

Relatório Anual

2025



Sumário

03

Destaques 2025

05

Mensagem do CEO Global

07

Sobre o Inter

13

Nosso Ecossistema

18

Nossa Estratégia

19

A Visão

20

A Estratégia Financeira

24

A execução

30

Os Facilitadores

31

Tecnologia & IA

37

Nosso Motor de Crédito

39

Nossa Gestão de Riscos

41

Pessoas & Cultura

48

Posicionamento de mercado e oportunidades

52

Governança Corporativa

53

Estrutura Corporativa

60

Ambiente Regulatório & Compliance

62

ESG

67

Outras informações

68

Sobre o relatório

69

Glossário

73

Aviso Legal



Destques 2025



CLIENTES TOTAIS

43,1mm

6mm Clientes Globais

3mm Clientes PJ



Volume de Transações

R\$1,8 tri

Volume total de pagamentos (TPV)
Taxa anualizada do 4T25



Carteira de Crédito

+36%

R\$35,6bi

R\$48,3bi

2024

2025

Lucro Líquido

+45%

R\$907mm

R\$1.312mm

2024

2025

ROE¹

+2,7 p.p.

11,1%

13,8%

2024

2025

Nota 1: Medida financeira Não-IFRS. Para uma reconciliação com a medida IFRS mais comparável, consulte o glossário desta apresentação.

Confiança dos clientes e satisfação¹

#7 Marca mais poderosa do Brasil
Brand Finance 2025

#2 Melhor banco do Brasil
Forbes

#3 Marca bancária mais forte
Brand Finance 2026



Engajamento

21,5mm
Logins por dia³

Rule of 50

45%
em 2025
Crescimento de receita de 31,3% + ROE¹ 13,8%

4,9 App Store²

4,8 Google Play²

85 NPS²



Nota 1: Medida financeira Não-IFRS. Para uma reconciliação com a medida IFRS mais comparável, consulte o glossário desta apresentação. Nota 2: Em Dezembro/2025. Nota 3: O volume de logins utilizado neste cálculo foi baseado na média de logins totais por dia de Dezembro/25.



Mensagem do CEO Global

Impulsionando o crescimento sustentável e construindo para o futuro

No Inter, nosso propósito é criar um mundo onde as interações entre pessoas gerem mais valor. Em 2025, vimos exatamente o que acontece quando esse valor se multiplica em escala. A cada engajamento dentro do nosso Super App, seja um cliente aprendendo sobre finanças, organizando suas economias ou acessando crédito, essas interações constroem confiança e impulsionam nosso ecossistema.

Ao focar nessa missão, entregamos resultados excepcionais e continuamos a construir o Inter para o longo prazo. Encerramos o ano com 43 milhões de clientes, e nossa execução disciplinada se traduziu em uma performance financeira robusta, com destaque para o lucro líquido de R\$ 374 milhões no quarto trimestre e um ROE¹ anualizado de 15,1%.

Esses marcos representam uma validação poderosa do nosso plano estratégico 60-30-30, nosso ambicioso roteiro para alcançar 60 milhões de clientes, um índice de eficiência¹ de 30% e um ROE de 30% — que abre caminho para o nosso novo norte estratégico, o que chamamos de “Rule of 50”: um referencial claro em que a soma da nossa taxa de crescimento de receita e do retorno sobre o patrimônio líquido atinja ou supere, de forma consistente, 50%.

Alcançar esse equilíbrio entre crescimento acelerado e rentabilidade crescente só é possível graças às nossas vantagens estruturais de tecnologia: nossa abordagem proprietária **3SA** — **S**ingle, **S**mart, **S**uper App — e as capacidades analíticas impulsionadas pelo “Inter Data Vault”.

O framework 3SA garante que, à medida que expandimos, cada novo produto se integre perfeitamente a um único ecossistema, reduzindo nosso custo de atendimento e maximizando a conveniência para o cliente. Por sua vez, o imenso volume de dados gerado pelo 3SA alimenta nosso Data Vault, criando uma base centralizada e segura que escala insights poderosos por toda a nossa empresa. Ao inserir esses dados unificados nos nossos avanços contínuos em inteligência artificial, refinamos continuamente nossos modelos de crédito, antecipamos as necessidades dos clientes e transformamos milhões de interações diárias em experiências altamente personalizadas e sem fricção.

Convido você a explorar o restante deste relatório anual, onde explicamos em detalhes nosso modelo de negócios único e demonstramos como estamos posicionados para continuar gerando valor pelos anos que virão. Obrigado pela sua confiança e parceria.



João Vitor Menin
CEO Global



Sobre o Inter

Quem somos

Por décadas, o setor financeiro tradicional foi caracterizado por complexidade, concentração e altos custos. Construímos o Inter para simplificar a vida financeira por meio de um único ecossistema digital que combina serviços bancários, crédito, investimentos, seguros, compras, fidelidade e soluções globais.

O ano de 2025 marcou o 10º aniversário do lançamento da nossa conta digital, a 1ª do Brasil. Em 2015, desafiamos o status quo das instituições tradicionais ao lançar essa conta corrente 100% digital e gratuita. Ao longo da última década, evoluímos continuamente nossa oferta de produtos para cobrir cada etapa importante da jornada financeira dos nossos clientes. Como resultado, crescemos e nos tornamos uma das maiores plataformas financeiras digitais do mundo, encerrando 2025 com mais de 43 milhões de clientes.

Somos mais do que um banco.

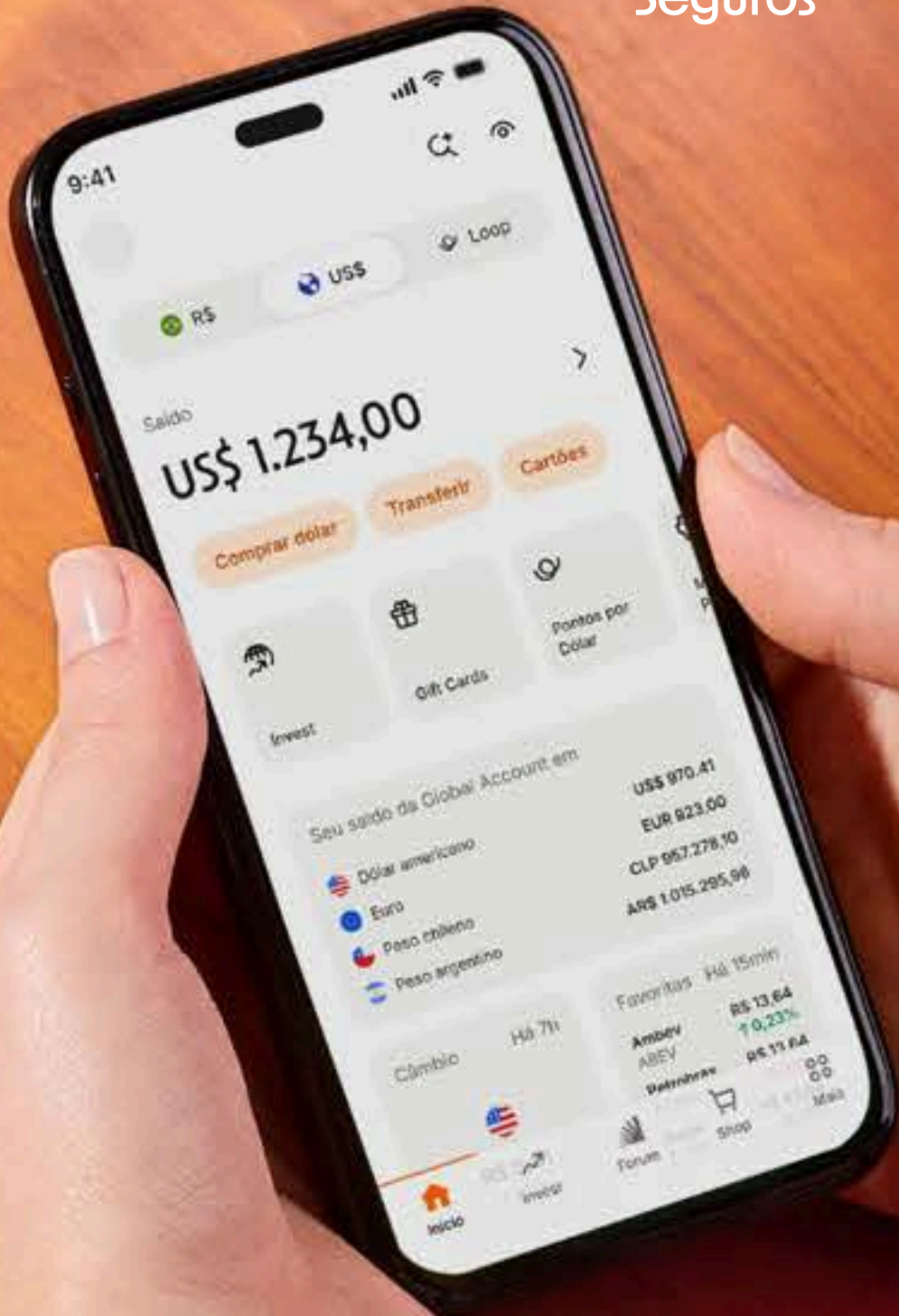
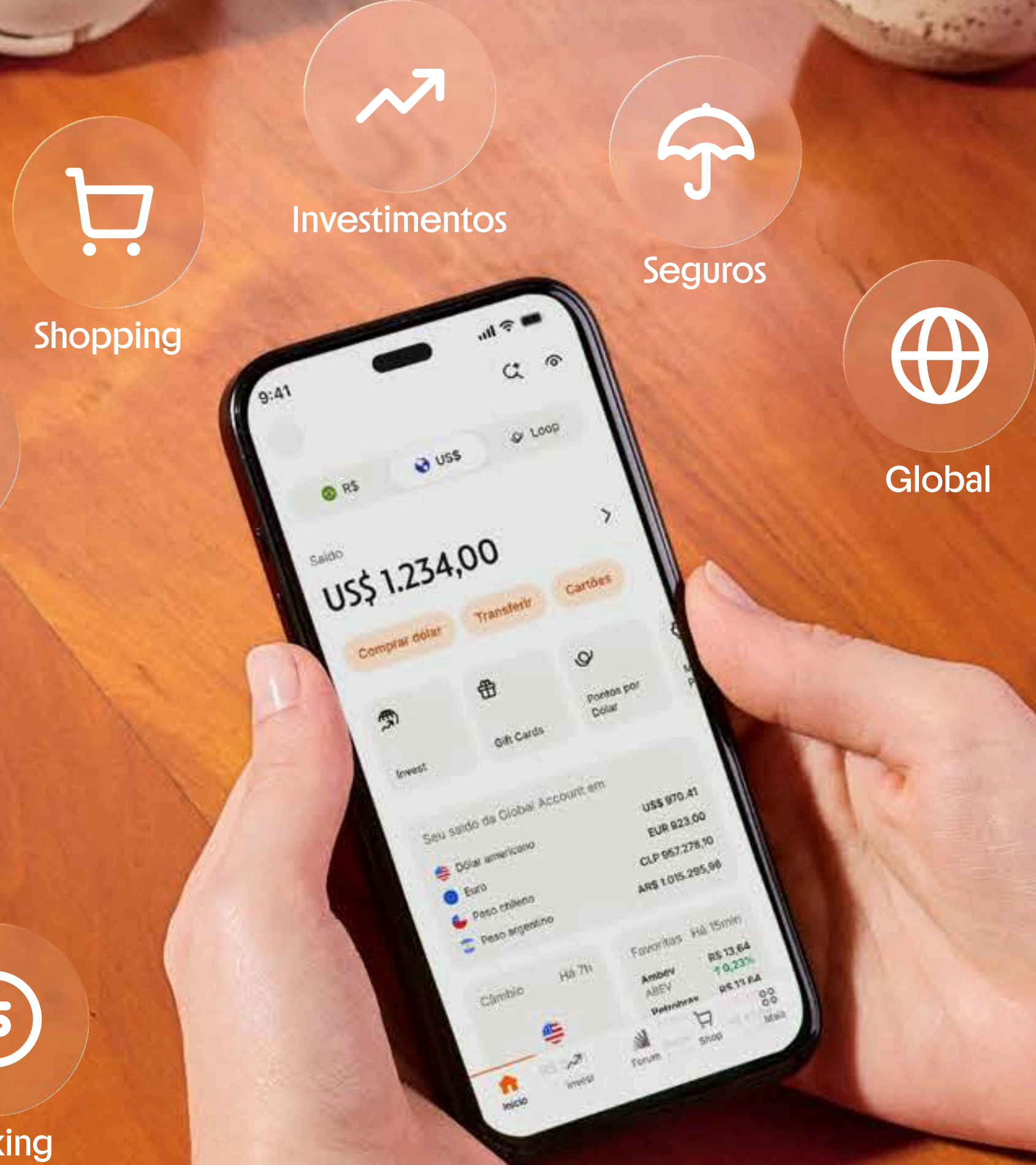
Somos uma plataforma integrada que reúne **serviços bancários, crédito, investimentos, seguros, compras, fidelidade e experiências globais** em um único lugar: nosso 3SA — Single, Smart, Super App. Impulsionado por tecnologia de ponta e inteligência artificial, nosso 3SA é capaz de entregar experiências hiperpersonalizadas para cada um dos nossos clientes.



Cada vertical aumenta a adoção de produtos, produz dados, aprofunda a principalidade e eleva o ARPAC¹.

Essas sete verticais são o motor do nosso ecossistema. Em vez de operarem de forma isolada, eles são interconectados para impulsionar o engajamento, reduzir os custos de aquisição de clientes e maximizar o valor do cliente ao longo do tempo. Cada vez que um cliente faz compras, investe ou utiliza crédito dentro do aplicativo, ele gera dados que nos permitem hiperpersonalizar sua experiência, antecipar suas necessidades e realizar ofertas combinadas de forma mais eficiente. Essa integração de múltiplos pontos de contato diários é exatamente como damos vida ao nosso propósito central:

Criar um mundo onde as interações entre pessoas gerem mais valor.



Nota 1: Medida financeira Não-IFRS. Para uma reconciliação com a medida IFRS mais comparável, consulte o glossário desta apresentação.

Criar: porque o futuro não é dado — ele precisa ser construído, imaginado e inovado.

Um mundo: porque nossa ambição é global.

Criar um mundo onde as interações **entre pessoas gerem mais valor.**

Interações entre pessoas: porque acreditamos que as relações humanas vão além das transações — elas humanizam.

Mais valor: porque o valor que geramos vai além das finanças e impacta a vida das pessoas de forma mais ampla e duradoura.

Uma década de transformação digital

1994

2014

Anos fundacionais, alcance regional

Operando sob o nome "Intermedium Financeira", iniciou suas atividades com crédito imobiliário, seguros e serviços de investimento em escala regional.

2015

Início da disrupção do banco digital

Lançamento da primeira conta corrente 100% digital do Brasil, completamente isenta de tarifas, marcando nossa entrada no banco de varejo.

2016

Plataforma mobile first e diversificação de produtos

Lançamento do nosso aplicativo, introdução do cartão múltiplo MasterCard (crédito + débito) e início das operações de câmbio.

2017

Rebranding e modernização

A Intermedium se torna "Banco Inter", refletindo a modernização e a evolução da empresa.

2018

IPO na B3 e infraestrutura cloud-native**Mais de 1 milhão de clientes**

Primeiro banco digital a realizar um IPO na B3 (Bolsa de Valores brasileira) e o primeiro banco na América Latina a operar 100% na nuvem.

2019

Expansão do Super App pelo Brasil**Mais de 4 milhões de clientes**

Captou R\$ 1,2 bilhão em uma oferta subsequente na B3 e lançou o Inter Shop, a vertical de e-commerce.

2020**Reforço de Capital****Mais de 8 milhões de clientes**

Captou mais R\$ 1,2 bilhão em uma nova oferta subsequente na B3 e iniciou as operações da Inter Asset.

2021**Fundação do Ecossistema Global****Mais de 16 milhões de clientes**

Captou R\$ 5,5 bilhões em uma terceira oferta subsequente na B3 e iniciou a expansão do Inter nos Estados Unidos.

2022**Listagem na Nasdaq****Mais de 24 milhões de clientes**

Migração da base de acionistas da B3 para a Nasdaq e lançamento da Conta Global do Inter.

2023**Foco em Fidelidade e Engajamento****Mais de 30 milhões de clientes**

Lançamento da 7ª vertical — Fidelidade — com o Programa de Recompensas Loop, e obtenção da licença de corretora nos EUA por meio da Inter&Co Securities.

2024**Consolidação do Super App Financeiro****Mais de 36 milhões de clientes**

Lançamento de novos produtos e funcionalidades, como o Fórum, e aquisição de 100% da Granito (renomeada Inter Pag).

2025**Equilíbrio Sustentável entre Crescimento e Rentabilidade****Mais de 43 milhões de clientes**

Lançamento de novos produtos e funcionalidades, como "Meu Crédito" na jornada do App, "Meu Porquinho por Metas", Empréstimo Consignado Privado e Cartão de Crédito em Dólar.



Nosso ecossistema

Nosso ecossistema

O Inter foi construído sobre uma convicção fundamental: a vida financeira das pessoas não deveria estar fragmentada entre diferentes aplicativos, plataformas e instituições. Para resolver essa ineficiência estrutural, desenvolvemos um modelo que centraliza tudo o que nossos clientes precisam em um único ambiente digital perfeitamente integrado. Definimos essa arquitetura como o **3SA: Single, Smart, Super App**.

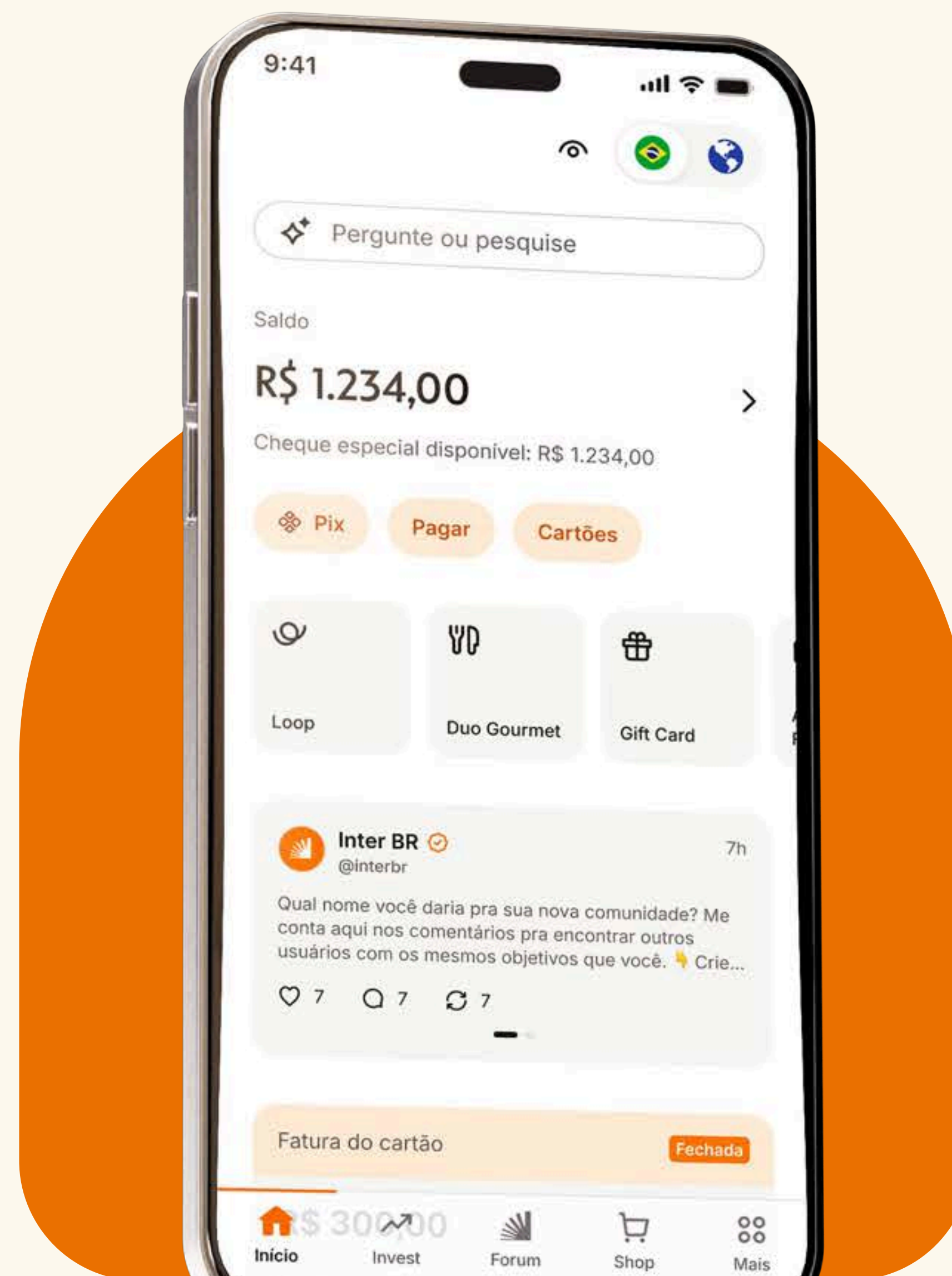
3SA: Single, Smart, Super App

Esse ecossistema ganha vida por meio de uma arquitetura de produtos proprietária construída sobre três princípios fundamentais:

É **"Single" (Único)**: Operamos com um design global unificado e uma única stack tecnológica. Ao integrar mais de 180 produtos, eliminamos barreiras operacionais entre serviços, moedas e geografias. Isso garante uma jornada do usuário sem fricção e uma experiência de login unificada, independentemente de como o cliente interage com nossa plataforma.

É **"Smart" (Inteligente)**: Nossa plataforma opera com base em duas capacidades centrais de inteligência artificial (IA). Primeiro, nosso motor de hiperpersonalização impulsionado por IA garante que cada cliente experimente uma versão única e personalizada do aplicativo. Ao analisar continuamente hábitos financeiros individuais, fases de vida e preferências, a plataforma adapta dinamicamente sua interface para apresentar os produtos mais relevantes, otimizando a descoberta e maximizando a eficiência das vendas cruzadas. Segundo, essa inteligência é disponibilizada diretamente aos nossos usuários por meio da Seven, nossa ferramenta de IA multiagente proprietária. Disponível diretamente no aplicativo, a Seven funciona como um assistente interativo, fornecendo orientação proativa aos clientes e executando tarefas de forma integrada para elevar sua experiência digital diária.

É um **"Super App"**: Nossa plataforma vai muito além do banco tradicional ao englobar sete verticais de negócios distintos. Esse conjunto abrangente de serviços — que inclui serviços bancários do dia a dia, crédito, investimentos, compras, seguros, fidelidade e contas globais — equipa nossos clientes com as ferramentas necessárias para gerenciar sua vida financeira completa. É essa amplitude de soluções interconectadas, projetadas para apoiar cada etapa do ciclo de vida do cliente, que distingue nossa oferta de uma solução financeira convencional e a define como um verdadeiro Super App, criando engajamento e oportunidades de ofertas combinadas.



Nossa oferta de produtos está organizada em sete verticais de negócios principais

Em vez de operar de forma isolada, cada produto complementa e potencializa os demais. A força desse design está na sinergia entre produtos: quanto mais verticais um cliente utiliza, mais valor ele extrai da plataforma. Essa adoção multiproduto aumenta nossa **Receita Média por Cliente Ativo (ARPAC)¹** e dilui o custo marginal do serviço, criando um ciclo virtuoso em que o engajamento com os produtos financia diretamente a inovação contínua.



Nota 1: Medida Financeira Não-IFRS. Para uma reconciliação com a medida IFRS mais comparável, consulte o glossário desta apresentação.



Cecilia Santos

Cliente desde: 29/06/2021

“Conheci a Conta Global do Inter por indicação de um amigo e, inicialmente, o que mais me atraiu foram os gift cards e a possibilidade de receber cashback durante minhas viagens aos Estados Unidos. Mas, com o tempo, percebi que o Inter oferecia muito mais do que isso. A praticidade da plataforma, as taxas competitivas e a qualidade do atendimento me conquistaram. Hoje, utilizo a Conta Global para viajar, invisto no Time Deposit para planejar minhas próximas viagens e indico o Inter para todos os meus amigos. Além disso, tenho uma conta Kids para cada uma das minhas três filhas e também utilizo a conta PJ do Inter. Isso mostra o quanto confio no banco para cuidar tanto da minha vida pessoal quanto profissional. Tenho muito orgulho de ser cliente Inter. É uma instituição que me transmite segurança, praticidade e confiança em todas as etapas da minha vida financeira.”

Fernando Morais

Cliente desde: 17/01/2018

“Gosto de ser cliente do Banco Inter porque vejo a instituição como inovadora, prática e alinhada às necessidades atuais dos clientes. Também valorizo o fato de o banco não tentar oferecer de forma insistente produtos que não fazem sentido para a minha realidade, o que torna a relação mais transparente, leve e confiável.”





Gabriela Andrade

Cliente desde: 27/02/2020

“Gosto do Inter pela praticidade de concentrar minha vida financeira em um só lugar. Uso o cartão de crédito no dia a dia, participo do Loop e também mantenho uma reserva na conta global, pensando em uma futura viagem internacional. O aplicativo é fácil de usar, consigo resolver tudo sem burocracia e acompanhar minhas finanças com tranquilidade. Para mim, o Inter oferece praticidade, organização e benefícios que realmente fazem diferença no dia a dia.”



Camila Rodrigues

Cliente desde: 09/06/2021

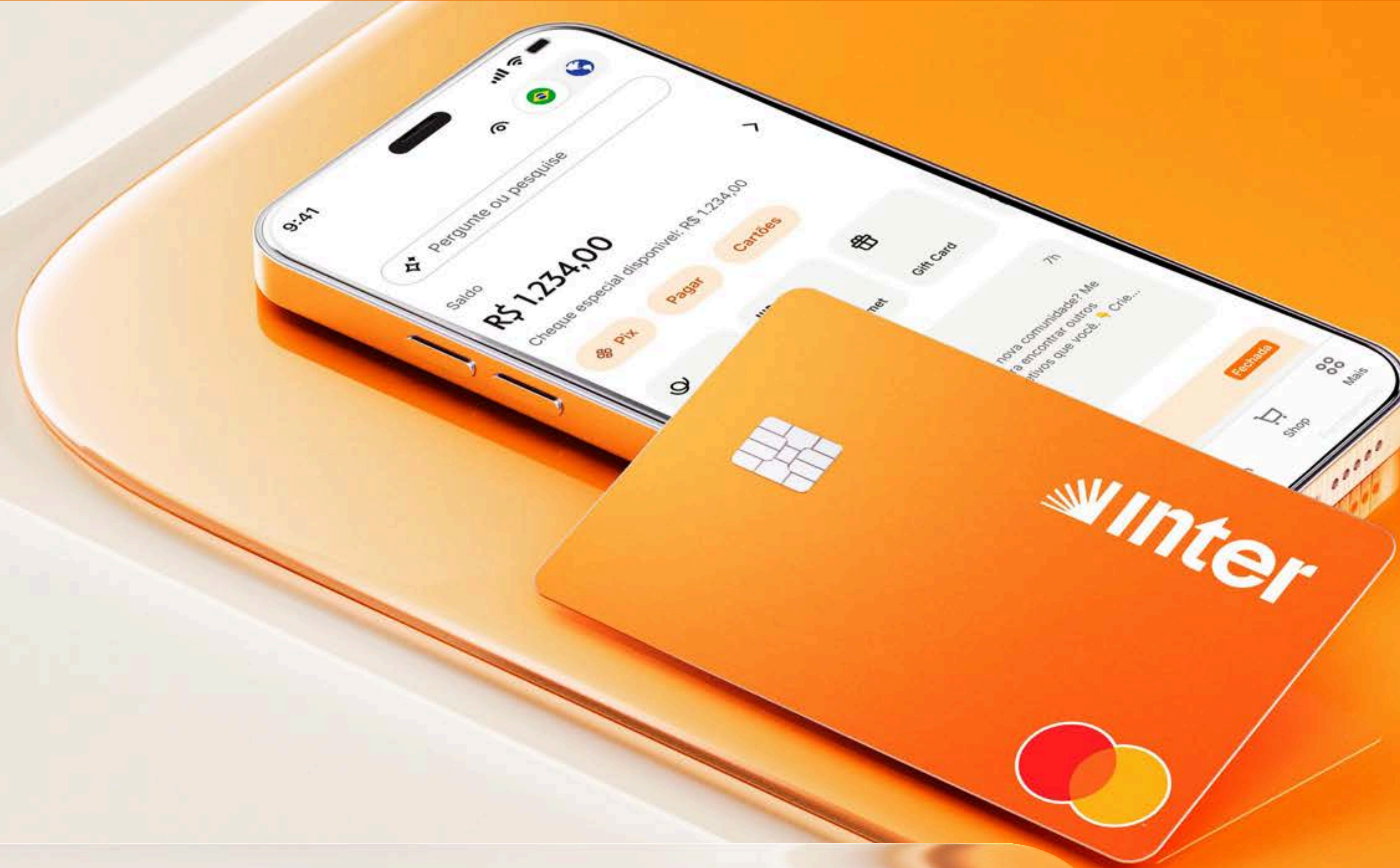
“Abri minha conta aos 14 anos e hoje, aos 21, continuo usando. Desde cedo, o Inter me ajudou a criar mais organização e controle financeiro, além de aprender a cuidar melhor do meu dinheiro. Com o tempo, virou parte da minha rotina pela praticidade, pela facilidade de resolver tudo pelo app e pela confiança que sempre me passou.”



Debora Teixeira

Client since: 28/05/2021

“Gosto muito do Banco Inter porque o aplicativo é extremamente intuitivo, fácil de usar e tudo é muito autoexplicativo. Consigo resolver praticamente tudo pelo app, de forma rápida e sem burocracia. Outro ponto que faz muita diferença para mim é não precisar pagar anuidade e ainda ter acesso a diversos serviços em um só lugar. Já tive conta em outros bancos, mas o Inter foi, sem dúvida, a melhor experiência que já tive. Parabéns pela praticidade e pela qualidade do atendimento digital!”



Nossa estratégia

A visão

A história do Inter é a prova de que visão é seguida de execução.

De um escritório de 185 metros quadrados no centro de Belo Horizonte, com aproximadamente 50 funcionários, o Inter cresceu e se tornou uma das maiores plataformas financeiras digitais do mundo, a 2ª marca no setor bancário no Brasil de acordo com a Forbes¹.

Quando o Inter criou o primeiro Super App financeiro das Américas — 100% baseado em nuvem, 100% digital, sem agências — ele não estava seguindo o mercado. Estava criando um novo. Para garantir que esse modelo disruptivo pudesse escalar de forma sustentável, precisávamos de um roteiro operacional sustentável para traduzir nossa vantagem tecnológica em resultados financeiros consistentes e mensuráveis.

Ao longo dos últimos três anos, nossa execução foi guiada pelo plano 60/30/30 — nossa estrela-guia, com o objetivo de alcançar 60 milhões de clientes, um índice de eficiência² de 30% e um ROE² de 30%. Essa estrela-guia impulsionou um progresso operacional e financeiro significativo: expandimos consistentemente nossa base de clientes, de 23 milhões para mais de 43 milhões, melhoramos nosso índice de eficiência de 70,0% para 45,5%, e aumentamos nosso Retorno sobre o Patrimônio (ROE) de negativo para mais de 15%. Com esse forte momentum estabelecido, nosso foco agora se volta para a próxima fase da nossa evolução estratégica, construída sobre o plano 60/30/30, chamada de "Rule of 50".

Nota 1: De acordo com a Forbes, World's Best Banks 2026. Nota 2: Medida Financeira Não-IFRS. Para uma reconciliação com a medida IFRS mais comparável, consulte o glossário desta apresentação.

Nossa Estrela-Guia: a Rule of 50

Inspirada pela Rule of 40, amplamente utilizada no setor de tecnologia, a Rule of 50 eleva o nível ao combinar crescimento de receita e rentabilidade como uma medida ano a ano da combinação entre crescimento de receita e ROE. Não é um ponto de chegada — é uma disciplina que orienta cada decisão estratégica do Inter, de agora até 2029 e além.



A visão para o nosso futuro se traduz em três prioridades concretas de execução:

Aumentar a principalidade dos clientes



Crescer nossa franquia de depósitos



Expandir a penetração de crédito





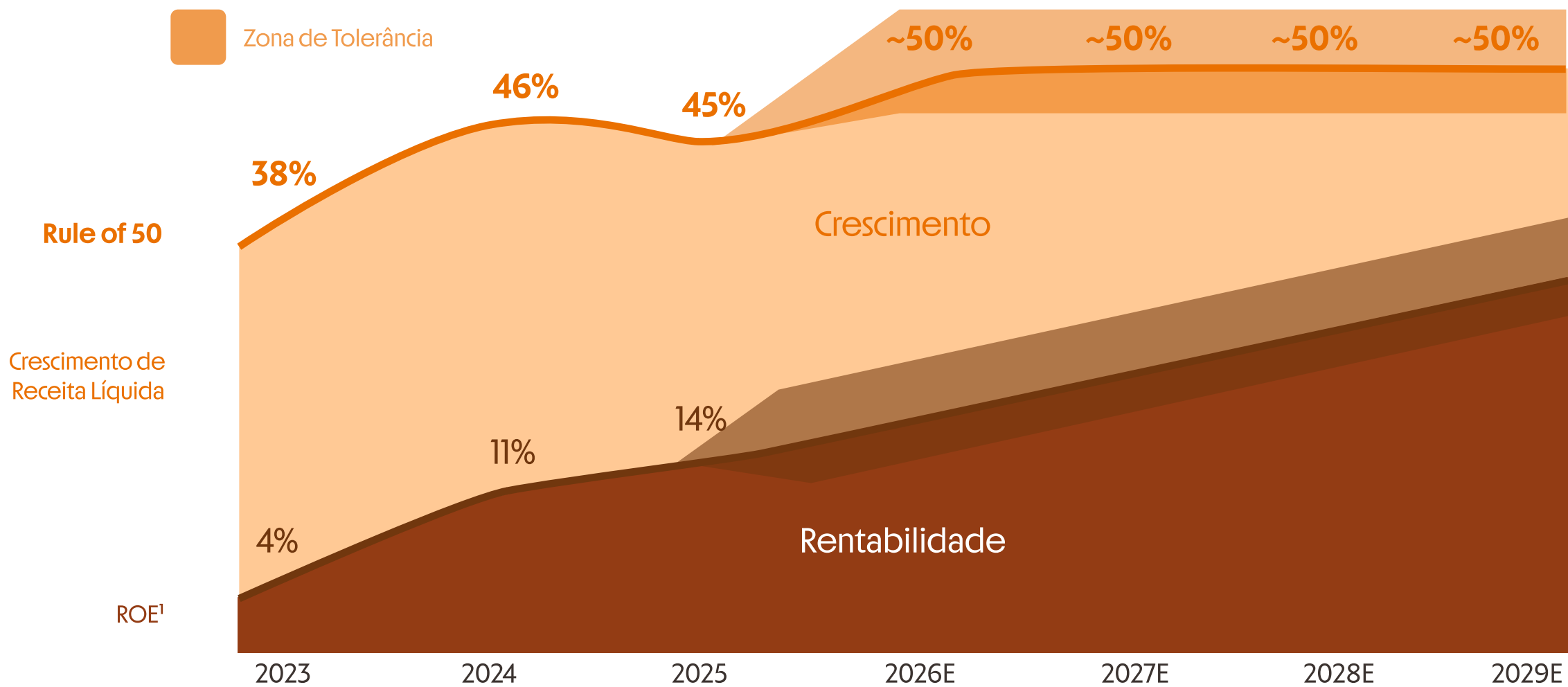
Estratégia Financeira

Nossa estratégia financeira é governada por uma única estrela-guia: a Rule of 50

Construindo sobre a base bem-sucedida do nosso plano 60/30/30, introduzimos a Rule of 50 como nossa nova estrela-guia financeira. Inspirada pela Rule of 40 do setor de tecnologia, essa métrica eleva o nível ao combinar nossa taxa anual de crescimento de receita e o Retorno sobre o Patrimônio (ROE¹) em um único benchmark para medir nosso desempenho ao longo dos próximos três anos.

Tendo já operado em um nível combinado de 45% e 46% nos últimos dois anos, agora miramos 50% a cada ano até 2029. Isso não é meramente uma aspiração — é uma disciplina financeira que dita nossa alocação de capital, desenvolvimento de produtos e eficiência operacional.

ROE Ilustrativo + Crescimento de Receita Líquida (YoY)
Em %



Nota 1: Medida Financeira Não-IFRS. Para uma reconciliação com a medida IFRS mais comparável, consulte o glossário desta apresentação. Nota 2: Carteira bruta total de empréstimos dividida pelo total de clientes ativos.

Inter By Design: O Motor por Trás da Rule of 50

Para alcançar a Rule of 50, nos apoiamos no conceito Inter by Design, que compreende três componentes que se reforçam mutuamente, que juntos criam uma vantagem competitiva estrutural.

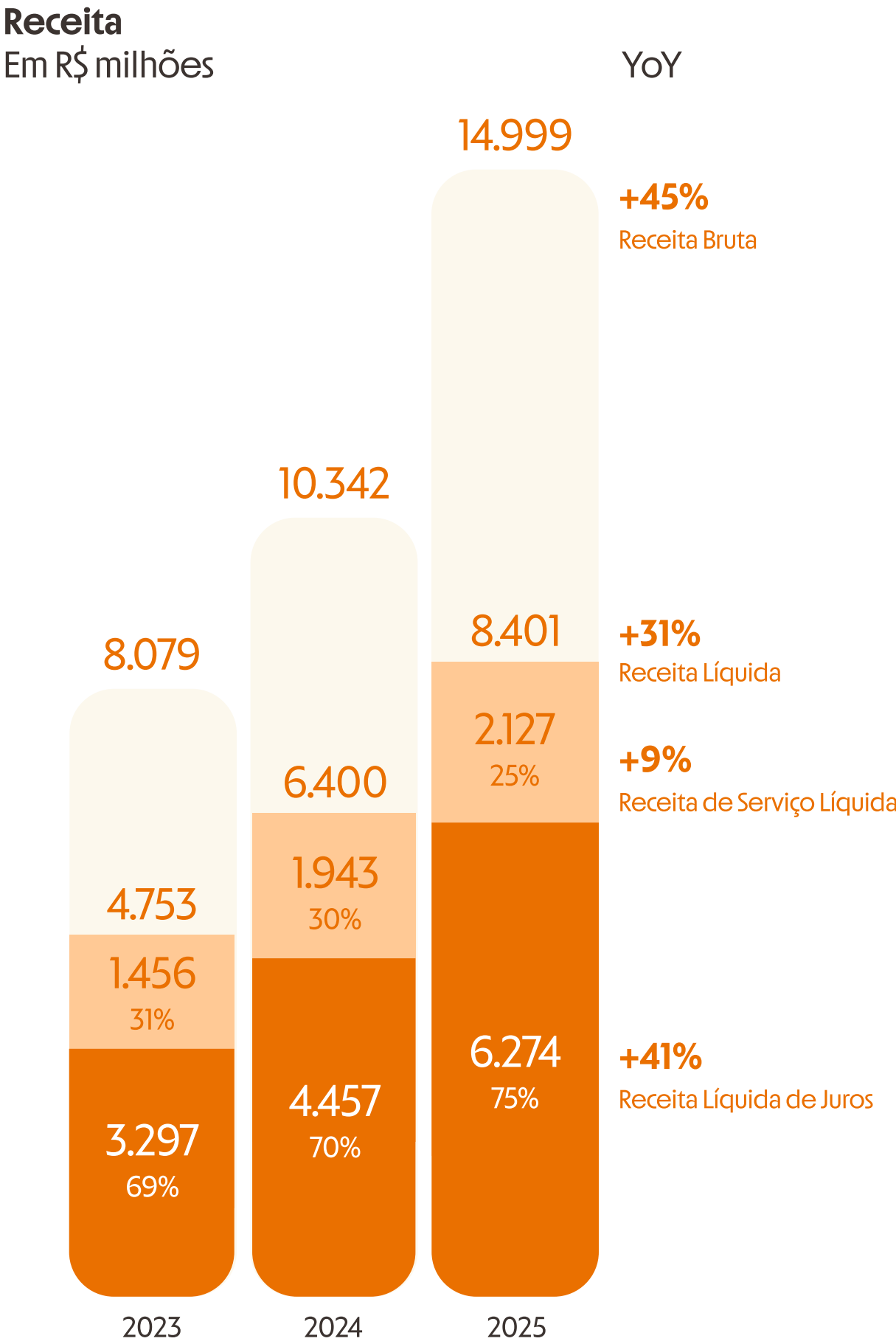
Em última análise, o Inter by Design forma a base da nossa rentabilidade sustentável, garantindo que executemos consistentemente a Rule of 50 e geremos valor de longo prazo para nossos acionistas.



Crescimento sustentável de receita

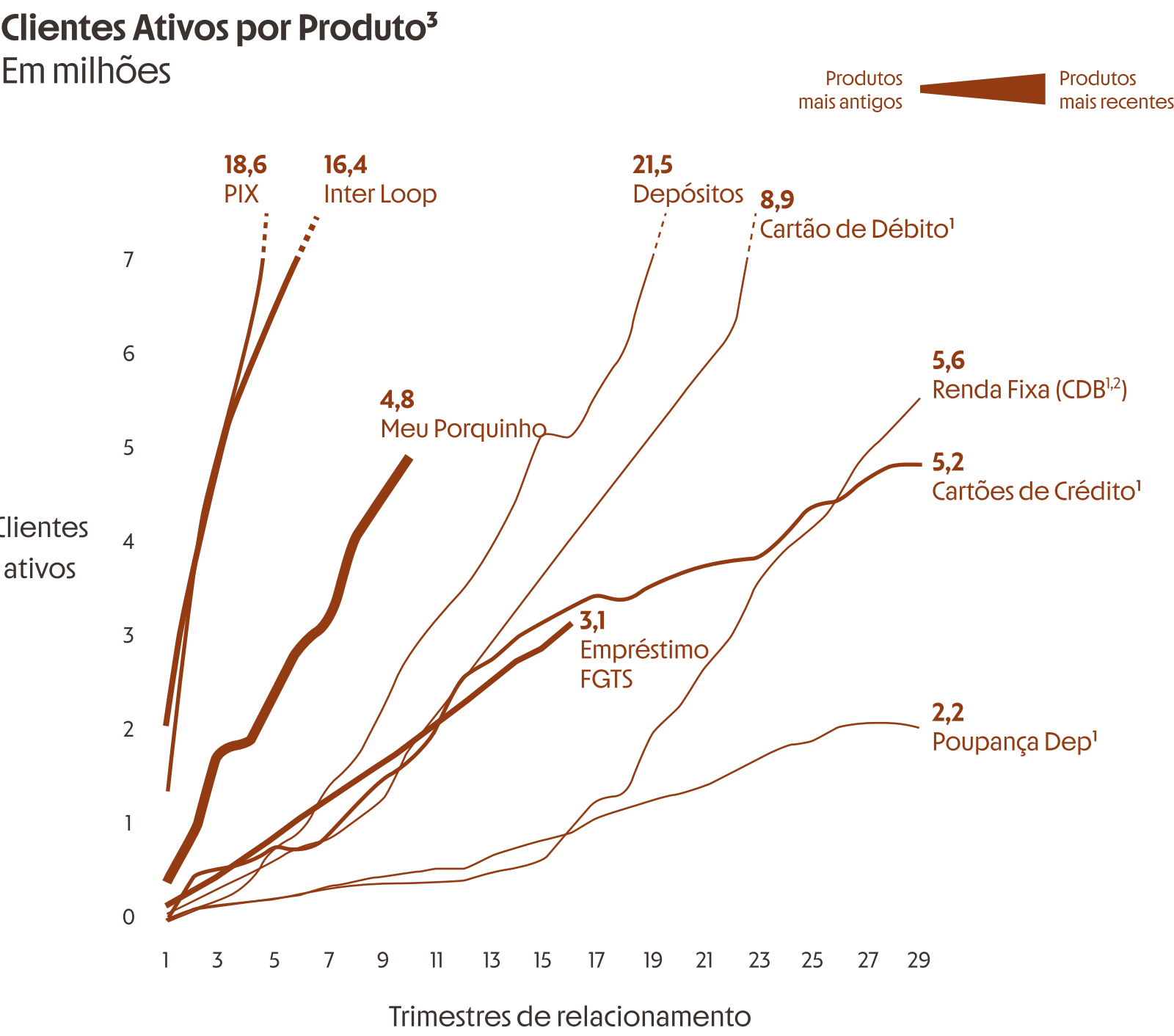
Alocamos deliberadamente nosso capital em produtos de crédito com garantia e consignado — como crédito imobiliário, home equity, crédito FGTS e empréstimo consignado. Esses produtos oferecem taxas de juros sustentáveis para nossos clientes e, conseqüentemente, são altamente resilientes para o nosso negócio, permitindo-nos evitar ativamente o segmento de crédito sem garantia com taxas de juros acima de 100%. Essa não é apenas uma decisão de gestão de risco; é uma convicção estratégica de que o melhor negócio de longo prazo é construído com produtos que recomendaríamos com confiança às nossas próprias famílias. Esse foco está gerando resultados claros: no crédito com garantia imobiliária, o Inter já superou sua própria participação de mercado no Pix de aproximadamente 9%⁴, enquanto a trajetória das carteiras de FGTS e consignado continua em forte ascensão.

Além da carteira de crédito, um driver crucial da nossa receita sustentável é nossa robusta receita baseada em tarifas. Ao oferecer um conjunto abrangente de serviços do dia a dia — como transações com cartão, investimentos, seguros e nossa vertical de compras — geramos receitas altamente diversificadas e recorrentes. Como a receita de tarifas é menos intensiva em capital, ela impulsiona nosso ROE³ sem consumir capital, fornecendo um fluxo de receita altamente resiliente que complementa nossas operações de crédito e aprofunda o engajamento dos clientes.



Capacidades escaláveis de distribuição

Nossa abordagem 3SA — Single, Smart, Super App — acelera estruturalmente a adoção de produtos ao longo do tempo. Para contexto, enquanto levamos 30 trimestres para que nossa poupança atingisse 2 milhões de clientes, nosso programa de fidelidade, Inter Loop, nasceu com mais de 2 milhões de usuários ativos no primeiro dia. Ao aproveitar a hiperpersonalização orientada por dados, sabemos exatamente quando e como oferecer o produto certo ao cliente certo, tornando nosso motor de distribuição progressivamente mais poderoso e mais econômico à medida que escalamos.

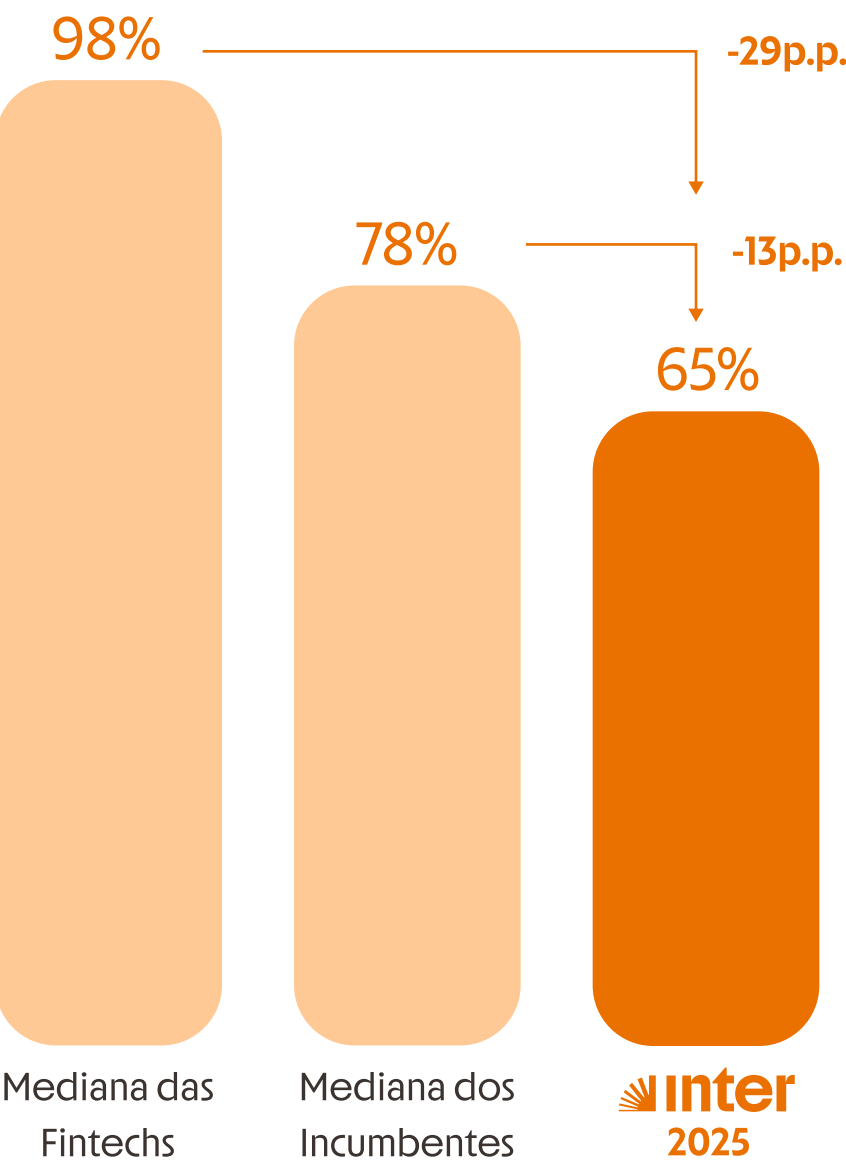


Nota 1: Produtos existiam antes do 1T19; no entanto, o número real de clientes ativos é exibido a partir do 1T20 para adequação ao gráfico. Nota 2: Exclui clientes que possuem apenas produtos vinculados ao "CDB Meu Porquinho". Nota 3: Medida Financeira Não-IFRS. Para uma reconciliação com a medida IFRS mais comparável, consulte o glossário desta apresentação. Nota 4: Dados de mercado do Banco Central do Brasil, excluindo transações fora do SPI.

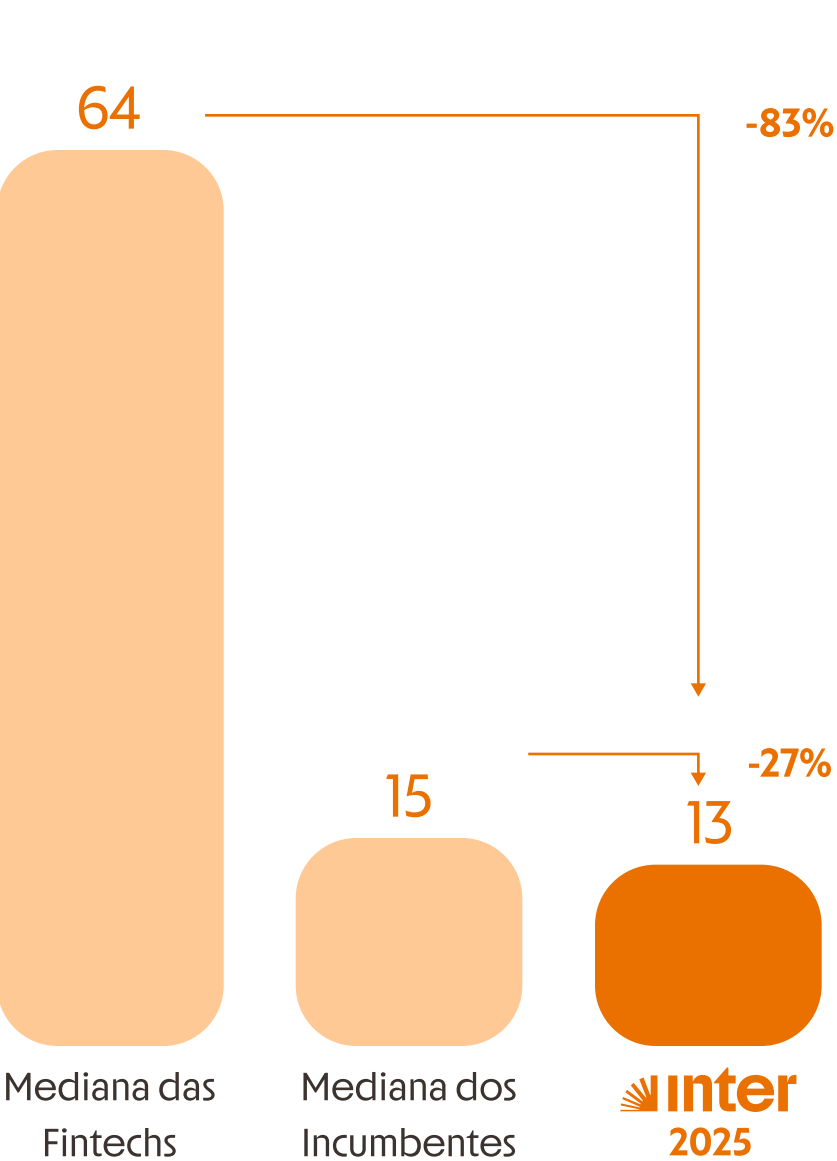
Eficiência de custo única

Isso decorre de uma combinação de duas vantagens. A primeira é o menor custo de funding³ do Brasil, historicamente operando a 65% da taxa CDI¹. Isso é sustentado por milhões de clientes que mantêm seu dinheiro em suas contas Inter para necessidades transacionais do dia a dia, permanecendo estável independentemente do ambiente macroeconômico de taxas de juros. A segunda vantagem é um custo total de servir³ que representa uma fração do que os bancos incumbentes carregam, e altamente competitivo em relação a outras fintechs quando toda a base de custos operacionais é considerada.

Custo de Funding^{1,3}
Em % do CDI²



Custo de Servir por Cliente Ativo^{1,2,3}
Em R\$ mensais³



Impulsionando a Equação da Rule of 50

Juntos, esses três componentes do Inter By Design alimentam diretamente os dois lados do nosso mandato da Rule of 50. O crescimento sustentável de receita e as capacidades escaláveis de distribuição impulsionam nossa expansão composta de receita bruta, enquanto nossa eficiência de custo única e a receita de tarifas menos intensiva em capital garantem que esse crescimento se traduza diretamente em rentabilidade.

Avançando, nossa estratégia financeira traduz a fórmula do Inter By Design em rentabilidade por meio de três prioridades centrais de execução: baixo custo de funding, aumento da principalidade e expansão da penetração de crédito.

Ao crescer consistentemente nossa franquia de depósitos, garantimos uma base de captação altamente resiliente e de baixo custo. Essa liquidez nos capacita a expandir com segurança a penetração de crédito, alocando capital deliberadamente nos segmentos de crédito com garantia e consignado, onde nossas vantagens de custo e dados geram uma margem de juros líquida estruturalmente crescente. Simultaneamente, ao aprofundar o relacionamento bancário com cada cliente para aumentar a principalidade, naturalmente impulsionamos uma maior receita de tarifas³ e ofertas combinadas sem custos incrementais de aquisição. Como nossa infraestrutura tecnológica nos permite escalar essas receitas mantendo as despesas centrais diluídas, esse ciclo cria uma poderosa alavancagem operacional.

Em última análise, a sinergia desses três pilares de execução forma a base da nossa rentabilidade sustentável, garantindo que cumpramos consistentemente nosso compromisso com a Rule of 50 e geremos valor de longo prazo para nossos acionistas.

Nota 1: Dados de pares baseados em Demonstrações Financeiras IFRS públicas e dados operacionais referentes ao 4T25. Custo de atendimento e Custo de Funding calculados para pares usando a metodologia do Inter. Nota 2: Os números de Clientes Ativos reportados pelos pares podem usar metodologias diferentes das do Inter. Para pares que não divulgam clientes ativos, assumimos 70% do total de contas bancárias conforme reportado pelo Banco Central do Brasil (em dezembro de 2025). Nota 3: Medida Financeira Não-IFRS. Para uma reconciliação com a medida IFRS mais comparável, consulte o glossário desta apresentação.

A Execução

Para entregar consistentemente alto crescimento aliado à expansão da rentabilidade, nossa execução está estritamente ancorada em três prioridades interconectadas:

Aumentar a principalidade dos clientes

Crescer nossa franquia de depósitos

Expandir a penetração de crédito

Esses três pilares operam como um poderoso ciclo virtuoso. Uma robusta franquia de depósitos fornece liquidez de baixo custo e resiliente necessária e de baixo custo e resiliente necessária para expandir agressivamente a penetração de crédito. Por sua vez, entregar um conjunto completo de serviços de crédito e bancários do dia a dia aprofunda naturalmente a principalidade dos clientes. Essa principalidade acelera a geração de tarifas e eleva nossa Receita Média por Cliente Ativo (ARPAC¹) sem exigir custos incrementais de aquisição.

Aumentando a Principalidade

Principalidade significa tornar-se o relacionamento financeiro primário¹ dos clientes em depósitos, pagamentos, crédito, investimentos e engajamento diário. E conquistar o relacionamento primário com nossos clientes é fundamental. É o motor econômico mais poderoso do nosso ecossistema, e nossas métricas internas validam isso. Em 2025, enquanto nossa base total de contas cresceu 20%, nossa base de clientes principais cresceu 30% — um indicador de que nossa estratégia de engajamento está superando com sucesso a simples aquisição de clientes.

Nosso framework 3SA – Single, Smart, Super App – é a base da nossa estratégia de principalidade.

Single – reduz a fricção

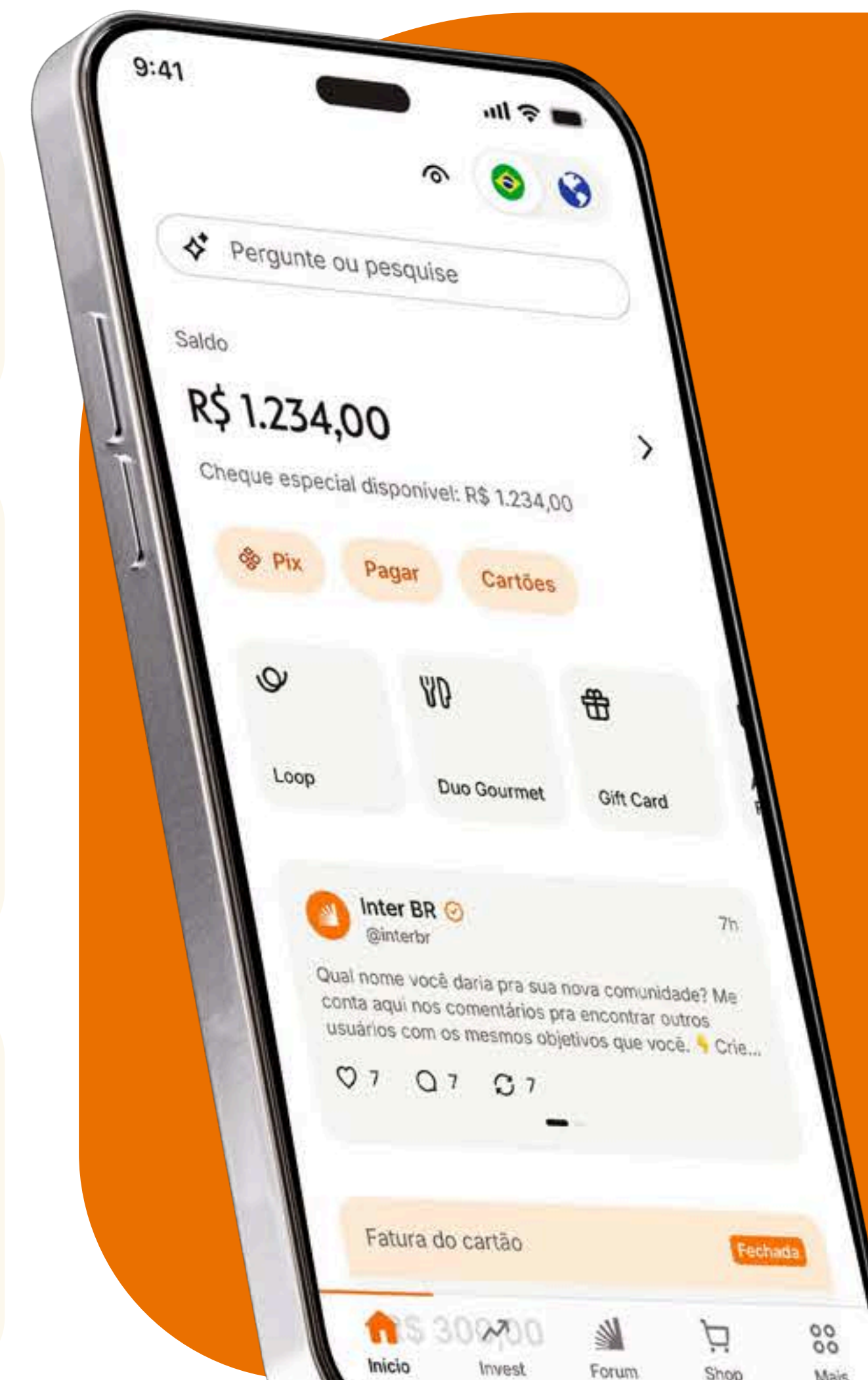
significa um login unificado e uma experiência sem fricção em todos os nossos produtos e serviços;

Smart – aumenta a relevância

é impulsionado por duas capacidades distintas de IA: hiperpersonalização orientada por dados, que garante que cada cliente experiencie uma interface única adaptada aos seus hábitos financeiros; e a Seven, nossa agente de IA interativa disponível diretamente no aplicativo, fornecendo aos clientes orientação proativa e uma experiência de usuário superior;

e Super App – amplia os casos de uso diários

representa a agregação de mais de 180 produtos em sete verticais de negócios distintos em um único ecossistema coeso.



Crescendo nossa franquia de depósitos

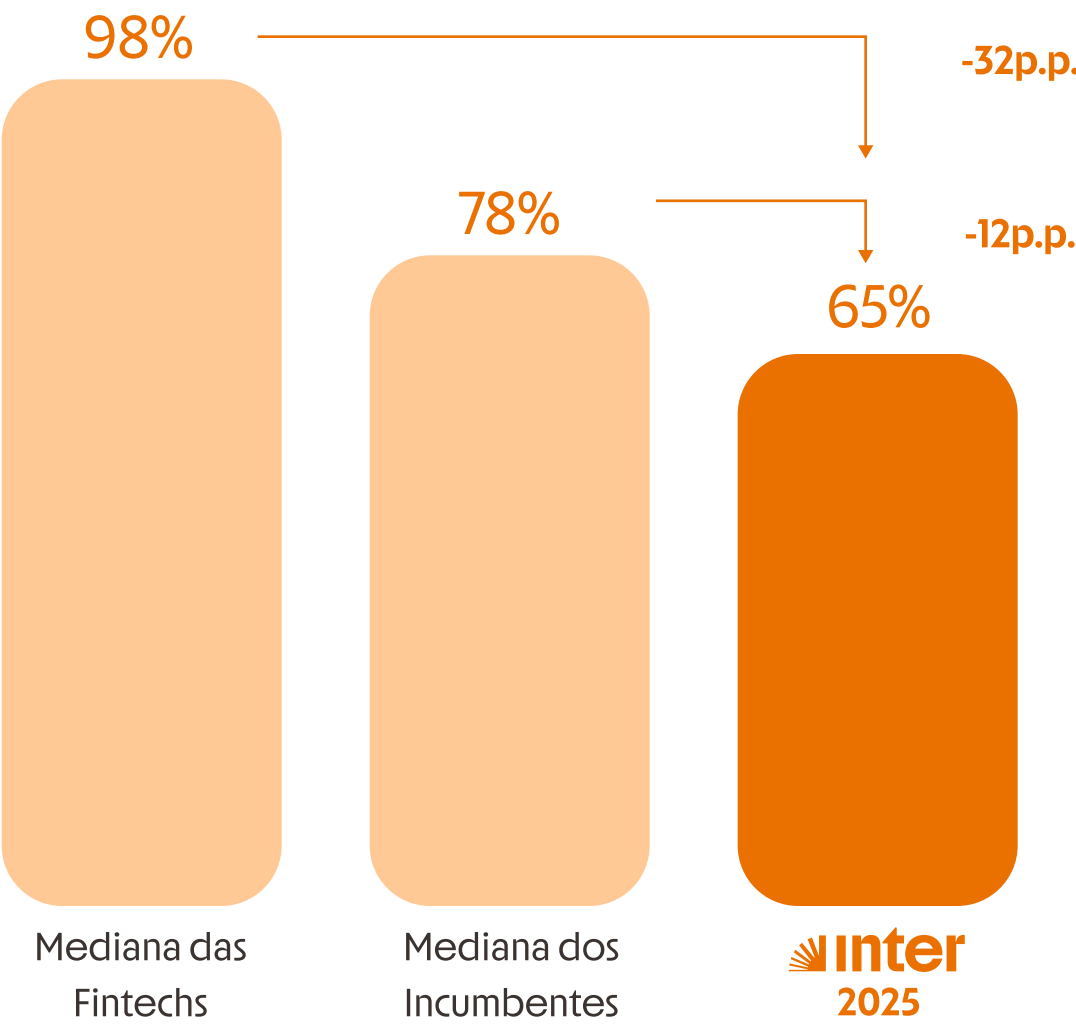
Em sua essência, o Inter opera como um banco digital altamente transacional. Mais de 22 milhões de clientes nos confiaram seus depósitos durante 2025, utilizando nossa plataforma tanto para investimentos de longo prazo quanto para suas necessidades bancárias do dia a dia. Esse relacionamento transacional profundo forma uma funding¹ resiliente e eficiente, que é um pilar fundamental da nossa estratégia de balanço e um pré-requisito para a expansão sustentável do crédito.

Os depósitos são o combustível para a expansão do crédito e a trajetória de ROE¹.

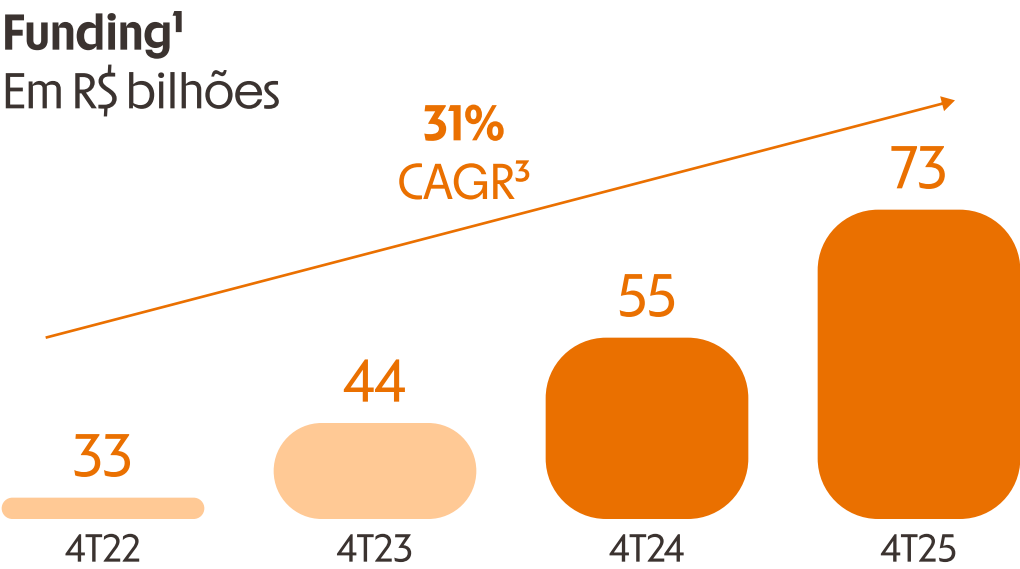
O aumento contínuo do engajamento do nosso ecossistema escalou nosso volume para mais de 1 bilhão de transações por mês. Essa alta frequência gera um float altamente estável, permitindo-nos manter um custo de funding eficiente, historicamente rodando a aproximadamente 65% da taxa CDI (a principal taxa de referência interbancária do Brasil).

Nossa estrutura de funding é caracterizada por robusto crescimento orgânico e baixo risco de concentração. Em 2025, nossa base de depósitos no balanço atingiu R\$ 73 bilhões, representando uma taxa de crescimento anual de aproximadamente 30%, sustentada por um ecossistema financeiro mais amplo com Ativos sob Gestão (AuM) se aproximando de R\$ 200 bilhões. Esse pool é altamente diversificado, com distribuição equilibrada entre pessoas físicas e contas empresariais.

Custo de Funding¹
Em % do CDI



Crescimento Consistente



Altamente Diversificado

Depósitos por tipo de cliente



Expandindo a penetração de crédito

Expandir a penetração de crédito é uma das principais alavancas operacionais da nossa estratégia para alcançar a Rule of 50. A liquidez altamente eficiente e de baixo custo gerada pela nossa franquia de depósitos fornece as vantagens necessárias para escalar nossa carteira de crédito de forma competitiva.

Em dezembro de 2025, nossos clientes ativos¹ tinham, em média, R\$ 1,9 mil em empréstimos conosco. Atualmente, de nossos 43 milhões de clientes totais, 8 milhões são clientes de crédito ativos. Isso implica que a grande maioria da nossa base permanece subpenetrada em crédito, representando uma enorme oportunidade de crescimento orgânico. Como esses clientes já utilizam o Inter para suas necessidades transacionais diárias, nosso Data Vault tem profunda visibilidade sobre seu comportamento financeiro.

Essa vantagem estrutural nos permite escalar nossa carteira de crédito organicamente. Ao pré-aprovar e fazer ofertas combinadas de soluções de crédito personalizadas para uma base de usuários engajada, impulsionamos a expansão com custos de aquisição de clientes (CAC) marginalmente próximos de zero. Esse crescimento é executado por meio de um framework controlado e orientado por dados, que adere aos nossos princípios de crédito com garantia e consignado.

Nota 1: Medida financeira não IFRS. Para uma conciliação com a medida IFRS mais comparável, consulte o glossário desta apresentação. Nota 2: Carteira total de empréstimos bruta dividida pelo total de clientes ativos. Nota 3: Representa a taxa de crescimento anual composta.

Para traduzir essa vantagem estrutural em rentabilidade sustentável, nossa alocação de capital é altamente deliberada. **Focamos nossa execução de crédito em três produtos principais:**

Consignado Privado

Crédito Imobiliário

Cartões de Crédito

Consignado Privado

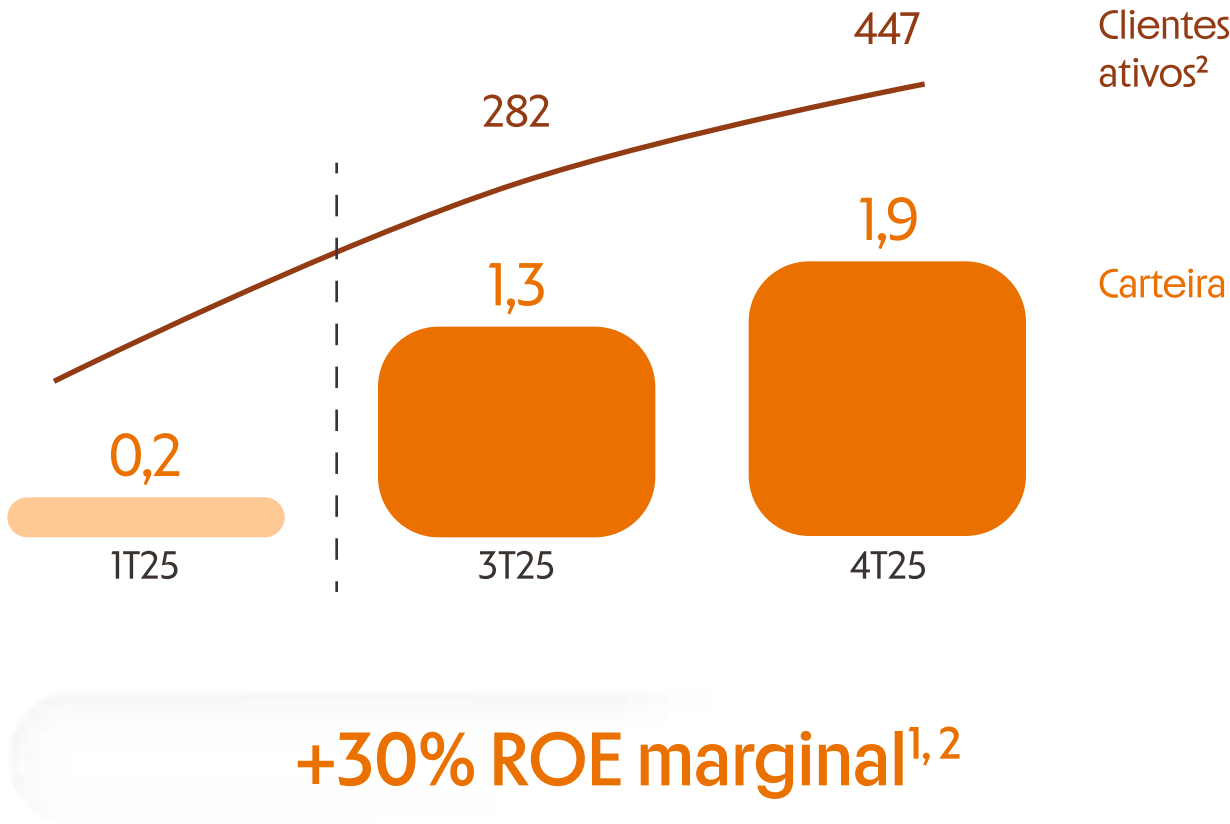
O crédito consignado é um pilar da nossa estratégia e uma prova de conceito de que o crédito com garantia pode ser escalado digitalmente de forma eficaz. Enraizado no nosso framework Inter By Design, o novo empréstimo consignado privado oferece taxas de juros sustentáveis e mais baixas em comparação com empréstimos pessoais sem garantia tradicionais, promovendo relacionamentos saudáveis e duradouros com os clientes. Importante destacar que esse crescimento é complementar nossa oferta e não canibaliza nossas outras linhas de crédito.

Operando em um mercado endereçável em rápida expansão — que recentemente superou R\$ 100 bilhões e deve ultrapassar R\$ 200 bilhões — nossa abordagem disciplinada de originação gerou resultados notáveis. Em 2025, essa carteira atingiu R\$ 1,9 bilhão, atendendo aproximadamente 447 mil clientes e capturando uma participação de mercado de 2,5%³.

Com muito mais espaço para crescer, estamos capitalizando nosso poder único de distribuição para capturar esse mercado em escala. Fazemos isso aproveitando canais de distribuição altamente eficientes e sem fricção, que incluem nossa abordagem 3SA, integrações diretas com bases de dados disponibilizadas pelo governo e um canal de originação recém-lançado via WhatsApp. Essa distribuição integrada não apenas impulsiona o volume, mas também fomenta profunda recorrência, pois os clientes escolhem o Inter repetidamente para suas necessidades de crédito sem qualquer fricção.

Sustentado pelas nossas vantagens estruturais em custo de funding e custo de servir², a unit economics dos nossos clientes de consignado privado é excepcionalmente forte. Um cliente de consignado privado consome 2x mais produtos com o Inter, demonstrando profundo cross-selling e, conseqüentemente, seu ARPAC² se multiplica em aproximadamente quatro vezes. Mais importante, estamos originando esses empréstimos com um ROE marginal² superior a 30%, incorporando firmemente essa disciplina de alta rentabilidade em nossa cultura corporativa e alimentando diretamente a Rule of 50.

Carteira de Consignado Privado
Em R\$ bilhões, clientes ativos em milhares



Nota 1: ROE gerencial considerando novos empréstimos subscritos durante o 1T26, incluindo despesas gerais. Nota 2: Medida Financeira Não-IFRS. Para uma reconciliação com a medida IFRS mais comparável, consulte o glossário desta apresentação. Nota 3: Dados de mercado do Banco Central do Brasil, em Dezembro de 2025 e Dezembro de 2024.

Crédito Imobiliário

O crédito imobiliário engloba nossas carteiras de financiamento imobiliário e home equity — ativos colateralizados de longa duração que asseguram a principalidade do cliente por décadas. Com mais de 20 anos de expertise nesse segmento, nos posicionamos no centro dos momentos mais significativos da vida dos nossos clientes, seja comprando uma casa, reestruturando suas finanças ou captando recursos para construir um negócio.

Historicamente, os bancos tradicionais dependiam fortemente da poupança para financiar crédito imobiliário. À medida que a educação financeira melhora no Brasil, esses saldos de poupança vêm caindo consistentemente em favor de alternativas de investimento melhores, forçando o setor a migrar para funding¹ baseado em mercado. Como o balanço do Inter já é nativamente construído sobre funding altamente eficiente e baseado em mercado, essa mudança macroeconômica atua como um poderoso vento favorável externo para o nosso crescimento. Vale destacar que este é o maior pool de crédito do Brasil, representando um mercado de quase R\$ 1,4 trilhão, e estamos estrategicamente posicionados para capitalizar sobre essa massiva mudança estrutural.

Vantagens competitivas:

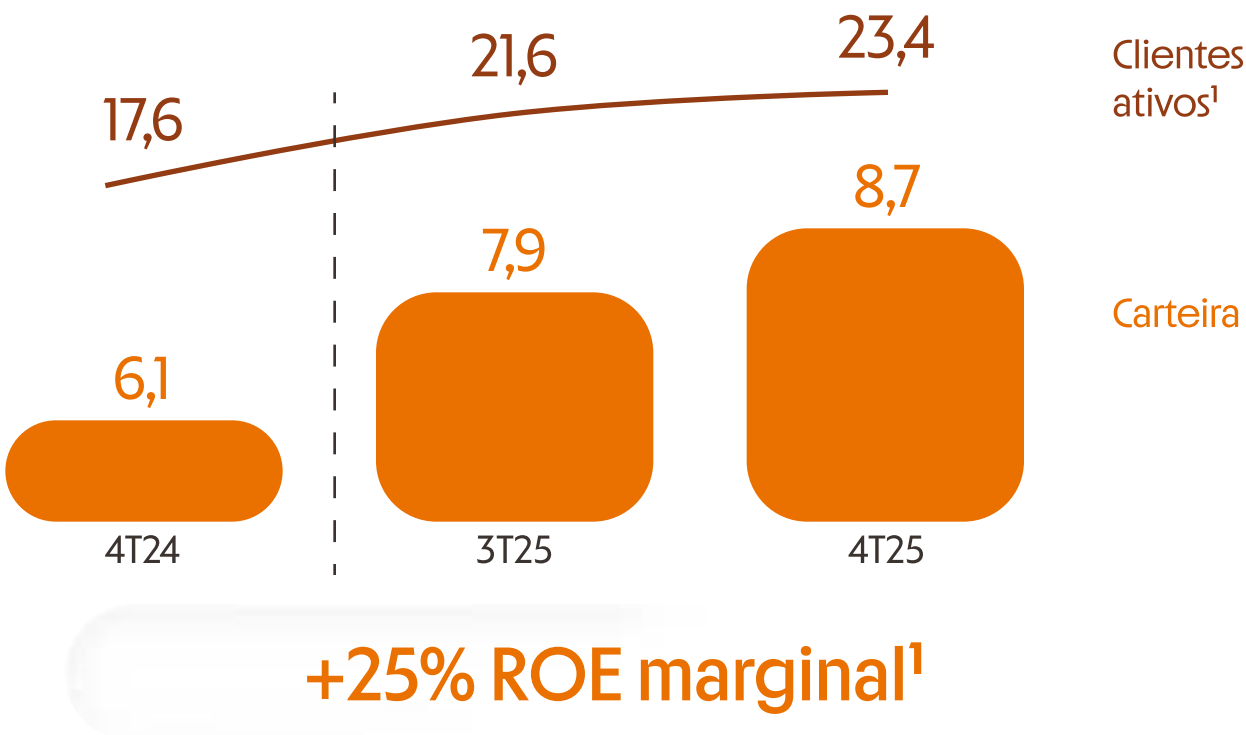
- Baixo Custo de Servir¹
- Baixo Custo de Funding¹
- Ofertas e aprovações automatizadas
- Migração do setor para funding baseado em mercado

Em 2025, nossa carteira de financiamento imobiliário cresceu quatro vezes acima da média do mercado, enquanto nossa carteira de home equity — onde já detemos aproximadamente 10% de participação de mercado — cresceu duas vezes acima do ritmo do mercado. Essa expansão acelerada é impulsionada por alavancagem operacional interna, não pelo aumento de funcionários. Ao implantar amplamente a IA em nossas áreas operacionais, aceleramos fundamentalmente nosso processo de originação.

A unit economics dessas carteiras reforça profundamente nossa Rule of 50. Os clientes de crédito imobiliário são altamente engajados, com mais do que o dobro da taxa de adoção de produtos em comparação com um cliente médio. Impulsionados por tickets médios entre R\$ 400 mil e R\$ 600 mil, seu ARPAC¹ é significativamente alto. Mais importante, desbancamos o mito do setor de que o crédito imobiliário gera baixos retornos — por meio do nosso modelo de execução proprietário, estamos originando esses empréstimos de longo prazo e com garantia com um ROE marginal³ superior a 25%.

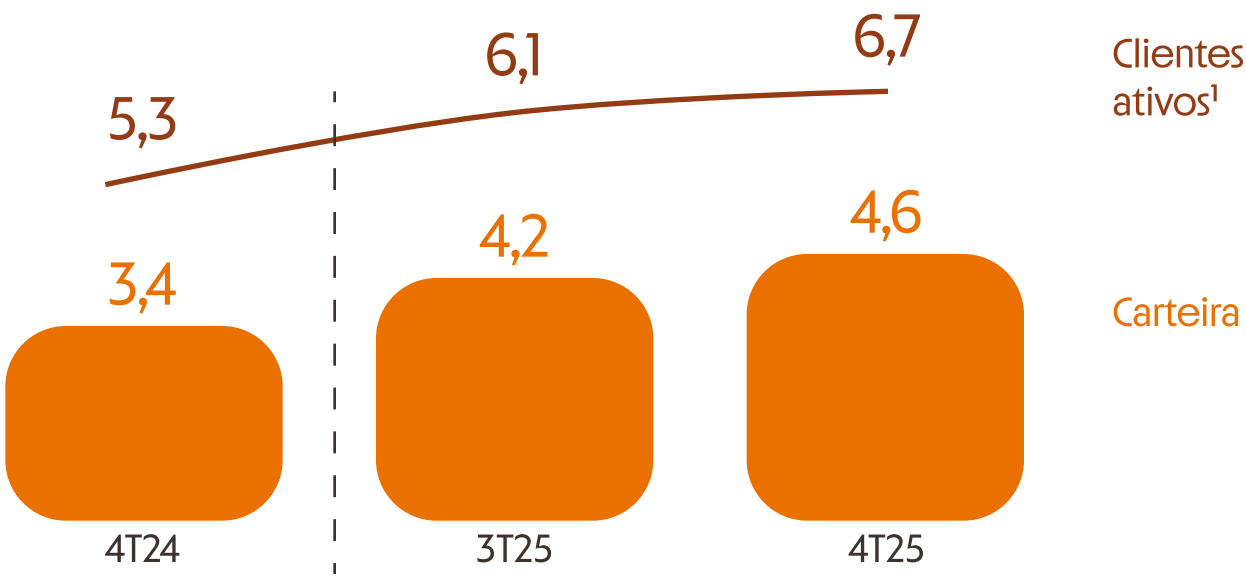
Carteira de Financiamento Habitacional²

Em R\$ bilhões, clientes ativos em milhares



Carteira de Home Equity

Em R\$ bilhões, clientes ativos em milhares



Nota 1: Medida Financeira Não-IFRS. Para uma reconciliação com a medida IFRS mais comparável, consulte o glossário desta apresentação. Nota 2: SBPE e SFI.

Cartões de Crédito

Os cartões de crédito servem como um driver central da principalidade dos clientes, apoiando diretamente nossas metas financeiras da Rule of 50. Desde o lançamento do nosso plano de negócios 60/30/30, o produto entregou expansão consistente de volume, registrando uma taxa de crescimento anual composta (CAGR) de 23% no Volume Total de Pagamentos (TPV), juntamente com uma expansão de 30% na carteira de crédito. Esse crescimento de volume não é um objetivo isolado, mas uma alavanca operacional calculada para aprofundar o engajamento dos clientes e aumentar a frequência de transações em todo o ecossistema Inter.

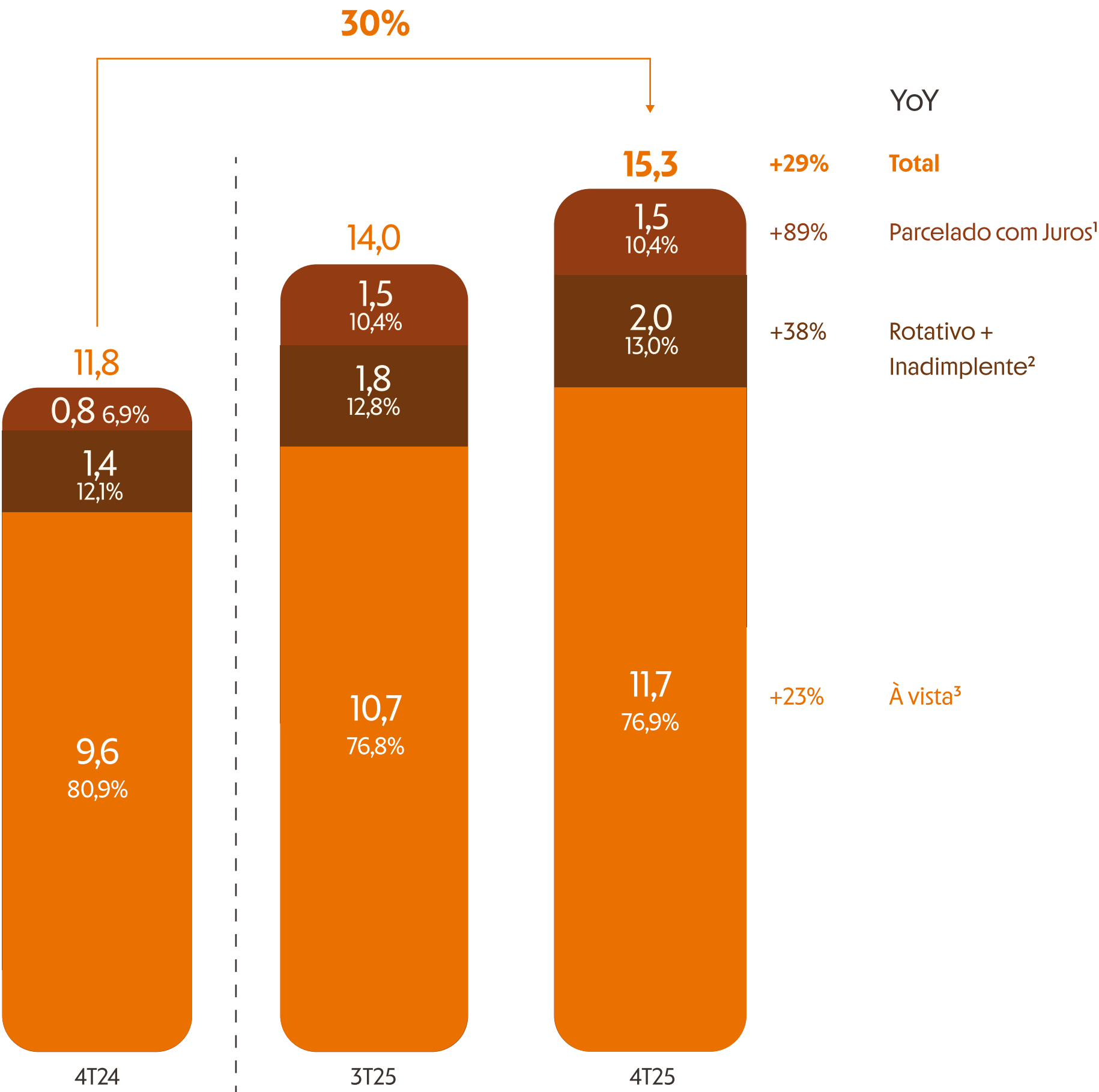
A rentabilidade da operação de cartões de crédito é impulsionada pela reestruturação da nossa carteira, estratégia que chamamos de reshaping da carteira de cartão.. Ao longo de um período de 24 meses, mudamos a composição da carteira de 80% à vista para 75% à vista, aumentando proporcionalmente a porção que gera juros.

Essa reestruturação estratégica expandiu nossas margens de juros líquidas, resultando em uma melhoria de 14 pontos percentuais no Lucro Antes dos Impostos (EBT) do produto. Por meio dessa estratégia disciplinada de alocação de capital, o vertical de cartões de crédito se tornou com sucesso uma operação altamente lucrativa para a empresa.

Nossa estratégia externa foca em fornecer aos clientes obrigações financeiras previsíveis e taxas de juros mais baixas, alinhando-se com nosso movimento mais amplo em direção a produtos de crédito com garantia e menor risco. Quando nossos modelos preditivos identificam clientes enfrentando potencial dificuldade financeira ou migrando para saldos rotativos, proativamente oferecemos planos de parcelamento estruturados. Para apoiar isso, expandimos nossa arquitetura de cobrança e parcelamento de cinco para nove ofertas de produtos distintos ao longo do último ano.

Essa abordagem proativa migra com sucesso clientes do crédito rotativo, com taxas médias de 16%, para planos de parcelamento a 9%. Ao converter saldos rotativos voláteis em parcelas fixas e previsíveis, atendemos à necessidade fundamental dos clientes por previsibilidade de pagamento. Essa mudança estrutural melhora a saúde financeira dos clientes ao mesmo tempo em que reduz o risco de crédito e melhora a rentabilidade geral da carteira.

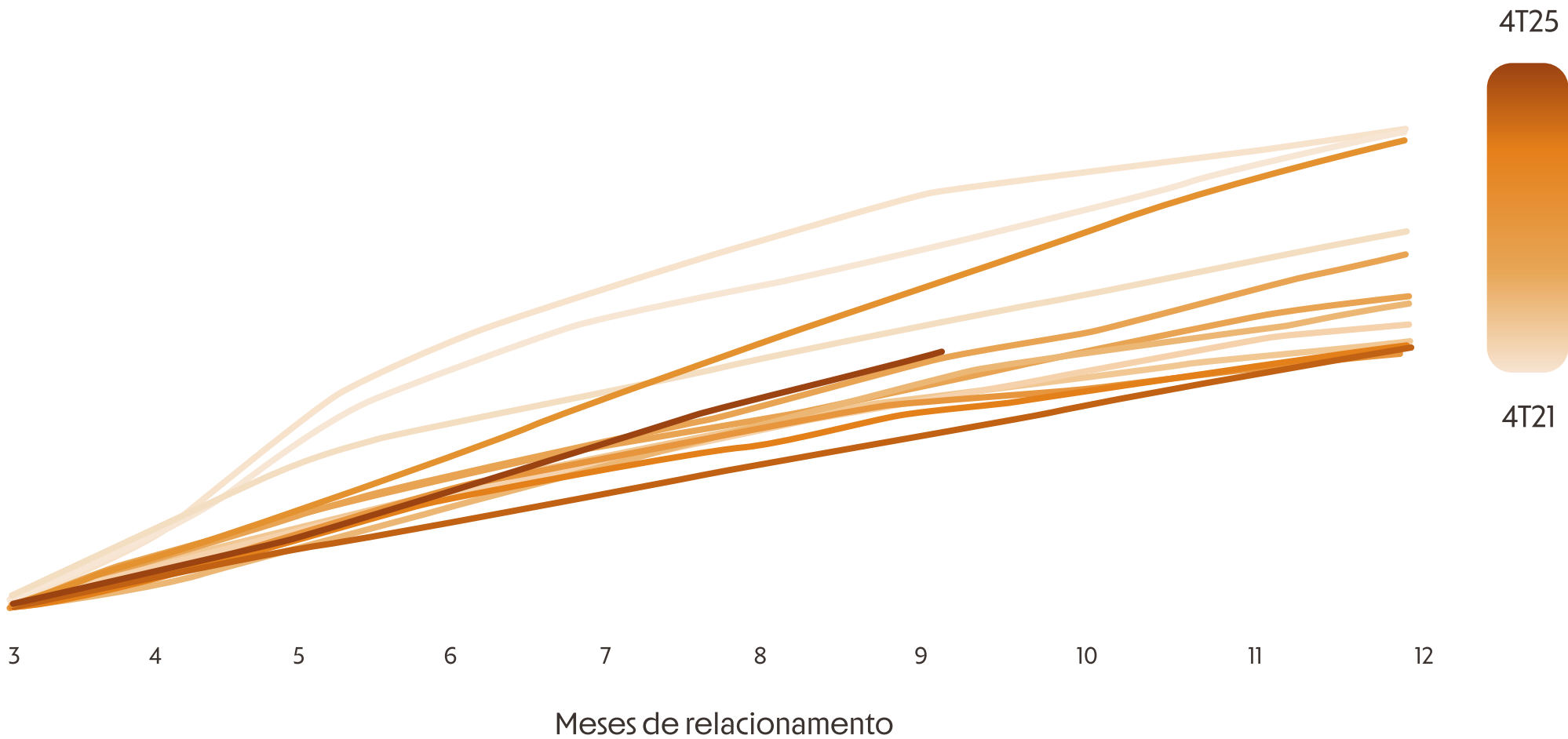
Composição da Carteira de Cartões de Crédito
Em R\$ bilhões



Nota 1: Parcelas de crédito rotativo convertidas em plano de parcelamento com juros, incluindo produtos de reestruturação como planos de parcelamento de fatura. Nota 2: Saldo de clientes que não pagaram integralmente sua fatura no vencimento, incluindo crédito rotativo e parcelas em atraso. Nota 3: Clientes que pagam integralmente o saldo da fatura a cada ciclo, sem incorrer em juros. Nota 4: Métrica não-IFRS. Esta métrica representa o lucro antes do imposto de renda do negócio de cartão de crédito dividido pela receita líquida total do negócio de cartão de crédito, conforme derivado do P&L gerencial do cartão de crédito. As receitas incluem tarifas de intercâmbio, receita de juros de empréstimos de cartão de crédito, recebíveis renegociados e outras receitas relacionadas. As despesas englobam custos direta e indiretamente atribuíveis ao negócio de cartão de crédito, incluindo, mas não se limitando a, despesas de cashback, custos de processamento de dados, despesas de pessoal alocadas e rateios de overhead.

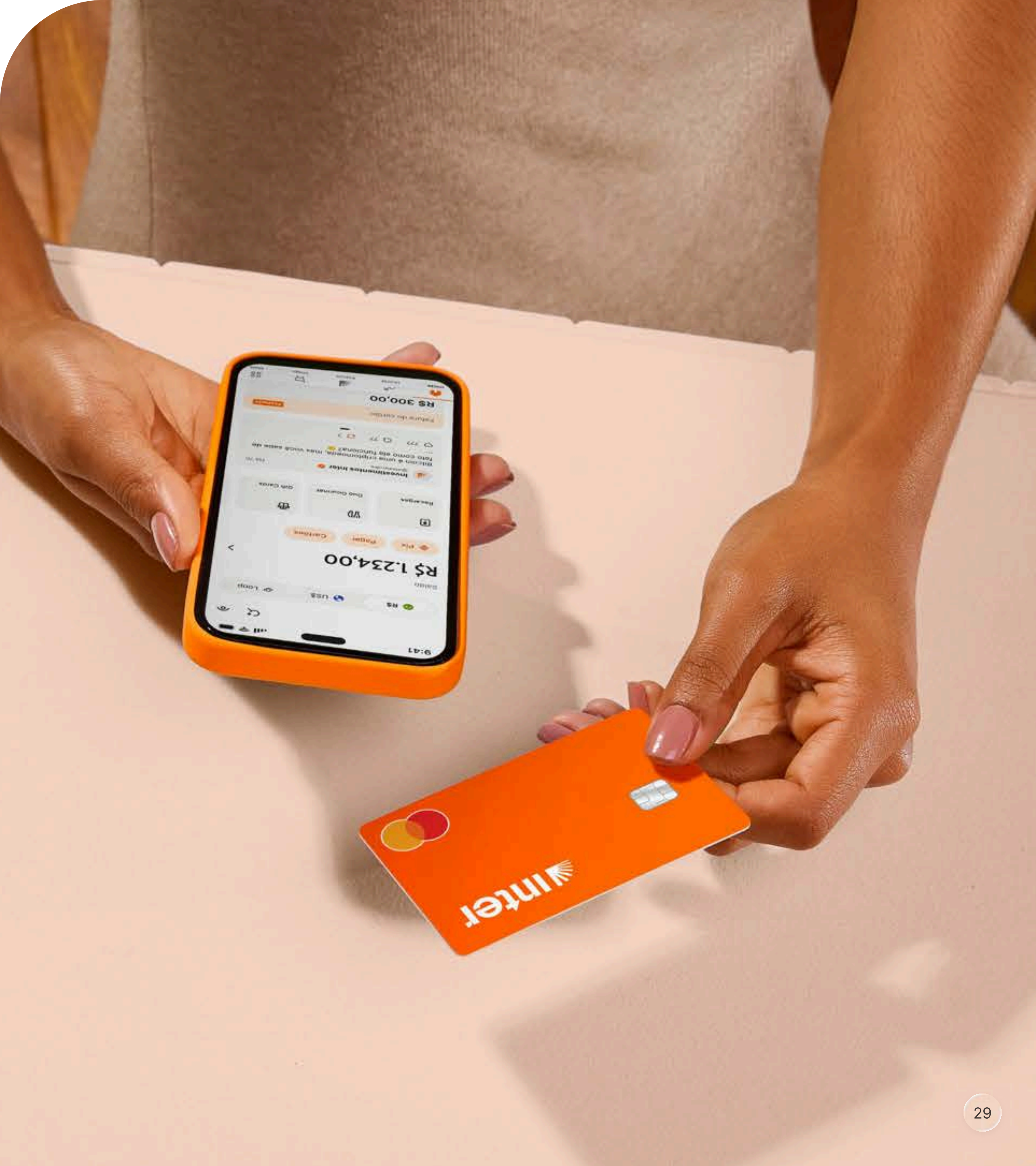
Cartões de Crédito: Impulsionando Principalidade e Engajamento

Inadimplência de Cartões de Crédito (NPL > 90 dias) por Safra^{1,2}
Em %



A expansão das nossas operações de cartões de crédito é sistematicamente sustentada por uma rigorosa gestão de risco. A inadimplência por safra é gerenciada por design, utilizando modelos de IA preditiva para monitorar e ajustar limites de crédito dinamicamente. Nosso framework de risco identifica tendências de inadimplência antecipada em menos de um mês, permitindo que a gestão calibre rapidamente a exposição. Essa agilidade fornece o conforto necessário para crescer a carteira, garantindo que a empresa possa prever com precisão e absorver perdas antecipadas, mantendo o papel estratégico do produto em impulsionar a principalidade.

Nota 1: Coortes definidas como a primeira data em que o cliente tem seu limite disponível. NPL por coorte = saldo NPL > 90 dias da coorte dividido pela carteira total de cartões de crédito da mesma coorte. Nota 2: Medida Financeira Não-IFRS. Para uma reconciliação com a medida IFRS mais comparável, consulte o glossário desta apresentação.



Os Facilitadores

A busca pela Rule of 50 como nossa estrela-guia financeira — impulsionada pela nossa fórmula Inter By Design e pela expansão direcionada de principalidade, depósitos e crédito — demonstra nossa capacidade de escalar com unit economics superiores. No entanto, sustentar esse raro equilíbrio de crescimento acelerado de receita bruta e expansão de margens requer uma base estrutural forte. Transformar engajamento de alta frequência em rentabilidade de longo prazo não acontece por acaso; requer infraestrutura proprietária e disciplina.

i. Tecnologia & IA



iii. Gestão de Riscos



ii. Motor de Crédito



iv. Pessoas & Cultura



Juntos, esses quatro habilitadores formam o motor do nosso ecossistema. São as razões estruturais pelas quais o Inter está exclusivamente posicionado para escalar de forma lucrativa.

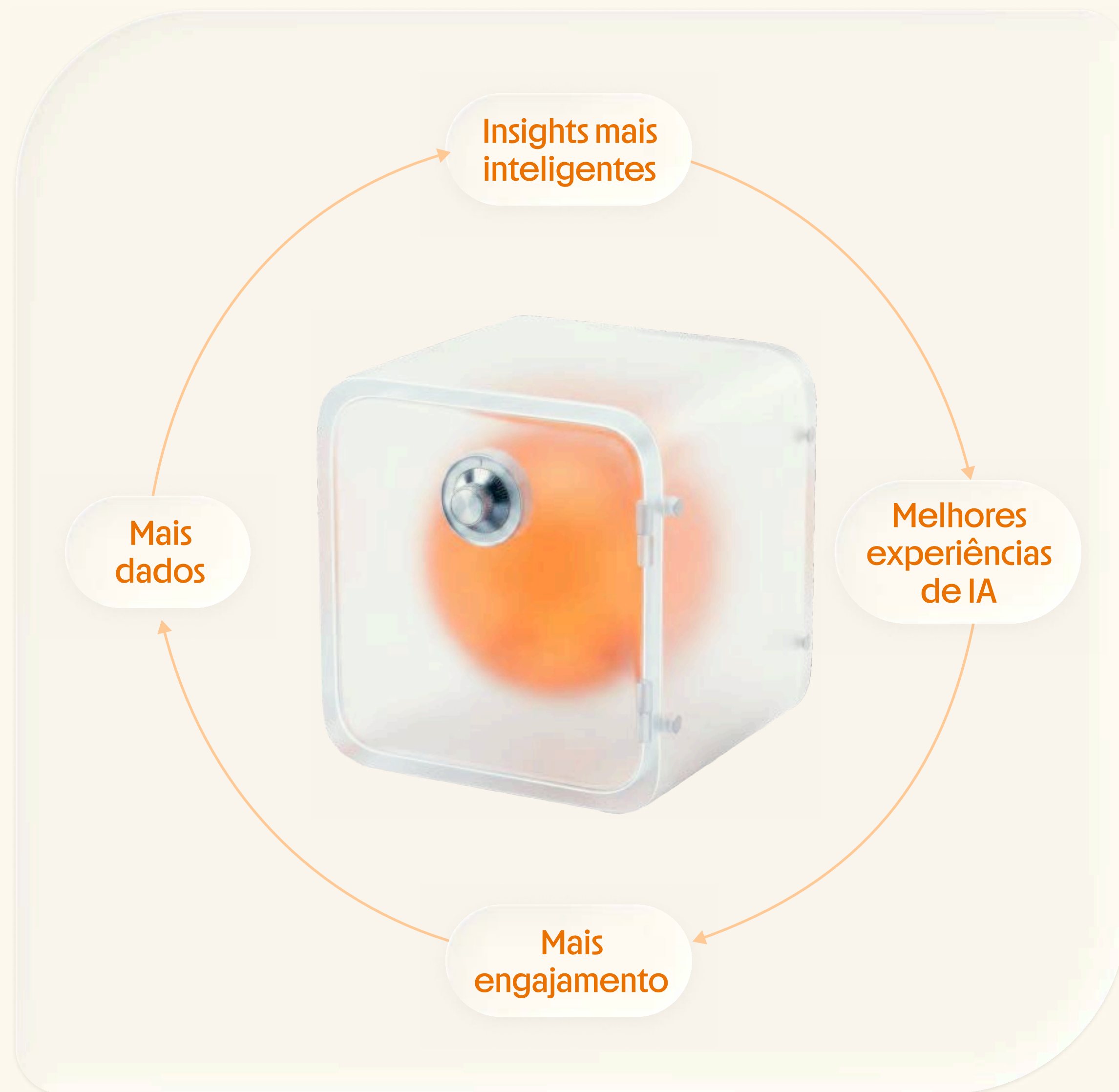
Tecnologia & IA

Por trás da experiência sem fricção do nosso framework 3SA existe uma infraestrutura tecnológica proprietária que diferencia estruturalmente o Inter do mercado.

Operando com 100% da nossa infraestrutura na nuvem — uma transição que nos estabeleceu como o primeiro banco na América Latina a adotar completamente esse modelo — utilizamos uma arquitetura altamente escalável baseada em plataformação.

Ao padronizar e reutilizar sistematicamente componentes tecnológicos centrais em banking, crédito e investimentos, nossa base de código única nos permite implantar produtos com eficiência e expandir para novas geografias. Essa arquitetura unificada fornece a alavancagem estrutural necessária para escalar nossas operações sem um aumento proporcional nos gastos.





Inter Data Vault: O poder da nossa plataforma de dados

Essa base tecnológica sustenta uma vantagem de dados contínua e composta. O Inter Data Vault agrega inteligência em todas as sete verticais do nosso ecossistema e em mais de 180 produtos.

Essa geração de dados opera em escala significativa. Para dar alguns exemplos, processamos 18 milhões de transações Pix diárias¹, geramos 6,5 milhões de gatilhos de geolocalização² para oferecer promoções do Inter Shop direcionadas e capturamos insights comportamentais profundos por meio do nosso Fórum de investimentos.

Gerenciados com segurança por meio de centenas de pipelines, esses dados estruturados servem como a base fundamental para nossas capacidades de originação preditiva e IA generativa, permitindo-nos processar mais de 600 milhões de previsões de crédito³ por mês com alta precisão.

A Inteligência Artificial no Inter fez a transição completa de uma tecnologia exploratória para um sistema operacional de toda a empresa. Ao longo dos últimos 3 anos, expandimos nossa implantação de aproximadamente 80 modelos de IA em produção em 2024 para cerca de 550 em maio de 2026. Nosso pipeline permanece robusto, com aproximadamente 350 novos modelos em desenvolvimento e mais de 300 casos de uso potenciais mapeados para implementação futura.⁴

Nota 1: Dados referentes ao volume de transações Pix processadas com sucesso em mar/2026. Nota 2: Total de notificações de Geolocalização enviadas em 2025 (considerando Brasil e Estados Unidos, não representando clientes distintos). Nota 3: Número de previsões feitas para apoiar a tomada de decisões, durante 2026. Nota 4: Esses são projetos de IA na fase de ideiação ou planejamento coletados por meio de entrevistas com executivos.

Para garantir que essa implantação tecnológica se traduza diretamente nos nossos objetivos da Rule of 50, nossas iniciativas de IA são sistematicamente mapeadas em quatro quadrantes de criação de valor.

Serviços de Front Office:
A IA acelera a geração de receita otimizando a segmentação de marketing, agilizando o onboarding de clientes e aprimorando os fluxos de trabalho de atendimento ao cliente. Ao aproveitar o direcionamento preditivo e o suporte automatizado, melhoramos significativamente as taxas de conversão do funil e reduzimos os custos gerais de aquisição de clientes.

Funções de Back Office:
As aplicações de IA do dia a dia desbloqueiam eficiência operacional ao automatizar tarefas administrativas em recursos humanos, jurídico, finanças, TI e muitas outras áreas. Essa alavancagem operacional é exatamente o que nos permite escalar receitas rapidamente enquanto mantemos o número de funcionários estável. Central para essa eficiência é nossa plataforma interna de IA generativa agnóstica a modelos, que fornece aos nossos colaboradores integração direta com mais de 20 Modelos de Linguagem de Grande Escala (LLMs) de nível empresarial via AWS, Microsoft e Google. Tendo superado 1 trilhão de tokens de IA consumidos¹, o Inter opera sua infraestrutura de IA em escala global, utilizando essas capacidades para impulsionar eficiências de custo profundas e sistêmicas.



Produto e Experiência do Usuário:
A IA aprofunda a principalidade dos clientes por meio da hiperpersonalização dinâmica, adaptando continuamente a interface do Super App a perfis comportamentais individuais. Essa experiência personalizada é ainda mais amplificada pela SEVEN, nossa ferramenta de IA multiagente proprietária para clientes. Ao antecipar as necessidades dos clientes e executar transações financeiras autônomas — desde transferências do dia a dia até originação de empréstimos — a Seven remove a fricção de jornadas complexas dos clientes, impulsionando maior adoção de cross-sell e engajamento diário.

Capacidades Centrais:
A IA avançada maximiza a rentabilidade estrutural ao refinar a precificação dinâmica, aprimorar a precisão da originação de crédito e otimizar operações complexas de risco. Ao identificar padrões comportamentais que os modelos tradicionais frequentemente perdem, esses sistemas inteligentes nos permitem otimizar a alocação de capital, controlar rigorosamente o custo do risco² e contribuir diretamente para a expansão da Margem de Juros Líquida (NIM)².

Nota 1: Representa o volume total de tokens processados pela ferramenta Inter GenAI desde sua implementação. Nota 2: Medida Financeira Não-IFRS. Para uma reconciliação com a medida IFRS mais comparável, consulte o glossário desta apresentação.



A ferramenta de IA multiagente do Inter para clientes

 Pergunte ou pesquise



A principal aplicação voltada ao cliente da nossa infraestrutura de IA é a Seven, a ferramenta de IA multiagente do Inter, nativamente integrada ao Super App. Divergindo das interfaces tradicionais de chatbot baseadas em regras, a Seven funciona como um assistente financeiro avançado capaz de compreensão contextual, antecipação de intenções e execução autônoma.

O desenvolvimento estratégico da Seven está ancorado em três pilares operacionais centrais, projetados para reduzir sistematicamente a fricção na gestão financeira diária: capacitar os clientes a explorar possibilidades, executar transações de forma integrada e otimizar decisões financeiras. A Seven é construída sobre uma arquitetura multiagente altamente modular. Ele utiliza uma rede de agentes de IA especializados, cada um designado para executar fluxos de trabalho financeiros ou operacionais específicos. Sustentado por insights comportamentais do Inter Data Vault, a ferramenta suporta aprimoramentos rápidos e contínuos. Esses novos agentes são explicitamente projetados para acelerar o cross-selling, impulsionar a adoção de produtos premium (upselling) e expandir com segurança a penetração de crédito.

Para os clientes, essas capacidades tecnológicas se traduzem em uma experiência de usuário transformadora e uma poderosa ferramenta de educação financeira e controle.

Do ponto de vista de negócios, a Seven proporciona vantagens estratégicas e financeiras substanciais ao funcionar como um canal de distribuição automatizado e altamente eficiente. Ao antecipar as necessidades dos clientes e direcioná-los para soluções financeiras adequadas, a ferramenta aumenta ativamente as taxas de conversão de produtos em nossos verticais de crédito e investimentos sem incorrer em custos incrementais de aquisição de clientes ou atendimento humano. Essa capacidade proativa de cross-selling aprofunda a principalidade dos clientes, impulsiona a expansão do ARPAC¹ e sistematicamente reduz nosso custo total de atendimento¹. Além disso, reduz a necessidade de serviços humanos de atendimento ao cliente, diminuindo a fricção nos call centers, aumentando assim a satisfação dos clientes ao dar-lhes controle total sobre suas finanças.

Note 1: Non-IFRS Financial Measure. For a reconciliation with most comparable IFRS measure, please refer to the glossary of this presentation.

Converse, pergunte, explore possibilidades:

Os clientes utilizam linguagem natural para navegar intuitivamente pelas complexidades do nosso ecossistema de 180 produtos, descobrindo soluções financeiras personalizadas sem precisar navegar por menus rígidos.

Transacione, execute, resolva:

Transitando da conversa passiva para a execução ativa, a Seven permite que os clientes iniciem transferências Pix, comprem gift cards, estruturem parcelamentos de cartão de crédito e até simulem e fechem empréstimos diretamente por uma interface de texto.

Otimize, aprenda, tome melhores decisões:

Aproveitando o Data Vault, a Seven atua como uma poderosa ferramenta analítica. Por exemplo, um cliente pode consultar instantaneamente seus gastos mensais em um estabelecimento ou categoria específica, e a Seven irá agregar perfeitamente os dados de todos os métodos de pagamento — consolidando transações de cartão de crédito, Pix e gift card — em uma visão única e organizada. Essa capacidade empodera os usuários a acompanhar despesas dinamicamente e tomar decisões financeiras altamente informadas.

Envie um Pix de
R\$ 200 para Maria

Você confirma os dados para o pagamento?

Nome: Maria Ferreira
CPF: ***.777.***-**



Pix enviado!

Você enviou um Pix de
R\$ 200,00 para Maria.

Seu Pix foi enviado!

Enviar comprovante

Type here



O Ciclo Virtuoso de Tecnologia & IA

Em última análise, a integração desses componentes tecnológicos cria um poderoso Ciclo Virtuoso que se retroalimenta.

O ambiente sem fricção do framework 3SA gera um volume crescente de pontos de contato diários com os clientes. Esses pontos de contato são capturados como sinais de dados de alta qualidade dentro do nosso Data Vault, que por sua vez alimentam a inteligência dos nossos agentes de IA na Seven.

À medida que a Seven utiliza esses dados proprietários para impulsionar ofertas combinadas mais relevantes e interações mais profundas, os clientes naturalmente adotam mais produtos, gerando dados ainda mais ricos em retorno. Esse loop contínuo acelera sistematicamente a penetração de produtos, aprofunda a principalidade e fortalece a alavancagem operacional estrutural necessária para entregarmos nossa Rule of 50.

O diagrama ilustra o ciclo virtuoso de tecnologia e IA através de três círculos de Venn. O círculo central, em um tom de laranja mais escuro, é rotulado 'Estrutura 3SA'. À sua direita, um círculo de tom de laranja mais claro é rotulado 'Seven'. Abaixo e à direita do círculo central, outro círculo de tom de laranja mais claro é rotulado 'Inter Data Vault'. Os círculos se sobrepõem, criando áreas de interseção que representam a sinergia entre a estrutura 3SA, a plataforma Seven e o Data Vault. O fundo da slide é decorado com vários círculos de tons de laranja e bege, criando uma sensação de movimento e conexão.

Estrutura 3SA

Seven

Inter Data Vault

Motor de Crédito

Executar com sucesso a expansão da penetração de crédito — uma alavanca de crescimento crítica para alcançar nossa estrela-guia financeira da Rule of 50 — requer uma infraestrutura de crédito robusta e escalável. O motor de crédito proprietário do Inter fornece exatamente essa base.

Governança de Crédito Centralizada Motor de Originação Aprimorada Estratégia de Cobrança Aperfeiçoada

Esse framework integrado cria um ecossistema de crédito disciplinado, projetado para otimizar retornos ajustados ao risco e escalar eficientemente à medida que nossos ativos de dados se expandem.

Governança de Crédito Centralizada

A base das nossas operações de crédito é um modelo de governança centralizado que alinha o apetite de risco com a alocação de capital. Transitando de lógicas de precificação descentralizadas e específicas por produto, o Inter agora opera sob um framework unificado com responsabilidade rigorosa. O departamento de Crédito gerencia as operações de subscrição e cobrança; a tesouraria estabelece diretrizes de precificação dinâmica com base no custo do risco³, nos custos de captação³ e no retorno sobre o patrimônio (ROE) almejado; e o departamento independente de Gestão de Riscos monitora a saúde geral do portfólio e os limites de exposição. Esse alinhamento estrutural elimina silos operacionais, garantindo supervisão holística do portfólio, tomada de decisão acelerada e rentabilidade otimizada em toda a nossa carteira de crédito.

Motor de Originação Aprimorado

Operando como uma plataforma multivertical que processa mais de 30 milhões de transações financeiras diárias¹ e integra mais de 13 fontes de dados externos², o principal objetivo operacional do Inter na gestão de crédito é a sofisticada síntese de dados. Para alcançar isso, implementamos uma arquitetura de sinais de crédito 360 graus orientada por IA que fornece uma visão longitudinal e abrangente de cada cliente.

Impulsionada por modelos de IA internos proprietários, essa arquitetura utiliza duas camadas avançadas: a primeira aplica algoritmos de aprendizado de máquina para extrair sinais de crédito acionáveis de dados não estruturados e interações complexas com clientes, enquanto a segunda processa dados comportamentais em tempo real que vão além das métricas tradicionais dos bureaus de crédito. A base estrutural que habilita essa capacidade analítica é o Inter Data Vault. Ao funcionar como um repositório centralizado e altamente estruturado, o Data Vault sincroniza continuamente dados transacionais, comportamentais e externos. Essa infraestrutura proprietária elimina silos de informação, garantindo que nossos modelos de IA internos sejam alimentados com inputs precisos e de baixa latência para avaliar a solvência com exatidão.

Consequentemente, nossos modelos de subscrição operam além de scorecards estáticos. Eles funcionam como sistemas dinâmicos e de autoaprendizagem dentro de um loop de feedback contínuo, aproveitando a inteligência artificial para monitorar o comportamento dos clientes, incorporar novas variáveis e reavaliar perfis de risco em tempo real. Essa calibração contínua permite à empresa otimizar a alocação de capital, aprimorar a qualidade dos ativos e mitigar rigorosamente o risco de inadimplência em toda a carteira de crédito.

Nota 1: Em Dezembro de 2025. Nota 2: Em Março de 2026. Nota 3: Medida Financeira Não-IFRS. Para uma reconciliação com a medida IFRS mais comparável, consulte o glossário desta apresentação.



Precificação Dinâmica Baseada em Risco

A sincronização de dados e as capacidades de aprendizado de máquina estabelecidas no nosso processo de originação habilitam uma estratégia de precificação altamente granular e baseada em risco.

A maior precisão na precificação aprimora a penetração de crédito, otimiza a conversão de clientes e maximiza a geração de receita sem comprometer a qualidade dos ativos. Em portfólios onde esse modelo avançado de precificação foi totalmente implantado, observamos um aumento de 10% na receita líquida². A execução mais ampla dessa arquitetura de precificação dinâmica permanece em andamento em todas as nossas ofertas de crédito.

De 100 para centenas de milhares de combinações de precificação¹: a precificação baseada em risco orientada por IA está gerando taxas altamente específicas para cada cliente, otimizando diretamente a receita líquida.

Estratégia de Cobrança Aperfeiçoada

A cobrança representa a etapa final do ciclo de vida do crédito. Integramos nossa arquitetura de dados de originação e as capacidades de IA comportamental às nossas operações de recuperação, facilitando decisões de reestruturação orientadas por dados e jornadas de recuperação personalizadas.

Ao implantar agentes de IA autônomos para negociar e orientar os clientes em direção à resolução, melhoramos significativamente nossa eficiência operacional. Em 2022, os canais digitais respondiam por apenas 70% do nosso volume recuperado. Em 2026, essa métrica se expandiu para 90% do nosso volume de recuperação⁶. Os canais de recuperação digital são essenciais para nossa unit economics, permitindo taxas de recuperação mais altas a um custo operacional menor, ao mesmo tempo em que preservam relacionamentos de longo prazo com os clientes.

Resultados Financeiros Compostos

Os resultados financeiros validam essa abordagem estrutural à gestão de crédito. Sustentado por esse motor de crédito integrado, nossa carteira de crédito cresceu 2,3 vezes desde o 3T22, enquanto mantém uma qualidade de ativos estritamente controlada. Nossas métricas de Créditos em Atraso (NPL)⁴ refletem dinamicamente nossa mudança estratégica em direção a ativos altamente colateralizados, como Consignado Privado. Em última análise, a efetividade da nossa plataforma de crédito é demonstrada pela nossa Margem de Juros Líquida ajustada ao risco (NIM), que se expandiu significativamente de 3,9% para 5,9%⁴. Sustentada por uma função de Risco robusta e independente, essa expansão de margem confirma nossa capacidade de escalar operações de crédito enquanto entregamos rentabilidade sustentável e de longo prazo para alimentar a Rule of 50.

+205 bps de Expansão
na NIM Ajustada ao Risco³

2,3x de Crescimento da
Carteira de Crédito
(mantendo qualidade dos ativos)³

10% de Aumento
na Receita Líquida
em portfólios que utilizam precificação
dinâmica orientada por IA⁴

30+ Milhões
de transações financeiras diárias alimentando
modelos de subscrição comportamental⁵

90% de Recuperação
de volume captado via canais digitais de baixo
custo (ante 70% em 2022)⁶

Nota 1: Anteriormente, a precificação era determinada com base no rating de crédito e no prazo da operação. Estamos migrando para uma abordagem hiperpersonalizada, em que as taxas são definidas individualmente de acordo com o perfil de cada cliente e sua sensibilidade a taxas de juros. Nota 2: Em Março/2026. Nota 3: NIM excluindo Carteira Transatora de Cartão de Crédito. Medida Financeira Não-IFRS. Para uma reconciliação com a medida IFRS mais comparável, consulte o glossário desta apresentação. Nota 4: Em Setembro de 2022 e Dezembro de 2025, respectivamente. Nota 5: Em Dezembro de 2025. Nota 6: Em Dezembro de 2025.

Gestão de Riscos

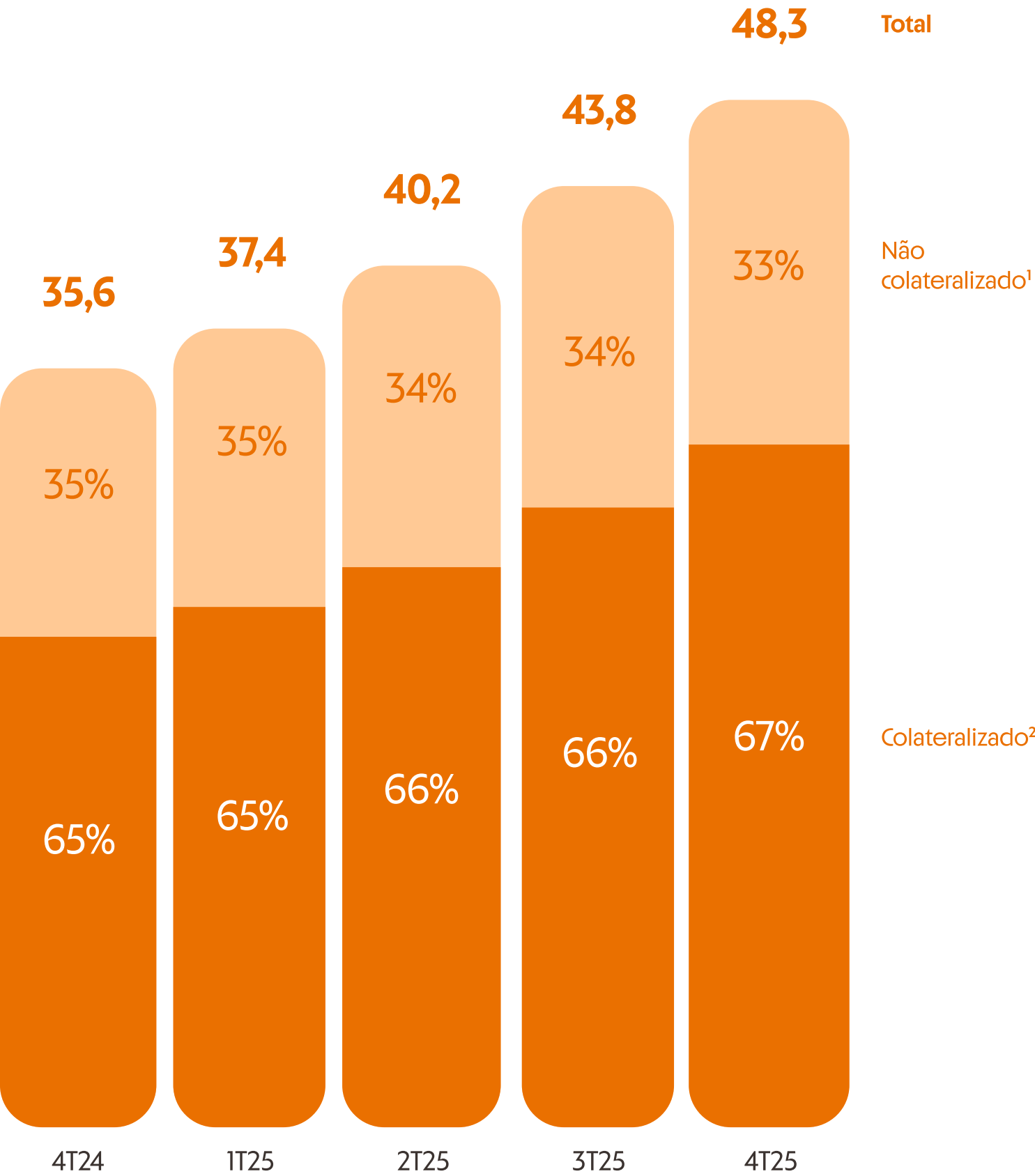
No Inter, a gestão de riscos opera como um habilitador central da nossa estratégia de negócios. Um ambiente bem controlado estabelece as condições necessárias para a expansão sustentável. Operando dentro de uma cultura de simplicidade, transparência e tomada de decisão orientada por dados, esses elementos trabalham em conjunto para proteger o balanço e apoiar a execução dos nossos objetivos da Rule of 50.

Um ambiente bem controlado estabelece as condições necessárias para a expansão sustentável.

A composição do nosso portfólio de ativos reflete nosso planejamento estratégico. Aproximadamente 70% da nossa carteira de crédito total é composta por ativos colateralizados¹, proporção mantida de forma consistente ao longo do tempo. Esse foco em crédito garantido, incluindo financiamentos imobiliários, home equity e empréstimos consignados, oferece uma base de menor risco para o crescimento. Alinha-se com nossa filosofia Inter By Design de concessão de crédito sustentável, mitigando a exposição à volatilidade econômica.

Os 30% restantes da carteira, composta por ativos não garantidos², são gerenciados com disciplina consistente. O Inter mantém um índice de cobertura de provisão de aproximadamente 130% sobre a carteira Estágio 3. Nossa abordagem dinâmica de provisionamento garante que as transferências do Estágio 1 e Estágio 2 para o Estágio 3³ sejam acompanhadas por provisões em tempo real. Essa política proativa mantém nosso balanço bem coberto ao longo de diferentes estágios do ciclo de crédito.

Composição da Carteira de Crédito³
Em R\$ bilhões



Resiliência de Funding e Liquidez

No lado do passivo, nossa estrutura de funding fornece uma vantagem operacional significativa. Enquanto mantemos um baixo custo de funding³ — historicamente rodando a aproximadamente 65% da taxa CDI — nossa principal prioridade do ponto de vista de risco é a sustentabilidade e a diversificação dessa base. Nossa franquia de depósitos é diversificada entre milhões de clientes pessoa física e empresariais, criando uma estrutura de funding estável que permanece resiliente em ambientes de taxas de juros flutuantes.

Essa estabilidade resulta em uma posição de liquidez que está quase duas vezes acima do requisito regulatório mínimo e aproximadamente 20 pontos percentuais acima dos pares de mercado. Esse colchão de liquidez garante nossa capacidade de expandir consistentemente a carteira de crédito e responder às oportunidades de mercado.

Melhorias Estruturais no Balanço

Sustentados por esse framework de risco, nossos ativos e depósitos cresceram de forma equilibrada, melhorando a qualidade estrutural do nosso balanço. O Inter mantém uma proporção maior de ativos geradores de receita em relação aos passivos remunerados em comparação com os pares de mercado. Adicionalmente, nossa carteira possui um perfil de vencimento médio mais curto. Essa menor duração oferece flexibilidade, permitindo-nos reprecificar a exposição com eficiência e nos adaptar às condições macroeconômicas em mudança, contribuindo para resultados financeiros consistentes.

Nota 1: Não garantido: empréstimos em cartão de crédito + empréstimos pessoais que não são consignados ou não possuem garantias. Nota 2: Colateralizado: Empréstimos e adiantamentos a clientes - Não colateralizados. Nota 3: Medida Financeira Não-IFRS. Para uma reconciliação com a medida IFRS mais comparável, consulte o glossário desta apresentação.

Capacidade de Capital

Nossa posição de patrimônio fornece capacidade operacional significativa. **O capital está disponível em múltiplas camadas:**

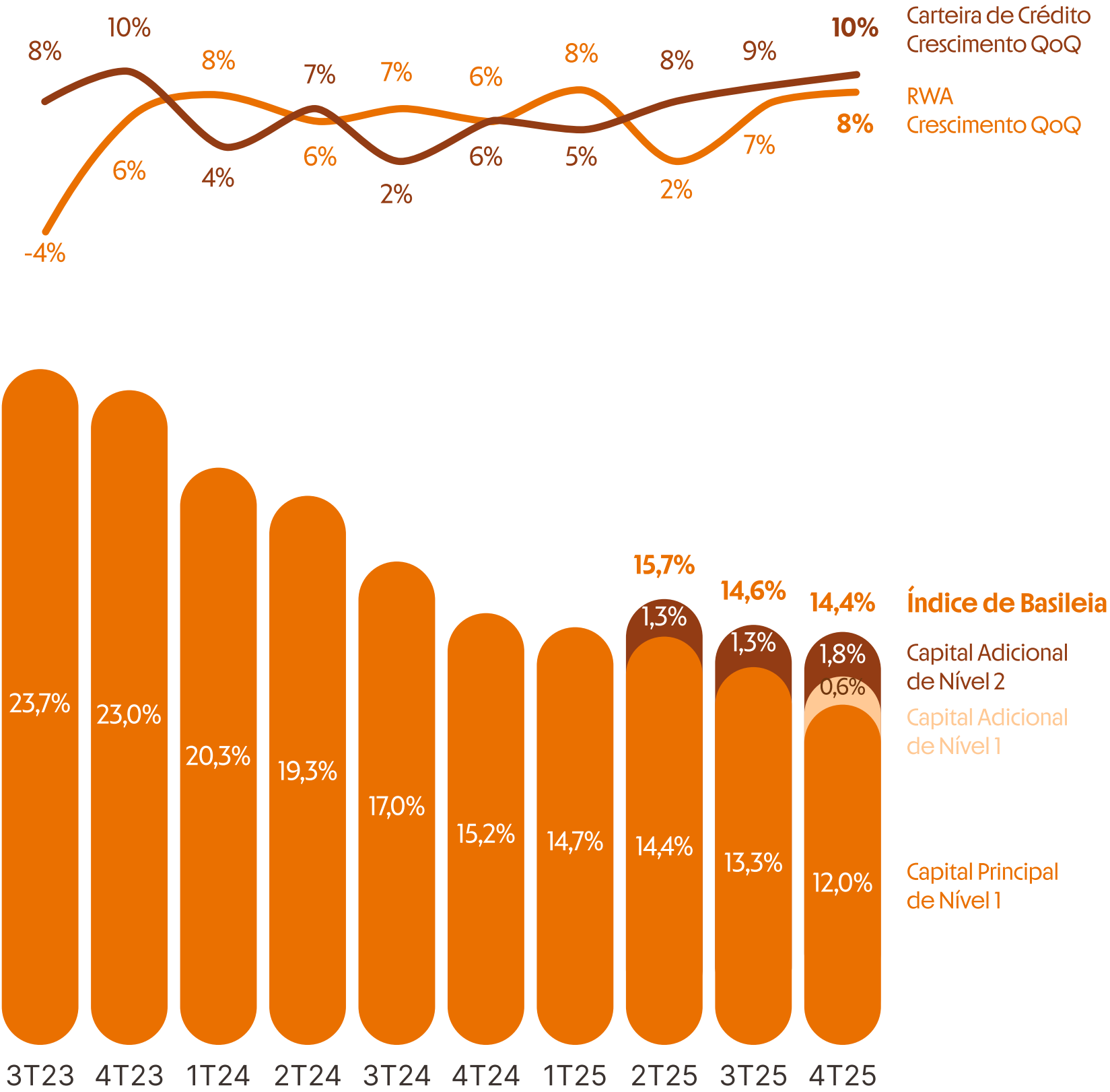
- a. no nível do banco, por meio do capital de Nível 1 e Nível 2;
- b. no nível da holding, otimizando a eficiência econômica enquanto permanece disponível para implantação;
- c. e por meio da potencial emissão de dívida subordinada.

Juntas, essas alavancas fornecem ao Inter opcionalidade de capital, permitindo-nos quase dobrar nossa carteira de crédito sob as estruturas de capital atuais.

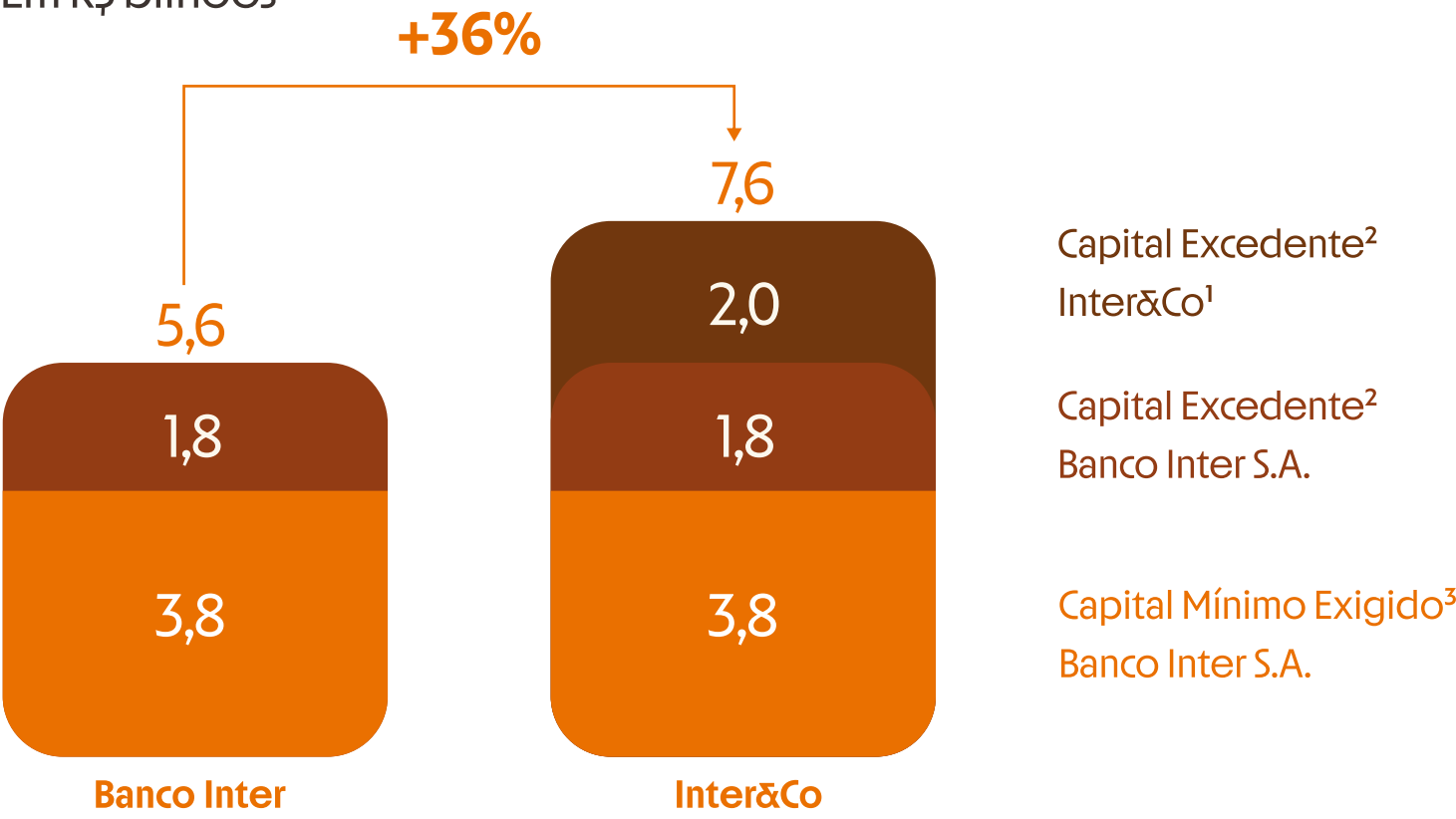
À medida que nosso ROE⁴ se expande, avançamos progressivamente em direção à neutralidade de capital, um estado em que o acúmulo de capital por meio de lucros retidos atende ou supera as demandas de capital do nosso crescimento.

Ao atingir esse equilíbrio, o Inter retém a capacidade de construir buffers de capital adicionais e financiar iniciativas estratégicas de forma independente dos mercados de capital externos.

Índice de Basileia - Banco Inter S.A.⁴
Em %



Patrimônio de Referência
Em R\$ bilhões



Resiliência de Funding e Liquidez

As capacidades de risco descritas acima complementam nossos objetivos estratégicos. Ao manter um balanço bem provisionado, diversificado e líquido, garantimos a resiliência institucional.

Essa resiliência nos permite navegar em ambientes econômicos em mudança, responder às dinâmicas competitivas e cumprir os frameworks regulatórios globais. A alocação disciplinada de capital apoia a expansão do ROE⁴, enquanto uma abordagem orientada por dados aprimora a execução em principalidade, captação de depósitos e crescimento do crédito.

No Inter, a gestão de riscos protege a criação de valor, garantindo que a Rule of 50 permaneça uma trajetória sustentável.

Fonte: Demonstrações Financeiras GAAP do Banco Inter. Nota 1: Capital mantido fora do Conglomerado Prudencial Banco Inter S.A. Nota 2: Capital excedente dentro do Conglomerado Prudencial Banco Inter S.A. Nota 3: Requisitos adicionais e mínimos de capital de Nível 1. Nota 4: Medida Financeira Não-IFRS. Para uma reconciliação com a medida IFRS mais comparável, consulte o glossário desta apresentação.

Pessoas & Cultura

Pessoas: Nosso Maior Ativo

O Inter é construído por pessoas e existe para pessoas. A estratégia de pessoas é um habilitador estrutural da nossa execução operacional e dos avanços tecnológicos. Nossa capacidade de identificar as competências necessárias, atrair talentos de mercado e reter os melhores profissionais constitui a base necessária para entregar nossas metas financeiras da Rule of 50.

Em 2025, o quadro de colaboradores do Inter era composto por 4.179 funcionários em nossas operações globais, alinhados por um propósito corporativo unificado: criar um mundo onde as interações entre pessoas gerem mais valor.

Nossos Pilares Culturais

Nossa cultura corporativa estabelece o framework comportamental que governa nossas atividades diárias, acelera nossa capacidade de execução e serve como um poderoso catalisador para atrair talentos de primeira linha. Para conectar diretamente nossa força de trabalho ao nosso propósito corporativo nos apoiamos em cinco pilares culturais fortes que definem o "jeito Inter" de fazer negócios:

- 1. Foco no Cliente
- 2. Excelência Operacional
- 3. Movidos pela Inovação
- 4. Mentalidade Vencedora
- 5. Um Só Time

Como parte dos nossos padrões de governança e responsabilidade social, mantemos um compromisso rigoroso com um ambiente de trabalho livre de discriminação de qualquer natureza. Além disso, todos os colaboradores têm seus direitos à liberdade de associação plenamente respeitados e são cobertos pelos Acordos Coletivos de Trabalho aplicáveis, garantindo relações de trabalho justas e equitativas em toda a organização.



Alinhamento Estratégico: O Framework DAC

Para garantir que a execução organizacional permaneça sincronizada com os objetivos financeiros, nossa gestão utiliza um framework operacional conhecido como DAC: Direção, Alinhamento e Compromisso.

Esse framework serve como o mecanismo central que conecta nossa estratégia de capital humano à Rule of 50, transformando sistematicamente objetivos corporativos em um ciclo operacional que se retroalimenta.

DAC:

O framework central de gestão do Inter



A interseção desses três componentes gera um ciclo operacional contínuo e acumulativo. Estabelecer uma direção clara, apoiada pelas pessoas certas e por uma cultura forte, produz sistematicamente resultados financeiros superiores. Esses resultados aprimorados geram os recursos de capital necessários para reinvestir em pessoas, o que por sua vez atrai talentos adicionais de alta performance do mercado. Esse loop contínuo, onde talentos geram resultados e resultados atraem mais talentos, é a base estrutural sobre a qual o Inter está construindo uma organização sustentável e de alta performance para o futuro.

A aplicação prática do framework DAC se reflete diretamente em nossas métricas recentes de eficiência operacional. Ao alinhar sistematicamente nossa estrutura organizacional com nossas prioridades estratégicas, desbloqueamos significativa alavancagem operacional.

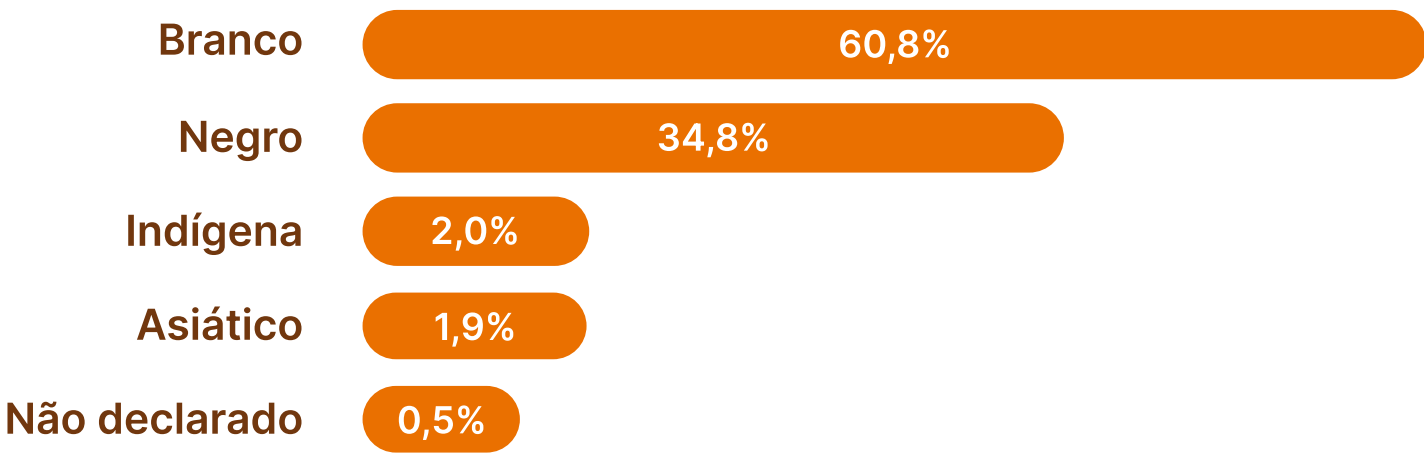
Entre 2022 e 2025, o Inter dobrou seus clientes ativos¹ por funcionário e aumentou a receita por funcionário em mais de 120%¹, evidência clara de uma força de trabalho que está escalando em produtividade e eficiência, e não apenas em número de colaboradores.

2,2x de aumento
na receita por funcionário
nos últimos 3 anos.

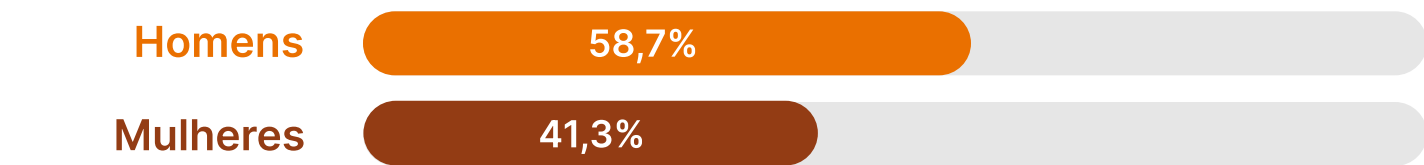
Diversidade e Inclusão

Mantemos transparência sobre a composição da nossa força de trabalho. Atualmente, nossa equipe global é composta por 58,67% de homens e 41,33% de mulheres. Do ponto de vista de composição racial, nossa base de colaboradores inclui 2.541 brancos, 1.455 negros, 83 indígenas e 81 asiáticos, além de 19 indivíduos que optaram por não se declarar.

Composição racial

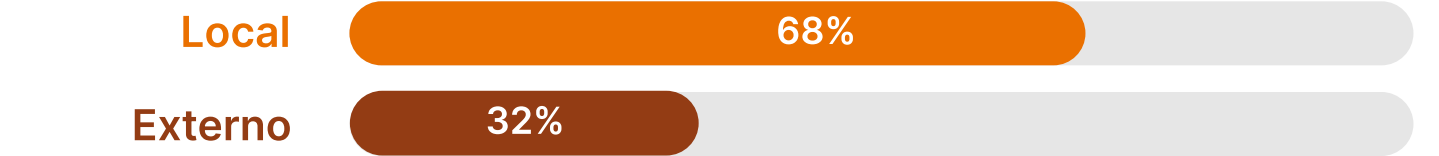


Gênero



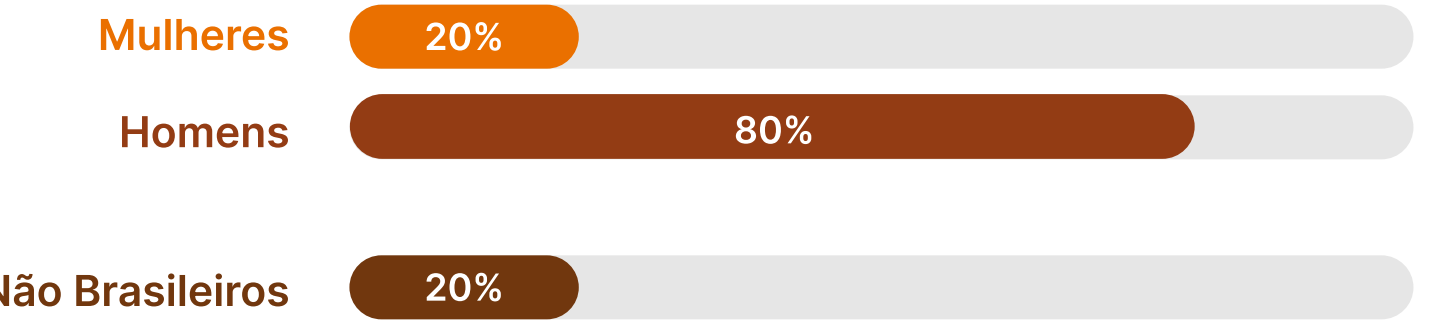
Dos 34² diretores do Inter no Brasil, 23² — ou 67,6% — foram contratados da comunidade local de Belo Horizonte, refletindo os profundos laços da empresa com sua cidade natal e seu compromisso com o desenvolvimento de talentos locais. Em 2025, o Inter registrou 1.275 novas contratações e 1.485 desligamentos, resultando em uma taxa de rotatividade de 32,2%³, monitorada continuamente como parte da agenda de retenção e engajamento.

Contratados da comunidade local (Belo Horizonte)



Nosso Conselho de Administração é composto por 10 membros, incluindo duas mulheres e dois cidadãos não brasileiros, refletindo nosso compromisso tanto com a representatividade de gênero quanto com perspectivas globais.

Composição do Conselho



Nota 1: Medida Financeira Não-IFRS. Para uma reconciliação com a medida IFRS mais comparável, consulte o glossário desta apresentação. Nota 2: Não considerando a subsidiária "Acerto". Nota 3: O turnover é calculado somando o número de contratações e desligamentos ocorridos durante o período, dividindo essa soma por dois e, em seguida, dividindo o resultado pelo headcount médio do mesmo período.

Desenvolvimento de Colaboradores

O desenvolvimento contínuo da força de trabalho é um requisito estrutural que sustenta as capacidades de execução. Para garantir que as equipes permaneçam equipadas para entregar metas financeiras de longo prazo, a empresa opera uma infraestrutura centralizada de aprendizado contínuo. Esse framework fornece recursos de desenvolvimento escaláveis, garantindo que o capital humano evolua de forma concomitante com os avanços tecnológicos. Em 2025, entregamos mais de 46.800 horas de treinamento, com uma média de 10 horas por colaborador.

Alcançamos 99,6% de participação dos colaboradores e uma taxa de conclusão de 98,3%, demonstrando forte engajamento com os treinamentos regulatórios obrigatórios.

No Inter, o desenvolvimento individual e a avaliação de desempenho estão diretamente alinhados com nossa estratégia corporativa e os mecanismos de criação de valor. Para impulsionar a execução operacional e a alocação disciplinada de capital, 100% dos colaboradores elegíveis¹ têm suas metas de remuneração vinculadas ao lucro líquido e às metas de principalidade de clientes, excluindo as funções de controle em conformidade com os requisitos regulatórios de independência. Adicionalmente, refletindo nosso foco em eficiência estrutural, 100% da nossa força de trabalho² possui metas específicas de inovação.

Esses objetivos abrangem a aplicação prática dos nossos frameworks de treinamento em IA, desenvolvimento de novos produtos e iniciativas de otimização de processos voltadas a melhorar continuamente nossa unit economics e rentabilidade. Um exemplo concreto desse compromisso é a trilha de aprendizado "Primeiros Passos em Dados & IA" — um programa estruturado composto por 9 módulos e 9 horas e 31 minutos de conteúdo — que já acumulou mais de 25.000 horas de estudo em toda a nossa força de trabalho, refletindo a escala e o genuíno engajamento com que nossas equipes estão desenvolvendo as capacidades analíticas e de IA que sustentam a estratégia de longo prazo do Inter.

Indicador	2025
Média de horas de treinamento por colaborador	10 horas
Total de horas de treinamento	46.848 horas
Colaboradores com pelo menos um treinamento concluído	99,6%
Taxa de conclusão das trilhas obrigatórias	98,3%
Diretores executivos com educação executiva global	80%
Colaboradores com metas de lucro líquido e metas prioritárias ¹	100%
Colaboradores com metas de inovação e IA ²	100%

Nota 1: O número se refere apenas aos funcionários elegíveis, definidos como aqueles que excluem estagiários, menor aprendiz, membros de conselho e comitê, e funcionários das empresas Inter Asset e Meu Acerto. Nota 2: O número não inclui funcionários não elegíveis nem funcionários de áreas regulatórias.

Requalificação Profissional

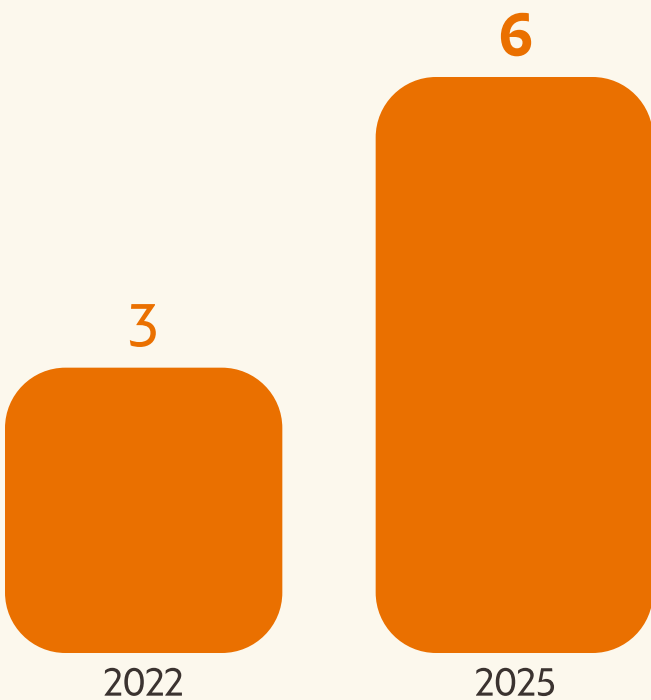
Dado o posicionamento da empresa como uma plataforma AI-first, trilhas de treinamento especializadas em inteligência artificial foram implantadas em todas as unidades de negócio. Esses currículos fornecem recursos de desenvolvimento específicos por função, projetados para aprimorar a proficiência técnica em automação, implantação de dados e aplicação de IA nos processos diários.

Além disso, estamos executando uma estratégia abrangente de requalificação profissional. Além de treinar a base atual, estamos contratando ativamente profissionais com vasta experiência de mercado em tecnologia e inteligência artificial.

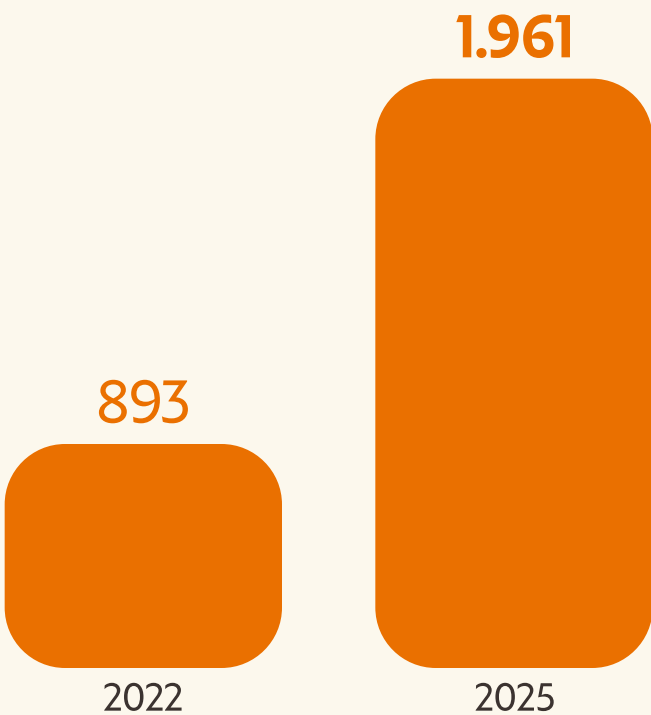
Essa abordagem transforma nossa estrutura de capital humano, criando um mix de força de trabalho mais eficiente e calibrado para o atual cenário tecnológico do setor financeiro.

Aumentando a Requalificação com IA para melhorar a eficiência

Clientes ativos por colaborador¹
Em milhares



Receita líquida por colaborador¹
Em R\$ mil



Prioridades para uma força de trabalho preparada para o futuro:

Atrair e contratar talentos com habilidades do futuro

Desenvolver as capacidades das equipes para liderar na era da IA

Capacitar nosso pessoal a trabalhar de forma mais inteligente para criar mais valor



Nota 1: Medida Financeira Não-IFRS. Para uma reconciliação com a medida IFRS mais comparável, consulte o glossário desta apresentação.

Assessores Estratégicos: Inteligência de Mercado e Expertise

Para complementar as capacidades de execução internas e ampliar nossa perspectiva estratégica, o Inter conta com um grupo de Assessores Estratégicos. Esses profissionais trazem à organização profunda inteligência de mercado, expertise no setor e insights tecnológicos globais.

Ao integrar suas perspectivas externas nos nossos ciclos de planejamento, os Assessores apoiam a alta gestão na identificação de tendências emergentes do setor, refinamento de estratégias de alocação de capital e otimização da implantação da nossa infraestrutura tecnológica. Essa camada consultiva fortalece a governança corporativa e garante que nosso modelo de negócios permaneça resiliente e adaptável às dinâmicas mutáveis do mercado global.



Nicola Calicchio
Desde 2022

Ex McKinsey & Company

Assessor Sênior trabalhando diretamente com o CEO Global em iniciativas estratégicas-chave.



Jackie Woodward
Desde 2025

Ex

Assessora Estratégica de Branding, moldando a estratégia de marca e marketing da empresa.



Stephen Stout
Desde 2022

Ex J.P.Morgan

Assessoria estratégica para Fintechs e empresas de Comércio ao redor do mundo.



Andrea Waslander
Desde 2026

Ex McKinsey & Company

Assessora Sênior apoiando a estratégia de pessoas e cultura da empresa.



Howard Guttman
Desde 2022

Guttman Development Strategies
Ex

Consultores especializados em equipes de alta performance, desenvolvendo e realizando coaching individual com membros do CEI e líderes sêniores.



Wendy Weidenbaum

Ex



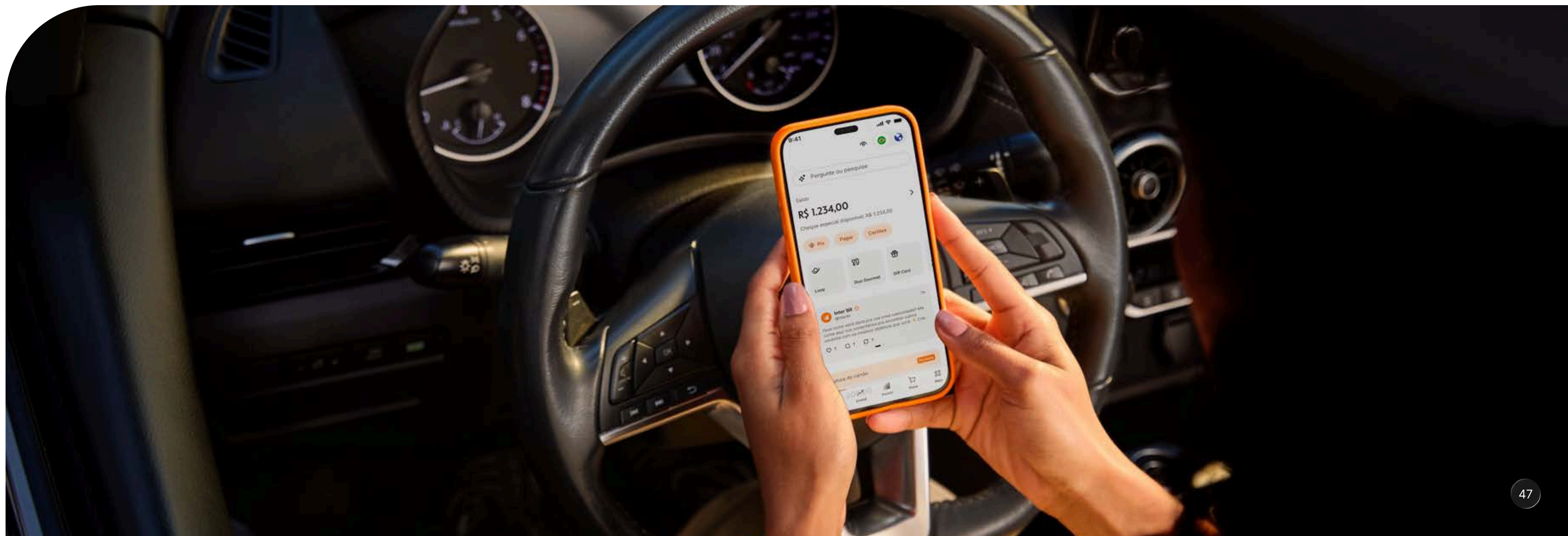
Jay Redman

Ex

Remuneração e Equidade

Nosso framework de remuneração é projetado para atrair e reter talentos de primeira linha, ao mesmo tempo em que alinha os incentivos dos colaboradores com a criação de valor de longo prazo para os acionistas. A política está enraizada na meritocracia, competitividade de mercado e equidade interna, garantindo remuneração justa com base em habilidades e responsabilidades. Para manter o alinhamento estrutural com os padrões globais de mercado, nossa Política de Gestão de Remuneração passa por revisões periódicas apoiadas por consultorias independentes especializadas. A governança rigorosa é mantida pelo Comitê de Remuneração e Pessoas, com supervisão e validação final pelo Conselho de Administração.

Nosso programa de remuneração variável se aplica a todos os colaboradores elegíveis e à Alta Gestão, funcionando como uma alavanca-chave para impulsionar a execução operacional. O framework é estruturado em torno de três dimensões centrais: desempenho individual, métricas da unidade de negócio e os resultados financeiros consolidados do Grupo Inter. Essa abordagem multicamadas garante que os incentivos de desempenho permaneçam diretamente vinculados aos nossos objetivos estratégicos, reforçando a responsabilidade e recompensando contribuições que aprimoram nossa unit economics e rentabilidade geral.





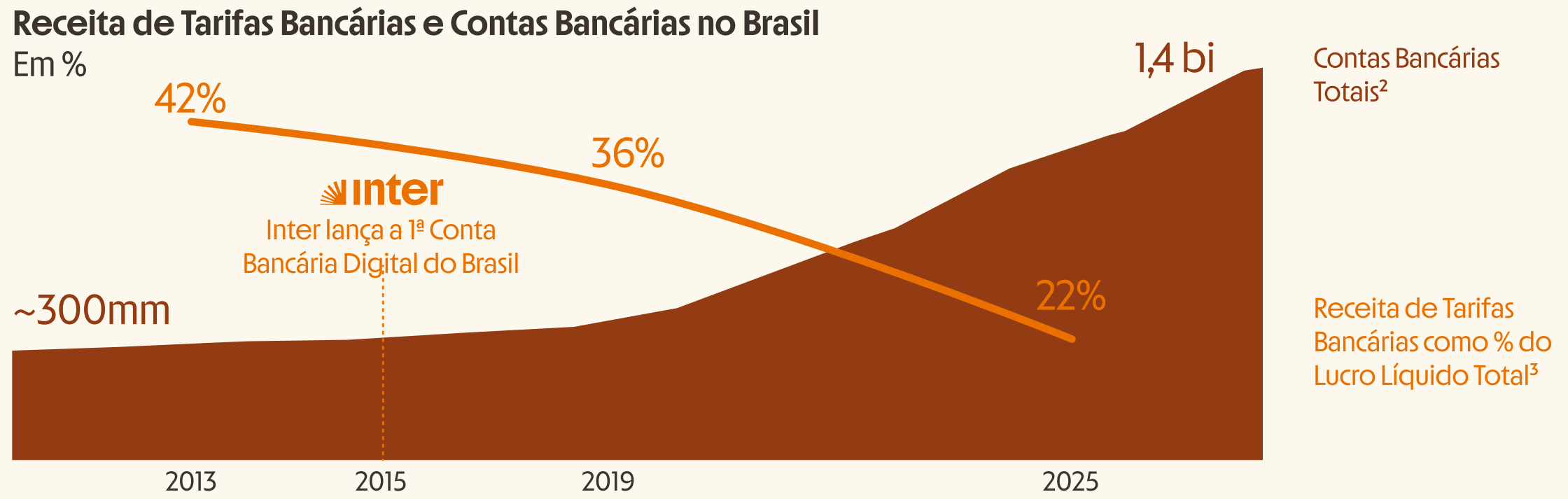
Posicionamento de mercado e oportunidades

Dinâmicas do Setor: Da Concentração à Acessibilidade Digital

Uma década atrás, o setor bancário brasileiro operava como um mercado altamente concentrado, caracterizado por distribuição baseada em agências com alta fricção e tarifas elevadas ao consumidor. Esse cenário foi transformado por três mudanças estruturais. A primeira foi uma abrangente modernização regulatória liderada pelo Banco Central do Brasil — destacada pelo sistema de pagamentos Pix, a expansão do crédito consignado privado e novas iniciativas como a criação de uma câmara de compensação de notas fiscais para pequenas e médias empresas (PMEs).

A segunda foi a adoção em massa dos bancos digitais, impulsionada pela redução nos custos de smartphones e pela mudança das preferências dos consumidores para os canais digitais. A terceira foi um substancial influxo de capital, com mais de US\$ 25 bilhões em mercados privados e públicos financiando uma nova geração de plataformas financeiras digitais¹.

O resultado foi uma significativa ampliação do acesso ao mercado financeiro. O número de contas ativas no Brasil cresceu para 1,4 bilhão, enquanto as tarifas — como cobranças pela abertura de conta, manutenção e transferências entre pessoas — foram amplamente eliminadas do mercado. Consequentemente, a receita de tarifas⁹ como percentual da receita total do setor bancário contraiu de aproximadamente 40% para 20%. O Inter participou ativamente dessa transformação, tendo lançado a primeira conta corrente digital gratuita do país em 2015.

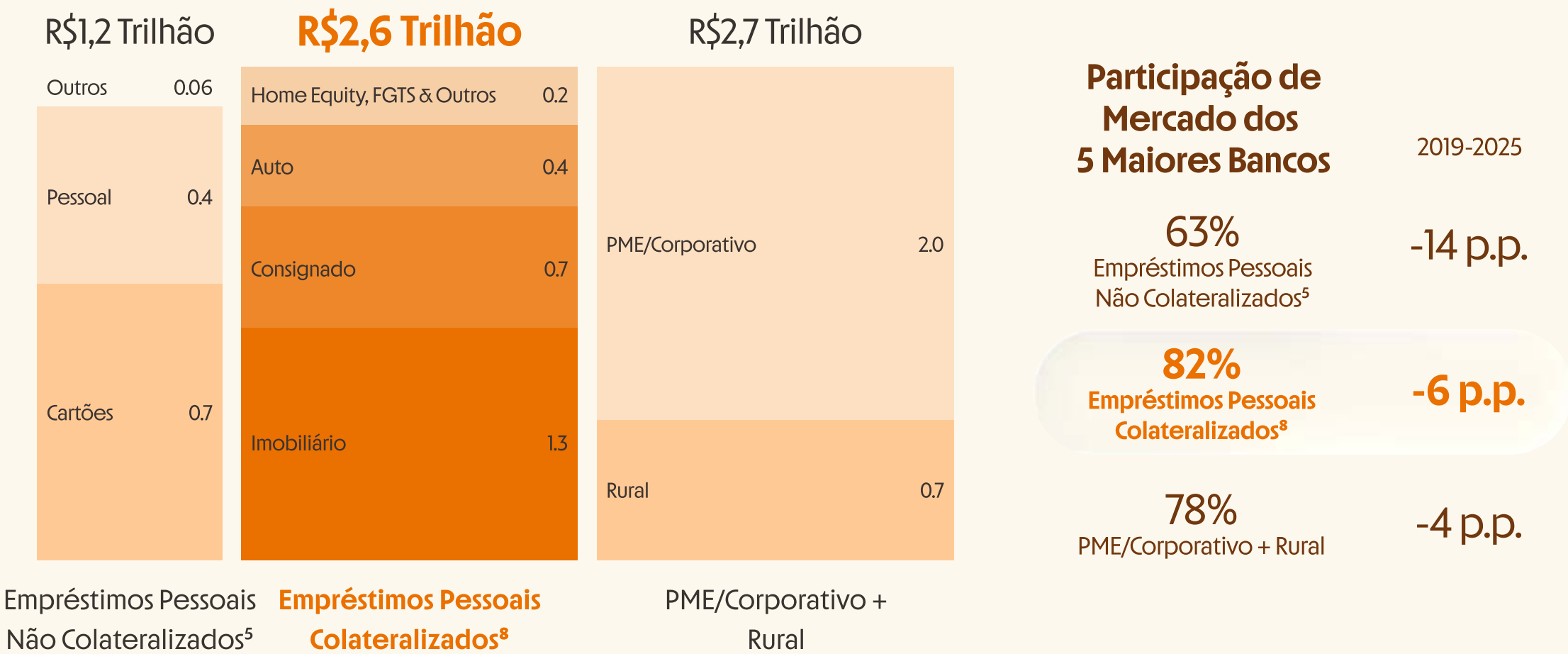


Embora essa evolução tenha democratizado os serviços financeiros básicos, também levou a uma rápida expansão do crédito não colateralizado⁴. Os saldos em aberto em cartões de crédito e empréstimos pessoais cresceram de R\$ 240 bilhões para mais de R\$ 1 trilhão, frequentemente carregando taxas anuais (APRs) superiores a 100%. Como resultado, apesar de o índice dívida das famílias/PIB do Brasil permanecer relativamente baixo em comparação com pares globais, o custo de serviço dessa dívida de alto custo aumentou de aproximadamente 20% para 30% da renda disponível das famílias.

A Oportunidade no Crédito: Focando no Mercado Colateralizado

Essa dinâmica informa nossa alocação estratégica de capital. Embora o Inter participe no segmento de cartões de crédito principalmente para capturar volume transacional (TPV), evitamos deliberadamente depender do crédito não colateralizado com APR elevado como motor central de receita. Em vez disso, miramos um pool de ativos mais sustentável e de alta qualidade dentro do mercado total de crédito endereçável de R\$6,5 trilhões do Brasil.

Mercado de Crédito Brasileiro – Dezembro de 2025⁶



Nota 1: Os dados representam uma compilação dos valores de IPOs, rodadas de investimento e investimentos subsequentes das principais fintechs que operam no Brasil desde 2016. Nota 2: Total de contas bancárias de pessoas físicas no final do ano. Nota 3: Receita de tarifas ÷ Lucro líquido de todo o sistema bancário brasileiro (Conglomerados Financeiros). Nota 4: Banco do Brasil. Nota 5: Sem garantia: empréstimos de cartão de crédito + empréstimos pessoais que não estão vinculados à folha de pagamento ou possuem garantias. Nota 6: Exclui empréstimos de bancos de desenvolvimento, seguindo a classificação do Banco Central do Brasil. Nota 7: De acordo com os dados da IF, empréstimos a pessoas físicas. Nota 8: Com garantia: empréstimos e adiantamentos a clientes – Sem garantia. Nota 9: Considera tarifas bancárias como tarifas de saque, tarifas de transferência, tarifas de manutenção de conta corrente e outras.

Esse mercado está dividido em três pilares principais: crédito corporativo e para PMEs, mais de R\$ 1 trilhão em crédito não colateralizado¹ e aproximadamente R\$ 2,6 trilhões em crédito colateralizado². A penetração digital no segmento não colateralizado já está madura, com novos entrantes tendo capturado aproximadamente 20 pontos percentuais de participação de mercado, reduzindo a dominância dos incumbentes para cerca de 63%. No entanto, o segmento de crédito garantido permanece concentrado, com os cinco maiores bancos tradicionais ainda controlando mais de 80% do mercado. Esse pool de R\$ 2,6 trilhões, englobando financiamentos imobiliários, home equity, FGTS e empréstimos consignados, representa uma oportunidade substancial que se alinha diretamente com nosso menor custo de funding⁵ estrutural e nossas eficientes capacidades de distribuição.

Além do crédito colateralizado para pessoas físicas, reconhecemos uma fronteira vasta e subpenetrada no segmento de Pequenas e Médias Empresas (PMEs). Historicamente, as PMEs brasileiras enfrentaram fricção operacional e acesso restrito a crédito com preço justo. Aproveitando a infraestrutura tecnológica que escala nossa plataforma de varejo, estamos ativamente expandindo nossas contas corporativas e soluções de capital de giro para capturar essa oportunidade.



A Oportunidade de Distribuição: Expandindo Nossa Presença no Mercado

Nossa plataforma multivertical atua como nossa principal vantagem competitiva para capturar crescimento. Embora o Inter tenha escalado com sucesso para a marca de mais de 43 milhões de clientes, ainda há um vasto mercado endereçável a ser explorado, tanto no segmento de varejo quanto no corporativo.

Em 2025, 29% de todos os adultos brasileiros³ e 12% das PMEs⁴ do país tinham uma conta no Inter.

Esse nível de penetração indica espaço significativo para expandir nossos relacionamentos bancários primários⁵. Em vez de tratar o crédito ou investimentos como produtos isolados com altos custos de aquisição, originamos esses serviços de alto valor por meio do nosso ecossistema digital abrangente. Oferecer uma conta digital gratuita serve como ponto de entrada inicial, mas a integração dos nossos sete verticais de negócio cria um poderoso motor de distribuição. Esse engajamento diário atua como um driver de topo de funil, gerando os dados comportamentais necessários para fazer cross-sell proativamente de produtos de maior margem com um Custo de Aquisição de Clientes (CAC) altamente diluído.

A Oportunidade Demográfica: Contas Kids e Monetização ao Longo do Ciclo de Vida

Nossa eficiência de distribuição estrutural é amplificada pela longevidade demográfica⁵ da nossa base de clientes. Por meio das nossas Contas Kids, capturamos a próxima geração de consumidores financeiros no início da sua jornada financeira, garantindo um pipeline orgânico e previsível de crescimento futuro. Em dezembro de 2025, superamos 2 milhões de Contas Kids.

Para nossos clientes mais jovens, o ARPAC⁵ é inicialmente impulsionado por serviços transacionais e depósitos. O valor estrutural dessa safra se materializa à medida que envelhecem. Ao atingirem a idade adulta, observamos um salto distinto no seu ARPAC à medida que ingressam formalmente no ciclo de vida do crédito por meio de cartões e financiamentos via Pix.

Como a distribuição atual da nossa base de clientes está inclinada para demografias mais jovens, isso representa uma oportunidade de receita a ser capturada. À medida que essas safras progridem por marcos de vida — como iniciar uma carreira, comprar uma casa ou viajar para o exterior pela primeira vez — sua curva de ARPAC se acentua. Eles migram para nossas verticais de maior margem sem incorrer nos custos de aquisição de clientes típicos do setor mais amplo. Essa dinâmica fornece um motor previsível para o crescimento de receita bruta, ao mesmo tempo em que impulsiona a expansão estrutural do ROE⁵, garantindo a criação de valor sustentável.

Além disso, aproveitando nossa stack tecnológica proprietária e a arquitetura escalável do 3SA, estamos posicionados para estender nossa oferta de Conta Global muito além da nossa base demográfica inicial. Populações mais amplas na América Latina e em outros mercados internacionais compartilham uma necessidade estrutural de acesso confiável a contas em dólares americanos e à infraestrutura bancária dos EUA para viajar, investir e preservar patrimônio. Essa escalabilidade geográfica concede ao Inter acesso direto a uma base de clientes mais ampla e pavimentamos o caminho para nosso desenvolvimento contínuo como uma plataforma digital global.

A Oportunidade Tecnológica: Agilidade Cloud-Native e Prontidão para IA

Nossa capacidade de integrar novas ondas tecnológicas é impulsionada por uma arquitetura nativa em nuvem, que fundamentalmente reduz nossos custos operacionais e sustenta uma vantagem de custo estrutural e não cíclica.

Operando totalmente na nuvem desde 2018, temos a agilidade inerente para escalar operações, adaptar-nos a tendências digitais emergentes e implantar novos recursos com eficiência. Por estarmos construídos sobre uma stack moderna, estamos exclusivamente posicionados para aproveitar futuros avanços em IA e tecnologia mais rapidamente do que os concorrentes legados.

A Oportunidade Global: Atendendo a um mercado desassistido

Globalmente, a demanda por soluções financeiras sem fronteiras representa uma tendência estrutural consistente, impulsionada pelos mais de 280 milhões de indivíduos vivendo fora do seu país de nascimento¹. Enxergamos isso como um mercado altamente subatendido, e o Inter ocupa uma posição diferenciada para capturá-lo.

Embora ainda estejamos nos estágios iniciais dessa expansão global, nossa plataforma já se estende aos Estados Unidos. Oferecemos um conjunto abrangente de serviços denominados em dólares, incluindo contas correntes, cartões de crédito, câmbio, transferências internacionais e financiamentos imobiliários nos EUA. Essas soluções são especificamente voltadas para atender brasileiros, bem como cidadãos não americanos residentes nos Estados Unidos que necessitam de acesso confiável a uma conta em dólar.



Nota 1: Fonte: Organização Internacional para as Migrações.



Governança Corporativa

Estrutura Corporativa

Compromisso Estrutural com a Transparência

A governança corporativa do Inter serve como a base para a execução disciplinada e o alinhamento dos interesses dos stakeholders. Fundamentada na transparência, rigor analítico e compromisso com o valor de longo prazo para os acionistas, ela orienta todas as decisões estruturais. Esse framework fornece a estabilidade institucional necessária para alcançar resultados-alvo, gerenciar riscos em múltiplas jurisdições e manter a confiança dos stakeholders.

Estrutura Corporativa

Reconhecemos que manter os mais altos padrões de governança corporativa é fundamental para sustentar um negócio bem-sucedido e alcançar nossos objetivos estratégicos.

Nesse contexto, o Inter opera sob um framework de governança corporativa robusto e globalmente estruturado, projetado para apoiar a expansão geográfica e garantir a conformidade regulatória entre jurisdições. A Inter&Co atua como a holding do grupo, com ações ordinárias Classe A listadas na Nasdaq sob o ticker INTR e Brazilian Depositary Receipts (BDRs) negociados na B3 sob o ticker INBR32. Essa estrutura de dupla listagem resulta da reorganização corporativa concluída em 2022, que otimizou a estrutura de capital e ampliou o acesso a pools internacionais de liquidez, migrando a base acionária primária do Banco Inter da B3 para a Nasdaq.

A Inter&Co controla o Banco Inter juntamente com suas subsidiárias nacionais e internacionais, operando em estrita aderência aos requisitos regulatórios estabelecidos pela Nasdaq e pelo Banco Central do Brasil. Em 2025, nossa estrutura de dupla listagem exigiu conformidade simultânea tanto com a Securities and Exchange Commission (SEC) dos EUA quanto com a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) do Brasil.



INTR | Listado na Nasdaq

Nosso Conselho de Administração é responsável por definir nossa direção estratégica e fornecer orientação de longo prazo. Ele também supervisiona a liderança geral, incluindo a definição dos valores corporativos e a avaliação do desempenho executivo, para garantir que o motor econômico Inter By Design opere dentro dos parâmetros de risco estabelecidos e apoie o alcance das nossas metas financeiras da Rule of 50.

Nosso Conselho é composto por 10 membros, sendo seis independentes, duas mulheres e dois membros norte-americanos, refletindo uma equipe diversa, experiente e empreendedora. Essa composição permite ao Conselho considerar os interesses de todos os stakeholders, ao mesmo tempo em que fomenta a criação de valor sustentável de longo prazo e apoia nossa estratégia de expansão internacional.

Membros Independentes

60%

Outros Membros

40%

Os membros do Conselho de Administração são eleitos para mandatos de dois anos e podem ser reeleitos, em conformidade com o Regimento Interno do Conselho de Administração, que estabelece o framework para a organização, composição, responsabilidades e autoridade do Conselho. O Conselho pleno se reúne em pelo menos seis reuniões ordinárias por ano, e as deliberações são aprovadas por maioria de votos, com cada membro tendo direito a um voto. Os membros independentes também se reúnem separadamente pelo menos duas vezes por ano.



O Conselho de Administração é composto pelos seguintes membros:



Rubens Menin Teixeira de Souza

Presidente do Conselho de Administração

Brasileiro

Data de posse: 25/10/2021

Experiência: Rubens Menin é Presidente do Conselho de Administração da Inter&Co, bem como fundador e Presidente do Conselho de Administração do Banco Inter desde sua fundação. Rubens também fundou a MRV Engenharia em 1979, onde atuou como Diretor Executivo até março de 2014, e atualmente é Presidente do seu Conselho de Administração. É também Presidente do Conselho da LOG Commercial Properties S.A. e da Urba Desenvolvimento Urbano S.A., empresas do Grupo MRV. Rubens é formado em Engenharia Civil pela Universidade Federal de Minas Gerais – UFMG (1979).



Maria Fernanda Menin

Membro do Conselho

Brasileira

Data de posse: 25/10/2021

Experiência: Maria Fernanda Menin atua como membro do Conselho de Administração da Inter&Co e do Banco Inter. Iniciou sua carreira na MRV Engenharia Ltda. em 1997 e construiu uma trajetória de destaque na empresa, assumindo cargos de crescente responsabilidade até ser nomeada Diretora Jurídica em 2010. Exerceu essa função até 2019, quando foi eleita para o Conselho de Administração da MRV&CO. Posteriormente, foi eleita para o Conselho de Administração do Banco Inter em 23 de dezembro de 2019. Desempenhou papel fundamental no desenvolvimento institucional e na evolução da governança, continuando a contribuir para a supervisão estratégica das organizações em que atua. Além de suas responsabilidades corporativas, é ativamente engajada no terceiro setor, com forte foco em educação, inclusão social e iniciativas ESG. É graduada em Direito pela Faculdade de Direito Milton Campos (2001) e possui pós-graduação em Direito Econômico e Empresarial pela Fundação Getulio Vargas – FGV (2003).



José Felipe Diniz

Membro do Conselho

Brasileiro

Data de posse: 20/06/2022

Experiência: Além de atuar no Conselho de Administração da Inter&Co, José Felipe Diniz é membro do Conselho de Administração do Banco Inter desde 1999. Ele traz mais de 30 anos de experiência em urbanismo e atualmente ocupa o cargo de Diretor Executivo e membro do Conselho de Administração da Urba Desenvolvimento Urbano, onde atua no desenvolvimento de loteamentos e projetos de condomínios residenciais. É graduado em Economia pela Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais e foi Vice-Presidente de Comunicação do Sinduscon/MG de 2003 a 2005.



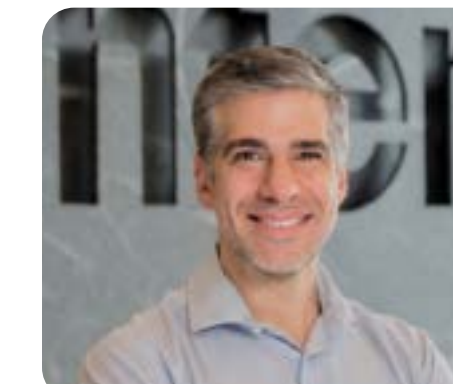
Leonardo Guimarães Corrêa

Membro do Conselho

Brasileiro

Data de posse: 20/06/2022

Experiência: Leonardo atuou na MRV Engenharia como Diretor Financeiro e de Relações com Investidores de 2006 a 2019. Atualmente é Vice-Presidente do Conselho da MRV e também membro do Conselho de Administração da LOG Commercial Properties S.A., Resia/AHS Development LLC e da Novus Midia S.A.. Ao longo de sua carreira, Leonardo também foi sócio fundador da Perfin Administração de Recursos, entre 2003 e 2006, e sócio do então Banco Pactual, de 2000 a 2003. Anteriormente, trabalhou no JP Morgan por 10 anos, sendo sua última posição a de Tesoureiro para o Brasil, e por 8 anos no Lloyds Bank como Gerente de Tesouraria. É formado em Economia pela Universidade Federal de Minas Gerais – UFMG (1980) e possui pós-graduação em Finanças pela FGV (1986).



André Guilherme Cazzaniga Maciel

Membro Independente do Conselho

Brasileiro

Data de posse: 20/06/2022

Experiência: André Maciel foi membro independente do Conselho de Administração do Banco Inter de 2019 a 2023. André atuou como Sócio Gestor e Head do Brasil no Softbank Group International entre 2019 e 2020. É fundador da Volpe Capital e cofundador da 30Knots, um fundo de investimento dedicado ao Venture Capital na América Latina. Atuou como Diretor Executivo do JP Morgan, Head of Investment Banking Advisory no Brasil, responsável pelos setores de tecnologia, telecomunicações e mídia na América Latina. Com quase 17 anos no JP Morgan, sendo 7 deles em Nova York, André participou de mais de 200 transações de M&A e Mercado de Capitais. É formado em Administração de Empresas pela EAESP-FGV (2003).

**Antônio Kandir**

Membro Independente do Conselho Brasileiro

Data de posse: 20/06/2022

Experiência: Antônio Kandir atuou como Ministro de Estado do Planejamento e Orçamento, Secretário Especial de Política Econômica, Presidente do Conselho Nacional de Privatização, Governador brasileiro no Banco Interamericano de Desenvolvimento, Presidente do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – IPEA, Deputado Federal, Gestor de Fundos de Private Equity e Hedge Funds e Coordenador de Pesquisa do Itaú Plano e Engenharia S.A. Kandir também atuou como Professor na Universidade de Campinas (UNICAMP) e na Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP), bem como Assistente na Universidade de Notre Dame nos Estados Unidos. Possui PhD e Mestrado em Economia pela Universidade de Campinas (UNICAMP) e graduação em Engenharia de Produção Mecânica pela Escola Politécnica da Universidade de São Paulo (USP).

**Claudia Farkouh Prado**

Membro Independente do Conselho Brasileira

Data de posse 05/06/2023

Experiência: Claudia Prado é Membro Independente do Conselho certificada pelo INSEAD, com mais de 35 anos de experiência como advogada e executiva. Foi sócia do escritório global de advocacia Baker McKenzie, onde se especializou em direito societário e fusões e aquisições, atuando tanto nos escritórios de São Paulo quanto de Chicago. Liderou os grupos de prática de América Latina M&A, Private Equity e Mercado de Capitais, e atuou como Sócio Gestor dos escritórios brasileiros. De 2013 a 2017, foi nomeada para o Comitê Executivo Global da Baker McKenzie, exercendo diversos papéis: Presidente da Região América Latina, Coordenadora do Comitê Global de Finanças e Coordenadora do Comitê Global de Diversidade e Inclusão. Em 2017, tornou-se Membro Independente do Conselho e passou a integrar diversos conselhos. Foi Conselheira Fiscal do Instituto Sírío-Libanês para Responsabilidade Social e atualmente atua como Membro Independente do Conselho de Administração da B3 – Brasil, Bolsa, Balcão S.A. É Presidente do Comitê de Governança e Nomeação, além de membro do Comitê de Pessoas e Remuneração, do Comitê de Sustentabilidade e do Comitê de Governança da B3 Social.

**Luiz Antônio Nogueira de França**

Membro Independente do Conselho Brasileiro

Data de posse: 20/06/2022

Experiência: Luiz Antônio Nogueira de França, engenheiro civil, é atualmente Presidente da Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (ABRAINC) e Sócio Fundador e Presidente da França Participações, empresa que oferece soluções de gestão e financeiras. França também integra os conselhos da Cury Construtora e Incorporadora, da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP), da Agência Nacional de Recuperação de Crédito (Renac) e do Conselho Consultivo da Associação Comercial de São Paulo (ACSP). França foi Diretor Executivo do Banco Itaú por 16 anos, onde atuou como Diretor de Crédito Imobiliário (2006–2015) e foi responsável por estruturar o Banco de Investimento, atuando como Head. Nesse período, também atuou como Presidente da Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (Abecip), membro do Conselho da Confederação Nacional das Instituições Financeiras (CNF), Diretor da Febraban e Presidente do Conselho da CIBRASEC. Iniciou sua carreira no segmento de Grandes Empresas, onde ajudou a estruturar o Banco de Investimento do Banco Francês e Brasileiro, e trabalhou em Nova York como Diretor Gerente para a América Latina, estruturando transações de ADR e títulos para os mercados internacionais de capitais.

**Todd Crawford Chapman**

Membro Independente do Conselho Americano

Data de posse: 16/02/2023

Experiência: Todd Chapman se aposentou recentemente do Governo dos EUA após 30 anos como diplomata de carreira no Serviço Exterior dos EUA. Como Embaixador dos EUA no Brasil de 2020 a 2021, avançou uma ampla agenda econômica, ambiental e de segurança na sexta maior embaixada do mundo, coordenando assistência a mais de 275.000 americanos residentes no Brasil. Anteriormente, atuou como Embaixador dos EUA no Equador de 2016 a 2019, revitalizando relações bilaterais e atraindo novos investimentos americanos para o Equador. Sua experiência internacional pelo serviço exterior e carreira privada inclui posições no Afeganistão, Bolívia, Costa Rica, Moçambique, Nigéria, Arábia Saudita e Taiwan. Todd foi recentemente admitido na Academia Americana de Diplomacia em Washington D.C. Também atuou como Conselheiro Sênior do Secretário de Estado Assistente para Assuntos Econômicos Keith Krach e do Secretário de Estado Assistente Sênior para o Bureau de Assuntos Político-Militares do Departamento de Estado dos EUA. Atualmente é Non-Resident Fellow no Payne Institute for Public Policy e Consultor Sênior (Não Residente) no Center for Strategic and International Studies (CSIS). Possui Mestrado pela National Intelligence University e Bacharelado pela Duke University.

**James Drummond Allen**

Membro Independente do Conselho Americano

Data de posse: 19/06/2024

Experiência: Jim Allen trabalhou na Divisão de Investment Banking da Morgan Stanley & Co. LLC por 28 anos, onde atuou em diversas funções, incluindo como chefe de fusões e aquisições na América Latina de 2008 a 2022, e como banqueiro de setor cobrindo os setores de telecomunicações e infraestrutura digital nos EUA e na América Latina de 1997 a 2008. Sua experiência em banking inclui fusões e aquisições, privatizações, reestruturações e transações de dívida e capital para clientes corporativos, bem como governos nos EUA e nas Américas. Desde 2022, está afiliado ao Morgan Stanley como Assessor Sênior. Antes de sua carreira no banco, o Sr. Allen serviu como oficial na Marinha dos EUA de 1984 a 1991. Possui graduação pelo Dartmouth College (1983) e MBA em Finanças pela UCLA-Anderson (1993).

Governança em Ação: Comitês Estatutários

Para aprimorar a eficácia do Conselho, determinadas responsabilidades são delegadas a três Comitês Estatutários compostos exclusivamente por membros do Conselho de Administração. Embora possibilitem discussões técnicas mais aprofundadas, esses Comitês atuam no nível de supervisão estratégica.

Comitê de Auditoria

Luiz Antônio Nogueira de França

André Guilherme Cazzaniga Maciel

(especialista financeiro designado)

Antônio Kandir

Este comitê supervisiona os processos de contabilidade e reporte financeiro do Inter e as auditorias de suas demonstrações financeiras, além de revisar os controles e procedimentos de divulgação do Inter e seus controles internos sobre o reporte financeiro.

Comitê de Riscos

Leonardo Guimarães Corrêa

James Drummond Allen

José Felipe Diniz

Este comitê estrutura e revisa o framework de gestão de riscos corporativos, definindo o apetite de risco do Inter, os limites de tolerância e os protocolos de mitigação em riscos de crédito, mercado, operacional, liquidez, social, ambiental, climático e de conformidade. Identifica proativamente riscos em novos produtos e verifica que os controles internos permaneçam proporcionais à escala operacional.

Comitê de Remuneração e Pessoas

Maria Fernanda Menin

Rubens Menin Teixeira de Souza

Claudia Farkouh Prado

Todd Crawford Chapman

Refletindo a crescente maturidade da estrutura de governança do Inter, este comitê governa as políticas de remuneração executiva, as estratégias de atração e retenção de talentos e as iniciativas de diversidade na liderança.

Liderança Executiva

A evolução corporativa do Inter está fundamentalmente ligada ao desenvolvimento contínuo de sua força de trabalho. Desde 2022, evoluímos nossa estrutura organizacional para aumentar a agilidade e alinhar as operações com nossas ambições estratégicas de longo prazo.

Essa reestruturação foi ancorada em três mudanças organizacionais críticas que simplificaram os reportes diretos ao CEO Global de 12 para 8: o estabelecimento de um cargo de CEO Global para liderar com uma visão internacional unificada, a criação de um cargo dedicado de CEO Brasil para manter foco concentrado nas operações centrais, e o reforço de duas funções de controle global essenciais: Jurídico & Compliance e Gestão de Riscos.



João Vitor Menin

Diretor Executivo Global (Global CEO)
Brasileiro

Experiência: João Vitor Menin é o CEO Global da Inter&Co. Formado em Engenharia Civil, possui mais de duas décadas de experiência nos mercados financeiro e de capitais. Ingressou no Banco Inter em 2004 e, progressivamente, assumiu maiores responsabilidades, tornando-se Diretor Executivo em 2008 e membro do Conselho de Administração de 2005 a 2019. Foi nomeado CEO do Banco Inter em 2015, cargo que ocupou até 2024, quando se tornou CEO Global da Inter&Co. Sob sua liderança, o Inter se transformou de uma instituição de crédito regional em uma das principais plataformas financeiras digitais do Brasil.



Alexandre Riccio de Oliveira

Diretor Executivo do Brasil (Brazil CEO)
Brasileiro

Experiência: Alexandre Riccio é Vice-Presidente Sênior de Banco de Varejo da Inter&Co e CEO do Banco Inter. Alexandre ingressou no Banco Inter em 2013, como Superintendente de Desenvolvimento, tendo sido eleito Diretor do Banco em abril de 2015, Diretor Executivo de Operações e Gestão em dezembro de 2015 e Vice-Presidente em setembro de 2017. Em 2020, foi eleito Diretor Executivo da Febraban. Antes de ingressar no Grupo Inter, atuou como Consultor no The Boston Consulting Group – BCG (2011 a 2013), Gerente de Operações na Gerdau Ameristeel (2006 a 2010), Consultor na Falconi (2004 a 2006) e teve experiência como empreendedor no setor de alimentação esportiva. É formado em Engenharia Civil pela Universidade Federal de Minas Gerais – UFMG e possui MBA pela Kellogg School of Management, Northwestern University – EUA.



Santiago Horacio Stel

Vice-Presidente Sênior de Finanças (CFO)
Argentino

Experiência: Santiago Stel é Vice-Presidente Sênior de Finanças (CFO) da Inter&Co. Santiago ingressou na Inter&Co como Chief Strategy and Investor Relations Officer em 2022. Anteriormente, Santiago trabalhou por 10 anos no Morgan Stanley, no escritório de Nova York da divisão de Investment Banking, assessorando instituições financeiras na América Latina em M&As, transações de dívida e equity no mercado de capitais, incluindo o IPO do Banco Inter. Além disso, trabalhou no Barclays Capital (2011 a 2012) e no Itaú (2004 a 2009). Possui graduação em Economia pela Universidade de Buenos Aires e MBA pela Duke University.



Thaís Leite Lemos
Chief Human Resources Officer (CHRO)
Brasileira

Experiência Thaís Leite Lemos é a Chief Human Resources Officer na Inter&Co e no Banco Inter. Graduada em Psicologia pelo Centro de Ensino Superior de Juiz de Fora (2005–2010) e com MBA em Gestão Estratégica de Pessoas pela PUC de Minas Gerais (2012–2013). Ingressou no Banco Inter (2017) como Analista de Recursos Humanos, tornando-se Coordenadora de Desenvolvimento (2018) e posteriormente People to Business Executive (2019). Antes de ingressar no Banco Inter, trabalhou na área de Recursos Humanos da OI S.A (2012–2014), Infosys (2014–2015) e Sondas Ativas (2015–2017).



Guilherme Ximenes de Almeida
Chief Information Officer (CIO)
Brasileiro

Experiência: Guilherme Ximenes de Almeida é o Chief Information Officer da Inter&Co e do Banco Inter. Ingressou no Banco Inter em 2015 como gerente de tecnologia, responsável por soluções para produtos digitais, e tornou-se diretor de tecnologia em 2017. Atuou como coordenador de projetos e especialista em TI na Gol Linhas Aéreas, de 2009 a 2012, e na Smiles S.A., de 2012 a 2015. Guilherme possui graduação em Engenharia Elétrica, pós-graduação em Gestão Financeira e atualmente está matriculado no Programa de Certificado em Inovação e Empreendedorismo da Stanford University.



Marco Antônio Araújo Filho
Chief Legal & Compliance Officer (CLCO)
Brasileiro

Experiência: Marco Antônio Martins Araújo Filho foi nomeado Chief Legal & Compliance Officer Global da Inter&Co em abril de 2025. Antes de ingressar na Inter&Co, Marco atuou como Chief Legal and Compliance Officer na Nubank (2020–2023). Anteriormente, ocupou os cargos de Consultor Jurídico Global no HSBC (2014–2020), Consultor Jurídico Geral no Banco Santander (2008–2014), Consultor Jurídico Geral para a América Latina no Banco Real ABN AMRO (2003–2008) e Advogado Sênior no Banco Itaú BBA (1994–2003). Possui bacharelado em Direito pela Universidade de Brasília (1987) e LLM pela Fordham University School of Law (1992). Com sua vasta experiência, Marco é responsável por liderar as equipes globais de compliance, jurídico e políticas públicas, ao mesmo tempo em que impulsiona a expansão e o desenvolvimento da Empresa e suas subsidiárias.



Marlos Araújo
Chief Risk Officer (CRO)
Brasileiro

Experiência: Marlos Francisco de Araújo é Chief Risk Officer na Inter&Co e Banco Inter. Possui mais de 20 anos de experiência no mercado financeiro, com sólida formação em gestão de riscos corporativos, controles financeiros, compliance, governança e eficiência operacional. Desde março de 2023, atua como Diretor da Associação Brasileira das Companhias Abertas (Abrasca). Antes disso, passou 14 anos no Banco Bradesco S.A., ocupando posições de liderança como Chief Risk Officer (CRO) de 2022 a 2023, responsável por riscos corporativos, controles internos, compliance, segurança e inteligência estratégica; Diretor Departamental de Riscos Organizacionais de 2017 a 2022; Diretor Departamental de Controles Financeiros de 2013 a 2017; Superintendente de Processos e Eficiência de 2011 a 2013; e Superintendente de Controles Financeiros de 2009 a 2010. Em paralelo ao seu cargo no Bradesco, também atuou como Diretor de Riscos na FEBRABAN de 2019 a 2023, coordenando discussões regulatórias e estratégicas entre instituições financeiras e reguladores. Possui bacharelado em Administração de Empresas (1998) e Mestrado em Administração de Empresas pela FEA-USP (2003). Em 2010, concluiu o Advanced Management Program (AMP) pela Harvard Business School.



Rodrigo Gouveia
Chief Commerce Officer (CCO)
Brasileiro

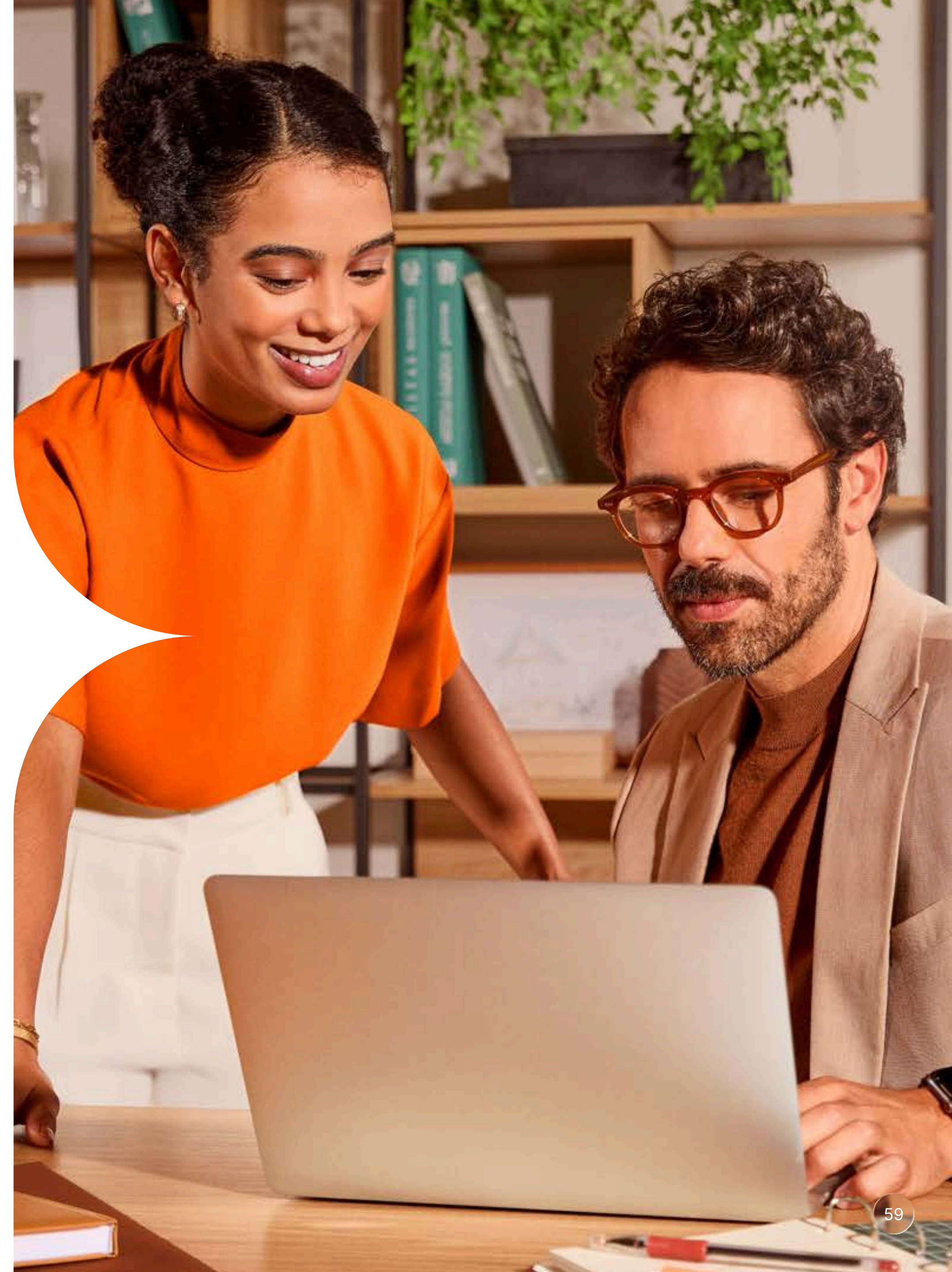
Experiência: Rodrigo possui graduação em Administração de Empresas com foco em Marketing pela University of San Francisco, Califórnia (2000). Tem mais de 20 anos de experiência em comunicação e negócios, incluindo 17 anos em cargos de liderança sênior como Diretor de Negócios em agências do Grupo WPP (Y&R, Wunderman e VML) no Brasil, além de ter atuado como Global Client Partner para a América Latina no Facebook. Ingressou no Banco Inter em julho de 2019 como Diretor de Marketplace, liderando o desenvolvimento estratégico e a implementação da iniciativa Super App, integrando o marketplace de serviços financeiros e não financeiros do banco.

Ao longo dos últimos três anos, integramos com sucesso mais de 15 novos diretores em nossa equipe provenientes do mercado externo. Profissionais de alta performance continuam escolhendo ingressar no Inter impulsionados por nossa robusta cultura corporativa, comprovadas capacidades de execução e claro potencial de crescimento.



Antônio Cassio Segura
US Country Manager
Brasileiro

Experiência: Anteriormente, atuou como Vice-Presidente Executivo de Vendas Institucionais na YellowFi Managements LLC e na Bright Capital LLC, e como Presidente & CEO do Banco do Brasil Americas, após atuar como Gerente Geral do Banco do Brasil S.A. Miami Branch. Graduado em Administração de Empresas e MBA pela Universidade de São Paulo, Mestre em Marketing & Inovação pelo Centro Universitário da FEI e participou do Programa de Gestão Avançada em Administração e Gestão da Empresas pela University of Chicago Booth School of Business.



Ambiente Regulatório & Compliance

A conformidade regulatória é um elemento fundamental da longevidade institucional. A função de Compliance se reporta diretamente ao Comitê de Auditoria, ao Comitê de Riscos e ao Conselho de Administração, garantindo supervisão independente no mais alto nível estratégico. Nossa infraestrutura automatizada de compliance distribui atualizações regulatórias e impõe a aceitação obrigatória de políticas em toda a organização, garantindo que documentos fundamentais — como o Código de Conduta e Ética, a Política Anticorrupção e a Política de Privacidade — sejam integrados às operações diárias.

A função de Compliance se reporta diretamente ao Comitê de Auditoria, ao Comitê de Riscos e ao Conselho de Administração.

Governança de Dados: Privacidade e Segurança da Informação

Com dezenas de milhões de clientes gerando dados continuamente em uma plataforma de sete verticais integrados, a proteção de dados e a privacidade são pilares inegociáveis do modelo de compliance do Inter. A empresa opera em conformidade com a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) no Brasil e com regulamentações internacionais equivalentes, incluindo a California Consumer Privacy Act (CCPA) e o Gramm-Leach-Bliley Act (GLBA) aplicável às suas operações nos EUA.

Todos os dados pessoais coletados no processo de Due Diligence de Integridade são utilizados exclusivamente para fins de avaliação de integridade, em estrita observância à LGPD e à legislação internacional aplicável. A conduta dos colaboradores em relação aos dados é regida pela Política de Privacidade e por documentos internos: senhas e acessos ao sistema são pessoais e intransferíveis; dados de clientes, parceiros e colaboradores são estritamente confidenciais e somente podem ser processados por quem possua a autorização necessária; e o uso de dados deve se limitar à finalidade para a qual foram originalmente coletados.

Proteger o ecossistema financeiro é uma prioridade central, com foco na identificação precoce de riscos e na intervenção direcionada. O framework de proteção ao cliente do Inter opera de forma dinâmica para reduzir fricções desnecessárias, ao mesmo tempo em que mantém salvaguardas rigorosas. Processando mais de 30 milhões de transações diárias¹, incluindo 18 milhões de transferências Pix diárias², nossa plataforma de dados exige supervisão automatizada e robusta.

Implantando IA para aumentar a segurança e reduzir perdas por fraude



Integridade Corporativa

O Inter mantém um programa estruturado de integridade e anticorrupção, sustentado pelo Código de Conduta e Ética — aplicável a todos os colaboradores, administradores, membros do conselho, estagiários, aprendizes e terceiros que interagem com o grupo — e pela Política Anticorrupção publicamente divulgada. O programa visa mitigar os riscos de suborno, corrupção e fraude em todas as operações do grupo, com tolerância zero a qualquer conduta que comprometa a integridade da empresa.

O framework anticorrupção do Inter proíbe expressamente todas as formas de corrupção ativa e passiva, suborno, fraude e pagamentos de facilitação — independentemente do valor envolvido ou da jurisdição onde a interação ocorre.

Colaboradores, administradores e terceiros que atuam em nome do Inter são estritamente proibidos de oferecer, prometer, autorizar ou receber qualquer vantagem indevida — seja por meio de pagamentos, presentes, hospitalidade ou qualquer item de valor — a ou de autoridades públicas, com o objetivo de influenciar, facilitar ou recompensar qualquer ação oficial em benefício do Inter ou de qualquer terceiro.

As interações com autoridades públicas devem ser conduzidas exclusivamente por colaboradores, administradores ou terceiros autorizados, sempre em conformidade com a Política Anticorrupção, o Código de Conduta e Ética, o Procedimento de Interação com Autoridades Públicas e a legislação aplicável. Todas as interações relevantes com autoridades públicas devem ser documentadas por meio do formulário designado disponível no sistema interno do Inter, dentro do prazo máximo de dois dias úteis após a interação e reportadas à área de Compliance — com escalada ao Comitê de Ética sempre que necessário.

Doações políticas — seja a partidos políticos, campanhas ou candidatos a cargos públicos — são expressamente proibidas em nome do Inter. A distribuição de material político no ambiente de trabalho é igualmente proibida.

Governança da Cadeia de Valor

& Resolução de Problemas

O compromisso do Inter com a integridade se estende por toda a sua cadeia de valor. Todos os fornecedores, prestadores de serviços, parceiros de negócios, patrocinadores e beneficiários de doações passam por um rigoroso processo de Due Diligence de Integridade, conduzido de forma independente pela área de Compliance. Esse processo avalia risco de corrupção, integridade reputacional, conflitos de interesse e presença em listas restritivas nacionais e internacionais — incluindo listas de trabalho escravo, CNEP, CEIS, CEPIM, OFAC, INTERPOL e FBI, entre outras.

O período de recertificação varia de acordo com o nível de risco identificado: 36 meses para baixo risco, 24 meses para risco médio e 12 meses para alto risco — com possibilidade de reavaliação antecipada em caso de mudanças significativas nas operações, gestão ou perfil de risco do terceiro. Certas categorias de engajamento são classificadas como inerentemente de alto risco e, portanto, sujeitas obrigatoriamente à análise manual pela área de Compliance, com emissão de parecer formal ao final do processo. Essas categorias incluem patrocínios, doações, acordos com órgãos públicos para empréstimos consignados e transações de M&A.

Quando um achado crítico é identificado durante a due diligence e o Diretor da área de negócios opta por prosseguir com o engajamento, a área de Compliance deve submeter o caso ao Comitê de Deliberação de Terceiros de Alto Risco — uma comissão composta por pelo menos três membros, incluindo representantes da área certificadora, da área de gestão de contratos e de Compliance — que delibera sobre a aprovação ou descontinuação do relacionamento. Todos os contratos firmados com terceiros devem incluir cláusulas anticorrupção específicas e o compromisso de seguir as políticas internas do Inter e o Código de Conduta e Ética.

Canal de Ética e Denúncias

O Canal de Ética é o principal mecanismo para identificar condutas ilegais ou antiéticas nas operações do Inter. Disponível 24 horas por dia, 7 dias por semana, o canal pode ser acessado por colaboradores, acionistas e demais stakeholders para reportar qualquer conduta que viole o Código de Conduta e Ética, a legislação vigente ou as normas internas da empresa. O canal é gerenciado por uma empresa terceira independente — garantindo que todos os relatos sejam tratados com total integridade e anonimato, com garantia de não retaliação para denunciante de boa-fé. O acesso está disponível em canaldeetica.com.br/interco ou pelo telefone 0800-887-0077 (residentes no Brasil), 18002464924 (residentes nos EUA e Canadá).

As investigações seguem um fluxo estruturado coordenado pela área de Compliance, e as medidas resultantes podem variar de ações consultivas a medidas disciplinares — incluindo advertências, suspensão, demissão por justa causa e, quando aplicável, encaminhamento para processos civis e criminais. Nos casos mais graves, a deliberação final cabe ao Conselho de Administração como autoridade máxima.



Arquitetura Regulatória

No Brasil, as operações estão sob a supervisão direta do Banco Central e da Comissão de Valores Mobiliários (CVM). A empresa monitora sistematicamente esses ambientes para adaptar as operações antes das datas formais de vigência

A natureza global das operações do Inter exige conformidade simultânea com diferentes ambientes regulatórios. A Inter&Co, Inc. adere às regulamentações da Securities and Exchange Commission (SEC) dos EUA e da Nasdaq, enquanto as demais empresas subsidiárias do grupo operam sob as regras aplicáveis nos EUA, Brasil, Ilhas Cayman e outras jurisdições relevantes.

ESG

Criação de Valor Sustentável

O compromisso do Inter com a criação de valor sustentável está estruturado em torno dos princípios Ambientais, Sociais e de Governança (ESG). Conforme detalhado nas seções anteriores deste relatório, a Governança Corporativa — o "G" fundacional desse framework — é uma das bases estruturais mais importantes das nossas operações. Tendo estabelecido nossos rigorosos frameworks de governança, protocolos de conformidade regulatória e estruturas de gestão de riscos, esta seção foca nos dois elementos restantes: as dimensões Ambiental e Social dos negócios.

A abordagem do Inter aos princípios Ambientais e Sociais está inerentemente integrada ao nosso modelo de negócios. Operando por meio de uma infraestrutura totalmente digital, somos sustentáveis por design.

Essa estrutura digital nativa garante uma pegada de carbono estruturalmente baixa e emissões mínimas de gases de efeito estufa em comparação com operações bancárias físicas tradicionais. Além da eficiência de recursos, nosso framework operacional cumpre uma função social crítica: impulsionar a educação financeira e a inclusão da população brasileira.

Ambiental

Descarbonização Operacional e Eficiência de Recursos

Como o modelo operacional do Inter é estruturalmente digital, ele aproveita a infraestrutura baseada em nuvem para limitar a pegada física associada às operações corporativas. A estratégia ambiental da empresa foca em otimizar a eficiência energética em todas as instalações corporativas, gerenciar a intensidade de carbono da nossa arquitetura de dados e mitigar as emissões da cadeia de suprimentos do Escopo 3.



Relatório de Energia e Carbono: Inventário de Emissões e Metodologia

O Inter estrutura seu relatório de emissões de gases de efeito estufa (GEE) em conformidade com os protocolos padrão do Greenhouse Gas Protocol (GHG Protocol). No exercício fiscal encerrado em 2024, nosso consumo direto de energia operacional representou uma proporção controlada da nossa pegada de carbono total, consistente com nossa matriz digital-first. As medidas de eficiência energética durante o ano priorizaram a otimização das sedes corporativas e hubs regionais, com foco em sistemas inteligentes de gestão predial e eficiência de iluminação. Para computação em nuvem e operações de data centers, que constituem parte significativa da nossa infraestrutura tecnológica, priorizamos parcerias com fornecedores que demonstram compromissos estruturados com energia renovável e neutralidade de carbono.



Na data de publicação deste relatório, o inventário consolidado de emissões de GEE para o exercício fiscal de 2025 está pendente de medição e verificação finais. Consequentemente, as métricas ambientais divulgadas aqui refletem o ciclo de reporte finalizado de 2024.

Emissões de Gases de Efeito Estufa e Consumo de Energia (2023-2024)¹

Métricas	2023	2024
Consumo de energia utilizado para calcular emissões	3.343.000 kWh	3.565.180 kWh
Emissões diretas totais (Escopo 1)	2.867 tCO ₂ e	4.312 tCO ₂ e
Emissões de eletricidade adquirida (Escopo 2, baseado em localização)	135.832 tCO ₂ e	205.123 tCO ₂ e
Emissões da cadeia de valor (Escopo 3)	1.932,045 tCO ₂ e	2.006,258 tCO ₂ e
Emissões Brutas Totais	2.070,744 tCO₂e	2.215,693 tCO₂e

Para complementar essas métricas quantitativas, a estratégia de gestão climática da empresa abrange diversas iniciativas de sustentabilidade integradas às suas operações e cadeia de valor. A sede localizada em Belo Horizonte possui a certificação internacional LEED Gold e o selo Procel de eficiência energética. A equipe interna de engenharia desenvolve continuamente projetos de eficiência, como a instalação de adesivos solares nas venezianas do edifício, uma turbina eólica protótipo fabricada com garrafas PET reutilizadas e a aplicação de energia regenerativa nos sistemas de frenagem dos elevadores. O compromisso ambiental se estende também a terceiros por meio da Política de Responsabilidade Social, Ambiental e Climática, que exige a inclusão de cláusulas específicas de gestão de risco nos contratos com fornecedores de alta exposição.

Impacto Social

Educação Financeira

Operando como um componente fundamental da estratégia corporativa, a educação financeira é um mecanismo primário para otimizar a tomada de decisão dos clientes e aprimorar a saúde geral do ecossistema Inter. Essa diretriz está formalmente incorporada ao Código de Conduta e Ética da empresa, estabelecendo a educação financeira como um requisito estrutural dos nossos padrões operacionais.

Para fomentar o engajamento de longo prazo e a geração sustentável de receita, o Inter utiliza a educação financeira como um instrumento estratégico. Oferecemos um conjunto abrangente de produtos e soluções acessíveis projetados para facilitar a tomada de decisão financeira informada. Além disso, a integração da Seven — nosso framework de IA multiagente — viabiliza o compartilhamento de conhecimento personalizado e escalável. Essa infraestrutura garante que os clientes compreendam plenamente a mecânica de suas escolhas de consumo e investimento. O ecossistema é ainda apoiado por ferramentas educacionais dedicadas, incluindo o "Inter Educa" e o "Invest Fácil".

Nota 1: Definições adicionais encontram-se na seção Glossário desta apresentação.

Meu Porquinho: uma ferramenta importante para começar a investir para o futuro

Um componente central da nossa estratégia de inclusão financeira é fomentar o investimento disciplinado de capital entre os clientes de varejo. Por meio do "Meu Porquinho", o Inter oferece um mecanismo simplificado que incentiva comportamentos consistentes de poupança. Ao simplificar o processo de definição e acompanhamento de objetivos financeiros, essa funcionalidade reduz barreiras estruturais à resiliência financeira, capacitando os usuários a construir reservas de emergência e alocar capital com eficiência. A eficácia dessa ferramenta é evidenciada pela forte adoção pelos usuários e por mudanças comportamentais em direção ao planejamento financeiro sustentável.



> 3 milhões
de objetivos de investimento criados
via Meu Porquinho em 2025¹

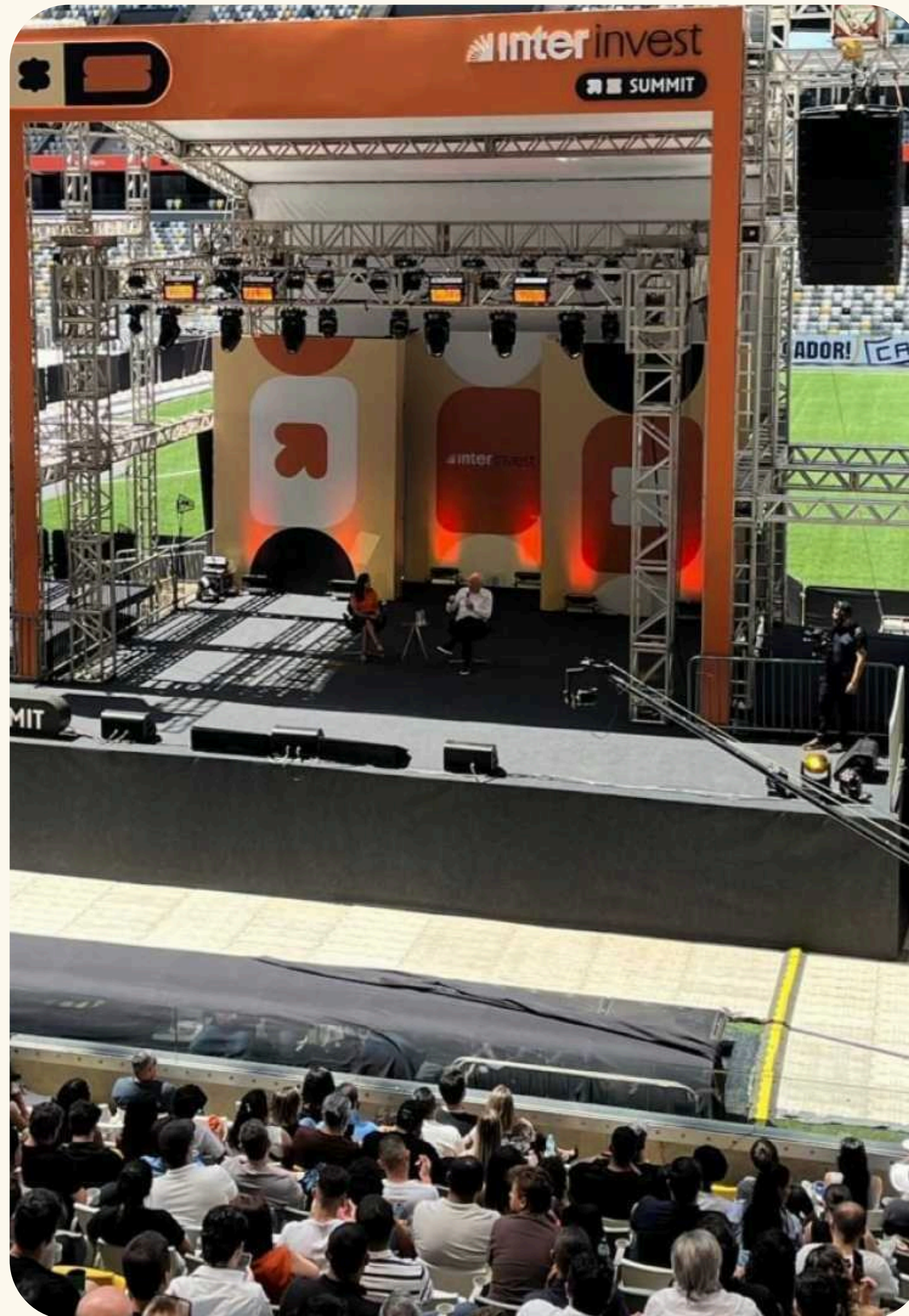
O "Meu Crédito" na jornada do App: transparência para construir hábitos de crédito mais saudáveis

Da mesma forma, o "Meu Crédito" na jornada do App atende à necessidade crítica de transparência na gestão do crédito ao consumidor. Esse hub integrado traduz critérios complexos de originação e metodologias de definição de limites em insights acionáveis para o usuário. Ao integrar a concessão de crédito com a educação comportamental, a plataforma orienta os clientes sobre como gerenciar dívidas de forma responsável e evitar a inadimplência. Essa abordagem proativa alinha o objetivo social do Inter de empoderamento financeiro com o mandato estratégico da empresa de otimizar a qualidade da carteira e mitigar o risco de crédito.



Inter Invest Summit: Compartilhamento de Conhecimento

Em 2025, sediamos o Inter Invest Summit, um evento projetado para reduzir a lacuna de conhecimento entre gestores de ativos, especialistas de mercado e investidores de varejo. Realizado na Arena MRV em Belo Horizonte, o summit serviu como uma extensão física do nosso mandato educacional digital, democratizando o acesso a insights de nível institucional sobre macroeconomia, renda fixa, renda variável, fundos e alocações internacionais. O programa contou com lideranças executivas ao lado de renomados especialistas de mercado e gestores de ativos, que conduziram painéis temáticos e apresentações. Ao promover o engajamento direto e a transferência de conhecimento de alto nível, o evento reforçou o posicionamento do Inter como um hub educacional central dentro do ecossistema financeiro brasileiro.



6.000 participantes
no Inter Invest Summit

8 horas de programação
educacional entregue em
painéis temáticos.

Impacto Corporativo: Filantropia e Desenvolvimento Comunitário

Além dos esforços educacionais viabilizados pela plataforma, a Companhia está comprometida com a realização de iniciativas de impacto social direcionadas às comunidades onde opera. A alocação de capital da Companhia para ações filantrópicas é estritamente regida por protocolos institucionais de compliance. Todas as distribuições de recursos e patrocínios passam por due diligence obrigatória de integridade pelo departamento de Compliance, garantindo a regularidade fiscal e o alinhamento com os padrões de governança corporativa.

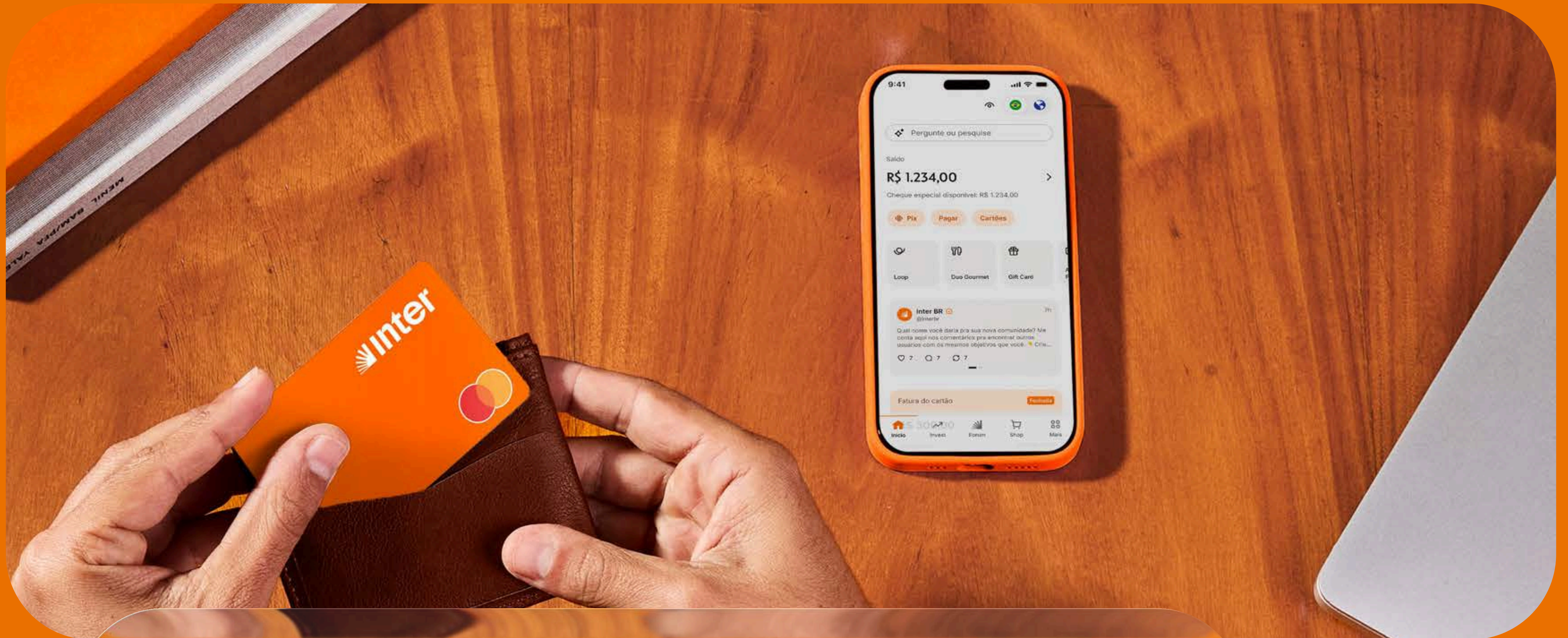
O Inter direciona recursos a entidades sem fins lucrativos que atuam em diversos municípios do estado de Minas Gerais. O foco principal dessas ações filantrópicas é promover a inclusão social, a capacitação profissional, a educação, o acesso ao emprego formal, à moradia, à alimentação, à saúde, à cultura, ao esporte e ao lazer para populações em situação de vulnerabilidade.



> 4.000 indivíduos
integrados anualmente aos frameworks de formação
profissional e geração de renda do CEDIPRO

> 350 crianças e adolescentes
diretamente apoiados nas Obras Assistenciais Pavonianas
e nos frameworks de geração de renda

3.500 presentes
distribuídos para fomentar a
integração e o apoio comunitário



Outras informações

Sobre o relatório

Este relatório anual apresenta o desempenho financeiro, operacional e estratégico do Inter para o exercício fiscal encerrado em 31 de dezembro de 2025. O documento consolida uma visão analítica do ecossistema da empresa, a infraestrutura tecnológica que apoia nossa expansão operacional e as métricas de execução que impulsionam o valor de longo prazo para os acionistas. Além disso, engloba nossas demonstrações financeiras auditadas, elaboradas em conformidade com as Normas Internacionais de Relatório Financeiro (IFRS), juntamente com a discussão e análise da administração sobre os resultados consolidados.

Ao longo deste documento, certas métricas operacionais e financeiras do exercício fiscal de 2025 são comparadas com dados do terceiro trimestre de 2022 (3T22). Essa base comparativa específica é utilizada porque o 3T22 marca o lançamento oficial do plano estratégico "60-30-30". Operando como um marco fundamental para a empresa, esse período de referência oferece aos stakeholders uma perspectiva estrutural sobre a transformação do negócio, ilustrando claramente a trajetória de execução e a materialização dos nossos objetivos estratégicos ao longo do ciclo.

Para os fins deste relatório, salvo indicação contrária ou quando o contexto assim exigir, as referências a "Inter&Co", "Inter" ou a "Companhia" designam a Inter&Co, Inc. e suas subsidiárias consolidadas, incluindo o Banco Inter S.A. O termo "Banco Inter" refere-se exclusivamente ao Banco Inter S.A., uma entidade brasileira de capital aberto, e suas subsidiárias diretas.

Este relatório está publicamente acessível por meio do portal de Relações com Investidores da Inter&Co, bem como pelos sistemas oficiais de divulgação da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) do Brasil e da Securities and Exchange Commission (SEC) dos Estados Unidos. Dúvidas sobre o conteúdo financeiro e operacional deste documento podem ser direcionadas à equipe de Relações com Investidores pelo e-mail ir@inter.co.

Ficha técnica:

Edição & Diagramação: João Vítor Cardoso



Glossary

ARPAC Bruto

(Receita de juros + (Receita de serviços e comissões – Cashback – Recompensas Inter) + Receita de títulos e derivativos + Outras receitas) ÷ 3

Média dos últimos 2 períodos de Clientes Ativos

ARPAC de Juros

(Receita de juros) ÷ 3

Média dos últimos 2 períodos de Clientes Ativos

ARPAC Bruto

(Receitas de serviços e comissões + Outras Receitas + Despesas de Cashback + Inter Loop) ÷ 3

Média dos últimos 2 períodos de Clientes Ativos

ARPAC per quarterly cohort

Receita Bruta Total líquida de despesas de juros de uma determinada coorte dividida pelo número médio de clientes ativos nos períodos atual e anterior¹. A coorte é definida como o período em que o cliente iniciou seu relacionamento com o Inter.

Captação

Depósitos de clientes + Títulos emitidos + Títulos vendidos sob acordos de recompra + Depósitos interbancários + Empréstimos e repasses

Carteira Bruta de Empréstimos

Empréstimos e Adiantamentos a Clientes + Empréstimos a instituições financeiras

Carteira Geradora de Receita (IEP)

O Índice de Eficiência é nossa linha SG&A dividida pelas receitas menos as seguintes despesas tributárias: PIS/COFINS, ISSQN e outros impostos, conforme apresentado na Nota 31 de nossas Demonstrações Financeiras Auditadas. As receitas são apresentadas brutas de PIS/COFINS, ISSQN e outros impostos nas demonstrações de resultado.

Caixa e equivalentes de caixa + Valores a receber de instituições financeiras, líquidos de provisão para perdas de crédito esperadas + Depósitos no Banco Central do Brasil + Títulos, líquidos de provisão para perdas de crédito esperadas + Ativos financeiros derivativos + Empréstimos e adiantamentos a clientes, líquidos de provisões para perdas de crédito esperadas + Repasses interbancários

Carteira Sensível ao Crédito

Outros Títulos + Carteira Bruta de Empréstimos

Clientes Ativos

Definimos um cliente ativo como um cliente que, em qualquer data específica, foi fonte de qualquer valor de receita para nós nos três meses anteriores, ou um cliente que utilizou produtos que não geram receita nos três meses anteriores (ex.: Pix, transferências eletrônicas, etc.). Para o Inter Seguros, calculamos o número de clientes ativos para nossas operações de corretagem de seguros como o número de beneficiários de apólices de seguro vigentes em uma data específica. Para o Inter Invest, calculamos o número de clientes ativos como o número de contas individuais que investiram em nossa plataforma durante o período aplicável.

Nota 1: Número médio de clientes ativos nos períodos atual e anterior: Para o primeiro período, é utilizado o número total de clientes ativos ao final do período.

Cientes Ativos por Colaborador

$$\frac{\text{Clientes ativos ao final de um determinado período}}{\text{Número de colaboradores ao final do período}}$$

Custo de Captação

$$\frac{(\text{Despesas de juros} \times 4)}{\text{Média dos últimos 2 trimestres dos passivos remunerados (depósitos à vista, depósitos a prazo, depósitos de poupança, credores por recursos a liberar, títulos emitidos, títulos vendidos sob acordos de recompra, depósitos interbancários e outros)}}$$

Custo de Servir (CTS)

$$\frac{(\text{Despesas de Pessoal} + \text{Despesas Administrativas} + \text{Depreciação e Amortização}) \div 3}{\text{Média dos últimos 2 períodos de Clientes Ativos}}$$

Custo do Risco

Calculamos o Custo do Risco como as perdas por imparidade em ativos financeiros divididas pela média da Carteira Sensível ao Crédito para o final do ano atual e anterior.

$$\frac{(\text{Perdas por imparidade em ativos financeiros} \times 4)}{\text{Média dos últimos 2 períodos da Carteira Sensível ao Crédito (Outros Títulos + Carteira Bruta de Empréstimos)}}$$

Emissões de gases de efeito estufa (GEE)

Essas emissões abrangem os seguintes escopos: Escopo 1: Emissões diretas de fontes de propriedade ou controladas pela organização. Escopo 2: Emissões indiretas da compra de eletricidade e calor consumidos pela empresa. Escopo 3: Outras emissões indiretas.

Empréstimos brutos por cliente ativo

$$\frac{\text{Carteira Bruta de Empréstimos}}{\text{Número de clientes ativos ao final de um determinado período}}$$

Formação Stage 3

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

Índice de Basileia

$$\frac{\text{Patrimônio de Referência}}{\text{Ativos ponderados pelo risco}}$$

Índice de Cobertura

$$\frac{(\text{Provisão para perdas de crédito esperadas} + \text{Provisão para perdas de crédito esperadas em compromissos de empréstimos})}{\text{Atrasos superiores a 90 dias}}$$

Índice de Eficiência

O Índice de Eficiência é nossa linha SG&A dividida pelas receitas menos as seguintes despesas tributárias: PIS/COFINS, ISSQN e outros impostos, conforme apresentado na Nota 31 de nossas Demonstrações Financeiras Auditadas. As receitas são apresentadas brutas de PIS/COFINS, ISSQN e outros impostos nas demonstrações de resultado.

$$\frac{(\text{Despesas de pessoal} + \text{Despesas administrativas} + \text{Depreciação e amortização})}{(\text{Receita de Juros Líquida} + \text{Resultado líquido de serviços e comissões} + \text{Outras receitas} - \text{Despesas tributárias} + \text{Impostos sobre juros sobre capital próprio})}$$

Índice de Ofertas Cruzadas (CSI)

ΣNúmero de produtos utilizados

(Clientes Ativos no início do trimestre + Clientes Ativos no final do trimestre) ÷ 2

Índice de Receita de Tarifas

(Resultado líquido de serviços e comissões + Outras receitas)

(Receita de Juros Líquida + Resultado líquido de serviços e comissões + Outras receitas – Despesas tributárias)

NIM Excluindo a Carteira à Vista de Cartão de Crédito

(Receita de juros líquida e receita de títulos, derivativos e câmbio × 4)

Média dos últimos 2 trimestres da Carteira Geradora de Receita (Caixa e equivalentes de caixa + Valores a receber de instituições financeiras, líquidos de provisões para perdas de crédito esperadas + Depósitos no Banco Central do Brasil – Títulos, líquidos de provisões para perdas de crédito esperadas + Ativos financeiros derivativos + Empréstimos e adiantamentos a clientes, líquidos de provisões para perdas de crédito esperadas – Depósitos interbancários)

NPL de 15 a 90 dias

Atrasos de 15 a 90 dias

Empréstimos e Adiantamentos a Clientes

NPL > 90 dias

Atrasos superiores a 90 dias

Empréstimos e Adiantamentos a Clientes

Outros Títulos

Definimos Outros Títulos como a soma dos seguintes títulos: Debêntures, Certificados de recebíveis imobiliários, Cotas de fundos de investimento, Certificados de recebíveis do agronegócio, Depósitos a prazo com garantia especial, Notas promissórias comerciais, Cédulas de produto rural, Certificados de depósito bancário (CDB), Letras de crédito do agronegócio (LCA), Letras de crédito imobiliário (LCI), Letras financeiras (LF) e Cédulas de crédito bancário (CCB), cada um deles classificado de acordo com a respectiva categoria de mensuração.

Receita Bruta Total

Definimos a Receita Bruta Total como a soma da receita de juros, receitas líquidas de serviços e comissões, despesas de cashback, Inter Loop, outras receitas, receita de títulos, derivativos e câmbio.

Receita de juros + Receitas líquidas de serviços e comissões + Despesas de cashback + Inter Loop + Outras receitas + Receita de títulos, derivativos e câmbio

Receita de juros líquida

Receita de Juros + Despesas de Juros + Receita de títulos + Receita de derivativos

Receita líquida

Receita de juros líquida + Receita líquida de tarifas

Receita líquida por colaborador

Receita Líquida de um determinado período

Média dos últimos 2 períodos de Colaboradores

Relacionamento Bancário Principal

O índice de principalidade analisa 17 características e mede de forma holística o relacionamento dos clientes com o Inter em comparação com seu relacionamento com outras instituições financeiras¹, de modo que consideramos "Principais" os clientes que têm o Inter como uma de suas instituições financeiras de maior engajamento.

Retorno sobre o Patrimônio Médio (ROE)

(Lucro (prejuízo) do trimestre × 4)

Média dos últimos 2 trimestres do patrimônio líquido total dos acionistas

SG&A

(Saldo Stage 3 no trimestre atual – Saldo Stage 3 no trimestre anterior
+ Variação de write-off no trimestre atual)

Total de empréstimos e adiantamentos a clientes no trimestre anterior

Disclaimer

Este relatório pode conter declarações sobre o futuro do Inter, incluindo sinergias esperadas, planos de crescimento, resultados projetados e estratégias futuras. Embora essas declarações prospectivas reflitam as crenças genuínas da nossa Administração, elas envolvem riscos e incertezas conhecidos e desconhecidos que podem fazer com que os resultados reais ou acumulados da empresa difiram materialmente daqueles antecipados e discutidos neste documento. Estas declarações não são garantias de desempenho futuro. Esses riscos e incertezas incluem, mas não se limitam a, nossa capacidade de realizar o valor das sinergias projetadas e o cronograma projetado, além de fatores econômicos, competitivos, governamentais e tecnológicos que afetam o Inter, os mercados, os produtos, os preços e outros fatores. Além disso, esta apresentação contém números gerenciais que podem diferir daqueles apresentados em nossas demonstrações financeiras. A metodologia de cálculo para esses números gerenciais é apresentada no release de resultados trimestrais do Inter. As declarações contidas neste relatório que não sejam fatos ou informações históricas podem ser declarações prospectivas nos termos do Private Securities Litigation Reform Act de 1995. Essas declarações prospectivas podem, em alguns casos, ser identificadas por termos como "estimar", "projetar", "prever", "planejar", "acreditar", "poder", "expectativa", "antecipar", "pretender", "visar", "potencial", "pode", "vai/deverá" e termos similares, ou o oposto dessas expressões. Essas declarações prospectivas são baseadas nas expectativas e crenças atuais do Inter 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 nas informações atualmente disponíveis e é válida apenas na data em que é feita. Não assumimos nenhuma obrigação de atualizar publicamente qualquer declaração prospectiva, seja escrita ou oral, que possa ser feita periodicamente, seja em razão de novas informações, eventos futuros, desenvolvimentos ou outros. Para informações adicionais sobre fatores que podem levar a resultados diferentes das nossas estimativas, consulte as seções "Declaração Cautelar sobre Declarações Prospectivas" e "Fatores de Risco" do Relatório Anual da Inter&Co no Formulário 20-F. Os números para nossas principais métricas de Unit Economics, que incluem usuários ativos, como receita média por cliente ativo ARPAC, custo de atendimento CTS, são calculados utilizando os dados internos do Inter. Embora acreditemos que essas métricas sejam baseadas em estimativas razoáveis, existem desafios inerentes à mensuração do uso do nosso negócio. Além disso, buscamos continuamente melhorar nossas estimativas, que podem mudar devido a melhorias ou mudanças na metodologia, nos processos de cálculo dessas métricas e, periodicamente, podemos descobrir imprecisões e fazer ajustes para melhorar a precisão, incluindo ajustes que podem resultar no recálculo de nossas métricas históricas. A Rule of 50 referenciada neste documento destina-se a ser um framework conceitual — uma "Estrela-Guia" — desenvolvido pelo Inter para alinhamento estratégico. Não se destina a servir como orientação financeira, conselho ou recomendação acionável. Qualquer uso desse framework deve considerar as circunstâncias, riscos e objetivos específicos relevantes para cada indivíduo ou entidade. Sobre Medidas Financeiras Não-IFRS: Para complementar as medidas financeiras apresentadas neste press release e na conferência de resultados relacionada, apresentação ou webcast em conformidade com as IFRS, a Inter&Co também apresenta medidas financeiras Não-IFRS de desempenho financeiro, conforme destacado ao longo dos documentos. As Medidas Financeiras Não-IFRS incluem, entre outras: Lucro Líquido Ajustado, Custo de Atendimento, Custo de Funding, Índice de Eficiência, Subscrição, NPL > 90 dias, NPL de 15 a 90 dias, NPL e Formação Stage 3, Custo do Risco, Índice de Cobertura, Funding, Custo Total de Captação, Volume Bruto de Mercadorias (GMV), Prêmio, Entradas Líquidas, Depósitos e Investimentos de Serviços Globais, Índice de Receita de Tarifas, Custo de Aquisição de Clientes, TPV Cartões + PIX, ARPAC Bruto, ARPAC Líquido, NIM Marginal 1.0, NIM Marginal 2.0, Receita de Juros Líquida IEP + Não-int. CC Recebíveis (1.0), NIM Marginal IEP (2.0), Custo de Atendimento, NIM Ajustada ao Risco IEP + Não-int. CC Recebíveis (1.0), NIM Ajustada ao Risco IEP (2.0), Índice de Eficiência Ajustado ao Risco, Margem EBT do Cartão de Crédito. Uma "medida financeira não-IFRS" refere-se a uma medida numérica de nossa posição financeira ou histórica que exclui ou inclui valores que normalmente não são excluídos ou incluídos na medida mais diretamente comparável calculada e apresentada em conformidade com as IFRS em nossas demonstrações financeiras. Fornecemos certas medidas não-IFRS como informações adicionais relacionadas aos nossos resultados operacionais como complemento aos resultados fornecidos em conformidade com as IFRS. As informações financeiras não-IFRS aqui apresentadas devem ser consideradas em conjunto com, e não como substituto ou superior às informações financeiras apresentadas em conformidade com as IFRS. Existem limitações significativas associadas ao uso de medidas financeiras não-IFRS. Além disso, essas medidas podem diferir das informações não-IFRS, mesmo quando igualmente intituladas, utilizadas por outras empresas e, portanto, não devem ser utilizadas para comparar o desempenho da Inter&Co com o de outras empresas. Para uma reconciliação da Carteira Bruta de Empréstimos, SG&A, Índice de Eficiência, ROAE, Outros Títulos, Carteira Sensível ao Crédito, Custo do Risco, Funding, Custo de Funding, Receita Bruta Total, Carteira Geradora de Receita, NIM e NIM excluindo Carteira Transatora de Cartão de Crédito, consulte nosso Relatório Anual no Formulário 20-F para o exercício fiscal encerrado em 31 de dezembro de 2025. Para uma reconciliação de nossas outras medidas não-IFRS, consulte o glossário desta apresentação.



inter