

# inter & co

## Release de Resultados

“Construindo o futuro por meio de crescimento rentável”

Nov 2025

# 3T2025



# Destques 3T25

**1,2<sup>mm</sup>** novos clientes ativos<sup>1</sup>

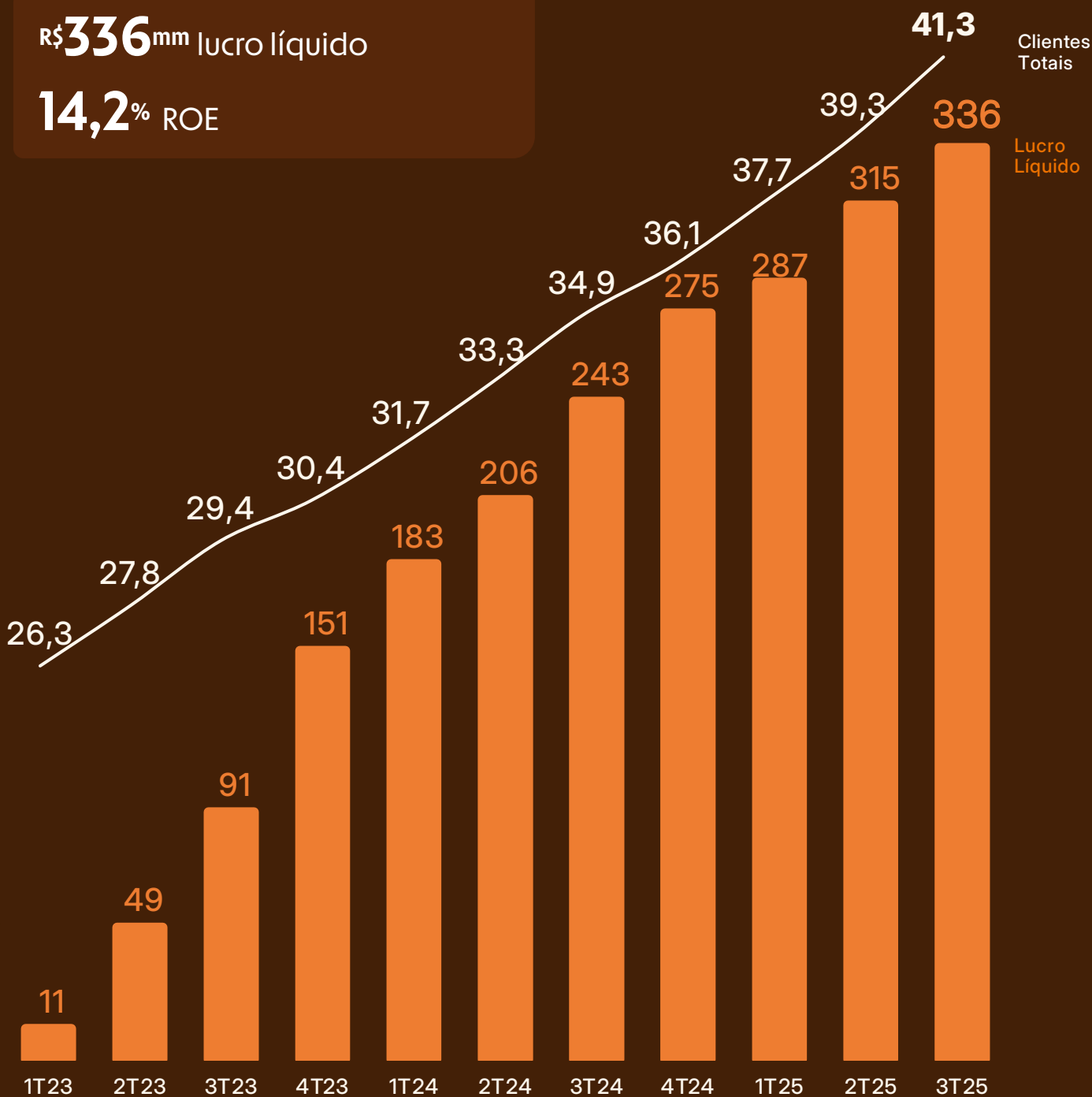
**45,2%** índice de eficiência

**+30% YoY** carteira de crédito<sup>2</sup>

**R\$1,6<sup>tn</sup>** TPV anualizado

**R\$336<sup>mm</sup>** lucro líquido

**14,2%** ROE



**Nota:** As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. **Nota 1:** cliente com receita ou uso de produtos nos últimos três meses. **Nota 2:** Empréstimos e adiantamentos a clientes, brutos de despesas com provisão.

# CEO Letter

## Do CEO Global João Vitor Menin

Nossos resultados do 3T25 evidenciam nossa qualidade de execução e a força da nossa plataforma. Comemorando 10 anos do lançamento da primeira conta digital do país, nosso ecossistema vem entregando crescimento sustentável, gerando valor para nossos clientes e seguindo em uma trajetória disciplinada de rentabilidade.

Um dos destaques do trimestre foi o crescimento da nossa carteira de crédito de 30% em relação ao mesmo período no ano anterior, três vezes o ritmo do mercado, impulsionada pela inovação e experiência digital dos produtos. A carteira de crédito consignado alcançou crescimento de 38%, com a nova oferta de consignado privado se destacando: R\$1.3 bilhões em originações e quase 300.000 novos clientes no produto, em apenas seis meses desde o lançamento. Essa performance demonstra nossa capacidade de capturar market share em segmentos de alto valor por meio de uma oferta 100% digital.

Alcançamos um novo recorde de 1,2 milhões de novos clientes ativos nesse trimestre, elevando nossa base total de clientes ativos para 24 milhões, uma prova do valor adicionado que nossa plataforma oferece. A integração contínua de ferramentas de hyper-personalização com inteligência artificial tem gerado maior engajamento e oportunidades de cross-selling, fortalecendo nosso relacionamento com clientes e aumentando seu valor vitalício.

Nossos critérios rigorosos de análise de crédito e sistemas aprimorados de cobrança possibilitaram o acelerado crescimento da carteira com índices estáveis de inadimplência, mesmo diante de condições mais adversas de mercado. Esse controle de risco comprova a eficácia da nossa estratégia baseada em dados e nos coloca em posição privilegiada para manter essa performance superior durante todos os ciclos de crédito.

O lucro líquido atingiu R\$ 336 milhões no trimestre, um crescimento de 39% comparado ao mesmo período no ano anterior, resultado do equilíbrio entre crescimento e eficiência operacional. Esse resultado comprova nossa habilidade de expandir com lucratividade, ao mesmo tempo em que aproveitamos importantes oportunidades do mercado.



**João Vitor Menin**

CEO Global Inter&Co

Seguimos confiantes no nosso posicionamento estratégico para iniciar 2026. Com nosso 60/30/30 temos o objetivo claro de alcançar 60 milhões de clientes, índice de eficiência de 30% e ROE de 30%, reflexo da capacidade de expansão da nossa plataforma e excelência da nossa execução.

Expresso minha mais sincera gratidão ao nosso time excepcional, cuja inovação e dedicação seguem sendo o motor do nosso sucesso. O comprometimento dos nossos colaboradores com a excelência nos permite gerar valor superior para todos os envolvidos enquanto moldamos o futuro dos serviços financeiros digitais.

# Atualização da Estratégia

## Crescimento & Inovação

- Adicionamos 1,2 milhão de novos clientes ativos no trimestre
- Instituição financeira que mais cresce no Brasil em nº de clientes<sup>1</sup>

## Ativação & Engajamento

- Taxa de ativação de 57,9%, com 20 milhões de logins por dia
- TPV anualizado de R\$ 1,6 trilhão, com market share de Pix de 8%

## Crédito & Funding

- Crescimento da carteira de crédito em 30% YoY, 3x o mercado
- Funding alcançou R\$68 bilhões, crescendo 35% YoY

## NIM & Serviços

- Receita líquida cresceu 29% YoY, impulsionado por crédito
- NIM continuou apresentando melhora, crescendo 60 bps YoY

## Lucro Líquido & ROE

- Lucro líquido recorde de R\$336 milhões
- ROE continua expandindo a cada trimestre, chegando a 14,2%

**Nota 1:** Fonte: Banco Central do Brasil. Considerando instituições financeiras com mais de 20 milhões de clientes CCS e SCR até Dezembro/2024.

# Destaques do Trimestre

	3T25	2T25	3T24	Variação %	
				ΔQoQ	ΔYoY
<b>Unit Economics</b>					
Número de Clientes milhões	41,3	39,3	34,9	+5,0%	+18,3%
Clientes Ativos milhões	23,9	22,7	19,5	+5,4%	+22,5%
ARPAC Bruto R\$	56,8	53,7	47,2	+5,9%	+20,5%
CTS R\$	13,1	13,1	13,8	-0,7%	-5,6%
<b>Demonstração de Resultado</b>					
Receita Bruta Total R\$ milhões	3.977	3.567	2.684	+11,5%	+48,2%
Receita Líquida R\$ milhões	2.162	2.003	1.676	+7,9%	+29,0%
EBT R\$ milhões	418	384	294	+9,0%	+42,2%
Lucro Líquido R\$ milhões	356	332	260	+7,2%	+36,9%
Lucro Líquido Excl. Minoritários R\$ milhões	336	315	243	+6,7%	+38,6%
<b>Balanço Patrimonial e Capital</b>					
Funding R\$ bilhões	67,9	62,2	50,3	+9,2%	+35,2%
Patrimônio Líquido R\$ bilhões	9,8	9,4	8,9	+4,5%	+10,6%
Índice de Basileia %	14,6%	15,7%	17%	-1,1 p.p.	-2,4 p.p.
<b>KPIs de Volume</b>					
TPV de Cartões + PIX R\$ bilhões	412	374	320	+10,3%	+28,9%
GMV R\$ milhões	1.402	1.237	1.381	+13,4%	+1,5%
AuC R\$ bilhões	170	154	122	+10,0%	+38,8%
<b>Indicadores de Crédito</b>					
NPL > 90 dias - excl. rec. de c.c. %	4,5%	4,6%	5,1%	-0,1 p.p.	-0,6 p.p.
NPL 15- 90 dias - excl. rec. de c.c.%	4,1%	4,1%	4,1%	-0,0 p.p.	-0,0 p.p.
Índice de Cobertura %	146%	143%	130%	+2,9 p.p.	+16,8 p.p.
<b>KPIs de Performance</b>					
NIM 2.0 - Carteira Remunerada %	9,3%	9,1%	8,7%	+0,2 p.p.	+0,6 p.p.
NIM 2.0 Ajustada ao Risco %	5,6%	5,6%	5,2%	+0,1 p.p.	+0,5 p.p.
Custo de Funding % do CDI	68,2%	64,8%	65,4%	+3,4 p.p.	+2,8 p.p.
Fee Income Ratio %	25,%	26,6%	30,5%	-1,7 p.p.	-5,6 p.p.
Índice de Eficiência %	46,3%	47,8%	50,7%	-1,5 p.p.	-4,4 p.p.
ROE %	14,8%	14,4%	11,9%	+0,4 p.p.	+2,9 p.p.
ROE Excl. Minoritários %	14,2%	13,9%	11,3%	+0,3 p.p.	+2,9 p.p.

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

**Crescimento de Clientes & Engajamento**

No 3T25, adicionamos 1,2 milhão de novos clientes ativos, totalizando 4,4 milhões de novos clientes nos últimos 12 meses, um novo recorde. Inter foi a instituição financeira com o maior crescimento em 2025, 14% em comparação com o ano anterior<sup>1</sup>.

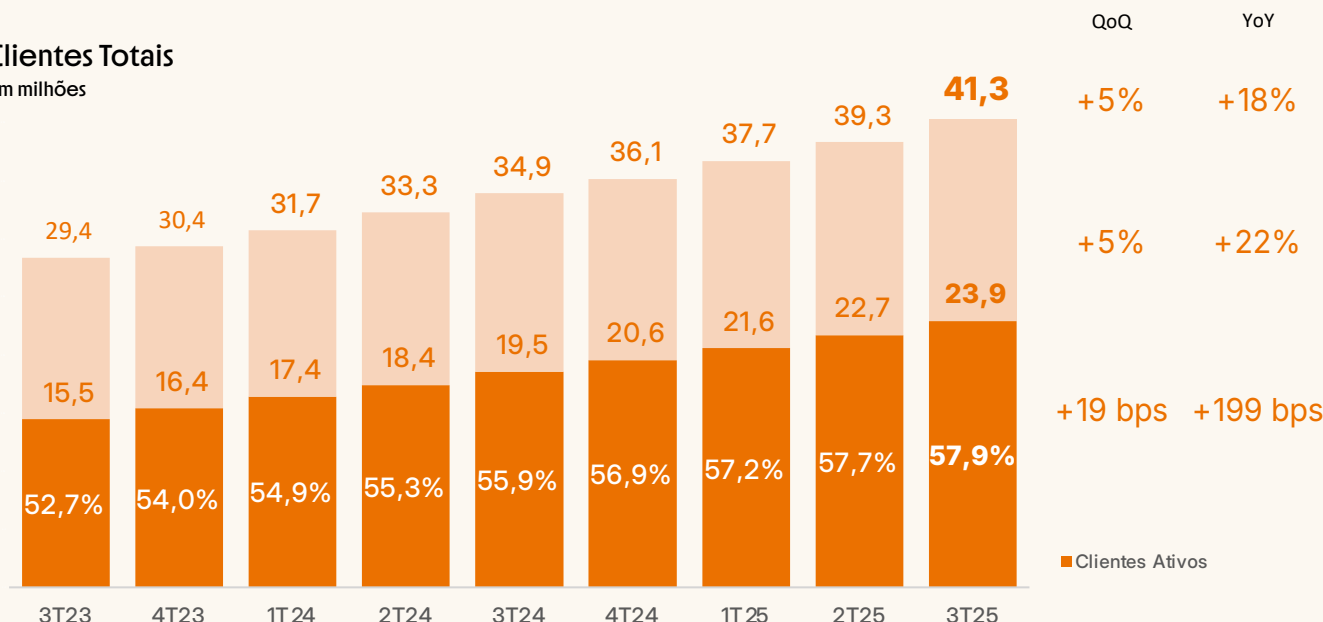
**41+MM**  
Clientes Totais em Setembro/25

**57,9%**  
Taxa de Ativação

Durante o trimestre, nossa taxa de ativação aumentou para 57,9%, um crescimento de 2,0 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior. Este crescimento destaca a melhoria do processo de onboarding e uma jornada de ativação inicial de clientes mais eficiente, resultando em um payback mais rápido do CAC.

**Clientes Totais**

Em milhões

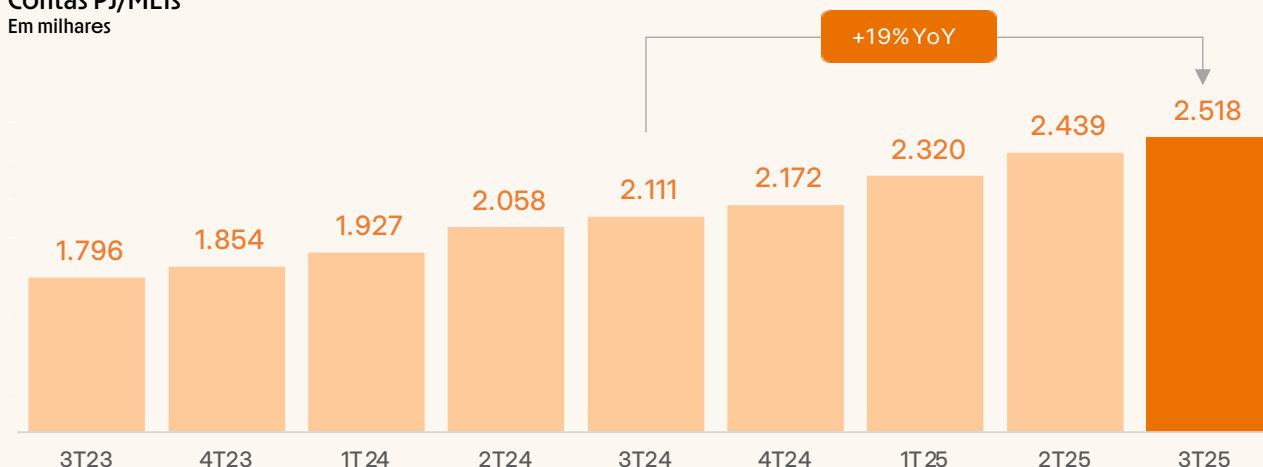


**Clientes PJ**

As contas PJ aumentaram 19% YoY, representando 6% do total de clientes. Com uma taxa de ativação de 80%, o crescimento nesse segmento oferece oportunidades significativas para ampliar o cross-selling, especialmente em produtos de crédito com garantia e nos serviços de aquisição do Inter Pag.

**Contas PJ/MEIs**

Em milhares



**Nota:** As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. **Nota 1:** Fonte: Banco Central do Brasil. Considerando instituições financeiras com mais de 20 milhões de clientes CCS e SCR até Dezembro/2024.



Jornada do Cliente

A tecnologia segue como pilar central do nosso super app financeiro, viabilizando de forma contínua milhões de transações diárias. No 3T25, registramos em média 20,1 milhões de logins por dia, um aumento significativo ante 14,1 milhões em setembro de 2024, reforçando o Inter como a principal solução de banco digital para nossos clientes.

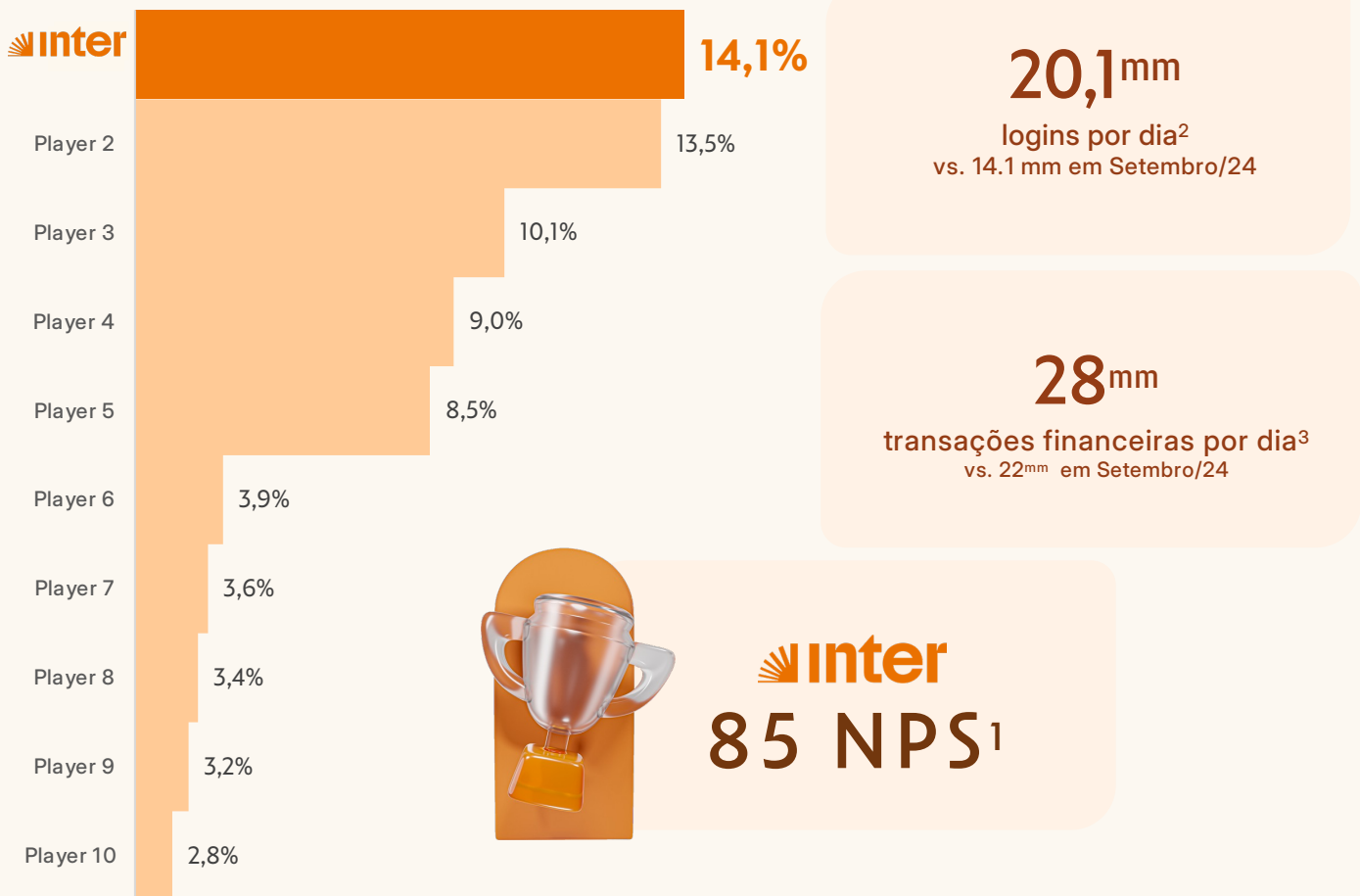
Esse maior engajamento também se reflete no volume de transações, com 28 milhões de operações financeiras por dia, acima dos 22 milhões de setembro de 2024. Esses números evidenciam a confiança e a preferência dos clientes pelo Inter para suas transações financeiras do dia a dia.

Nosso compromisso com experiências de excelência é confirmado pelo elevado NPS de 85, comprovando a alta satisfação e fidelidade dos clientes.

Esses resultados mostram a evolução do Inter de uma plataforma de banco digital para um ecossistema financeiro totalmente integrado. Ao impulsionar o engajamento diário e manter alta satisfação do cliente, estamos bem posicionados para continuar avançando em crescimento e liderança em serviços financeiros digitais.

Crescimento Total de Clientes - YTD<sup>4</sup>

Em %, apenas Brasil



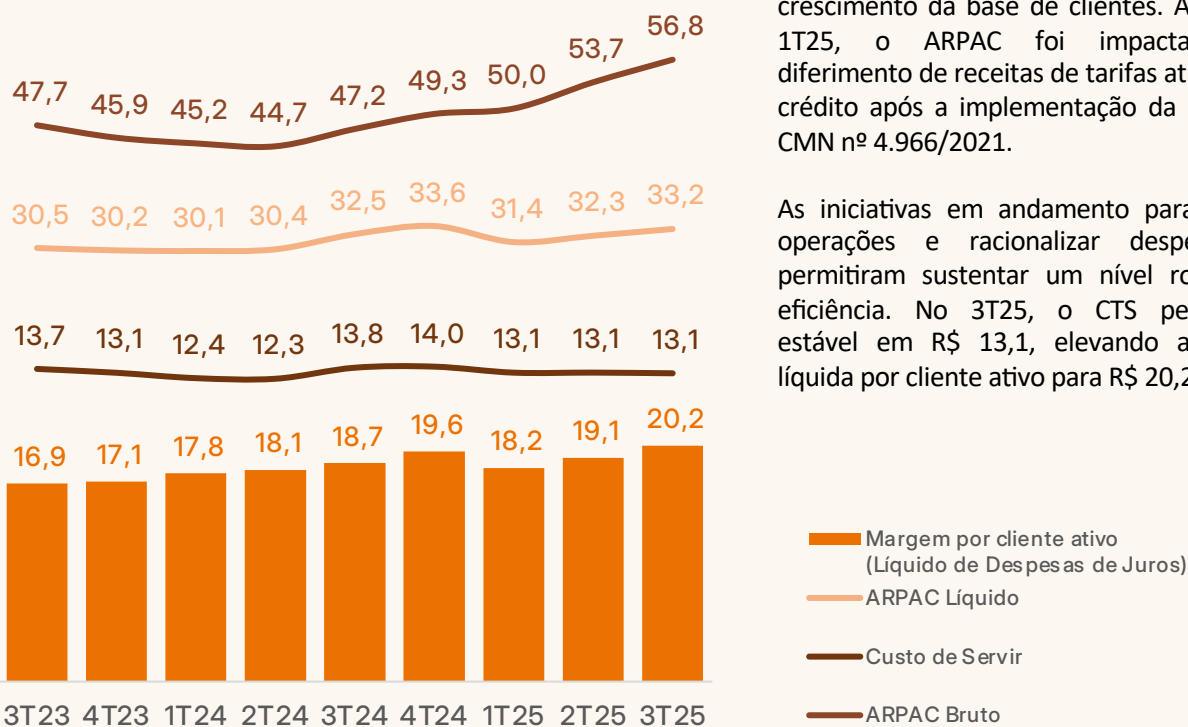
Nota 1: Em setembro de 2025. Nota 2: O volume de logins utilizado neste cálculo foi baseado na média do total de logins por dia entre setembro de 2025 e setembro de 2024. Nota 3: Setembro de 2025. Nota 4: Fonte: Banco Central do Brasil. Considerando instituições financeiras com mais de 20 milhões de clientes CCS e SCR até dezembro de 2024.



## Monetização de Clientes

### Evolução do ARPAC e CTS

Em R\$, mensal



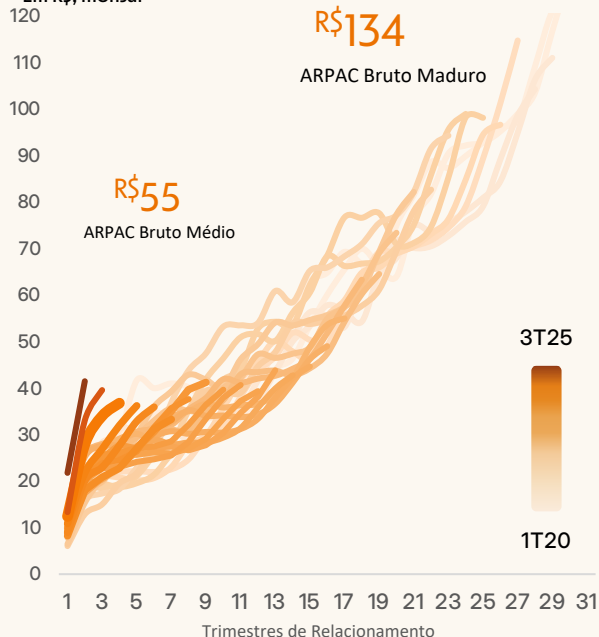
O ARPAC líquido atingiu R\$ 33,2 no 3T25, impulsionado sobretudo pelo crescimento das receitas de crédito e de intercâmbio, parcialmente compensado pela aceleração do crescimento da base de clientes. A partir do 1T25, o ARPAC foi impactado pelo diferimento de receitas de tarifas atreladas ao crédito após a implementação da Resolução CMN nº 4.966/2021.

As iniciativas em andamento para otimizar operações e racionalizar despesas nos permitiram sustentar um nível robusto de eficiência. No 3T25, o CTS permaneceu estável em R\$ 13,1, elevando a margem líquida por cliente ativo para R\$ 20,2.

Com a melhoria na ativação e no engajamento, nossa análise de safras destaca um crescimento acelerado da receita tanto entre clientes novos quanto antigos. As safras maduras superaram R\$134 em ARPAC bruto, demonstrando a solidez e o valor do relacionamento de longo prazo com nossos clientes.

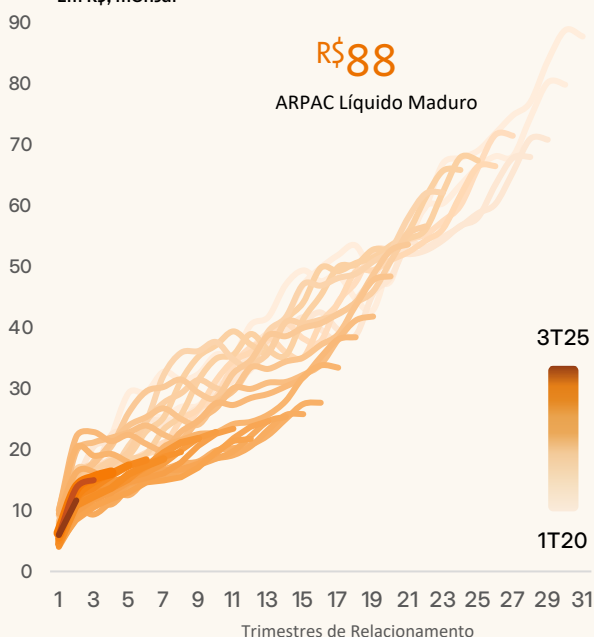
### ARPAC Bruto por Safra

Em R\$, mensal



### ARPAC Líquido por Safra

Em R\$, mensal



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





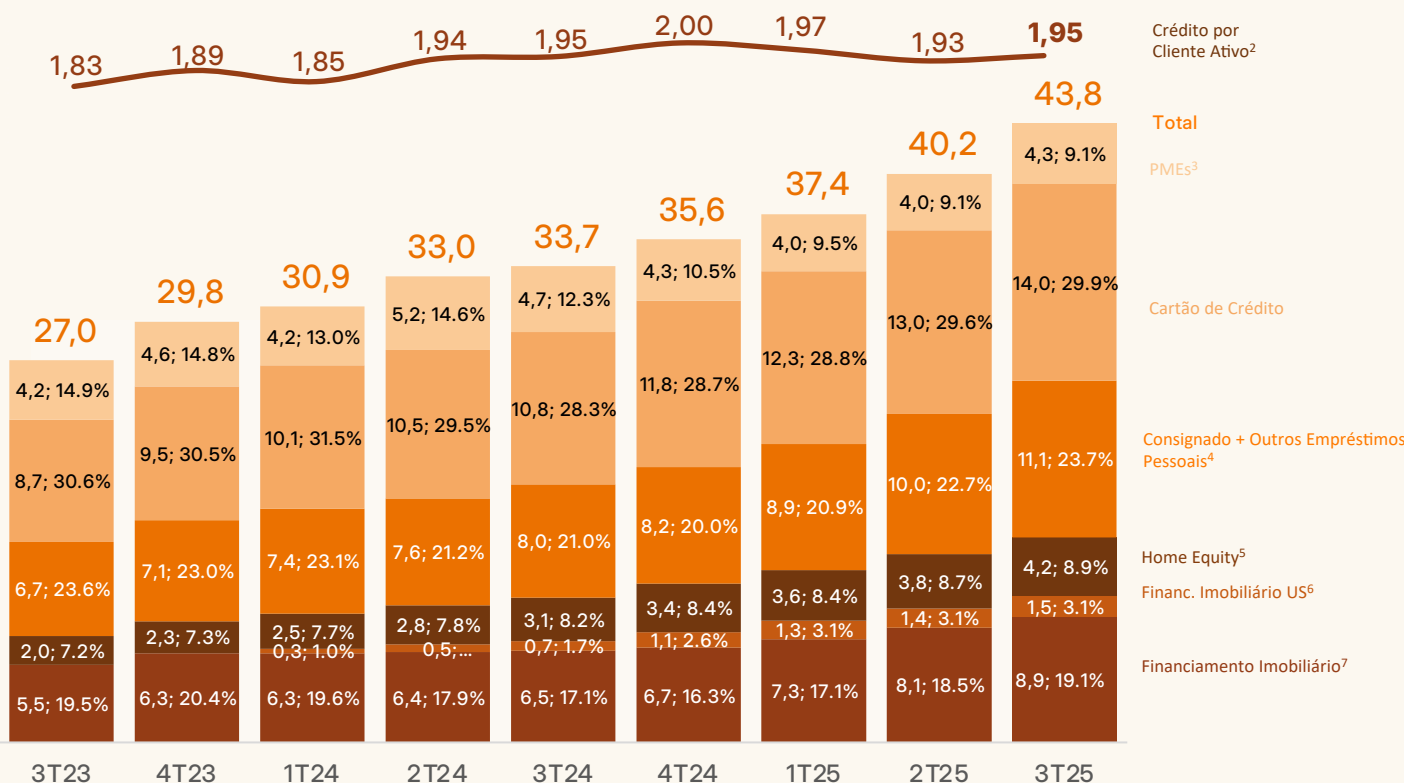
## Carteira de Crédito

Nossa carteira de crédito cresceu 30% em relação ao ano passado, superando o mercado brasileiro em três vezes no mesmo período<sup>1</sup>. Esse resultado mostra que estamos ganhando espaço de forma consistente em várias linhas de produtos, com destaque para o Home Equity e o Crédito Consignado, que tiveram ótimo desempenho.

O ponto alto do trimestre foi o novo portfólio de crédito consignado privado, que fechou o 3º trimestre de 2025 com R\$ 1,3 bilhão em concessões. É um produto totalmente digital, alinhado ao nosso modelo Inter-by-Design, usando uma distribuição escalável e de baixo custo, lastreada por garantias. Além de reduzir custos operacionais, tem grande potencial de crescimento porque quase não se sobrepõe ao que já oferecemos em crédito, o que nos permite entrar com eficiência em novos segmentos de alto valor.

### Carteira de Crédito Bruta

Em R\$ bilhões



R\$ milhões

### Carteira de Crédito Bruta

	3T25	2T25	3T24	Varição % ΔQoQ	Varição % ΔYoY
Imobiliário	14.524	13.312	10.266	+9,1%	+41,5%
Home Equity	4.156	3.820	3.119	+8,8%	+33,2%
Financiamento Imobiliário US	1.463	1.363	651	+7,3%	+124,8%
Financiamento Imobiliário	8.905	8.129	6.496	+9,6%	+37,1%
Pessoal	11.071	9.956	8.004	+11,2%	+38,3%
Empresas	3.917	3.683	4.149	+6,3%	-5,6%
Cartão de Crédito	13.967	12.996	10.770	+7,5%	+29,7%
Rural	339	290	517	+17,0%	-34,4%
<b>Total</b>	<b>43.818</b>	<b>40.237</b>	<b>33.706</b>	<b>+8,9%</b>	<b>+30,0%</b>

**Nota:** As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. **Nota 1:** Dados do Banco Central do Brasil. **Nota 2:** Carteira bruta total de crédito dividida pelo total de clientes ativos. **Nota 3:** PMEs incluem Rural. **Nota 4:** Consignado + Pessoal inclui empréstimos com desconto em folha, cheque especial, renegociações de cartão de crédito e outros empréstimos, excluindo FGTS. **Nota 5:** Home Equity inclui tanto a carteira de empresas quanto de pessoas físicas. **Nota 6:** Empréstimos imobiliários no mercado dos EUA. **Nota 7:** Excluindo Home Equity e empréstimos imobiliários nos EUA.



## Carteira de Crédito

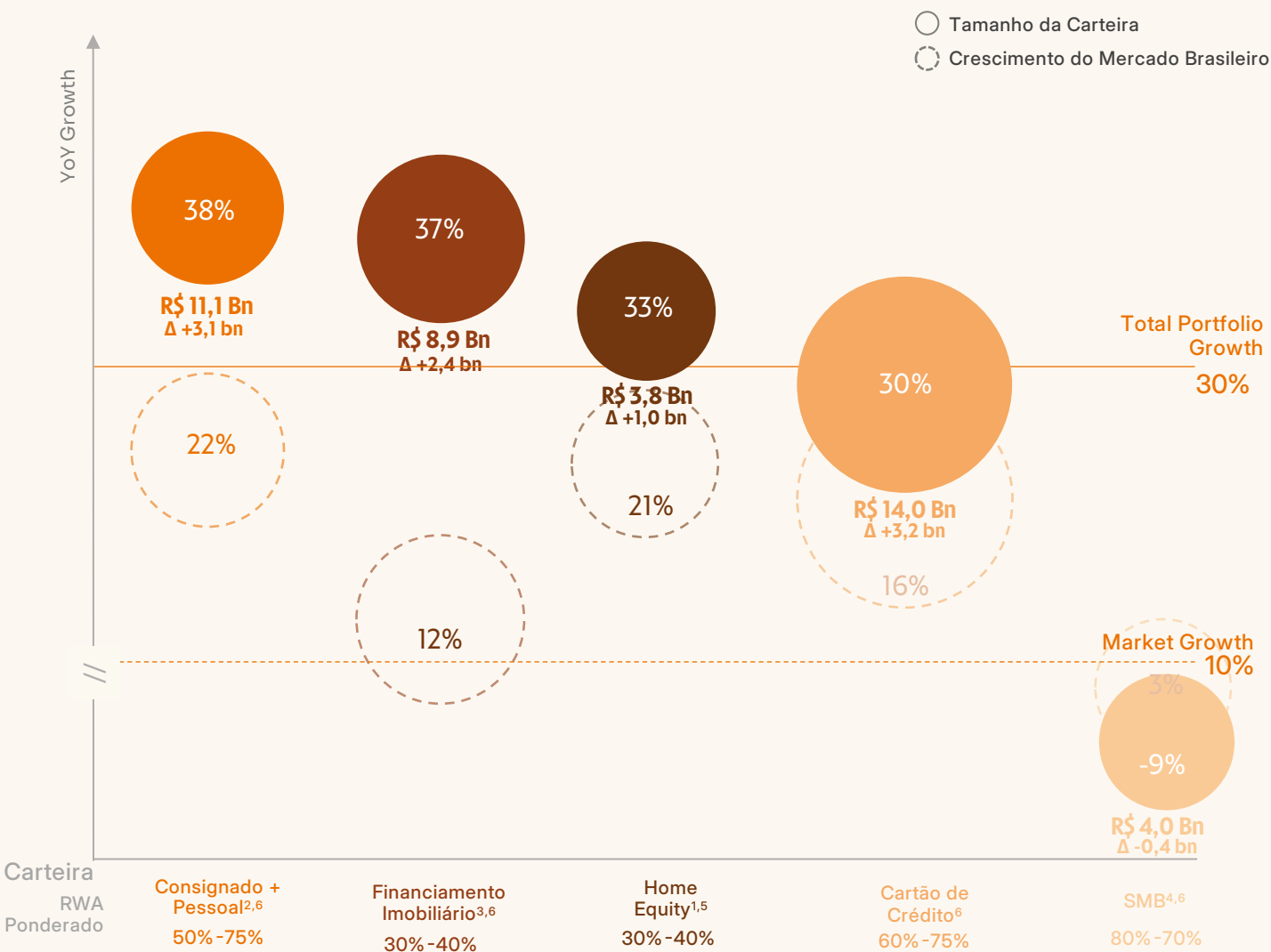
Nossos principais produtos de crédito continuam a apresentar resultados sólidos, impulsionando o crescimento da carteira ao mesmo tempo em que ganharam participação de mercado e aumentaram sua relevância em nosso mix. Em conjunto, nossos produtos de crédito geraram uma expansão de 30% da nossa carteira total na comparação anual, superando significativamente a taxa de crescimento de 10% do mercado brasileiro.

Adicionalmente, aceleramos a produção de financiamento imobiliário e home equity também aceleraram a concessão, crescendo 10% e 9%, respectivamente, em relação ao trimestre anterior, em um cenário onde as taxas de mercado se tornaram mais competitivas devido à redução de subsídios oferecidos por bancos públicos.

Esses resultados reforçam a eficácia da nossa estratégia em crescer segmentos-chave de crédito por meio de soluções escaláveis e com foco no digital, e de oferecer produtos de crédito sustentáveis e adaptados às necessidades de nossos clientes.

### 3T25 Crescimento e Saldo da Carteira de Crédito Bruta

Em % YoY e em R\$ bilhões



**Nota:** As definições estão na seção Glossário desta Apresentação de Resultados. **Nota 1:** O Home Equity inclui a carteira empresarial e a de pessoas físicas. **Nota 2:** Pessoa Física inclui empréstimos consignados, cheque especial, renegociações de cartão de crédito e outros empréstimos. **Nota 3:** Exclui Empréstimos com Patrimônio Líquido. **Nota 4:** Inclui empréstimos do Agronegócio. **Nota 5:** Dados de mercado da ABECIP, Home Equity PF. **Nota 6:** Dados do Banco Central do Brasil.



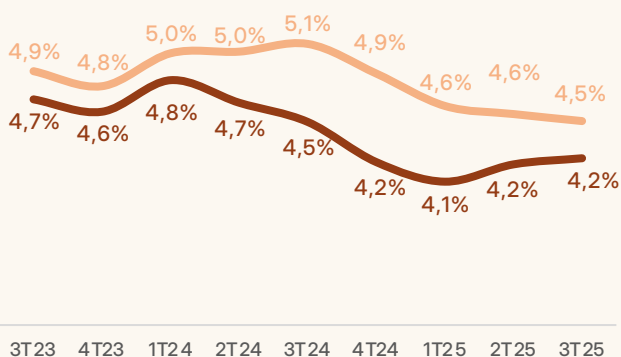
## NPLs

Os indicadores de qualidade de crédito permaneceram estáveis no 3T25, refletindo a resiliência, alta colateralização e diversificação da nossa carteira de empréstimos. Na comparação anual, o índice de inadimplência acima de 90 dias declinou de 5,1% para 4,5%, enquanto o índice de inadimplência de 15 a 90 dias se manteve estável em 4,1%.

As principais melhorias na qualidade de crédito foram impulsionadas por avanços nos processos de gestão de risco da carteira de cartão de crédito, incluindo aprimoramentos nos modelos de concessão e nos processos de cobrança. A revisão dinâmica dos limites de cartão para todos os clientes nos permite utilizar dados para entender melhor o comportamento dos usuários e oferecer perfis de crédito alinhados a parâmetros de menor risco.

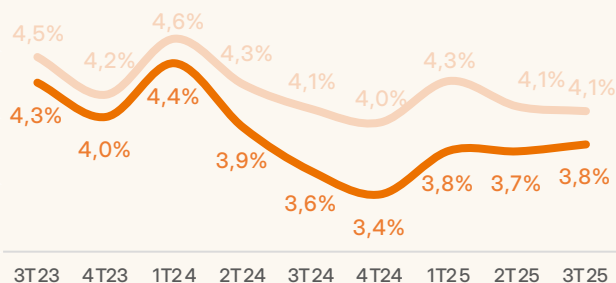
### NPLs > 90 dias<sup>1</sup>

Em %



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

In %



- NPL > 90 dias
- NPL > 90 dias (excluindo antecipação de recebíveis de cartões)

- NPL 15 a 90 dias
- NPL 15-90 dias (excluindo antecipação de recebíveis de cartões)

### Formação de NPL e Estágio 3

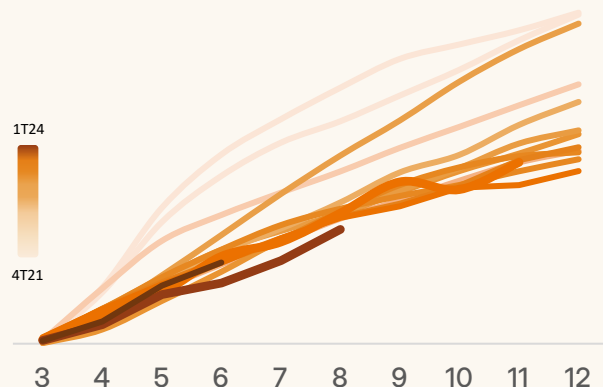
Em %



- Formação do NPL
- Formação do Estágio 3

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

Em %



**Nota:** As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. **Nota 1:** Considerando a carteira bruta de crédito, que inclui antecipação de recebíveis de cartão de crédito. **Nota 2:** Cohorts definidos como a primeira data em que o cliente tem o limite disponível. NPL por cohort = saldo de NPL > 90 dias do cohort dividido pela carteira total de cartão de crédito do mesmo cohort.

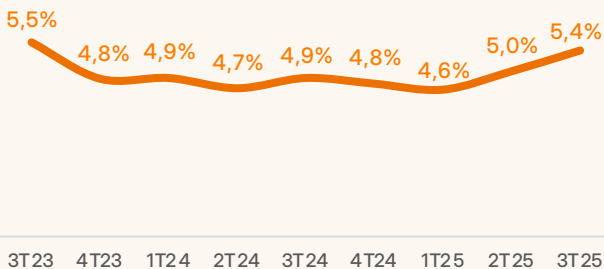


## Custo de Risco & Índice de Cobertura

O aumento do custo de risco durante o trimestre reflete o crescimento acelerado do crédito e a expansão da nova carteira de Consignado Privado. Também considera níveis de inadimplência marginalmente mais altos antecipados para os próximos trimestres, conforme indicado pelo ambiente macroeconômico desafiador devido a taxas de juros mais elevadas.

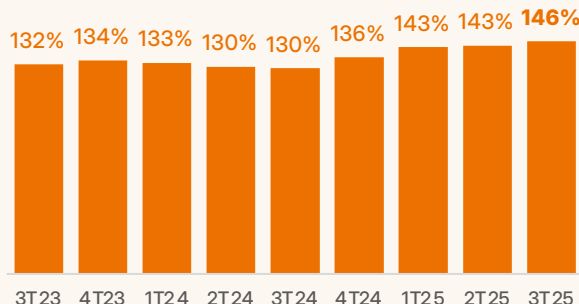
### Custo de Risco<sup>1</sup>

Em %



### Índice de Cobertura<sup>2</sup>

Em %



## Renegociações

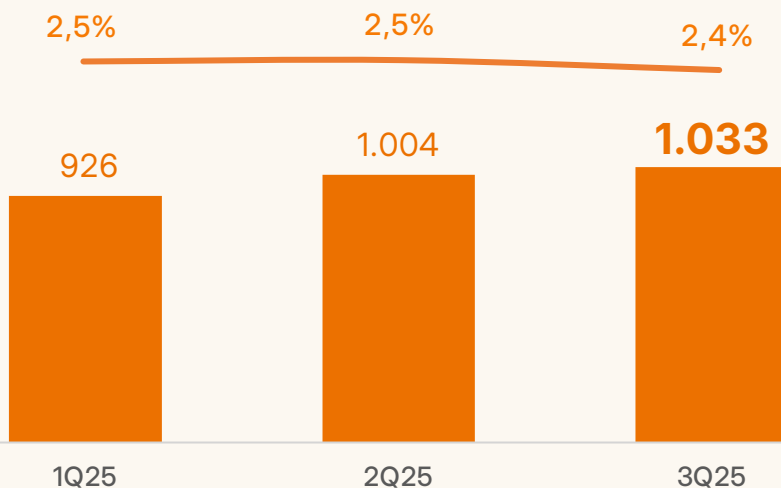
No terceiro trimestre de 2025, melhoramos nossa divulgação das renegociações de crédito, seguindo as melhores práticas de mercado para assegurar mais precisão e transparência.

Como parte desta melhoria, refinamos a definição de contratos renegociados excluindo acordos que não estavam inadimplentes ou aqueles cujos perfis de risco permaneceram inalterados. Este ajuste garante que os números reportados sejam mais precisos e confiáveis para análise de renegociação.

Acreditamos que nossas taxas de renegociação refletem a saúde geral da carteira, respaldada por nossa carteira de crédito colateralizada e nossa sólida experiência em recuperação de garantias. Além disso, nossa carteira de cartão de crédito continua demonstrando desempenho estável e saudável trimestre após trimestre.

### Carteira Renegociada

Em R\$ milhões e em %



QoQ

-0,1 p.p. % da Carteira de Crédito Bruta

+2,9% Renegociada

**Nota:** As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. **Nota 1:** Considerando a carteira bruta de crédito (que inclui antecipação de recebíveis de cartão de crédito) e títulos que geram despesas com provisão. **Nota 2:** Considerando "Provisão para perdas de crédito esperadas em compromissos de empréstimos".



## Depósitos

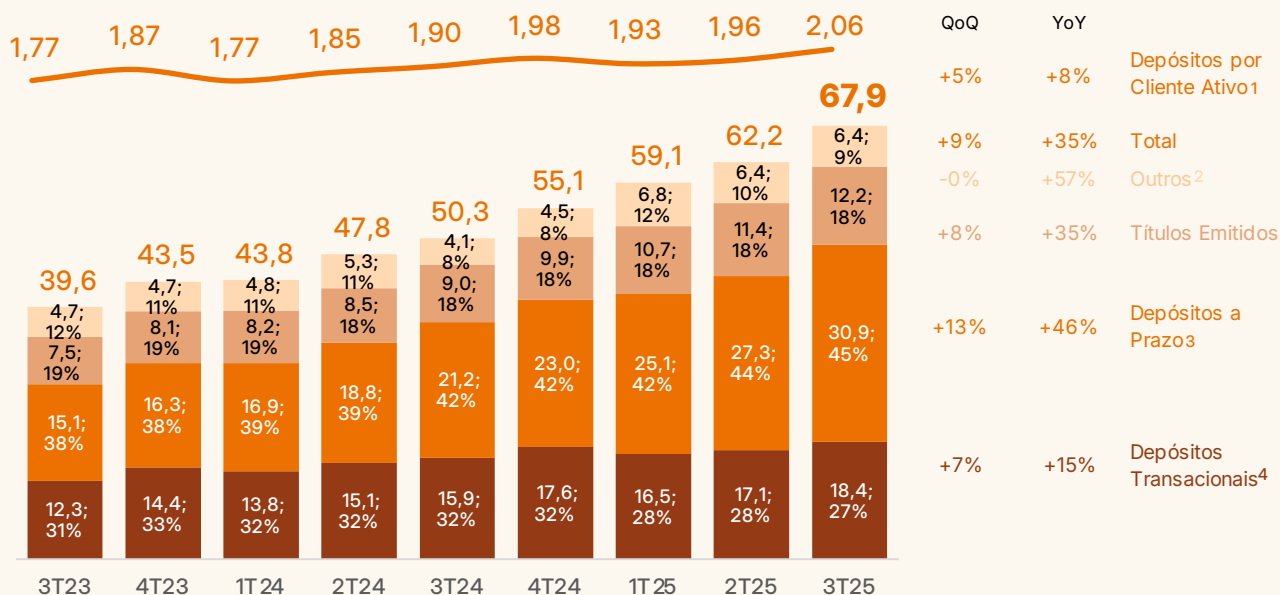
Tivemos mais um trimestre de forte crescimento de funding, atingindo R\$68 bilhões em depósitos totais, um aumento de 35% YoY.

O crescimento foi impulsionado pelos depósitos a prazo, que aumentaram 46% YoY. O Meu Porquinho continua sendo um importante motor de crescimento dos depósitos, com mais de R\$6 bilhões investidos e aproximadamente 3 milhões de clientes.

A evolução da nossa base de clientes ativos também tem sido fundamental, com o saldo médio de depósitos por cliente superando R\$2.060 neste trimestre. Isso fortalece ainda mais a posição do Inter como principal instituição financeira dos nossos clientes para gerenciar suas transações diárias, bem como investimentos.

### Funding & Funding por Cliente Ativo

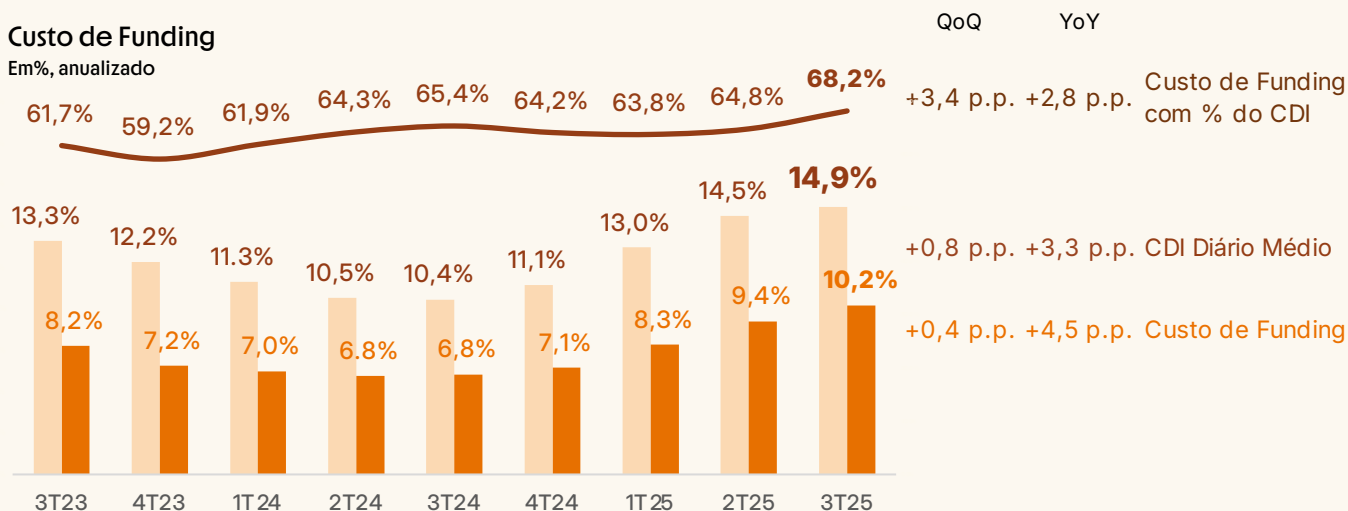
Em R\$ bilhões & em R\$ mil



Nosso custo de funding permanece competitivo em 68,2% do CDI no 3T25, entre os menores do setor bancário e de fintechs no Brasil<sup>5</sup>. O custo nominal de funding apresentou leve alta, refletindo o número maior de dias úteis durante o trimestre e a elevação da Selic média do período.

### Custo de Funding

Em%, anualizado



**Nota:** As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. **Nota 1:** Depósitos por cliente ativo consideram o total de depósitos à vista mais depósitos a prazo dividido pelo número total de clientes ativos do trimestre. **Nota 2:** Inclui depósitos de poupança, credores por recursos a liberar e passivos com instituições financeiras (títulos vendidos com compromisso de recompra, depósitos interbancários e operações de crédito e repasses). **Nota 3:** Excluindo o saldo da Conta com Pontos. **Nota 4:** Inclui o saldo correspondente da Conta com Pontos e depósitos à vista. **Nota 5:** Com base nos relatórios de resultados de concorrentes e outros players do mercado.



## Receita

Nossa diversificação de receita permanece como uma de nossas principais forças, proporcionando resiliência em nossos resultados. No 3T25, alcançamos R\$4,0 bilhões em receita bruta total e R\$2,2 bilhões em receita líquida, um crescimento YoY de 48% e 29%, respectivamente.

O desempenho robusto da receita líquida de juros foi impulsionado principalmente pela evolução contínua do nosso mix de crédito, pelo forte crescimento do consignado privado e pela melhora nos resultados da carteira de Cartões.

### R\$ 4,0 bi

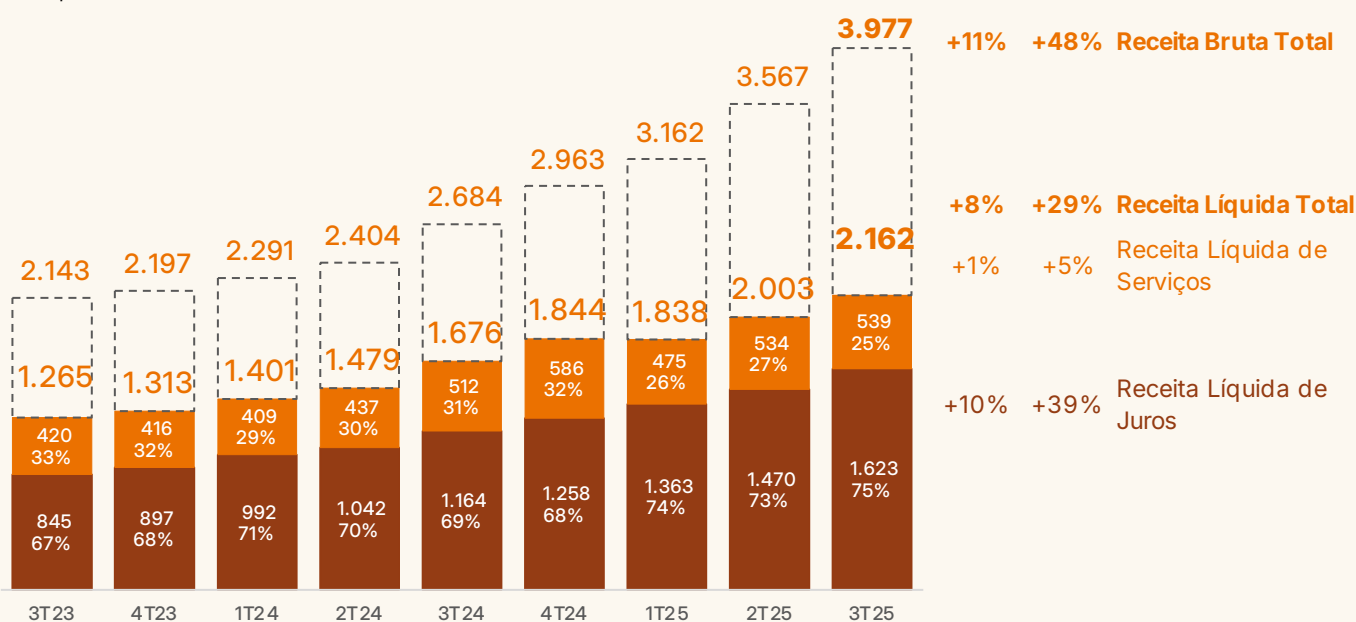
Receita bruta

### R\$ 2,2 bi

Receita líquida

### Receita

Em R\$ milhões



	QoQ	YoY
Receita Bruta Total	+11%	+48%
Receita Líquida Total	+8%	+29%
Receita Líquida de Serviços	+1%	+5%
Receita Líquida de Juros	+10%	+39%

R\$ milhões

### Receitas Totais

#### Receitas de juros

incl.resultado de hedge da carteira de crédito

#### Resultado de títulos e valores mobiliários, derivativos e câmbio

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

	3T25	2T25	3T24	Variação %	
				ΔQoQ	ΔYoY
Receitas de juros	2.376	2.042	1.434	+16,4%	+65,8%
Resultado de títulos e valores mobiliários, derivativos e câmbio	900	851	566	+5,7%	+58,9%
Receitas de serviços e comissões	628	592	602	+6.1%	+4.3%
Outras receitas	72	81	82	-11.5%	-11.9%
<b>Receita bruta total</b>	<b>3.977</b>	<b>3.567</b>	<b>2.684</b>	<b>+11,5%</b>	<b>+48,2%</b>
Despesas de juros	(1.654)	(1.424)	(836)	+16.1%	+97.9%
Despesas de serviços e comissões	(47)	(43)	(38)	+8.9%	+24.2%
Despesas de cashback	(75)	(58)	(104)	+28.5%	-28.0%
Inter Loop	(39)	(39)	(30)	+0.8%	+27.6%
<b>Receita líquida total</b>	<b>2.162</b>	<b>2.003</b>	<b>1.676</b>	<b>+7,9%</b>	<b>+29,0%</b>

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



## NIM

Nossas NIMs mantiveram trajetória de alta em mais um trimestre, sustentadas por melhorias no nosso mix de originação de crédito, aperfeiçoamento na segmentação e precificação, e melhoria na alocação de capital, tanto em crédito quanto em títulos e valores mobiliários.

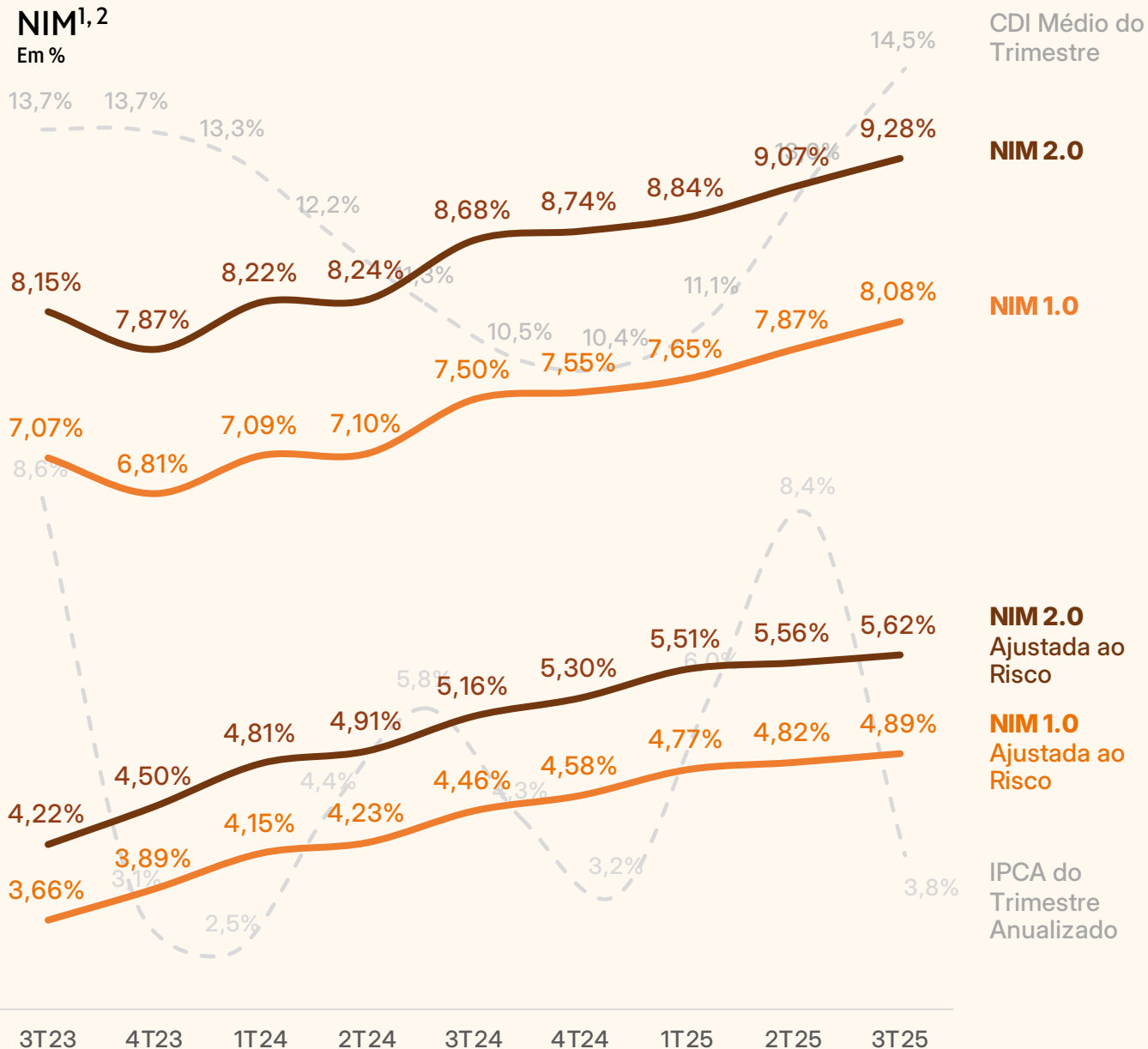
Esses esforços nos permitiram alcançar níveis recordes tanto na NIM quanto na NIM ajustada ao risco, refletindo a execução consistente da nossa estratégia de crescimento. A elevação da NIM ajustada ao risco neste trimestre foi ligeiramente moderada em comparação aos períodos anteriores, em grande parte devido ao maior número de dias úteis e a redução do IPCA.

**9,3%**  
NIM 2.0

**5,6%**  
NIM 2.0 Ajustada ao Risco

### NIM<sup>1,2</sup>

Em %



**Nota:** As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. **Nota 1:** (Receita líquida de juros e receita com títulos, derivativos e câmbio \* 4) / média dos dois últimos períodos de caixa e equivalentes de caixa, valores a receber de instituições financeiras líquidas de provisões para perdas de crédito esperadas (excluindo depósitos interbancários), depósitos no Banco Central do Brasil, títulos líquidos de provisões para perdas de crédito esperadas, ativos financeiros derivativos e empréstimos e adiantamentos a clientes, líquidos de provisões para perdas de crédito esperadas. **Nota 2:** All-in NIM 2.0 e All-in NIM 2.0 ajustado ao risco não incluem a carteira de cartão de crédito rotativo.



## Despesas

Manter a disciplina de custos continua sendo uma prioridade fundamental no Inter. Isso pode ser observado no crescimento controlado de 5% trimestral e 16% anual das despesas.

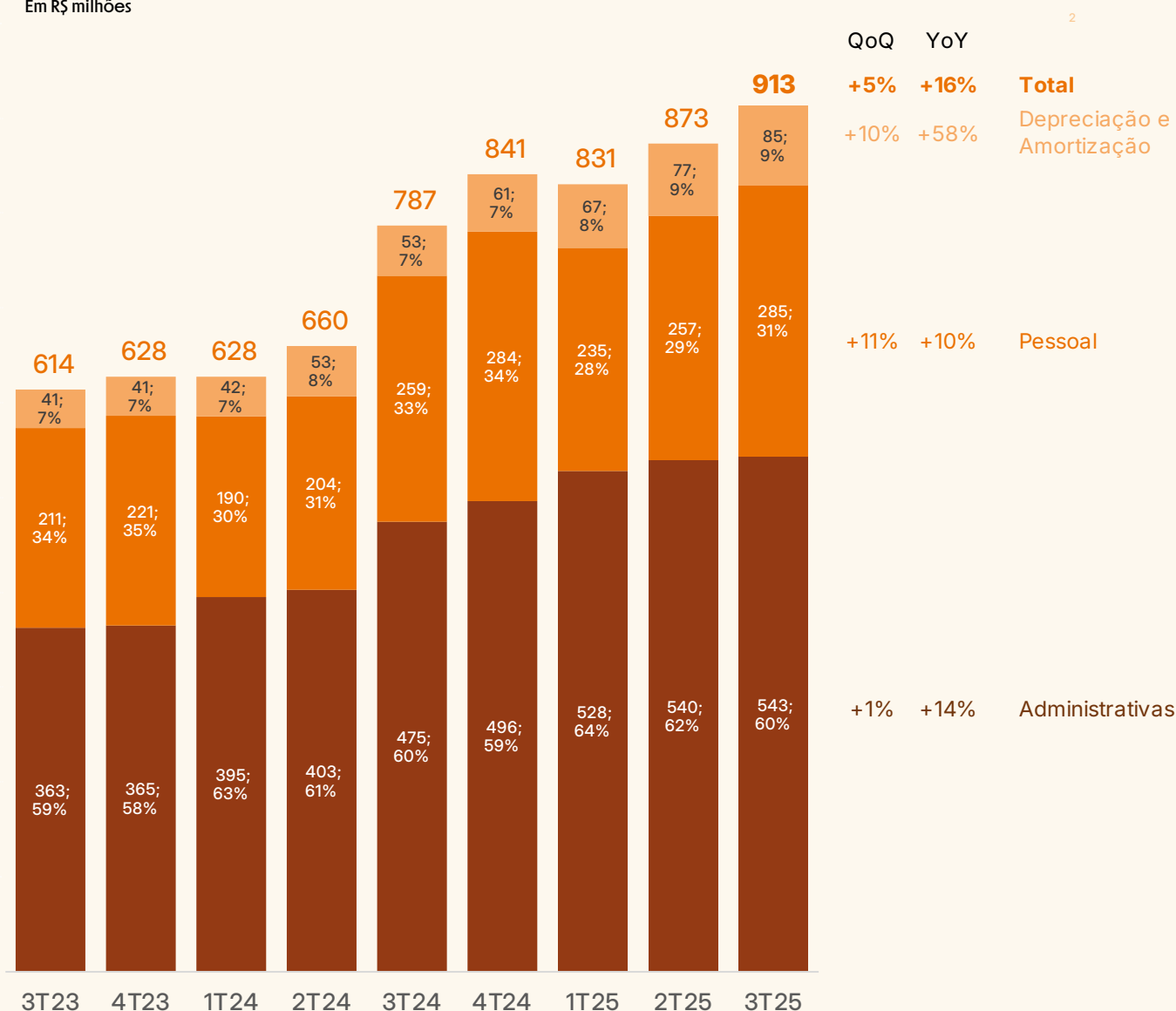
Ao mesmo tempo, continuamos a investir estrategicamente em tecnologia, com foco em otimização de processos, automação, desenvolvimento da marca e aprimoramento da experiência do cliente.

À medida que nosso negócio ganha escala, também estamos renegociando ativamente contratos com os principais fornecedores para otimizar ainda mais nosso custo por transação e impulsionar uma maior eficiência geral.

**5%**  
QoQ crescimento Total de Despesas

**1%**  
QoQ crescimento em Despesas Adm

### Despesas<sup>1</sup> Em R\$ milhões



**Nota:** As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. **Nota 1:** Linhas das demonstrações financeiras IFRS: "Despesas com pessoal", "Depreciação e amortização", "Despesas administrativas".

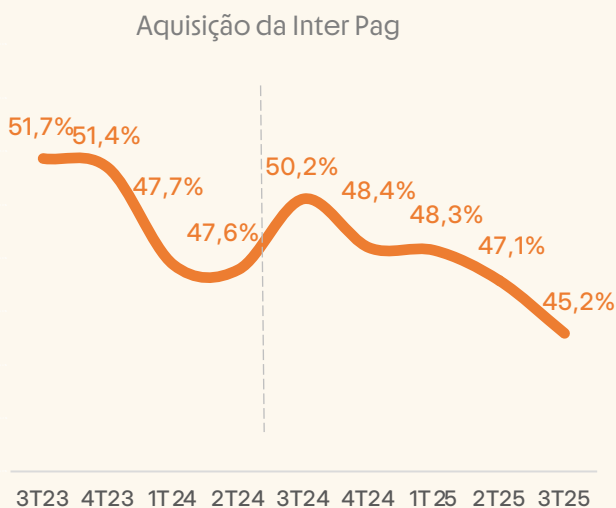




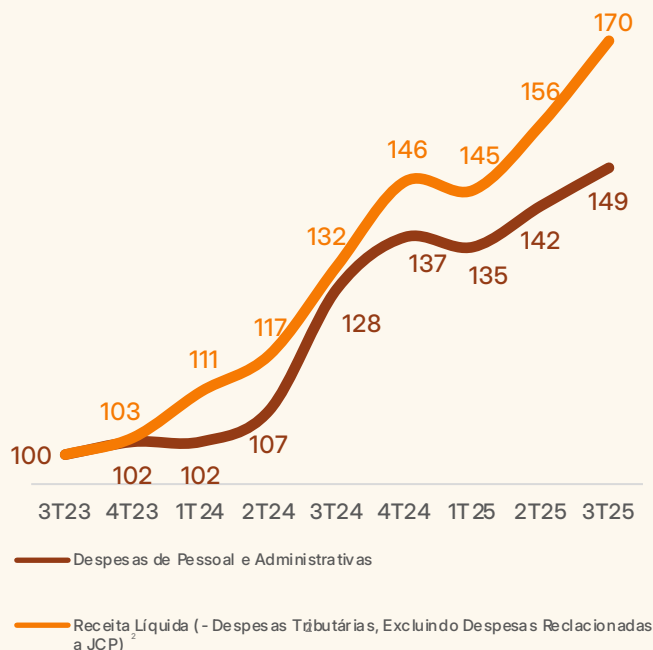
## Eficiência

No 3T25, alcançamos um índice de eficiência impressionante de 45,2%, refletindo nosso compromisso de maximizar a diferença entre receita líquida e despesas por meio de melhorias operacionais contínuas.

### Índice de Eficiência<sup>1</sup> Em %



### Receita vs Despesas Base 100



### R\$ milhões

#### Despesas totais

Despesas de pessoal

Depreciação e amortização

Despesas administrativas

#### Receita líquida total

Resultado líquido de juros, títulos e valores mobiliários, derivativos e câmbio

Resultado de títulos e valores mobiliários

Outras receitas

Despesas tributárias

#### Índice de Eficiência Incluindo Despesas Tributárias de JCP

#### Receita líquida total ajustado pelo PCP

Receita líquida total

(-) Tributos sobre JCP

#### Índice de Eficiência

	3T25	2T25	3T24	Variação % ΔQoQ	ΔYoY
<b>Despesas totais</b>	<b>(913)</b>	<b>(874)</b>	<b>(787)</b>	<b>+4,5%</b>	<b>+16,0%</b>
Despesas de pessoal	(285)	(257)	(259)	+11,1%	+10,2%
Depreciação e amortização	(85)	(77)	(53)	+10,3%	+58,4%
Despesas administrativas	(543)	(540)	(475)	+0,6%	+14,4%
<b>Receita líquida total</b>	<b>1.972</b>	<b>1.826</b>	<b>1.553</b>	<b>+8,0%</b>	<b>+27,0%</b>
Resultado líquido de juros, títulos e valores mobiliários, derivativos e câmbio	1.623	1.470	1.164	+10,4%	+39,4%
Resultado de títulos e valores mobiliários	467	452	430	+3,4%	+8,7%
Outras receitas	72	81	82	-11,5%	-11,9%
Despesas tributárias	(190)	(177)	(124)	+7,6%	+53,9%
<b>Índice de Eficiência Incluindo Despesas Tributárias de JCP</b>	<b>46,3%</b>	<b>47,8%</b>	<b>50,7%</b>	<b>-1,5 p.p.</b>	<b>-4,4 p.p.</b>
<b>Receita líquida total ajustado pelo PCP</b>	<b>2.022</b>	<b>1.852</b>	<b>1.568</b>	<b>+9,1%</b>	<b>+28,9%</b>
Receita líquida total	1.972	1.826	1.553	+8,0%	+27,0%
(-) Tributos sobre JCP	(50)	(26)	(15)	+88,3%	+227,8%
<b>Índice de Eficiência</b>	<b>45,2%</b>	<b>47,1%</b>	<b>50,2%</b>	<b>-1,9 p.p.</b>	<b>-5,0 p.p.</b>

**Nota:** As definições estão na seção Glossário desta Apresentação de Resultados. **Nota 1:** Receitas menos tributos sobre juros sobre capital próprio. **Nota 2:** Excluindo tributos sobre juros sobre capital próprio.



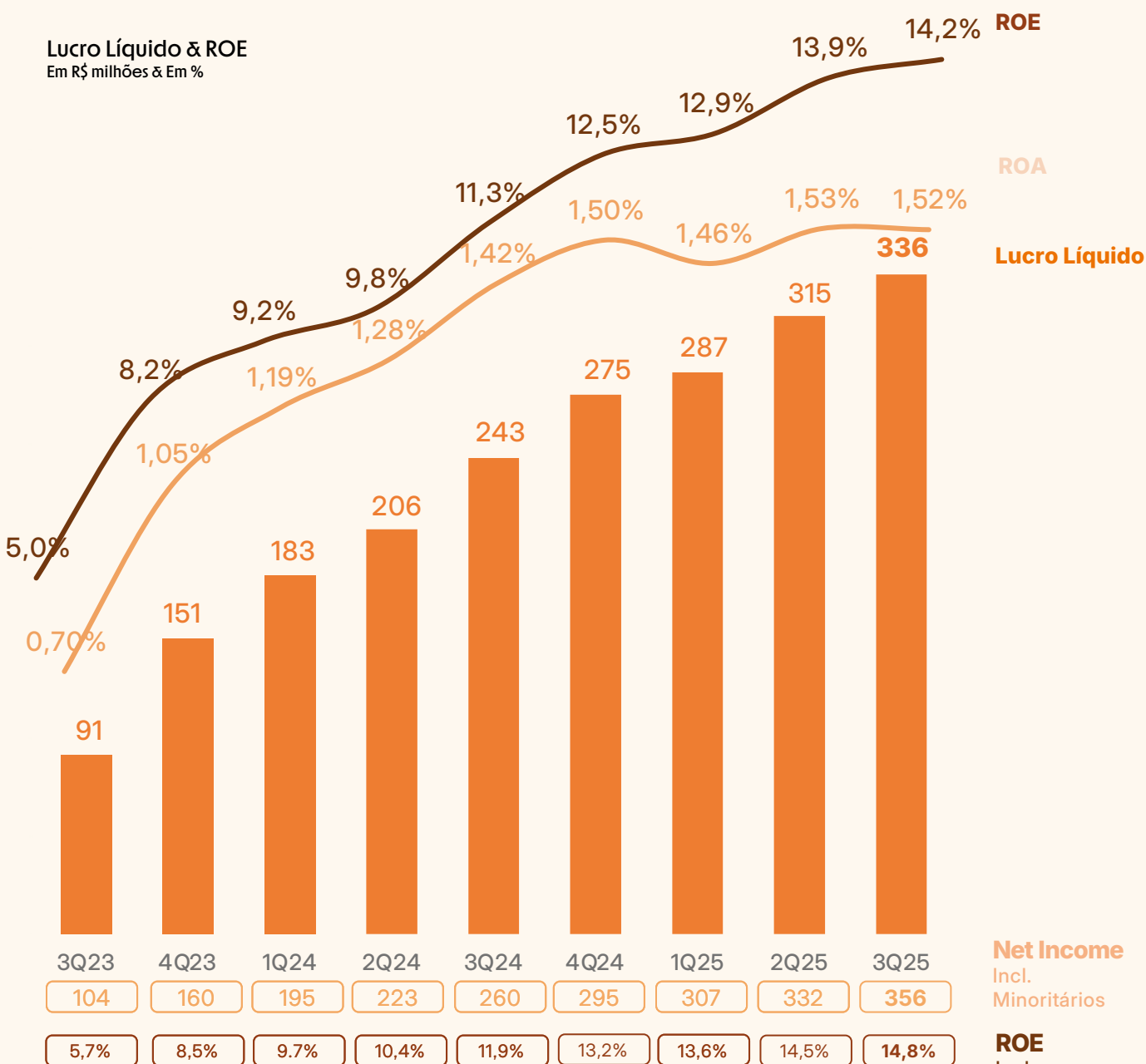
## Lucro Líquido

Concluímos o terceiro trimestre com lucro líquido recorde de R\$336 milhões, excluindo minoritários, e alcançamos um ROE anualizado de 14,2%. Esses resultados destacam nosso compromisso em promover crescimento e rentabilidade sustentáveis, e demonstra a eficácia da nossa execução estratégica.

**R\$ 336 mm**  
Lucro líquido

**14,2%**  
ROE

Lucro Líquido & ROE  
Em R\$ milhões & Em %



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

## Índice de Basileia

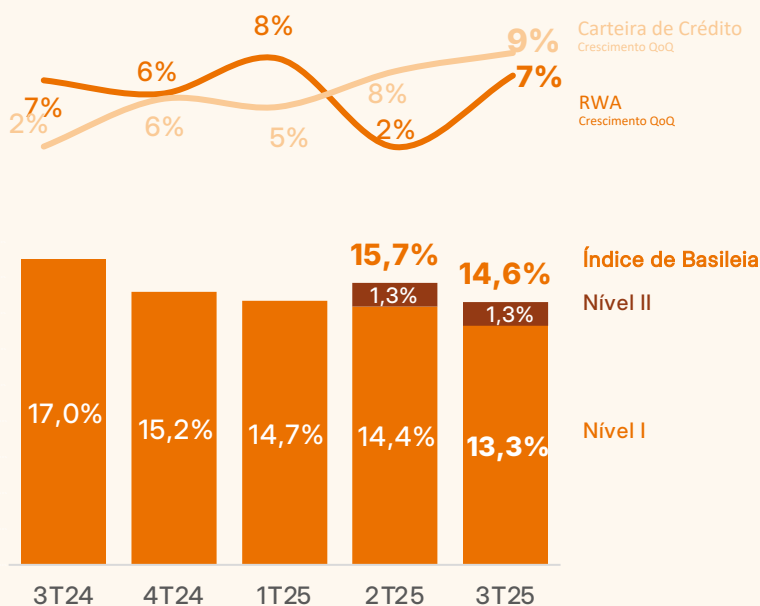
Uma das nossas principais vantagens competitivas é nossa robusta base de capital. Para sustentar essa vantagem ao longo do tempo, seguimos uma estrutura de originação orientada pelo ROE, focada em maximizar o retorno sobre o capital alocado.

Para otimizar ainda mais nossa estrutura, aumentamos a base de capital no nível da holding e, no 3T25, o excesso de capital na holding atingiu R\$1,9 bilhão.

No Banco Inter S.A., o Índice de Basileia aumentou para 14,6%, impulsionado principalmente pelo crescimento da carteira de crédito no trimestre.

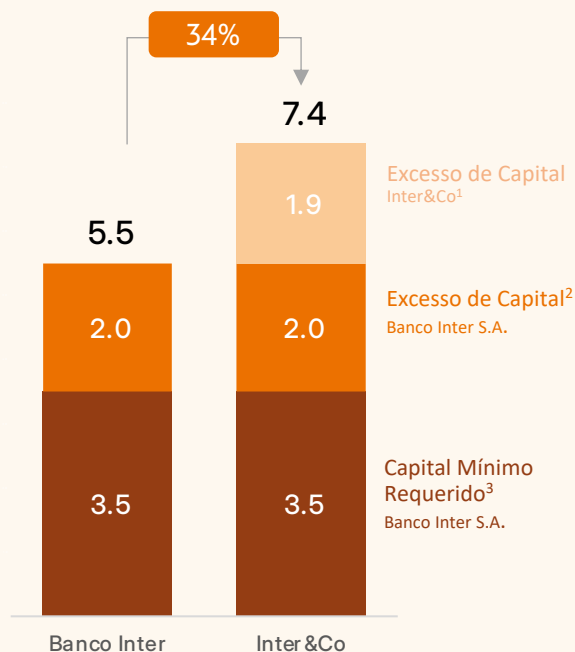
### Índice de Basileia<sup>4</sup>

Em %



### Capital Nível 1

Em R\$ bilhões



### RWA & Índice de Basileia

Em R\$ milhões & em %

#### Índice de Basileia

	3Q25	2Q25	3Q24	ΔQoQ	ΔYoY
Patrimônio de Referência (PR)	6,030	6,035	5,558	-0.1%	+8.5%
Ativos Ponderados por Risco (RWA)	41,206	38,407	32,686	+7.3%	+26.1%
<b>Índice de Basileia (PR/RWA)</b>	<b>14.6%</b>	<b>15.7%</b>	<b>17.0%</b>	<b>-1.1p.p.</b>	<b>-2.4p.p.</b>
Patrimônio de Referência Nível 1	5,497	5,522	5,558	-0.5%	-1.1%
Ativos Ponderados pelo Risco (RWA)	41,206	38,407	32,686	+7.3%	+26.1%
<b>Índice de Capital Nível 1 (Nível 1/RWA)</b>	<b>13.3%</b>	<b>14.4%</b>	<b>17.0%</b>	<b>-1.0p.p.</b>	<b>-3.7p.p.</b>

Fonte: Demonstrações Financeiras Bacen GAAP do Banco Inter. Nota 1: Capital mantido no nível da holding Inter&Co. Nota 2: Patrimônio de referência adicional considerando exigência mínima de capital de 10,5%. Nota 3: Considerando um Índice de Basileia de 10,5%. Nota 4: Com base na base de capital de 30 de Setembro de 2025.



## Nosso Ecossistema

Nosso super app financeiro oferece uma experiência digital totalmente integrada, reunindo uma ampla variedade de produtos comerciais e financeiros personalizados para atender às diversas necessidades dos nossos clientes. Estamos comprometidos em aprimorar continuamente nossa plataforma por meio da inovação para refinar funcionalidades e oferecer uma experiência superior ao cliente, promovendo maior engajamento e fidelidade duradoura.

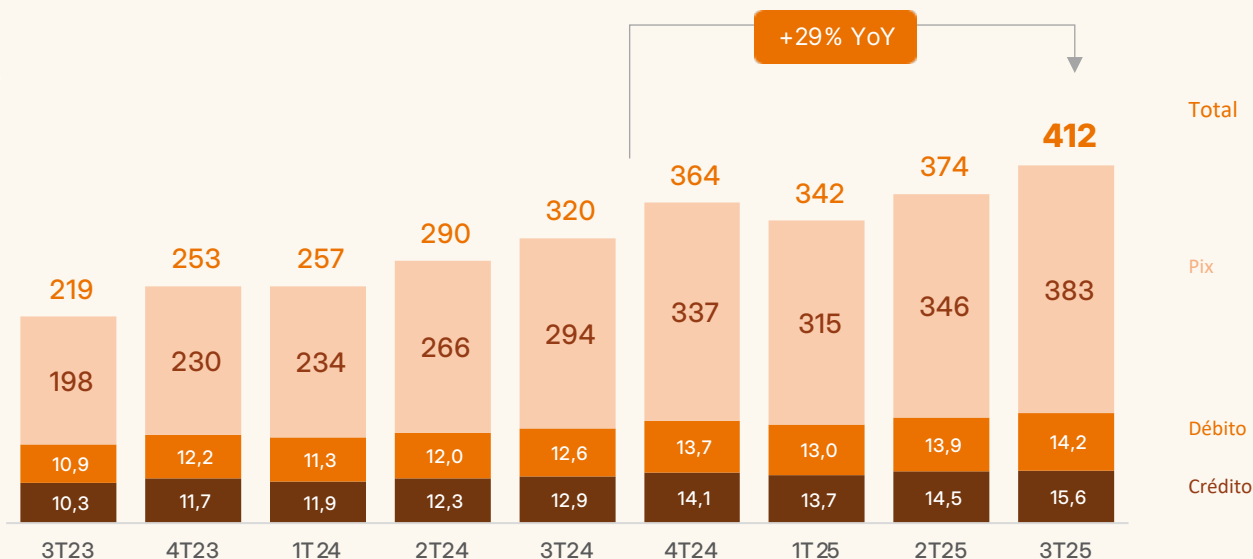


## Banking

Processamos R\$412 bilhões em transações via Pix, cartões de débito e crédito no 3T25. Pix de manteve como o principal meio de pagamento, respondendo por R\$383 bilhões em volume de transações no trimestre, reforçando seu papel como um dos pilares fundamentais em nosso ecossistema de pagamentos.

### TPV de Cartões + Pix

Em R\$ bilhões



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

## Loyalty

O Loop ultrapassou 15,3 milhões de clientes no 3T25, representando um crescimento de 53% YoY na participação no programa de pontos.

Para ampliar ainda mais esse engajamento, seguimos expandindo as opções de resgate dentro do ecossistema Inter, fortalecendo oportunidades de cross-sell em nossas verticais.

## Shopping

Alcançamos 3,7 milhões de clientes ativos no Shopping no 3T25, que geraram um GMV de R\$1,4 bilhão. O Net Take Rate ficou em 7,3%, refletindo a força da nossa estratégia de equilíbrio entre crescimento e rentabilidade.

O sucesso do nosso ecossistema, aliado à iniciativa estratégica de oferecer operações de BNPL aos clientes do Shopping, fez com que as transações via BNPL representassem 9% das transações on-us e-commerce durante o trimestre.

## Investimentos

No 3T25, ultrapassamos R\$170 bilhões em ativos sob custódia (AuC) e adicionamos mais de 2 milhões de clientes ativos nos últimos 12 meses, alcançando um total de 8,5 milhões de clientes ativos.

Com 36% dos clientes ativos do Inter investindo através da nossa plataforma, alcançamos uma penetração expressiva em nossa base de clientes, consolidando nossa posição como um player-chave no segmento.

## Seguros

A área de Seguros entregou um crescimento recorde em todas as métricas, com os contratos ativos atingindo 11 milhões, um avanço excepcional de 214% em comparação com o mesmo período de 2024.

Com o lançamento de novos produtos e experiências integradas em nosso Super App, estamos em uma posição privilegiada para manter a liderança de mercado, combinando escala, um portfólio completo e rentabilidade crescente.

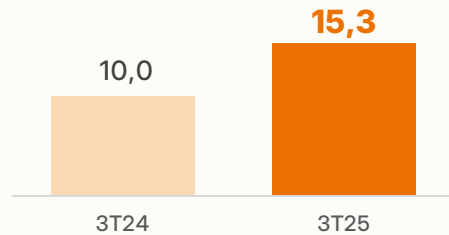
## Global

No 3T25, a Conta Global atingiu marcos importantes, passando a atender 4,9 milhões de clientes e alcançando USD 2,0 bilhão em ativos sob custódia (AuC).

Esse ritmo acelerado de expansão internacional é resultado dos nossos esforços em levar os benefícios do nosso super app financeiro para o cenário global.

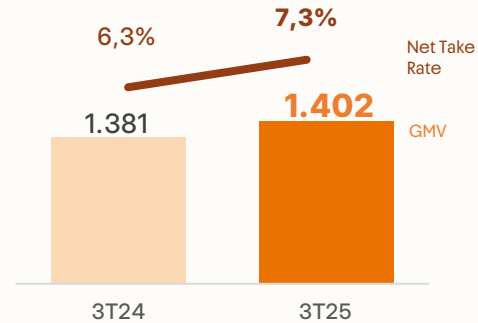
### Clientes Loyalty

Em milhões



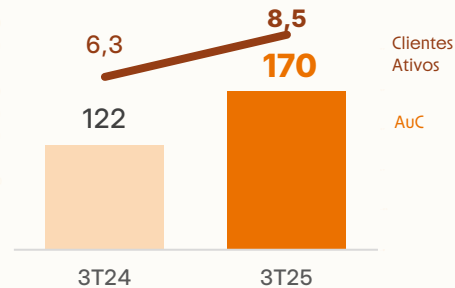
### Clientes Ativos & Net Take Rate

Em milhões e em %



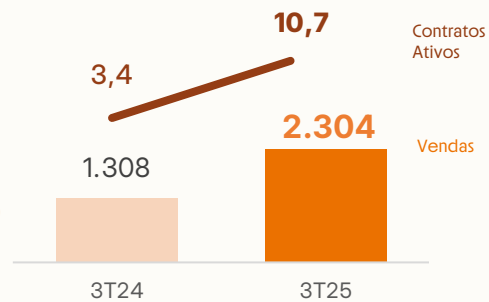
### Clientes & AuC

Em milhões e em R\$ bilhões



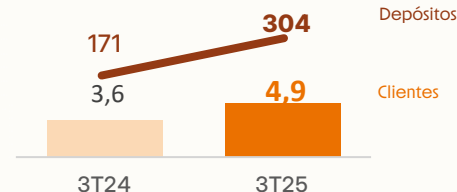
### Contratos Ativos & Vendas

Em milhões e em milhares



### Clientes & Depósitos em USD

Em milhões e em milhões de USD



Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. Nota 1: Operações que ocorrem 100% dentro do nosso super app financeiro, desde o ponto de entrada inicial até o resultado final.



## Balanço Patrimonial

R\$ milhões

30/09/2025

30/06/2025

30/09/2024

Variação %

ΔQoQ ΔYoY

## Balanço Patrimonial

## Ativos

Caixa e equivalentes de caixa	5.695	4.834	2.274	+17,8%	+150,4%
Empréstimos e adiantamento a instituições financeiras, líquidos de provisões para perdas esperadas	3.276	4.953	5.225	-33,9%	-37,3%
Depósitos compulsórios no Banco Central do Brasil	7.073	6.180	4.185	+14,4%	+69,0%
Títulos e valores mobiliários, líquidos de provisões para perdas esperadas	27.078	23.860	20.586	+13,5%	+31,5%
Instrumentos financeiros derivativos	2	1	18	+100,0%	-88,9%
Empréstimos e adiantamento a clientes, líquidos de provisões para perdas esperadas	41.114	37.780	31.478	+8,8%	+30,6%
Ativos não circulantes mantidos para venda	314	261	185	+20,3%	+69,7%
Investimentos	10	10	10	+0,0%	+0,0%
Imobilizado	367	378	360	-2,9%	+1,9%
Intangível	2.007	1.971	1.711	+1,8%	+17,3%
Ativo fiscal diferido	1.703	1.719	1.411	-0,9%	+20,7%
Outros ativos	3.169	2.787	2.483	+13,7%	+27,6%
<b>Total de ativos</b>	<b>91.809</b>	<b>84.733</b>	<b>69.928</b>	<b>+8,4%</b>	<b>+31,3%</b>

## Passivo

Passivos com clientes	51.496	46.667	39.130	+10,3%	+31,6%
Passivos com instituições financeiras	14.253	13.885	10.404	+2,7%	+37,0%
Títulos emitidos	12.242	11.378	9.048	+7,6%	+35,3%
Instrumentos financeiros derivativos	23	33	9	-30,3%	+155,6%
Outros passivos	2.342	1.910	1.797	+22,6%	+30,3%
<b>Total do passivo</b>	<b>82.000</b>	<b>75.345</b>	<b>61.061</b>	<b>+8,8%</b>	<b>+34,3%</b>

## Patrimônio líquido

Patrimônio líquido dos acionistas controladores	9.680	9.290	8.707	+4,2%	+11,2%
Participações de acionistas não controladores	128	98	160	+30,6%	-20,0%
<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>9.808</b>	<b>9.388</b>	<b>8.867</b>	<b>+4,5%</b>	<b>+10,6%</b>
<b>Total do passivo e patrimônio líquido</b>	<b>91.809</b>	<b>84.733</b>	<b>69.928</b>	<b>+8,4%</b>	<b>+31,3%</b>



## Demonstração de Resultado

R\$ milhões

				Variação %	
	3T25	2T25	3T24	ΔQoQ	ΔYoY
<b>Demonstração de Resultado</b>					
Receitas de juros	2.226	2.128	1.412	+4,6%	+57,7%
Despesas de juros	(1.654)	(1.424)	(836)	+16,1%	+97,9%
Resultado de títulos e valores mobiliários, derivativos e câmbio	1.050	765	588	+37,2%	+78,7%
<b>Resultado líquido de juros e receita de títulos, derivativos e câmbio</b>	<b>1.623</b>	<b>1.470</b>	<b>1.164</b>	<b>+10,4%</b>	<b>+39,4%</b>
Receitas líquidas de serviços e comissões	514	495	468	+3,8%	+9,9%
Despesas de serviços e comissões	(47)	(43)	(38)	+8,9%	+24,2%
Outras receitas	72	81	82	-11,5%	-11,9%
<b>Total de receitas líquidas</b>	<b>2.162</b>	<b>2.003</b>	<b>1.676</b>	<b>+7,9%</b>	<b>+29,0%</b>
Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros	(641)	(569)	(471)	+12,6%	+35,9%
<b>Resultado líquido de perdas</b>	<b>1.521</b>	<b>1.434</b>	<b>1.205</b>	<b>+6,1%</b>	<b>+26,3%</b>
Despesas administrativas	(543)	(540)	(475)	+0,6%	+14,4%
Despesa de pessoal	(285)	(257)	(259)	+11,1%	+10,2%
Despesas tributárias	(190)	(177)	(124)	+7,6%	+53,9%
Depreciação e amortização	(85)	(77)	(53)	+10,3%	+58,4%
Resultado de participações em coligadas	0	0	0	N/M	N/M
<b>Lucro antes da tributação sobre o lucro</b>	<b>418</b>	<b>384</b>	<b>294</b>	<b>+9,0%</b>	<b>+42,2%</b>
Imposto de renda e contribuição social	(62)	(51)	(34)	+20,6%	+82,4%
Lucro líquido de controladores e não controladores	356	332	260	+7,2%	+36,9%
Participação de não controladores	(20)	(17)	(17)	+15,4%	+13,4%
<b>Lucro líquido</b>	<b>336</b>	<b>315</b>	<b>243</b>	<b>+6,7%</b>	<b>+38,6%</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:

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

### ARPAC líquido:

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

### ARPAC líquido por safras trimestrais:

Receita bruta total líquida de despesas de juros em uma determinada safra dividida pela média do número de clientes ativos no período atual e no anterior (1). Safra é definida como o período em que o cliente começou a relação com o Inter.

1 – Média do número de clientes ativos no período atual e no anterior. Para o primeiro período, é utilizado o número total de clientes ativos no final do período.

### Assets under custody (AuC):

Calculamos o AUC em uma determinada data como o valor de mercado de todos os ativos de clientes de varejo investidos por meio de nossa plataforma de investimentos na mesma data. Acreditamos que o AUC, por refletir o volume total de ativos investidos em nossa plataforma de investimentos sem levar em conta nossa eficiência operacional, nos fornece informações úteis sobre a atratividade de nossa plataforma. Usamos essa métrica para monitorar o tamanho de nossa plataforma de investimentos.

### Carteira de crédito bruta:

Empréstimos e adiantamentos a clientes + Empréstimos a instituições financeiras

### Carteira de crédito:

Empréstimos e adiantamentos a clientes, bruto de provisão para perdas esperadas

### 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 globais:

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





## Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

### 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 funding normalizado em dias úteis:

$$\frac{\text{Despesas de juros} \times 4 \div \text{dias úteis no trimestre} \times 63}{\text{Média dos passivos remunerados dos últimos 2 trimestres (depósitos à vista, depósitos a prazo, poupança, credores por recursos a liberar, títulos emitidos, obrigações com redes de cartão de crédito, obrigações por operações compromissadas, depósitos interfinanceiros e outros)}}$$

### Custo de risco:

$$\frac{\text{Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros} \times 4}{\text{Médias dos últimos 2 trimestres de: empréstimos e adiantamento a clientes + Cota de fundo de investimento + Certificados de recebíveis agrícolas + Certificados de recebíveis imobiliários + Debêntures (Valor justo por meio de outros resultados abrangentes) + Cédula produto rural + Debêntures (Custo amortizado) + Cotas de fundo de investimento + Certificados de recebíveis imobiliários + Debêntures + Certificados de depósitos bancários + Certificados de recebíveis agrícolas + Letras de créditos agrícolas + Nota promissória comercial + Letras de crédito imobiliárias (Valor justo por meio do resultado)}}$$

### Custo de servir (CTS):

$$\frac{(\text{Despesas de pessoal} + \text{Despesas administrativas} + \text{Depreciação e Amortização}) \div 3}{\text{Média de clientes ativos dos últimos 2 trimestres}}$$

### Fee income 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:

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

### Funding:

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



## Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

### Gross Take Rate:

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

### Índice de basileia:

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

### Índice de cobertura:

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

### Índice de eficiência:

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

### 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

$$\frac{(\text{Resultado líquido de juros e receita de títulos, derivativos e câmbio} - \text{Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros}) \times 4}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres (Caixa e Equivalentes de Caixa + Empréstimos e Adiantamentos a Instituições Financeiras + Depósitos compulsórios no Banco Central do Brasil + Títulos e Valores Mobiliários Líquidos de Provisões para Perdas Esperadas + Instrumentos Financeiros Derivativos + Empréstimos e adiantamentos a clientes líquidos de provisões para perdas esperadas)} - \text{Depósitos Interfinanceiros} + \text{Carteira à vista de cartão de crédito}}$$

### NIM 2.0 Ajustada ao Risco

$$\frac{(\text{Resultado líquido de juros e receita de títulos, derivativos e câmbio} - \text{Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros}) \times 4}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres (Caixa e Equivalentes de Caixa + Empréstimos e Adiantamentos a Instituições Financeiras + Depósitos compulsórios no Banco Central do Brasil + Títulos e Valores Mobiliários Líquidos de Provisões para Perdas Esperadas + Instrumentos Financeiros Derivativos + Empréstimos e adiantamentos a clientes líquidos de provisões para perdas esperadas)} - \text{Depósitos Interfinanceiros}}$$



## Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

### NPL 15 a 90 dias – Incluindo Recebíveis de Cartão de Crédito:

$$\frac{\text{Saldo vencido entre 15 e 90 dias}}{\text{Empréstimos e adiantamento a clientes + Empréstios a instituições financeiras}}$$

### NPL > 90 dias – Incluindo Recebíveis de Cartão de Crédito:

$$\frac{\text{Saldo vencido a mais de 90 dias}}{\text{Empréstimos e adiantamento a clientes + Empréstios a instituições financeiras}}$$

### NPL 15 a 90 dias – Excluindo Recebíveis de Cartão de Crédito:

$$\frac{\text{Saldo vencido entre 15 e 90 dias}}{\text{Empréstimos e adiantamento a clientes}}$$

### NPL > 90 dias – Excluindo Recebíveis de Cartão de Crédito:

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

### Receita bruta total:

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

### Receita líquida:

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

### Receita líquida de juros:

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

### Receita líquida de serviços:

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

### 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:

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

### Taxa de ativação:

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



## Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

### 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.

**inter&co**

---

**INTR | Nasdaq Listed**