



Release de Resultados 3T24

Novembro de 2024

Destques 3T24

R\$ **1,2⁺** trilhões de TPV anualizado

R\$ **50** bilhões de depósitos

R\$ **122** bilhões de AuC



34,9 milhões de clientes

O Super App da sua vida financeira



R\$ **2,7** bilhões de receita bruta

R\$ **260** milhões de lucro líquido

11,9% ROE



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

Carta do CEO

Do CEO Global João Vitor Menin

Eu gosto de pensar em nosso negócio em três dimensões: nossa **plataforma**, nossos **clientes** e a enorme **oportunidade de monetizar** nosso ecossistema.

Começando pela nossa **plataforma**, construímos um Super App financeiro diferenciado, oferecendo uma ampla gama de produtos e serviços, com personalização em escala. Neste trimestre, continuamos a inovar e aprimorar nosso Super App para atender às necessidades de nossos clientes. Lançamos uma nova oferta de consignado digital, aprimoramos a experiência do Pix crédito, expandimos os recursos do Buy Now Pay Later no Inter Shop e integramos a Inter Pag em nossa oferta de produtos para clientes PJ.

Nossa crescente base de 35 milhões de **clientes** valida nossos esforços. A melhoria consistente nas métricas de ativação e engajamento gera um grande nível de interações dentro de nosso ecossistema, o que pode ser observado, por exemplo, em mais de 15 milhões logins por dia e 18 milhões de clientes com depósitos.

Estamos apenas no início quando se trata da **oportunidade de monetizar** nosso ecossistema. Constantemente otimizamos nossa capacidade de upsell e cross-sell, o que resultou em um ARPAC recorde de R\$ 32,5 e R\$ 1,2 trilhões de TPV anualizado.

À medida que executamos nosso plano 60/30/30, continuamos a equilibrar investimentos estratégicos em TI, marketing e pessoas, mantendo a eficiência operacional. Esses investimentos abrirão o caminho para um crescimento contínuo e não impactaram nossa capacidade de aumentar a rentabilidade, reportando um ROE recorde de 12% no trimestre.

Nada disso teria sido possível sem nossa equipe incrível—eles são nosso capital mais valioso e sou grato pelo compromisso com o que estamos construindo juntos.



João Vitor Menin | CEO Global



Crescimento & Inovação

- Adicionamos 1,1 milhão de novos clientes ativos, novo recorde
- Nova oferta de consignado digital

Clientes & Engajamento

- Alcançamos R\$ 1,2 trilhão de TPV anualizado e um market share de Pix de 8,1%
- A taxa de ativação aumentou para 55,9%, a mais alta desde o 3T20

Carteira de Crédito & Funding

- Carteira de crédito ultrapassou R\$ 38 bilhões, 35% YoY, e NPL >90d melhorou 14 bps QoQ
- Depósitos alcançaram R\$ 50 bilhões e depósitos transacionais cresceram 30% YoY

Serviços & NIM

- Receita de serviços cresceu 21% QoQ, impulsionada por diversos produtos
- Alocação de capital levou a NIMs recordes, antes e depois do custo de risco

Lucratividade

- Lucro líquido atingiu recorde de R\$ 260 milhões, R\$ 243 milhões após minoritários
- Tendência saudável de expansão do ROE, alcançando 11,9% no trimestre

18^{MM} clientes com depósitos

R\$ 50^{BI} depósitos totais

R\$ 1,9^{mil} depósito médio por cliente ativo



Plataforma de Distribuição

32%
Fee Income Ratio

Níveis Recordes de NIMs

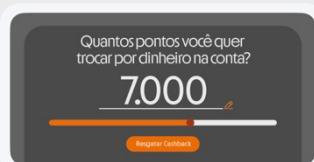
92%
NIM 2.0 em % do CDI

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

Loop

Novas maneiras de **usar pontos**:

- **Experiências de futebol**
- **Seguro Pix**
- **Sala VIP**
- **Investimentos**



Conectividade

Inter Cel
lançado em 2021



E-SIM internacional

2,5 MM clientes ativos de recarga¹

Forum Inter

Nossa própria plataforma de conteúdo, dentro do Super App financeiro

Comunidade para compartilhar:

- Dicas de investimento
- Notícias
- Perspectivas de mercado
- E muito mais



Duo Gourmet

Lançamento de benefícios relacionados a **experiências**, não apenas em restaurantes

Presente em **23 cidades no Brasil**¹



Nota 1: Referente a 30 de setembro de 2024.

Hiper personalização

Um app diferente para **cada cliente**

Aumentando cross-selling e ARPAC



Expansão Global

+3,6 milhões

de clientes globais¹

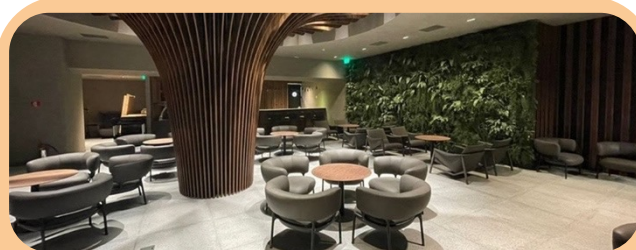
Mudando a maneira que as pessoas utilizam bancos ao redor do mundo



Semana de Futebol Inter&Co

Inter&Co Stadium receberá jogos da **Florida Cup 2025** e do **Mundial de Clubes da FIFA 2025**

Pré-venda exclusiva e descontos para nossos clientes



Sala VIP

Nossas próprias salas VIP em:

1. Guarulhos (GRU)
Maior aeroporto da América Latina
2. Curitiba (CWB)



Nota 1: Referente a 30 de setembro de 2024.

	3T24	2T24	3T23	Variação %	
				ΔQoQ	ΔYoY
Unit Economics					
Número de Clientes milhões	34,9	33,3	29,4	+5,0%	+18,9%
Clientes Ativos milhões	19,5	18,4	15,5	+6,2%	+26,3%
ARPAC Bruto R\$	47,2	44,7	47,7	+5,4%	-1,1%
CTS R\$	12,6	11,1	12,7	+13,3%	-0,4%
CAC R\$	34,4	32,6	25,9	+5,5%	+32,8%
Demonstração de Resultado					
Receita Bruta Total R\$ milhões	2.684	2.404	2.143	+11,7%	+25,2%
Receita Líquida R\$ milhões	1.676	1.479	1.265	+13,4%	+32,4%
EBT R\$ milhões	294	298	145	-1,2%	+102,2%
Lucro Líquido R\$ milhões	260	223	104	+16,8%	+149,6%
Lucro Líquido Excl. Minoritários R\$ milhões	243	206	91	+17,5%	+165,8%
Balanco Patrimonial e Capital					
Funding R\$ bilhões	50,3	47,8	39,6	+5,3%	+27,0%
Patrimônio Líquido R\$ bilhões	8,9	8,6	7,4	+3,0%	+20,4%
Índice de Basileia %	17,%	19,3%	23,7%	-2,3 p.p.	-6,7 p.p.
KPIs de Volume					
TPV de Cartões + PIX R\$ bilhões	320	290	219	+10,2%	+45,7%
GMV R\$ milhões	1.381	1,136	869	+21,6%	+58,9%
AuC R\$ bilhões	122	105	83	+16,4%	+47,8%
Indicadores de Crédito					
NPL > 90 dias %	4,5%	4,7%	4,7%	-0,1 p.p.	-0,2 p.p.
NPL 15- 90 dias %	3,6%	3,9%	4,3%	-0,3 p.p.	-0,7 p.p.
Índice de Cobertura %	130%	130%	132%	-0,6 p.p.	-2,4 p.p.
KPIs de Performance					
NIM 1.0 %	8,1%	7,8%	7,8%	+0,3 p.p.	+0,3 p.p.
NIM 2.0 - Carteira Remunerada %	9,6%	9,2%	9,2%	+0,3 p.p.	+0,4 p.p.
NIM 1.0 Ajustada ao Risco %	4,8%	4,6%	3,9%	+0,1 p.p.	+0,8 p.p.
NIM 2.0 Ajustada ao Risco %	5,6%	5,5%	4,6%	+0,1 p.p.	+1,0 p.p.
Custo de Funding % do CDI	65,4%	64,3%	61,7%	+1,1 p.p.	+3,7 p.p.
Fee Income Ratio %	32,3%	30,4%	35,3%	+1,9 p.p.	-3,0 p.p.
Índice de Eficiência %	50,7%	47,9%	52,4%	+2,8 p.p.	-1,7 p.p.
ROE %	11,9%	10,4%	5,7%	+1,5 p.p.	+6,2 p.p.
ROE Excl. Minoritários %	11,3%	9,8%	5,%	+1,5 p.p.	+6,3 p.p.

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

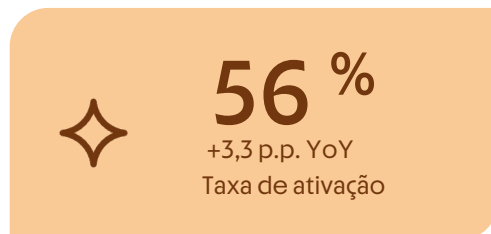


Crescimento de Clientes & Engajamento

Adicionamos um recorde de 1,1 milhão de novos clientes ativos no 3T24, combinado com um aumento na taxa de ativação pelo 7º trimestre consecutivo, que chegou a 55,9%.

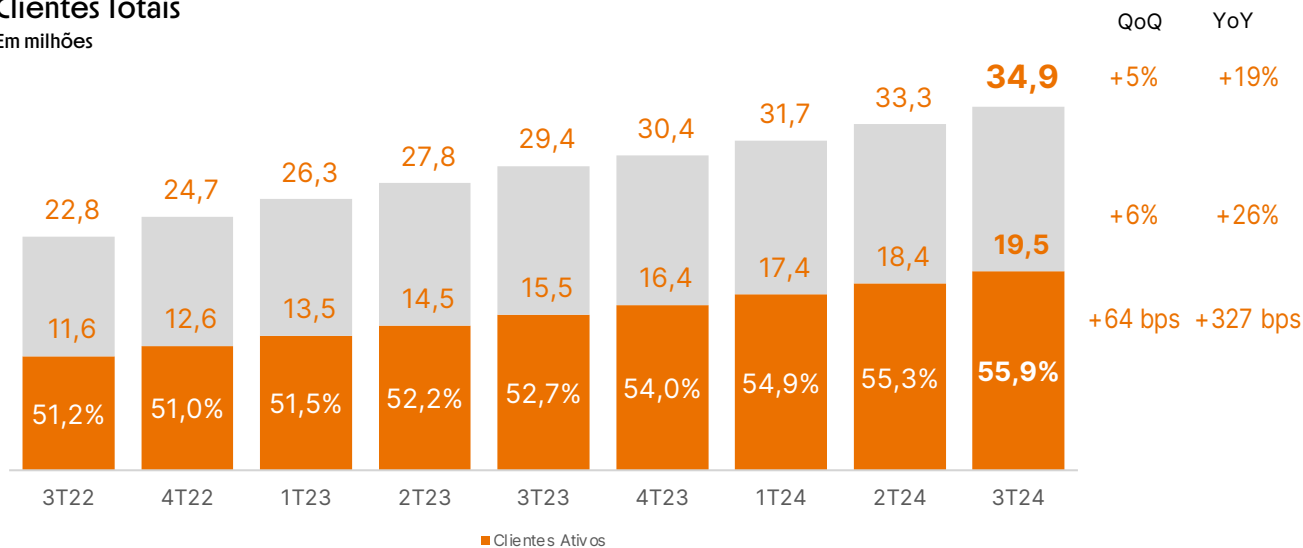
Esse resultado foi impulsionado pelo foco na atração de clientes mais propensos a se tornarem usuários primários de nossa plataforma e à ativação imediata após o onboarding.

Além disso, a hiper personalização, com ofertas direcionadas, nos permite aumentar o cross-sell de forma mais eficaz e oferecer produtos como BNPL, gift cards, home equity e produtos de seguros, gerando receita adicional e reduzindo o churn.



Clientes Totais

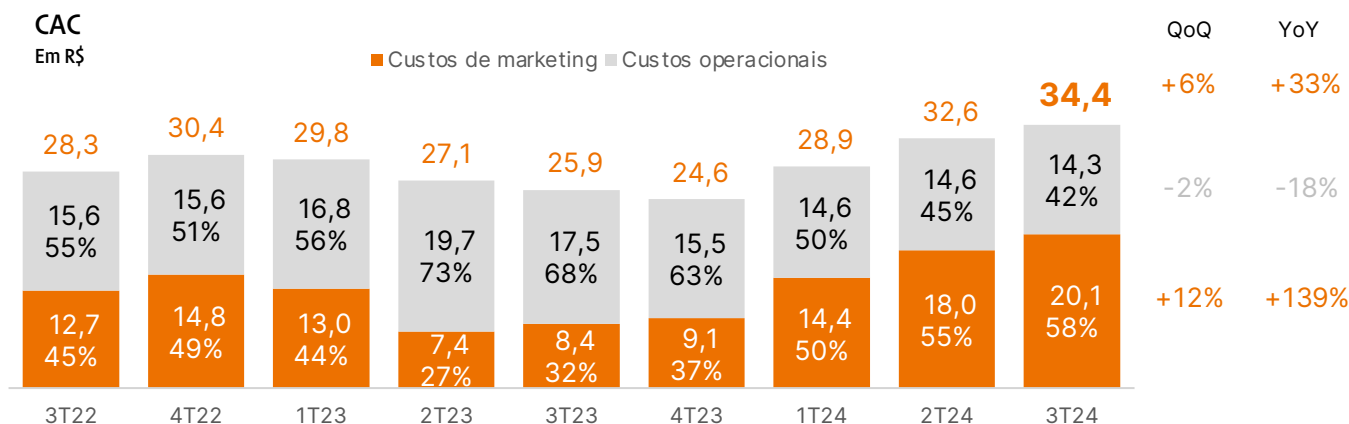
Em milhões



Nossas campanhas direcionadas resultaram em maiores investimentos em CAC e já mas mostraram taxas de conversão superiores. Por outro lado, os custos operacionais diminuíram novamente neste trimestre, à medida que melhoramos a eficiência no nosso processo de onboarding.

CAC

Em R\$



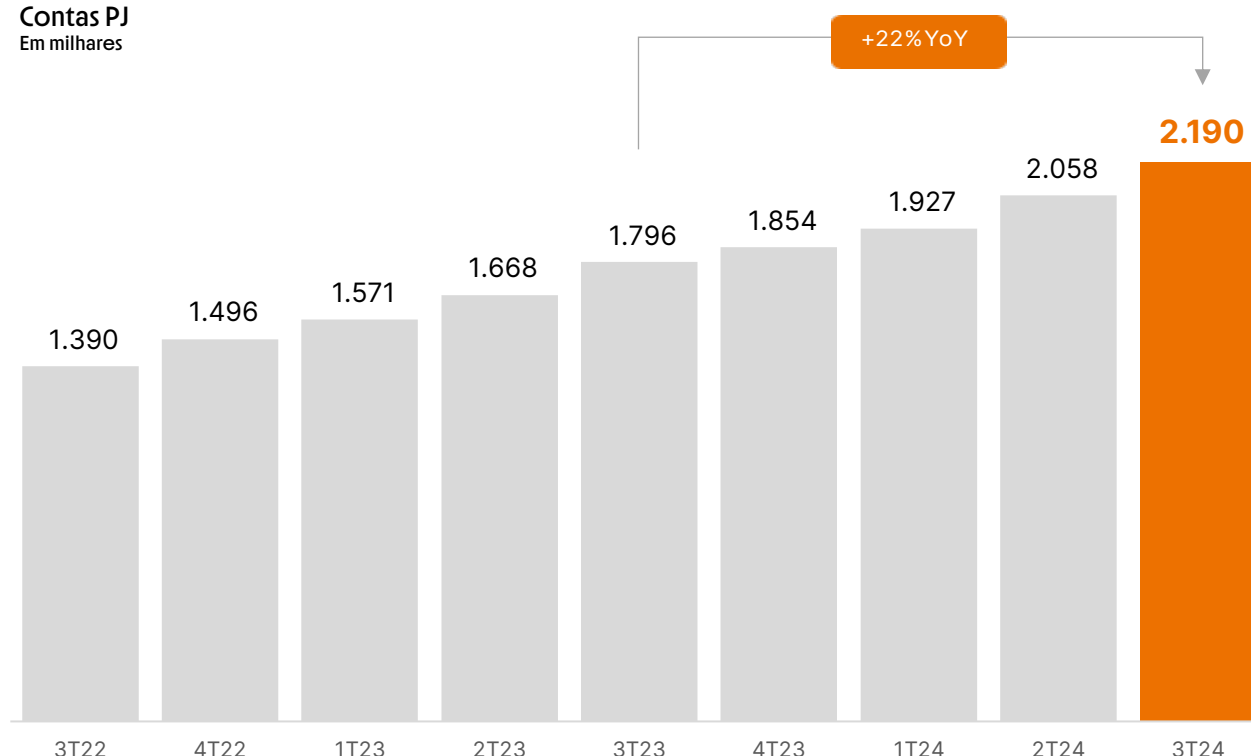
Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados.



Cientes PJ & Inter Pag

Com mais de 2 milhões de contas (6% do total), uma taxa de ativação de 80% e crescimento de 18% YoY, nossos clientes PJ representam uma oportunidade significativa para nosso ecossistema. Oferecemos aos nossos clientes PJ uma ampla gama de serviços, incluindo Pix gratuito, linhas de crédito personalizadas, gestão de aprovação, cartão com programa de fidelidade (Loop), soluções de API, entre outros.

Contas PJ
Em milhares



Nossa recente aquisição da Inter Pag fortalece ainda mais nossa oferta no segmento, nos permitindo oferecer serviços de aquisição aos clientes existentes, além de financiamento de capital de giro por meio da antecipação de recebíveis de cartão de crédito.





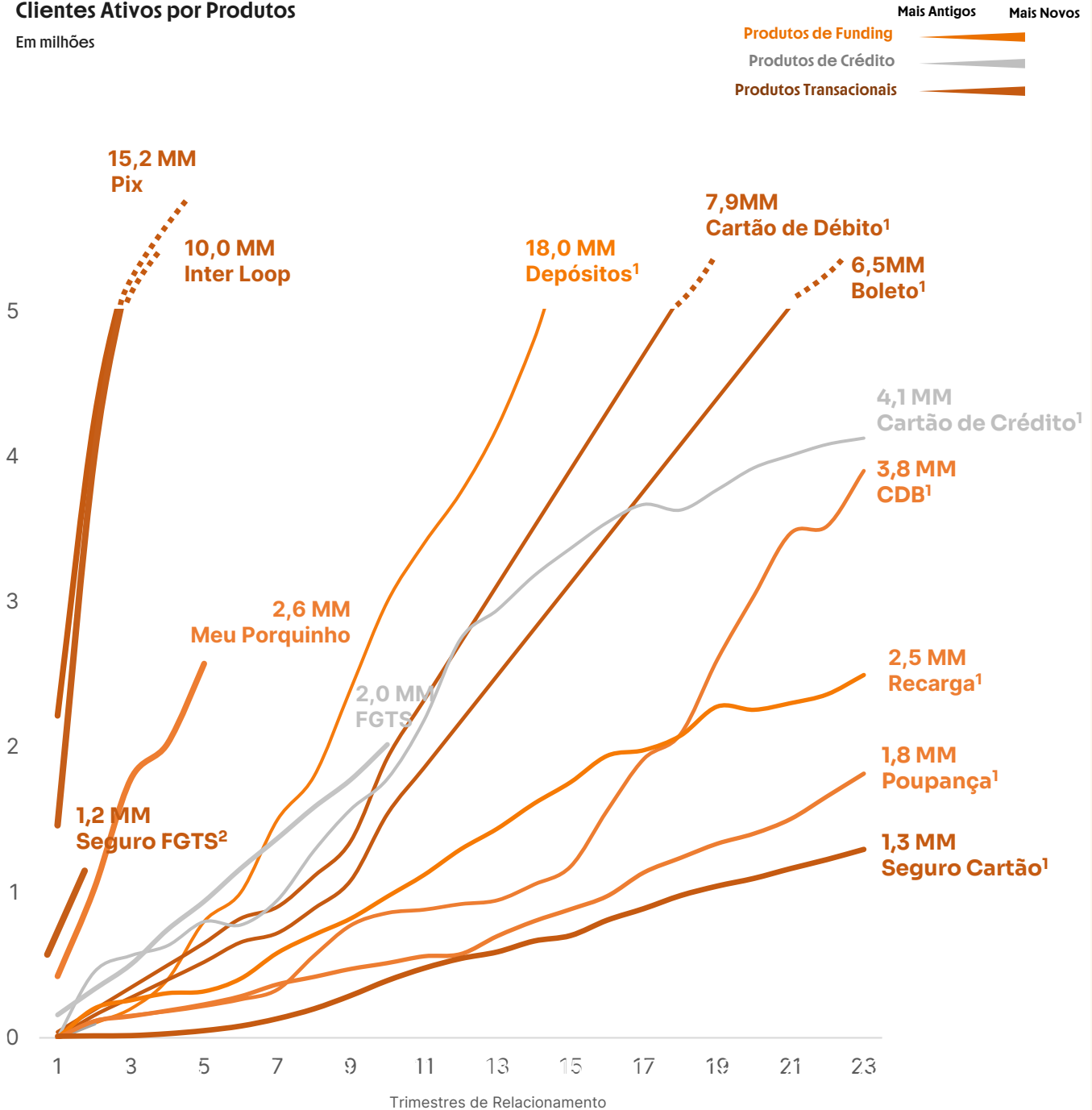
Acelerando a Adoção de Produtos

A hiper personalização e uma compreensão mais profunda de nossos clientes e suas necessidades não apenas levaram a uma melhor ativação, mas também a uma adoção mais rápida de novos produtos.

Atualmente, temos mais de 12 produtos com mais de 1 milhão de clientes ativos, demonstrando nossa capacidade de monetizar nossa base de clientes por meio de cross-selling dentro do ecossistema do Super App financeiro. Lançamentos recentes de produtos, como Inter Loop e Meu Porquinho, nos permitiram alcançar milhões de clientes em uma velocidade recorde.

Clientes Ativos por Produtos

Em milhões



Nota 1: Produtos existentes antes do 1T19. No entanto, o número real de clientes ativos começa apenas no 1T20 para se adequar ao gráfico.

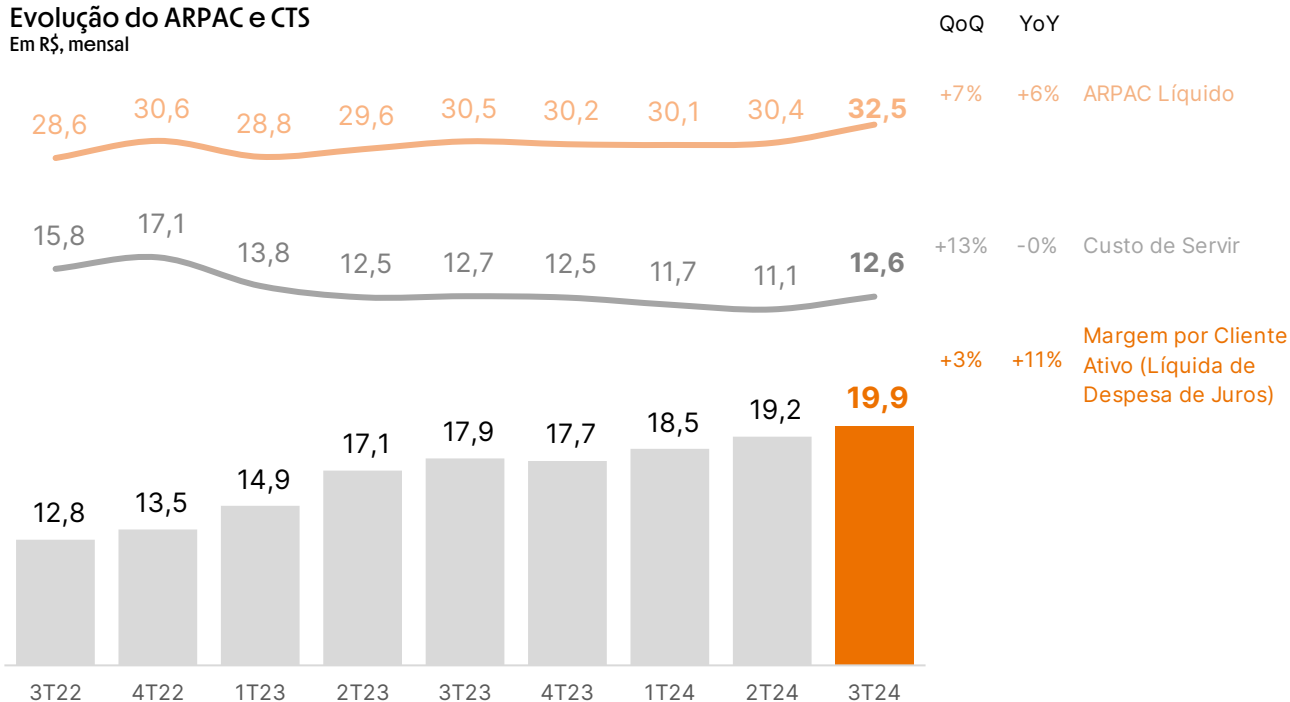


Monetização dos Clientes

Alcançamos um ARPAC de R\$ 32,5, nível recorde que ressalta o sucesso de nossa estratégia de monetização. Também atingimos um novo recorde em margem por cliente ativo, R\$ 19,9. Essa marca é ainda mais impressionante quando consideramos a saturação no mercado, com 1,3 bilhão de contas no sistema bancário brasileiro.

Evolução do ARPAC e CTS

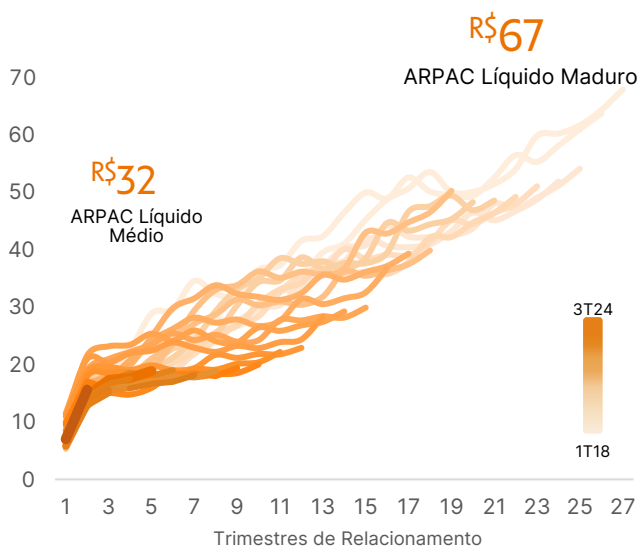
Em R\$, mensal



Nossas safras apresentaram um forte desempenho neste trimestre, com uma aceleração da receita tanto para safras novas quanto para as mais antigas. Além disso, pela primeira vez, superamos a marca de R\$ 100 nas safras mais antigas, demonstrando a eficácia de nossa estratégia de hiper personalização.

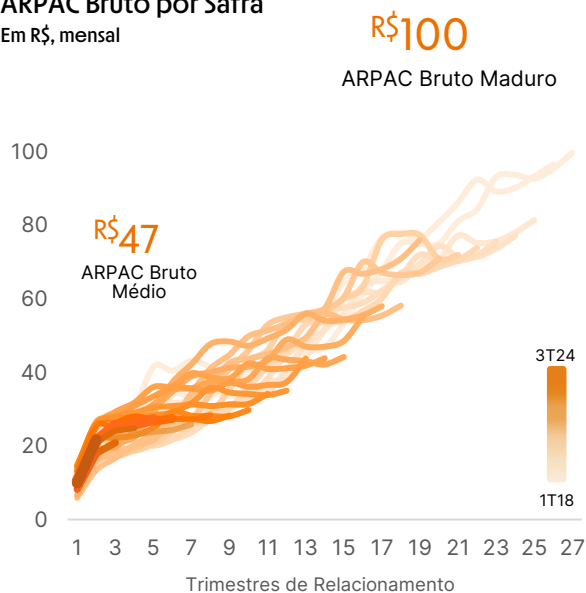
ARPAC Líquido por Safra

Em R\$, mensal



ARPAC Bruto por Safra

Em R\$, mensal



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



Carteira de Crédito

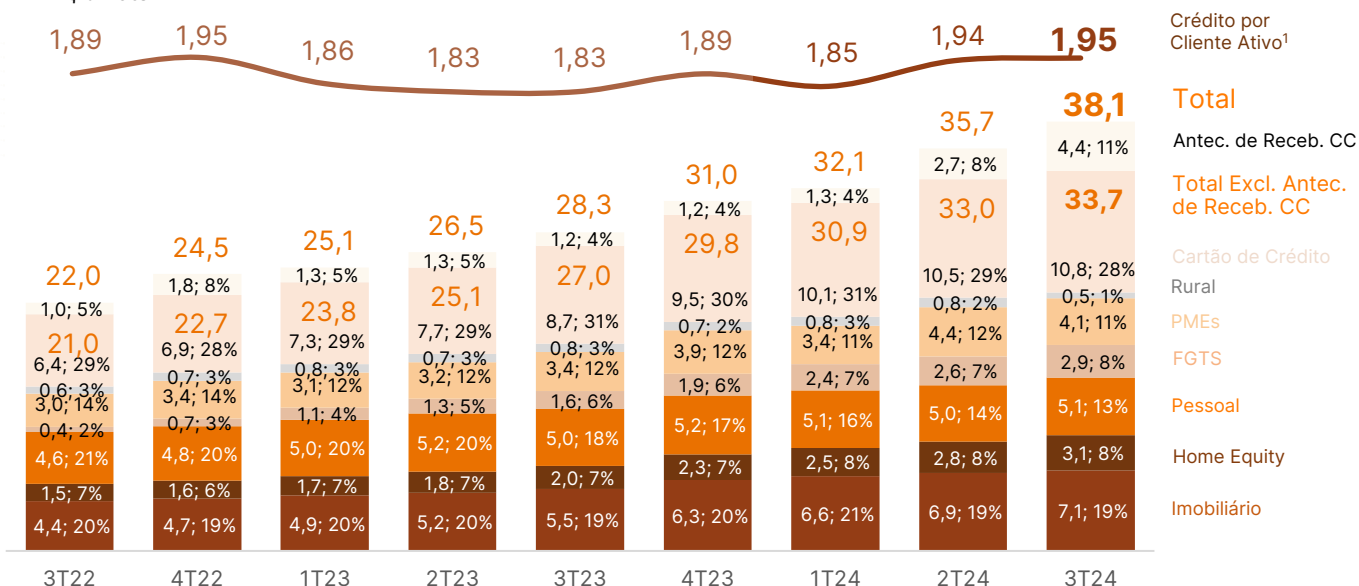
Tivemos mais um trimestre de forte de crescimento, com a carteira de crédito bruta aumentando 35% YoY. Mais uma vez, as carteiras de FGTS e Home Equity tiveram o maior crescimento YoY, +77% e +54%, respectivamente.

A carteira de recebíveis de cartão de crédito também teve forte crescimento no trimestre, resultado de nossa estratégia de alocação da maior liquidez. Após aquisição da Inter Pag, continuamos a financiar a carteira gerida pela empresa. Nossos custos de funding competitivo e a maior liquidez nos permitem apoiar essa operação de forma eficaz.

Nossa carteira de Consumer Finance 2.0, que inclui Pix Crédito, BNPL e Cheque Especial, apresentou um crescimento de 52% trimestre a trimestre, ultrapassando R\$ 500 milhões. Apesar do rápido crescimento do crédito não colateralizado, a qualidade dos ativos da nova carteira permanece saudável devido à sua curta duração, ticket médio mais baixo e alta recorrência.

Carteira de Crédito Bruta

Em R\$ bilhões



R\$ milhões

Carteira de Crédito Bruta

	3T24	2T24	3T23	Variação % ΔQoQ	ΔYoY
Imobiliário	10.266	9.704	7.528	+5,8%	+36,4%
Home Equity	3.119	2.767	2.031	+12,7%	+53,6%
Financiamento Imobiliário	7.147	6.937	5.497	+3,0%	+30,0%
Pessoal	8.004	7.555	6.663	+5,9%	+20,1%
FGTS	2.890	2.568	1.631	+12,5%	+77,2%
Pessoal excluindo FGTS	5.114	4.987	5.032	+2,5%	+1,6%
Empresas	4.149	4.359	3.439	-4,8%	+20,7%
Cartão de Crédito	10.770	10.508	8.650	+2,5%	+24,5%
Rural	517	845	764	-38,8%	-32,4%
Total	33.706	32.972	27.044	+2,2%	+24,6%
Antecip. de Rec. de CC	4.354	2.703	1.215	+61,1%	+258,3%
Total inc. Antecip. de Rec. de CC	38.060	35.674	28.259	+6,7%	+34,7%

Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. Nota 1: Carteira de crédito bruta total dividida pelo número de clientes ativos.



NPLs

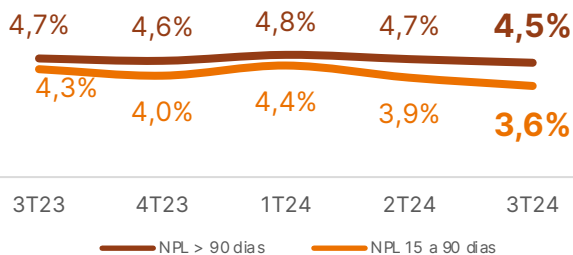
O sólido desempenho nos indicadores de crédito e o índice de cobertura estável refletem nosso compromisso em gerenciar os riscos de crédito, fornecendo soluções financeiras valiosas e entregando valor sustentável aos nossos acionistas.

Continuamos a operar uma carteira de crédito de qualidade e altamente colateralizada, o que a torna resiliente aos ciclos de crédito. Tanto o NPL de 15 a 90 dias quanto o acima a 90 dias mostraram melhorias significativas, diminuindo 33 e 14 bps, respectivamente. Em relação às safras, os novos clientes de cartão de crédito continuam apresentando um desempenho melhor do que as safras mais antigas, proporcionando uma perspectiva positiva para os próximos trimestres.

A formação do estágio 3 no trimestre foi impactada para convergir com a Resolução 4966 do CMN, que estabelece um período mínimo de cura para carteiras renegociadas, que devem permanecer no estágio 3. Apenas as renegociações feitas no 3T foram para o estágio 3, enquanto as antigas permaneceram no estágio 2. No futuro, todas as novas renegociações serão inicialmente registradas como estágio 3 seguindo a Resolução 4966.

NPLs¹

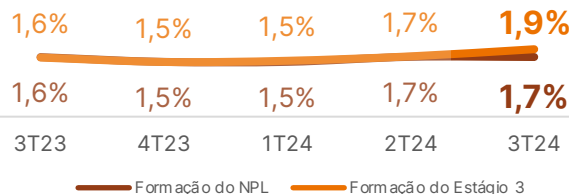
Em %



Formação de NPL e Estágio 3

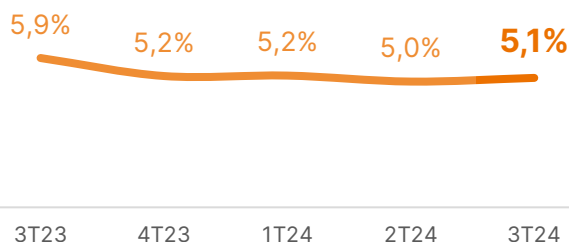
Em %

Impacto da conversão para a Resolução 4966 do CMN



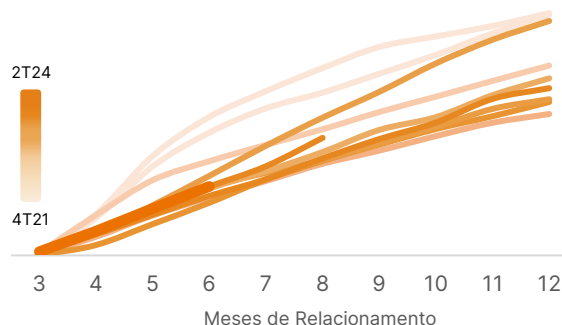
Custo de Risco¹

Em %



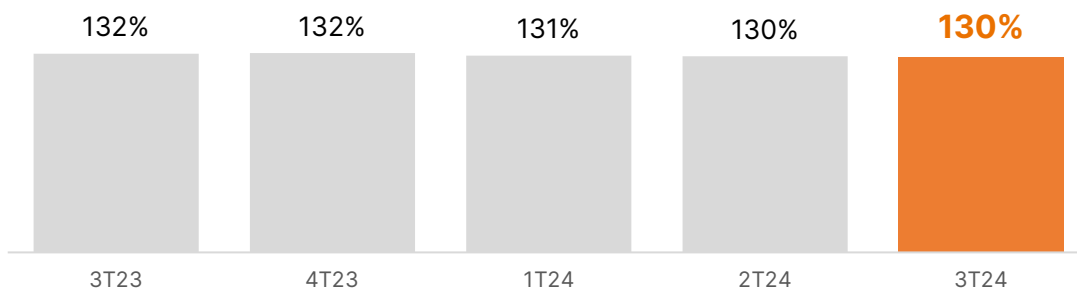
NPL > 90 de Cartão de Crédito por safra

Em %



Índice de Cobertura²

Em %



Nota 1: Considerando a carteira bruta de crédito, que inclui antecipação de recebíveis de cartão de crédito. Nota 2: Incluindo provisões para perdas esperadas.



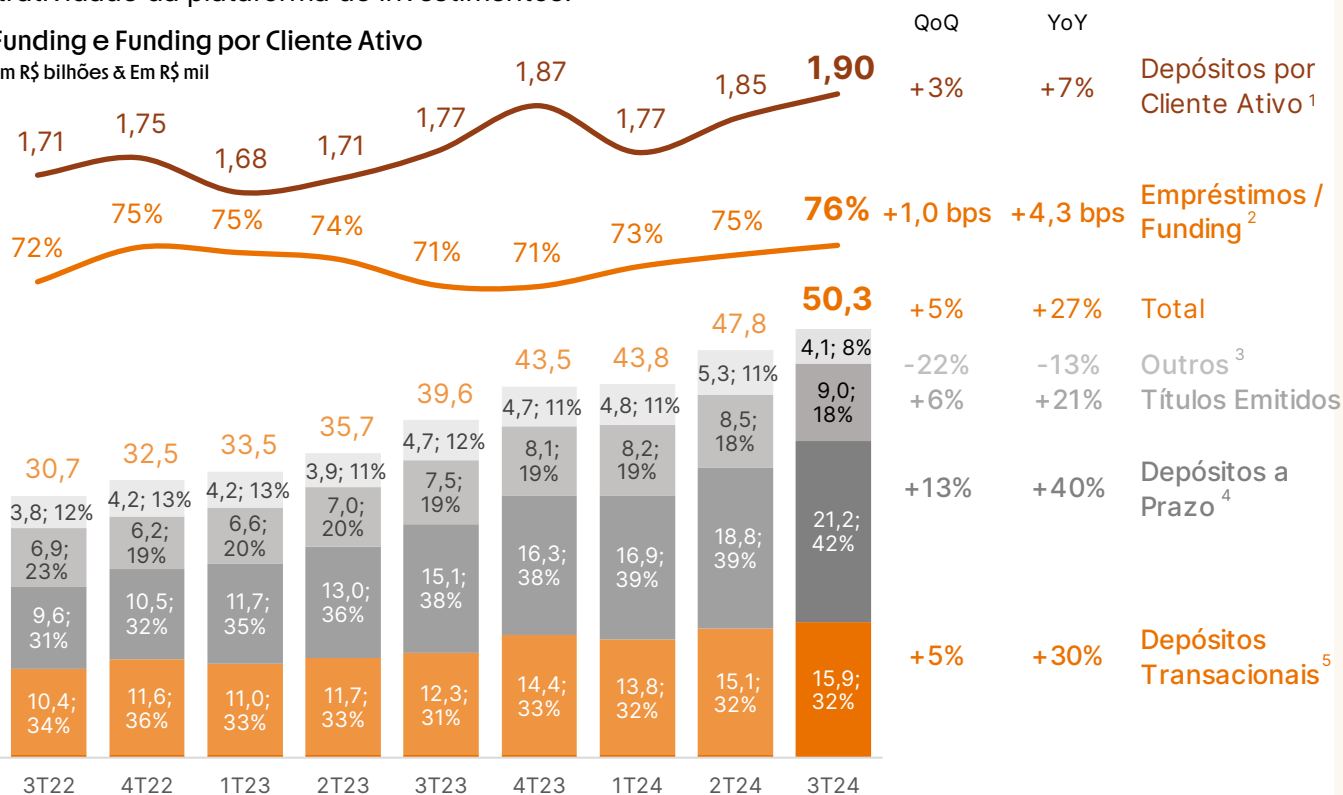
Depósitos

Tivemos mais um trimestre de forte crescimento em funding, alcançando a marca de R\$ 50 bilhões, um aumento de 27% na comparação com o ano passado. Esse crescimento foi impulsionado por depósitos a prazo e depósitos transacionais, que cresceram 40% e 30%, respectivamente. O Meu Porquinho, agora com R\$ 3,4 bilhões em investimentos, foi um fator chave para a aceleração nos depósitos a prazo.

Em média, nossos clientes ativos têm R\$ 1.900 em depósitos, destacando a crescente atratividade da plataforma de investimentos.

Funding e Funding por Cliente Ativo

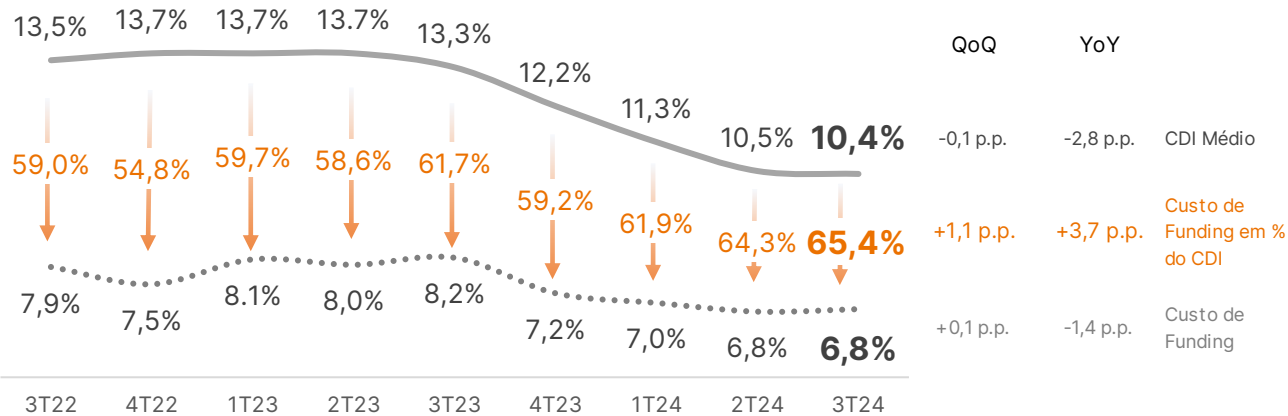
Em R\$ bilhões & Em R\$ mil



Nosso baixo custo de funding é resultado do elevado patamar de depósitos transacionais na nossa plataforma — está entre os mais baixos da indústria bancária.

Custo de Funding⁶

Em %, anualizado



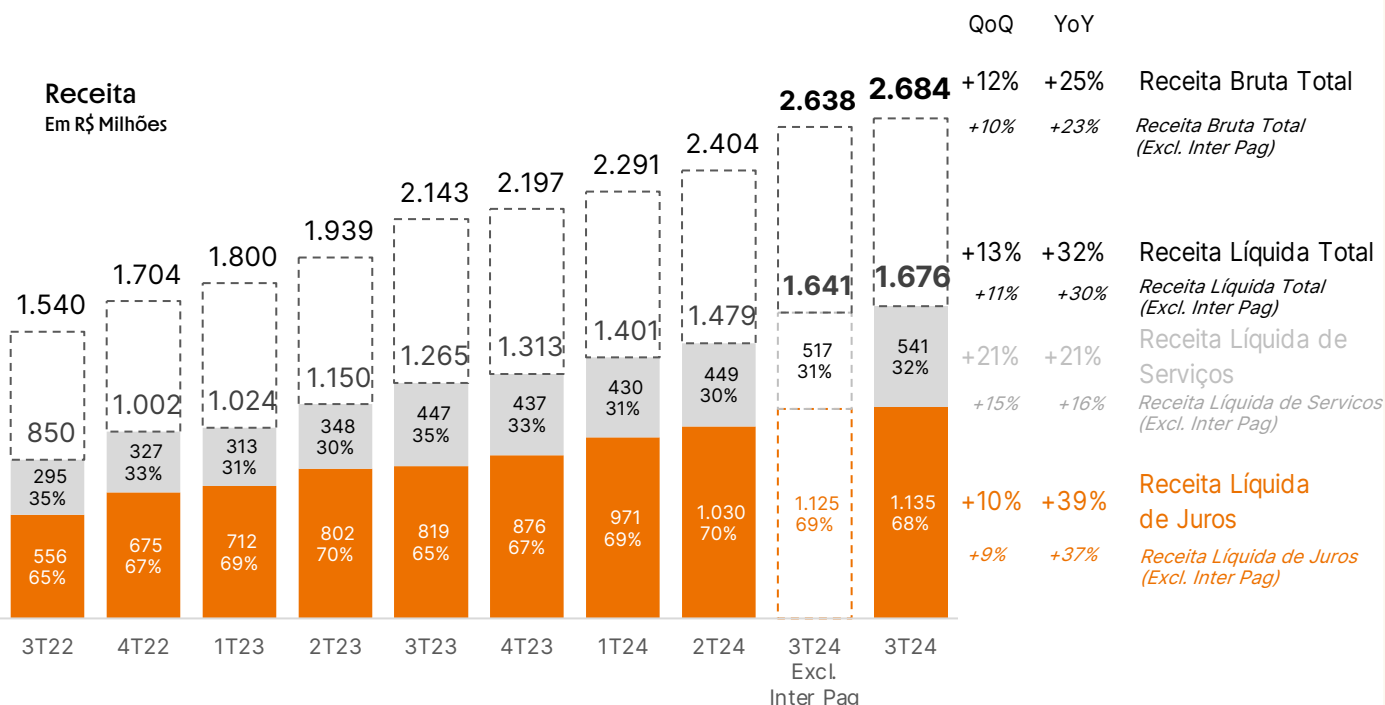
Nota 1: Depósitos por cliente ativo consideram a soma de depósitos à vista e depósitos a prazo dividida pelo número total de clientes ativos do trimestre. Nota 2: A taxa de empréstimos por funding considera a carteira de crédito bruta total dividida pelo funding total. Nota 3: Inclui depósitos de poupança, credores por recursos a liberar e passivos com instituições financeiras (títulos vendidos com operações compromissadas, depósitos interfinanceiros e empréstimos e repasses). Nota 4: Excluindo o saldo de Conta com Pontos. Nota 5: Inclui o saldo de Conta com Pontos e depósitos à vista. Nota 6: CDI diário médio do trimestre.



Receita

Alcançamos R\$ 2,7 bilhões em receita bruta total e R\$ 1,7 bilhão em receita líquida, um crescimento anual de 32%. Mais uma vez, tivemos uma expansão da receita líquida de juros, mesmo em um cenário de inflação mais baixa, impulsionado pela contínua reprecificação.

A receita de serviços também apresentou sólido crescimento neste trimestre, aumentando em 21% como resultado da hiper personalização e do cross-sell eficaz.



R\$ milhões

Receitas Totais

Receitas de juros

incl. resultado de hedge da carteira de crédito

Resultado de títulos e valores mobiliários e derivativos

excl. resultado de hedge da carteira de crédito

Receitas de serviços e comissões

Outras receitas

Receita bruta total

Despesas de juros

Despesas de serviços e comissões

Despesas de cashback

Inter Loop

Receita líquida total

	3T24	2T24	3T23	Variação % ΔQoQ	ΔYoY
Receitas de juros	1.434	1.360	1.159	+5,4%	+23,8%
Resultado de títulos e valores mobiliários e derivativos	537	442	430	+21,3%	+24,7%
Receitas de serviços e comissões	602	517	423	+13,3%	+24,8%
Outras receitas	111	85	131	+31,5%	-15,2%
Receita bruta total	2.684	2.404	2.143	+11,7%	+25,2%
Despesas de juros	(836)	(773)	(770)	+8,2%	+8,5%
Despesas de serviços e comissões	(38)	(33)	(32)	+14,4%	+16,8%
Despesas de cashback	(104)	(91)	(48)	+14,5%	+115,5%
Inter Loop	(30)	(29)	(27)	+6,4%	+13,2%
Receita líquida total	1.676	1.479	1.265	+13,4%	+32,4%

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



NIM

Nossa margem financeira segue em expansão, alcançando níveis recordes de NIM 2.0 e NIM 2.0 ajustada ao risco.

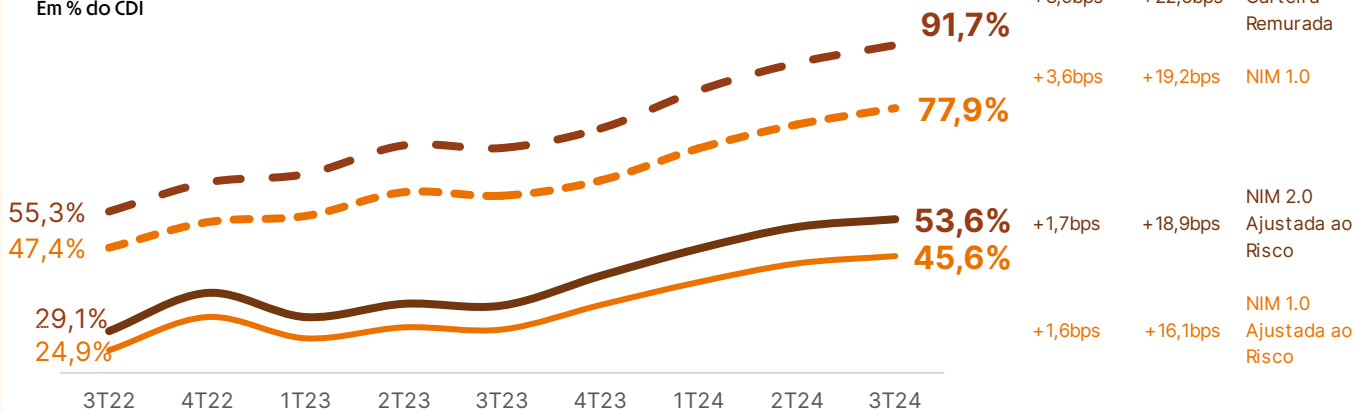
Essas métricas mostraram um crescimento consistente ao longo dos últimos trimestres, principalmente impulsionado pelo efeito contínuo da melhoria nos modelos de originação de crédito, segmentação otimizada de clientes e na alocação de capital, tanto em crédito quanto em títulos e valores mobiliários.

9,6%

+38 p.p. YoY

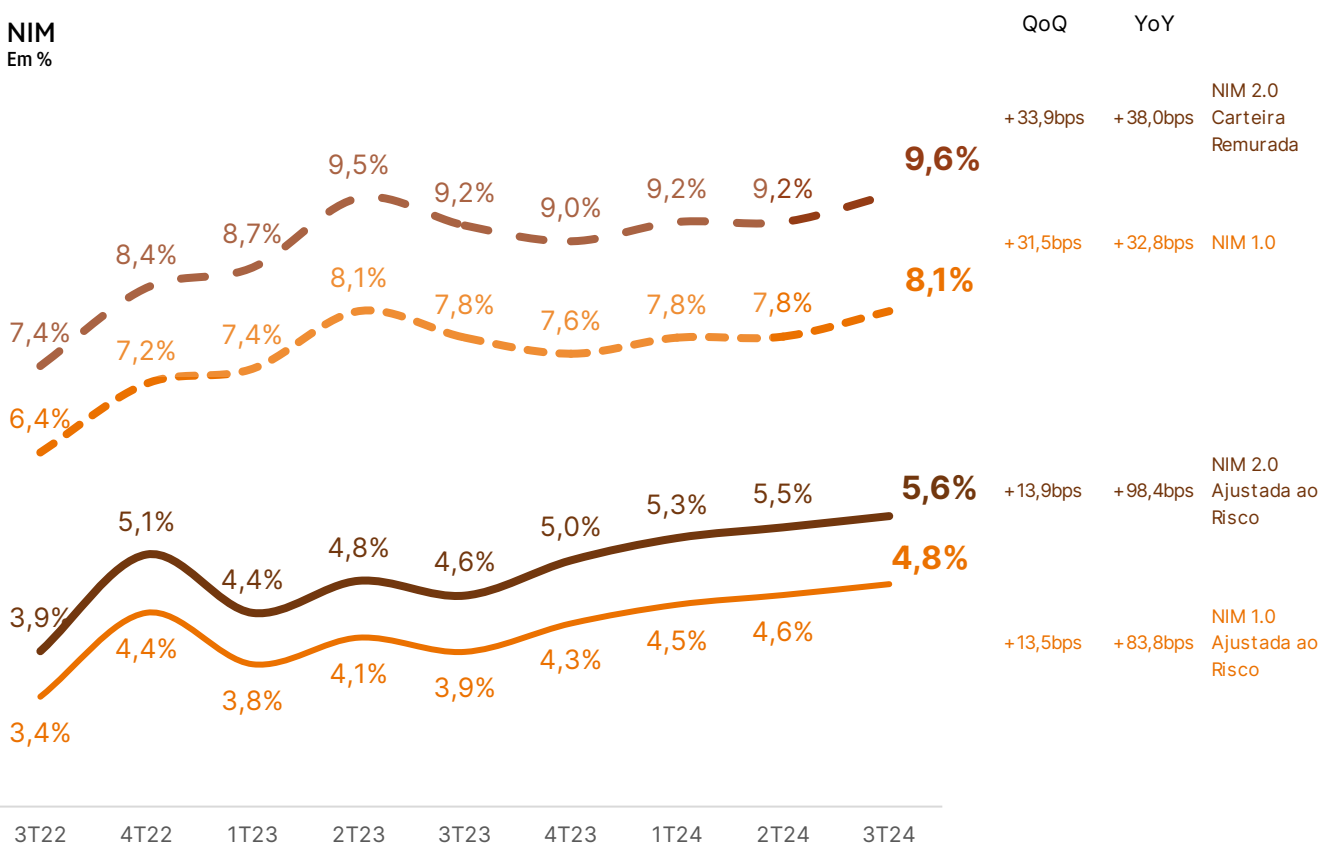
NIM 2.0

NIM¹ Em % do CDI



QoQ	YoY	Category
+3,9bps	+22,5bps	NIM 2.0 - Carteira Remurada
+3,6bps	+19,2bps	NIM 1.0
+1,7bps	+18,9bps	NIM 2.0 Ajustada ao Risco
+1,6bps	+16,1bps	NIM 1.0 Ajustada ao Risco

NIM Em %



QoQ	YoY	Category
+33,9bps	+38,0bps	NIM 2.0 Carteira Remurada
+31,5bps	+32,8bps	NIM 1.0
+13,9bps	+98,4bps	NIM 2.0 Ajustada ao Risco
+13,5bps	+83,8bps	NIM 1.0 Ajustada ao Risco

Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. Nota 1: CDI diário médio do trimestre.

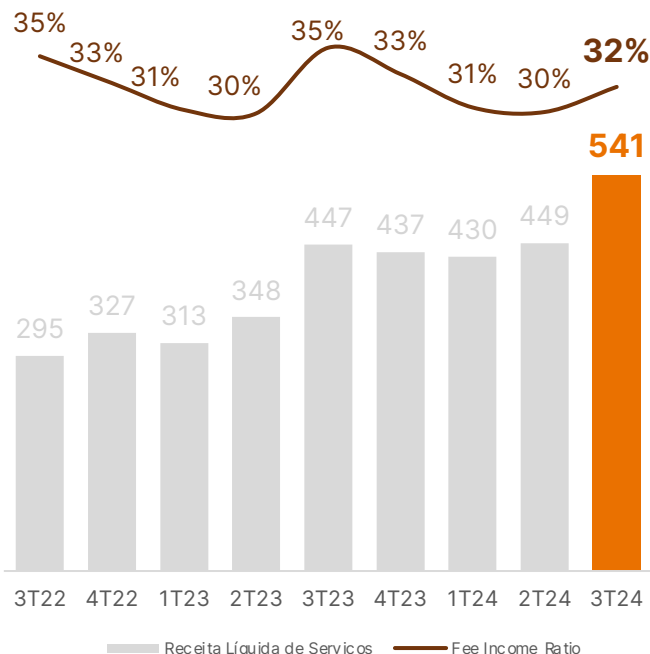


Receita de Serviços

A receita líquida de serviços cresceu 21% YoY, impulsionada pelo desempenho em comissões, especialmente em shopping, intercâmbio, seguros e investimentos. A consolidação da Inter Pag também contribuiu com R\$ 24 milhões no crescimento, e a fee income ratio subiu para 32% do total das receitas líquidas, cobrindo 69% do custo com SG&A.

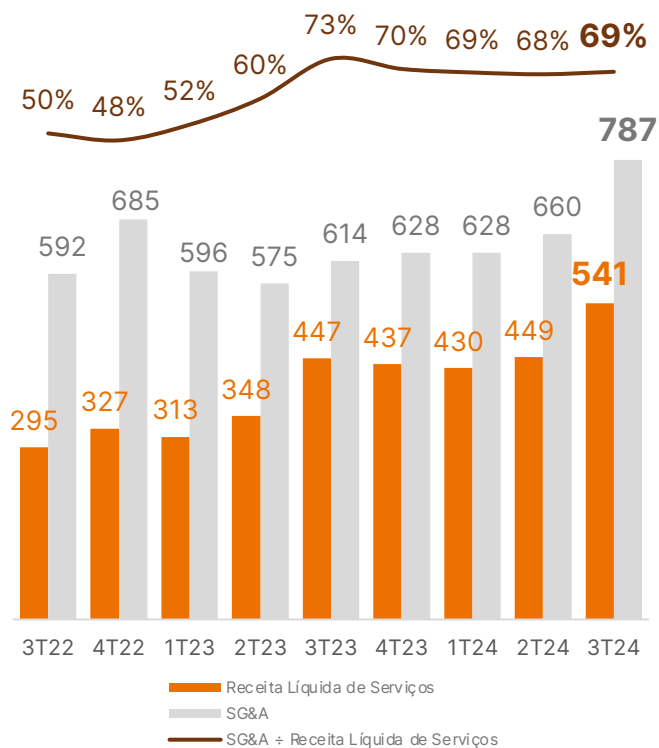
Receita Líquida de Serviços & Fee Income Ratio

Em R\$ milhões e em % da receita líquida total



Receita de Serviços e SG&A

Em R\$ milhões e em %



R\$ milhões

Resultado líquido de serviços e comissões

	3T24	2T24	3T23	Variação %	
				ΔQoQ ΔYoY	
Receitas de intercâmbio	295	255	214	+15,8% +37,6%	Intercâmbio de cartões de crédito e débito
Tarifas de comissão e corretagem	221	189	143	+17,0% +55,0%	Inter Shop, Seguros, Invest e comissões globais
Tarifas bancárias e operações de crédito	26	28	24	-6,1% +8,7%	Taxas de contas PJs e taxas de subscrição de crédito
Investimentos	36	28	21	+28,9% +70,7%	Taxas de gestão, administração e DCM Inter Invest
Outros	24	17	21	+39,3% +16,1%	Outras taxas e comissões bancárias
Receita bruta de serviços e comissões	602	517	423	+16,6% +42,4%	
Despesas de cashback	(104)	(91)	(48)	+14,5% +115,5%	Despesas de cashback de todos os produtos
Inter Loop	(30)	(29)	(27)	+6,4% +13,2%	Despesas do Inter Loop excluindo custo de funding
Outras despesas	(38)	(33)	(32)	+14,4% +16,8%	Saques, comissões de Crédito Imobiliário e outros
Resultado líquido de serviços e comissões	430	364	316	+17,8% +34,5%	
Outras receitas	111	85	131	+31,5% -15,2%	
Receitas de performance	14	17	49	-14,5% -70,6%	Receitas de performance MasterCard, Liberty e B3
Ganhos (perdas) de capital	8	6	25	+39,4% -69,5%	Pagamentos por desempenho excedente
Receitas de câmbio	30	12	27	+142,6% +11,0%	Receitas de câmbio, incluindo USEND
Outras receitas	60	50	31	+18,9% +94,2%	Outras receitas
Receita líquida de serviços	541	449	447	+20,6% +21,1%	

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

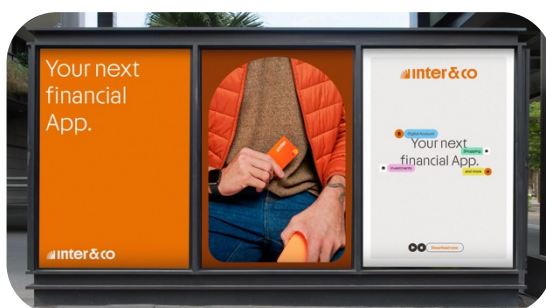
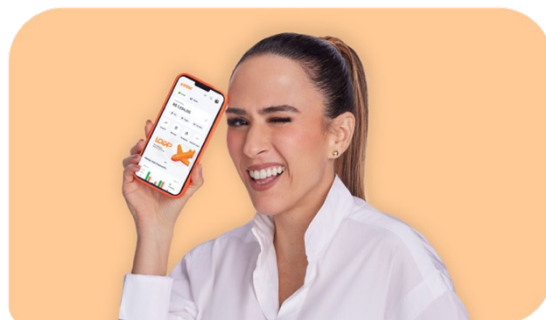
Despesas

Para avançar em nosso compromisso com a excelência, continuamos a investir estrategicamente em marketing, tecnologia e pessoas. Nossa abordagem proativa apoia a otimização de processos e sustenta o contínuo crescimento de receitas, na execução do nosso plano 60/30/30.

Nossos esforços em marketing se concentraram em campanhas direcionadas para atrair mais clientes ativos e na segunda onda de nossa campanha de branding para aumentar o reconhecimento da marca.

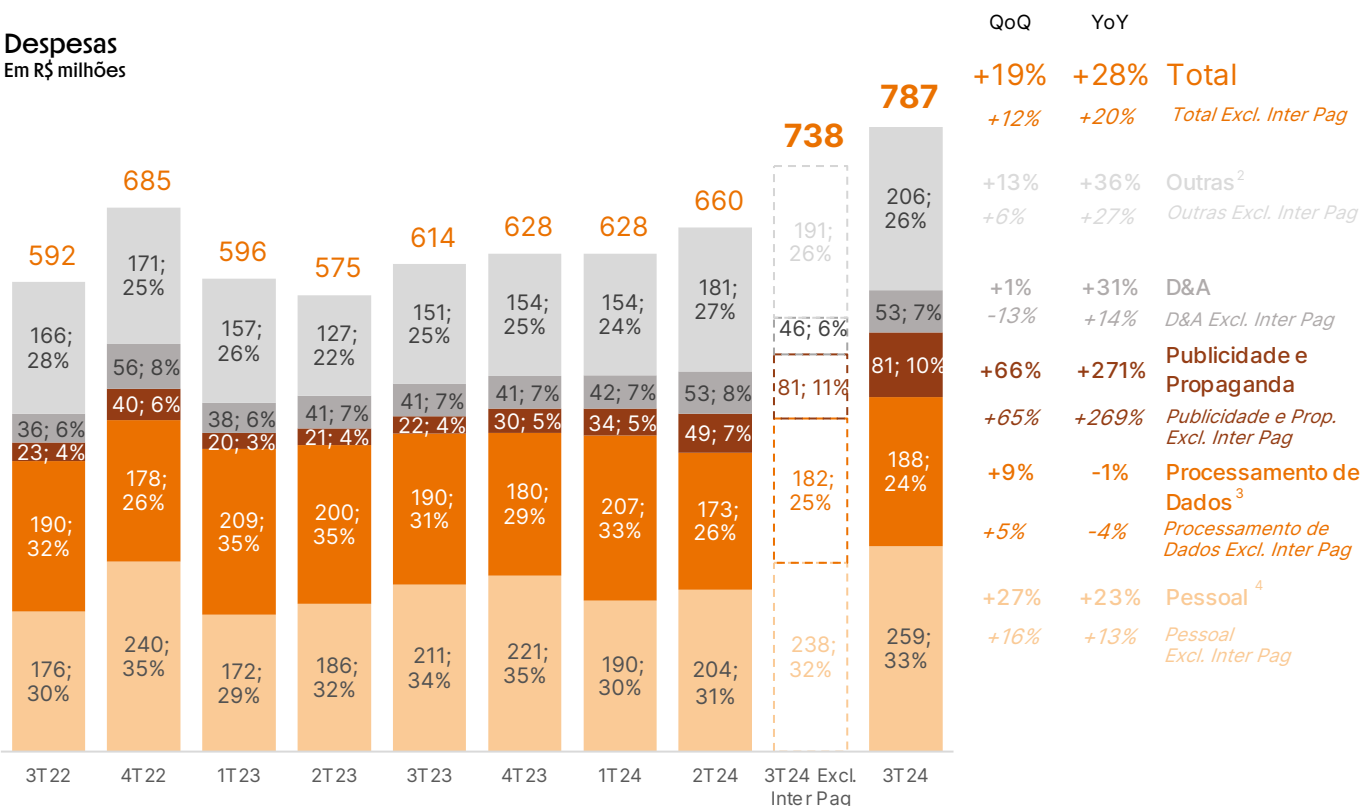
As despesas de pessoal cresceram principalmente na área de TI para apoiar novos e já existentes recursos, e entregar o melhor produto aos nossos clientes, por meio da adoção de novas tecnologias, como IA e hiper personalização.

Por fim, a integração da Inter Pag, que ainda está em andamento, levou a um aumento das despesas de pessoal neste trimestre. Estamos na fase inicial dessa integração e ainda não iremos capturar sinergias entre as duas empresas.



Despesas

Em R\$ milhões



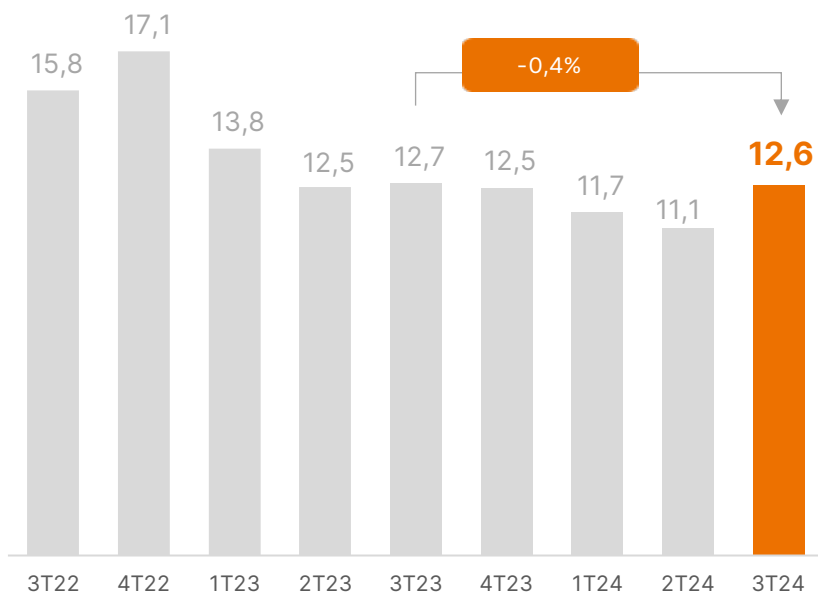
Nota 1: Linhas "Despesas com Pessoal", "Depreciação e Amortização" e "Despesas Administrativas" das Demonstrações Financeiras em IFRS. Nota 2: Outras = serviços técnicos especializados e de terceiros; aluguéis, condomínio e manutenção de bens; provisões para contingências e serviços do Sistema Financeiro.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



Eficiência

Apesar do aumento de despesas, devido a investimentos estratégicos e à aquisição da Inter Pag, o custo de servir está 0,4% menor do que no ano passado, se beneficiando de economias de escala.

Custo de Servir Em R\$, mensal



R\$ milhões				Variação %	
	3T24	2T24	3T23	ΔQoQ	ΔYoY
Despesas totais	(787)	(660)	(615)	+19,2%	+28,2%
Despesas de pessoal	(259)	(204)	(211)	+26,8%	+22,9%
Depreciação e amortização	(53)	(53)	(41)	+0,6%	+31,4%
Despesas administrativas	(475)	(403)	(363)	+17,9%	+30,9%
Receita líquida total	1.553	1.379	1.171	+12,6%	+32,5%
Resultado líquido de juros	1.135	1.030	819	+10,2%	+38,6%
Resultado de títulos e valores mobiliários	430	364	316	+18,1%	+36,3%
Outras receitas	111	85	131	+31,5%	-15,2%
Despesas tributárias	(124)	(99)	(94)	+24,4%	+31,4%
Índice de Eficiência	50,7%	47,9%	52,4%	+2,8 p.p.	-1,7 p.p.
Índice de Eficiência de Pessoal	16,7%	14,8%	18,0%	+1,9 p.p.	-1,3 p.p.
Índice de Eficiência Administrativo	34,0%	33,1%	34,4%	+0,9 p.p.	-0,4 p.p.

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



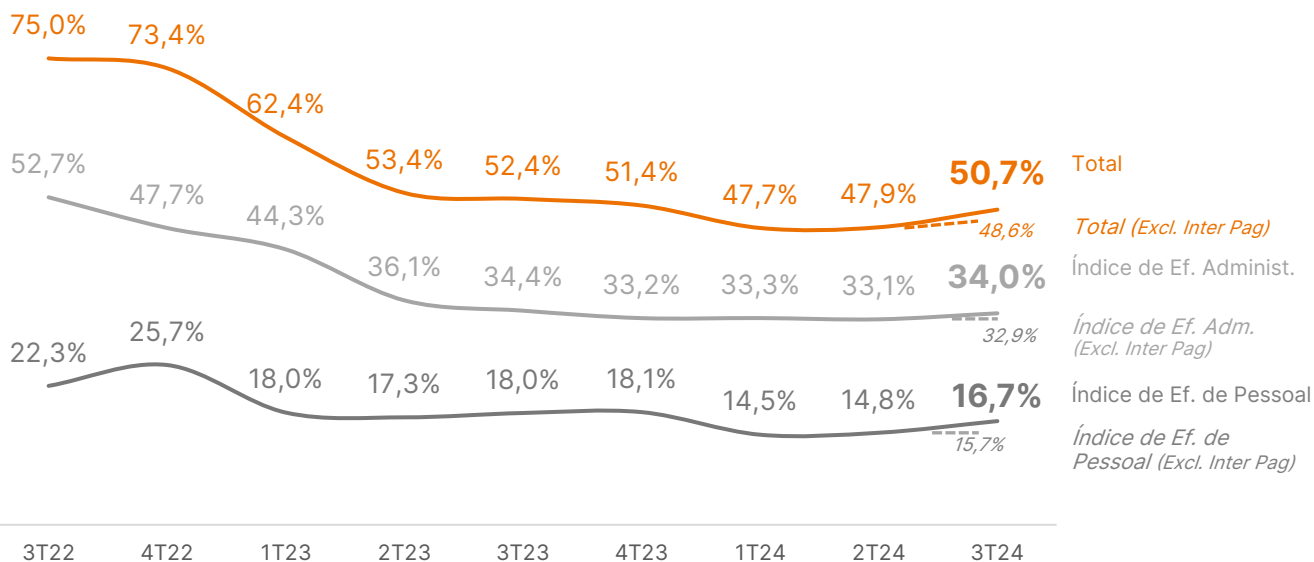
Eficiência

Aceleramos o crescimento da receita, e a diferença entre as taxas de crescimento da receita líquida e das despesas permanece alinhada com nosso plano 60/30/30. Em termos de eficiência, alcançamos um índice de 50,7%, ou de 48,7% excluindo os efeitos da aquisição da Inter Pag.

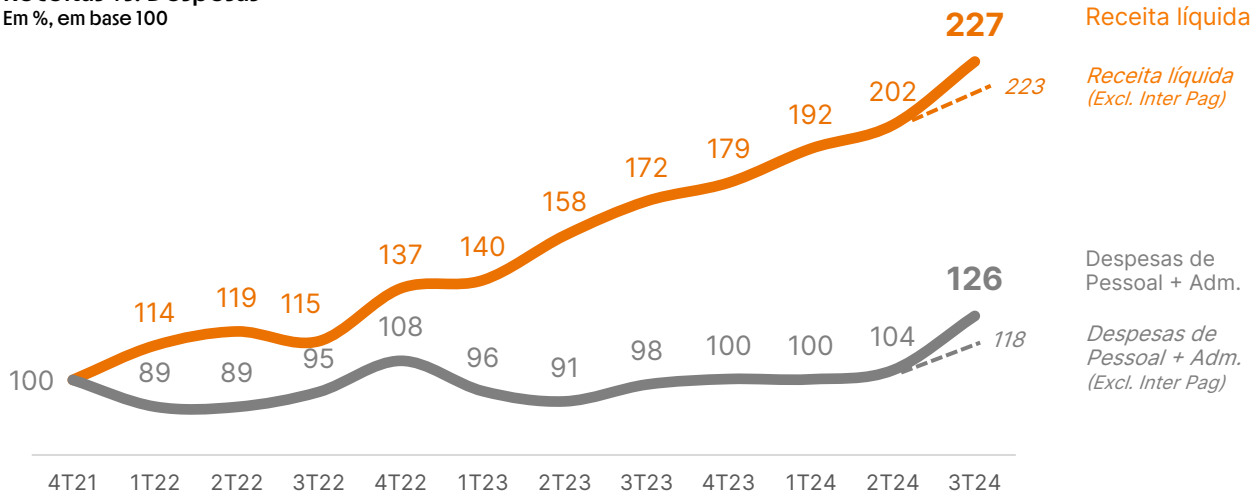
Neste trimestre, adicionamos uma nova oportunidade de alavancagem operacional ao integrar a Inter Pag, que parte de um índice de eficiência próximo de 100%. No futuro, esperamos que os ganhos de sinergia, a otimização da estrutura de custos, o crescimento acelerado da receita de clientes PJ e do cross-selling impulsionem melhorias de eficiência.



Índice de Eficiência Em %



Receitas vs. Despesas Em %, em base 100



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

✦ Lucro Líquido

Alcançamos um ROE de 11,9% e um lucro líquido recorde de R\$ 260 milhões durante o 3T24.

Continuamos focados em executar nosso plano 60/30/30 enquanto aprimoramos nosso desempenho e exploramos novas oportunidades e mercados.

R\$ 260MM

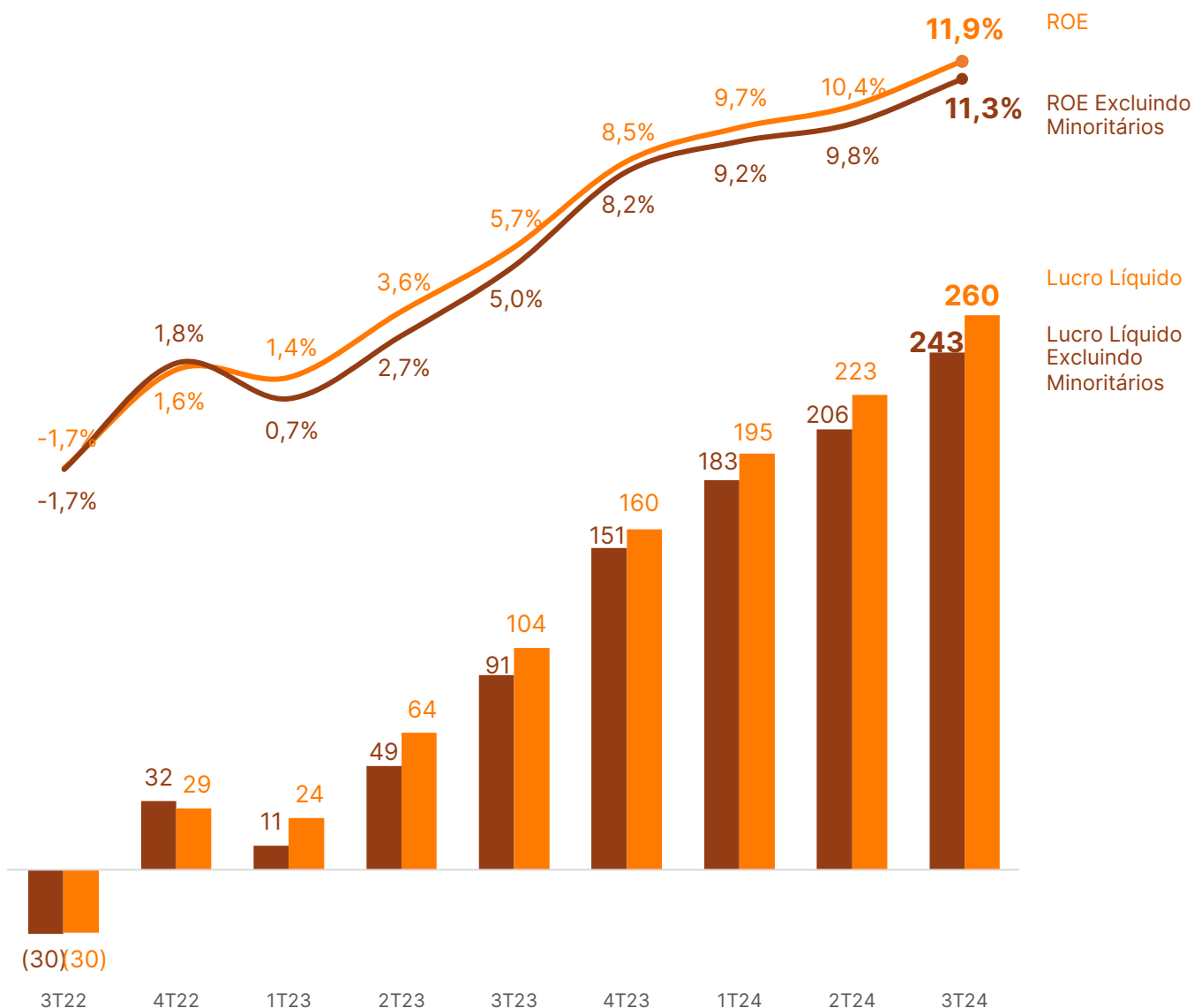
+150% YoY
Lucro líquido

11,9%

+6.2 p.p. YoY
ROE

Lucro Líquido & ROE

Em R\$ milhões e em %



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



Índice de Basileia

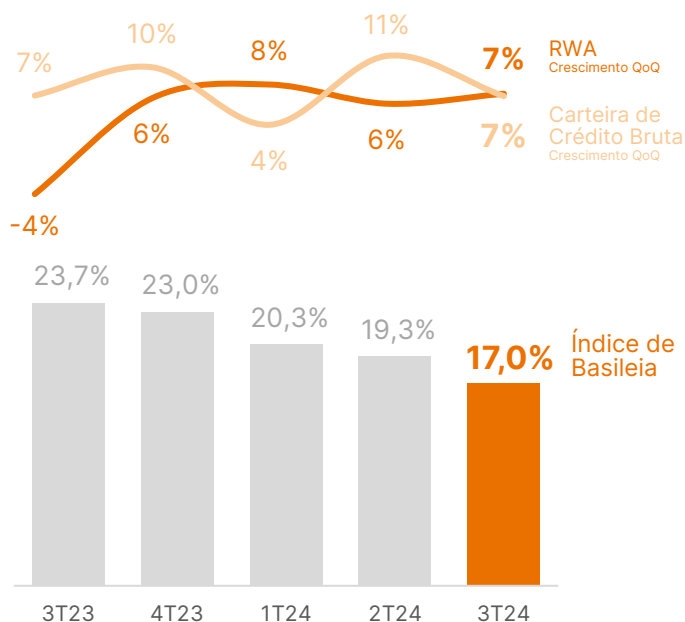
Uma das nossas principais vantagens competitivas é a nossa sólida base de capital, integralmente composta por capital de nível 1 de alta qualidade, sem instrumentos híbridos. Para manter esta vantagem ao longo do tempo, estabelecemos uma estrutura de originação focada no retorno sobre o capital alocado.

No 3T24, o capital excedente no nível da holding alcançou R\$ 1,1 bilhão, um aumento de 48% em relação ao trimestre anterior. Essa abordagem cria uma estrutura enxuta onde o Inter continua a crescer enquanto aprimora a eficiência.

No terceiro trimestre de 2024, o índice de Basileia no Banco Inter caiu para 17%, principalmente devido a (1) crescimento em empréstimos e investimentos, (2) pagamentos de dividendos do Banco Inter S.A. para a Inter&Co, (3) ajustes em ágio e créditos fiscais devido à consolidação da Inter Pag e (4) reajuste semestral do risco operacional.

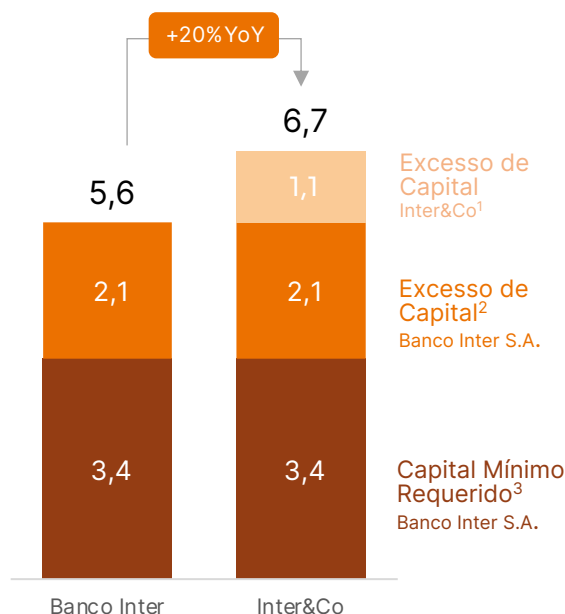
Índice de Basileia - Banco Inter S.A.

Em %



Patrimônio de Referência

Em R\$ bilhões



RWA & Índice de Basileia

Em R\$ milhões e em %

Índice de Basileia

Patrimônio de Referência

Ativos Ponderados pelo Risco (RWA)

Capital Requerido

Margem sobre o Capital Requerido

Índice de Basileia (PR/RWA)

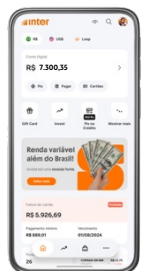
	3T24	2T24	3T23	Variação %	ΔQoQ	ΔYoY
Patrimônio de Referência	5.558	5.895	5.964	-5,7%	-6,8%	
Ativos Ponderados pelo Risco (RWA)	32.686	30.562	25.122	+6,9%	+30,1%	
Capital Requerido	6.047	5.654	4.648	+6,9%	+30,1%	
Margem sobre o Capital Requerido	7.684	8.581	9.290	-10,5%	-17,3%	
Índice de Basileia (PR/RWA)	17,0%	19,3%	23,7%	-2,3 p.p.	-6,7 p.p.	

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



Nosso Ecosistema

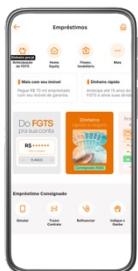
Nosso Super App Financeiro oferece uma experiência digital integrada que permite aos clientes gerenciar e atender às suas necessidades com uma variedade de produtos comerciais e bancários. Continuamos focados em aprimorar o nosso Super App para melhor atender aos nossos clientes.



BANKING & SPENDING

R\$ 320bi

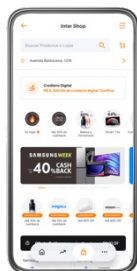
TPV de Cartões + Pix



CRÉDITO

R\$ 38,1bi

Carteira de Crédito Bruta



SHOPPING

R\$ 1,4bi

GMV Recorde



INVESTIMENTOS

R\$ 122bi

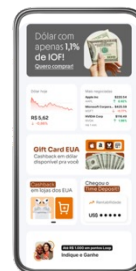
AuC Forte crescimento



SEGUROS

1,3mm

Vendas Negócio de alta margem



GLOBAL

3,6mm

Clientes Globais Foco em clientes brasileiros



LOYALTY

10,0mm

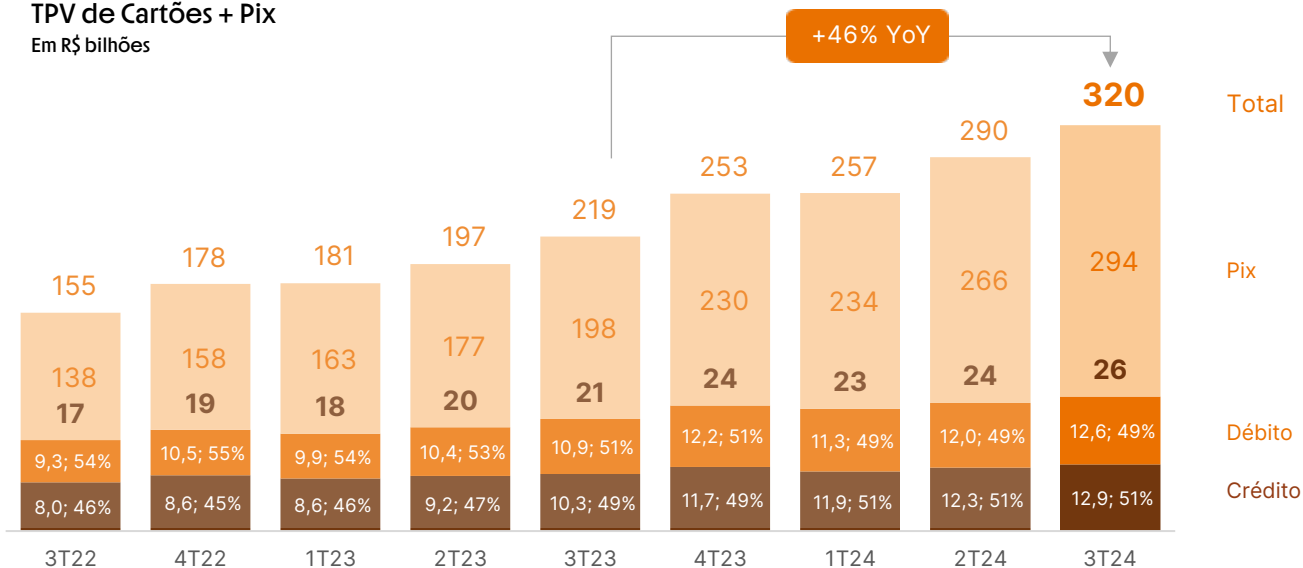
Clientes Novo fluxo de receitas



Banking

Alcançamos R\$ 320 bilhões em transações via Pix, cartões de débito e crédito de nossos clientes. A maioria dessas transações foi processada por meio do Pix, totalizando R\$ 294 bilhões em volume para o trimestre. Isso representa um aumento de 48% YoY e indica um market share de transações via Pix de 8,1%, refletindo um ganho de aproximadamente 30 bps em relação ao trimestre anterior.

TPV de Cartões + Pix Em R\$ bilhões



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

Loyalty

Inter Loop alcançou 10 milhões de clientes no 3T24, o que significa que 51% de nossos clientes ativos atualmente participam do nosso programa de fidelidade.

Isso demonstra nossa capacidade de influenciar com sucesso o comportamento dos clientes e fomentar o engajamento em diferentes verticais.

Shopping

No 3T24, alcançamos 3,4 milhões de clientes ativos, juntamente com um GMV trimestral de R\$ 1,4 bilhão e 1,42 compras por segundo nas transações "On-us".

Estamos ativamente reacelerando nosso GMV ao aumentar o cashback como uma iniciativa estratégica para oferecer operações BNPL (Buy Now, Pay Later) aos nossos clientes do marketplace. No 3T24, 6% do GMV total foi convertido em operações de BNPL.

Investimentos

No 3T24, alcançamos R\$ 122,5 bilhões em total de AuC e atingimos 6,3 milhões de clientes ativos em investimentos.

Esse crescimento é um testemunho do nosso compromisso em fornecer serviços de valor agregado e garantir uma experiência fluida para nossos clientes.

Seguros

Seguros tiveram mais um trimestre histórico, com um crescimento recorde em métricas operacionais e financeiras. Nossa base de contratos ativos mais que dobrou em comparação com o 3T23, alcançando 3,4 milhões.

Nossa posição de liderança no mercado é resultado de nosso portfólio diversificado, experiências integradas, escala e rentabilidade.

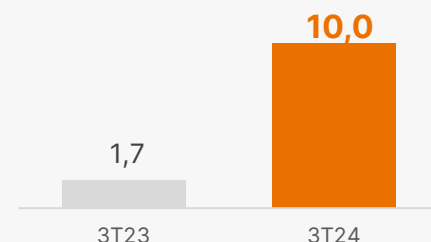
Global

A Global Account alcançou 3,6 milhões de clientes globais. No 3T24, atingimos um AuC de USD 1,5 bilhão e estamos entre as três principais instituições financeiras no Brasil em número de transações de remessas para o exterior.

Além disso, lançamos a versão em espanhol do nosso Super App financeiro, permitindo o direcionamento e a inclusão de ainda mais imigrantes que vivem nos Estados Unidos.

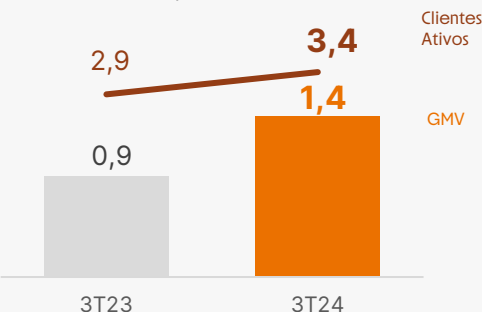
Cientes Loyalty

Em milhões



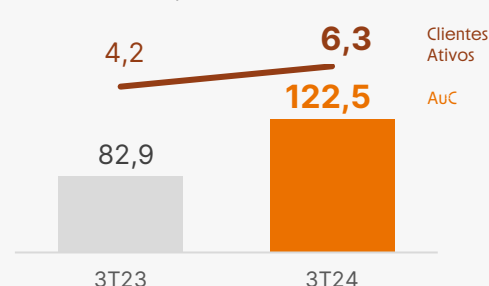
Cientes Ativos & GMV

Em milhões e em R\$ bilhões



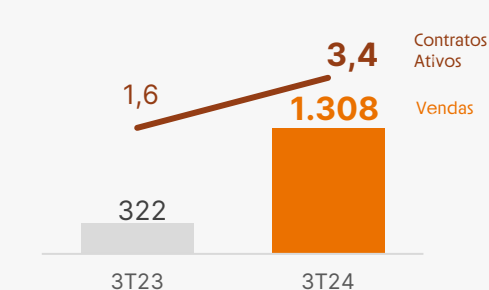
Cientes Ativos & AuC

Em milhões e em R\$ bilhões



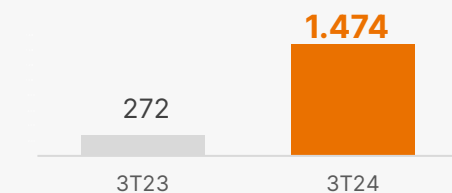
Contratos Ativos & Vendas

Em milhões e em milhares



AuC & Depósitos em USD

Em USD milhões



Note: Definitions are in the Appendix section of this Earnings Release.



Balço Patrimonial

R\$ milhões

	30/09/2024	30/06/2024	30/09/2023	Variação %	
				ΔQoQ	ΔYoY
Balço Patrimonial					
Ativos					
Caixa e equivalentes de caixa	2.274	2.797	4.297	-18,7%	-47,1%
Empréstimos e adiantamento a instituições financeiras	5.225	5.280	3.474	-1,0%	+50,4%
Depósitos compulsórios no Banco Central do Brasil	4.185	3.726	2.191	+12,3%	+91,0%
Títulos e valores mobiliários	20.587	18.276	14.908	+12,6%	+38,1%
Instrumentos financeiros derivativos	18	7	9	+157,1%	+100,0%
Empréstimos e adiantamento a clientes, líquido de provisão	31.478	30.807	25.297	+2,2%	+24,4%
Ativos não circulantes mantidos para venda	185	180	169	+2,8%	+9,5%
Investimentos	10	88	72	-88,6%	-86,1%
Imobilizado	360	194	174	+85,6%	+106,9%
Intangível	1.711	1.662	1.322	+2,9%	+29,4%
Ativo fiscal diferido	1.411	1.218	1.071	+15,8%	+31,7%
Outros ativos	2.483	2.338	2.094	+6,2%	+18,6%
Total de ativos	69.929	66.573	55.079	+5,0%	+27,0%
Passivo					
Passivos com instituições financeiras	10.404	10.914	9.418	-4,7%	+10,5%
Passivos com clientes	39.130	35.978	29.064	+8,8%	+34,6%
Títulos emitidos	9.048	8.543	7.463	+5,9%	+21,2%
Instrumentos financeiros derivativos passivos	9	14	21	-35,7%	-57,1%
Outros passivos	1.797	1.982	1.260	-9,3%	+42,6%
Total do passivo	61.061	57.966	47.711	+5,3%	+28,0%
Patrimônio líquido					
Patrimônio líquido dos acionistas controladores	8.707	8.462	7.260	+2,9%	+19,9%
Participações de acionistas não controladores	161	146	108	+10,3%	+49,1%
Total do patrimônio líquido	8.868	8.608	7.368	+3,0%	+20,4%
Total do passivo e patrimônio líquido	69.929	66.573	55.079	+5,0%	+27,0%



Demonstração de Resultado

R\$ milhões

	3T24	2T24	3T23	Variação %	
				ΔQoQ	ΔYoY
Demonstração de Resultado					
Receitas de juros	1.412	1.172	1.107	+20,5%	+27,6%
Despesas de juros	(836)	(773)	(770)	+8,2%	+8,5%
Resultado de títulos e valores mobiliários e derivativos	558	630	482	-11,4%	+15,8%
Resultado líquido de juros	1.135	1.030	819	+10,2%	+38,6%
Receitas de serviços e comissões	468	397	348	+17,8%	+34,5%
Despesas de serviços e comissões	(38)	(33)	(32)	+14,4%	+16,8%
Outras receitas	111	85	131	+31,5%	-15,2%
Total de receitas	1.676	1.479	1.265	+13,4%	+32,4%
Resultado de perdas esperadas	(471)	(421)	(408)	+11,9%	+15,6%
Resultado líquido de perdas	1.205	1.057	858	+13,9%	+40,5%
Despesas administrativas	(475)	(403)	(363)	+17,9%	+30,9%
Despesa de pessoal	(259)	(204)	(211)	+26,8%	+22,9%
Despesas tributárias	(124)	(99)	(94)	+24,4%	+31,4%
Depreciação e amortização	(53)	(53)	(41)	+0,6%	+31,4%
Resultado de participações em coligadas	0	(0)	(4)	-100,0%	-100,0%
Lucro / (prejuízo) antes da tributação sobre o lucro	294	298	145	-1,2%	+102,2%
Imposto de renda e contribuição social	(34)	(75)	(41)	-54,7%	-17,6%
Lucro / (prejuízo)	260	223	104	+16,8%	+149,6%



Medidas Financeiras Não-IFRS - Inter Pag

R\$ milhões

	(+) 3T24	(-) 3T24	(+) 3T24	(=) 3T24
	Inter&Co	Inter Pag	Eliminações	Inter&Co Excl. Inter Pag
Receita bruta total (R\$ milhões)				
Receita bruta total (R\$ millions)	2.684	55	9	2.638
Receita de juros	1.412	28	9	1.393
Resultado de títulos e valores mobiliários e derivativos	558	-	-	558
Receita bruta de serviços e comissões	468	24	-	444
Outras receitas	111	4	-	108
(+) Despesas de cashback	104	0	-	104
(+) Inter rewards	30	0	-	30

	(+) 3T24	(-) 3T24	(+) 3T24	(=) 3T24
	Inter&Co	Inter Pag	Eliminações	Inter&Co Excl. Inter Pag
Receita líquida total (R\$ milhões)				
Receita líquida total	1.676	43	9	1.641
Receita líquida de serviços	541	24	-	517
<i>Receita líquida serviços e comissões</i>	<i>430</i>	<i>21</i>	<i>-</i>	<i>409</i>
<i>Outras receitas</i>	<i>111</i>	<i>4</i>	<i>-</i>	<i>108</i>
Receita líquida de juros	1.135	19	9	1.125
<i>Receita de juros</i>	<i>1.412</i>	<i>28</i>	<i>9</i>	<i>1.393</i>
<i>Resultado de títulos e valores mobiliários e derivativos</i>	<i>558</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>558</i>
<i>Despesas de juros</i>	<i>(836)</i>	<i>(9)</i>	<i>-</i>	<i>(827)</i>

	(+) 3T24	(-) 3T24	(+) 3T24	(=) 3T24
	Inter&Co	Inter Pag	Eliminações	Inter&Co Excl. Inter Pag
Despesas totais (R\$ milhões)				
Despesas totais	787	49	-	738
Despesas de pessoal	259	21	-	238
Processamento de dados	188	6	-	182
Publicidade e propaganda	81	1	-	81
Depreciação e amortização	53	7	-	46
Outros	206	14	-	191



Medidas Financeiras Não-IFRS - Inter Pag

R\$ milhões

	(+) 3T24 Inter&Co	(-) 3T24 Inter Pag	(+) 3T24 Eliminações	(=) 3T24 Inter&Co Excl. Inter Pag
Receitas líquida totais 3T24 (-) despesas tributárias	1.553	42	9	1.520
Receitas líquidas totais 3T24	1.676	43	9	1.641
(-) Despesas tributárias totais 3T24	(124)	(2)	-	(122)
(+) Total net revenues 4T21 (-) tax expenses 4T21	683	-	-	683
Receitas líquidas totais 4T21	731	-	-	731
(-) Despesas tributárias totais 4T21	(48)	-	-	(48)
	0	-	-	-
Recetia líquida 3Q24 index 100	227	-	-	223
	0	-	-	-
Pessoal + Despesas Adm 3T24	734	42	-	692
Despesas de pessoal 3T24	259	21	-	238
Despesas administrativas 3T24	475	21	-	454
	0	-	-	-
Pessoal + Despesas Adm 4T21	584	-	-	584
Despesas de pessoal 4T21	147	-	-	147
Despesas administrativas 4T21	437	-	-	437
Receitas líquida totais 3T24 Indexada em 100	126	-	-	118



Medidas Financeiras Não-IFRS - Inter Pag

R\$ milhões

	(+) 3T24	(-) 3T24	(+) 3T24	(=) 3T24
	Inter&Co	Inter Pag	Eliminações	Inter&Co Excl. Inter Pag
Índice de Eficiência (%)				
Despesas operacionais total	787	49	-	738
Despesas de pessoal	259	21	-	238
Despesas administrativas	475	21	-	454
Depreciação e amortização	53	7	-	46
(÷) Total net revenues excluding tax expenses	1.553	42	9	1,520
Receita de juros líquida	1.135	19	9	1,125
Receita de serviços e comissões líquida	430	21	-	409
Outras receitas	111	4	-	108
Despesas tributárias	(124)	(2)	-	(122)
(=) Índice de eficiência (%)	50,7%			48,6%

	(+) 3T24	(-) 3T24	(+) 3T24	(=) 3T24
	Inter&Co	Inter Pag	Eliminações	Inter&Co Excl. Inter Pag
Índice de Eficiência Pessoal (%)				
Despesas de pessoal	259	21	-	238
(÷) Total net revenues excluding tax expenses	1.553	42	9	1,520
Receita de juros líquida	1.135	19	9	1,125
Receita de serviços e comissões líquida	430	21	-	409
Outras receitas	111	4	-	108
Despesas tributárias	(124)	(2)	-	(122)
(=) Índice de eficiência pessoal (%)	16,7%			15,7%

	(+) 3T24	(-) 3T24	(+) 3T24	(=) 3T24
	Inter&Co	Inter Pag	Eliminações	Inter&Co Excl. Inter Pag
Índice de Eficiência Administrativa (%)				
Despesas administrativas + D&A	528	28	-	500
Despesas administrativas	475	21	-	454
Depreciação e amortização	53	7	-	46
(÷) Total net revenues excluding tax expenses	1.553	42	9	1,520
Receita de juros líquida	1.135	19	9	1,125
Receita de serviços e comissões líquida	430	21	-	409
Outras receitas	111	4	-	108
Despesas tributárias	(124)	(2)	-	(122)
(=) Índice de eficiência administrativo (%)	34,0%			32,9%



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:

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

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

Cientes de serviços globais:

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

Custo de aquisição de cliente (CAC):

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

Custo de funding:

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

Custo de risco:

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

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

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

Custo de servir (CTS):

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

Fee revenue ratio:

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

Formação de estágio 3:

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

Formação de NPL:

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



Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

Funding:

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

Gross Take Rate:

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

Índice de basileia:

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

Índice de cobertura:

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

Índice de eficiência:

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

Índice de eficiência administrativo:

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

Índice de eficiência ajustado ao risco:

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

Índice de eficiência de pessoal:

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

Margem por cliente ativo bruta de despesas de juros:

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

Margem por cliente ativo líquida de despesas de juros:

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



Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

Net Take Rate:

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

NIM 1.0 Ajustada ao Risco

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

NIM 2.0 Ajustada ao Risco

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

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

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

NIM 2.0 - Carteira remunerada

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

NPL 15 a 90 dias:

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

NPL > 90 dias:

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

Receita bruta total:

$$\text{Receita de juros} + (\text{Receitas de serviços e comissões} - \text{despesas com cashback} - \text{Inter rewards}) + \text{Resultado de títulos e valores mobiliários e derivativos} + \text{Outras receitas}$$

Receita de serviços de cartão:

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

Receita líquida:

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

Receita líquida de juros:

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



Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

Receita líquida de serviços:

Receitas de serviços e comissões + Outras receitas

Relacionamento de Banco Primário:

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

Retorno sobre patrimônio líquido médio (ROE):

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

SG&A:

Despesas Administrativas + Despesa de Pessoal + Depreciação e Amortização

Taxa de ativação:

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

Taxas implícitas:

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

Títulos e Valores Mobiliários:

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

TPV de Cartões + Pix:

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

TPV de Cartões + Pix por cliente ativo:

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

Volume transacionado no marketplace (GMV):

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



Disclaimer

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

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

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

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

Sobre Medidas Financeiras Não-IFRS

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

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

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



INTR | Nasdaq Listed