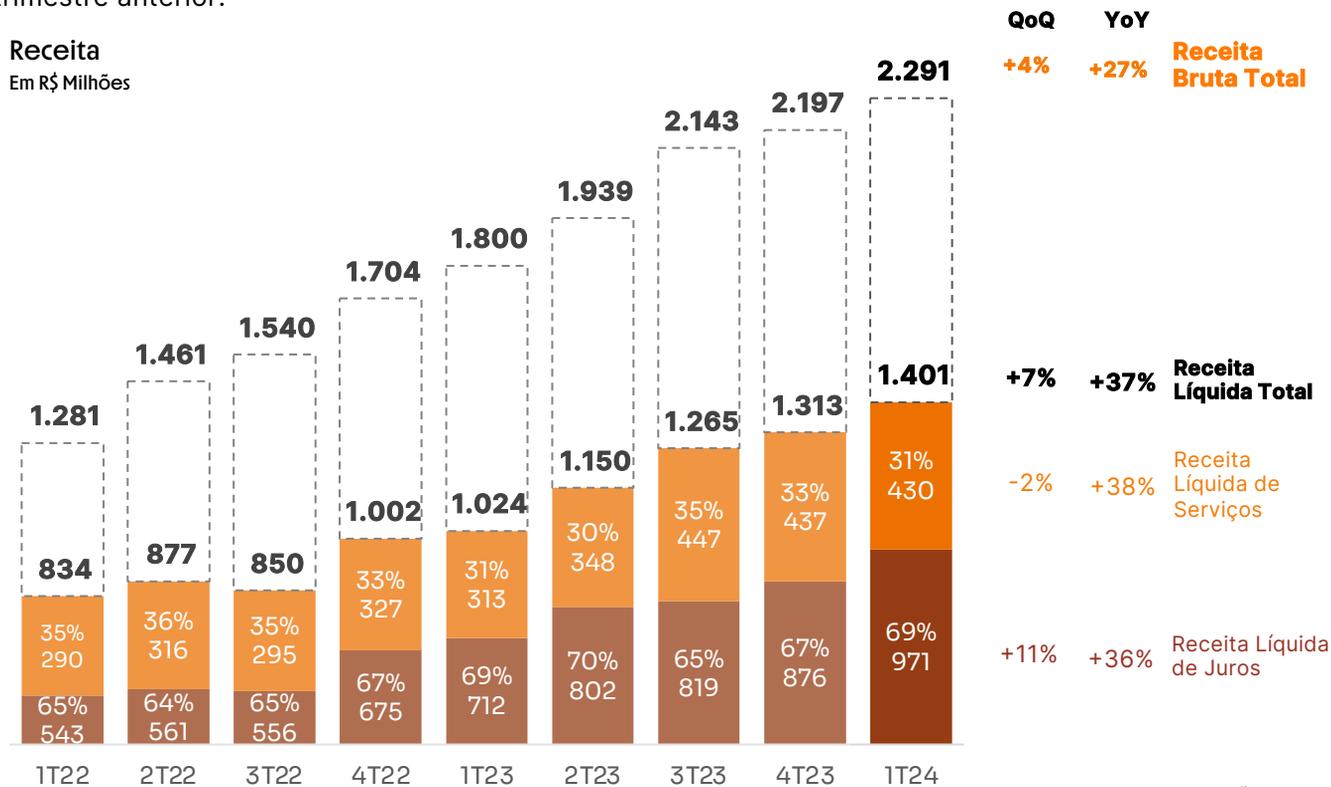
Nota 1: Inclui o saldo de Conta com Pontos e depósitos à vista. Nota 2: Excluindo o saldo de Conta com Pontos. Nota 3: Inclui poupança e credores por recursos a liberar, obrigações com redes de cartão de crédito, obrigações por operações compromissadas e depósitos interfinanceiros.



Receita

A receita bruta teve mais um trimestre recorde, alcançando quase R\$ 2,3 bilhões. A forte performance foi impulsionada pelo crescimento de NII, devido a melhorias na composição da carteira de empréstimos, efeitos positivos da reprecificação da carteira imobiliários e pessoais, além da redução da taxa SELIC.

Juntamente com a expansão da receita de juros, a base diversificada de receitas de serviços também apresentou forte crescimento de 38% em relação ao ano anterior, à medida que continuamos a aumentar a monetização dos clientes em diversos serviços. Esses fatores combinados resultaram em um crescimento total da receita líquida de 37% em relação ao ano anterior e 7% em relação ao trimestre anterior.



R\$ Milhões

Receitas Totais

	1T24	4T23	1T23	ΔQoQ	ΔYoY
Receita de juros	1.218	1.279	1.013	-4,8%	20,2%
Resultado de títulos e valores mobiliários e derivativos	515	349	371	47,6%	38,8%
Receitas de serviços e comissões	468	472	350	-0,8%	33,8%
Outras receitas	90	97	66	-7,5%	36,6%

Receita bruta total

	1T24	4T23	1T23	ΔQoQ	ΔYoY
Despesas de juros	(762)	(752)	(673)	1,3%	13,3%
Despesas de serviços e comissões	(34)	(36)	(36)	-5,3%	N/M
Despesas de cashback	(63)	(63)	(67)	0,9%	-5,8%
Inter Loop	(30)	(33)	0	-9,1%	N/M

Total

	1T24	4T23	1T23	ΔQoQ	ΔYoY
Total	1.401	1.313	1.024	6,7%	36,8%



NIMs

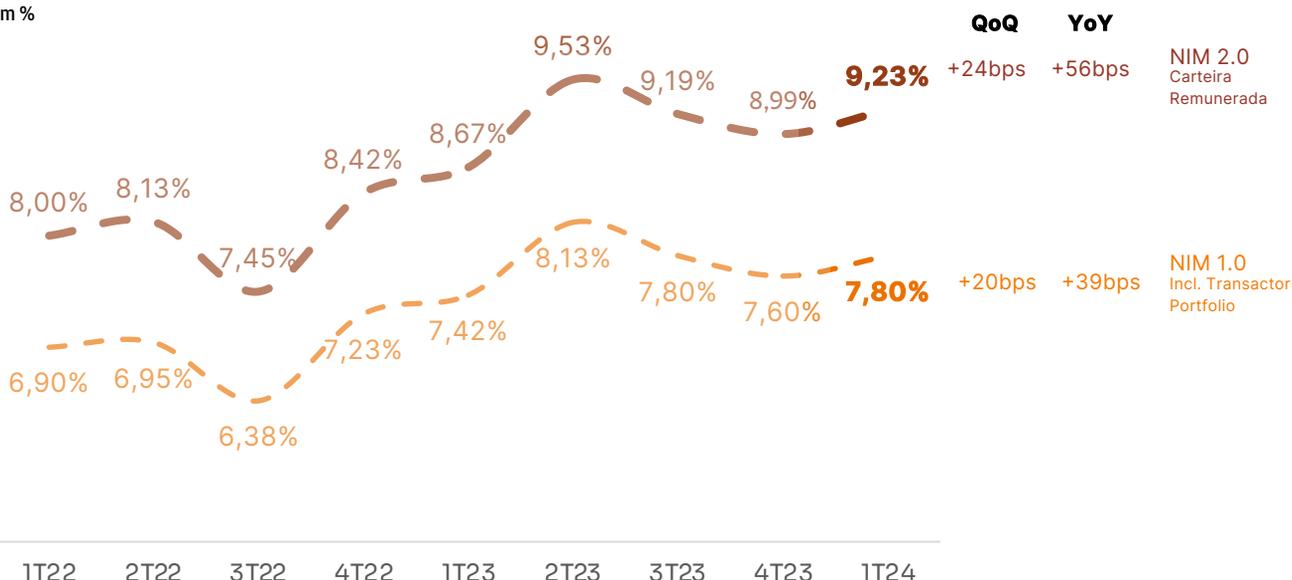
Nossos NIM's tiveram um forte trimestre, com um aumento de +24 pontos-base em relação ao trimestre anterior e um aumento de +28 pontos-base nos NIMs ajustados ao risco. Essa performance demonstra o impacto positivo de nosso modelo de concessão de crédito ajustado ao risco.

O sólido resultado é atribuído a três fatores-chave: o repricing de empréstimos imobiliários e consignados, mudança na composição de nossa carteira de empréstimos para produtos mais lucrativos e uma redução nos custos de captação devido à redução da taxa SELIC.

Em geral, esses fatores contribuíram para a melhoria de nossos NIMs, demonstrando nosso foco em otimizar o portfólio de crédito e gerenciar riscos de forma eficaz. Mantemos a confiança em sustentar esse momento positivo e gerar valor para nossos acionistas.

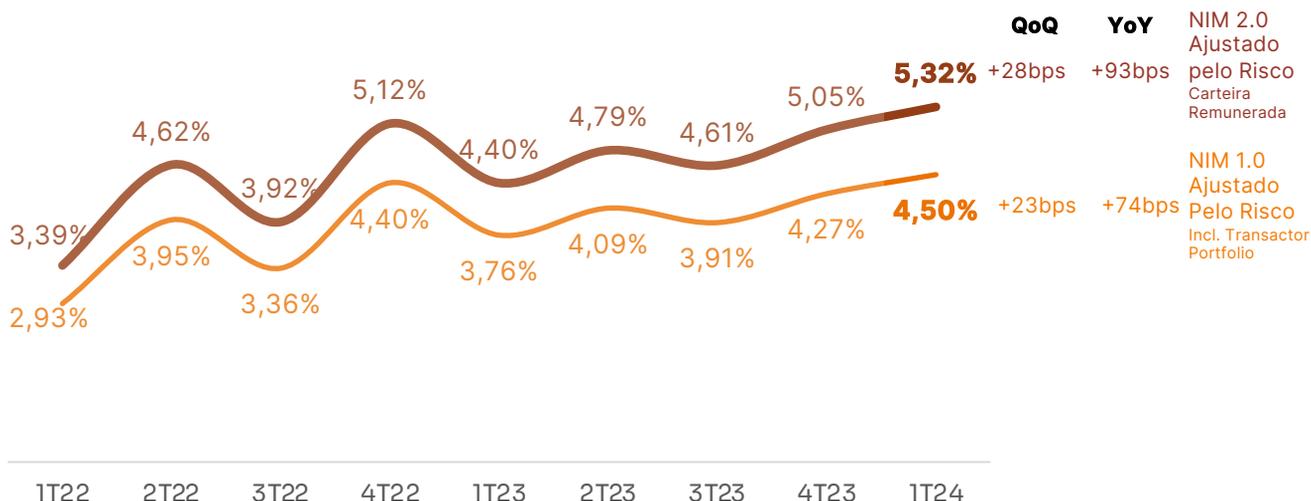
NIM 1.0 & 2.0

Em %



NIM Ajustado pelo Risco

Em %



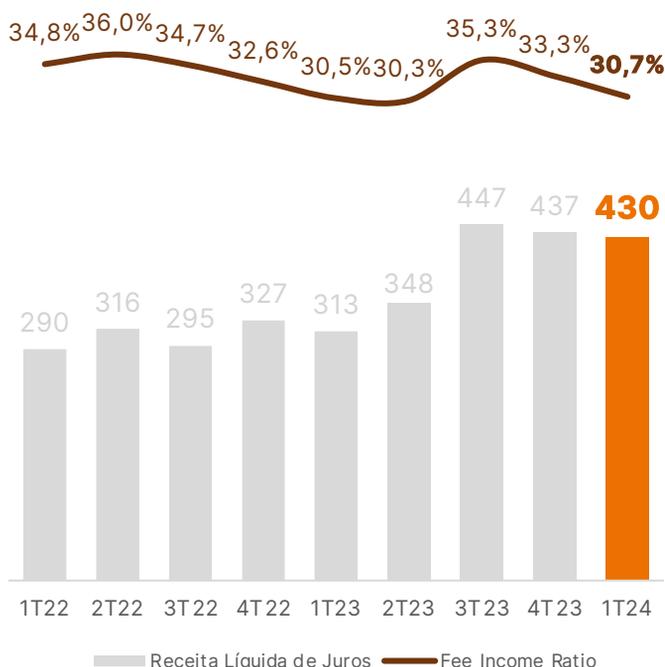


Receita de Serviços

Conseguimos manter a receita de serviços estável, um sólido desempenho em taxas de intercâmbio, shopping, seguros e investimentos, comprovando a força das fontes de receitas de serviços, apesar da sazonalidade negativa do primeiro trimestre.

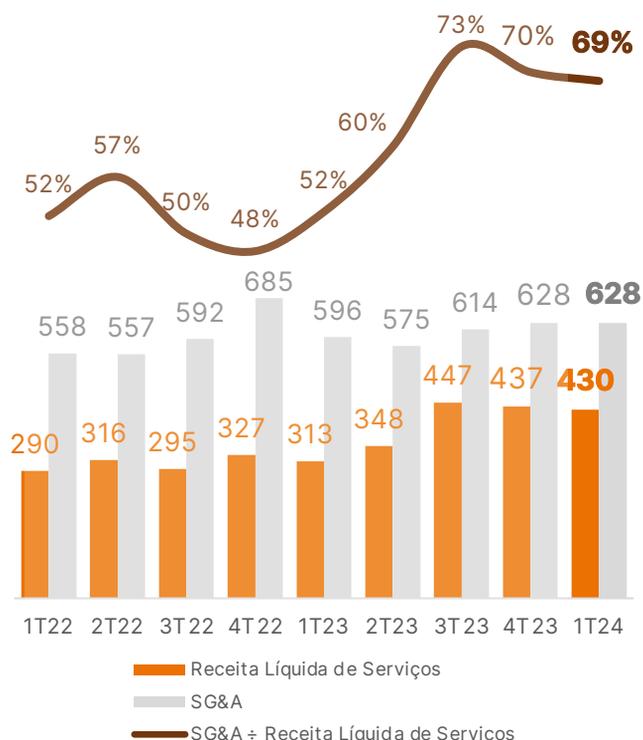
Receita de Serviços

Em R\$ Milhões e Em % de Receitas Líquidas Totais



Receita de Serviços e SG&A

Em R\$ Milhões & Em %



R\$ Milhões

	1T24	4T23	1T23	ΔQoQ	ΔYoY	Descrição
Resultado líquido de serviços e comissões						
Receitas de intercâmbio	242	246	175	-1.5%	38.3%	Intercâmbio de cartões de crédito e débito
Tarifas de comissão e corretagem	146	144	133	1.1%	10.1%	Inter Shop, Seguros, Invest e comissões globais
Tarifas bancárias e operações de crédito	26	29	15	-11.1%	77.7%	Taxas de contas PJ's e taxas de subscrição de crédito
Investimentos	29	32	20	-9.2%	N/M	Taxas de gestão, administração e DCM Inter Invest
Outros	25	21	7	21.6%	247.3%	Outras taxas e comissões bancárias
Receita bruta de serviços e comissões	468	472	350	-0.8%	33.8%	
Despesas de cashback	(63)	(63)	(67)	0.9%	-5.8%	Despesas de cashback de todos os produtos
Inter Loop	(30)	(33)	0	N/M	N/M	Despesas do Inter Loop excluindo custo de funding
Outras despesas	(34)	(36)	(36)	-5.3%	-4.6%	Saques, comissões de Crédito Imobiliário e outros
Total	340	340	247	0.1%	38.0%	
Outras receitas						
Receitas de performance	24	30	28	-20.2%	-14.2%	Receitas de performance MasterCard, Liberty e B3
Ganhos (perdas) de capital	3	7	3	N/M	N/M	Pagamentos por desempenho excedente
Receitas com câmbio	22	21	15	3.9%	45.8%	Receitas de câmbio, incluindo USEND
Outras receitas	41	39	20	5.6%	106.1%	Outras receitas
Total	90	97	66	-7.5%	36.6%	
Receita líquida de serviços	430	437	313	-1.5%	37.7%	



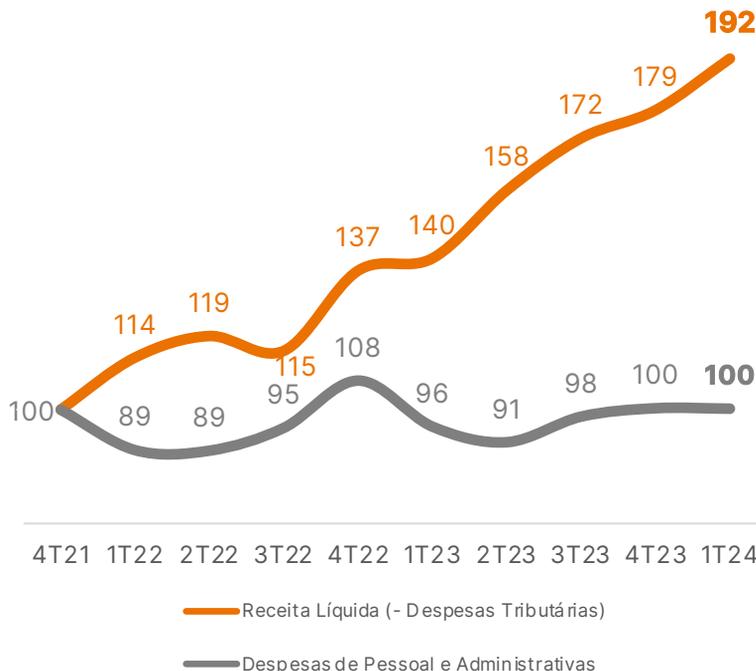
Eficiência

Nosso foco no controle de custos nos permitiu aprimorar ainda mais a diferença entre as taxas de crescimento das receitas e das despesas no primeiro trimestre de 2024, evidenciando a escalabilidade de nosso modelo de negócio.



Receitas vs. Despesas

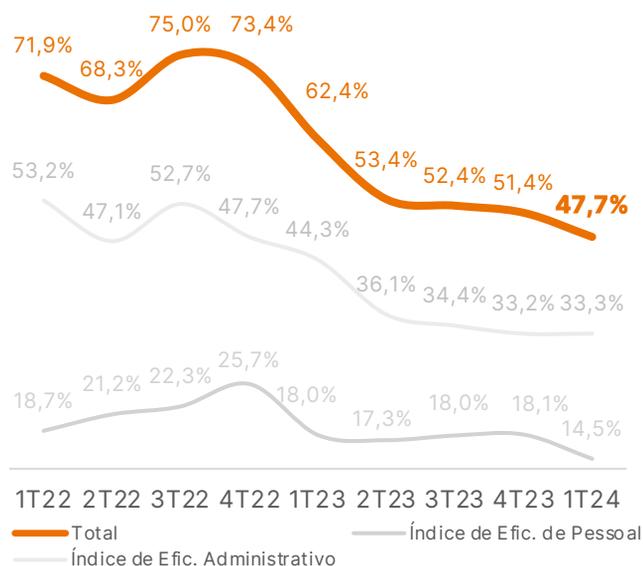
Em %, em base 100



Mantivemos nosso foco na alavancagem operacional, alcançando o quinto trimestre consecutivo de melhoria no índice de eficiência, que agora está em 47,7%. A eficiência é uma métrica chave que consideramos como a mais avançada em nosso plano estratégico 60/30/30.

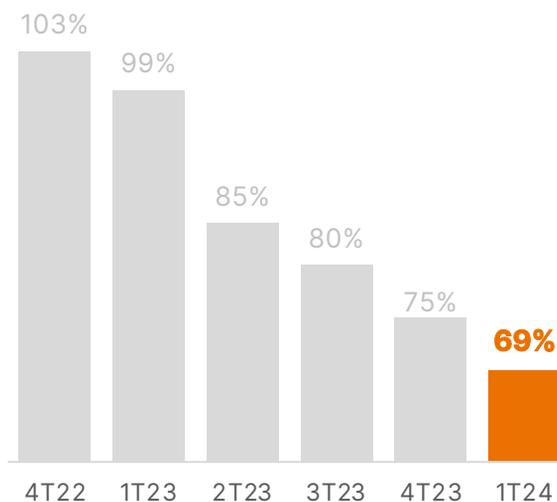
Índice de Eficiência

Em %



Índice de Eficiência Ajustado ao Risco¹

Em %



Nota 1: Excluindo resultado de perdas esperadas da receita líquida. Veja o Anexo para a definição completa.

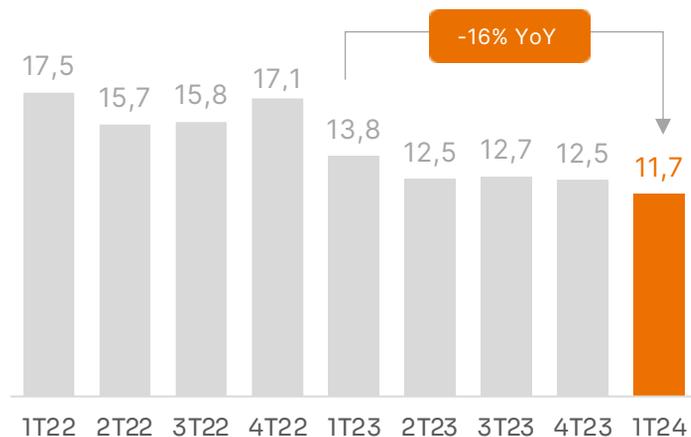


Eficiência

Nossos esforços para otimizar as operações e simplificar as despesas nos permitiram alcançar um nível ainda maior de produtividade em nossas atividades diárias, reduzindo nosso custo de servir para R\$ 11,7, uma melhoria de 16% em relação ao ano anterior.

Custo de Servir

Em R\$, mês



Cientes Ativos por Colaborador¹

Em mil



À medida que reduzimos os custos, também aumentamos a produtividade, alcançando uma taxa de 5,2 mil clientes ativos por funcionário. Isso demonstra nossos esforços contínuos em fornecer serviços eficientes aos nossos clientes e utilizar a tecnologia para melhorar a produtividade.

Em abril de 2024, lançamos nossa segunda versão do Go Tech, incorporando 195 estagiários altamente qualificados em tecnologia à nossa equipe.

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

	1T24	4T23	1T23	Variação %	
				ΔQoQ	ΔYoY
1.401	1.313	1.024	6.7%	36.8%	
971	876	712	10.8%	36.4%	
340	340	247	0.0%	37.7%	
90	97	66	-7.2%	36.4%	
(86)	(91)	(69)	-5.5%	24.6%	
(628)	(628)	(596)	0.0%	5.4%	
(190)	(221)	(172)	-14.0%	10.5%	
(42)	(41)	(38)	2.4%	10.5%	
(395)	(365)	(386)	8.2%	2.3%	
47.7%	51.4%	62.4%	-4 p.p.	-15 p.p.	
14.5%	18.1%	18.0%	-4 p.p.	-4 p.p.	
33.3%	33.2%	40.4%	0 p.p.	-7 p.p.	

Nota 1: Incluindo estagiários.

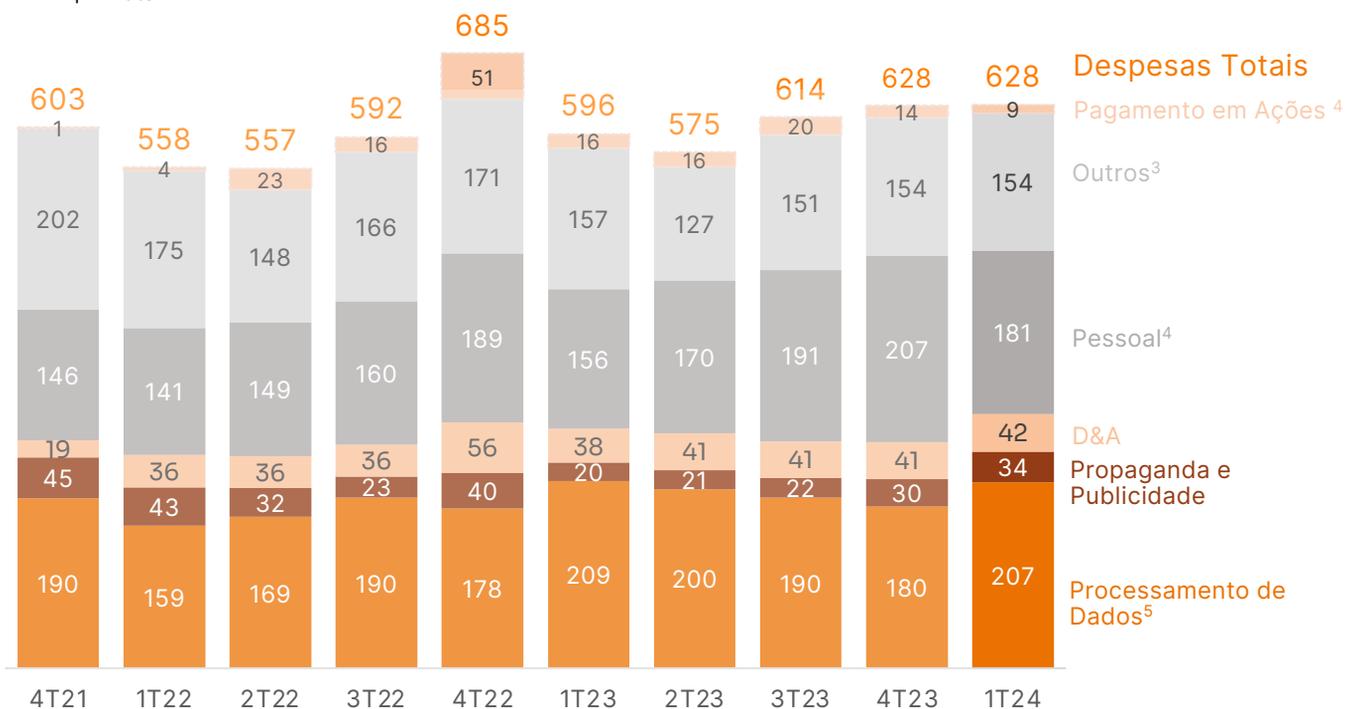


Despesas

Comparando o 1T24 com o 4T23, tivemos uma redução nas despesas pessoais, devido a uma redução na provisão para os acordos de distribuição de participação, que em 2023 foram concentrados no último trimestre. Por outro lado, as despesas com processamento de dados aumentaram 15%, devido a descontos pontuais no 4T23 e um volume maior de transações na plataforma no 1T24. No geral, as despesas ficaram estáveis em relação ao ano anterior e houve um aumento de apenas 5,4% em relação ao trimestre anterior.

Detalhamento de Despesas¹

Em R\$ Milhões



R\$ Milhões

Descrição	1T24		4T23		1T23		Variação %	
	Valor	Variação %	Valor	Variação %	Valor	ΔQoQ	ΔYoY	
Despesas								
Processamentos de dados e telecomunicações	207	15%	180	-13%	209	15%	-1%	Data center, nuvem e manutenção de sistemas
Pessoal	181	16%	207	13%	156	-13%	16%	Salários e benefícios (incluindo Conselho)
Outras despesas	154	0%	154	0%	157	0%	-2%	Reembolso, comunicação e portabilidade
D&A	42	12%	41	2%	38	2%	12%	
Propaganda e publicidade	34	70%	30	12%	20	12%	70%	Despesas com publicidade e relações públicas
Despesas Excl. M&A & SBC	619	3.7%	613	0.8%	596	0.8%	3.7%	
Pagamento em ações	9	-44%	14	-36%	16	-36%	-44%	Pagamento de ações e opções
Despesas Totais	628	2.4%	628	0.0%	613	0.0%	2.4%	

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



Lucro Líquido

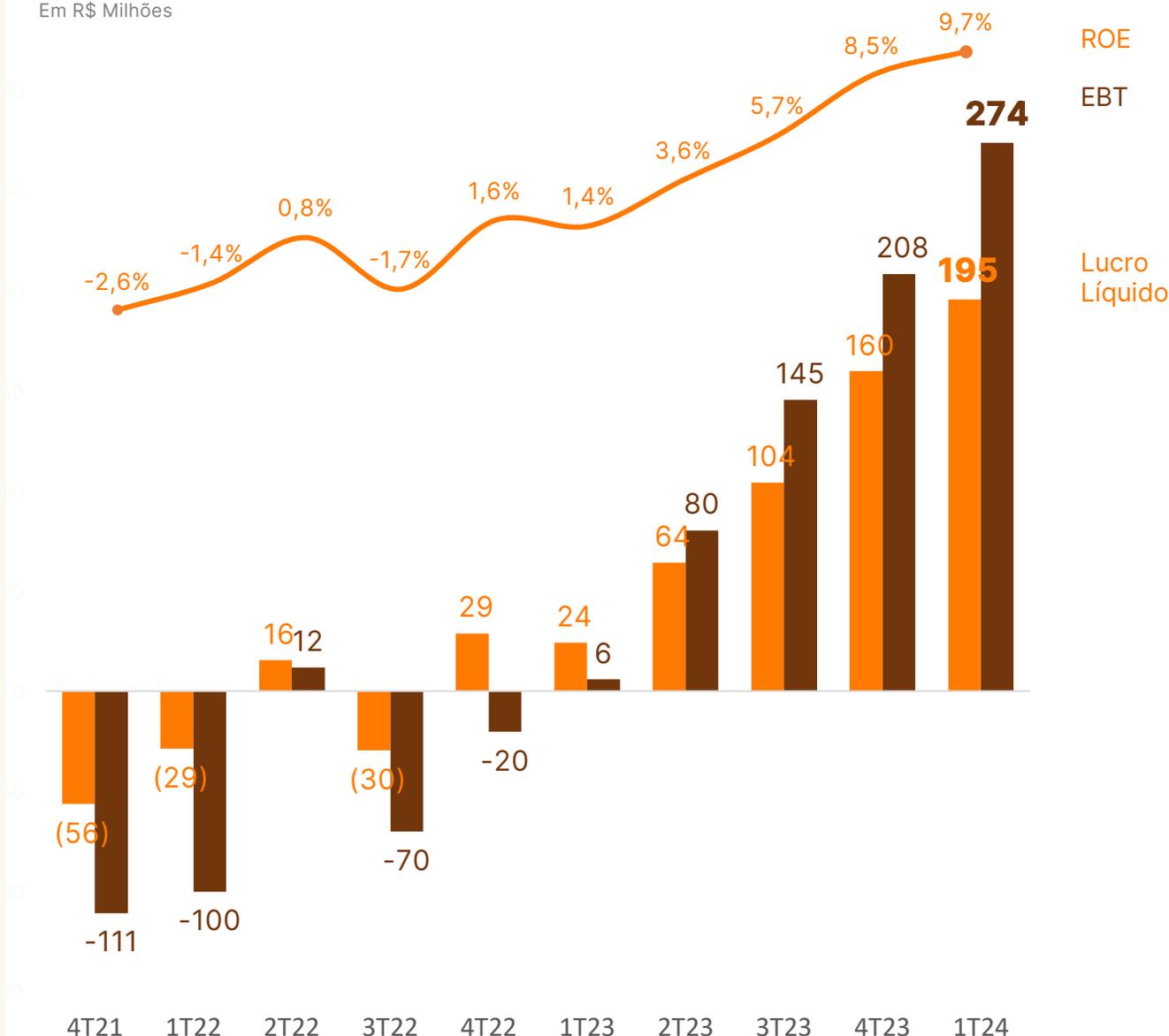
Temos a satisfação de anunciar que começamos o segundo ano do nosso plano estratégico 60/30/30 com forte desempenho. No 1T24, alcançamos recordes de lucro líquido e EBT (Earnings Before Taxes) no valor de R\$ 195 milhões e R\$ 274 milhões, respectivamente.

Essas conquistas estabelecem uma base sólida para o restante do ano. Com esse impulso, estamos empenhados em aprimorar o engajamento dos clientes, melhorar ainda mais a composição da nossa carteira de crédito e a qualidade dos ativos, garantir um controle efetivo de custos e impulsionar a inovação constante. Ao focar nesses pontos-chave, buscamos entregar um excepcional valor tanto para nossos clientes quanto para nossos acionistas.

Continuamos dedicados à execução de nosso plano estratégico com diligência e determinação, e estamos ansiosos para construir sobre esse sucesso nos próximos trimestres.

EBT, Lucro Líquido e ROE¹

Em R\$ Milhões



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



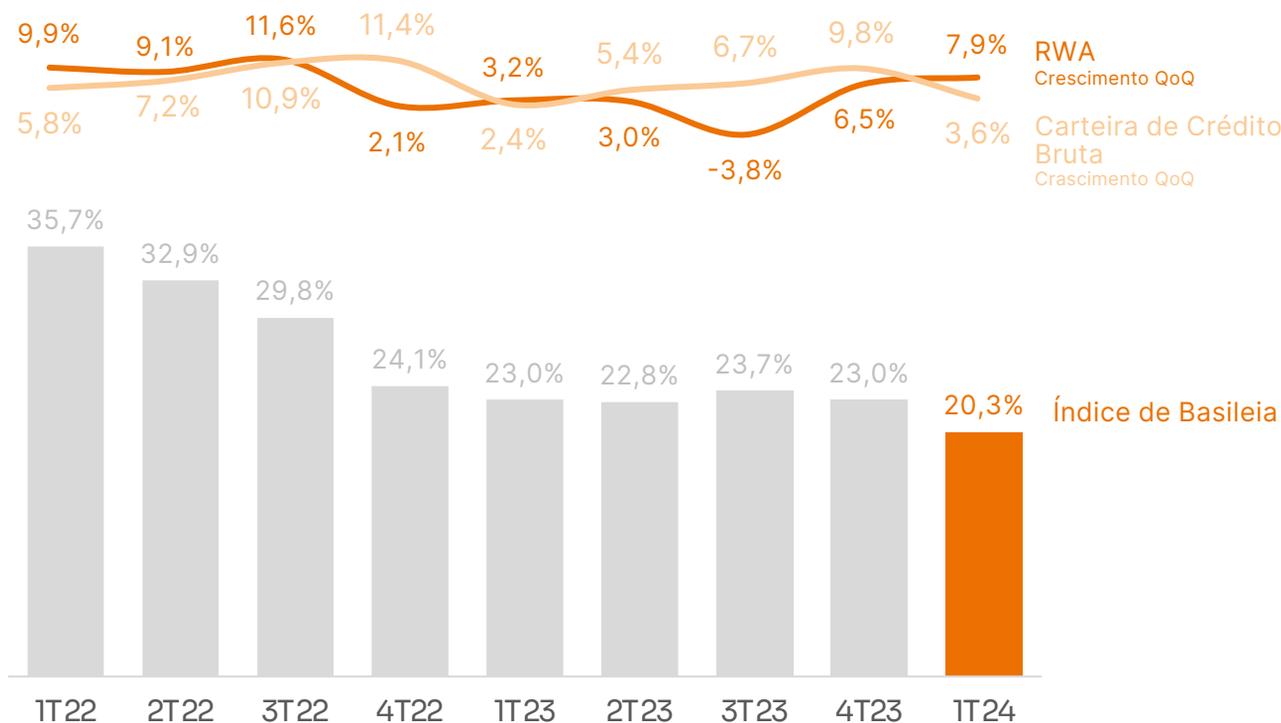
Índice de Basileia

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

No 1T24, nosso índice Basileia Nível 1 diminuiu para 20,7% principalmente devido (1) ao crescimento do RWA de crédito, (2) ao crescimento do RWA de mercado e operacionais (que são ajustados semestralmente) e (3) ao pagamento de dividendos do Banco Inter SA para a Inter&Co. Adicionalmente, 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

Em %



RWA & Índice de Basileia

Em R\$ Milhões & Em %

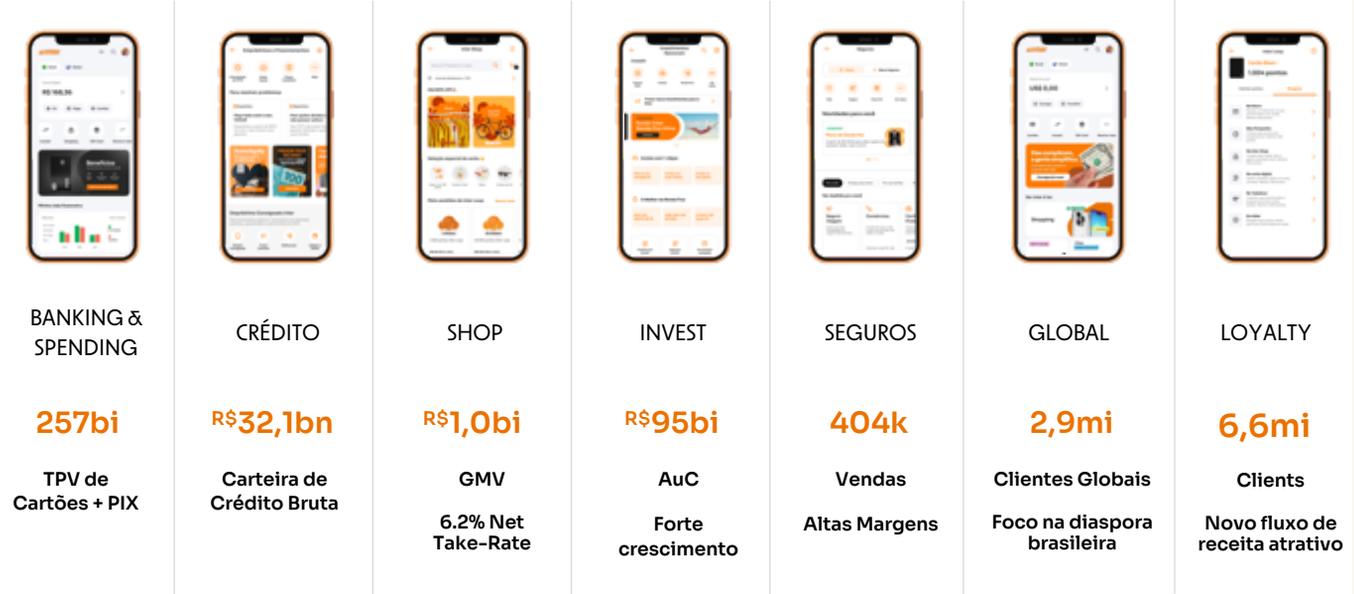
				Variação %	
	1T24	4T23	1T23	ΔQoQ	ΔYoY
Patrimônio de Referência	5.853	6.138	5.829	-4.6%	0.4%
Ativos Ponderados pelo Risco (RWA)	28.866	26.746	25.345	7.9%	13.9%
Requerimento de Capital	5.340	4.948	4.689	7.9%	13.9%
Margem sobre os Requerimentos de Capital	8.675	9.468	8.998	-8.4%	-3.6%
Índice de Basileia (PR/RWA)	20,3%	23,0%	23,0%	-2.7 p.p.	-2.7 p.p.

Fonte: Demonstrações Financeiras Banco Inter Bacen GAAP.



Nosso Ecosistema

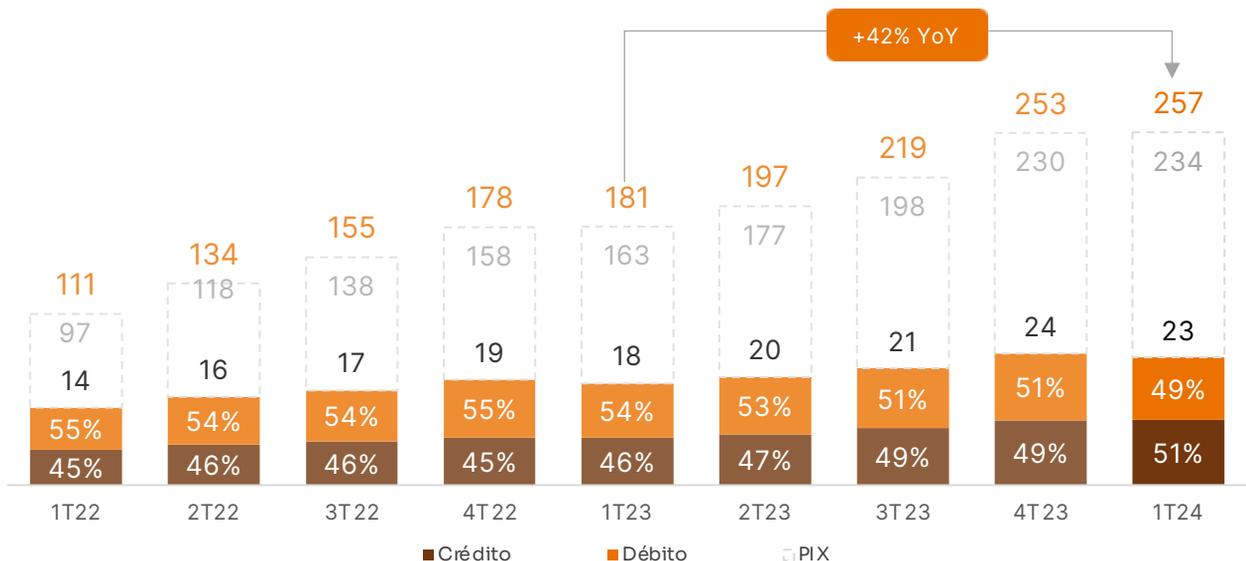
Nosso Super App Financeiro oferece uma experiência digital integrada que permite aos clientes gerenciar e atender às suas necessidades com uma variedade de produtos comerciais e bancários. E mesmo que já tenhamos uma ampla gama de serviços e soluções, continuamos focados em aprimorar o nosso Super App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



Banking

No 1T24, alcançamos R\$ 257 bilhões em transações por meio do PIX, cartões de débito e crédito de nossos clientes. A maioria dessas transações ocorreu por meio do PIX, com o recorde de R\$ 234 bilhões no trimestre. Isso representa um aumento de 44% em relação ao ano anterior e representa uma sólida participação de 7,7% no número de transações de PIX.

Esse crescimento foi possível tanto pelo fato de os clientes realizarem mais transações à medida que amadurecem, quanto pelo fato de os novos clientes terem maior engajamento desde o início de seu relacionamento com o Inter.





Loyalty

Continuamos focados em expandir nossa sétima vertical, que alcançou 6,6 milhões de clientes ativos no 1T24, adicionando 1,2 milhão de novos clientes ativos no trimestre.

Neste trimestre, atualizamos nossa experiência do usuário para incluir o Loop como um tipo de carteira digital dentro do aplicativo. Esperamos que essa inovação traga resultados ainda mais positivos no futuro.



Shopping

No Inter Shop, alcançamos 3,0 milhões de clientes ativos realizando transações no 1T24 (+25% YoY), com mais de 10 milhões de transações (+12% em relação ao ano anterior). Além disso, melhoramos o GMV, atingindo mais de R\$ 1 bilhão.

Nosso Net Take Rate também subiu 70 pontos-base em relação ao último trimestre, atingindo 6,2% no 1T24. Continuamos a promover transações de ponta a ponta, o que nos permite melhorar nosso poder de precificação e acelerar o BNPL.



Investimentos

Neste trimestre, alcançamos a marca importante de R\$ 10 bilhões em distribuição de renda fixa de terceiros (+45% YoY), o que é um importante gerador de receitas.

Alcançamos mais de 5,3 milhões de clientes ativos (+61% em relação ao trimestre anterior) e R\$1,3 bilhão em Meu Porquinho AuC. Tudo isso contribuiu para nossos R\$ 95 bilhões AuC totais no 1T24 (+40% YoY).



Seguros

O setor de seguros teve mais um ótimo trimestre, alcançando R\$ 52,3 milhões em Receitas Líquidas (+29% YoY). Um destaque importante deste trimestre foi o número de Clientes Ativos, que atingiu 1,9 milhão (+40% em relação ao ano anterior). Também aumentamos o número de vendas em 53% em comparação com o ano passado, alcançando 404 mil.



Global

Na conta global, estamos replicando nossa base de depósitos nos EUA. O trimestre foi marcado pelo lançamento de Depósitos de Renda Fixa denominados em dólares. Os Ativos sob Gestão (AuC) e os Depósitos cresceram 223% em relação ao ano anterior, atingindo US\$ 460 milhões no 1T24.

Isso só foi possível devido ao crescimento de nossa base global de clientes, que agora conta com 2,9 milhões de clientes altamente engajados.

Clientes Ativos

Em Milhões e Em %



Clientes Ativos & Net Take-Rate

Em Milhões e Em %



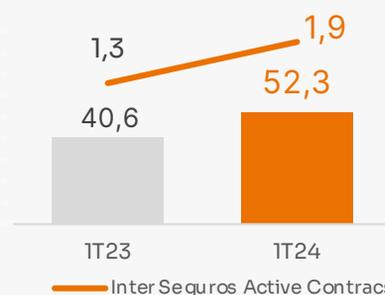
Clientes Ativos & AuC

Em Milhões e Em R\$ Bilhões



Clientes Ativos & Receita Líquida

Em Milhões e R\$ Milhões



AuC & Depósitos em USD

Em USD Milhões





Balço Patrimonial

R\$ Milhões

	03/31/2024	03/31/2023	Varição % ΔYoY
Balço Patrimonial			
Ativos			
Caixa e equivalentes de caixa	2.830	1.792	58%
Empréstimos e adiantamento a instituições financeiras	4.051	3.770	7%
Depósitos compulsórios no Banco Central do Brasil	2.926	2.994	-2%
Títulos e valores mobiliários	18.167	12.535	45%
Instrumentos financeiros derivativos	7	1	559%
Empréstimos e adiantamento a clientes, líquido de provisão	28.827	22.371	29%
Ativos não circulantes mantidos para venda	174	178	-3%
Investimentos	90	71	26%
Imobilizado	187	181	3%
Intangível	1.596	1.274	25%
Ativo fiscal diferido	1.082	1.008	7%
Outros ativos	2.609	1.525	71%
Total de ativos	62.547	47.701	31%
Passivo			
Passivos com instituições financeiras	10.483	8.217	28%
Passivos com clientes	32.643	24.182	35%
Títulos emitidos	8.249	6.641	24%
Instrumentos financeiros derivativos passivos	14	33	-57%
Outros passivos	2.619	1.489	76%
Total do passivo	54.008	40.561	33%
Patrimônio líquido			
Patrimônio líquido dos acionistas controladores	8.392	7.031	19%
Participações de acionistas não controladores	146	109	34%
Total do patrimônio líquido	8.538	7.140	20%
Total do passivo e patrimônio líquido	62.547	47.701	31%



Demonstração de Resultado

R\$ Milhões

	1T24	1T23	Varição % ΔYoY
Demonstração de Resultado			
Receitas de juros	1.218	1.013	20%
Despesas de juros	(762)	(673)	13%
Resultado de títulos e valores mobiliários e derivativos	515	371	39%
Resultado líquido de juros	971	712	36%
Receitas de serviços e comissões	374	282	33%
Despesas de serviços e comissões	(34)	(36)	-5%
Outras receitas	90	66	36%
Total de receitas	1.401	1.024	37%
Resultado de perdas esperadas	(411)	(351)	17%
Resultado líquido de perdas	990	673	47%
Despesas administrativas	(395)	(386)	2%
Despesa de pessoal	(190)	(172)	10%
Despesas tributárias	(86)	(69)	25%
Depreciação e amortização	(42)	(38)	12%
Resultado de participações em coligadas	(2)	(3)	-27%
Lucro / (prejuízo) antes da tributação sobre o lucro	274	6	N/M
Imposto de renda e contribuição social	(79)	18	N/M
Lucro / (prejuízo)	195	24	713%



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:

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

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

Clientes de serviços globais:

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

Custo de aquisição de cliente (CAC):

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

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.

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 (ARPA) 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, ARPA Bruto, ARPA 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