



# Apresentação de Resultados 4T23



# 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 do Private Securities Litigation Reform Act de 1995. Essas declarações prospectivas podem, entre outras coisas, conter 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 Fundig, Índice de Eficiência, Originação, NPL > 90 dias, NPL 15 a 90 dias, NPL e Formação da Fase 3, Custo de Risco, índice de Cobertura, Fuding, 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, Margem de Juros Líquida Ajustada e plo Risoc IEP + Non-int. CC Recebíveis (1.0), Margem Líquida de Juros IEP (2.0) Ajustadada pelo Risco, Índice de Eficiência Ajustado pelo Risco.

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

# Alcançando rentabilidade & crescimento

Financeiro<sup>1</sup>

Recorde Histórico

## Crescimento de Receita

Aumentando

Receita Bruta Total

### R\$2,2bi

4T23

+29% YoY



Recorde Histórico

## Alavancagem Operacional

Performando

Índice de Eficiência

### 51,4%

4T23

Melhoria de +22 p.p. YoY



Recorde Histórico

## Bottom Line

Gerando

Lucro Líquido

### R\$160mm

4T23

8,5% ROE



Recorde Histórico

## Número de Clientes

Crescendo

Clientes Totais

### 30,4mm

4T23

+1,0 mm QoQ



Recorde Desde 4T21

## Taxa de Ativação

Aumentando

Clientes Ativos<sup>1</sup>

### 54,0%

4T23

+135 bps QoQ



Recorde Histórico

## Crescimento Transacional

Expandindo

TPV

### R\$253bi

4T23

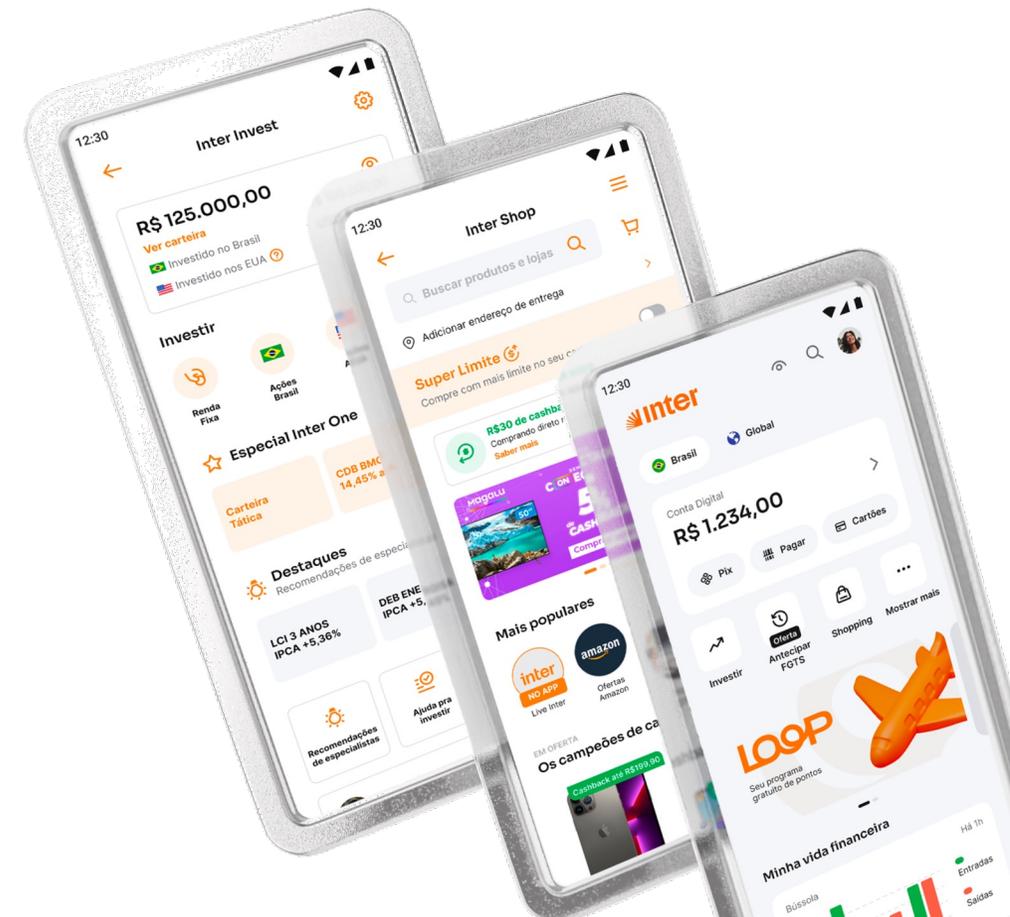
+30% YoY

Operacional



# Agenda

1. CEO Overview
2. Atualizações do negócio
3. Performance Financeira



# AGENDA

## 1. CEO Overview

## 2. Atualização do negócio

## 3. Performance Financeira

# Tópicos Principais

- Atualização sobre o 603030
- Ecossistema do Inter
- Próximos passos



Ano 1/5: **Check!** ✓

Inter&Co | 2023 Investor Day



**60/30/30**  
**Anúncio em**  
**Janeiro de 2023**

# Entregamos resultados excepcionais significativamente antes do esperado

Onde  
começamos

3T22

Ano 0

O que entregamos  
em 1 ano ✓

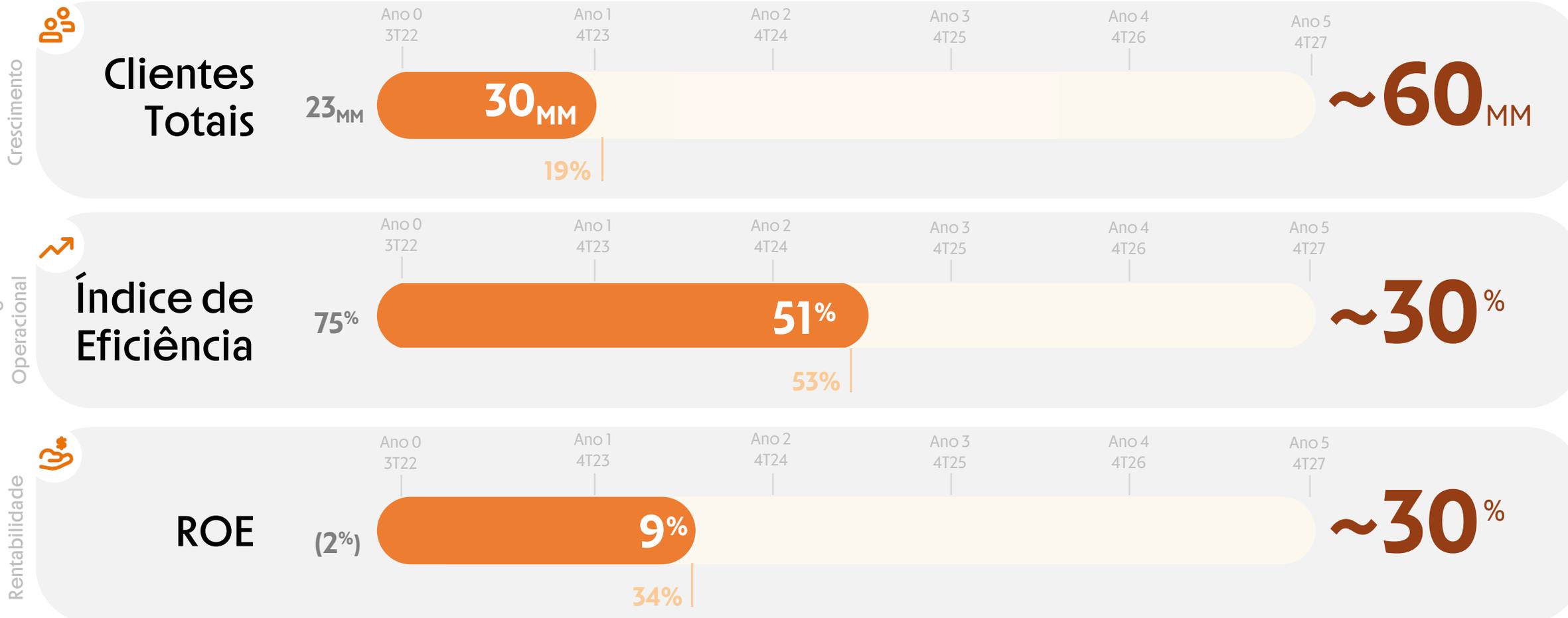
4T23

Ano 1

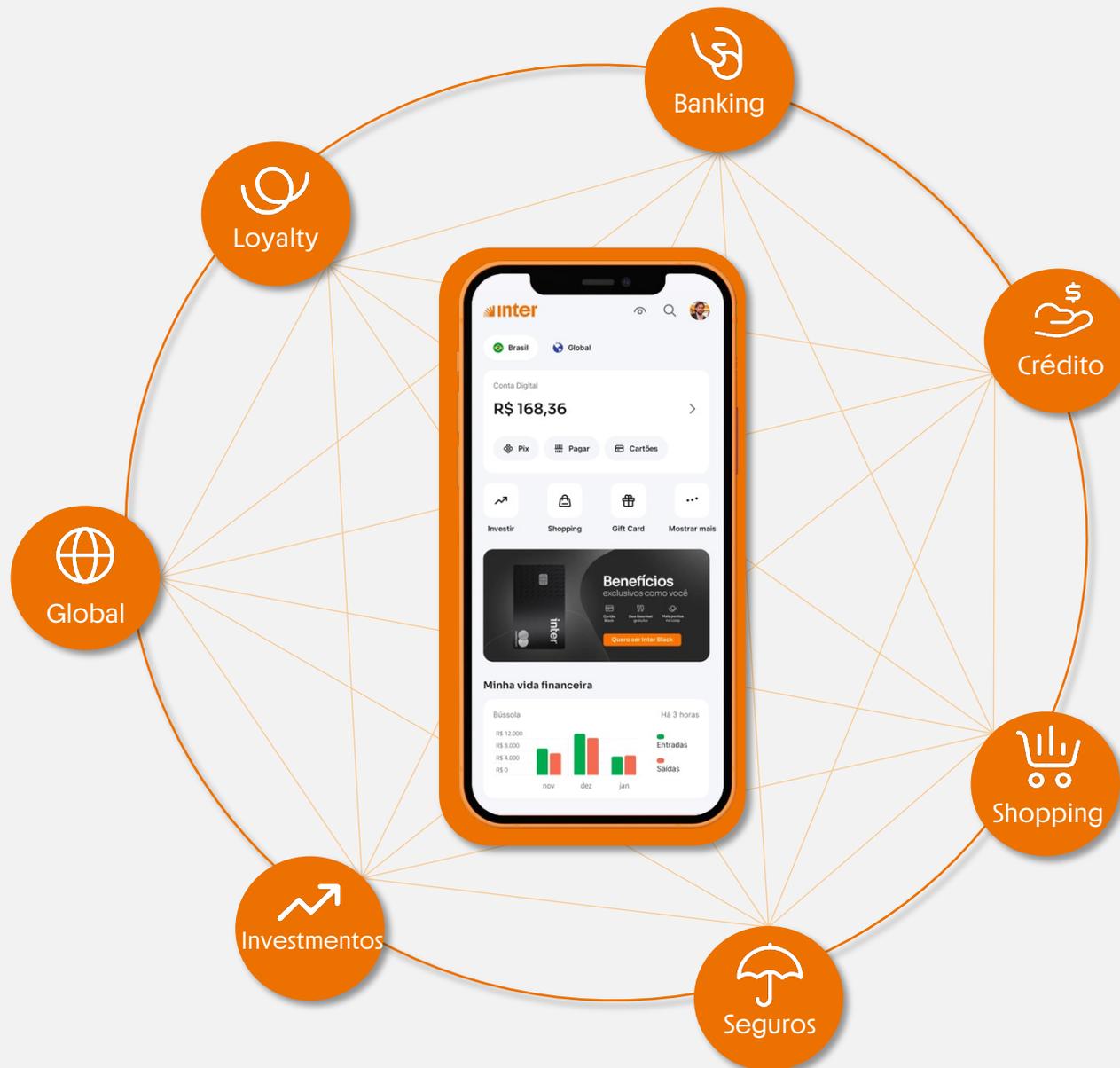
Nosso plano  
de 5 anos

Até 2027

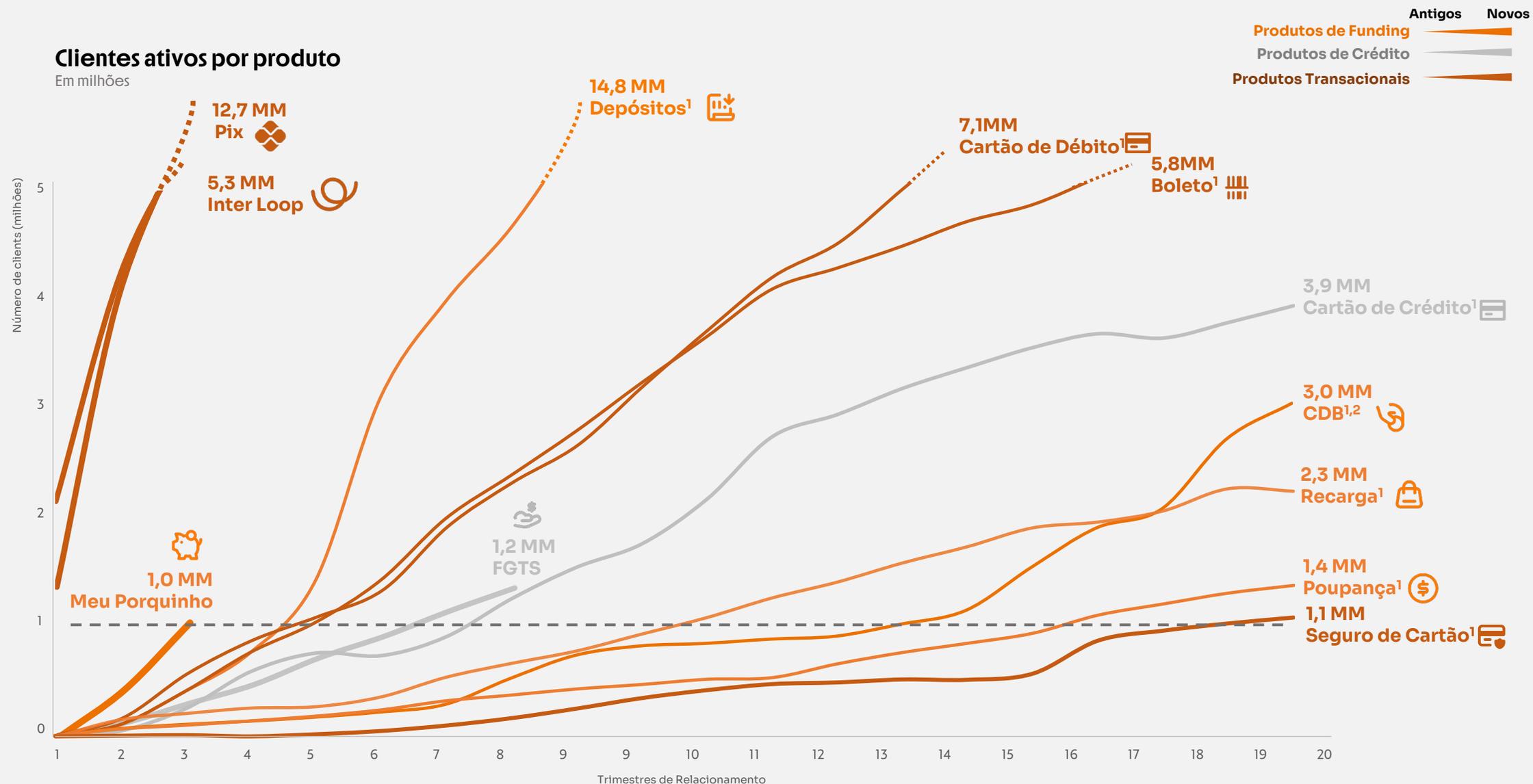
Ano 5



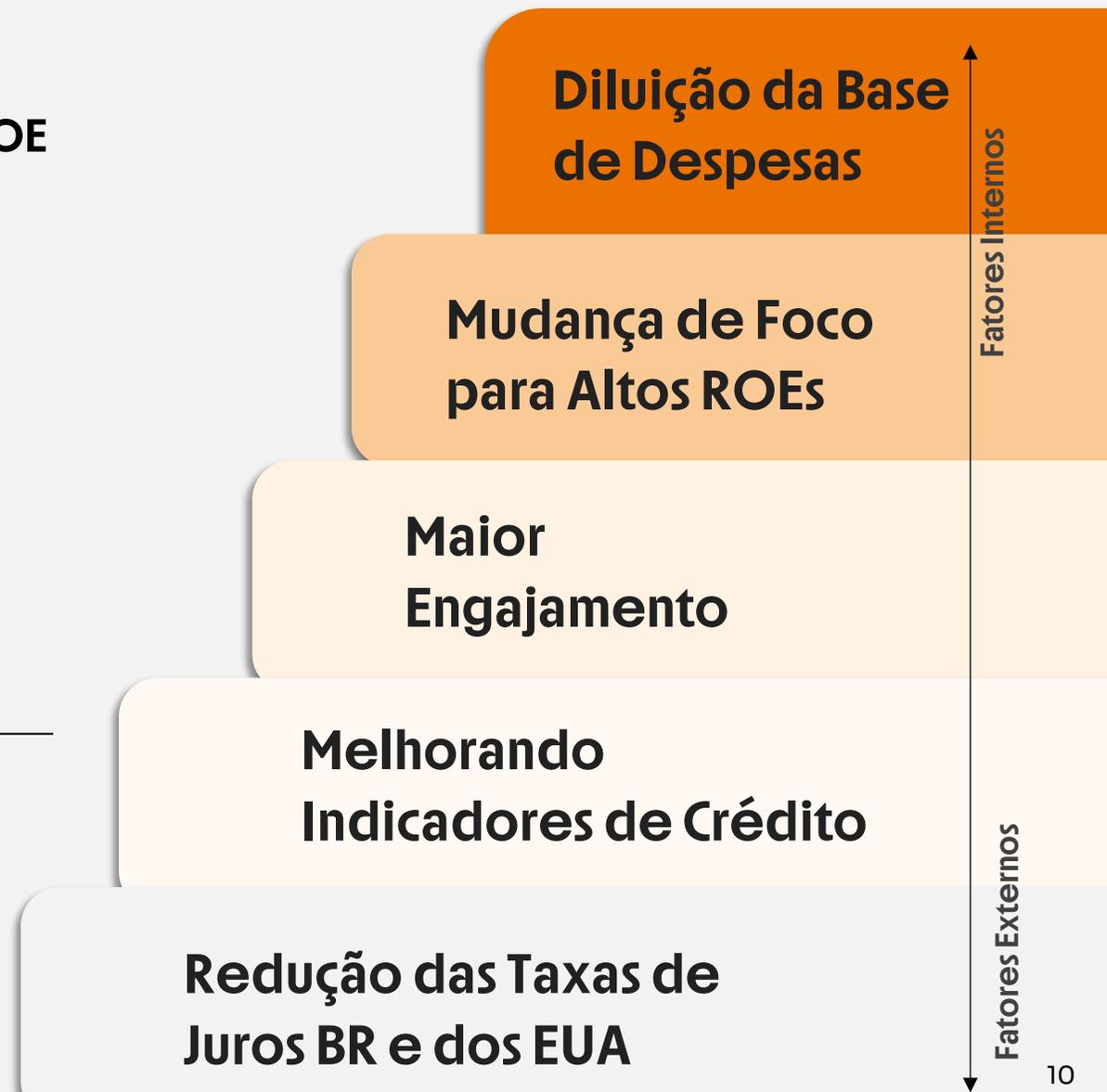
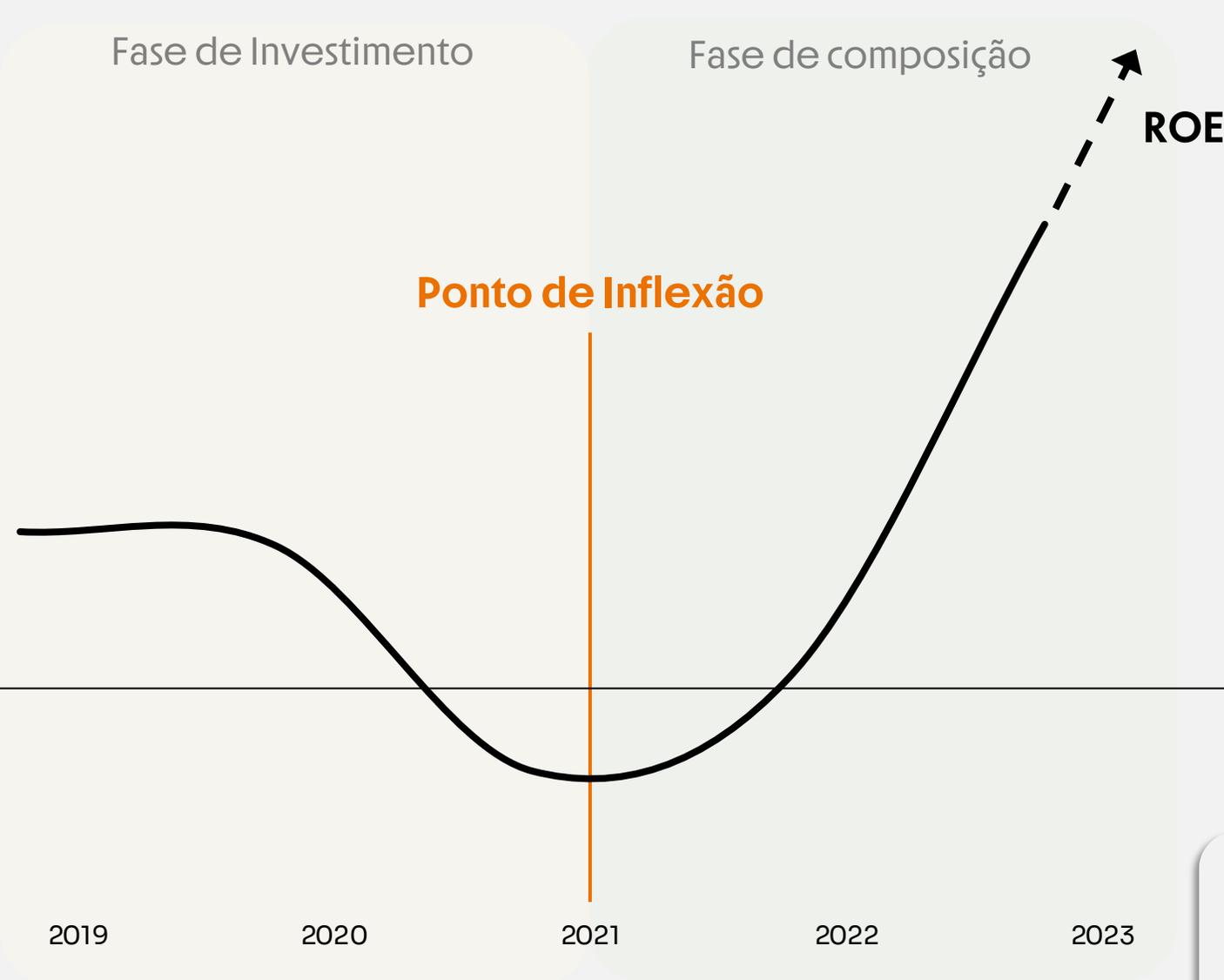
# Super App Financeiro inigualável, com a maior oferta de produtos



# Acelerando adoção de produtos, beneficiando do poder do nosso ecossistema



# Fortemente posicionados para 2024 e para o futuro



# AGENDA

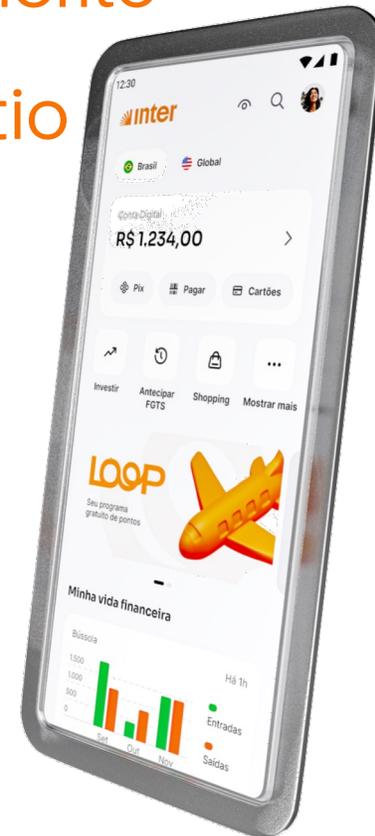
1. CEO Overview

2. Atualização do  
negócio

3. Financial Performance

## Principais Tópicos

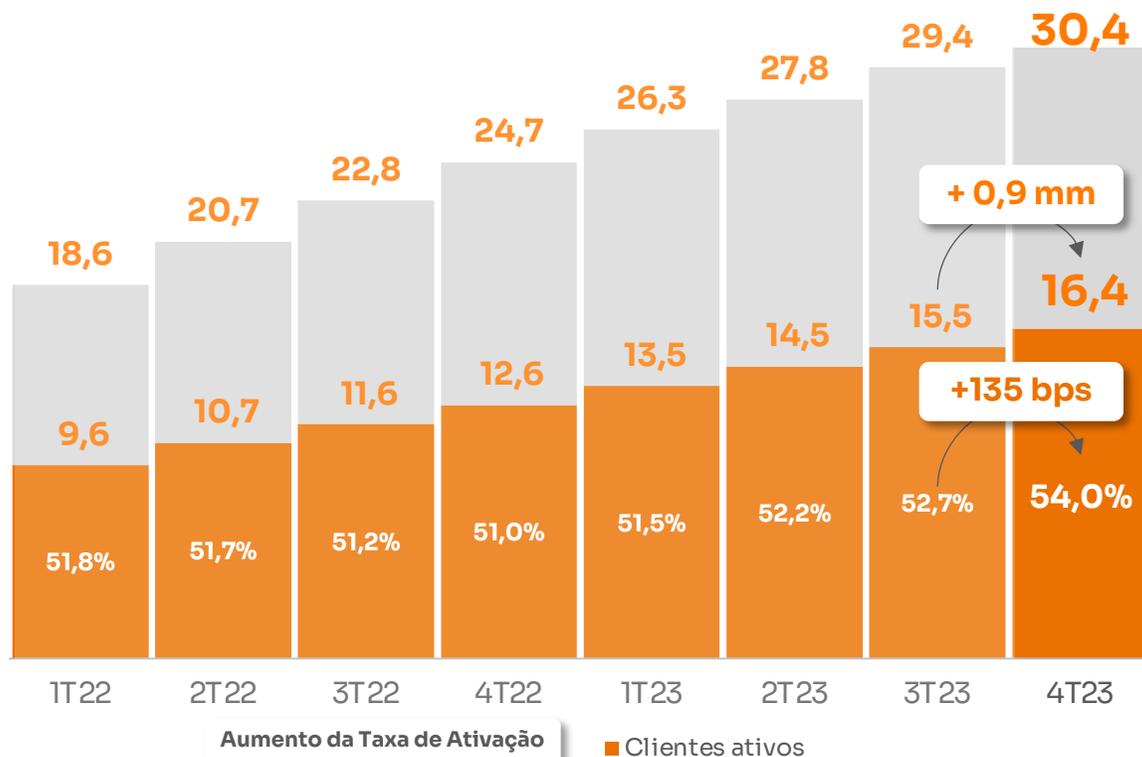
- Clientes & Engajamento
- Verticais de negócio
- Inovação
- Marketshare



# Continuando a aumentar a ativação enquanto reduzimos o CAC

## Número Total de Clientes

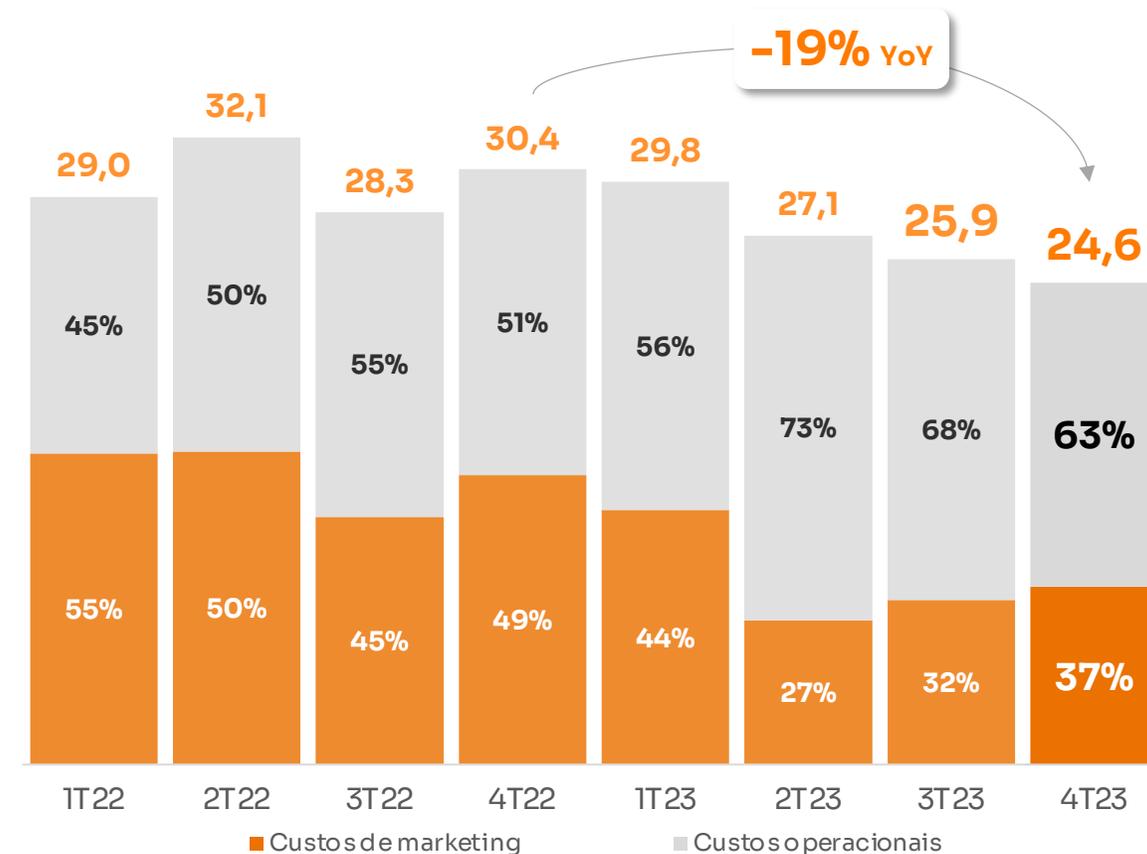
Em Milhões



Inter Loop aumentando o **engajamento**

## Custo de Aquisição de Clientes

Em R\$, trimestral

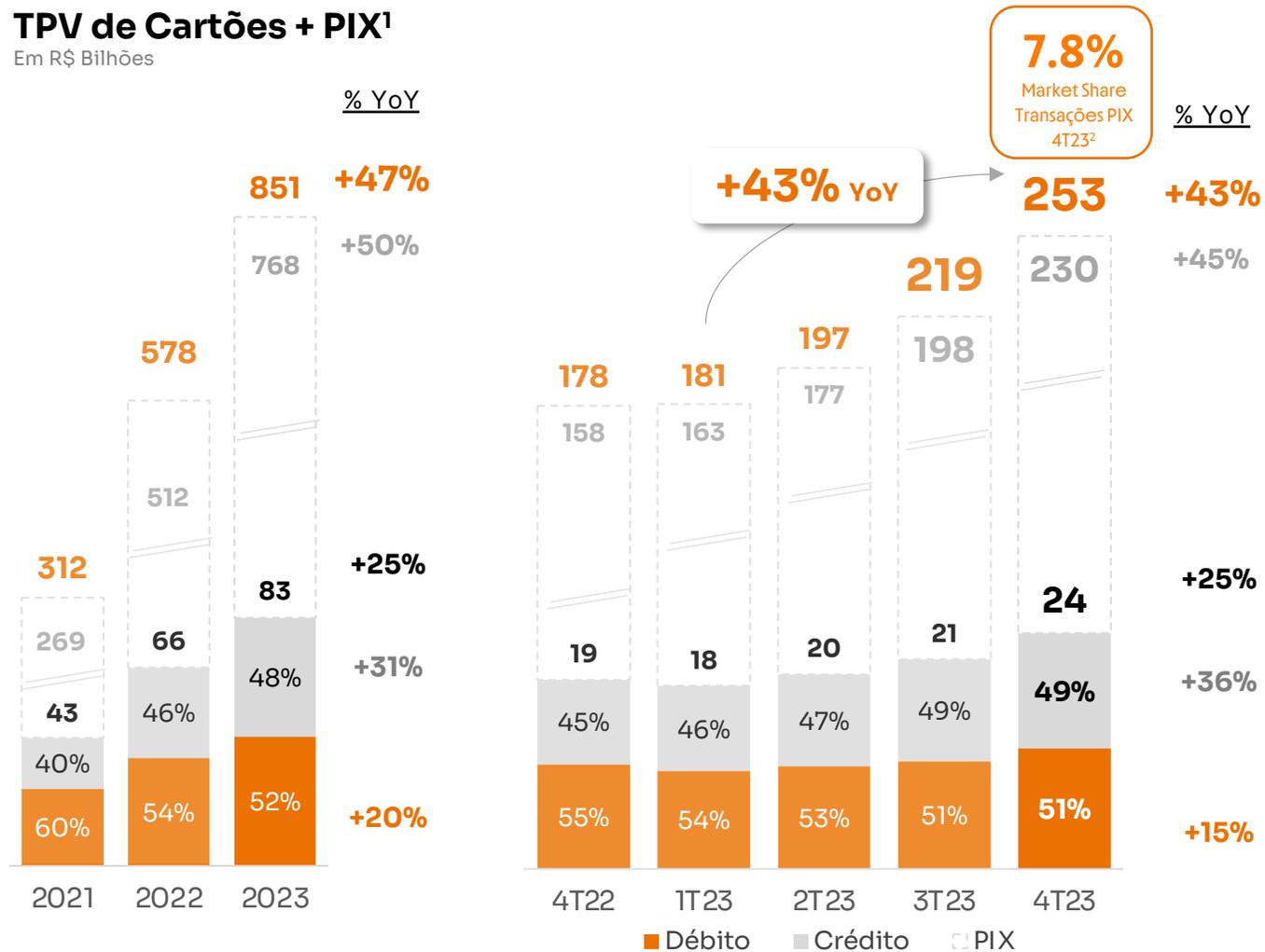


Otimizando CAC através de canais de aquisição

# Plataforma transacional massiva: run rate de R\$ 1 trilhão de TPV

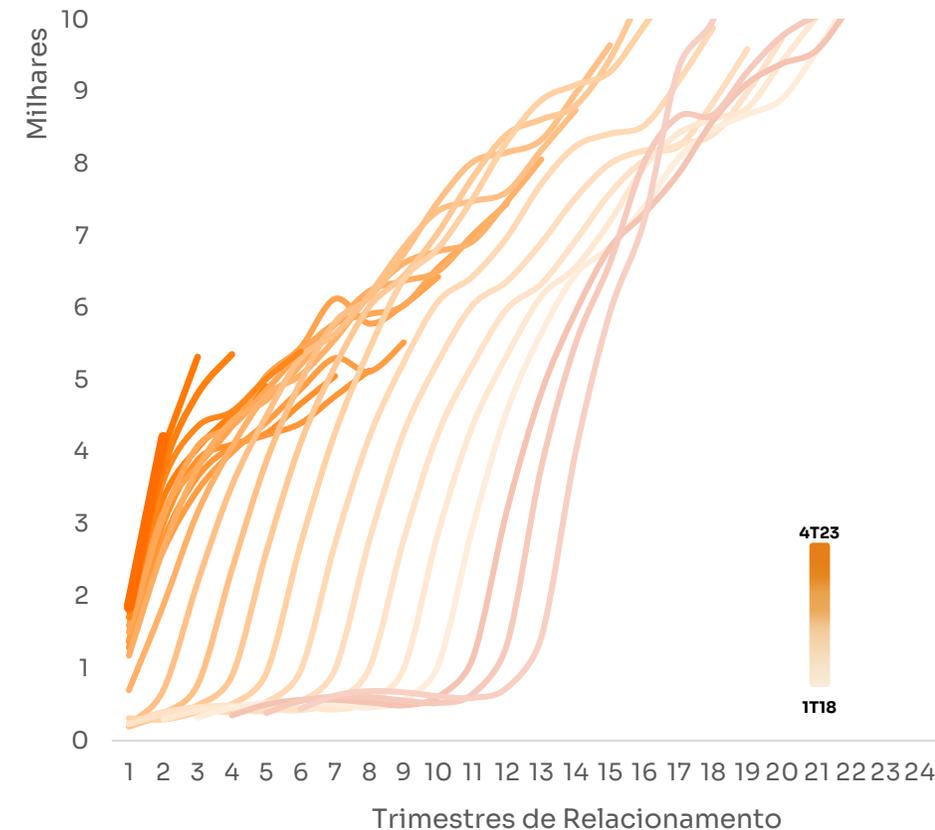
## TPV de Cartões + PIX<sup>1</sup>

Em R\$ Bilhões



## TPV de Cartões + PIX por Cliente Ativo

Em R\$ mil, mensal



**Crescimento consistente de volume de PIX e crédito**

Fonte: Banco Central do Brasil. Nota 1: A altura do volume de transações PIX foi ajustada para se adequar à página. Nota 2: participação de mercado do Inter é calculada utilizando dados internos sobre o volume total transacionado no quarto trimestre de 2023; considera apenas transações realizadas dentro do Sistema de Pagamentos Instantâneos (SPI) no 4T23.

# Aprimorando o desempenho em **nossas áreas de negócios**



## Shopping

**+10 milhões**  
de transações  
+11% YoY

**+R\$ 1 bilhão**  
GMV  
+21% QoQ

**~150**  
parceiros BNPL  
Novo Produto

**Clientes ativos**  
Em milhões



**Plataforma líder de shopping de uma  
companhia financeira**



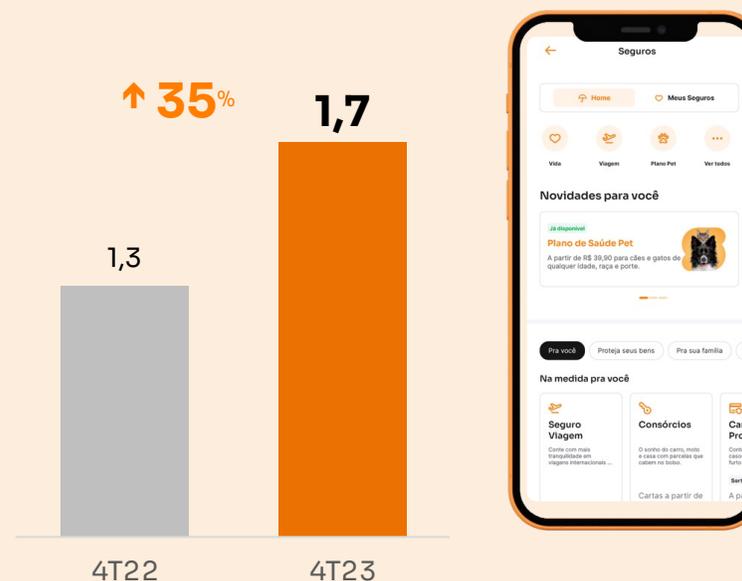
## Seguros

**+388'000**  
vendas  
+20% YoY

**+47 milhões**  
receita líquida  
+36% YoY

**+1 bilhão**  
carteira consórcio  
+122% YoY

**Clientes ativos**  
Em milhões



**A mais ampla oferta de plataforma  
de seguro digital**



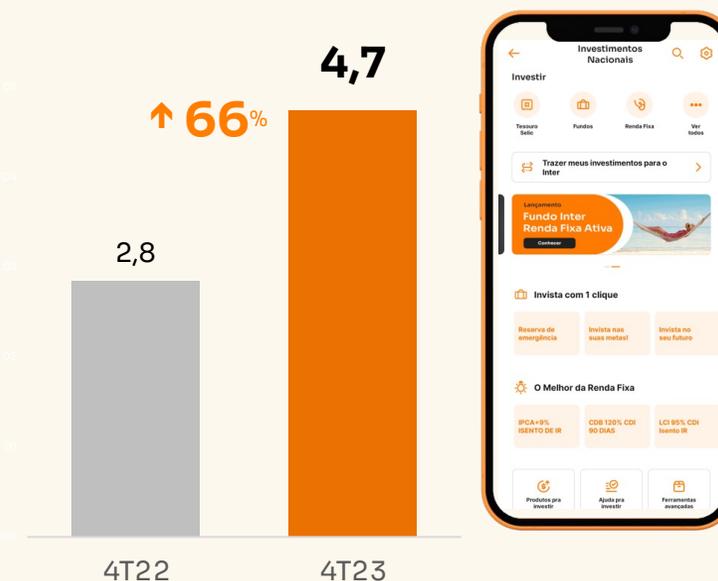
## Investimentos

**~92 bilhões**  
AuC  
+38% YoY

**+9 bilhões**  
Renda Fixa  
Terceiros  
+53% YoY

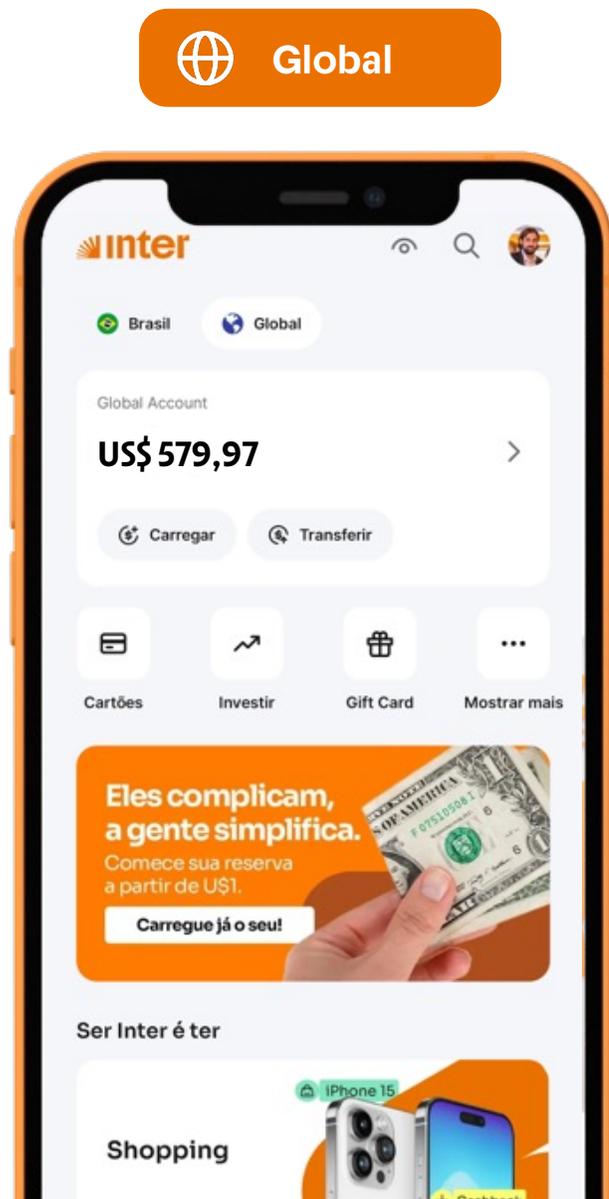
**+1 bilhão**  
AuC  
Meu Porquinho  
+239% QoQ

**Clientes ativos**  
Em milhões



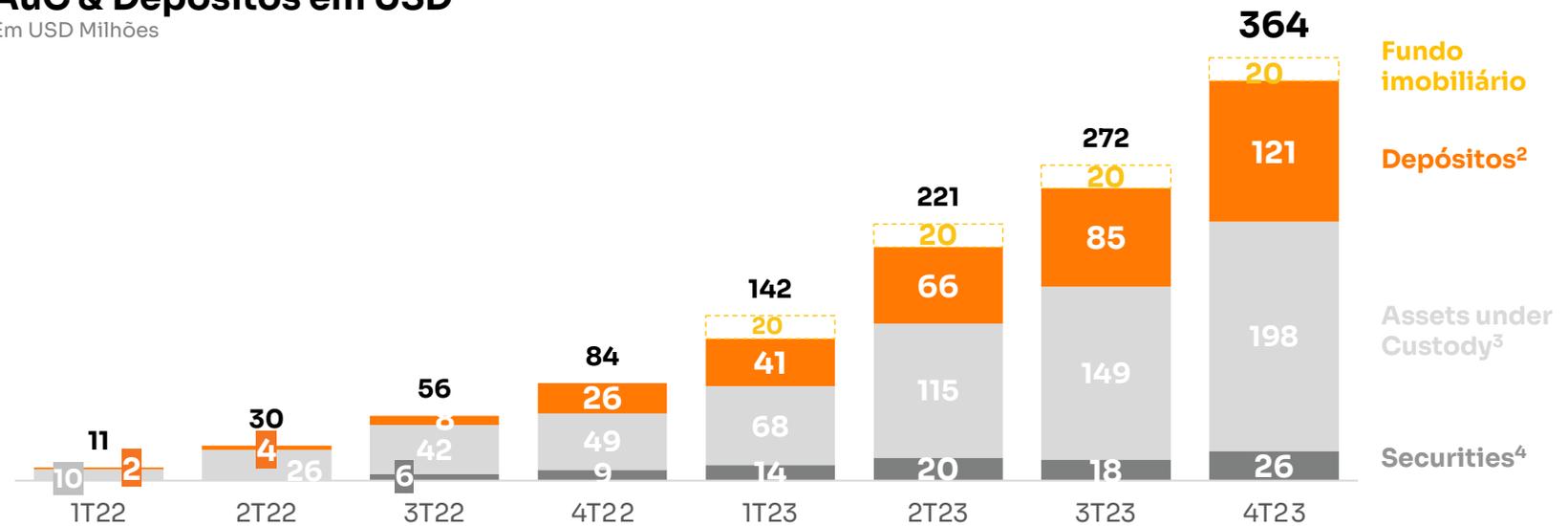
**Plataforma de investimentos  
de ponta**

# Global: vertical de alto crescimento impulsionando o engajamento



## AuC & Depósitos em USD

Em USD Milhões



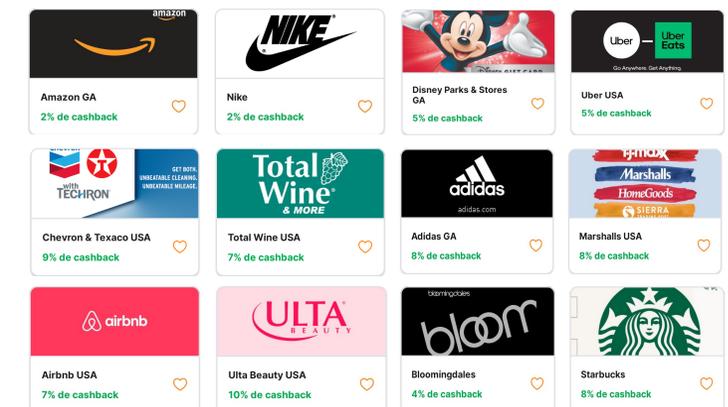
# > 2 milhões

## Clientes Globais

# ~3x

## Mais adoção de produtos<sup>1</sup>

## Parceria com fortes marcas nos EUA



## & muito mais

**Nota 1:** Clientes globais utilizam 3 vezes mais produtos que a média dos clientes ativos. **Nota 2:** Valor incluído no saldo do Depósito à Vista nas Demonstrações Financeiras IFRS. **Nota 3:** Ativos sob custódia da Inter&Co Securities. **Nota 4:** Títulos sob custódia da Inter&Co Securities.

# Loop: Poderosa estratégia para criar conexão e lealdade entre nossas verticais



## Estrutura robusta para experiência do cliente versátil e rica

### Várias formas de ganhar.....

-  Fatura do cartão de crédito
-  “Conta com Pontos”
-  Missões



### ....e usar pontos

-  Cashback
-  Milhas
-  Descontos
-  Investimentos
-  Dólar
-  mais...

## Aumenta o Engajamento

~1,6x

Os clientes Inter Loop  
gastam mais do que os  
clientes regulares<sup>1</sup>

>1,5mm

Novos clientes ativos  
no 4T23

↑ ARPAC<sup>1</sup>

## Gera Receitas

- Rendimento sobre pontos não utilizados
- Reservas otimizadas

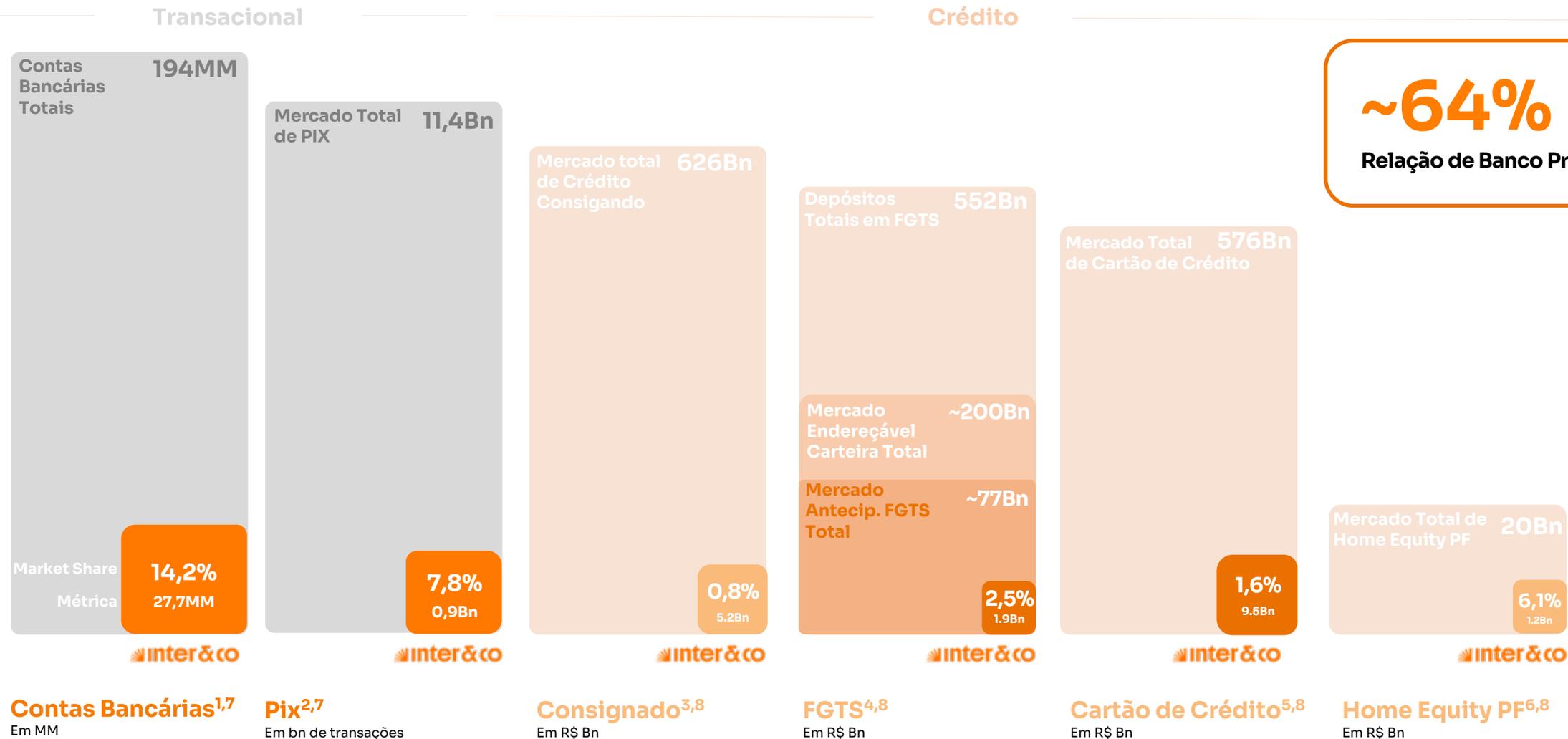
Nota 1: Quando comparado com o ARPAC bruto de clientes ativos que não possuem Loop.



# Alto potencial de crescimento baseado relações bancárias primárias

## Marketshare

Em %



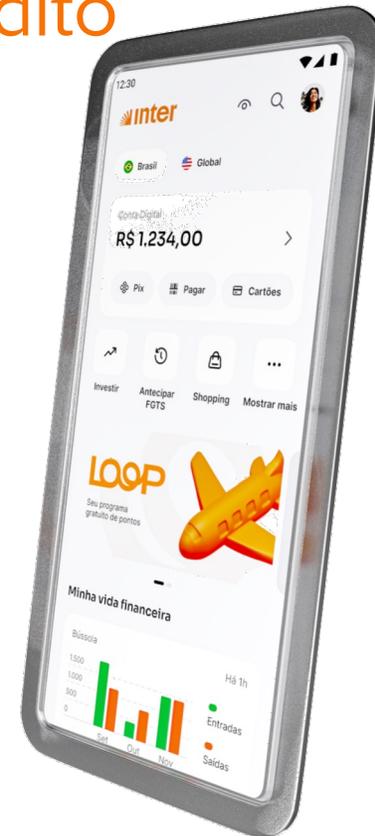
**Fontes:** Banco Central do Brasil para Conta Bancária, Pix, Consignado e Cartão de Crédito; Caixa Econômica Federal pelo FGTS; Abecip para Home Equity e Inter&Co para o mercado de antecipação do FGTS. **Nota 1:** Participação de mercado do Inter calculada a partir de dados internos do total de usuários digitais brasileiros, em dezembro de 2023. **Nota 2:** Participação de mercado do Inter calculada a partir de dados internos sobre o volume total transacionado no 4T23; Considera as transações dentro do Sistema de Pagamento Instantâneo (SPI) somente no 4T23. **Nota 3:** Os dados de tamanho de mercado consideram o saldo da carteira de crédito pessoal com recursos livres e o crédito pessoal total com franquia em folha de pagamento; Participação de mercado do Inter calculada como empréstimo pessoal menos FGTS. **Nota 4:** Total de Depósitos do FGTS no mercado em novembro de 2023; O mercado endereçável total estima valores considerando uma média de 5 anos de antecipação e o mercado de antecipação total do FGTS considera um crescimento implícito de 18% da carteira. **Nota 5:** O mercado Total de Empréstimos com Cartão de Crédito inclui saldo da carteira de crédito com recursos livres tanto para pessoas jurídicas quanto para pessoas físicas. **Nota 6:** O mercado de Home Equity Total inclui o total de crédito imobiliário garantido para pessoas físicas. **Nota 7:** Todos os números em dezembro de 2023. **Nota 8:** Todos os números de novembro de 2023.

# AGENDA

1. CEO Overview
2. Atualização do negócio
3. Performance Financeira

## Principais Tópicos

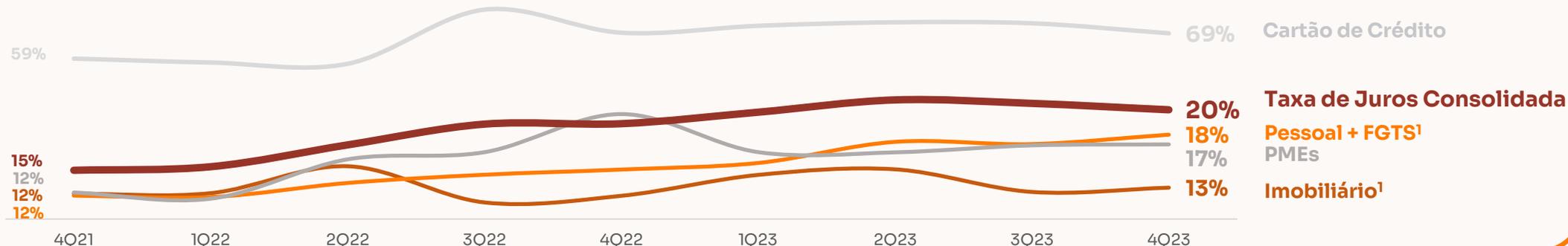
- Carteira de Crédito
- Qualidade de Crédito
- Funding
- Receitas
- Despesas
- Resultado



# Acelerando o crescimento de crédito com foco em produtos com ROE elevado

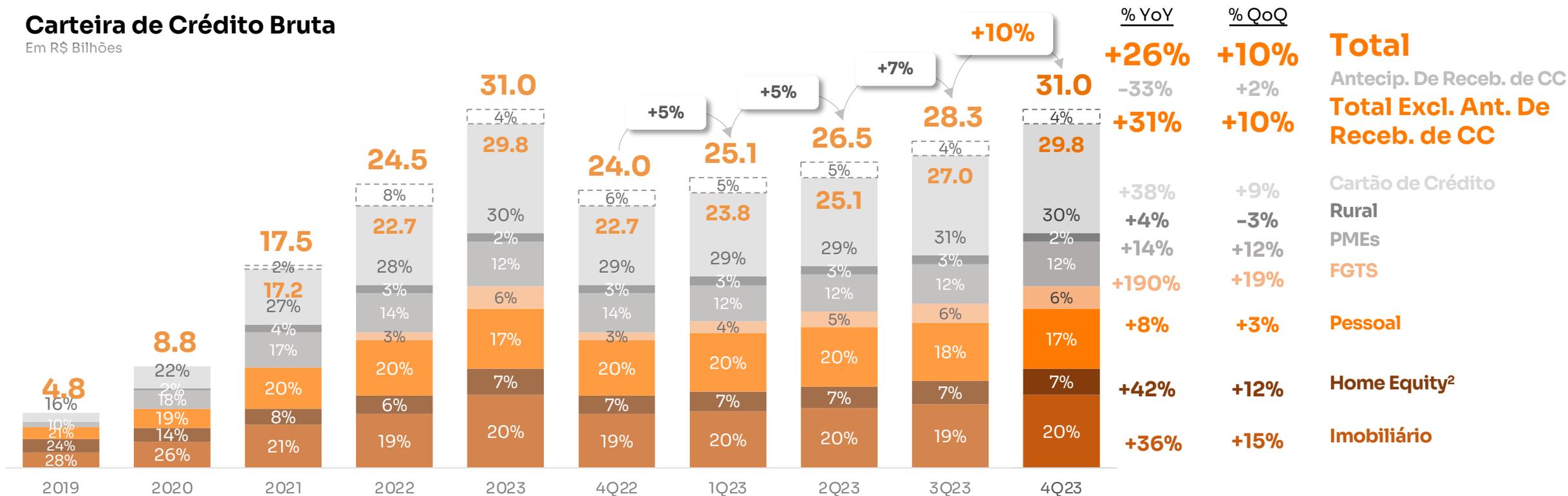
## Taxa Implícita Anualizada

Em %



## Carteira de Crédito Bruta

Em R\$ Bilhões

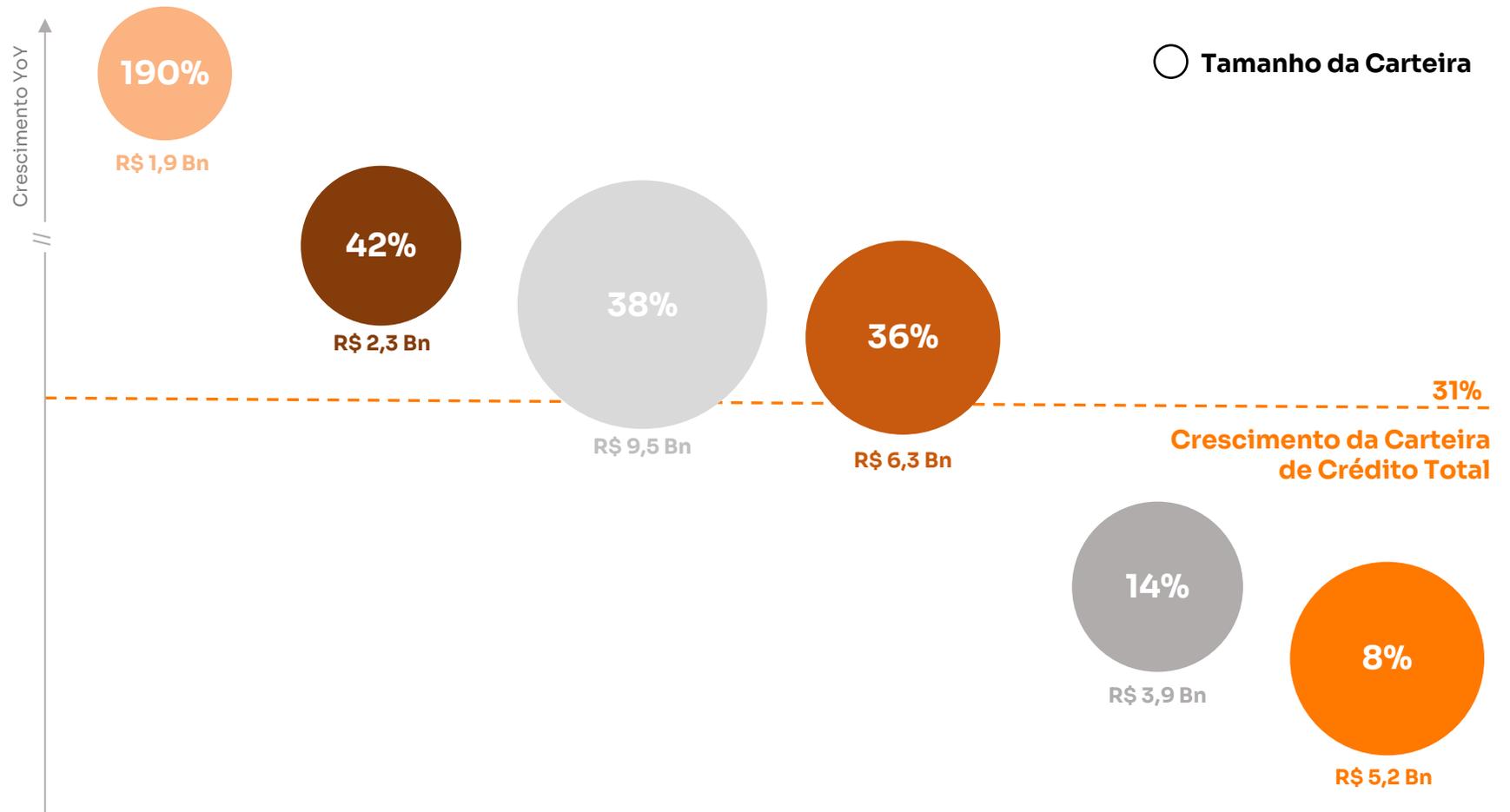


Nota 1: Incluindo os resultados de hedge accounting de cada carteira, conforme destacado na nota 27 das Demonstrações Financeiras em IFRS de acordo com as "Futuro e Swaps". Nota 2: Home Equity inclui as carteiras PJ e PF.

# Crescimento da carteira de crédito **impulsionado pelo ROE**

## Crescimento e total da carteira de crédito bruta 4T23

Em % YoY e em R\$ bilhões



Carteira	FGTS	Home Equity <sup>1</sup>	Cartão de Crédito	Imobiliário	PMEs	Consignado
FPR	50%	30%	75%	30% a 40%	80%	50% a 75%

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



# Todos os indicadores de crédito **apresentando tendências positivas**

## NPL 15 a 90 dias<sup>1</sup>

Em %

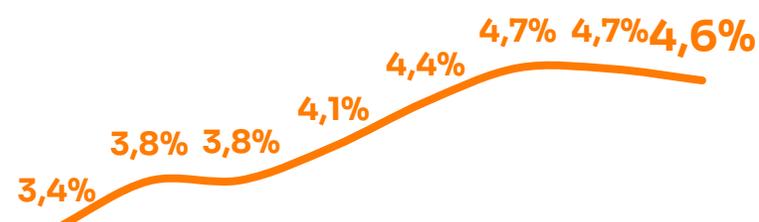


1T22 2T22 3T22 4T22 1T23 2T23 3T23 4T23

— NPL 15-90 dias (Incluindo Antec. De Recebíveis CC)

## NPL > 90 dias<sup>1</sup>

Em %

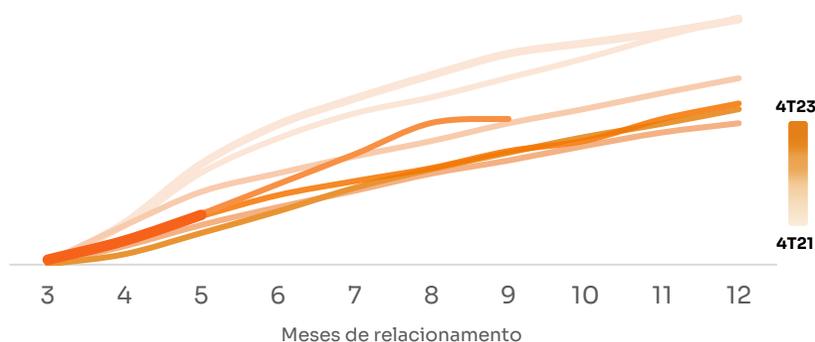


1T22 2T22 3T22 4T22 1T23 2T23 3T23 4T23

— NPL &gt; 90 dias (Incluindo Antec. De Recebíveis CC)

## NPL de Cartão de Crédito > 90 dias por safra<sup>2</sup>

Em %



## Formação de NPL e Estágio 3<sup>3</sup>

Em %



1T22 2T22 3T22 4T22 1T23 2T23 3T23 4T23

— Formação NPL — Formação Estágio 3

- **Melhora na inadimplência** em todas as métricas
- Novas safras de cartões de crédito **continuam com forte desempenho**

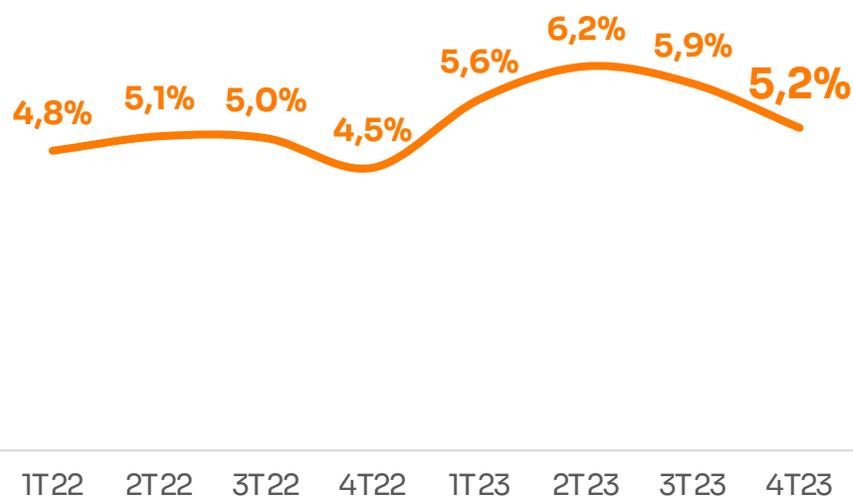


**Nota 1:** Considerando a carteira bruta de crédito, que inclui antecipação de recebíveis de cartão de crédito. **Nota 2:** Safras são definidas como a primeira data em que o cliente teve seu limite de crédito aprovado. NPL por safra = saldo de NPL > 90 dias da safra + pela carteira total de cartão de crédito da mesma safra. **Nota 3:** 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.

# Melhorando o custo de risco com índice de cobertura estável

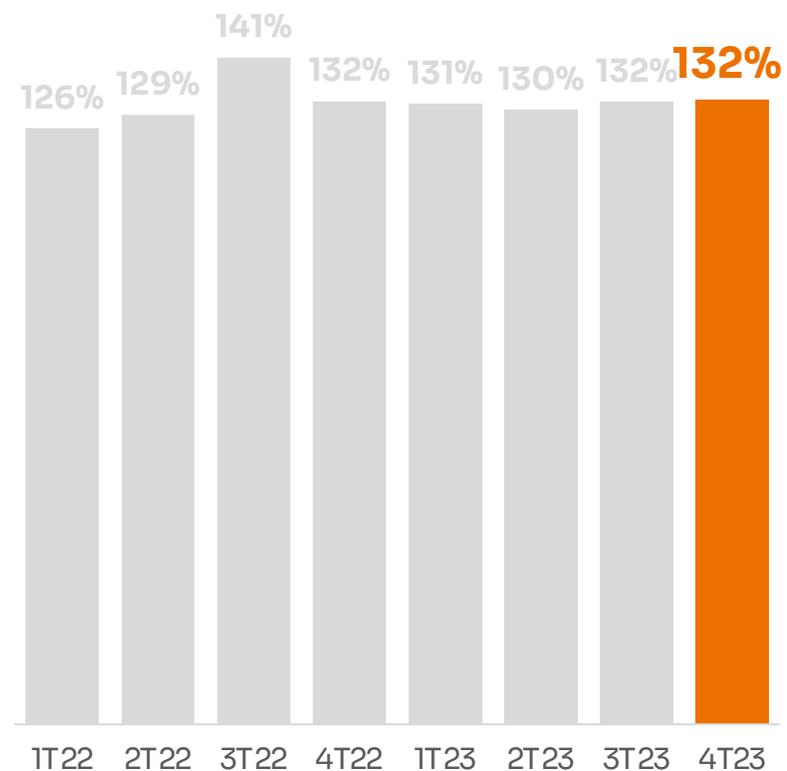
## Custo de Risco<sup>1</sup>

Em %

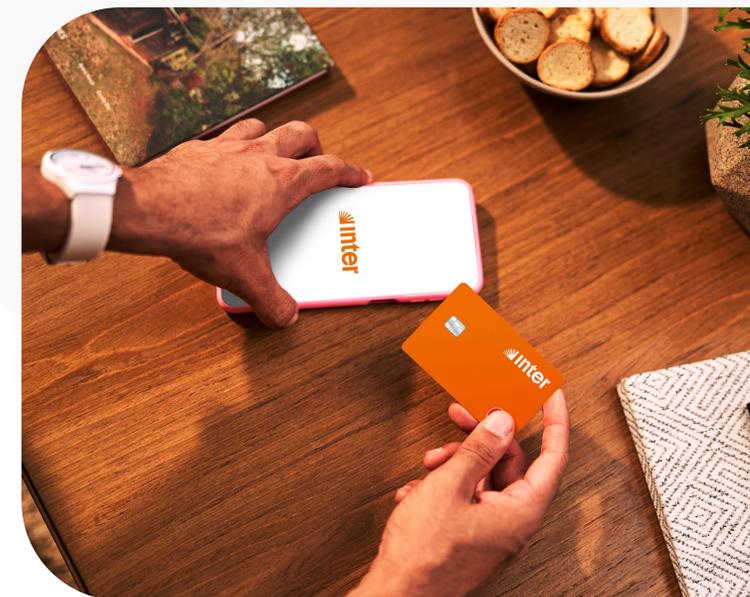


## Índice de Cobertura

Em %



- **Abordagem proativa em relação às renegociações** impulsiona melhores tendências de custo de risco



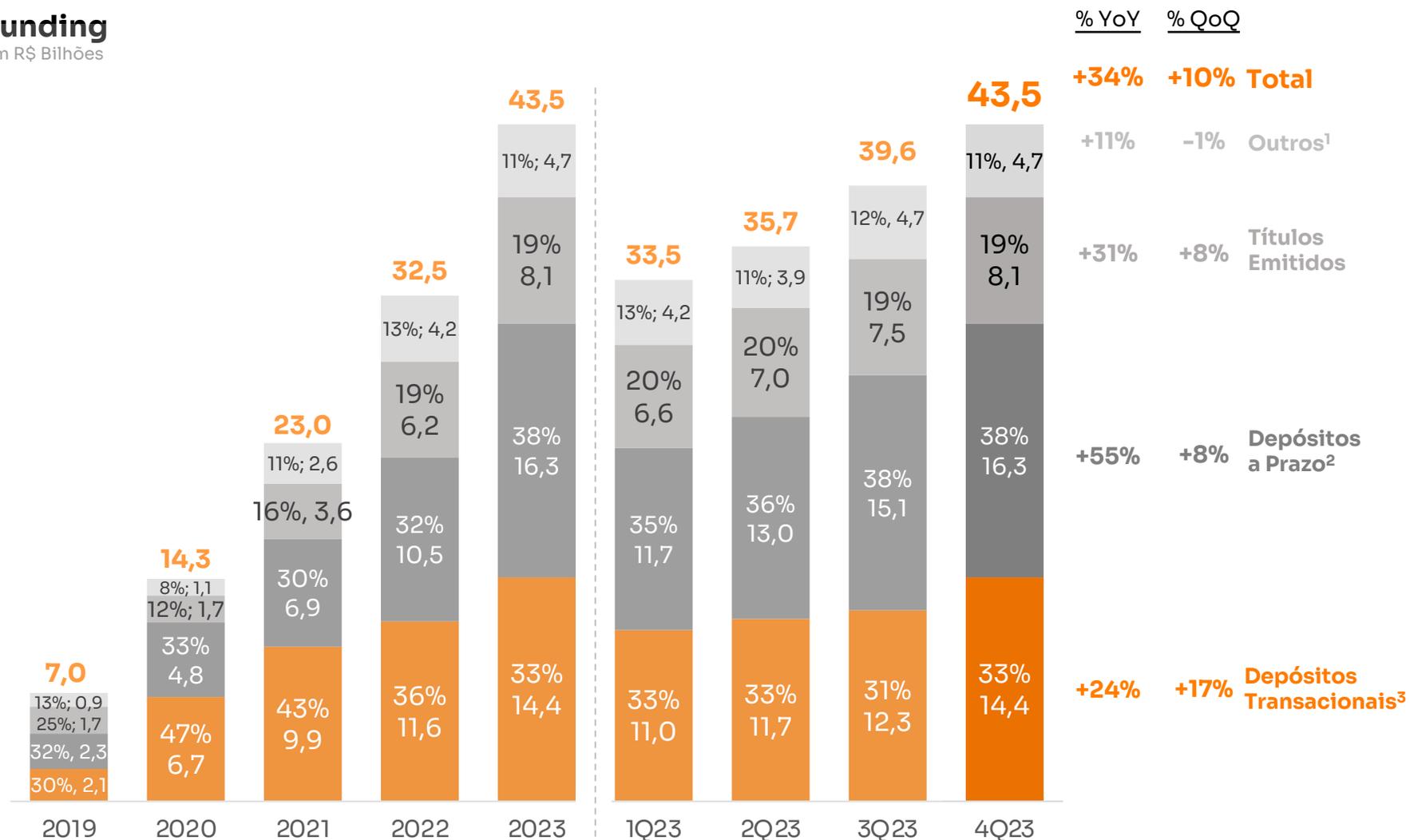
# Base de depósitos líder no Brasil

- + 14,8 milhões de clientes** confiando no Inter com seus depósitos
- R\$ 2 mil** de depósitos por cliente ativo



## Funding

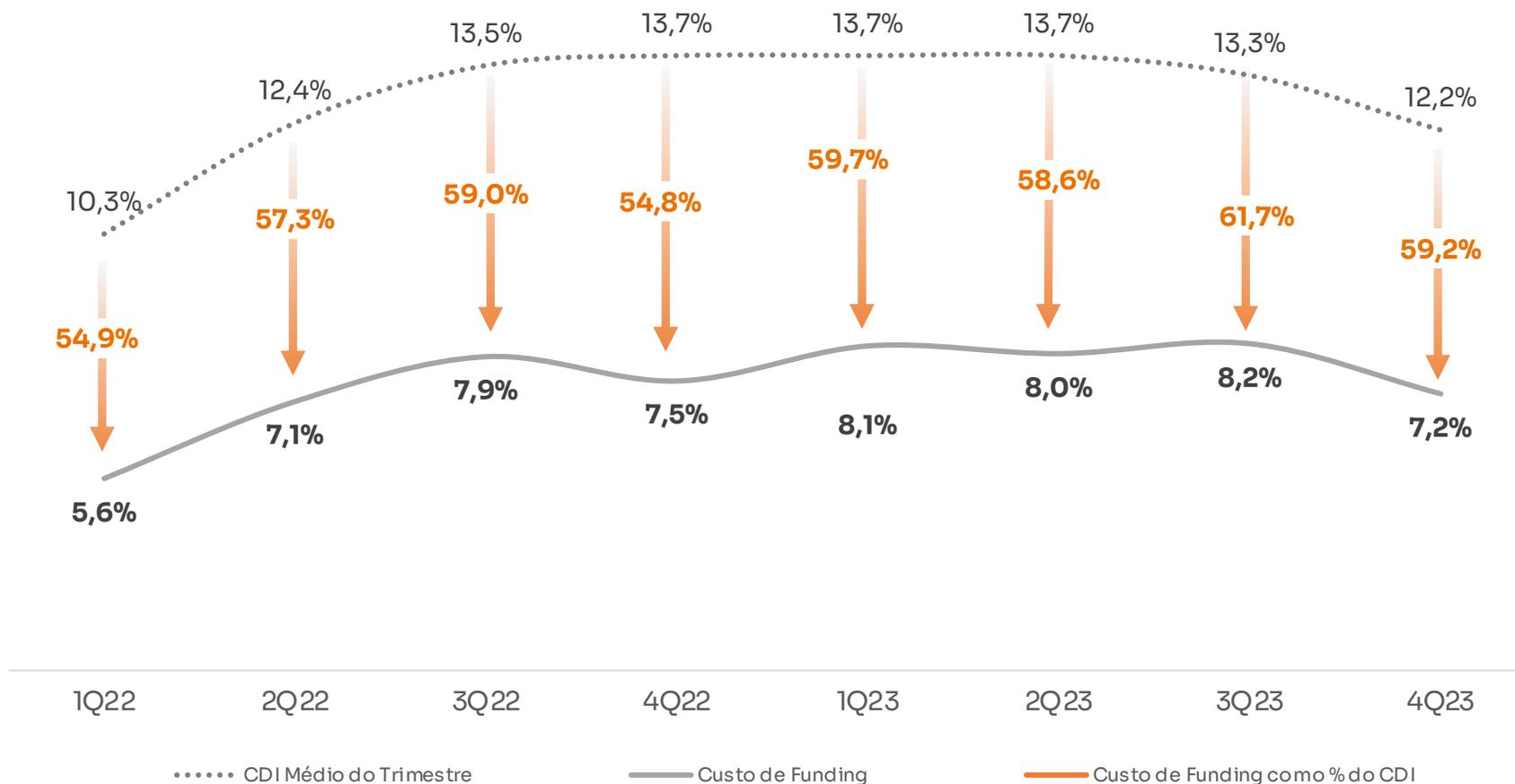
Em R\$ Bilhões



# Baixo custo de funding continua sendo uma forte vantagem competitiva

## Custo de Funding

Em %, anualizado



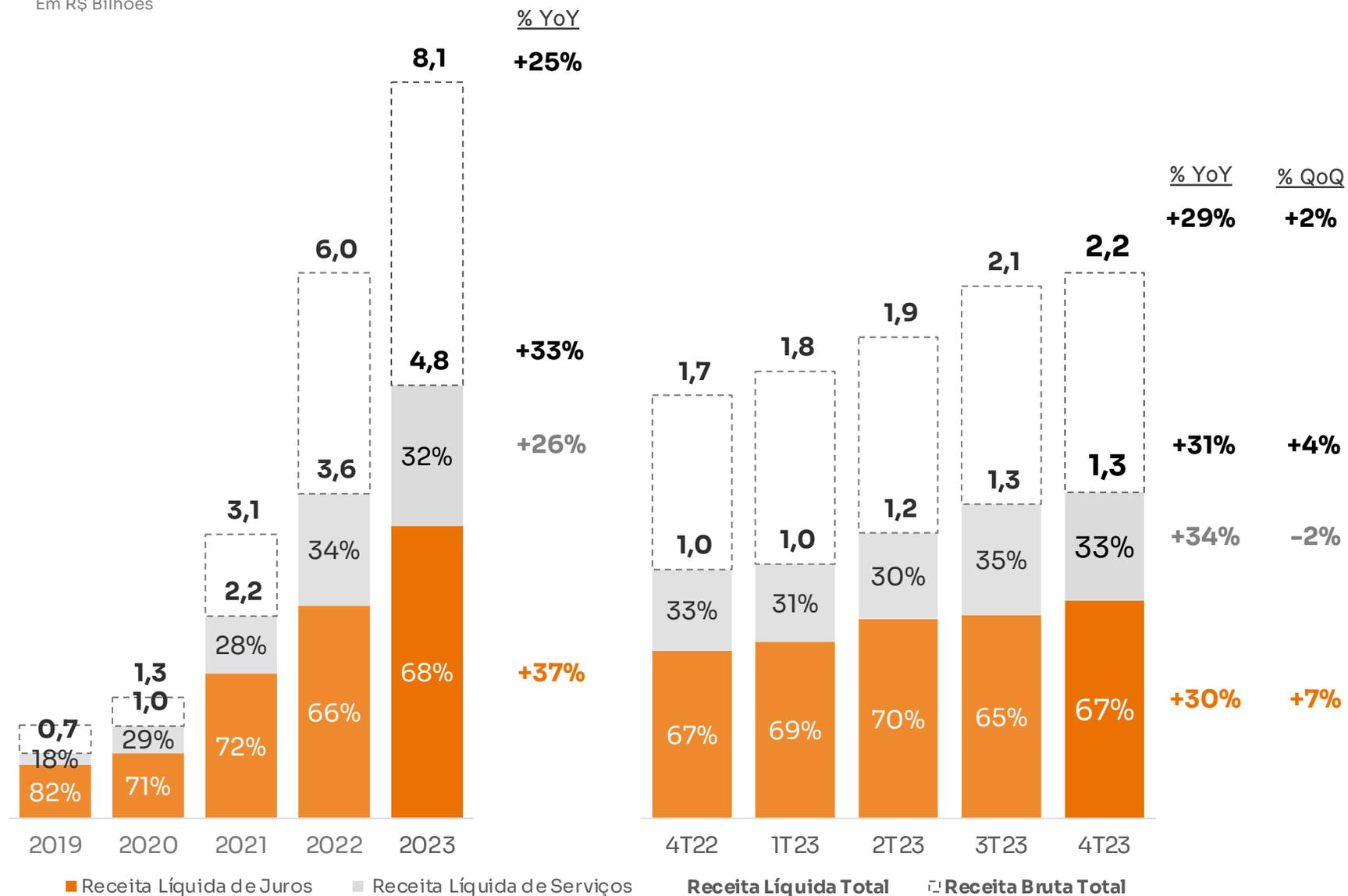
- **Melhoria de 1 p.p.** no custo de funding
- **Depósitos transacionais e menor CDI** melhorando a performance



# Receita recorde impulsionada pelo NII

## Receita

Em R\$ Bilhões



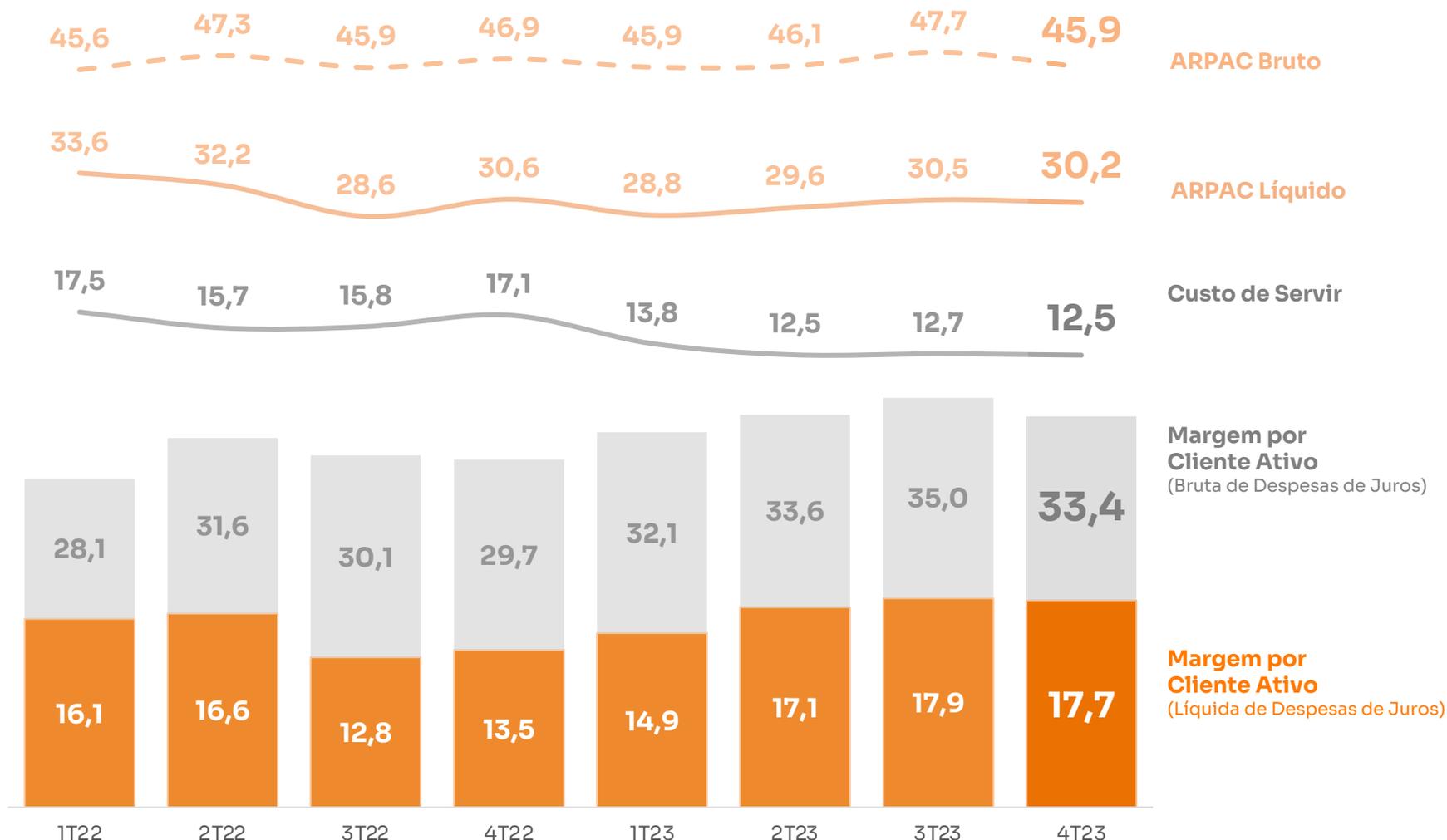
- **Crescimento do NII** liderado por crédito imobiliário e consignado
- Receita de serviços estável, **segundo tendência mais forte de crescimento no trimestre anterior**



# Unit Economics forte mostrando o poder do nosso modelo de negócios

## Evolução do ARPAC e CTS

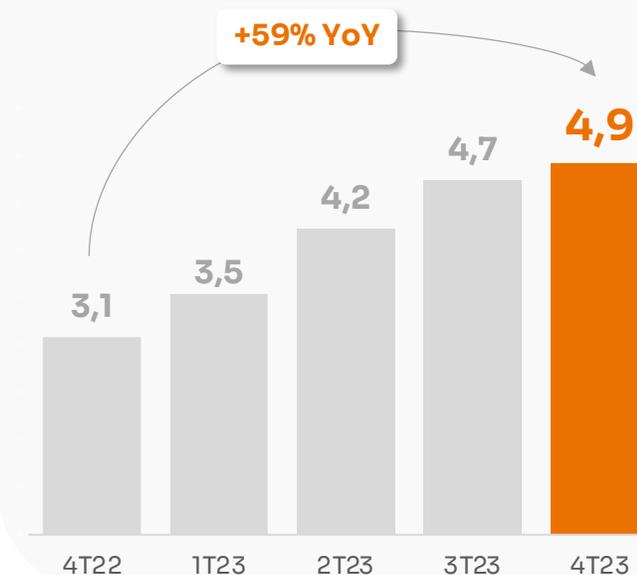
Em R\$, mensal



- **Forte ARPAC** com CTS reduzindo
- **Segunda maior Margem** por cliente ativo

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

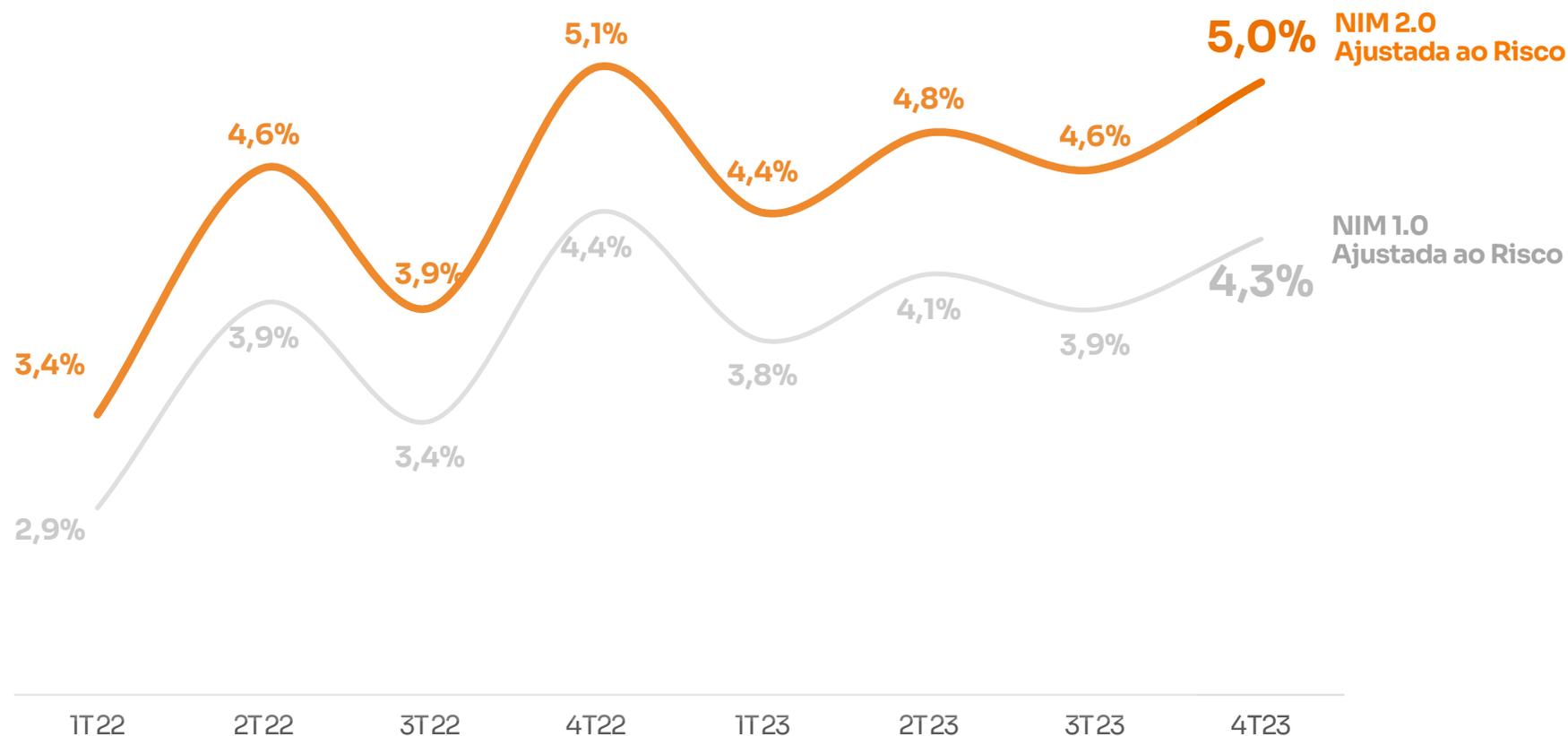
Em milhares



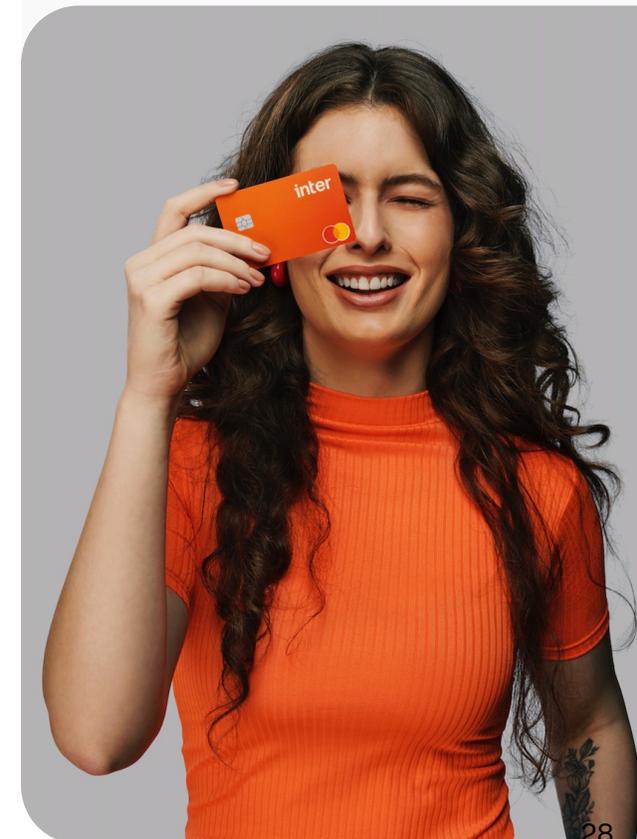
# Expansão da NIM como consequência da originação focada em ROE

## NIM Ajustada ao Risco

Em %



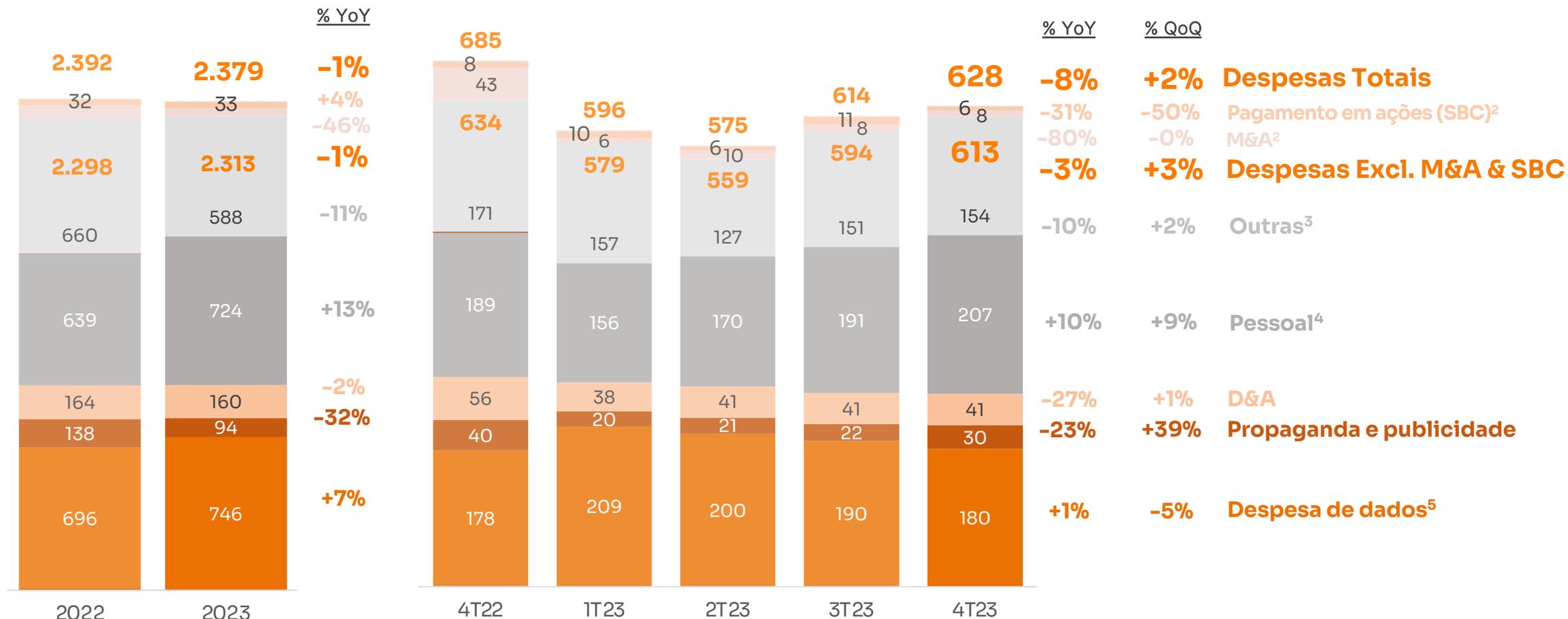
- **Segunda maior NIM** ajustada ao risco desde 2021



# Resultados impressionantes em despesas, continua como prioridade em 2024

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

Em R\$ Milhões



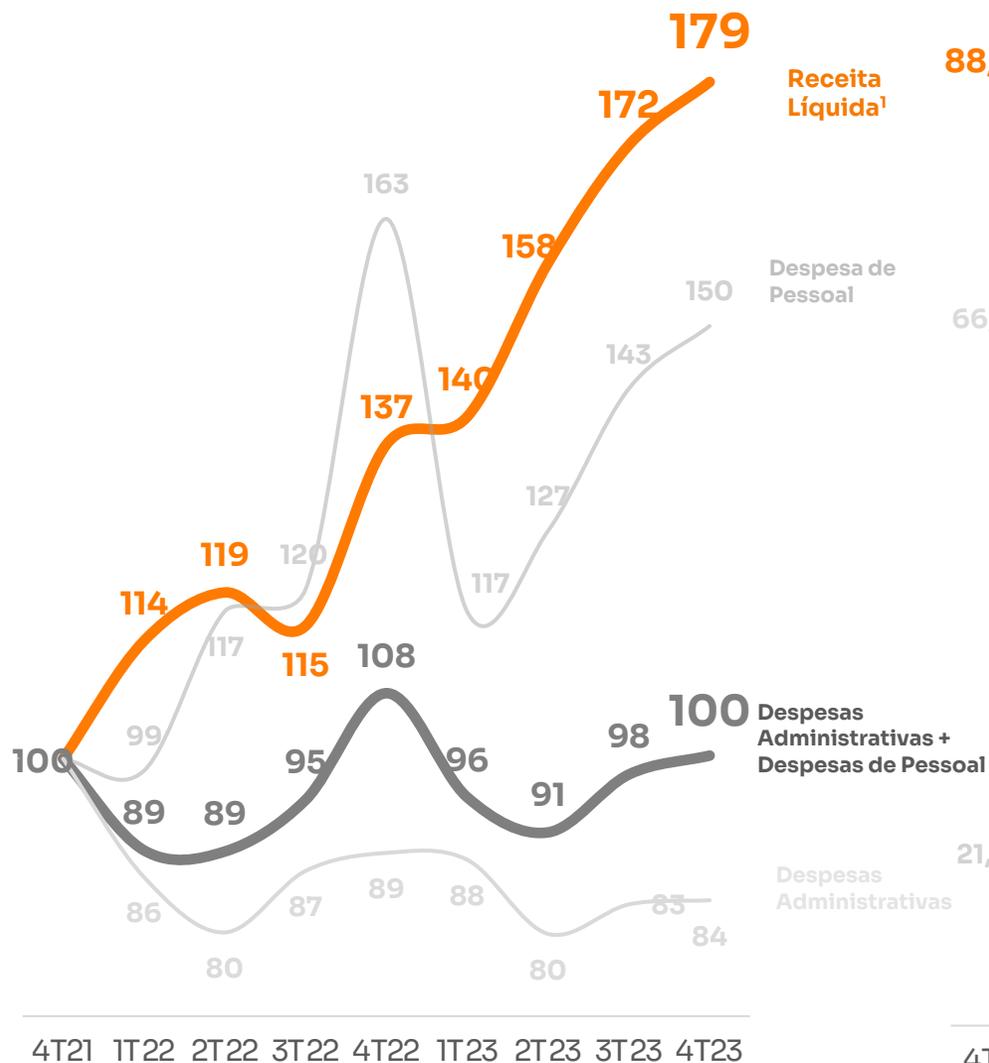
**Oportunidade para continuar entregando alavancagem operacional**

**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.

# Combinação poderosa de **crescimento de receita e controle de despesas**

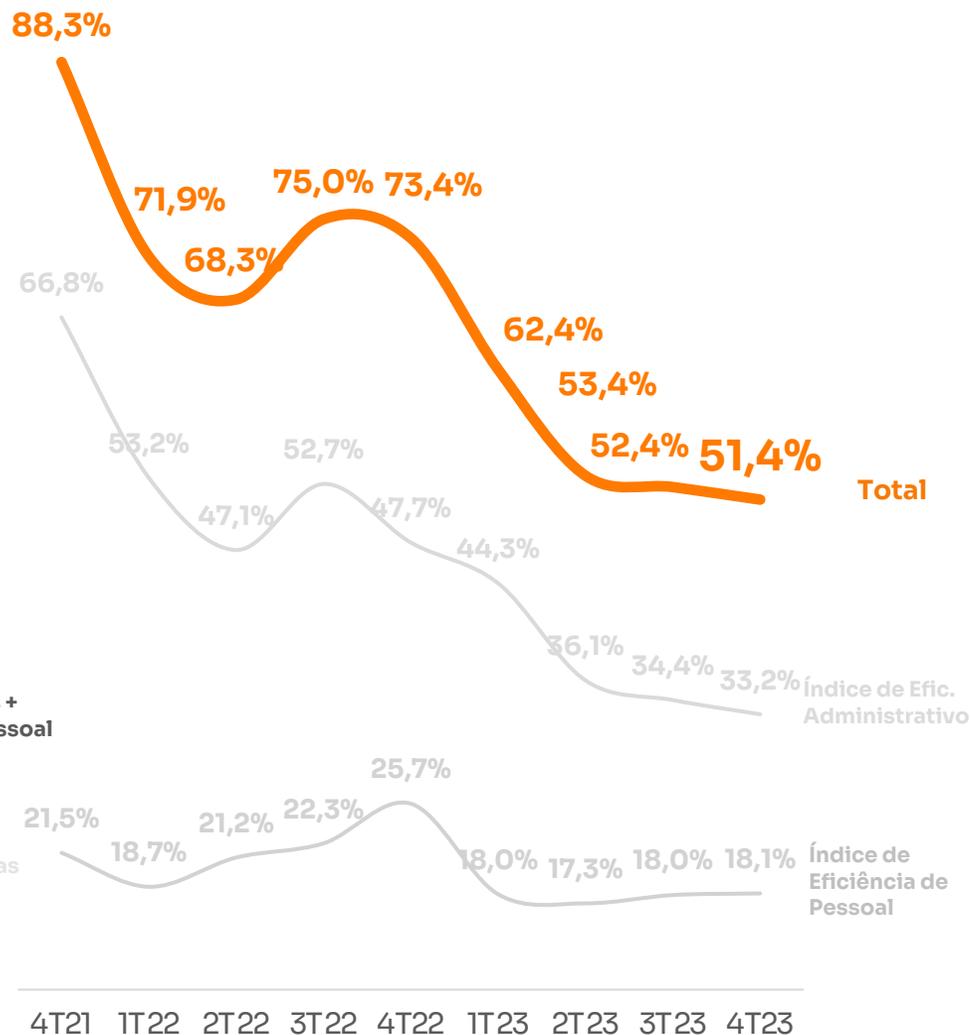
## Receita vs. Despesas

Em %, base 100



## Índice de Eficiência

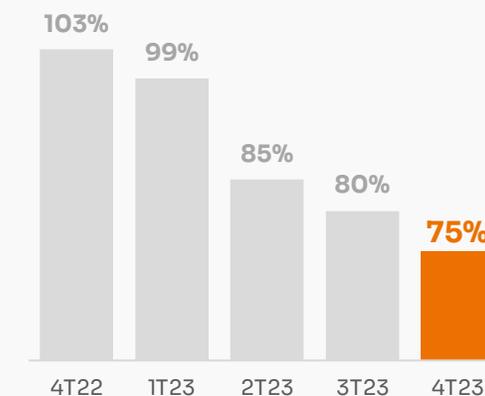
Em %



- 4º trimestre consecutivo com **melhoria no Índice de Eficiência**
- Considerando a Receita Líquida após Provisões, **o ganho de eficiência fica ainda mais claro**

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

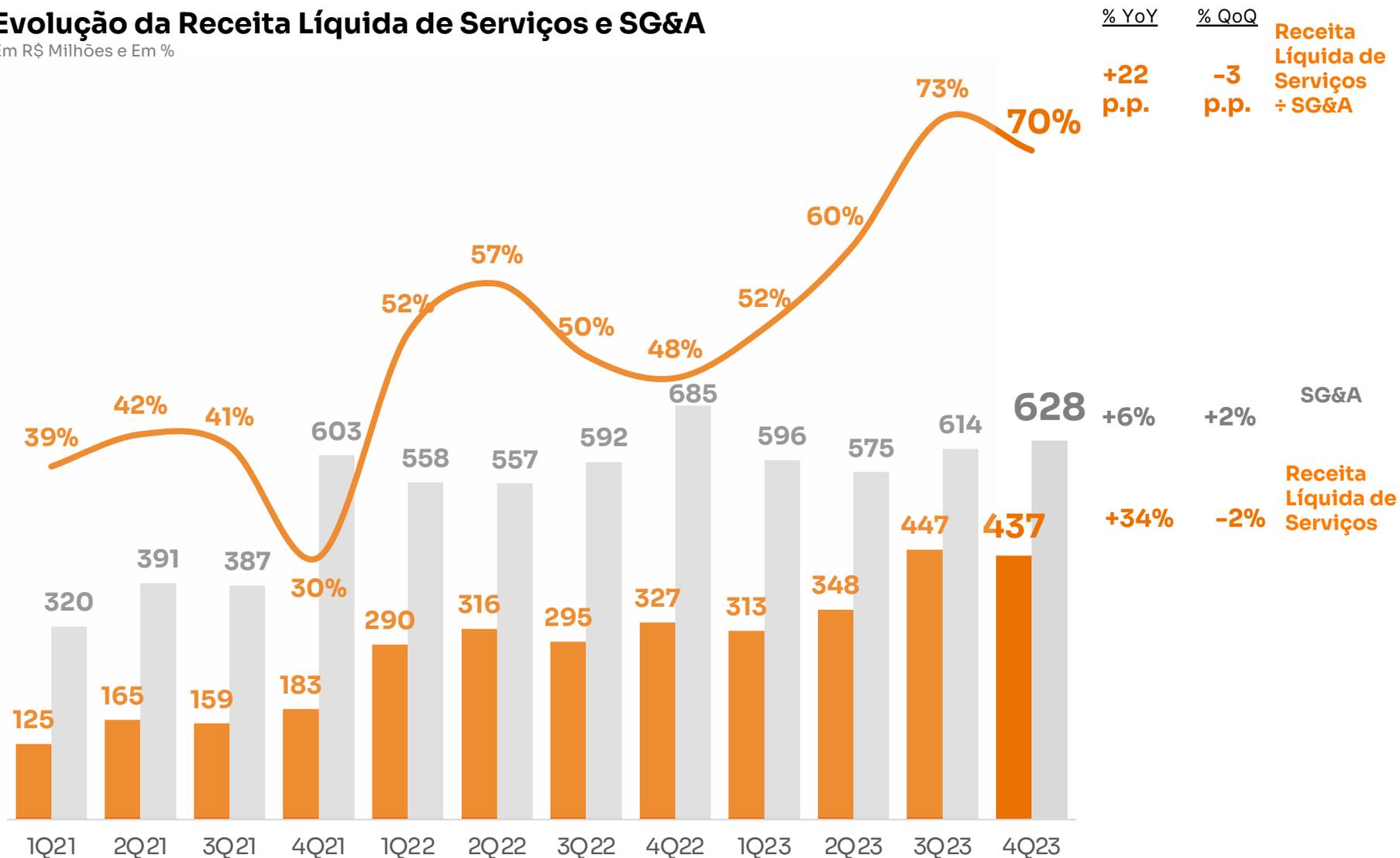
Em %



# Receitas de serviços cobrindo uma porcentagem significativa das despesas

## Evolução da Receita Líquida de Serviços e SG&A

Em R\$ Milhões e Em %



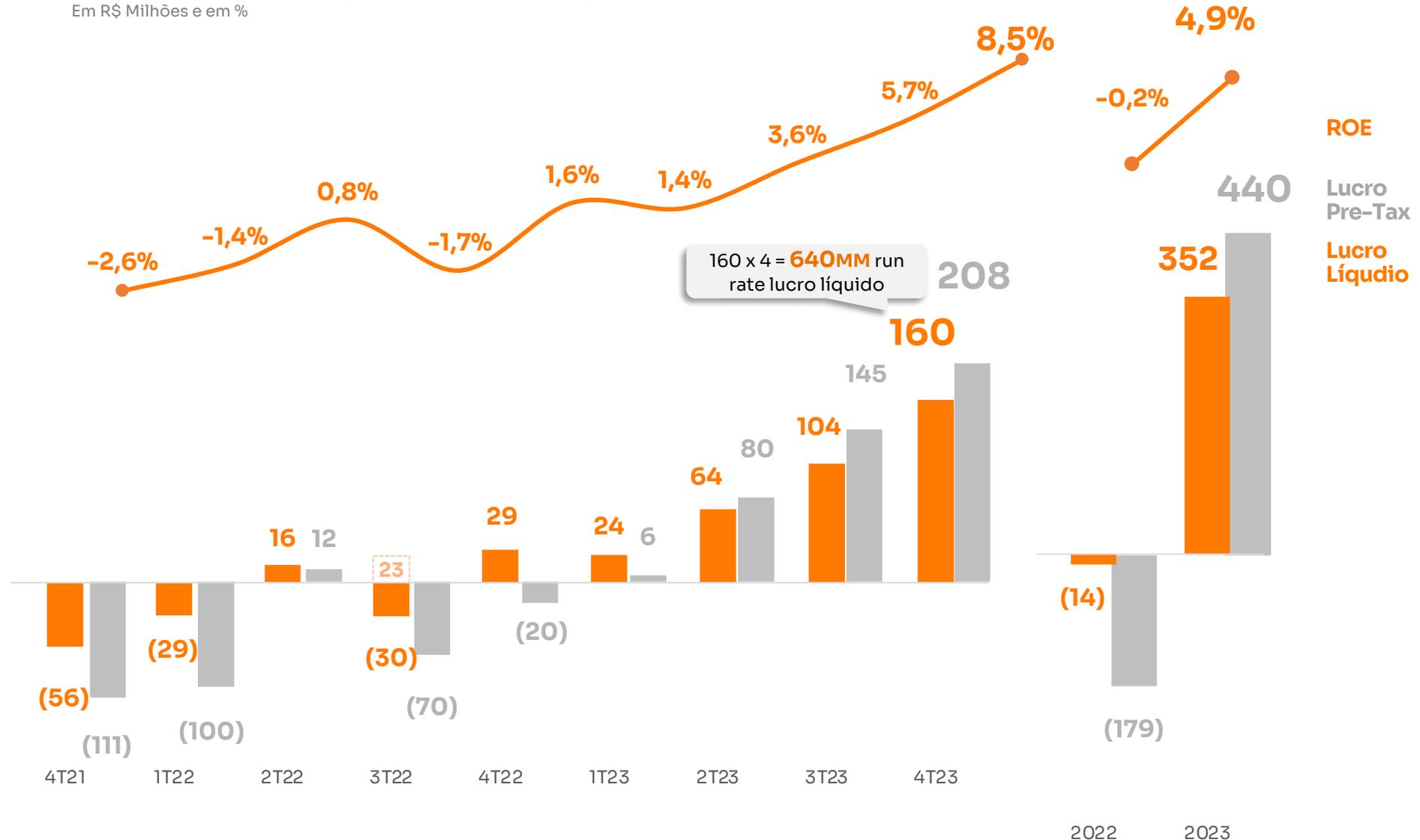
- Aumentando as receitas de serviços enquanto implementamos iniciativas de controle de custo **para melhorar a lucratividade**



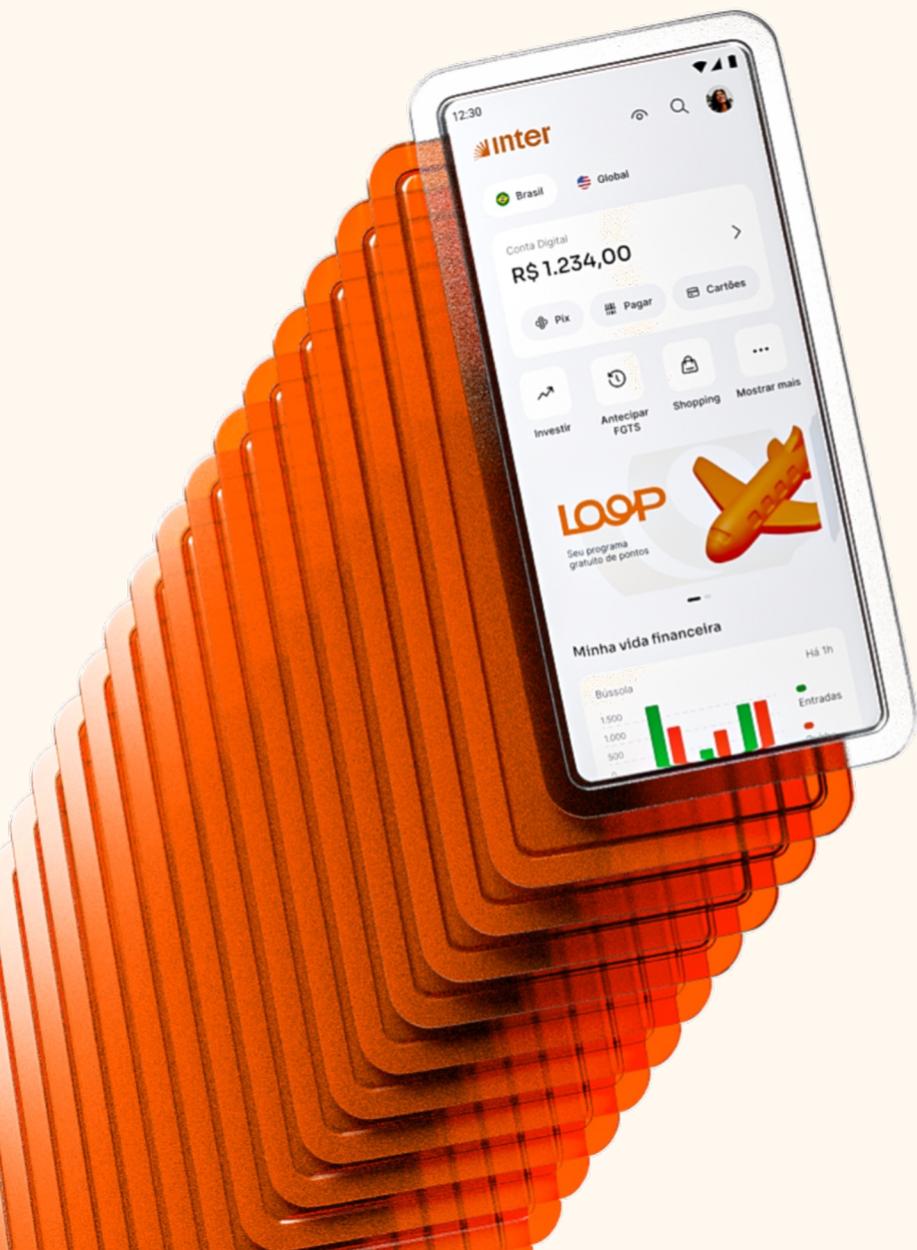
# Ano excepcional em lucratividade com run rate de lucro líquido +R\$ 640 milhões

## Lucro Antes dos Impostos, Lucro Líquido & ROE

Em R\$ Milhões e em %



**Nota 1:** 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).



# Considerações Finais

# Ano 1/5: **Check!** ✓

**Crescendo**

Clientes Totais

**30,4<sup>mm</sup>**

**Melhorando**

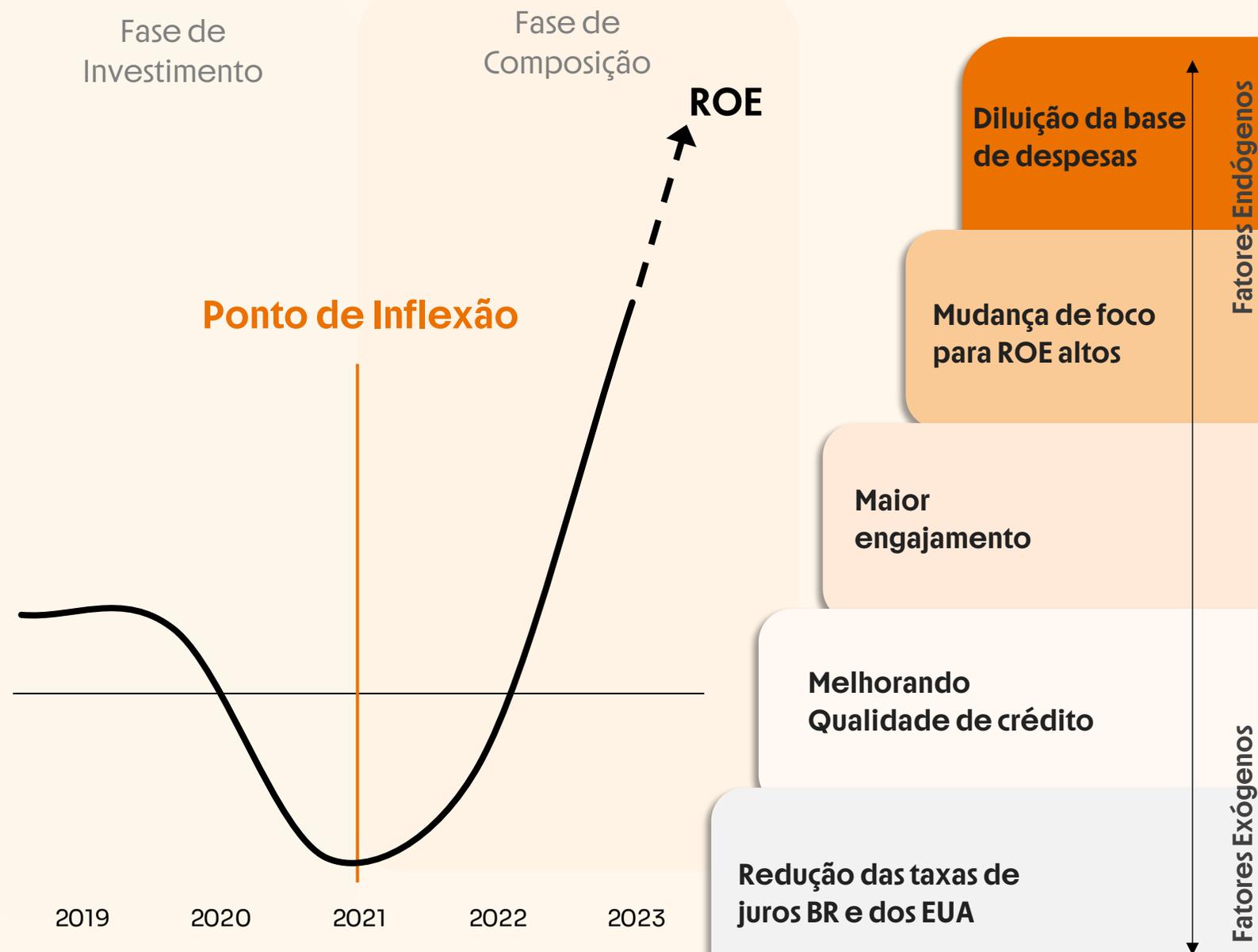
Índice de Eficiência

**51,4%**

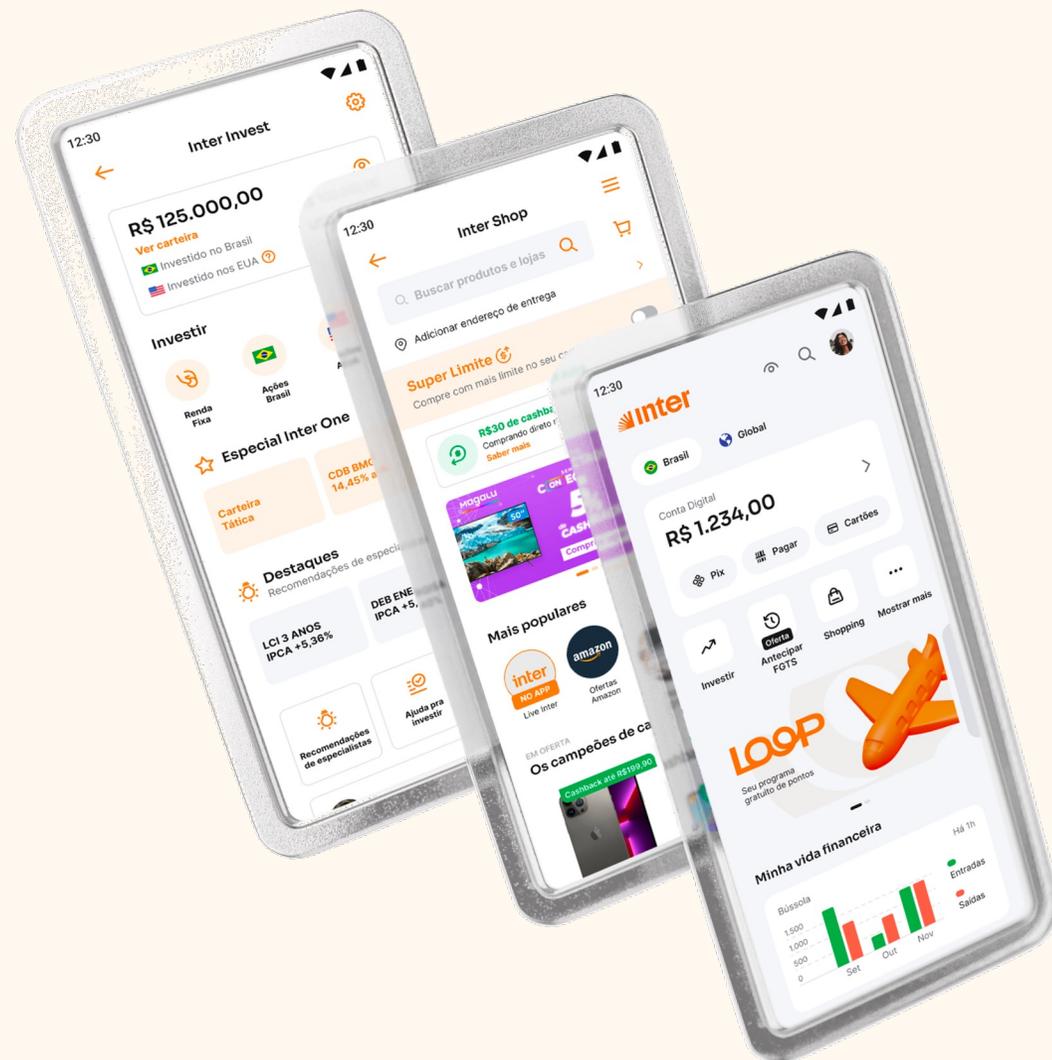
**Gerando**

Lucro Líquido

**R\$160<sup>mm</sup>**



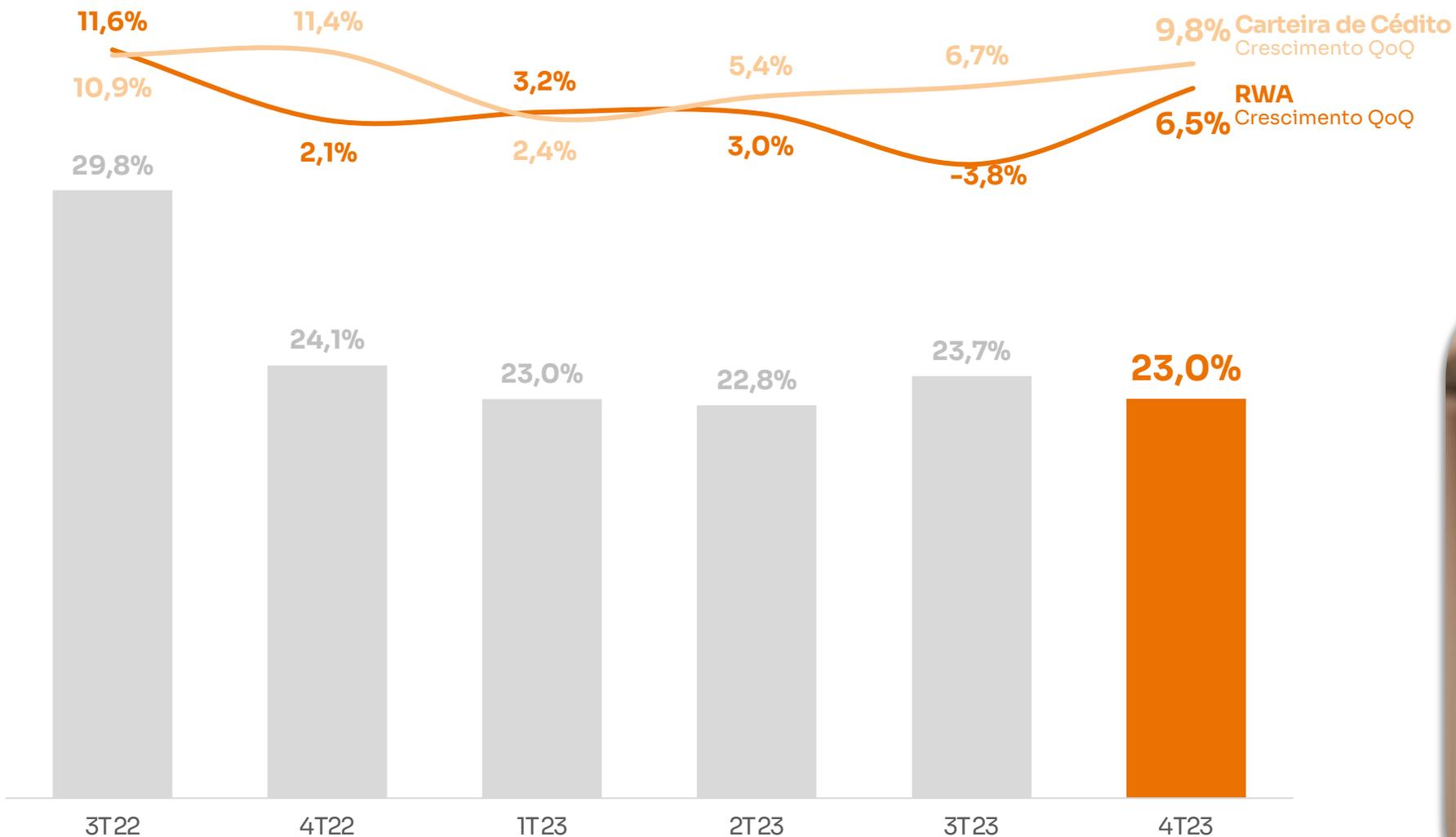
# Anexo



# Índice de Basileia estável

## Índice de Basileia

Em %



- Índice de Basileia composto integralmente por **Capital de Nível 1 de alta qualidade**
- Diversas oportunidades para **continuar realocando capital**



# Balanco Patrimonial (Em R\$ Milhões)

	31/12/2023	12/31/22	Variação % ΔYoY
<b>Balanco Patrimonial</b>			
<b>Ativos</b>			
Caixa e equivalentes de caixa	4.259	1.332	220%
Empréstimos e adiantamento a instituições financeiras	3.719	4.259	-13%
Depósitos compulsórios no Banco Central do Brasil	2.664	2.855	-7%
Títulos e valores mobiliários	16.868	12.449	36%
Instrumentos financeiros derivativos	4	0	n/m
Empréstimos e adiantamento a clientes, líquido de provisão	27.901	21.380	30%
Ativos não circulantes mantidos para venda	174	167	4%
Investimentos	91	72	26%
Imobilizado	168	188	-11%
Intangível	1.345	1.239	9%
Ativo fiscal diferido	1.034	978	6%
Outros ativos	2.125	1.426	49%
<b>Total de ativos</b>	<b>60.352</b>	<b>46.343</b>	<b>30%</b>
<b>Passivo</b>			
Passivos com instituições financeiras	9.522	7.907	20%
Passivos com clientes	32.652	23.643	38%
Títulos emitidos	8.095	6.202	31%
Instrumentos financeiros derivativos passivos	15	38	-60%
Outros passivos	2.471	1.464	69%
<b>Total do passivo</b>	<b>52.755</b>	<b>39.254</b>	<b>34%</b>
<b>Patrimônio líquido</b>			
Patrimônio líquido dos acionistas controladores	7.472	6.992	7%
Participações de acionistas não controladores	125	97	29%
<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>7.597</b>	<b>7.089</b>	<b>7%</b>
<b>Total do passivo e patrimônio líquido</b>	<b>60.352</b>	<b>46.343</b>	<b>30%</b>

# Demonstração de Resultado (Em R\$ Milhões)

	4T23	4T22	Variação % ΔYoY
<b>Demonstração de Resultado</b>			
Receitas de juros	1.279	871	47%
Despesas de juros	(752)	(591)	27%
Resultado de títulos e valores mobiliários e derivativos	349	396	-12%
<b>Resultado líquido de juros</b>	<b>876</b>	<b>675</b>	<b>30%</b>
Receitas de serviços e comissões	376	273	38%
Despesas de serviços e comissões	(36)	(33)	8%
Outras receitas	97	87	11%
<b>Total de receitas</b>	<b>1.313</b>	<b>1.002</b>	<b>31%</b>
Resultado de perdas esperadas	(384)	(265)	45%
<b>Resultado líquido de perdas</b>	<b>928</b>	<b>737</b>	<b>26%</b>
Despesas administrativas	(365)	(389)	-6%
Despesa de pessoal	(221)	(240)	-8%
Despesas tributárias	(91)	(69)	33%
Depreciação e amortização	(41)	(56)	-27%
Resultado de participações em coligadas	(1)	(3)	-58%
<b>Lucro / (prejuízo) antes da tributação sobre o lucro</b>	<b>208</b>	<b>(20)</b>	<b>N/M</b>
Imposto de renda e contribuição social	(49)	49	N/M
<b>Lucro / (prejuízo)</b>	<b>160</b>	<b>29</b>	<b>452%</b>

# Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

## Antecipação de recebíveis de cartão de crédito:

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

## ARPAC bruto:

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

## 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

## 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:

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

# Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

## 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:

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

## 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:

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

## Net Take Rate:

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

## NIM 1.0 Ajustada ao Risco

$$\frac{(\text{Resultado líquido de juros} - \text{Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros}) \times 4}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres (Empréstimos a instituições financeiras} + \text{Valores Mobiliários} + \text{Derivativos} + \text{Empréstimos e adiantamentos a clientes)} - \text{Carteira à vista de cartão de crédito}}$$

## NIM 2.0 Ajustada ao Risco

$$\frac{(\text{Resultado líquido de juros} - \text{Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros}) \times 4}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres (Empréstimos a instituições financeiras} + \text{Valores Mobiliários} + \text{Derivativos} + \text{Empréstimos e adiantamentos a clientes)}}$$

# Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

## NIM 1.0 – Carteira remunerada – carteira à vista de cartão de crédito

$$\frac{\text{Resultado líquido de juros} \times 4}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres (Empréstimos a instituições financeiras + Valores Mobiliários + Derivativos + Empréstimos e adiantamentos a clientes) – Carteira à vista de cartão de crédito}}$$

## NIM 2.0 – Carteira remunerada

$$\frac{\text{Resultado líquido de juros} \times 4}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres (Empréstimos a instituições financeiras + Valores Mobiliários + Derivativos + Empréstimos e adiantamentos a clientes)}}$$

## NPL 15 a 90 dias:

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

## NPL > 90 dias:

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

## 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:

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

## Receita líquida de serviços:

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

## 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):

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

## SG&A:

$$\text{Despesas Administrativas} + \text{Despesa de Pessoal} + \text{Depreciação e Amortização}$$

## 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.



INTR | Nasdaq Listed