

||| Owners' Day

 **inter**

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 reflitam as crenças genuínas da nossa administração, elas envolvem riscos e incertezas conhecidos e desconhecidos que podem fazer com que os resultados da empresa sejam muito diferentes do que foi previsto e discutido aqui. Essas declarações não são garantias de desempenho futuro. Esses riscos e incertezas incluem, mas não se limitam à nossa capacidade de alcançar as sinergias projetadas e o cronograma previsto, além de fatores econômicos, competitivos, governamentais e tecnológicos que afetam o Inter, os mercados, produtos e preços, entre outros. Além disso, esta apresentação contém números gerenciais que podem ser diferentes dos apresentados em nossas demonstrações financeiras. A metodologia de cálculo desses números gerenciais está disponível no relatório trimestral de resultados do Inter.

Declarações contidas neste relatório que não sejam fatos ou informações históricas podem ser consideradas declarações prospectivas nos termos da Lei de Reforma de Litígios de Valores Mobiliários Privados de 1995. Essas declarações prospectivas podem incluir, entre outras coisas, crenças relacionadas à criação de valor e quaisquer outras declarações sobre o Inter. Em alguns casos, termos como "estimar", "projetar", "prever", "planejar", "acreditar", "poder", "expectativa", "antecipar", "pretender", "com o objetivo de", "potencial", "pode", "irá" e termos semelhantes, ou o oposto dessas expressões, podem identificar declarações prospectivas.

Essas declarações prospectivas são baseadas nas expectativas e crenças do Inter sobre eventos futuros e envolvem riscos e incertezas que podem fazer com que os resultados reais sejam muito diferentes dos atuais. Qualquer declaração prospectiva feita por nós neste documento é baseada apenas nas informações disponíveis no momento e vale apenas para a data em que foi feita. Não assumimos nenhuma obrigação de atualizar publicamente qualquer declaração prospectiva, seja escrita ou verbal, que possa ser feita periodicamente, seja em decorrência de novas informações, desenvolvimentos futuros ou qualquer outro motivo. Para informações adicionais sobre os fatores que podem levar a resultados diferentes das nossas estimativas, consulte as seções "Aviso sobre Declarações Prospectivas" e "Fatores de Risco" do Relatório Anual do Inter&Co no Formulário 20-F.

Os números das nossas principais métricas (Unit Economics), que incluem usuários ativos, receita média por cliente ativo (ARPAC) e custo de atendimento (CTS), são calculados usando dados internos do Inter. Embora acreditemos que essas métricas sejam baseadas em estimativas razoáveis, existem desafios naturais ao medir o uso do nosso negócio. Além disso, buscamos continuamente melhorar nossas estimativas, que podem mudar devido a aprimoramentos ou alterações na metodologia e nos processos de cálculo dessas métricas e, de tempos em tempos, podemos identificar imprecisões e fazer ajustes para melhorar a precisão, incluindo ajustes que podem resultar no recálculo de métricas históricas.

A Regra dos 50 mencionada neste documento é um conceito estratégico – uma "Estrela-Guia" – desenvolvido pelo Inter para alinhamento estratégico. Ela não tem o objetivo de servir como orientação financeira, conselho ou recomendação prática. Qualquer uso desse conceito deve considerar as circunstâncias específicas, os riscos e os objetivos relevantes para cada pessoa ou entidade.

Sobre as Medidas Financeiras Não-IFRS

Para complementar as medidas financeiras apresentadas neste comunicado e na conferência, apresentação ou webcast relacionados, de acordo com o IFRS, o Inter&Co também apresenta medidas não-IFRS de desempenho financeiro, destacadas ao longo dos documentos. As Medidas Financeiras Não-IFRS incluem, entre outras: Lucro Líquido Ajustado, Custo de Atendimento, Custo de Captação, Índice de Eficiência, Subscrição, Inadimplência acima de 90 dias, Inadimplência de 15 a 90 dias, Formação de Inadimplência e Estágio 3, Custo de Risco, Índice de Cobertura, Captação, Custo Total de Captação, Volume Bruto de Mercadorias (GMV), Prêmio, Captação Líquida, Depósitos e Investimentos em Serviços Globais, Índice de Receita de Tarifas, Custo de Aquisição de Clientes, TPV de Cartões + PIX, ARPAC Bruto, ARPAC Líquido, NIM Marginal 1.0, NIM Marginal 2.0, Margem Líquida de Juros IEP + Recebíveis de Cartão Não Remunerados (1.0), Margem Líquida de Juros IEP (2.0), Custo de Atendimento, Margem Líquida de Juros Ajustada ao Risco IEP + Recebíveis de Cartão Não Remunerados (1.0), Margem Líquida de Juros Ajustada ao Risco IEP (2.0), Índice de Eficiência Ajustado ao Risco, Margem EBT de Cartão de Crédito.

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

Fornecemos certas medidas não-IFRS como informações adicionais sobre nossos resultados operacionais, como complemento aos resultados apresentados de acordo com o IFRS. As informações financeiras não-IFRS apresentadas aqui devem ser consideradas em conjunto com as informações financeiras apresentadas de acordo com o IFRS, e não como substituto ou algo superior a elas. Existem limitações significativas associadas ao uso de medidas financeiras não-IFRS. Além disso, essas medidas podem ser diferentes das informações não-IFRS usadas por outras empresas, mesmo quando têm nomes semelhantes, e portanto não devem ser usadas para comparar o desempenho do Inter&Co com o de outras empresas. Para uma reconciliação da Carteira de Crédito Bruta, SG&A, Índice de Eficiência, ROAE, Outros Títulos, Carteira Sensível ao Crédito, Custo de Risco, Captação, Custo de Captação, Receita Bruta Total, Carteira Geradora de Juros, NIM e NIM Excluindo a Carteira de Cartão de Crédito Transacional, consulte nosso Relatório Anual no Formulário 20-F para o ano fiscal encerrado em 31 de dezembro de 2025. Para uma reconciliação das nossas outras medidas não-IFRS, consulte o glossário desta apresentação.



Rafaela Vitória

Head de RI



1 A Visão

2 A Estratégia Financeira

3 A Execução

4 Os Facilitadores

5 Notas Finais + Q&A



1 A Visão

2 A Estratégia Financeira

3 A Execução

4 Os Facilitadores

5 Notas Finais + Q&A

A Visão

João Vitor Menin | CEO Global



Principais tópicos do CEO

Overview



Últimos 3 anos

Nosso forte
desempenho
desde 2022



Próximos 3 anos

Nossas atuais
prioridades para
construir o futuro
do Inter

Principais tópicos do CEO

Overview



Últimos 3 anos

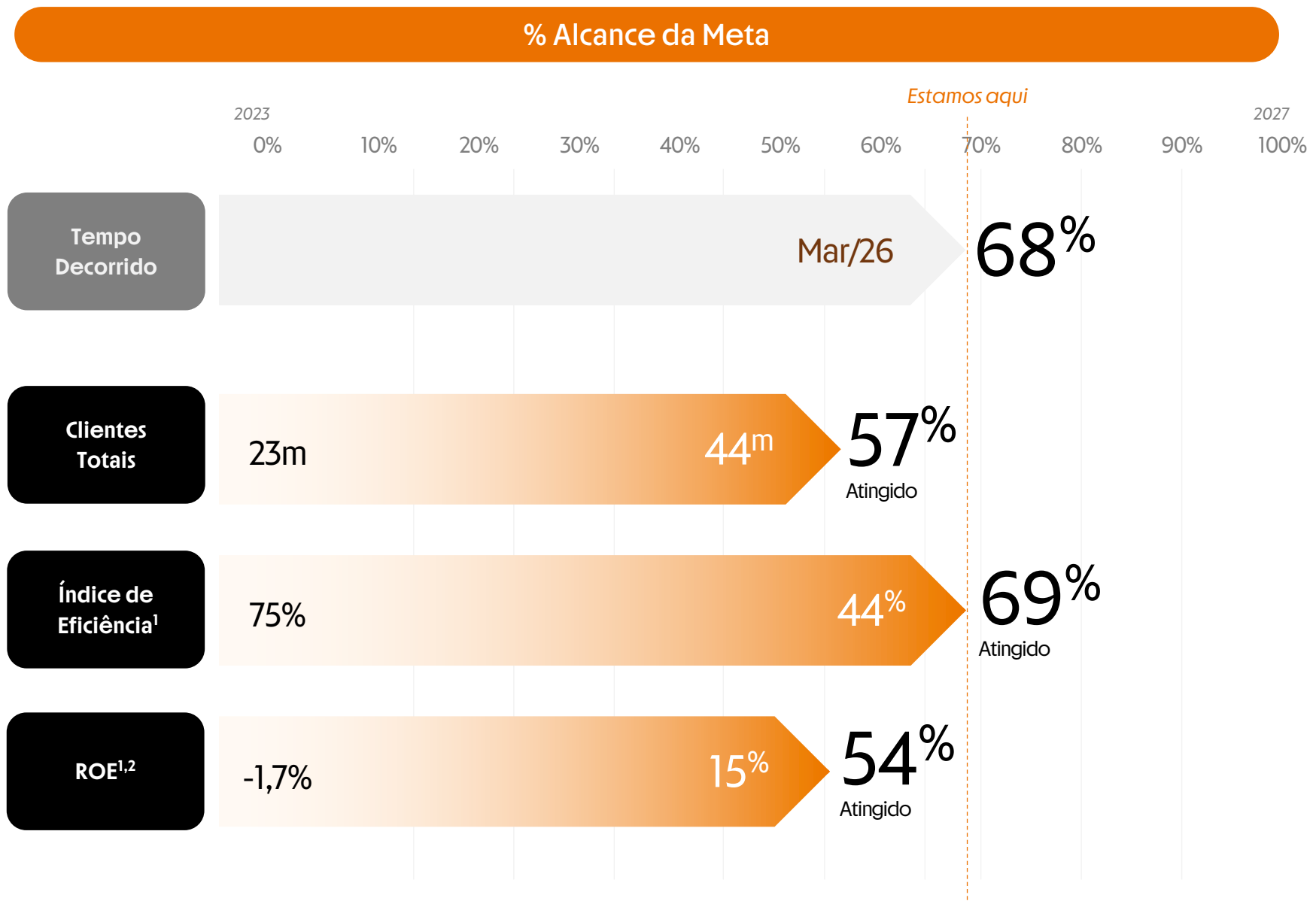
Nosso forte desempenho desde 2022



Últimos 3 anos

60/30/30:

Relevante progresso em direção às nossas metas de longo prazo



Estamos aqui

Nota: As definições estão na seção de Glossário desta Apresentação. Nota 1: Medida Financeira Não-IFRS. Para uma reconciliação com a medida IFRS mais comparável, consulte o glossário desta apresentação. Nota 2: Retorno sobre o Patrimônio Líquido médio.



Últimos 3 anos

Os resultados
refletem a
disciplina na
execução

7^a Marca de Consumo
Mais Forte no Brasil¹

Brand Finance[®] 

Reconhecimentos
da marca:

#1 App de Finanças²

Google Play

#2 Melhor banco brasileiro² #3 Principal marca bancária²

Forbes

Brand Finance[®] 



Últimos 3 anos

E o desempenho das ações conta a mesma história

Gerando Valor Para Os Nossos Acionistas

+2,7x em 3 anos



Investor Day
18 de Janeiro 2023

Owners' Day
8 de Maio 2026



Últimos 3 anos

Desenvolvemos um **Super App** Financeiro de excelência

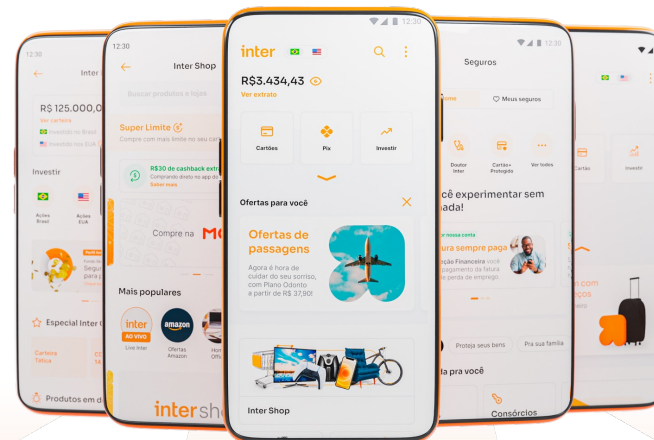
1º

100% em Nuvem

100% Digital

Super App nas Américas

Super App Líder para Consumidores & PMEs



Ecosistema Financeiro Completo

Atividades Comerciais do dia a dia

Banco **Completo**

Comércio **Integrado**

Capacidades **Globais**

Expandir
Base de Clientes & Depósitos

Crescer
Engajamento & Monetização

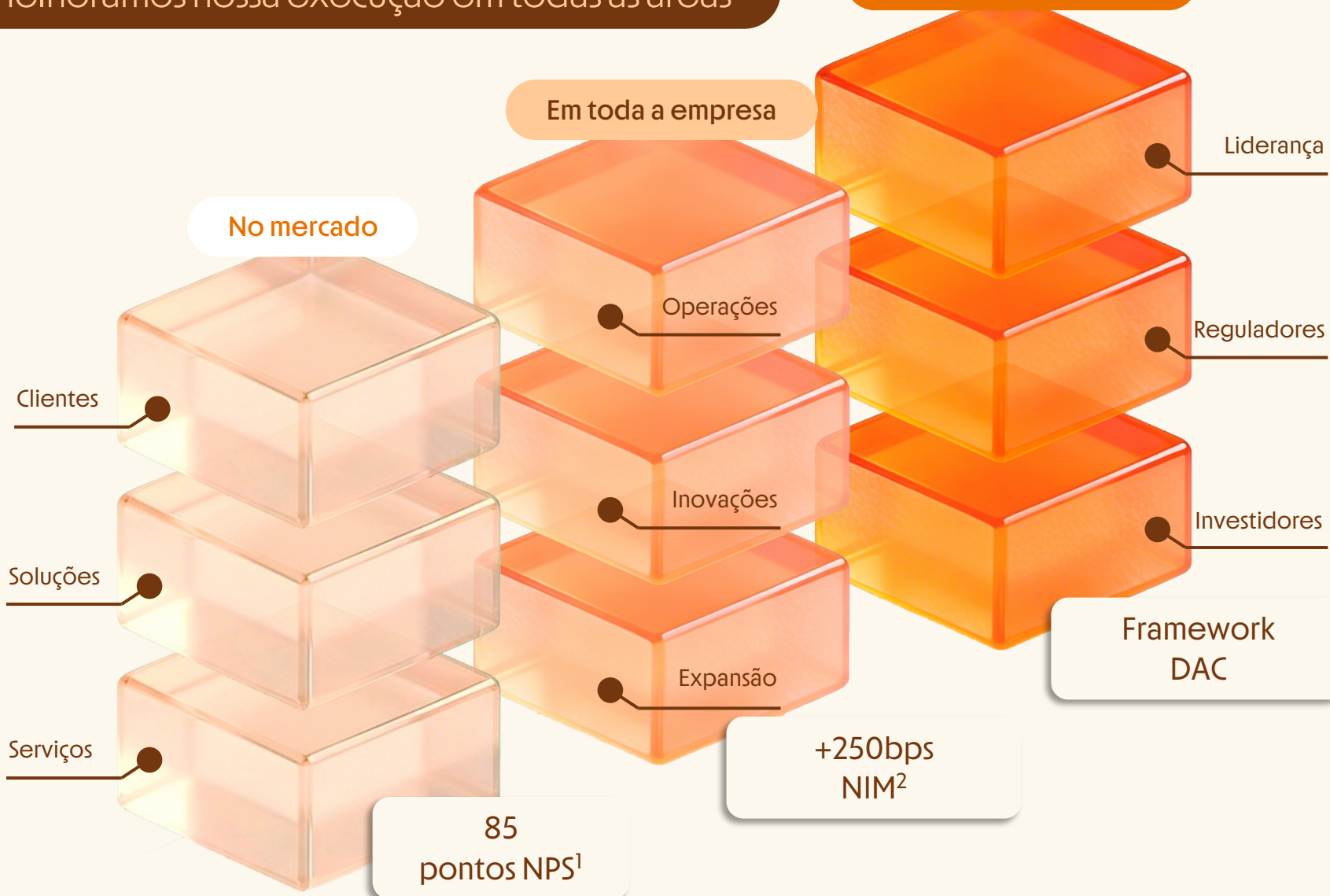
Expandir
Atuação Global

Melhoramos nossa execução em todas as áreas

Com nossos stakeholders

Em toda a empresa

No mercado



Últimos 3 anos

Estamos mais fortes & mais eficientes desde o nosso último Investor Day

Nota: As definições estão na seção de Glossário desta Apresentação. Nota 1: Em março/2026. Nota 2: NIM Excluindo Portfólio de Cartão de Crédito À Vista. Medida Financeira Não-IFRS. Para reconciliação com a medida IFRS mais comparável, consulte o glossário desta apresentação. Do 3T22 ao 1T26.



Últimos 3 anos

Reflexão do CEO

Orgulhosos do
nosso progresso,
mas motivados a
fazer mais

Nossas conquistas

- ✓ Crescimento de **2x** em clientes ativos¹
- ✓ Alocação de capital **superior**
- ✓ Base de depósitos **fortalecida**

Oportunidades à frente

- Eficiências operacionais com IA
- Aumento do cross-sell
- Maior penetração de crédito



Principais tópicos do CEO

Overview



Últimos 3 anos

Nosso forte
desempenho
desde 2022

Principais tópicos do CEO

Overview



Últimos 3 anos

Nosso forte
desempenho
desde 2022



Próximos 3 anos

Nossas
prioridades para
construir o futuro
do Inter



Próximos 3 anos

3 pilares da nossa
estratégia de
negócios

3SA



Single
Smart
Super app

Data Vault



Massiva
base de dados
em tempo real

Seven



Seven

Ferramenta IA
multi-agente
para clientes



Próximos 3 anos

Nossa abordagem

3SA



SINGLE

Uma
Conta

Uma Experiência
Integrada & Unificada

**Todos os produtos
facilmente disponíveis em
uma só plataforma**

SMART

Potencializada
por IA

Experiências
Hiperpersonalizadas

**Auto-otimizada
para cada usuário
todos os dias**

SUPER APP

Múltiplos
Canais & Verticais

Combina soluções
financeiras & não-financeiras

**Impulsionando
oportunidades de
monetização**

Experiência de alto nível para
engajar clientes



Próximos 3 anos

Mais de 180 produtos

Em 7 verticais

Portfólio completo de produtos para monetizar



Investimentos



Banking



Shopping



Loyalty



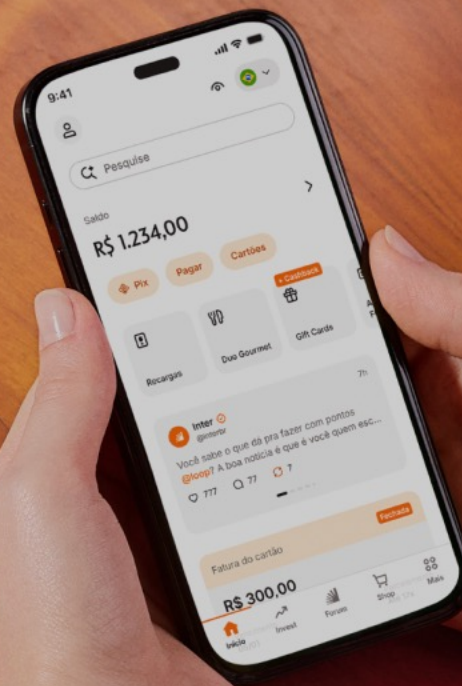
Seguros



Global



Crédito



7 Verticais
Gerando milhares de dados transacionais em um **ciclo virtuoso**

Cross Sell

Up-Sell

Experiências Personalizadas

Inter Data Vault: A base de dados que potencializa IA no Inter



Próximos 3 anos

Centenas de milhares de fontes de dados



Mais dados

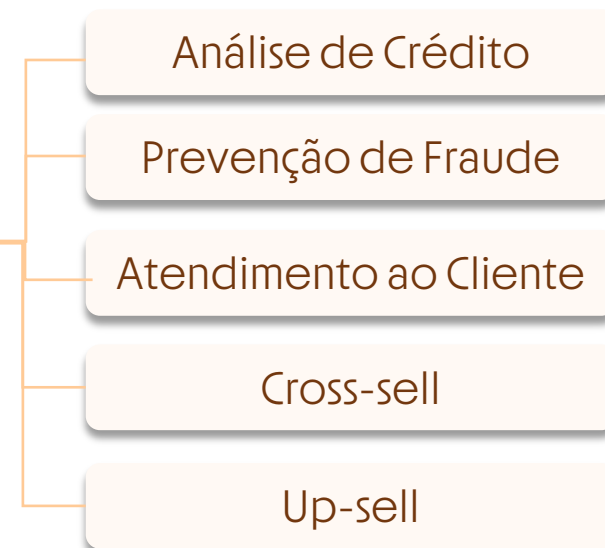


Melhores experiências com IA

Mais engajamento

Insights mais inteligentes

Dados que geram impacto



Unifica · Organiza · Enriquece
Sinais & dados dos clientes

Dados em tempo real · Qualidade de dados · Governança
Base para entregar segurança & desempenho



Próximos 3 anos



Converse, pergunte,
Explore possibilidades



Transacione, realize,
Faça acontecer

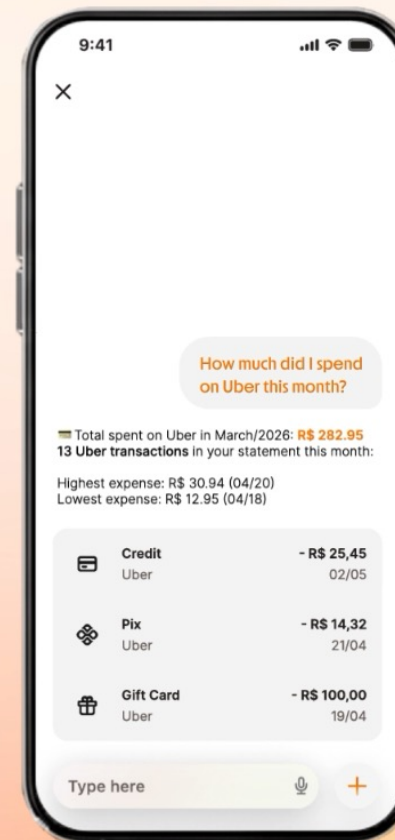


Otimize, aprenda,
Decida melhor



Seven

Ferramenta do
Inter de IA para os
clientes



Ferramenta de IA multi-agente para clientes

Nosso Plano para Continuar Entregando Equilíbrio entre Crescimento & Rentabilidade



Próximos 3 anos

Estamos evoluindo nossos planos de longo prazo

Metas e KPIs muito específicos para **Comprovar Nossa Estratégia e Modelo**



Seguimos no Caminho para Alcançá-lo

&

Ele Seguirá nos Impulsionando

& estamos adicionando outra camada a este plano



Equilíbrio consistente entre Crescimento & Rentabilidade

Rumo a um novo patamar



Próximos 3 anos

Nossa nova
“estrela-guia”



Rule of 50



Próximos 3 anos

Com **Foco Claro**
& **Pilares Essenciais**

Nosso plano de Batalha para o Futuro

Foco Claro
em Execução

- Aumentar Depósitos
- Aumentar a Penetração de Crédito
- Aumentar a Principalidade



Com Pilares
Essenciais

- Tecnologia e Dados
- Motor de Crédito
- Gestão de Riscos
- Pessoas





1 A Visão

2 A Estratégia Financeira

3 A Execução

4 Os Facilitadores

5 Notas Finais + Q&A

A Estratégia Financeira

Santiago Stel | CFO



Como o setor bancário Brasileiro evoluiu?

10 anos atrás, os bancos brasileiros estavam falhando com seus clientes

1 Alta Concentração

> 80%

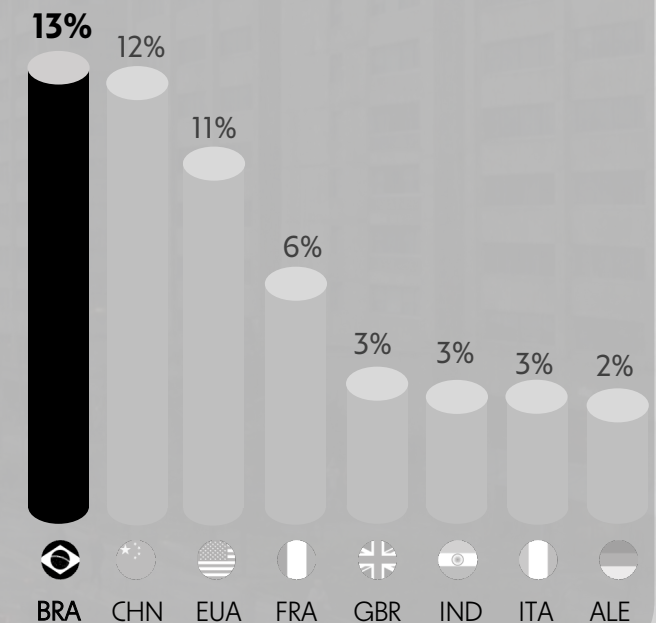
Market Share dos Top 5 Bancos em Crédito Varejo em 2016¹

2 Distribuição Analógica



3 Clientes Pagando Caro

ROE Médio do Setor Bancário -
Principais Economias² (2016-2019)
Em % , por País



Ventos Favoráveis que Permitiram a Disrupção

1 Reguladores

Iniciativas do Banco Central e do Governo

Portabilidade de Salário

Assinatura Digital

PIX

Consignado Privado

2 Banco Digital

Uma agência em cada bolso



3 Mercado de Capitais

~US\$25^{bi}

Captados por Fintechs da América Latina desde 2016¹

Capital Privado

US\$8^{bi}

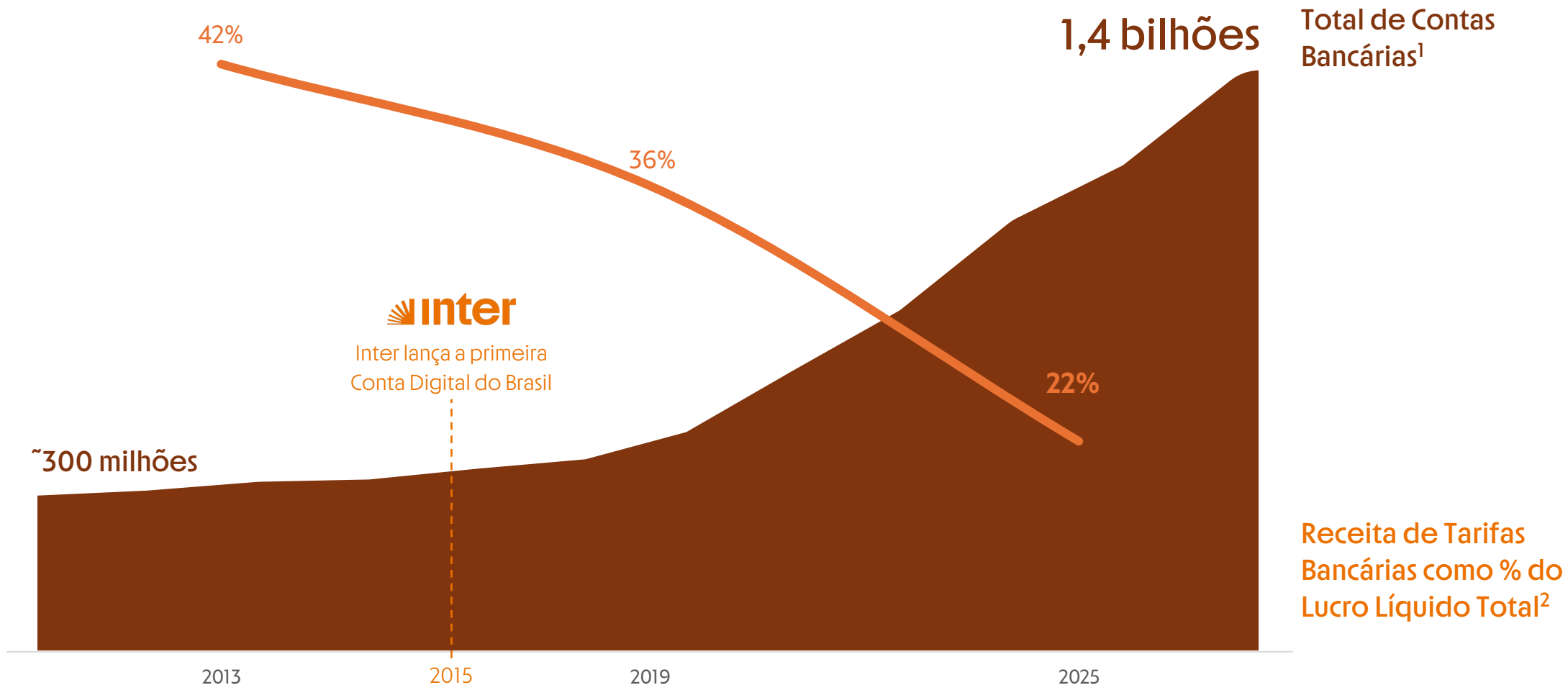
Capital Público

US\$17^{bi}

O lado positivo da **revolução bancária digital**

Receita de Tarifas Bancárias & Contas Bancárias no Brasil

Em %

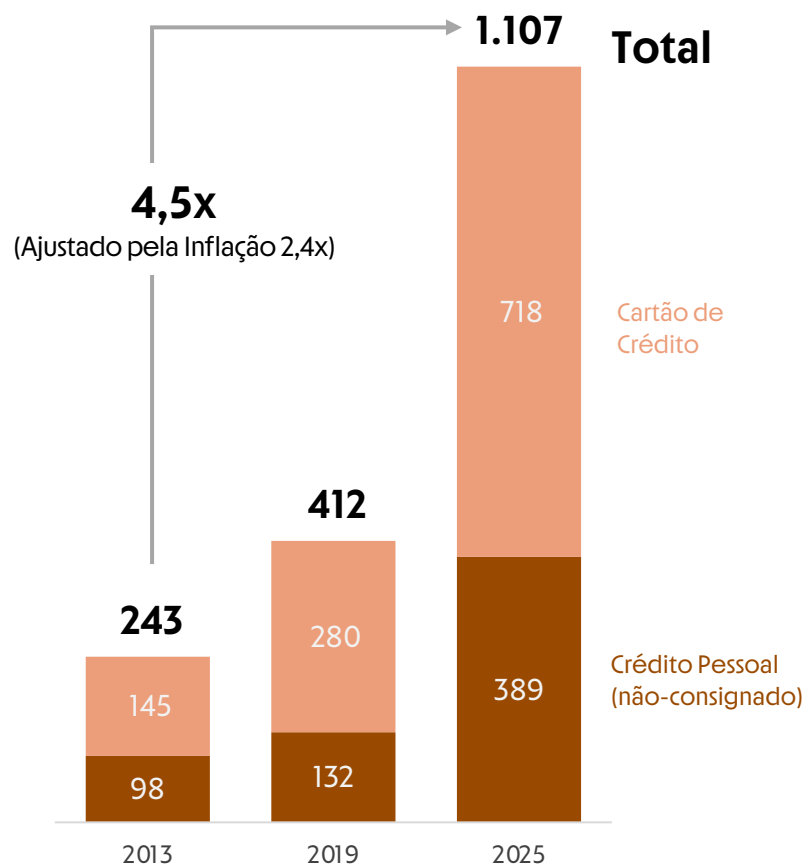


Contas bancárias dispararam, enquanto ‘tarifas ruins’³ caíram drasticamente

O lado negativo da **revolução bancária digital**

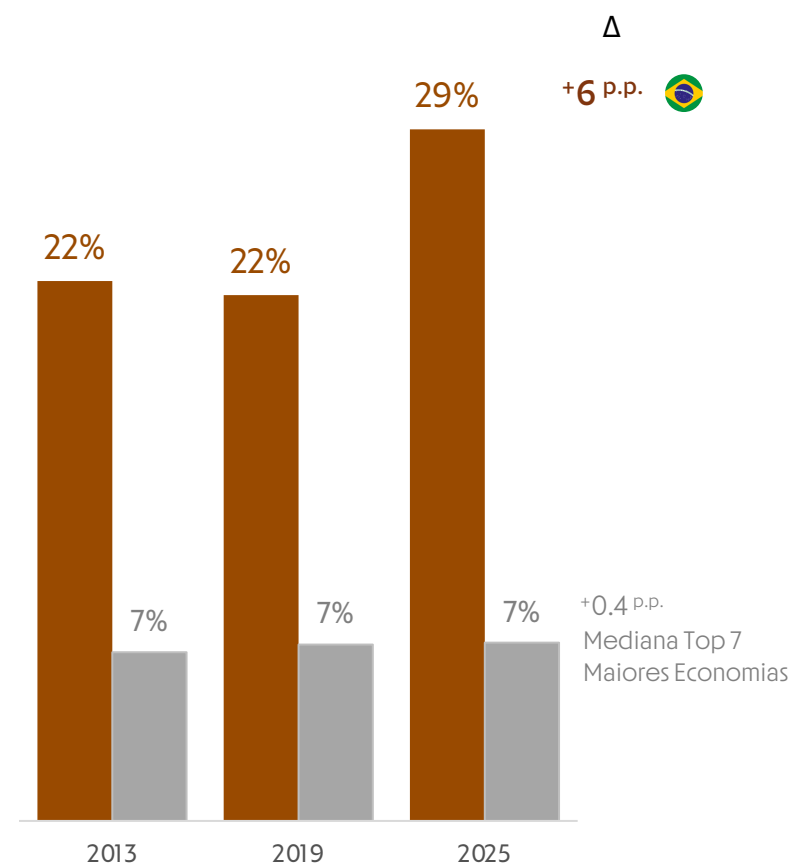
Cartões de Crédito + Crédito Pessoal¹

Em R\$ milhões, nominal



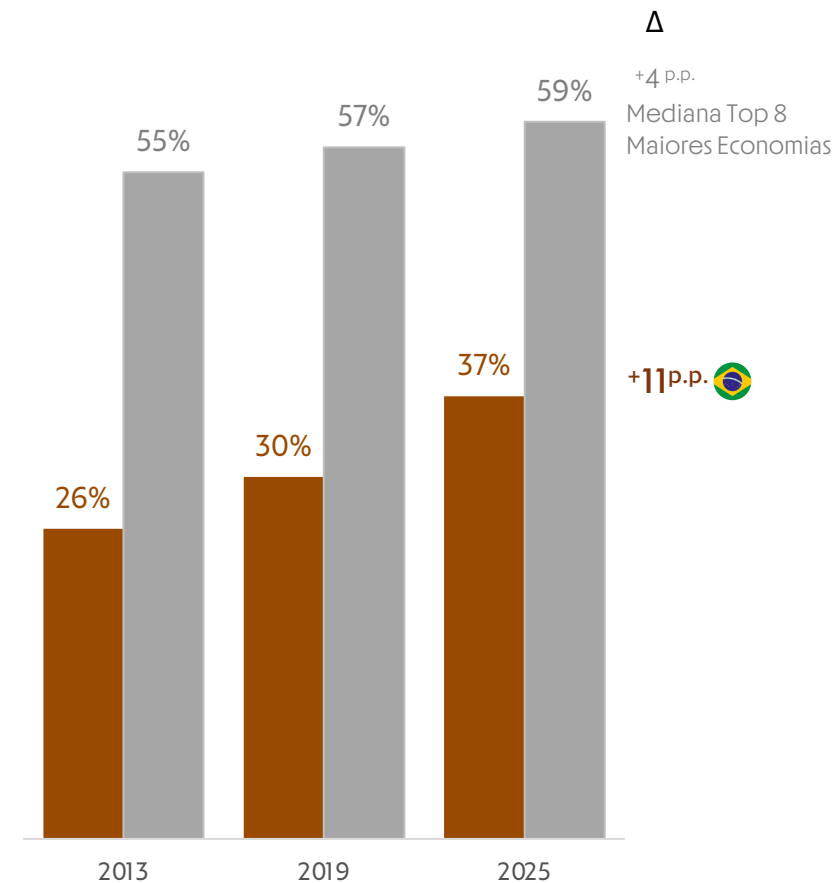
Comprometimento de Renda das Famílias²

(Pagamento de juros + pagamento de principal) ÷ renda



Crédito Bancário das Famílias³

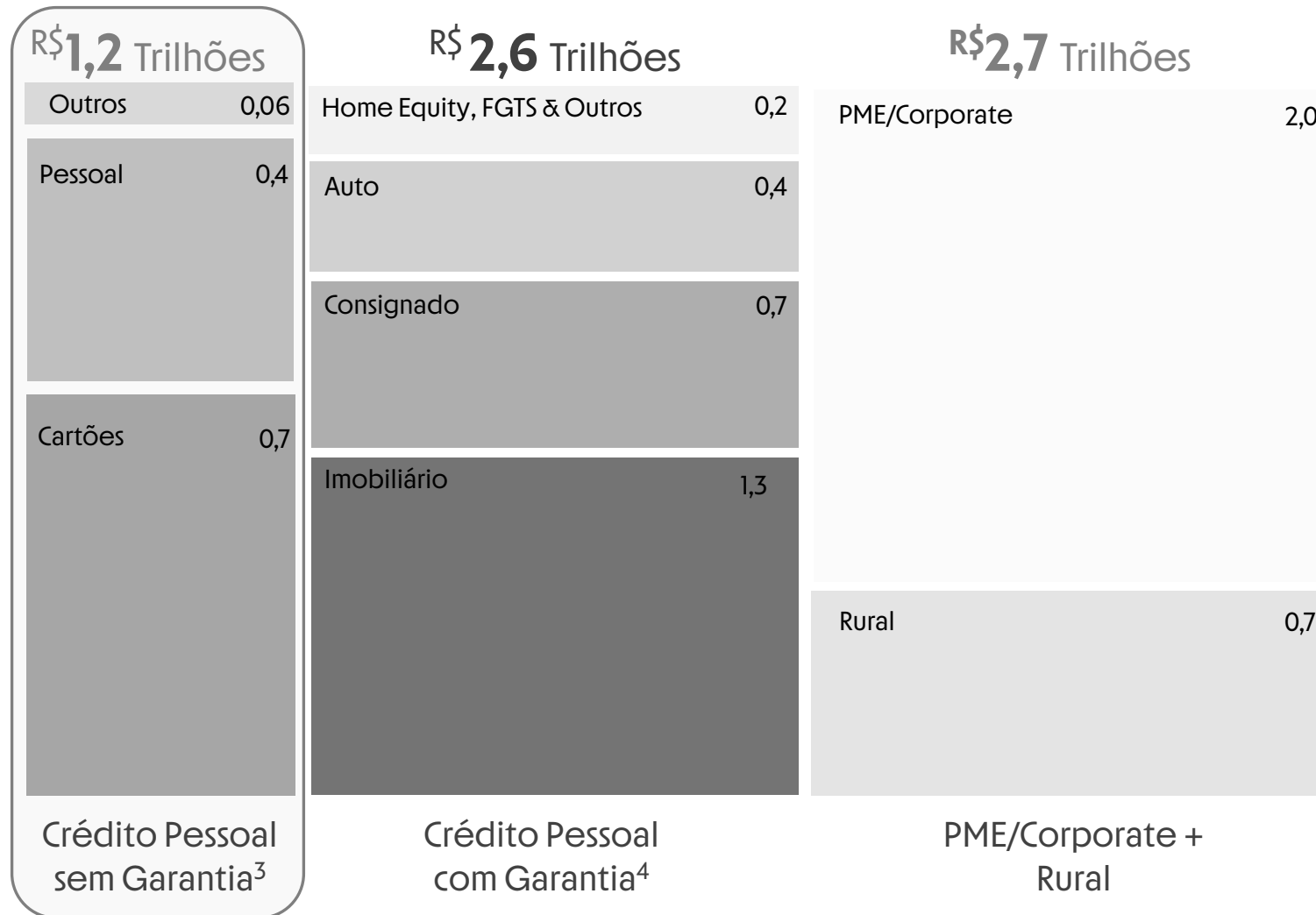
Como % do PIB



Enquanto isso, o endividamento problemático cresceu entre as famílias

A maioria dos bancos digitais focou no mercado de crédito sem garantia

Mercado de Crédito Brasileiro - Dezembro 2025¹



Market Share²
Top 5 Bancos

Δ 2019 - 2025

63% **-14 p.p.**
Crédito Pessoal sem Garantia³

Mas nós escolhemos um caminho diferente



Posicionados de forma única no mercado brasileiro

Por quê?

Escolhemos um caminho diferente, **mirando no mercado de crédito com garantia**

Mercado de Crédito Brasileiro - Dezembro 2025¹

R\$ **1,2** Trilhões

| | |
|---------|------|
| Outros | 0,06 |
| Pessoal | 0,4 |
| Cartões | 0,7 |

Crédito Pessoal
sem Garantia³

R\$ **2,6** Trilhões

| | |
|----------------------------|-----|
| Home Equity, FGTS & Outros | 0,2 |
| Auto | 0,4 |
| Consignado | 0,7 |
| Imobiliário | 1,3 |

Crédito Pessoal
com Garantia⁴

R\$ **2,7** Trilhões

| | |
|---------------|-----|
| PME/Corporate | 2,0 |
| Rural | 0,7 |

PME/Corporate +
Rural

Market Share²
Top 5 Bancos

Δ 2019 - 2025

63%
Crédito Pessoal sem Garantia³

-14 p.p.

82%
Crédito Pessoal com Garantia⁴

-6 p.p.

78%
PME/Corporate + Rural

-4 p.p.



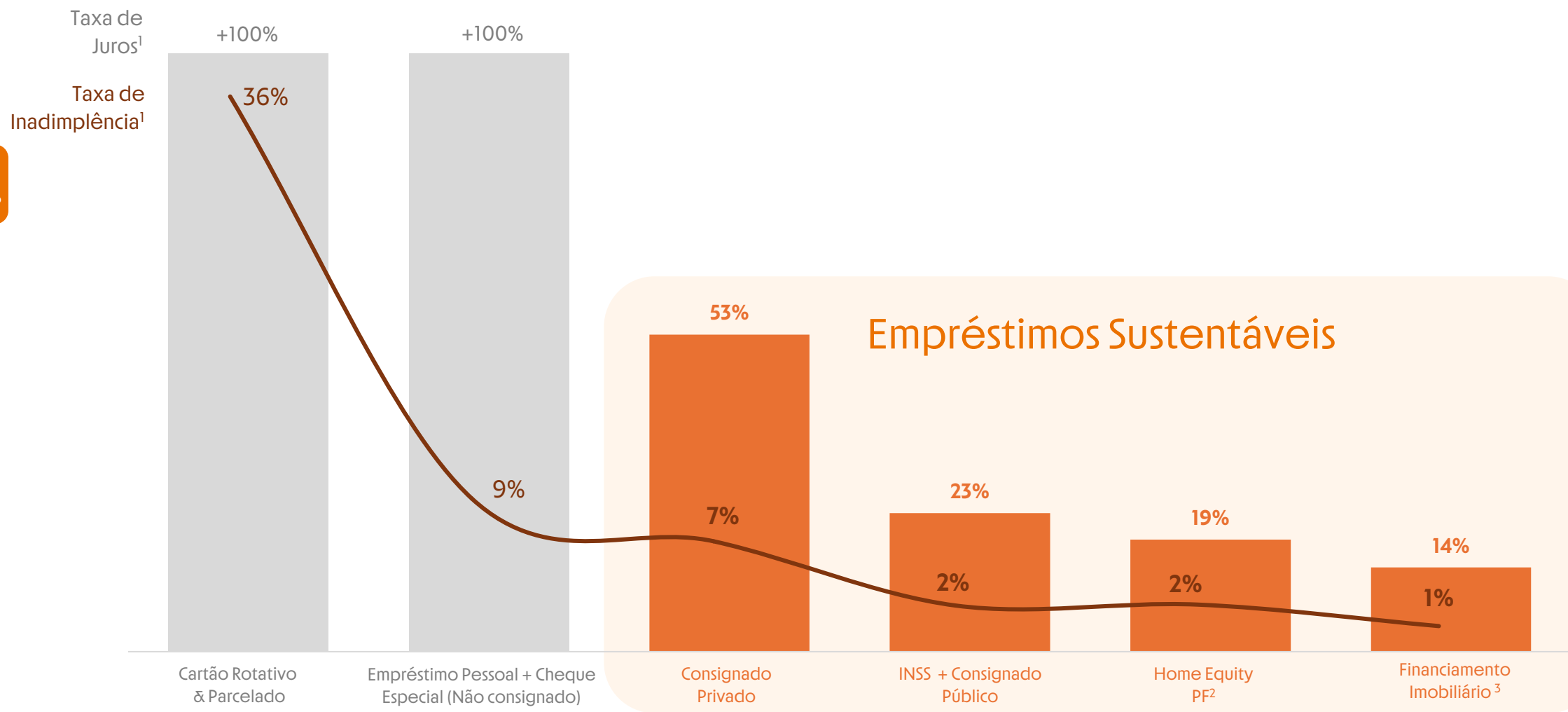
Temos uma
fórmula
diferenciada
para **vencer**
nesse mercado



Focamos em empréstimos sustentáveis

Taxa Média Anualizada de Juros & Inadimplência no Brasil

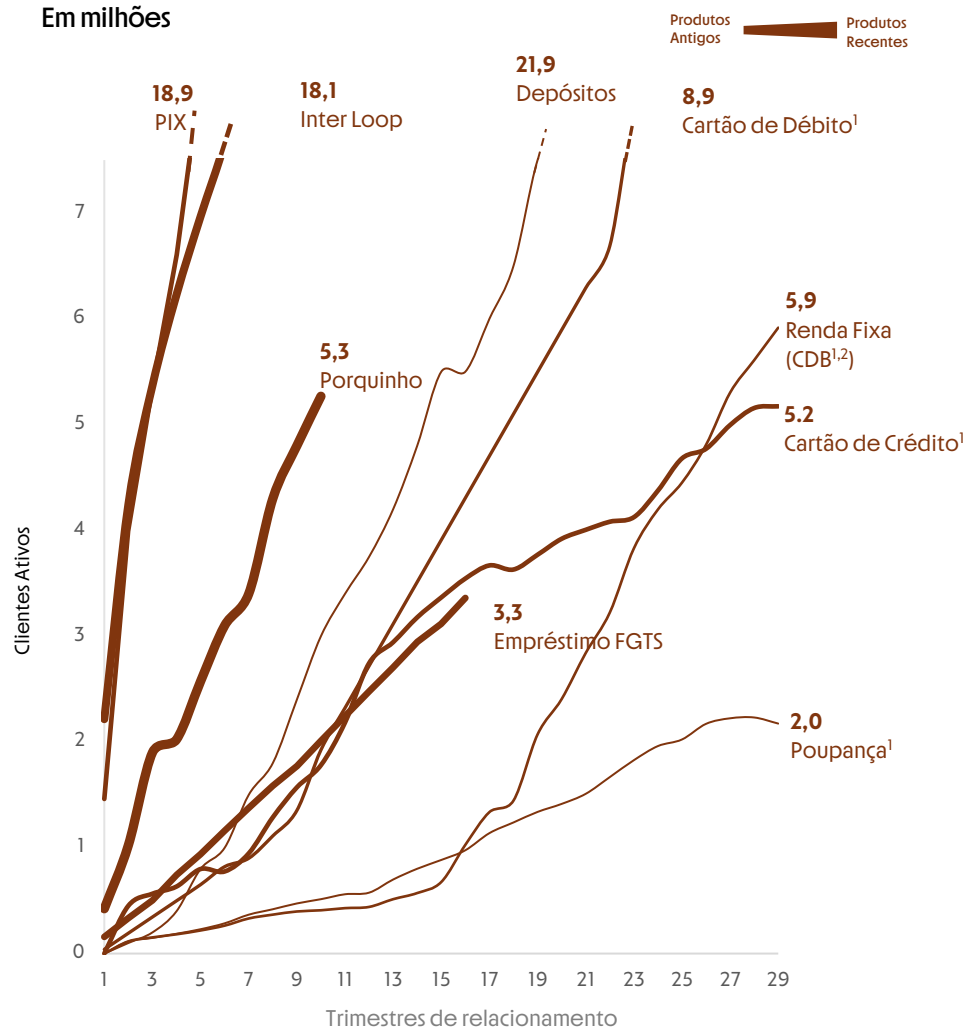
Em %, Março 2026



Plataforma de distribuição em larga escala, impulsionando a adoção de produtos

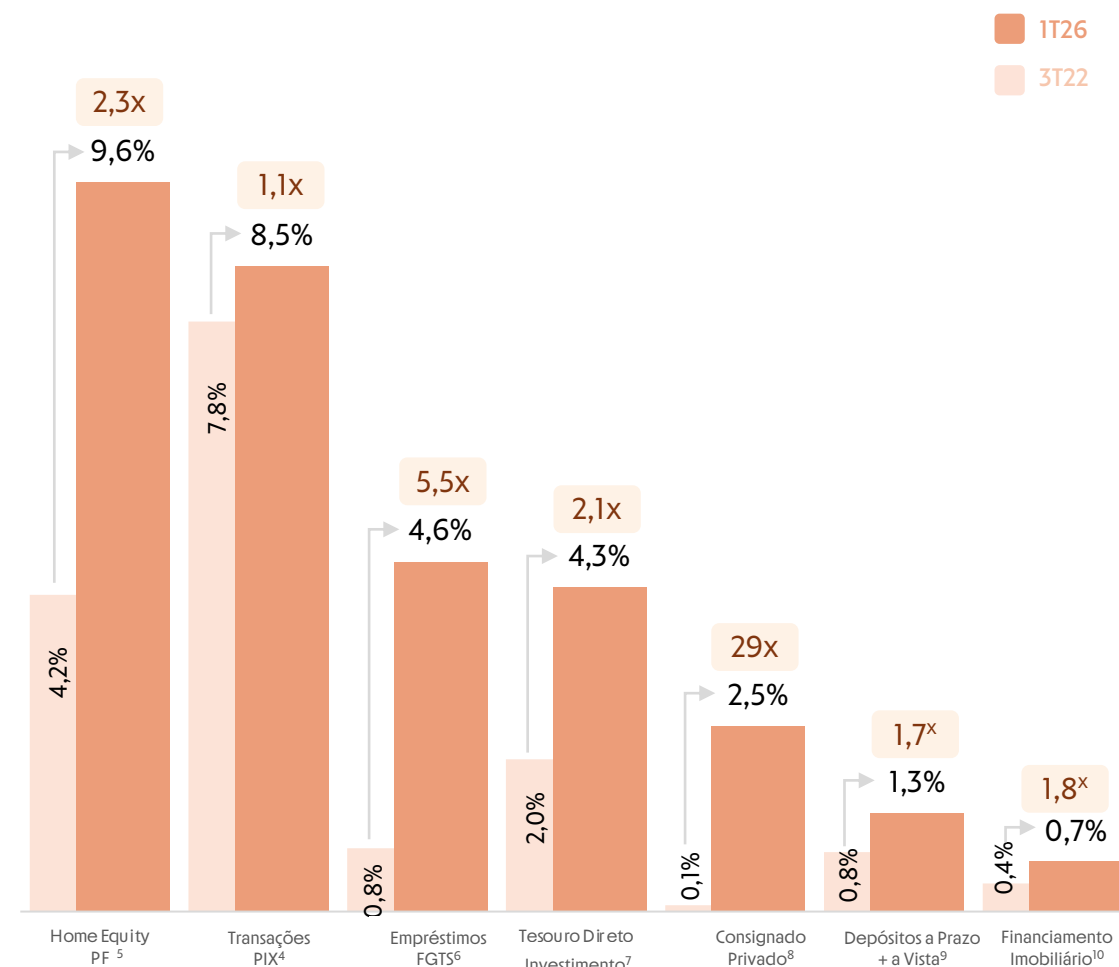
Clientes Ativos por Produto

Em milhões



Ganhos de Market Share desde o Investor Day de 2023

Em %



Crescimento Receita



Capacidade Distribuição



Eficiência de Custo



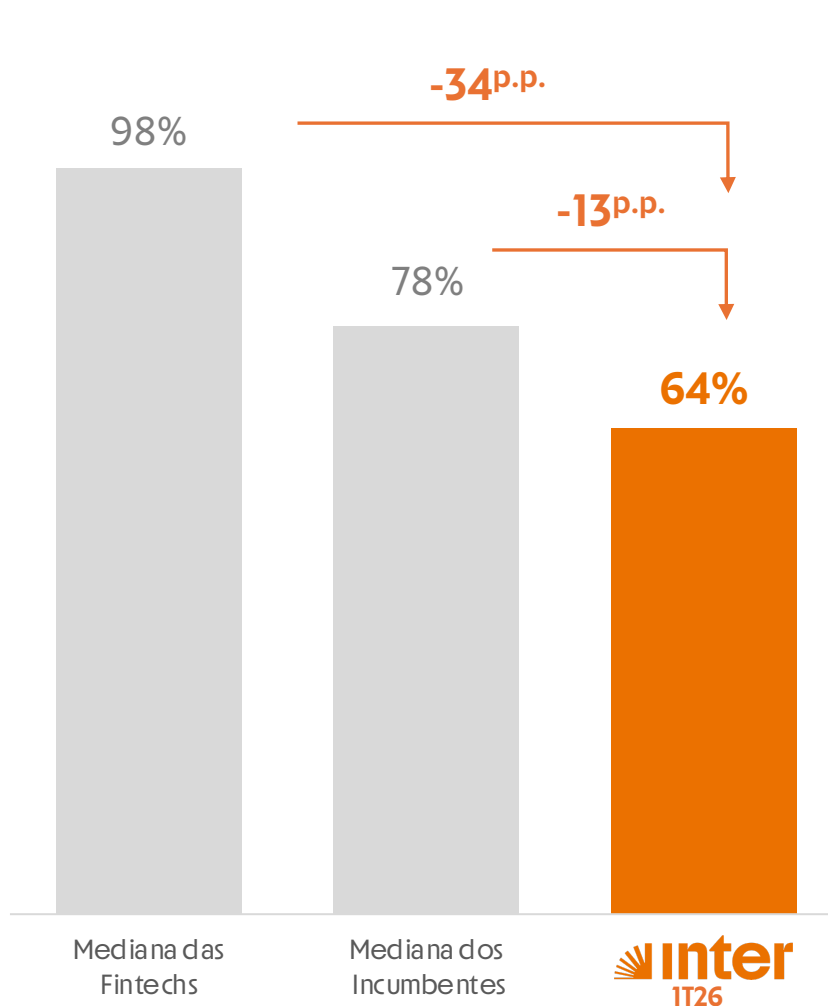
Crescimento Lucrativo

Nota: As definições estão na seção de Glossário desta apresentação. **Nota 1:** Os produtos existiam antes do 1T19; contudo, o número real de clientes ativos é apresentado a partir do 1T20 para adequar a escala do gráfico. **Nota 2:** Exclui clientes que possuem apenas produtos vinculados ao "CDB Meu Porquinho". **Nota 3:** Número de contratos ativos ao final do período. **Nota 4:** Total de transações Pix no 1T26 e 3T22, excluindo transações realizadas fora do SPI. Dados de mercado do Banco Central do Brasil. **Nota 5:** Total da carteira de Home Equity PF em março/2026 e setembro/2022. Dados de mercado da ABECIP. **Nota 6:** Total da carteira de FGTS estimado multiplicando a participação do Inter nos pagamentos recebidos de saques do FGTS (60-F - Saque Aniversário - Alienação ou Cessão Fiduciária) de março/2026 pela carteira de empréstimos FGTS do Inter em março/2026. **Nota 7:** Saldo do Tesouro Direto. Dados de mercado do Tesouro Transparente: março de 2026 e setembro de 2022. **Nota 8:** Dados de mercado do Banco Central do Brasil, de março de 2026 e setembro de 2022. **Nota 9:** Total de depósitos à vista e a prazo. Dados do Banco Central do Brasil de março de 2026 e setembro de 2022. **Nota 10:** Dados de mercado do Banco Central do Brasil.

Combinação única de **baixo custo de funding & custo de servir**

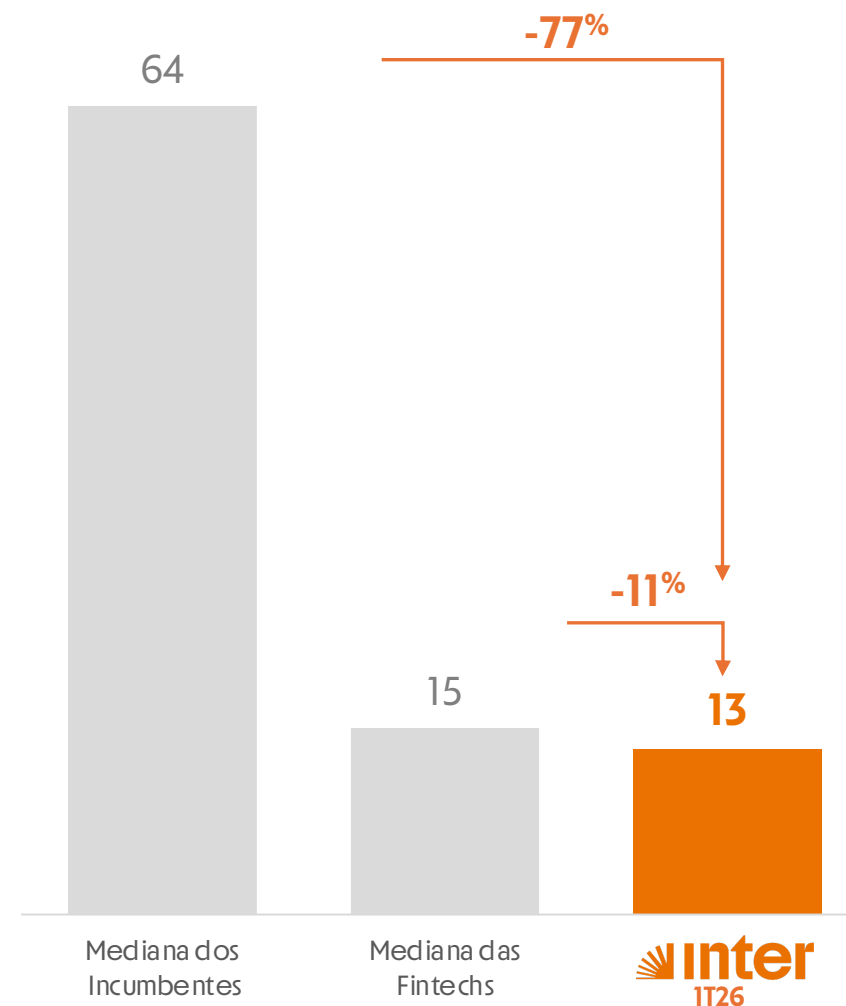
Custo de Funding^{1,2}

Em % do CDI



Custo de Servir por Cliente Ativo^{1,2,3}

Em R\$ mensal



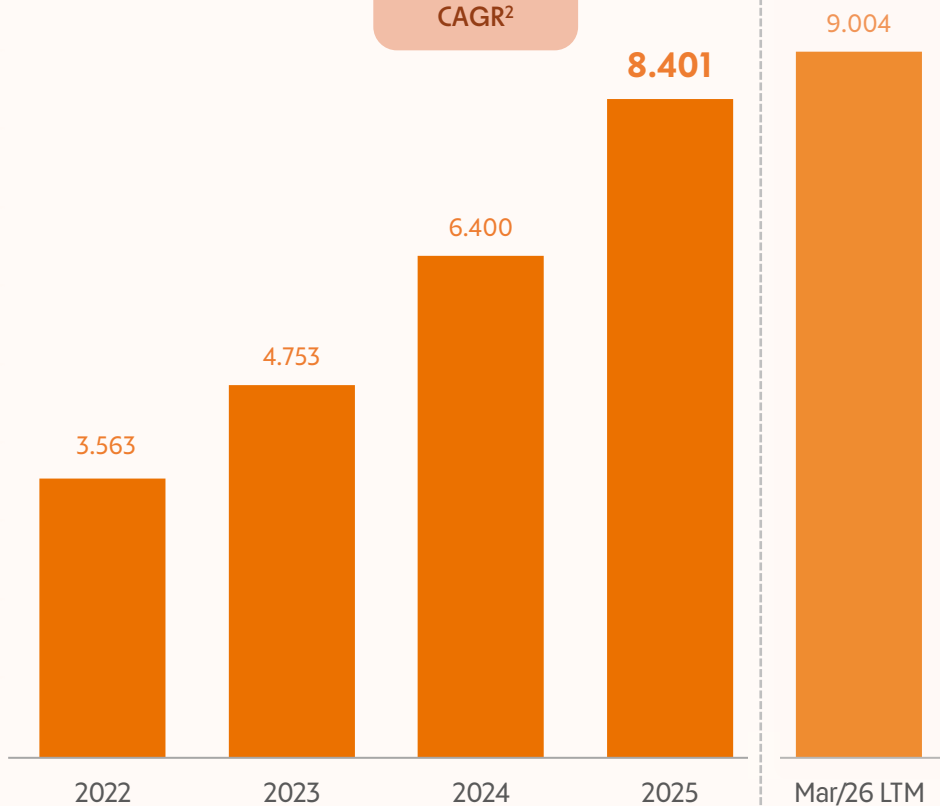
O resultado: crescimento sustentável com aumento de lucratividade

Top-line

Receita Líquida

Em R\$ milhões

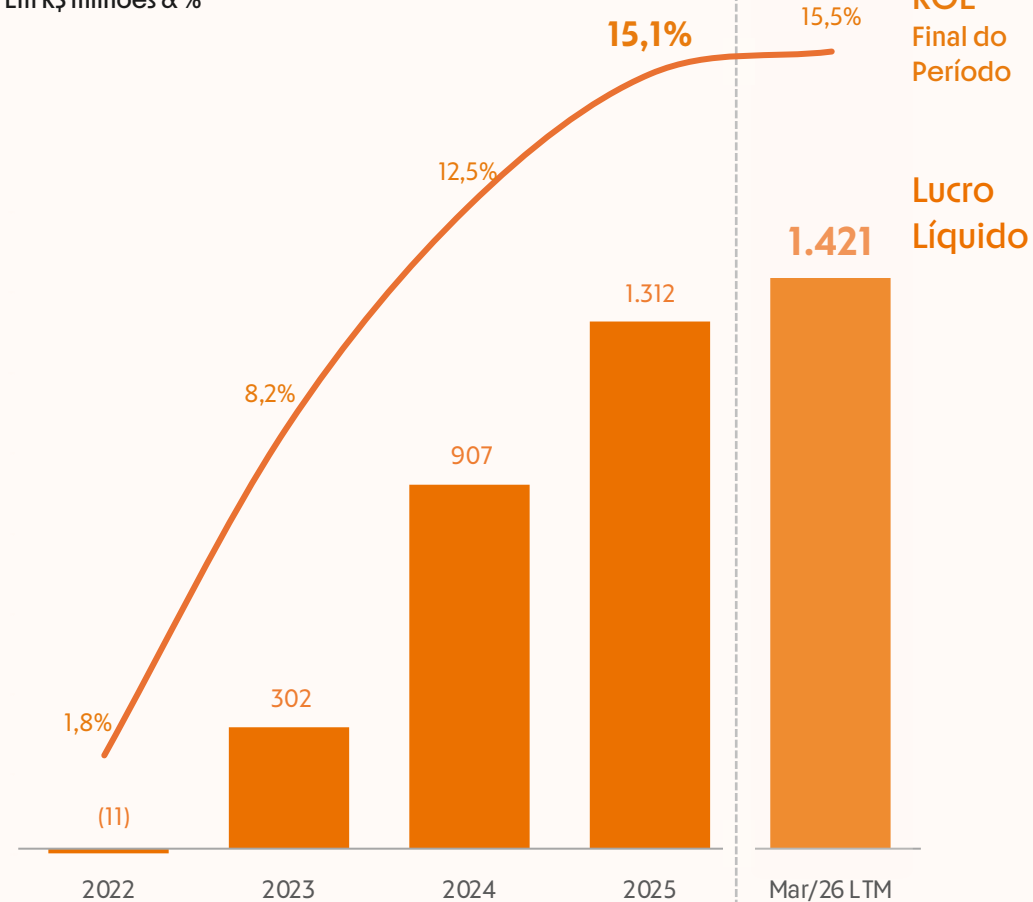
+33%
CAGR²



Bottom-line

Lucro Líquido & ROE^{1,2}

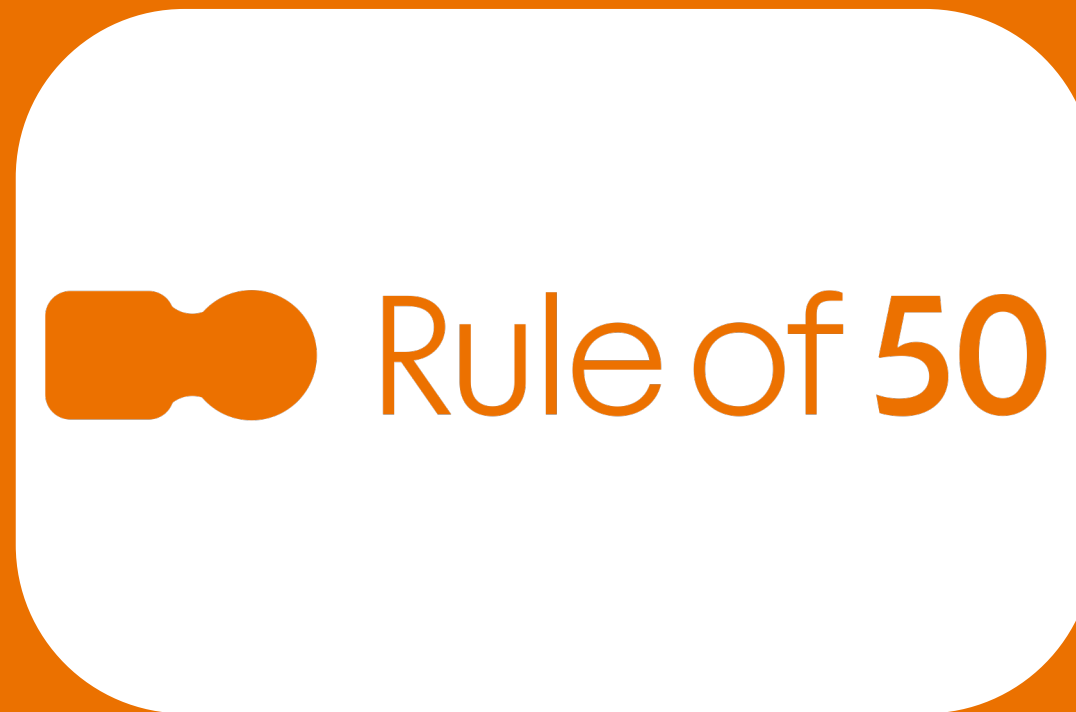
Em R\$ milhões & %



Crescimento
Lucrativo

Qual o nosso plano estratégico
para os próximos anos?

A nossa nova
“estrela-guia”:



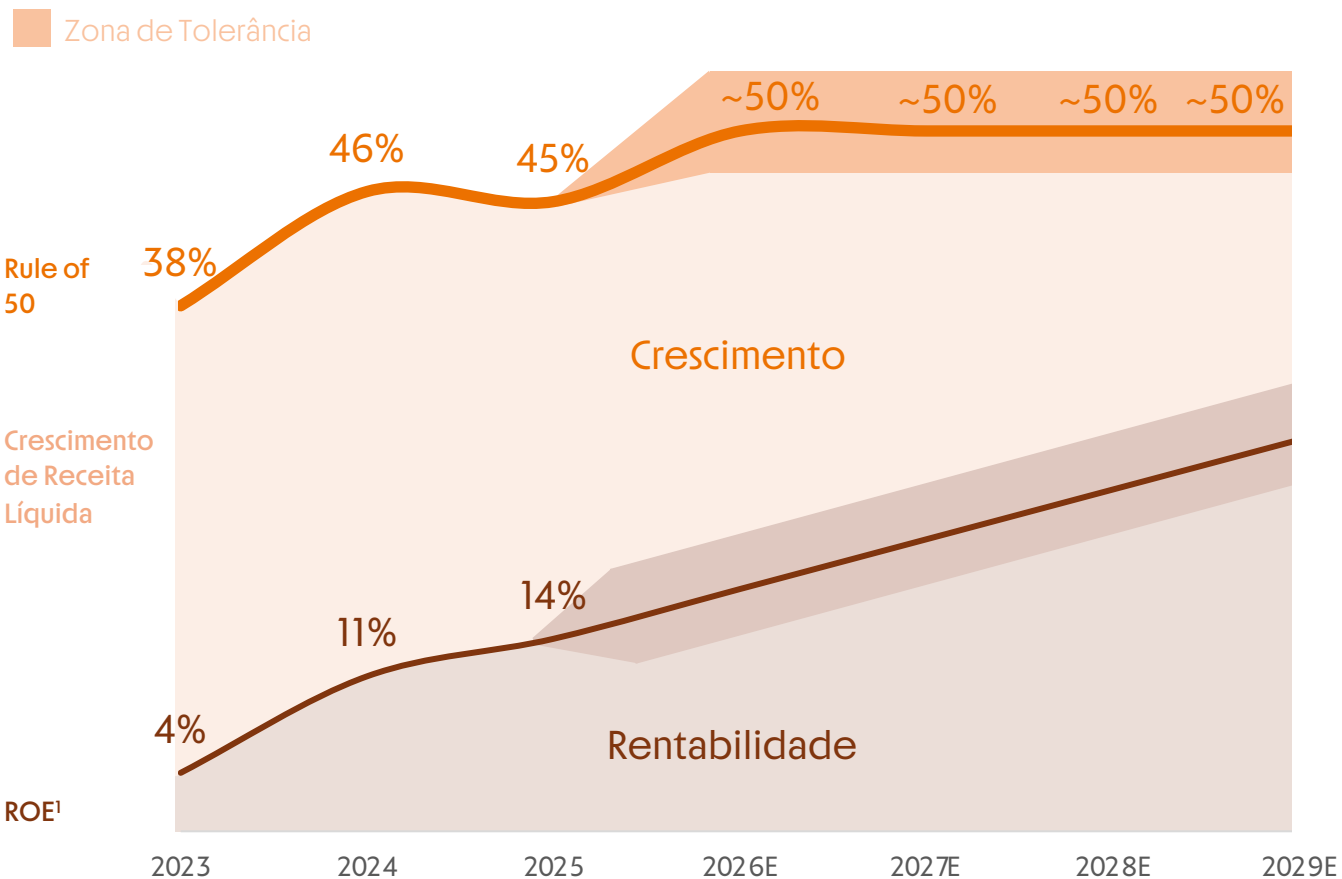
é construída
com base no:



O que queremos dizer com “Rule of 50”?

ROE¹ + Crescimento da Receita Líquida (YoY) Ilustrativos

Em %



 Rule of 50

Crescimento de Receita

+

ROE¹

=

~50%

Rule of 50

=

Crescimento
Receita
Líquida

+

ROE¹

Tamanho Importa

Rule of 50

=

Crescimento
Receita
Líquida

+

ROE^{1,2}

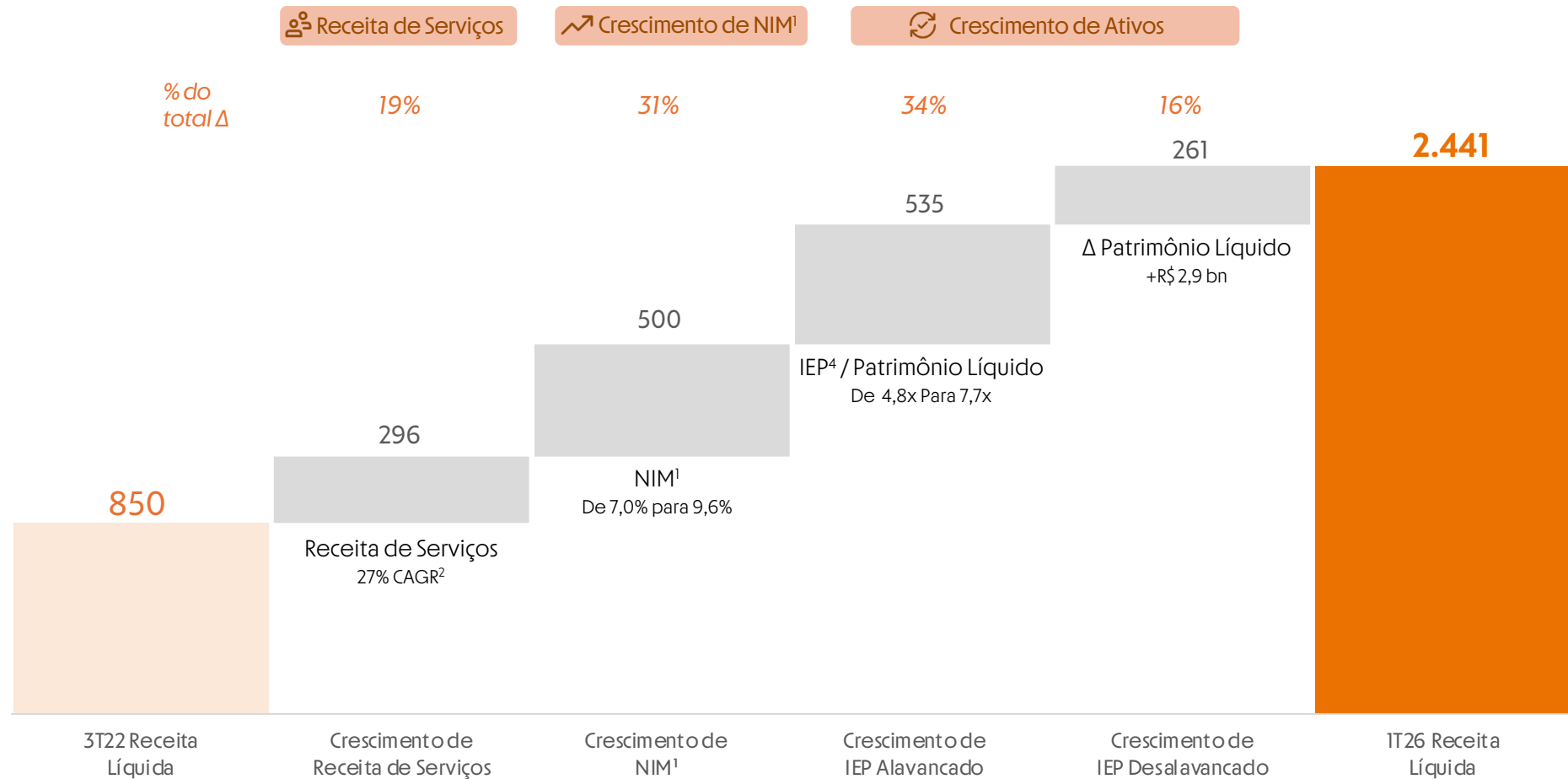


Crescimento de Receita

O que impulsionou o crescimento e qual é o potencial para o futuro?

Receita Líquida Total

Em R\$ milhões



Rule of 50

=

Crescimento
Receita
Líquida

+

ROE³3T22 Receita
LíquidaCrescimento de
Receita de ServiçosCrescimento de
NIM¹Crescimento de
IEP AlavancadoCrescimento de
IEP Desalavancado1T26 Receita
Líquida

Rentabilidade Importa



Expansão ROE^{1,2}

Rule of
50

=

Crescime
nto
Receita
Líquida

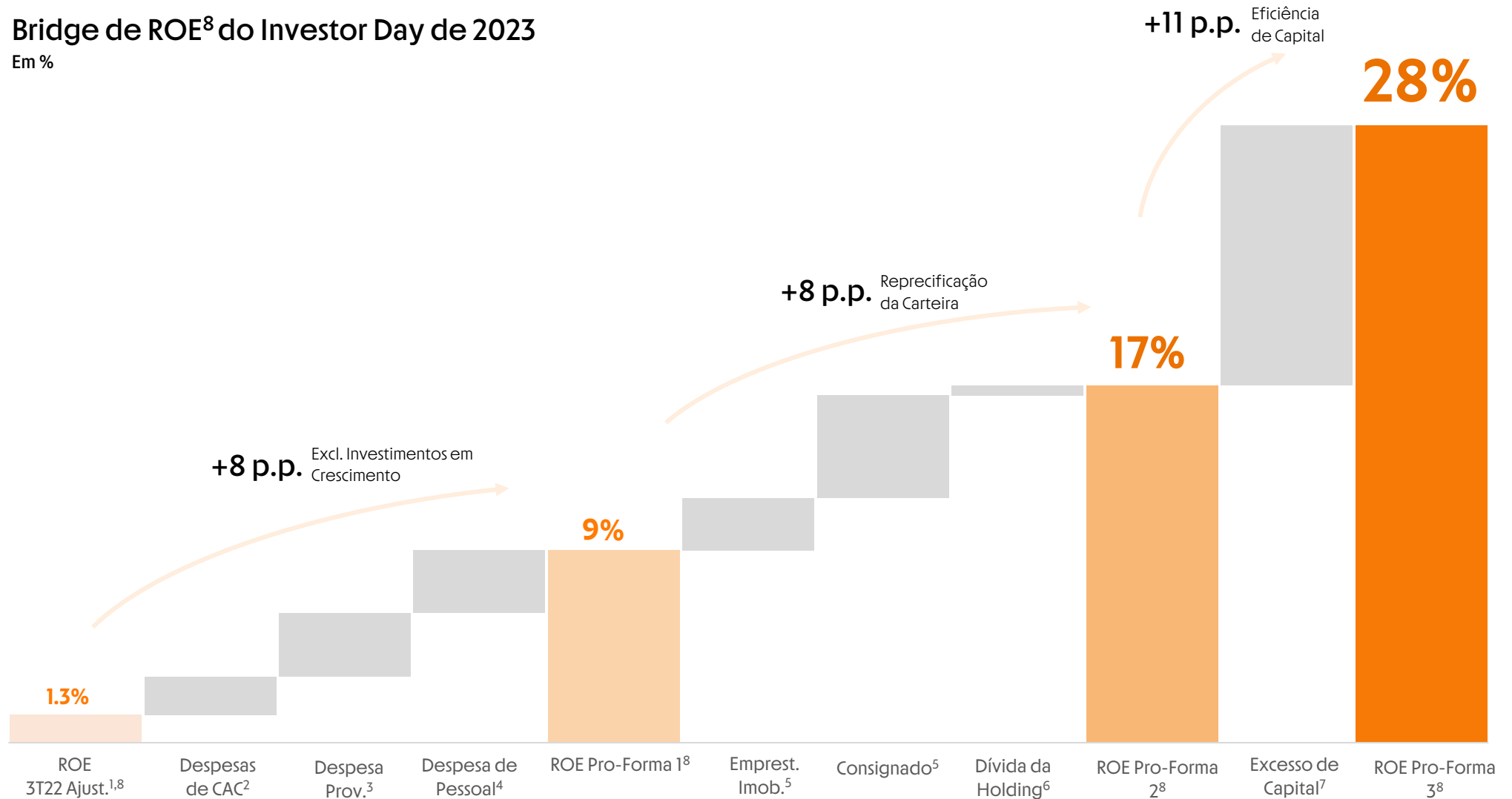
+

ROE³

Bridge apresentada no Investor Day de 2023: ROE Estado Estacionário

Bridge de ROE⁸ do Investor Day de 2023

Em %



Rule of 50

=

Crescimento
Receita Líquida

+

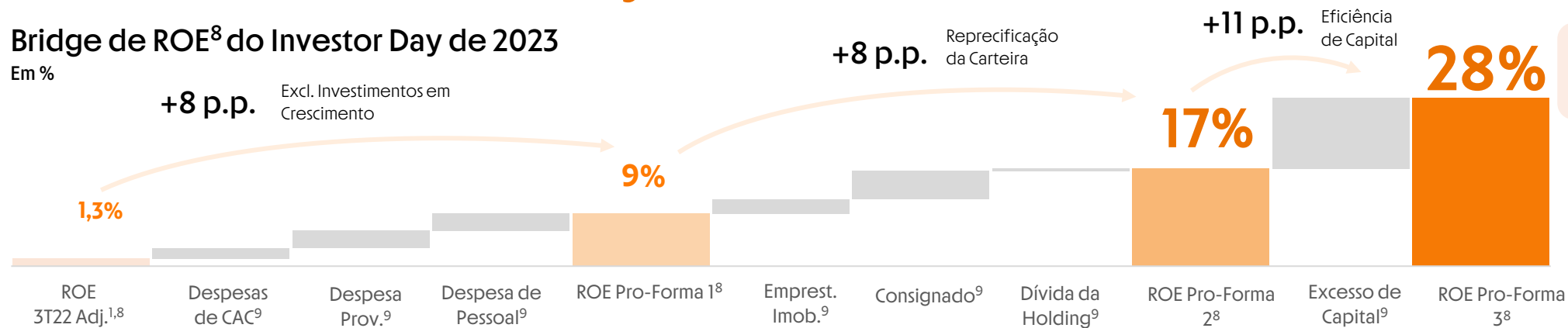
ROE⁸

Note 1: O 3T22 Ajustado substitui o efeito da deflação não recorrente reportada pelo IPCA no 3T22 pelo impacto ajustado da inflação projetada pelo Relatório Focus para 2023. Os valores ajustados são métricas não-IFRS e são apresentados apenas para fins ilustrativos. **Note 2:** R\$ 28 x 3T22 novos clientes; **Note 3:** Considera 100% dos novos clientes de crédito do 3T22. **Note 4:** Considerando o mesmo índice de mercado (clientes/funcionário). **Note 5:** Considerando toda a carteira aplicando as taxas marginais de originação vigentes. **Note 6:** Caso tivéssemos quitado a dívida em junho/2022. **Note 7:** Reduzindo o excesso de capital para atingir um Índice de Basileia de 15%. **Note 8:** Retorno sobre o Patrimônio Líquido Médio. Métrica não-IFRS. Para a reconciliação com a métrica IFRS mais comparável, consulte o Glossário desta apresentação.

Bridge apresentada no Investor Day de 2023: ROE Estado Estacionário

Bridge de ROE⁸ do Investor Day de 2023

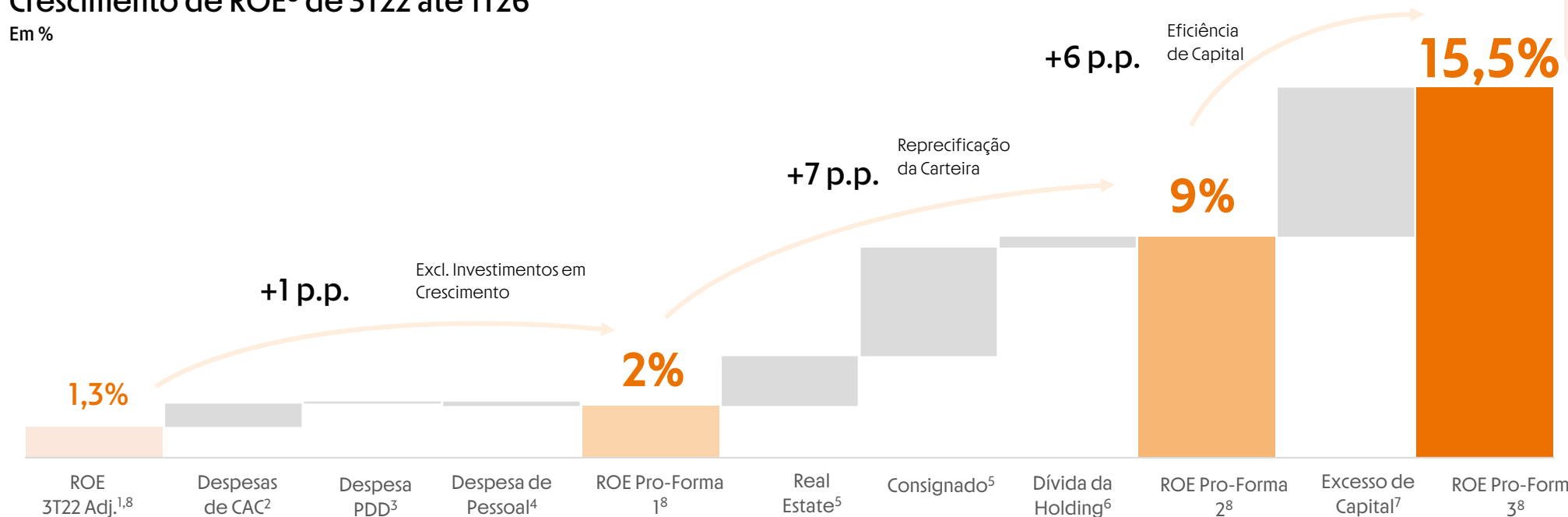
Em %



Em 5 anos

Crescimento de ROE⁸ de 3T22 até 1T26

Em %

~60%
Da meta
Em 3 anos

Rule of 50

=

Net Revenue Growth

+

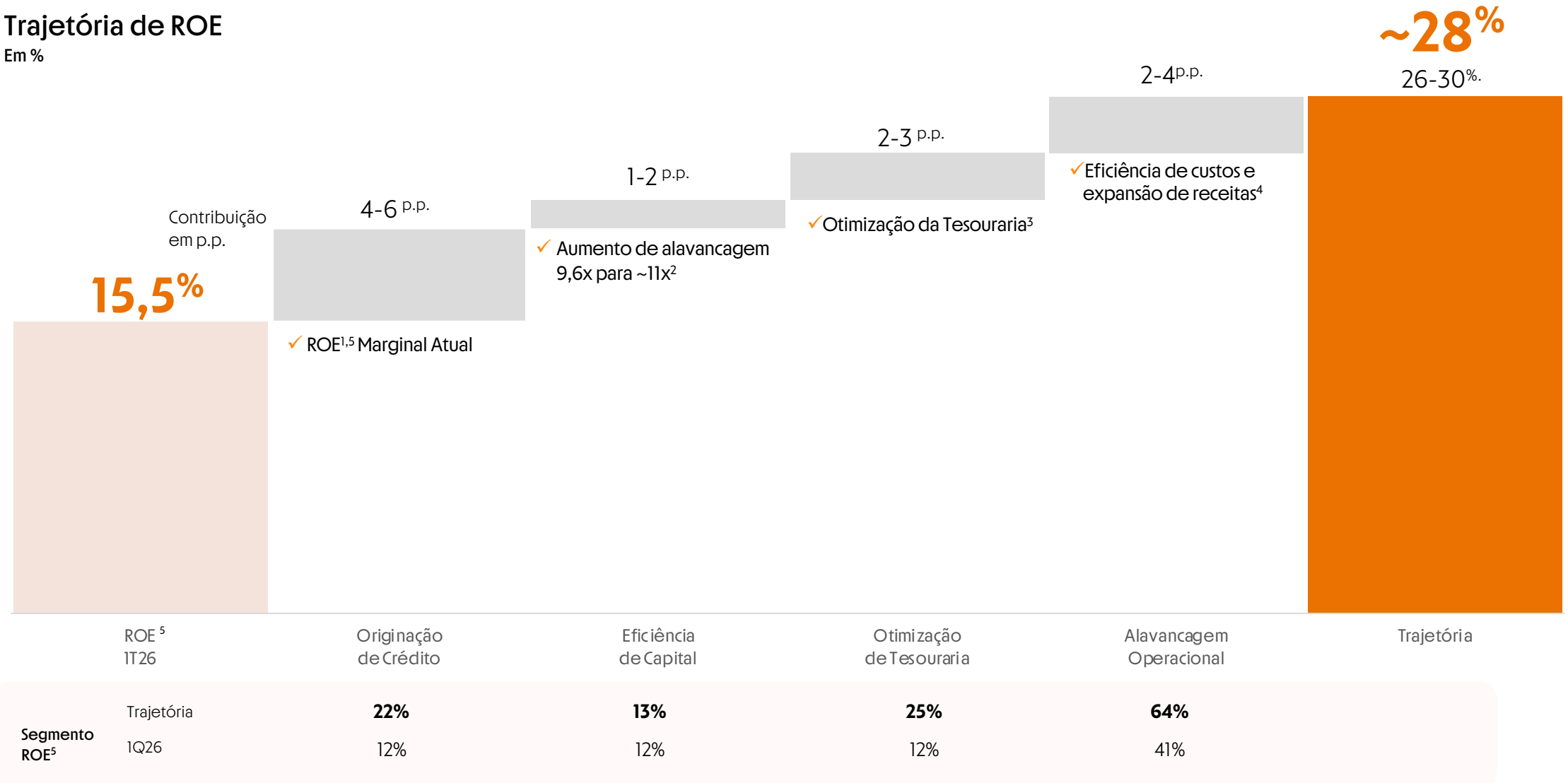
ROE⁸

Note 1: O 3T22 Ajustado substitui o efeito da deflação não recorrente reportada pelo IPCA no 3T22 pelo impacto ajustado da inflação projetada pelo Relatório Focus para 2023. Os valores ajustados são métricas não-IFRS e são apresentados apenas para fins ilustrativos. **Note 2:** R\$ 32 x 1T26 novos clientes; **Note 3:** Considera 100% dos novos clientes de crédito do 1T26. **Note 4:** Considerando o mesmo índice de mercado (clientes/funcionário). **Note 5:** Considerando toda a carteira aplicando as taxas marginais de originação vigentes; **Note 6:** quitação da dívida da holding resultou em menor despesa financeira.; **Note 7:** Eficiência de Capital = Redução do excesso de capital para atingir um Índice de Basileia de 12,5% + redução da receita de tesouraria pelo custo do caixa.. **Note 8:** Retorno sobre o Patrimônio Líquido Médio. **Note 9:** Para informações adicionais sobre este tema, consulte o slide anterior.

Trajetória potencial do ROE

Trajetória de ROE

Em %

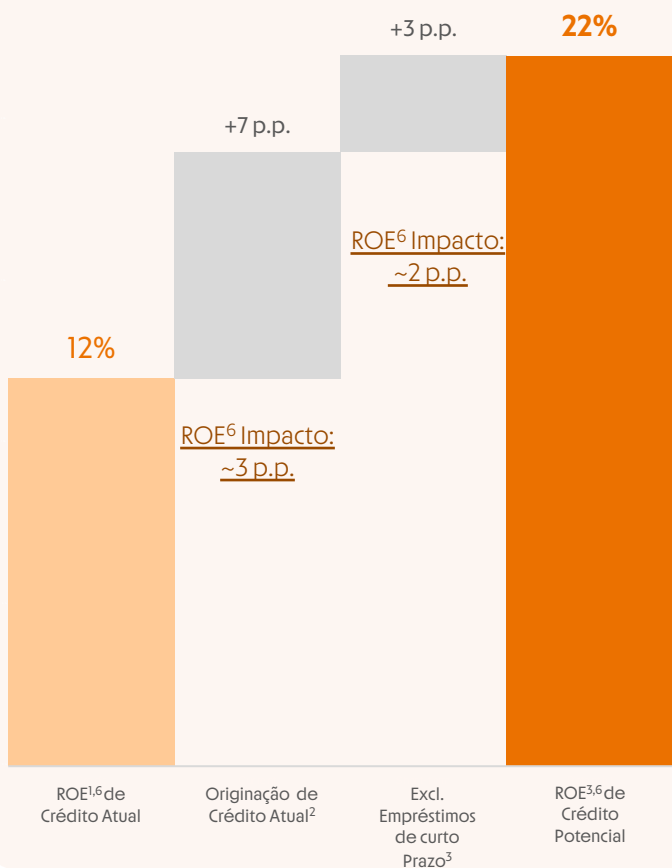


Qual é nosso caminho para ~28% ROE?

Originação de Crédito

Bridge ROE⁶ Potencial de Crédito

Em %

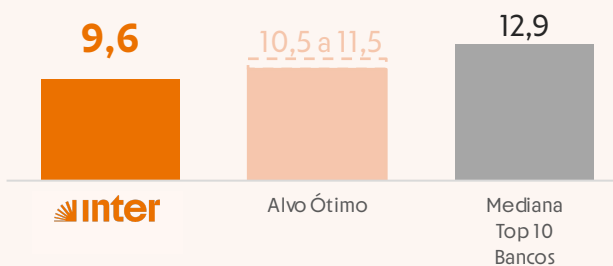


Eficiência de Capital

Ativos ÷ Patrimônio Líquido

Top 10 Instituições Financeiras no Brasil por Ativos^{4,5}, em %ROE⁶ Impacto:

~2 p.p.



Otimização da Tesouraria

Legado
NTB-Bs:~R\$ **3** biRendimento IPCA⁷ + 3.5%ROE⁶ Impacto: ~1 p.p.Otimização de Liquidez
Excedente:~R\$ **7** bi de FIDCs⁸

25% RWA

ROE⁶ Impacto: ~1 p.p.

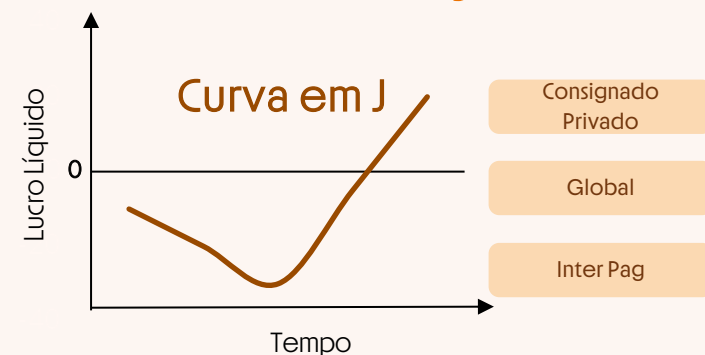
Alavancagem Operacional Adicional

Iniciativas em estágio inicial de

Maturação

ROE⁶ Impacto:

~2 p.p.

ROE⁶ Impacto:

~2 p.p.

Alavancando iniciativas de IA

Em andamento

Headcount Estável

Hyper-personalização

Seven

Oportunidades Futuras

Redução de Custos de Cloud

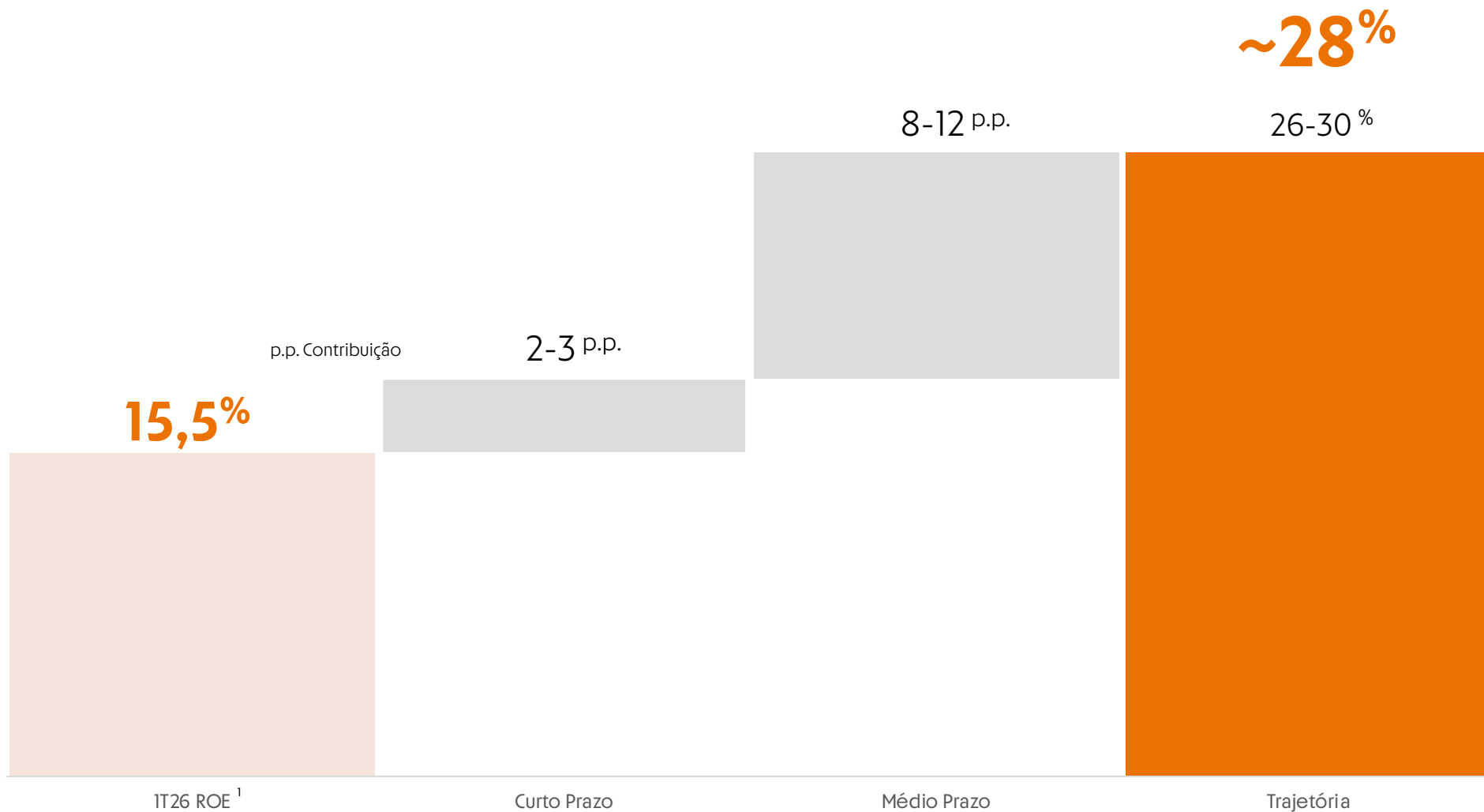
Redução de Grandes
FornecedoresMenos honorários de
Consultoria

Nota: As definições estão na seção de Glossário desta Apresentação. **Nota 1:** ROE das operações de crédito atuais em relação ao IT26, com base no capital alocado assumindo um índice de Basileia de 10,5%. **Nota 2:** ROE Gerencial das operações de crédito em março de 2026. **Nota 3:** Exclui empréstimos de curto prazo, como empréstimos a instituições financeiras e recebíveis de cartão de crédito. **Nota 4:** Top 10 Instituições Financeiras por Ativos em Dez/25, excluindo bancos de desenvolvimento. Dados do Banco Central do Brasil. **Nota 5:** Em relação ao 4T25. **Nota 6:** Retorno sobre o Patrimônio Líquido Médio. Métrica não-IFRS. Para a reconciliação com a métrica IFRS mais comparável, consulte o Glossário desta apresentação. **Nota 7:** Saldo de NTN-Bs com rendimento médio de IPCA + 3,5%. **Nota 8:** Volume potencial de FIDCs da tesouraria do Inter.

Qual é o prazo potencial para ~28% de ROE?

Trajetória Alvo de ROE

Em %



Rule of 50

=

Crescimento da receita líquida

+

ROE⁵

IT26 ROE¹

Curto Prazo

Médio Prazo

Trajetória

Resumo da nossa estratégia financeira

O Setor Bancário

Crédito com Garantia:

Oportunidade de

Disrupção



Crescimento Sustentável
X

Capacidades de Distribuição Escaláveis

X

Eficiências de Custo Únicas

=

Crescimento Lucrativo

 Rule of 50

Estratégia financeira
desenvolvida para equilibrar

crescimento e
lucratividade



1 A Visão

2 A Estratégia Financeira

3 A Execução

4 Os Facilitadores

5 Notas Finais + Q&A

A Execução



Alexandre | CEO Brasil



Priscila Salles | CCO

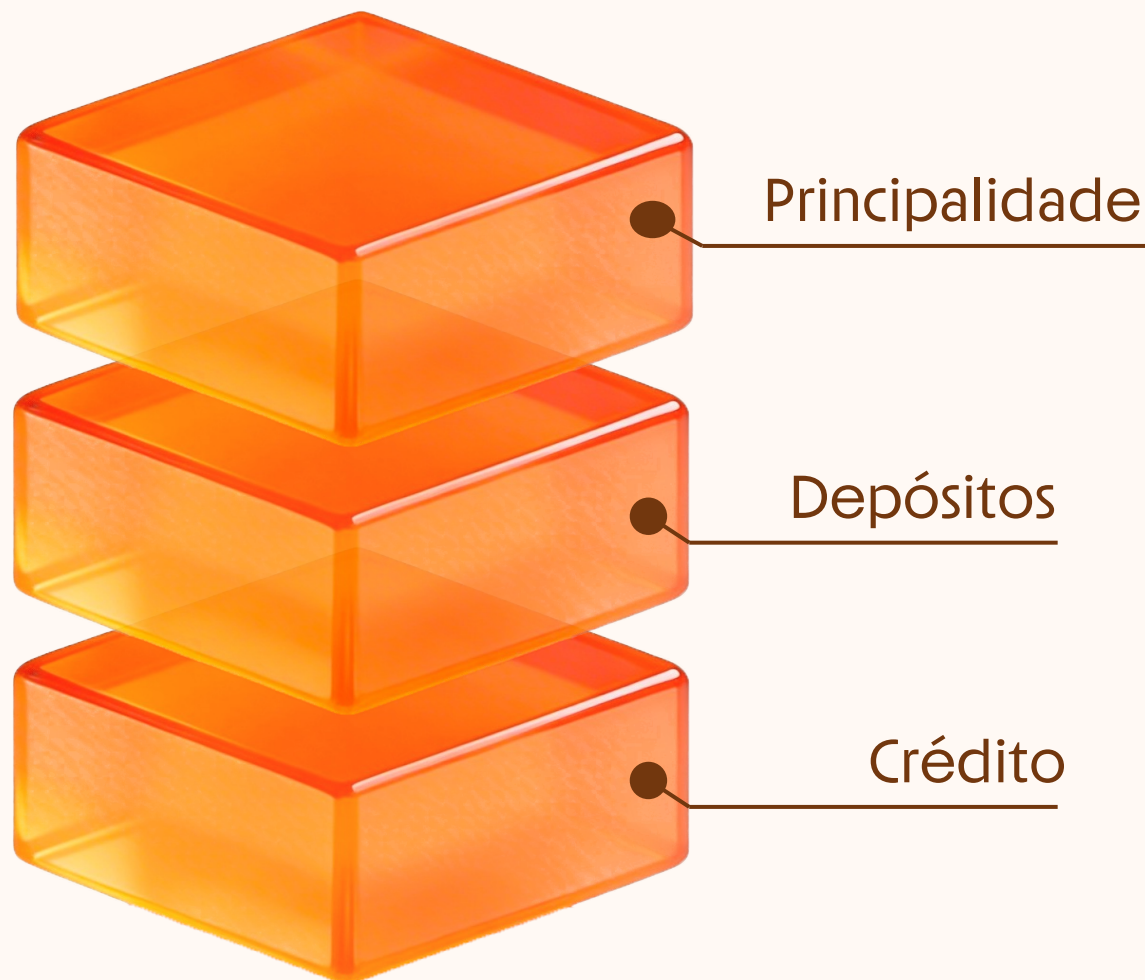


Rodrigo | CBO



Rafaela | IR Head

Executando nosso plano de longo prazo



Maior
Monetização



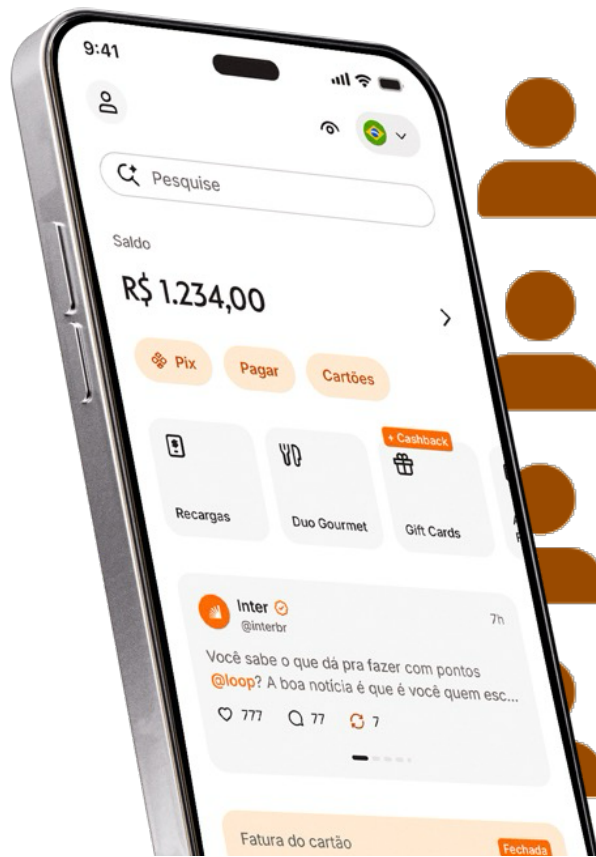
Aumentando a Principalidade

Priscila Salles | Chief Client Officer

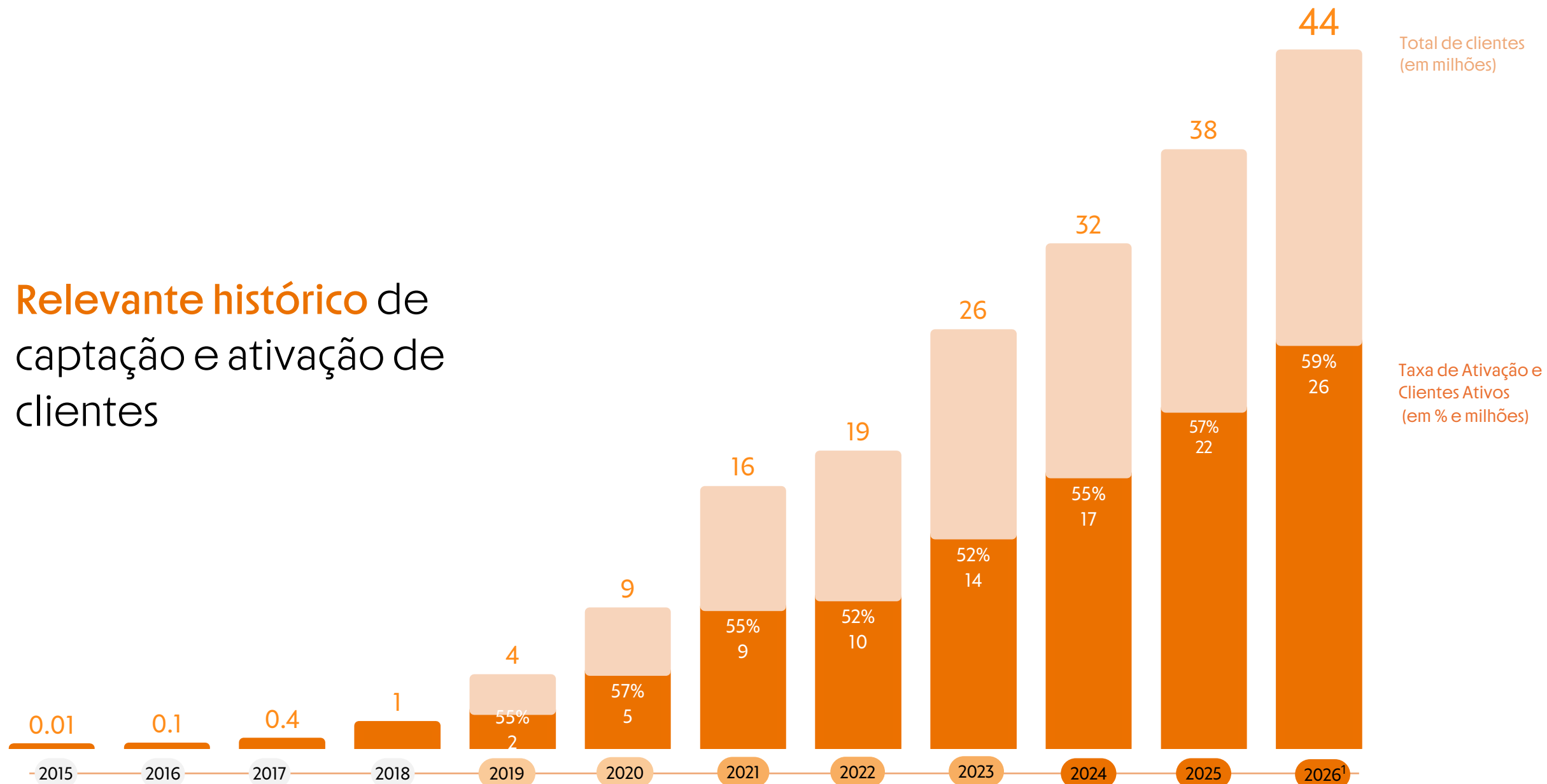
Rodrigo Gouveia | Chief Business Officer



Impulsionando **engajamento** e crescimento de receita



Relevante histórico de captação e ativação de clientes



Por que principalidade importa?

Nosso Ponto de Partida

Valor Estratégico & Financeiro

Maior Engajamento



Maior Principalidade



Maior Cross-Sell

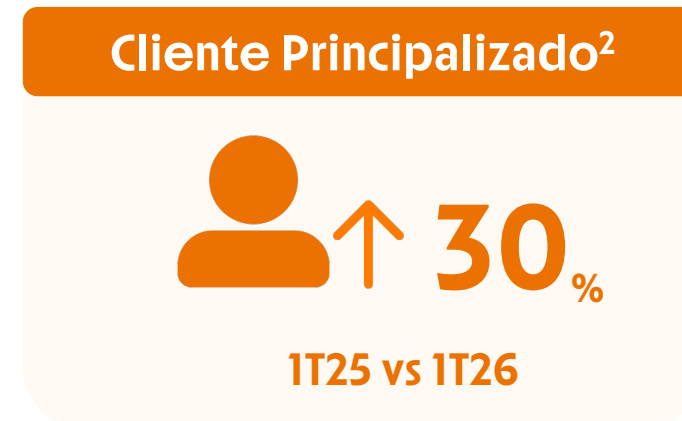


Maior ARPAC¹
&
Penetração de Crédito



Rule of 50

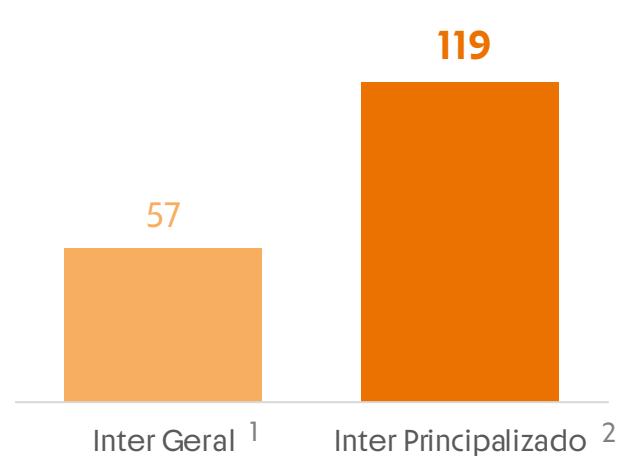
O aumento da principalidade leva a um **maior engajamento e menor churn**



Clientes principalizados cresceram **10 p.p** acima da base geral de clientes

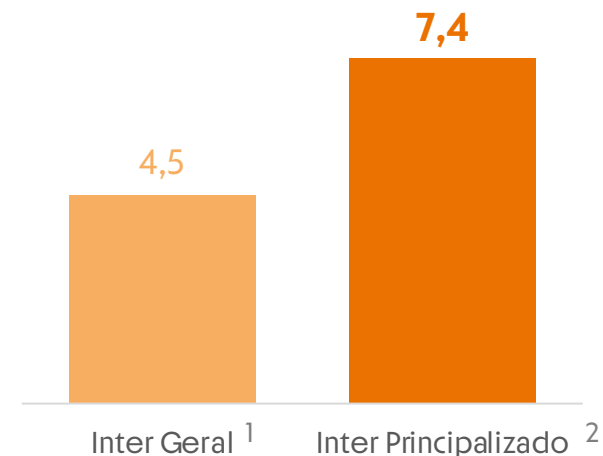
ARPAC³ por tipo de cliente

Receita média por cliente ativo



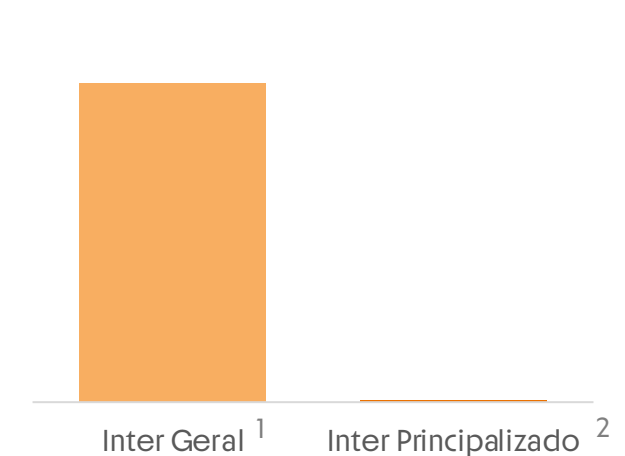
CSI⁴ por tipo de cliente

Número médio de produtos por cliente



Churn⁵ por tipo de cliente

Percentual de evasão de clientes



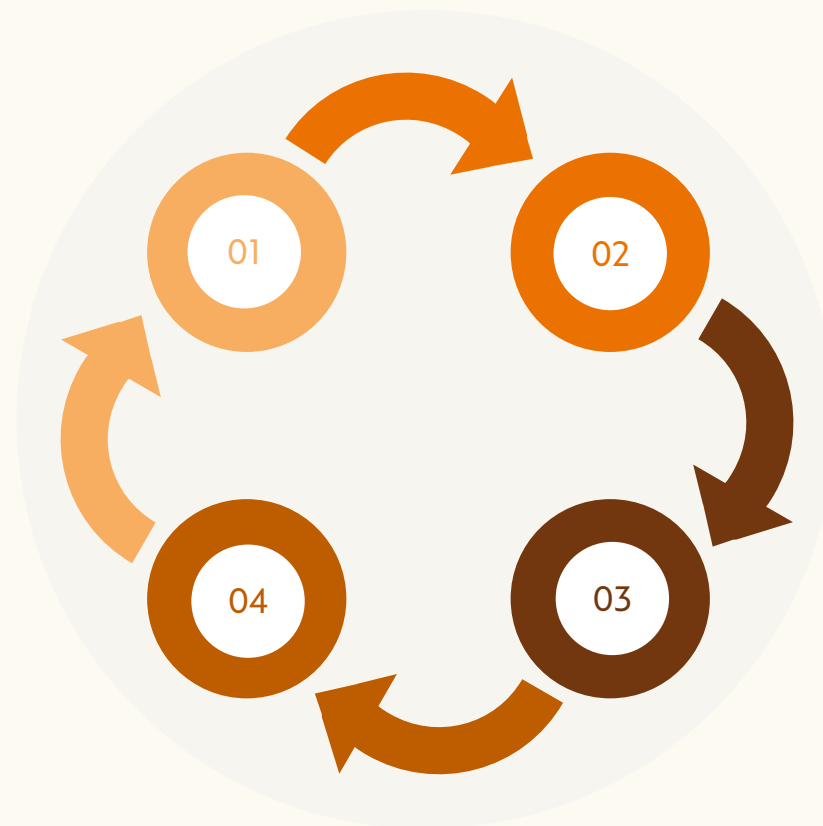
Conectando com nosso plano




Relações mais fortes



Maior Monetização



Maior Engajamento 

Melhor Cross-Sell 

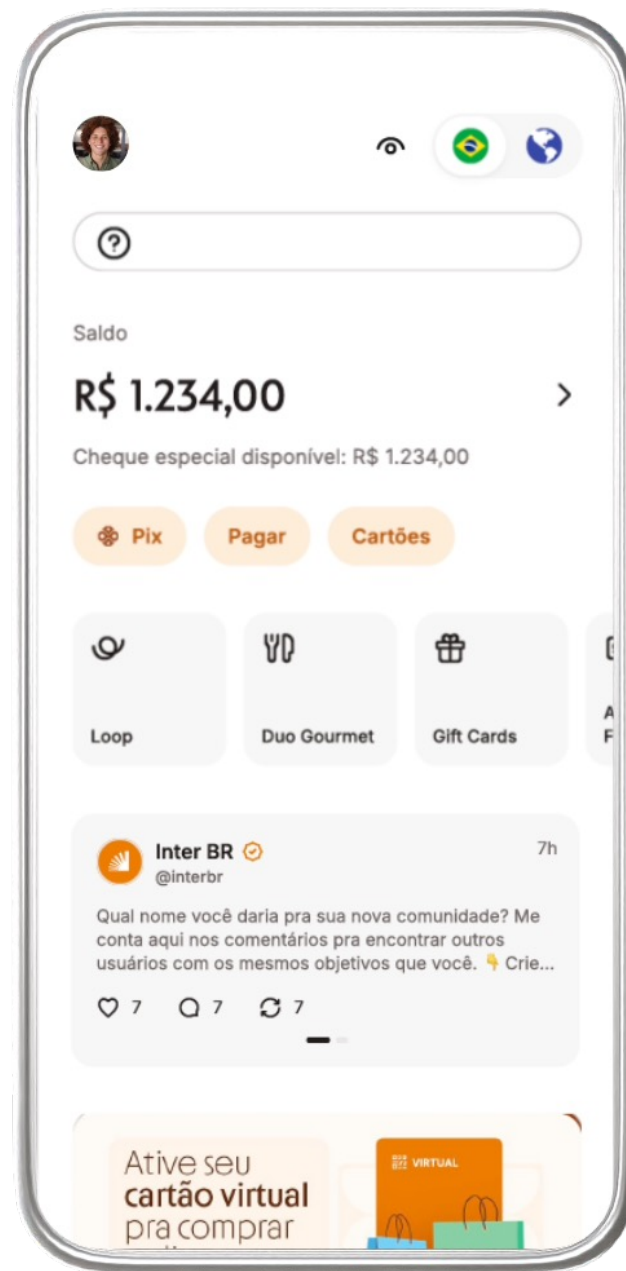
Como conquistamos principalidade em escala?

Principalidade
impulsionada
pelo 3SA

Single

Smart

Super



Criando uma
Experiência Encantadora

App

Aumentando o
Engajamento

UM lugar para **TODOS** os clientes usarem **TODOS** os nossos produtos

Single

- 1 Login
- 1 Onboarding
- 1 Relacionamento

App

Um app
para todos
os produtos



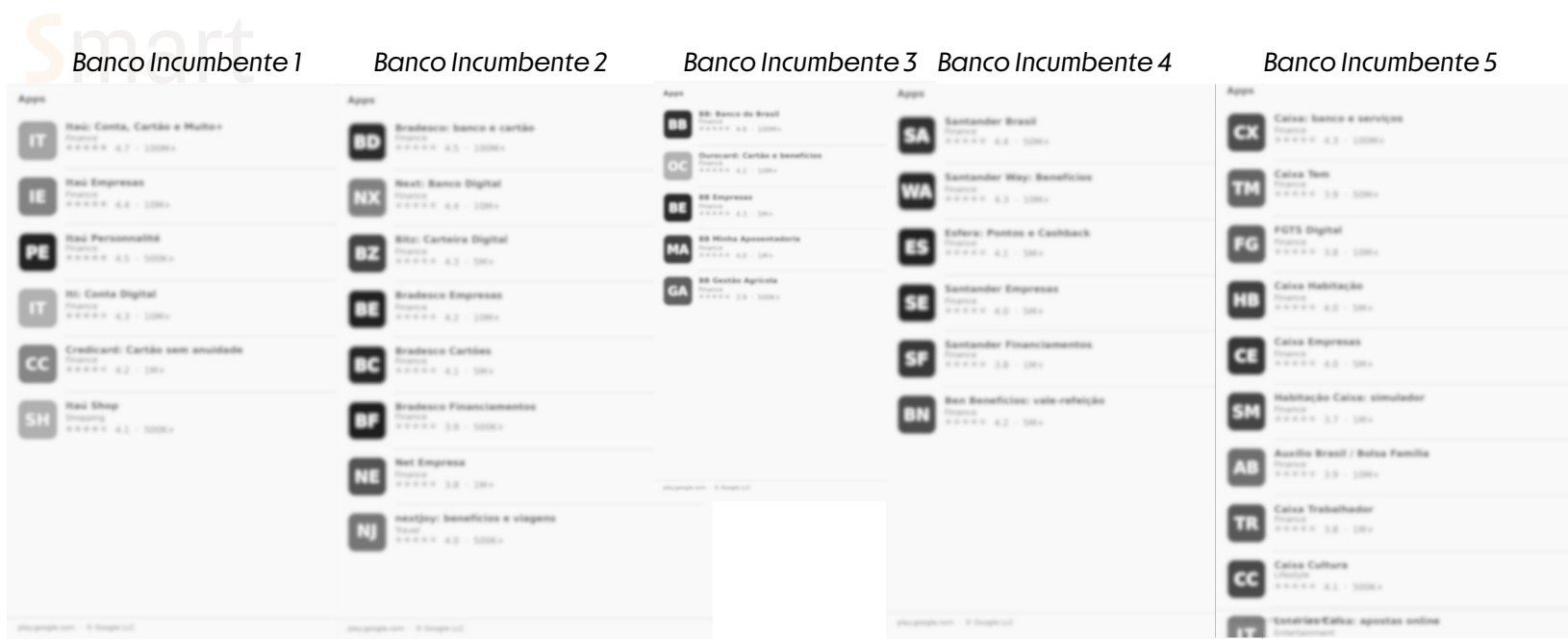
UM lugar para **TODOS** os clientes usarem **TODOS** os nossos produtos

Single

- 1 Login
- 1 Onboarding
- 1 Relacionamento

App

Um app
para todos
os produtos

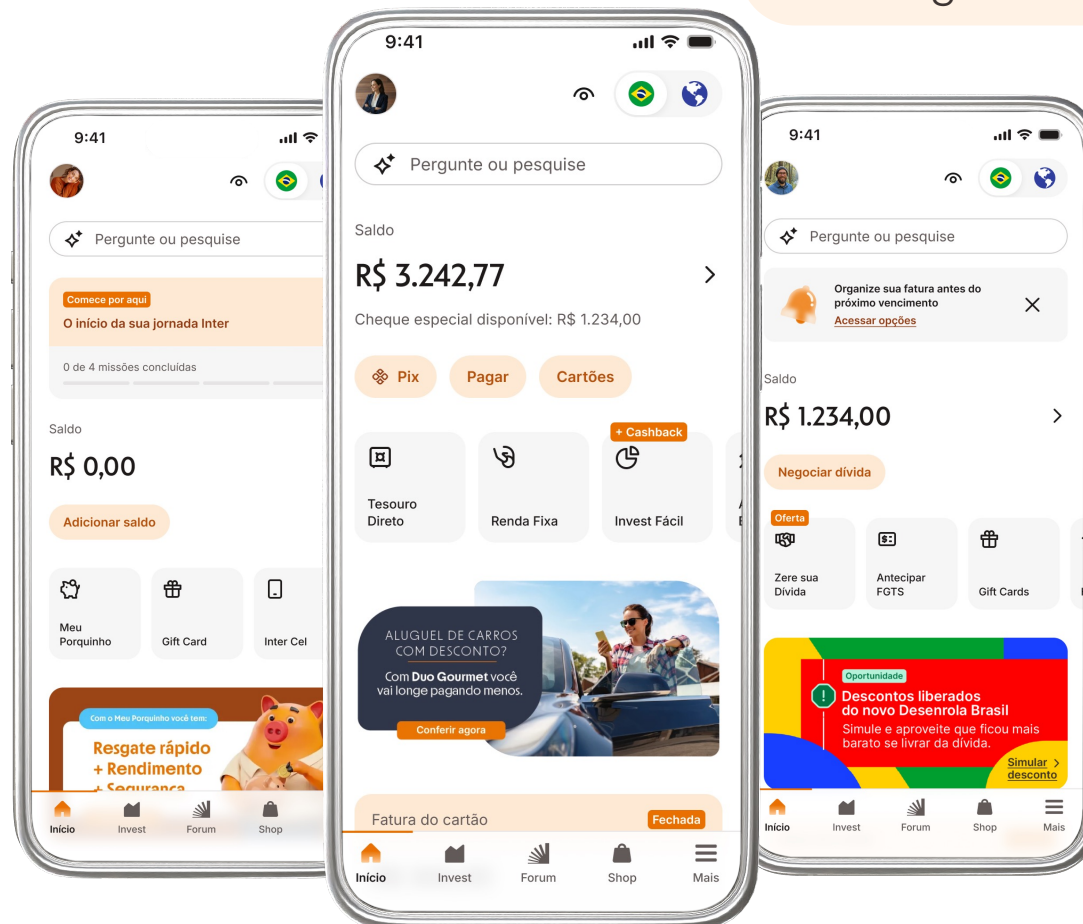


Single

Smart

Super

Nosso app é
hyper-
personalizado



Hyper-Personalização

A UX habilitada por IA que antecipa as necessidades dos clientes e gera receita adicional

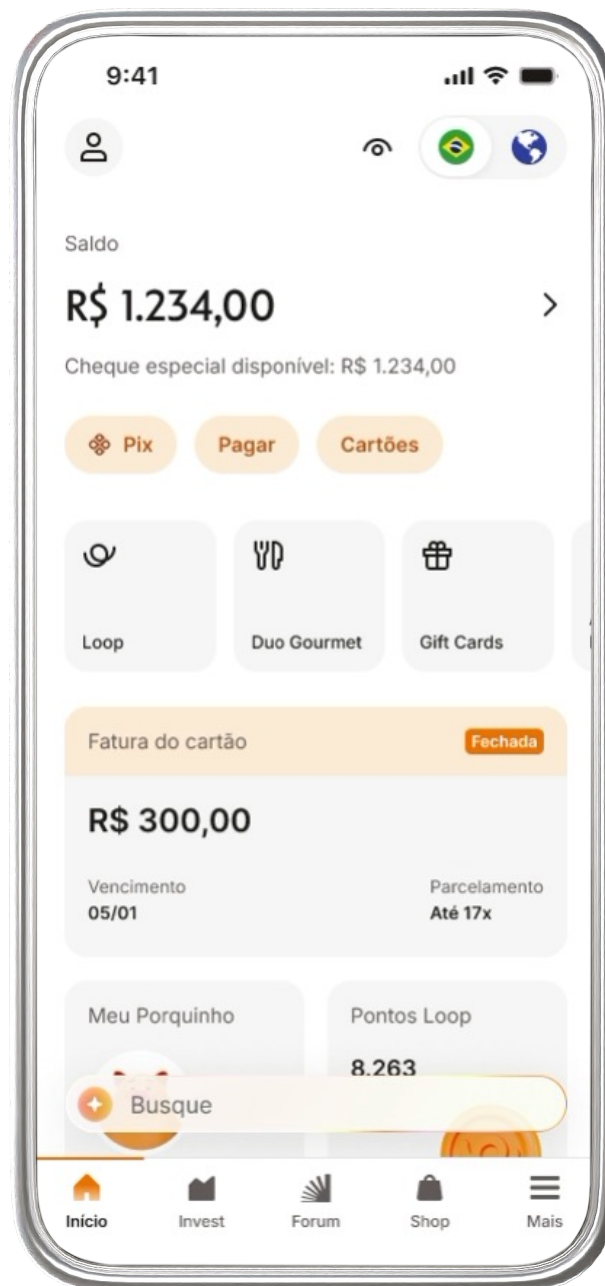
App

Nosso app é
hyper-
personalizado

Single

Smart

Super



App

“SEVEN”

Ferramenta de IA
muti-agente para clientes

Nosso app é
completo

Single

Smart

Super

Banking

Conta Corrente
PagamentosDepósitos a Prazo
Ações
Fundos

Investimentos

180+ Produtos
em 7 Verticais

Crédito

Cartão de Crédito
Imobiliário
Consignado
SMECartão em US\$
Investimentos Globais
Câmbio
RemessasConta
Global

& muito mais

Gift Cards
Top-Ups
ViagemVida
Patrimonial
Saúde
Pet
Viagem

Shopping

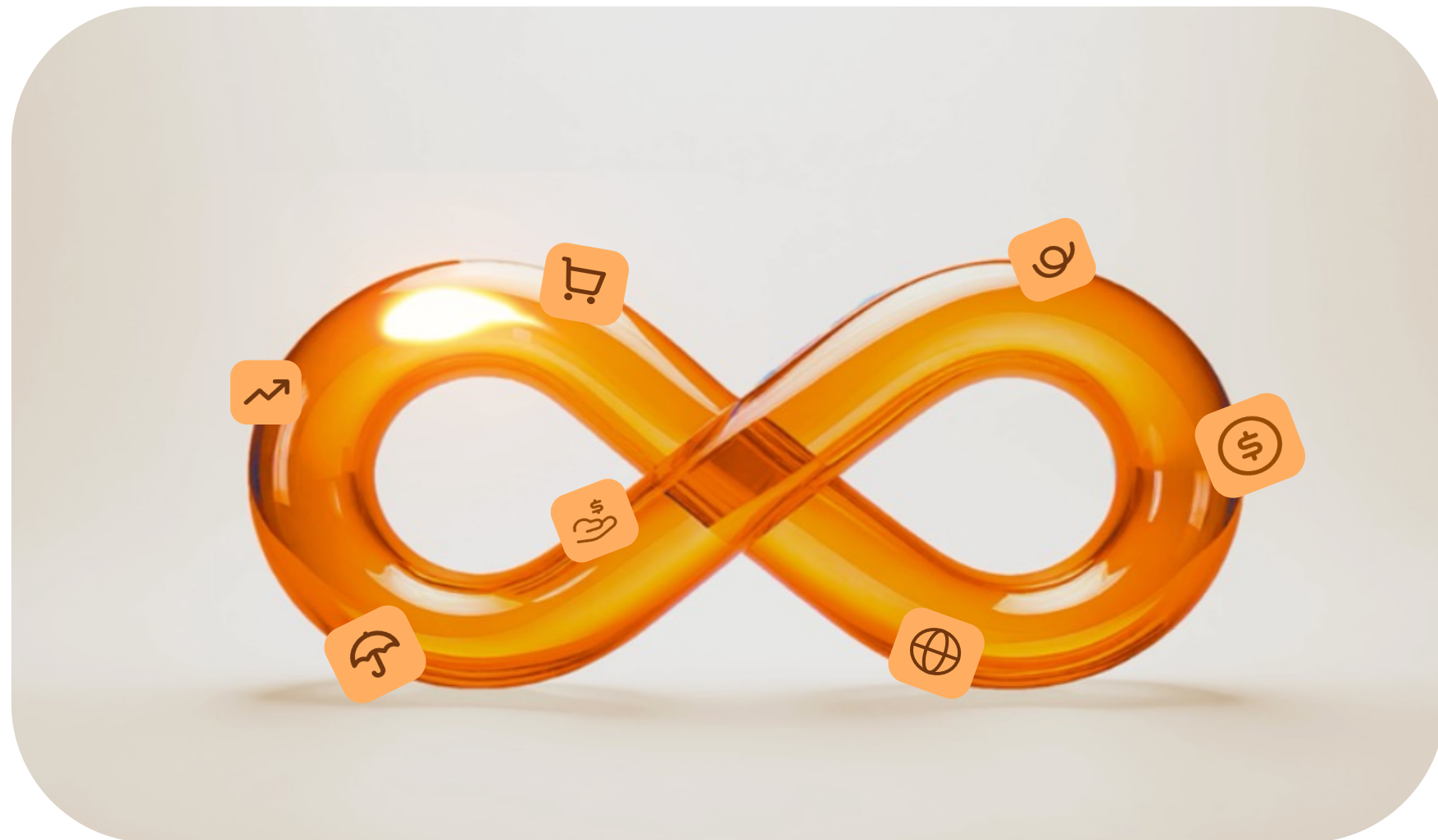
Loop Rewards

Seguros

App

Loyalty

**Nosso ecossistema
aumenta o engajamento**
à medida que atende às
necessidades diárias dos
nossos clientes



Os “Loops” são acumulados e resgatados em todo o nosso ecossistema

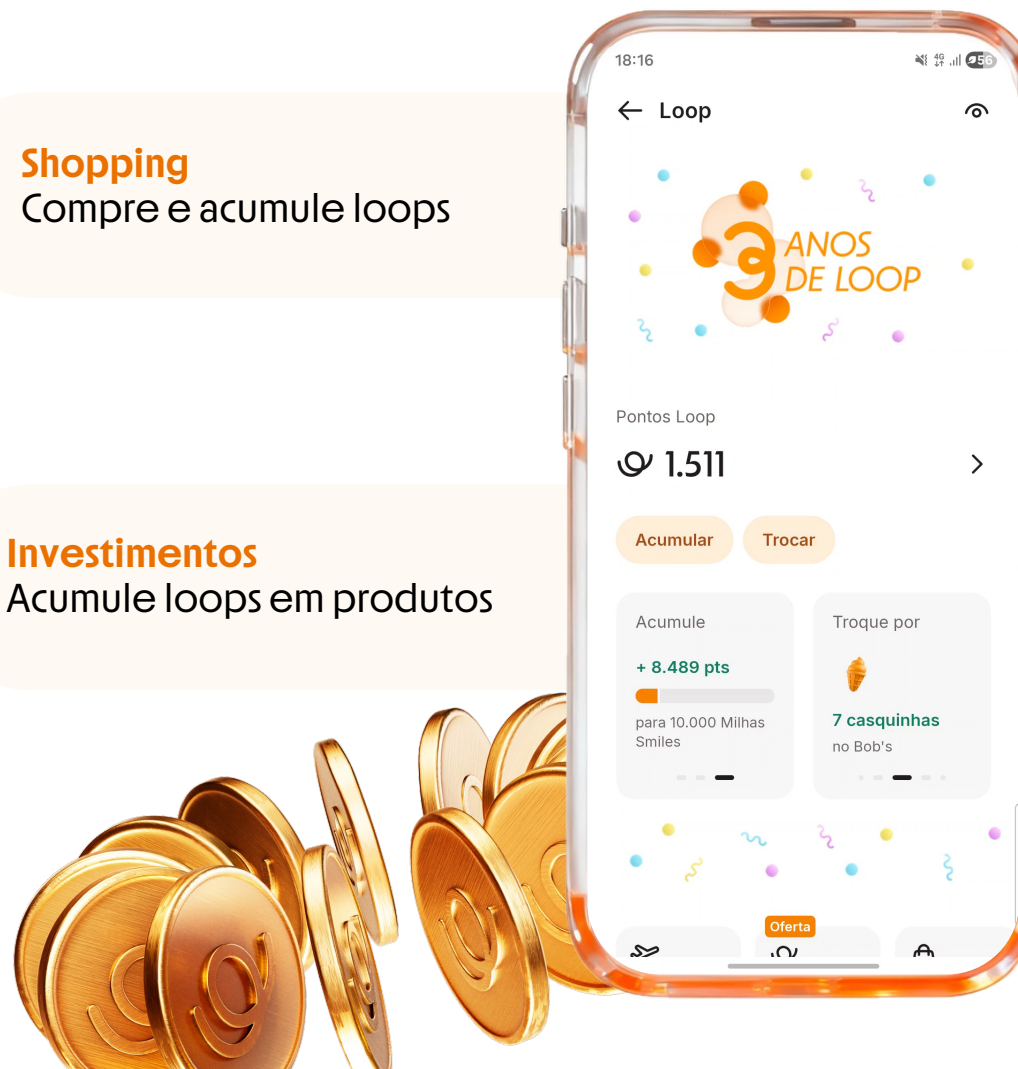
Loop
Programa de Fidelidade
Incentiva transações
dentro do nosso
ecossistema

Shopping
Compre e acumule loops

Investimentos
Acumule loops em produtos

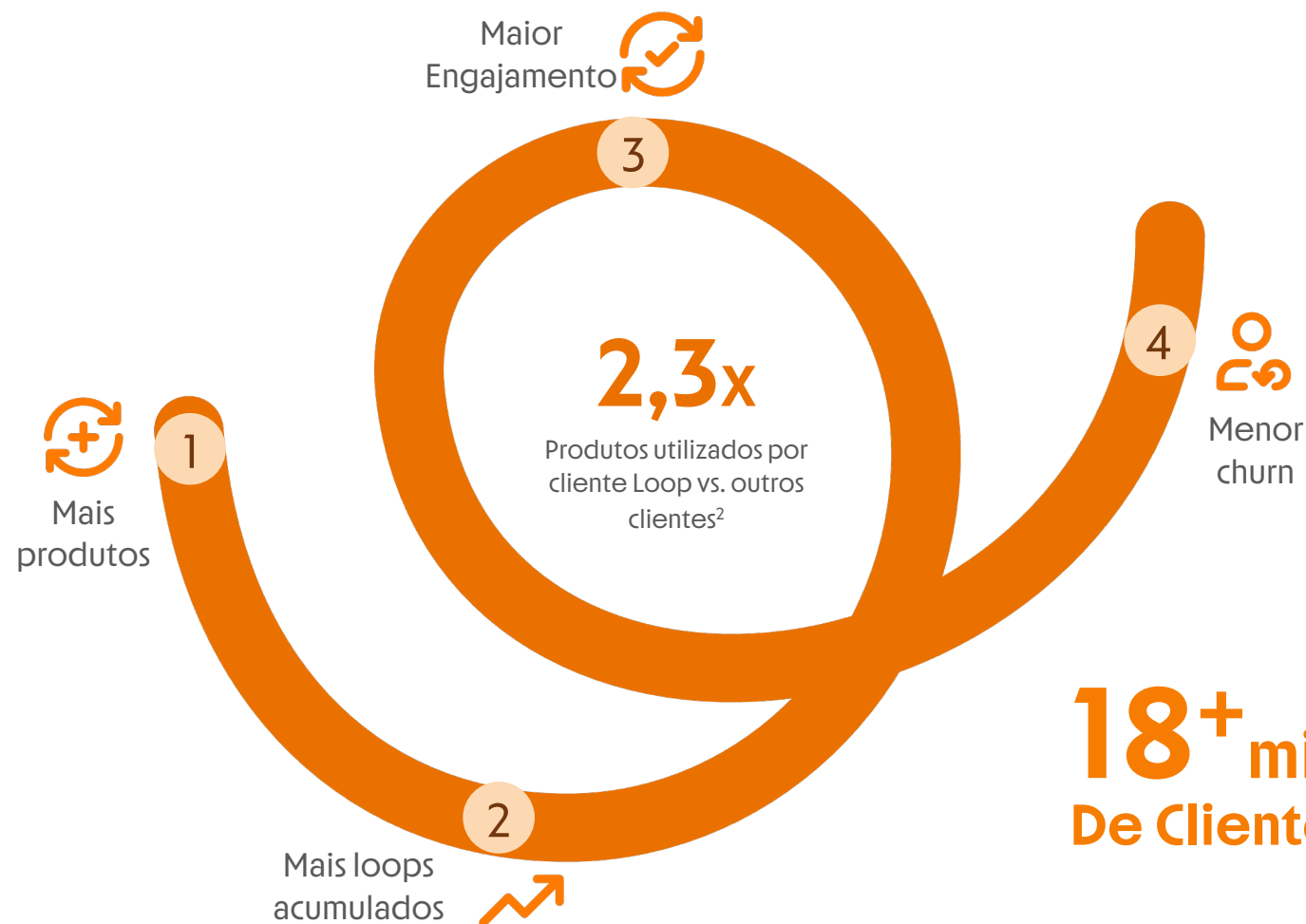
Cartões
Receba cashback na sua fatura

Global
Troque seus pontos por dólares



Loop Programa de Fidelidade

Impulsiona ganhos de share-of-wallet e principalidade



Aumenta a Retenção

Clientes retornam para resgatar recompensas

Aumenta os Custos de Mudança

Sair significa perder valor

Aumenta share-of-wallet

Concentra gastos e saldos

Todos os produtos transacionais **impulsionam principalidade**

Frequência de Uso



Global

Único

Conveniente

5,7^{mm}

Clientes Totais¹



Shopping

Formador de hábito

Cross-selling com crédito

3,6^{mm}

Clientes Ativos²

Relacionamentos de Longo Prazo



Seguros

Relacionamento de Longo Prazo

Motor de Cross-selling

9,0^{mm}

Contratos Ativos³



Investimentos

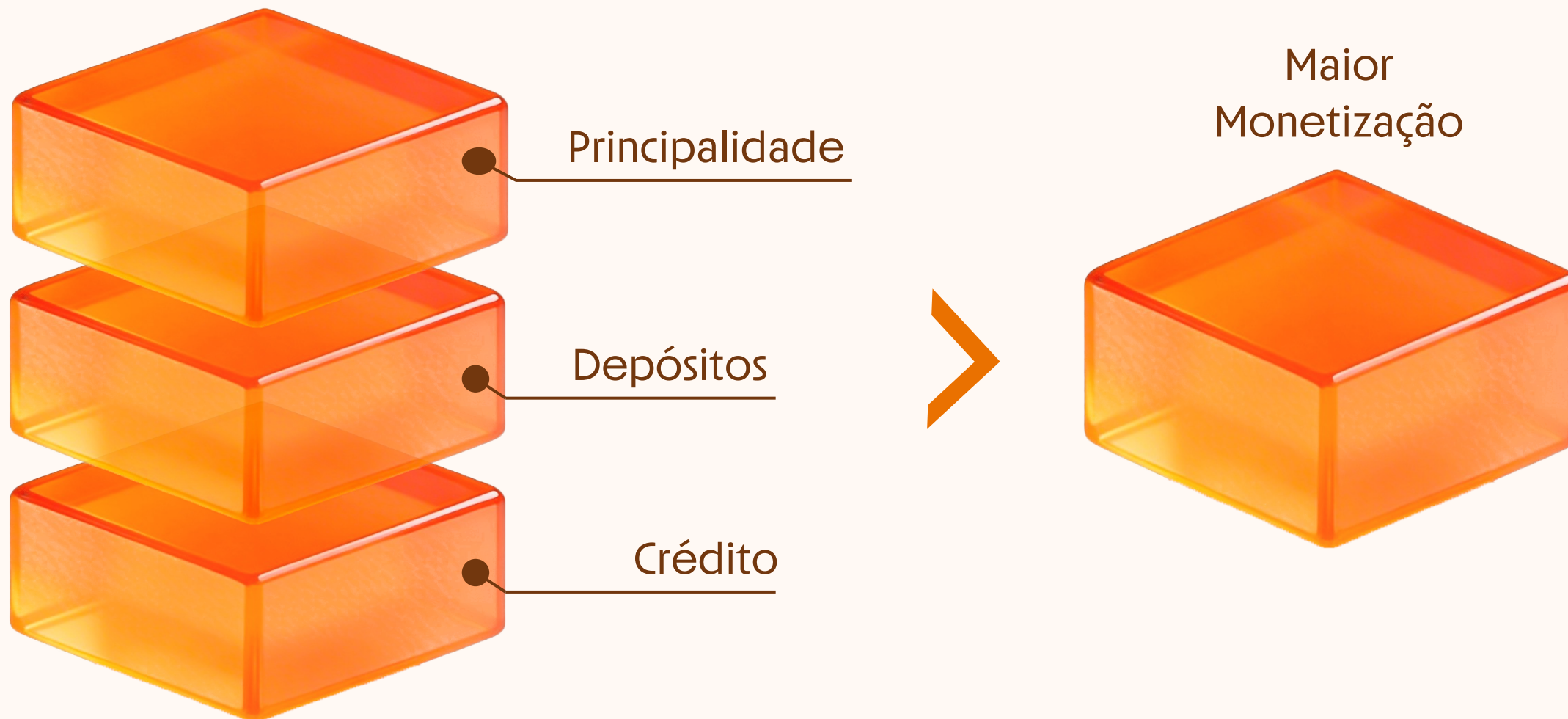
Relacionamento de Confiança

Saldos Recorrentes

9,1^{mm}

Clientes Ativos⁴

Executando nosso plano de longo prazo



1

Alto Engajamento
Transacional

2

Plataforma robusta
de depósitos

3

Proposta de valor
diferenciada para depósitos

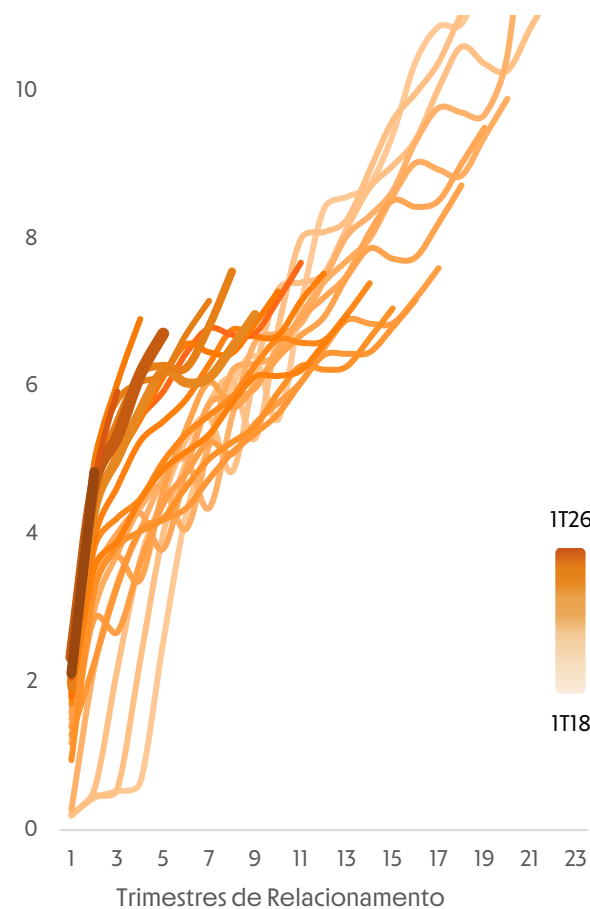
Nossa “joia da coroa”
que resulta em
vantagens competitivas

1 Alto engajamento transacional

Engajamento gera fluxos de pagamentos expressivos

TPV de Pix + Cartões^{3,4}

R\$ mil, mensal



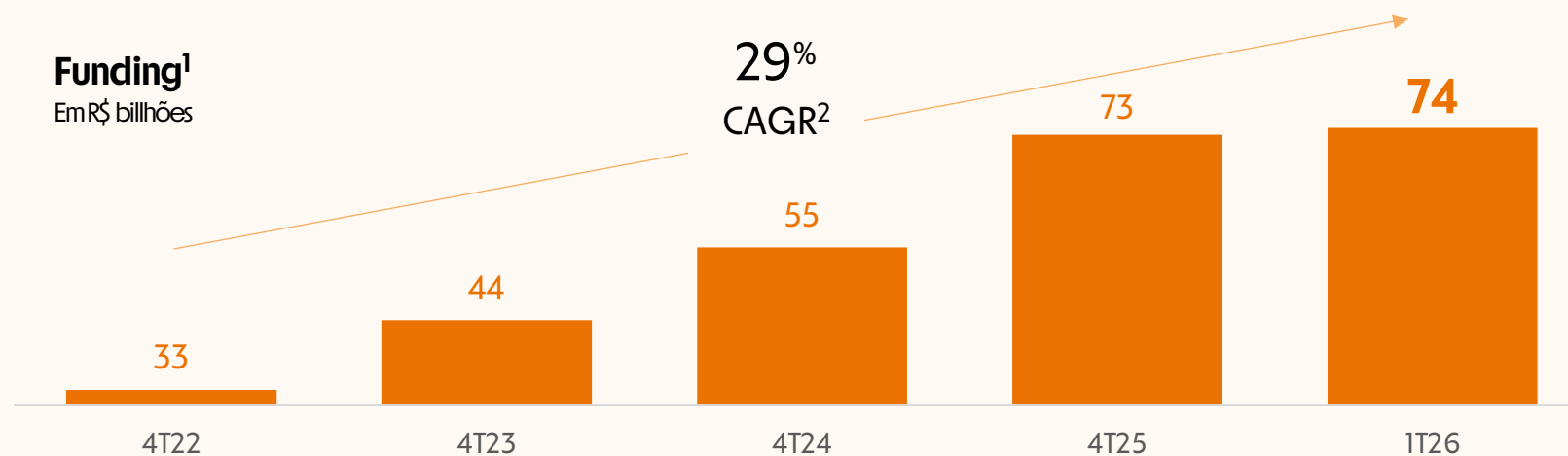
~9%
PIX
Market Share
(Transações no 1T26)¹

230+
Transações de PIX por
segundo¹

64%
Custo de Funding (% do CDI)²
1T26

Crescimento Consistente

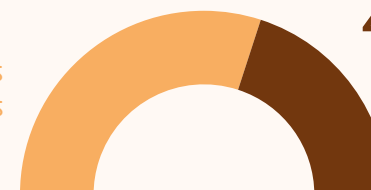
Funding¹
Em R\$ bilhões



Altamente Diversificada

Depósitos por
tipo de cliente

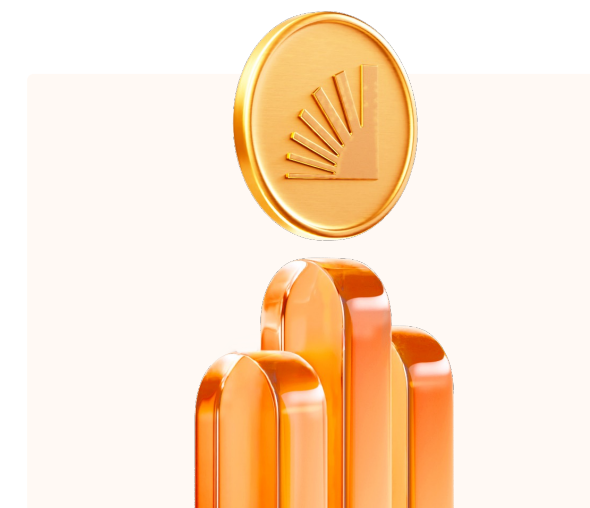
60%
Clientes
Pessoas Físicas



40%
Clientes
PMEs

2 Plataforma robusta de depósitos

Nossa base de depósitos é **altamente diversificada e cresce rapidamente**



3

Proposta de valor
diferenciada para depósitos

Nos destacamos com
uma proposta de valor
única que **gera**
confiança

Nossa Marca de Confiança

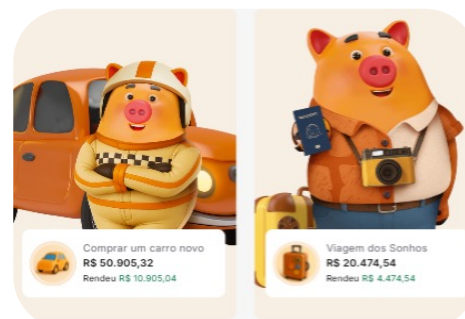


NPS¹
Nível de Excelência



Melhor banco brasileiro
segundo a **Forbes**²

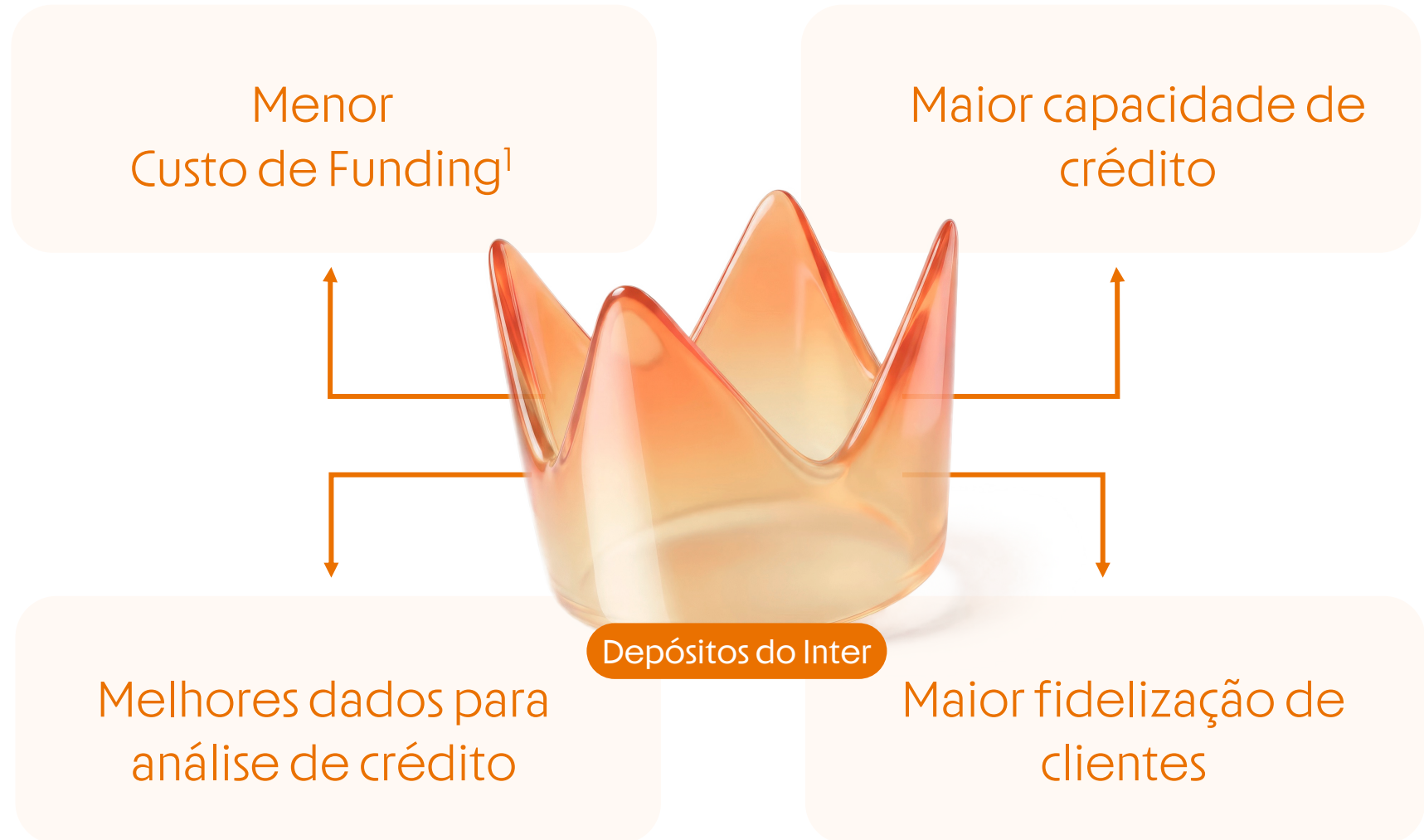
Ampla oferta de Produtos



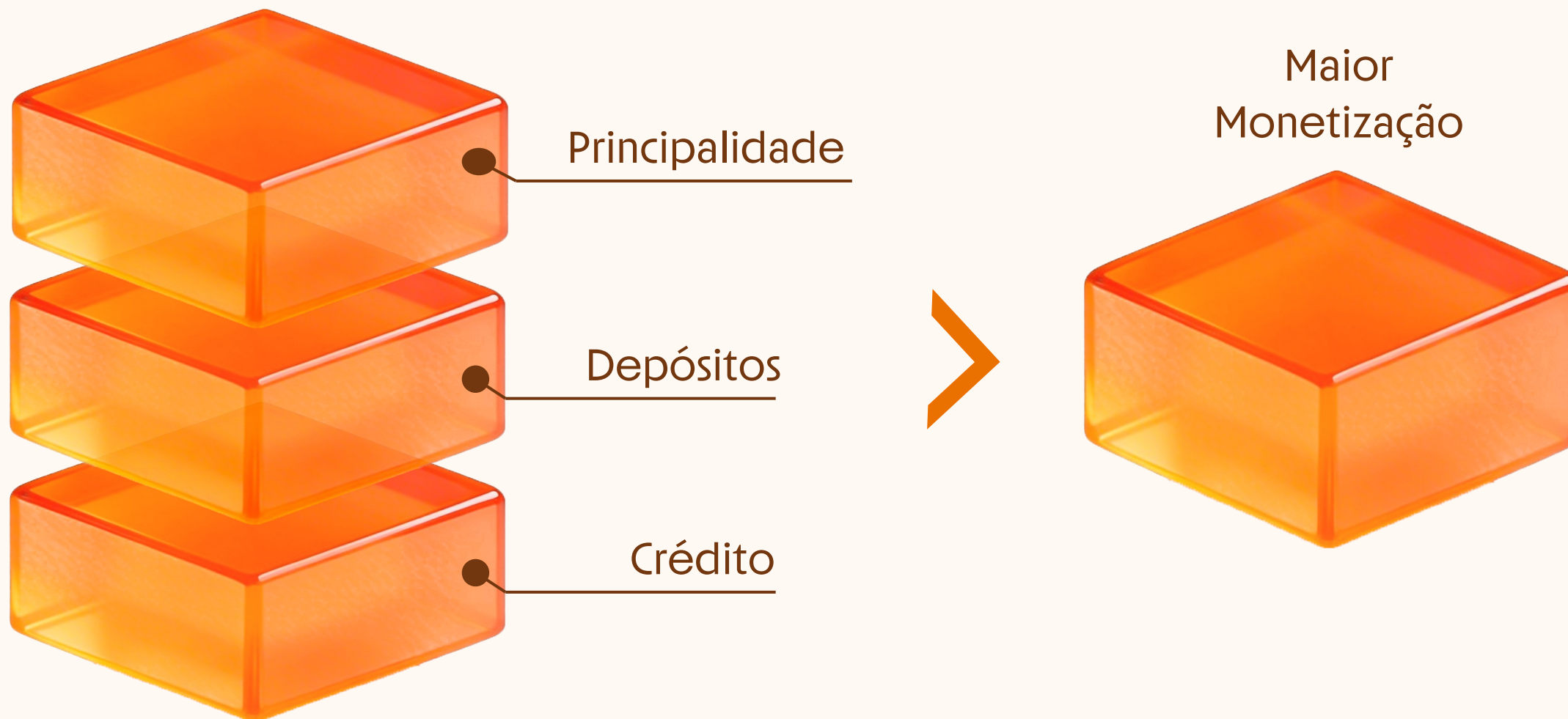
30+

Produtos de investimentos

Como resultado, nossa base de depósitos é nossa joia da coroa que nos proporciona importantes vantagens competitivas



Executando nosso plano de longo prazo

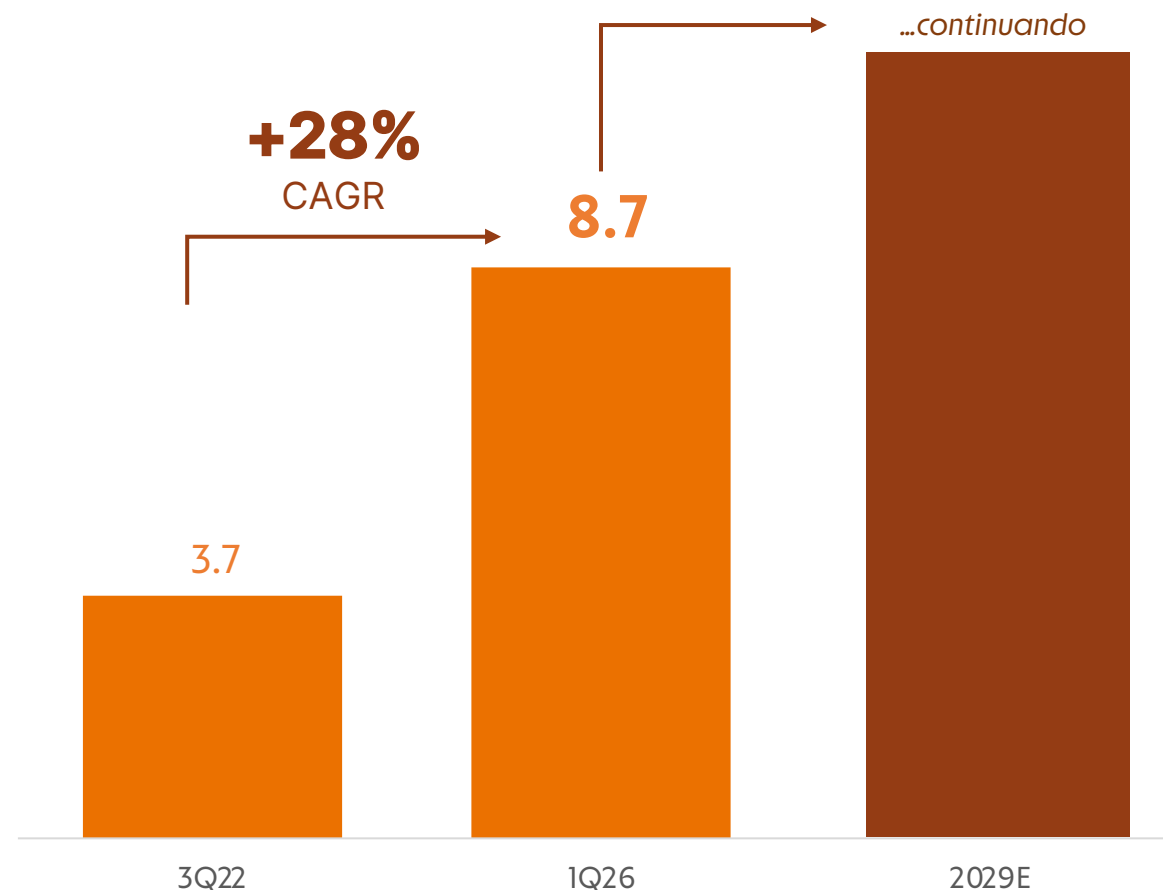


Estamos “minerando” nossa base de clientes existentes
para aproveitar o potencial de crédito ainda não explorado



Clientes Ativos em Produtos de Crédito¹

Em milhões



Aumentamos o **a**
penetração de
crédito...

... e ainda temos
muito espaço para
crescer

Nossos principais focos para ampliar a penetração de crédito:



**Crédito Consignado
Privado**



**Crédito
Imobiliário**

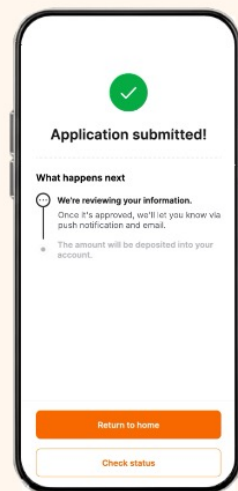


**Cartões de
Crédito**



Consignado Privado

Consignado Privado
é uma grande
oportunidade



Consignado Privado Inter.

Rápido, fácil
e ideal para
você

2,5%

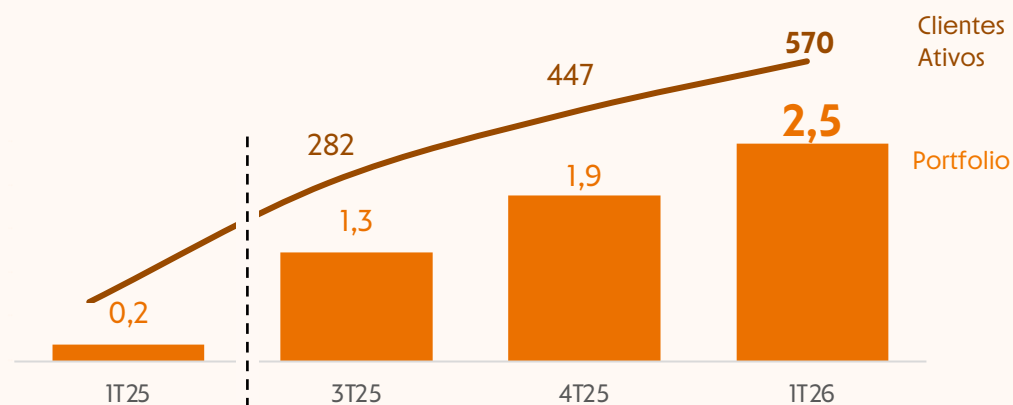
Market Share em Mar/26

570^{mil}

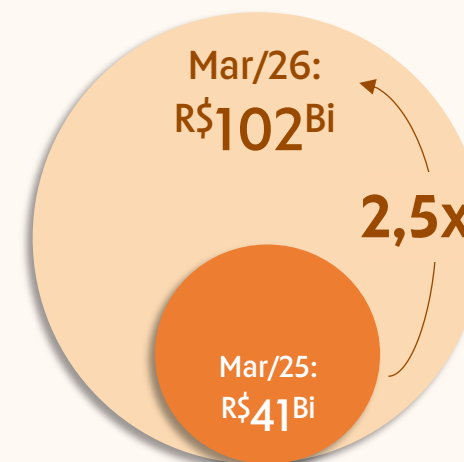
Clientes ativos em Mar/26

Carteira de Consignado Privado

Em R\$ bilhões, clientes ativos em milhares



Mercado de Consignado Privado¹





Consignado Privado

Temos claras
**condições para
vencer**

Nosso plano é
+2x market share
até 2029...

...acreditamos ser alcançável:



Forte Capacidade de Distribuição



Ausência de Conflito com Outros Produtos



Forte Histórico em Produtos Similares



Menor Custo de Funding e de Servir



Consignado Privado



Maior
Cross-Sell

Por que isso
importa?



Maior
ARPA²



Maior
ROE¹



Consignado Privado

Maior 
Cross-Sell



Por que isso importa?

Maior ⁴ 
ARPAC



Maior 
ROE

+30% ROE marginal⁴

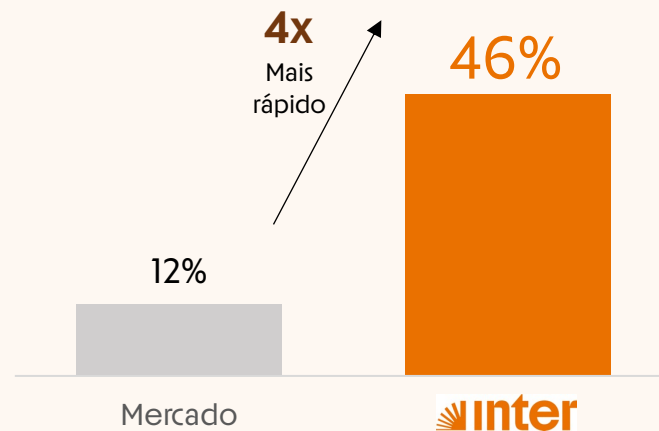


Crédito Imobiliário

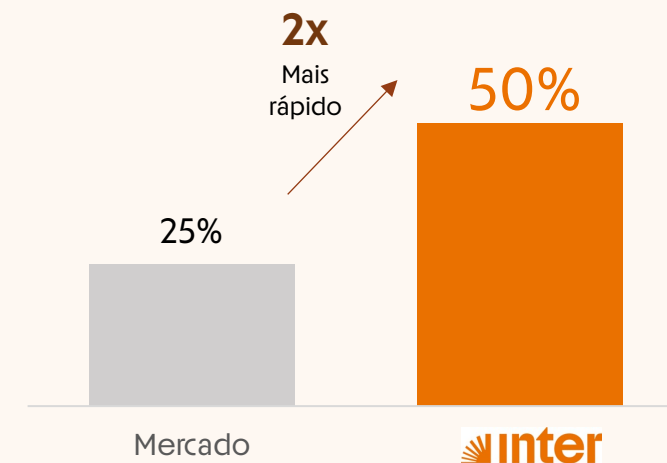
Estamos
crescendo rápido
e ganhando share

**Crescimento de
Portfolio**^{1,2}
Crescimento (%) 1T26 YoY

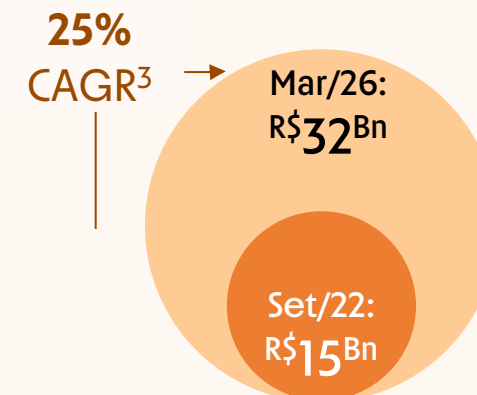
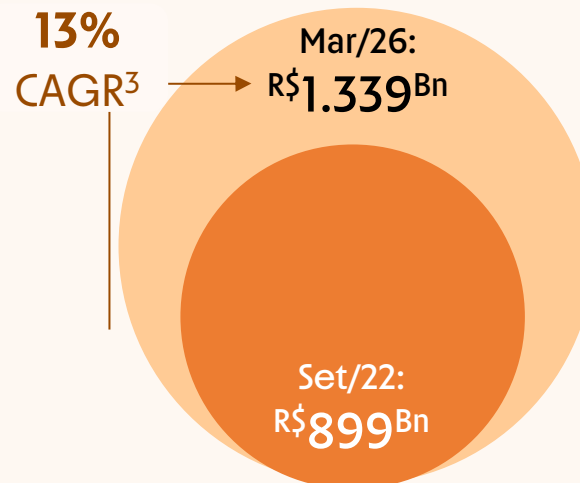
Financiamento Imobiliário



Home Equity



**Mercado Total
Endereçável**^{1,2}
R\$ Bilhão





Crédito Imobiliário

Temos claras
**condições para
vencer**

Nosso plano é
+2x market share
até 2029...

... acreditamos ser alcançável:



Migração do setor para captação via mercado



Ofertas e aprovações automatizadas



Menor custo de Funding e de Servir¹



Crédito Imobiliário

Por que isso importa?



Maior
Cross-Sell



Maior
ARPAC²

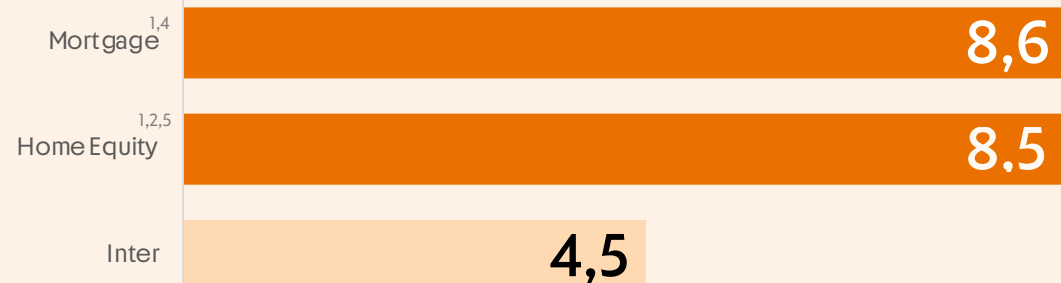


Maior
ROE¹



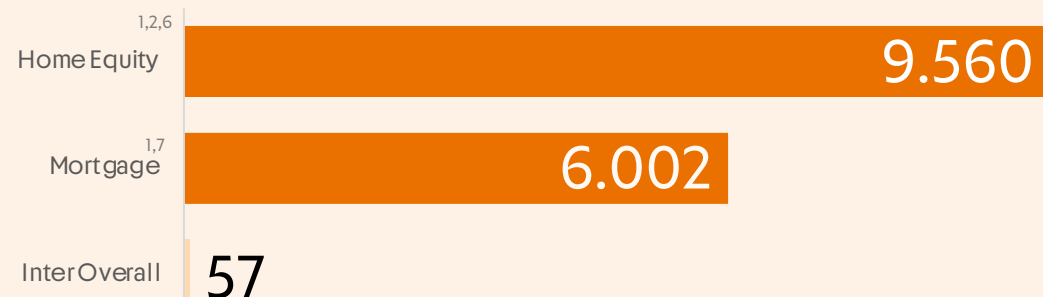
Crédito Imobiliário

Maior 
Cross-Sell



Por que isso importa?

Maior 
ARPAC⁹



Maior 
ROE⁸

+25% ROE^{3,8} marginal

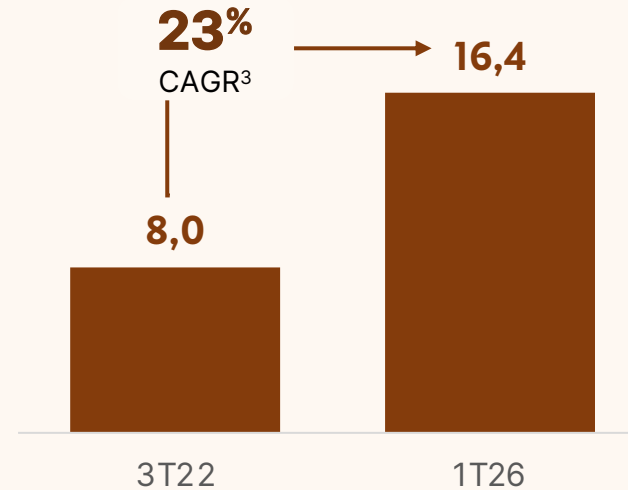


Cartão de Crédito

Cartão de Crédito
 Produto importante
 para aumentar a
 principalidade

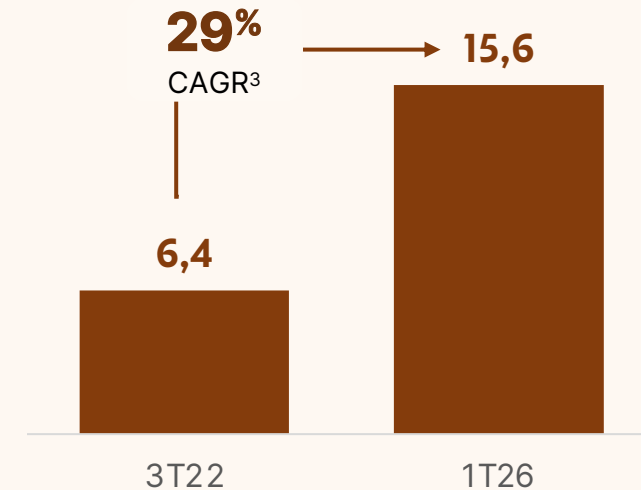
TPV de Cartão de Crédito

Em R\$ Bilhões



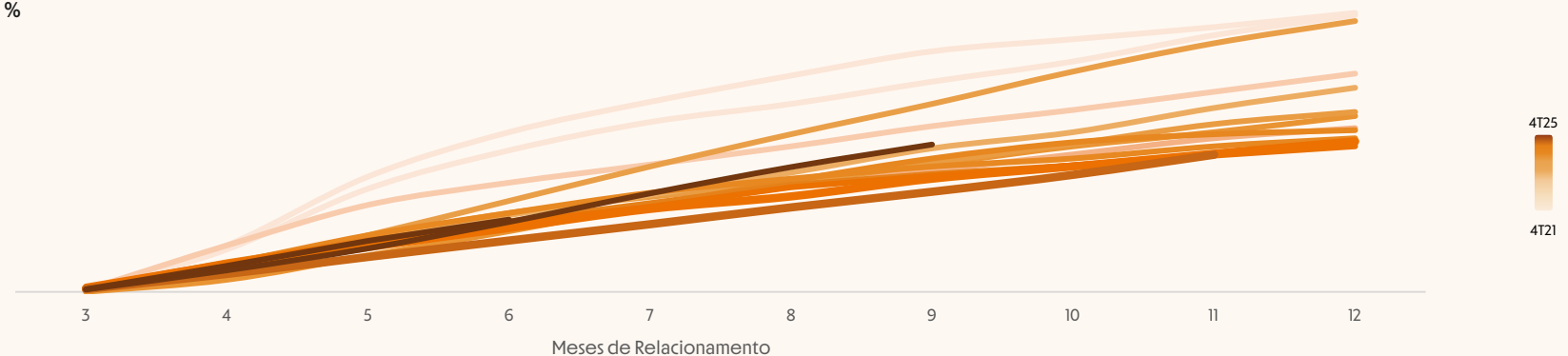
Portfólio de Cartão de Crédito Total

Em R\$ Bilhões



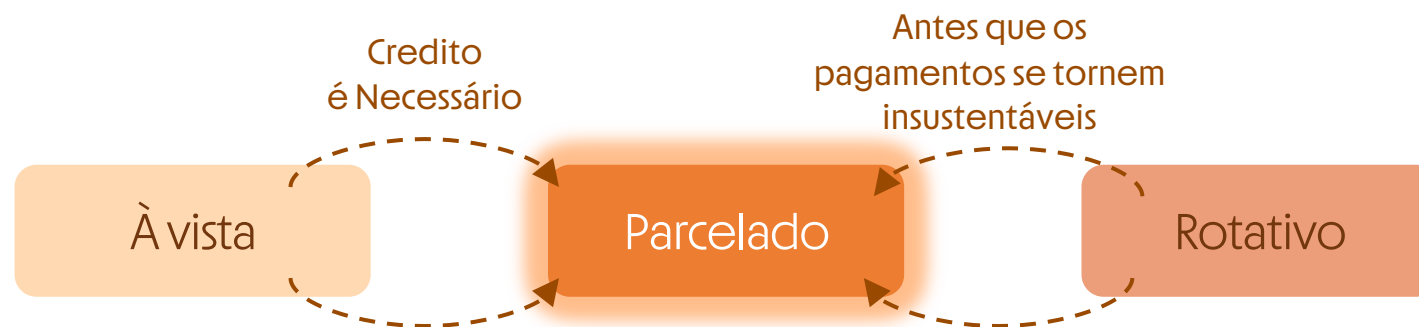
NPL > 90 Dias de Cartão de Crédito por Safras^{1,2}

Em %





Cartão de Crédito

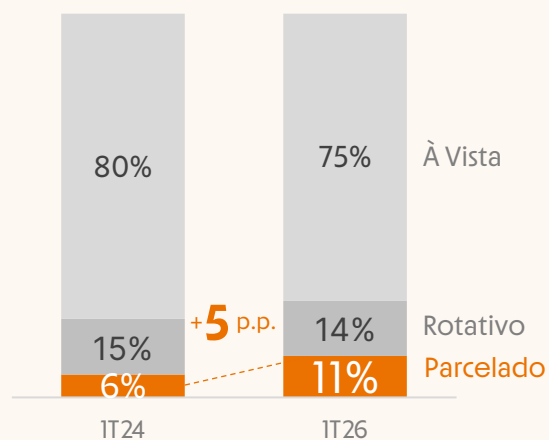


Estamos executando nossa estratégia de reposicionamento...

...para tornar o serviço da dívida sustentável e aumentar a rentabilidade

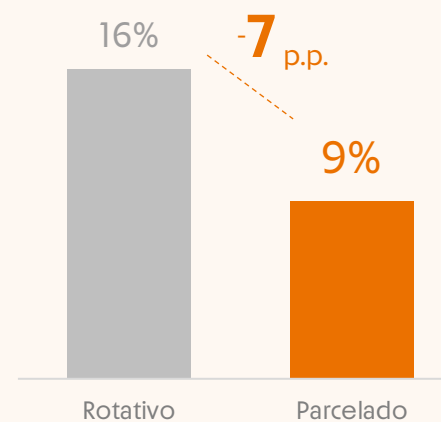
Composição do Portfolio de C.C

Em %



Taxas de Cartão de Crédito²

Em % por mês

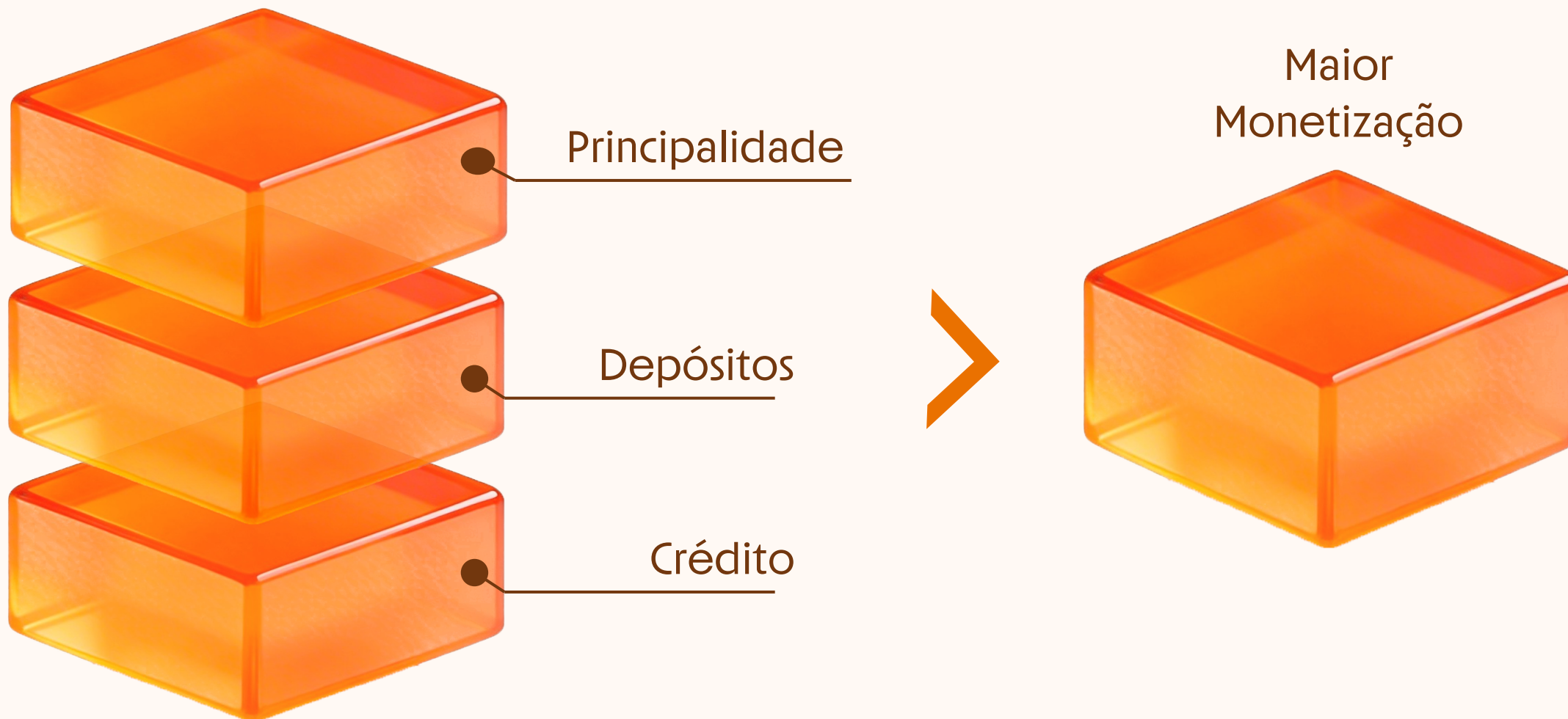


Expandindo as Margens de Cartão de Crédito

+14 p.p.

Margem EBT¹
1T24 vs. 1T26

Executando nosso plano de longo prazo



Monetização dos Clientes

Rafaela Vitória | Head RI

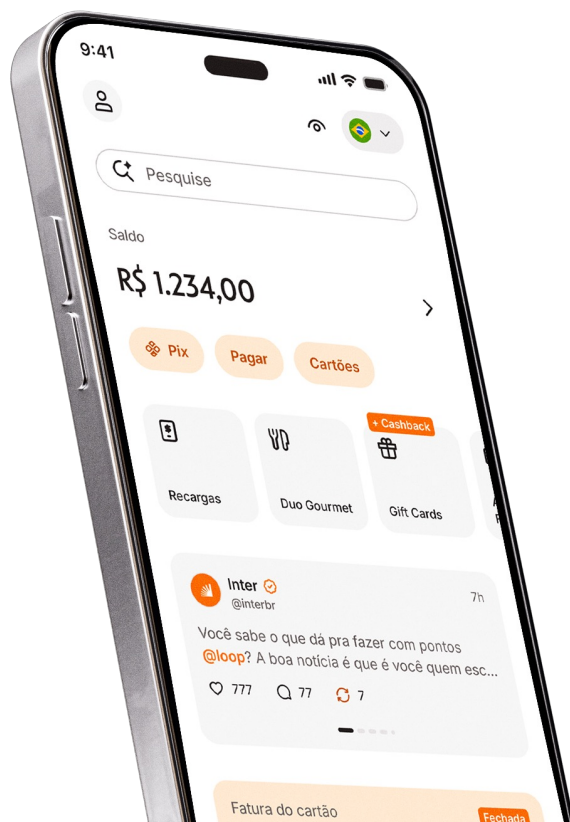


Como monetizamos nossos clientes?

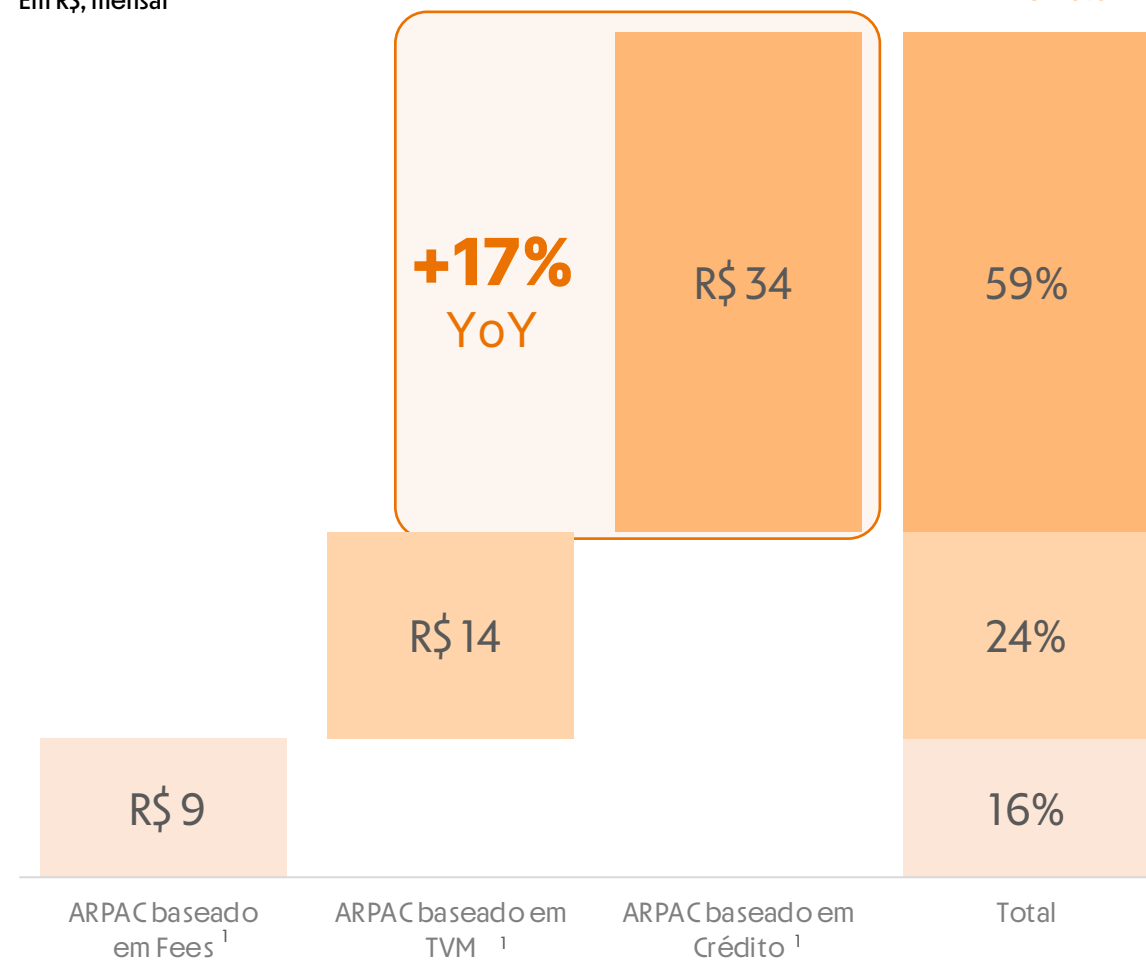
Composição diversificada do ARPAC

1T26 Composição do ARPAC Bruto¹

Em R\$, mensal



R\$ 57
ARPAC Bruto



Temos produtos para gerar receita em todas as idades...

Contribuição do ARPAC Bruto² por Produto

% do ARPAC Total, referente ao 1T26



~2 MM clientes ativos¹

Crianças

<= 17 anos de idade

| | | |
|---------------------------------|-----|---------------------------------|
| Dep. Trans. e Cartão de Débito | 81% | <div style="width: 81%;"></div> |
| Renda Fixa | 6% | <div style="width: 6%;"></div> |
| Gift Card | 4% | <div style="width: 4%;"></div> |
| Recargas | 4% | <div style="width: 4%;"></div> |
| Cartão de Crédito e PIX Crédito | 2% | <div style="width: 2%;"></div> |
| Inter Shop | 1% | <div style="width: 1%;"></div> |
| Outros | 2% | <div style="width: 2%;"></div> |

ARPAC Bruto
médio²

R\$ **3**

CSI²

3.7



~9 MM clientes ativos¹

Jovem-Adulto

18 até 30 anos de idade

| | | |
|---------------------------------|-----|---------------------------------|
| Cartão de Crédito e PIX Crédito | 47% | <div style="width: 47%;"></div> |
| Consig. Privado & FGTS | 21% | <div style="width: 21%;"></div> |
| Dep. Trans. e Cartão de Débito | 14% | <div style="width: 14%;"></div> |
| Fin. Imob. & HE | 5% | <div style="width: 5%;"></div> |
| Inter Shop | 2% | <div style="width: 2%;"></div> |
| Duo Gourmet | 2% | <div style="width: 2%;"></div> |
| Outros | 10% | <div style="width: 10%;"></div> |

ARPAC Bruto
médio²

R\$ **31**

CSI²

4.6



~10 MM clientes ativos¹

Adulto

30 até 50 anos de idade

| | | |
|---------------------------------|-----|---------------------------------|
| Cartão de Crédito e PIX Crédito | 36% | <div style="width: 36%;"></div> |
| Fin. Imob. & HE | 20% | <div style="width: 20%;"></div> |
| Consig. Privado & FGTS | 18% | <div style="width: 18%;"></div> |
| Dep. Trans. e Cartão de Débito | 10% | <div style="width: 10%;"></div> |
| Consignado Público | 4% | <div style="width: 4%;"></div> |
| Inter Shop | 2% | <div style="width: 2%;"></div> |
| Outros | 11% | <div style="width: 11%;"></div> |

ARPAC Bruto
médio²

R\$ **84**

CSI²

4.7



~3 MM clientes ativos¹

Meia-Idade

51+ anos de idade

| | | |
|---------------------------------|-----|---------------------------------|
| Cartão de Crédito e PIX Crédito | 31% | <div style="width: 31%;"></div> |
| Fin. Imob. & HE | 21% | <div style="width: 21%;"></div> |
| Consignado Público | 17% | <div style="width: 17%;"></div> |
| Dep. Trans. e Cartão de Débito | 12% | <div style="width: 12%;"></div> |
| Consig. Privado & FGTS | 7% | <div style="width: 7%;"></div> |
| Cheque Especial | 2% | <div style="width: 2%;"></div> |
| Outros | 10% | <div style="width: 10%;"></div> |

ARPAC Bruto
médio²

R\$ **98**

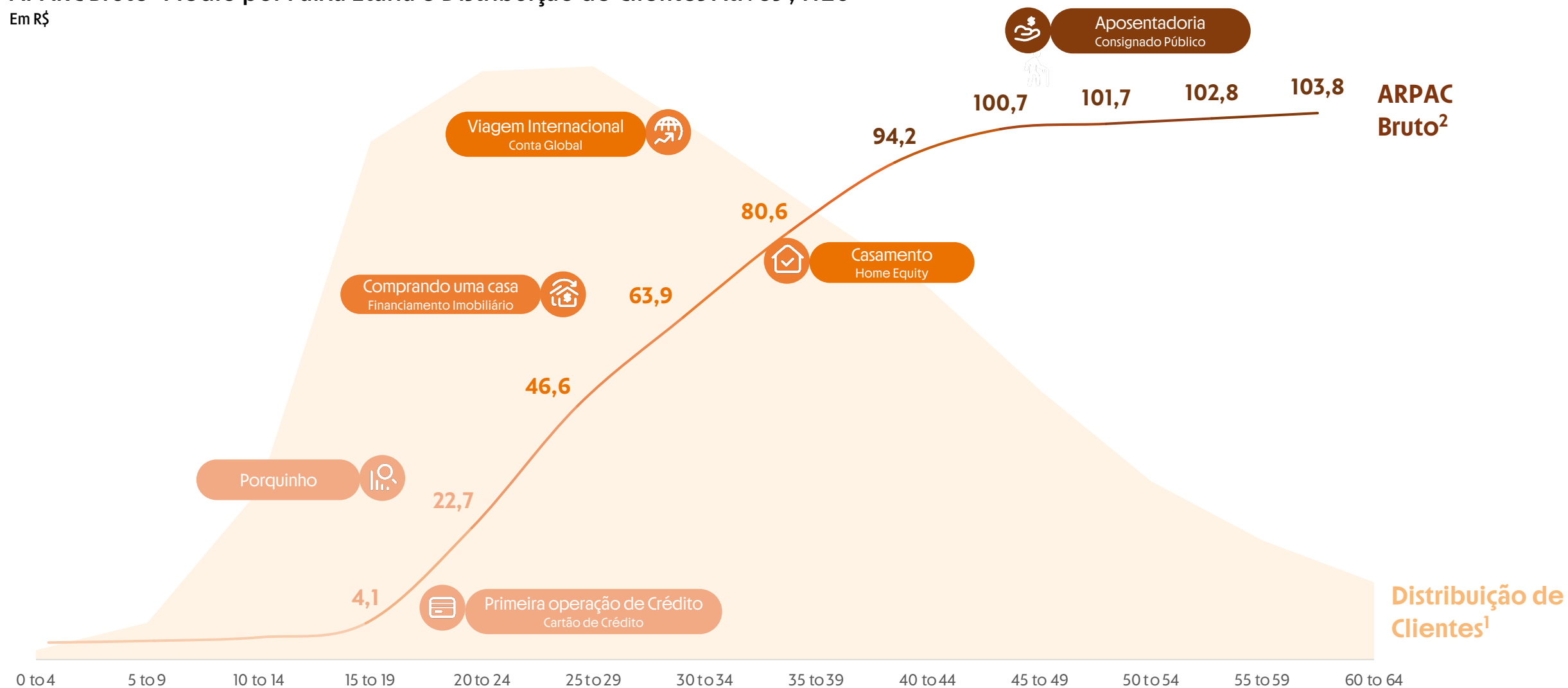
CSI²

4.5

...e o ARPAC cresce conforme os clientes amadurecem

APARC Bruto² Médio por Faixa Etária e Distribuição de Clientes Ativos¹, 1T26

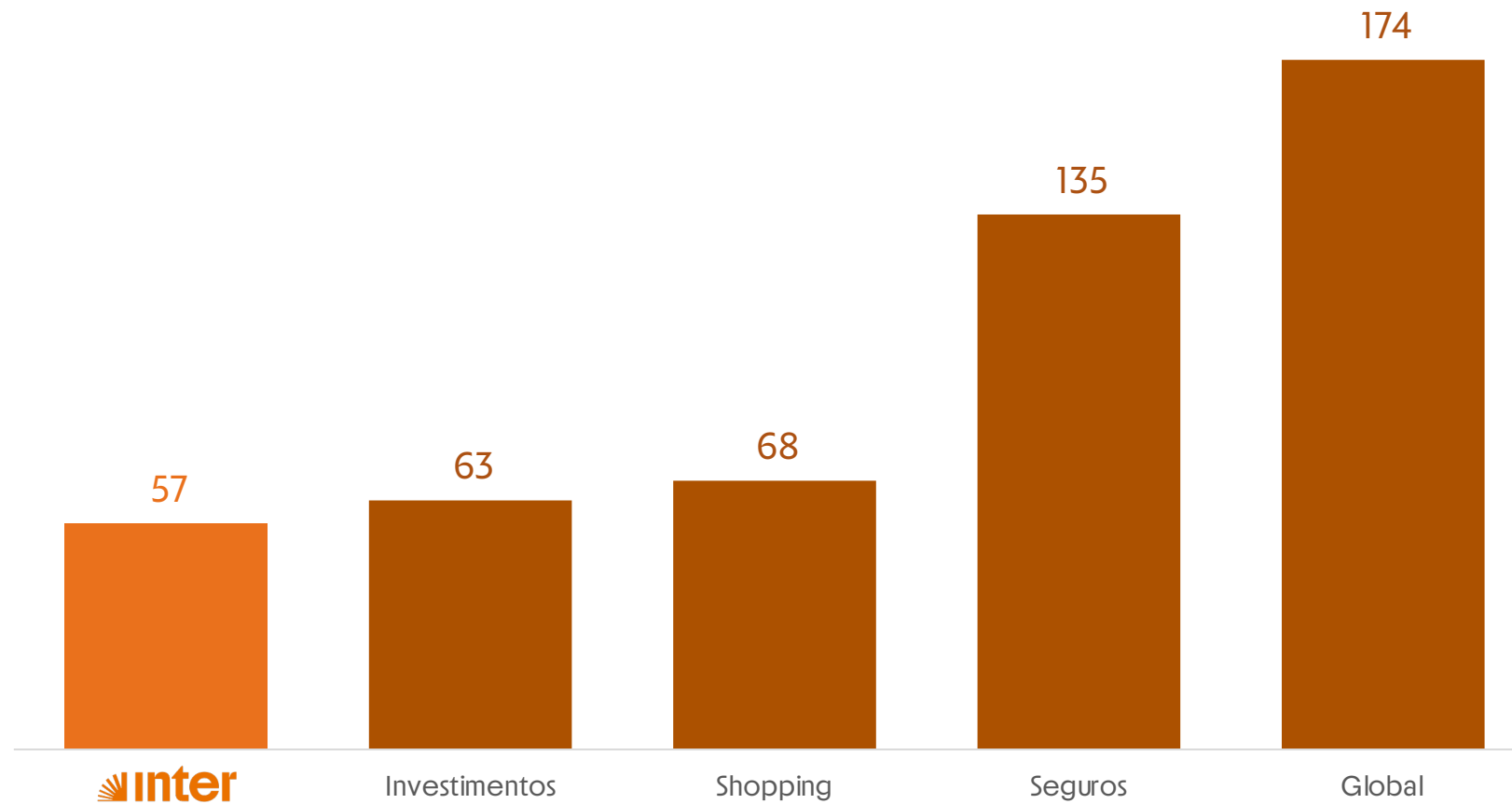
Em R\$



Nota: As definições estão na seção Glossário desta Apresentação. **Nota 1:** Clientes individuais ativos. **Nota 2:** Métrica não-IFRS. Para a reconciliação com a métrica IFRS mais comparável, consulte o Glossário desta apresentação.

APARC¹ Incremental por Vertical

Em R\$, mensal

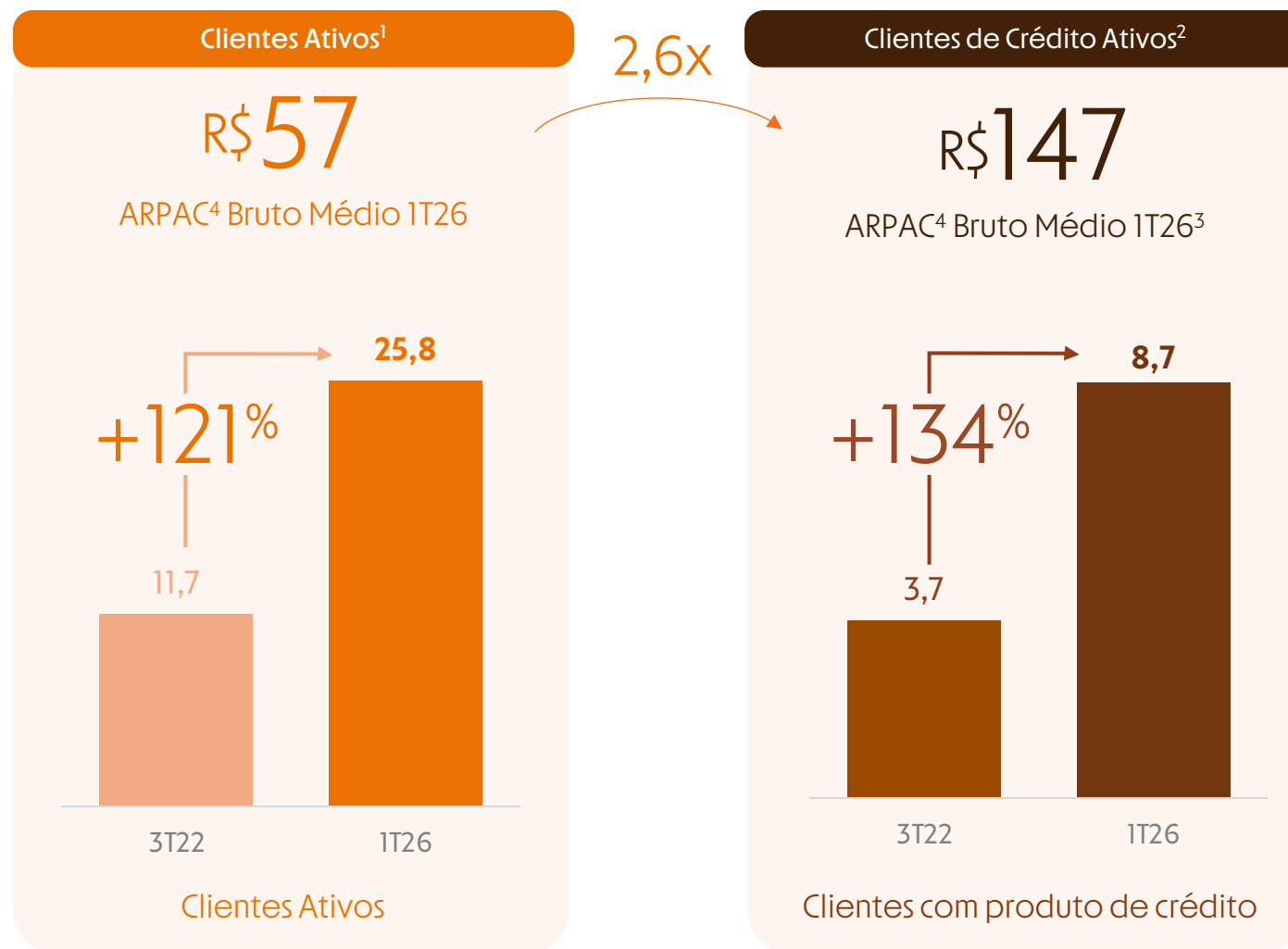


Gerando um
ARPAC
incremental
além da própria
vertical

Expandindo o ARPAC com
penetração de crédito

Crescimento de Clientes Ativos vs. ARPAC⁴

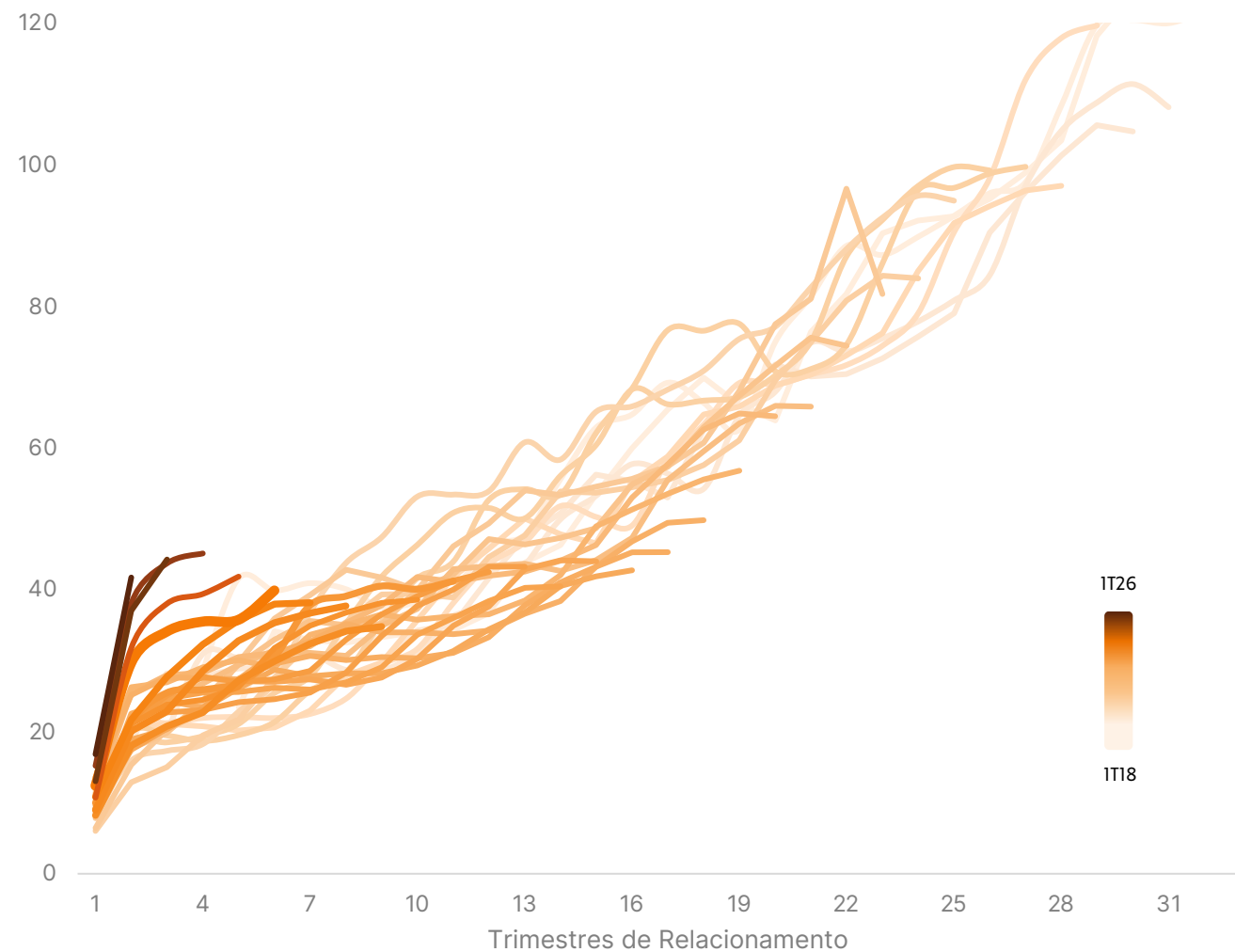
Em R\$, mensal



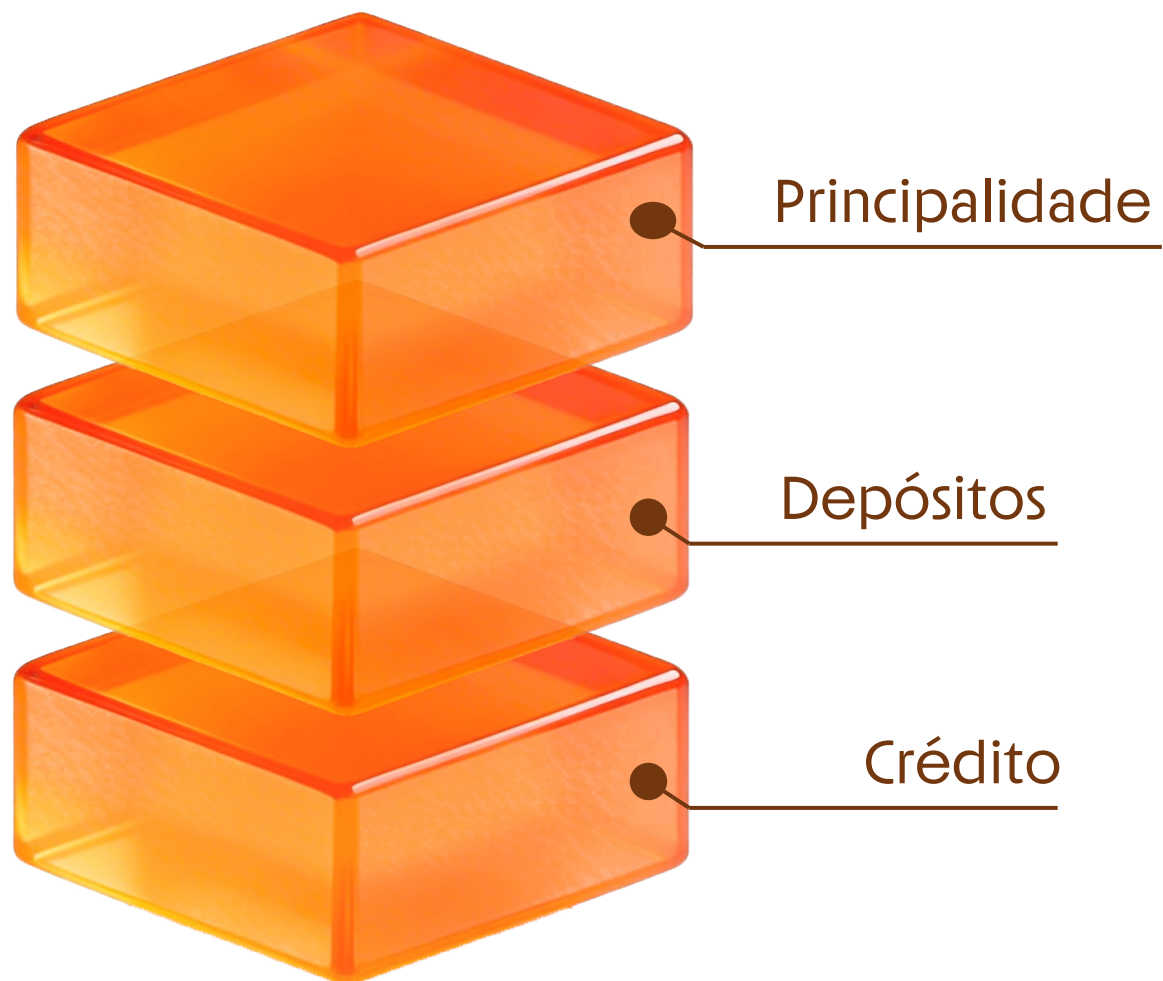
Expandindo o ARPAC em todas as Safras

ARPAC¹ Bruto por safra

R\$, mensal



Como tudo isso conecta com o Rule of 50?



Maior
Monetização





1 A Visão

2 A Estratégia Financeira

3 A Execução

4 Os Facilitadores

5 Notas Finais + Q&A

Nossa Tecnologia & AI

Guilherme Ximenes | CIO



Evolução em Tecnologia e Dados

**1**

Fortalecendo
**Nossa Base
Tecnológica**

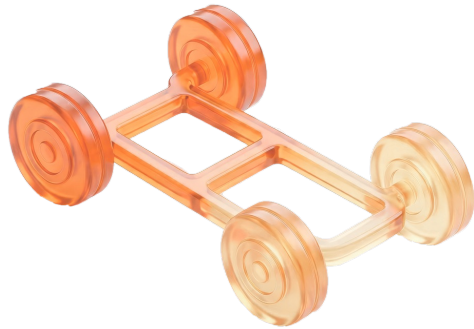
2

Ampliando nossas
**Vantagens
em Dados**

3

Escalando
**A IA em todo o Inter e
para nossos Clientes**

1) Fortalecendo nossa base tecnológica **ao** **plataformizar** nossos sistemas



No conceito de plataforma, os recursos essenciais **são reutilizáveis e padronizados...**



...com isso, **as funcionalidades são extensíveis** e diversos produtos podem ser desenvolvidos...

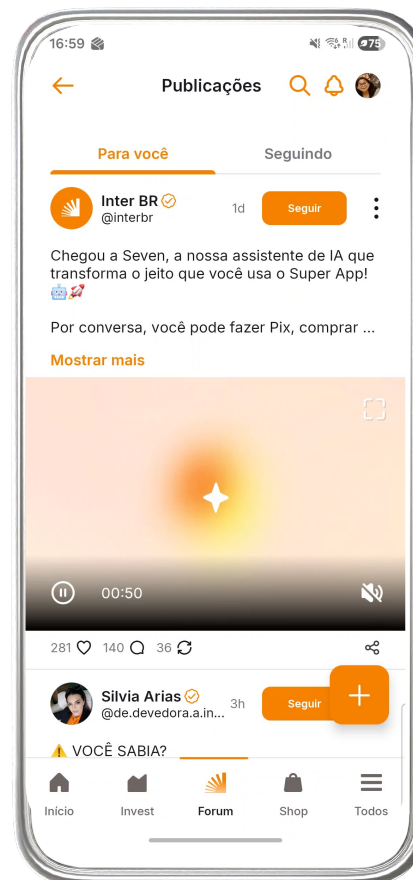
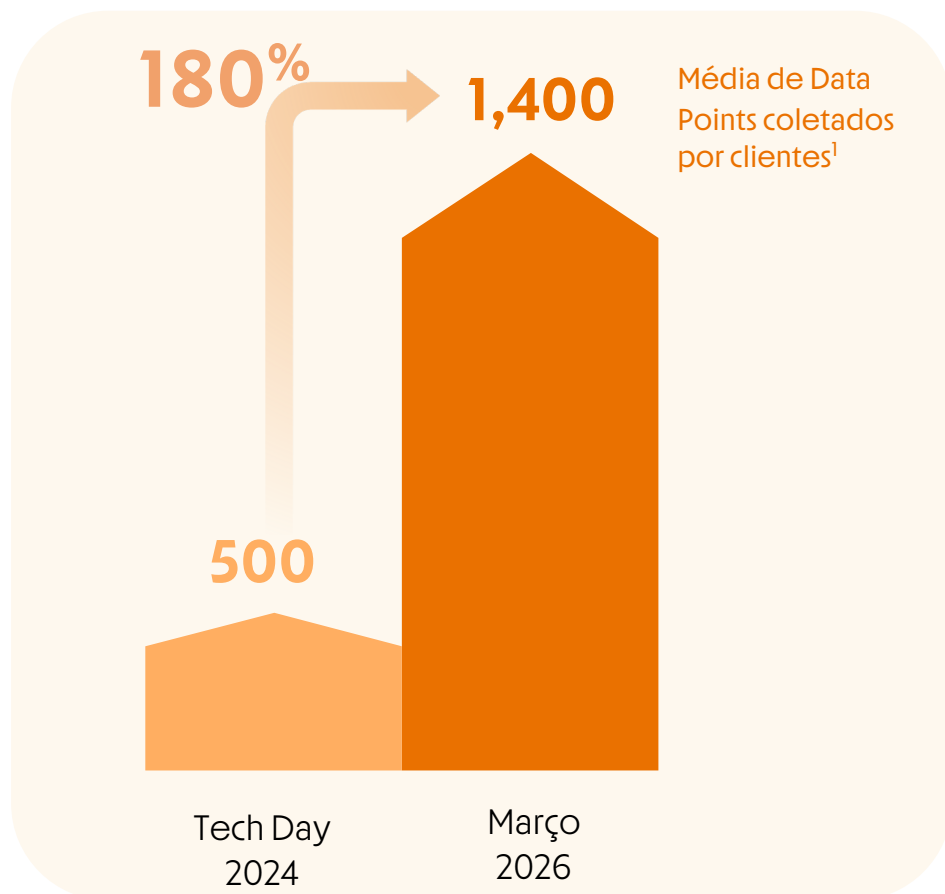


... e assim, construímos **vantagens competitivas** que fortalecem o ecossistema

Lançamentos de produtos mais ágeis & expansão geográfica



Ampliando nossas vantagens em dados ao aumentar Data Points e inferências



7 verticais de negócios

Gerando dados robustos

Exemplos de Data Point

| | | |
|---------|-----------------------------|--|
| Banking | Fluxo Financeiro | ~ 18M Transações diárias de PIX ² |
| Crédito | Análise de risco de crédito | ~ 600M Previsões Mensais ³ |
| Global | Comportamento de viagem | + 6.5M Acionamento de Geocalização ⁴ |
| Fórum | Comportamento Social | + 4.8M Interações ⁵ |



2) Ampliando nossas vantagens em dados ao aumentar os Data Points e inferências

Inter's DATA VAULT



Dados em tempo real

Qualidade

Governança

Dados Disponíveis
Em Petabytes **+43**

PB

Crescimento Exponencial

2019

2025

Melhor análise de
crédito

Mais oportunidades
de cross-sell

Melhores
Experiências



3 Expandindo a GenAI para todos os colaboradores

Tornando nossos colaboradores mais produtivos

FM - Anthropic Claude Sonnet 4.6

create a table with all countries, GDP and population (most recent data)

FM - Anthropic Claude Sonnet 4.6 Hoje às 19:24

Here's a comprehensive table with the most recent available GDP (nominal, USD) and population data. Note that figures are approximate and sourced from World Bank / IMF estimates (primarily 2023-2024):

| # | COUNTRY | GDP (NOMINAL, USD) | POPULATION |
|----|-------------------|--------------------|------------|
| 1 | Afghanistan | \$14.6B | 42,200,000 |
| 2 | Albania | \$22.9B | 2,800,000 |
| 3 | Algeria | \$239.9B | 46,800,000 |
| 4 | Andorra | \$3.7B | 77,000 |
| 5 | Angola | \$92.1B | 37,200,000 |
| 6 | Antigua & Barbuda | \$2.0B | 94,000 |
| 7 | Argentina | \$621.8B | 46,300,000 |
| 8 | Armenia | \$24.2B | 3,000,000 |
| 9 | Australia | \$1,723.8B | 26,500,000 |
| 10 | Austria | \$526.2B | 9,100,000 |
| 11 | Azerbaijan | \$78.7B | 10 |

Enviar uma Mensagem

20+

Modelos de LLM na
plataforma de GenAI
do Inter



ANTHROPIC

Através de



+1.000^{Bn}

Tokens Processados²

+400^{Bn}

Uso no dia a dia
do negócio

+600^{Bn}

Uso pelos engenheiros
via Cursor

Próximo...

Revolucionando
o ciclo de desenvolvimento
de software

3 Expandindo a GenAI para nossos clientes



Seven

Ferramenta de IA multi-agente do Inter para clientes

6 tipos diferentes de agentes
Treinados para oferecer a melhor experiência ao cliente (e muito mais por vir...)



Proporcionando uma experiência ainda melhor para o cliente

Aproveitando todo o poder do Data Vault



3

Expandindo a AI para gerar valor em todas as frentes

- Marketing
- Onboarding
- Atendimento ao Cliente

- Super App UX
- Personalização
- Proposta de Valor

+ Receita

+ Principialidade

~550

Em produção¹

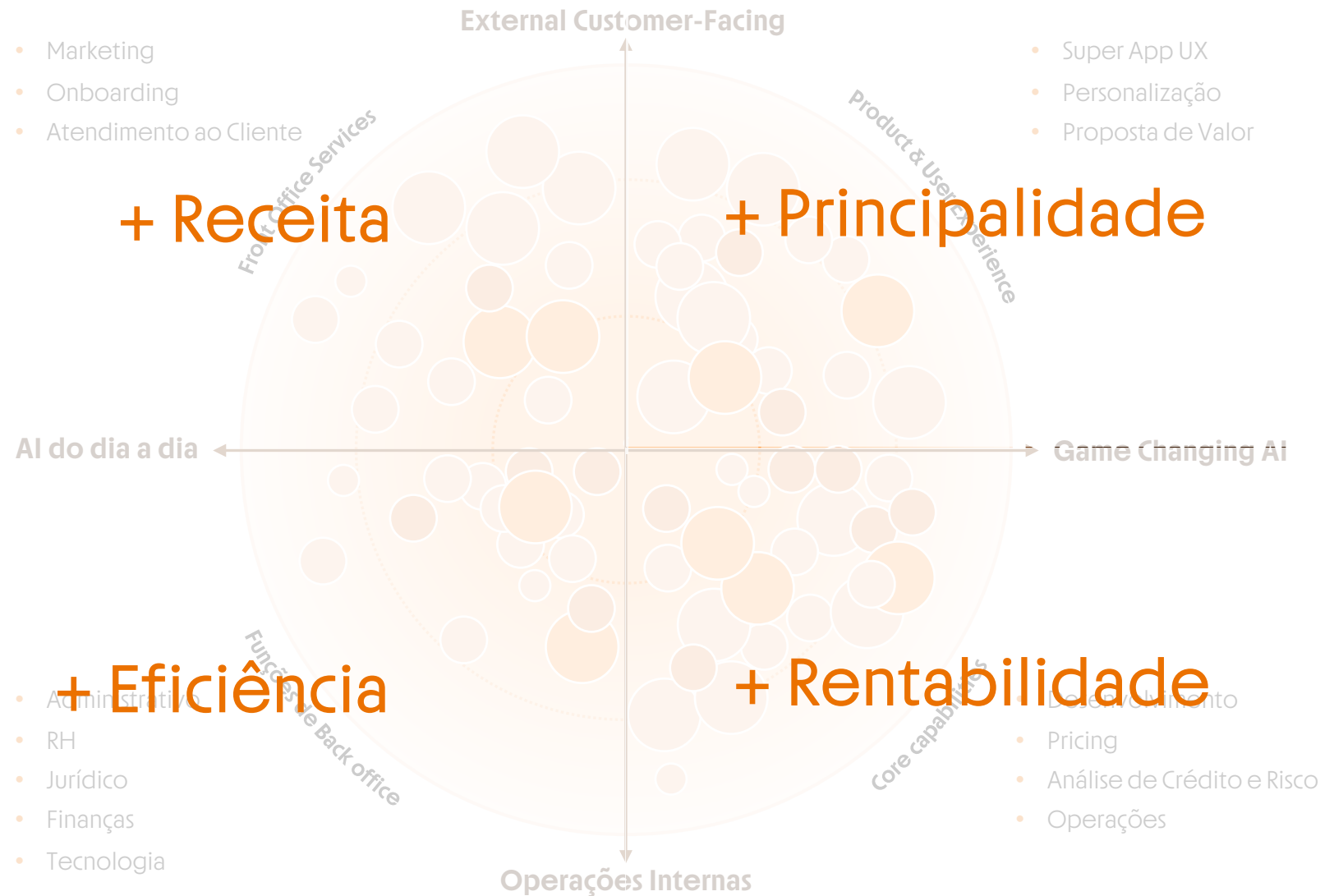
vs. ~80
em 2024

~350

Em desenvolvimento²

+300

Casos de uso com potencial de explorar³



Adapted from: The AI Opportunity Radar, Gartner

Nosso Motor de Crédito

Mauro Rangel | Diretor de Crédito e Cobrança



Motor de Crédito como facilitador do Rule of 50



- 3 Elevando nossa
Estratégia de Cobrança
- 2 Aprimorando nossa
Originação de Crédito
- 1 Centralizando nossa
Governança de Crédito

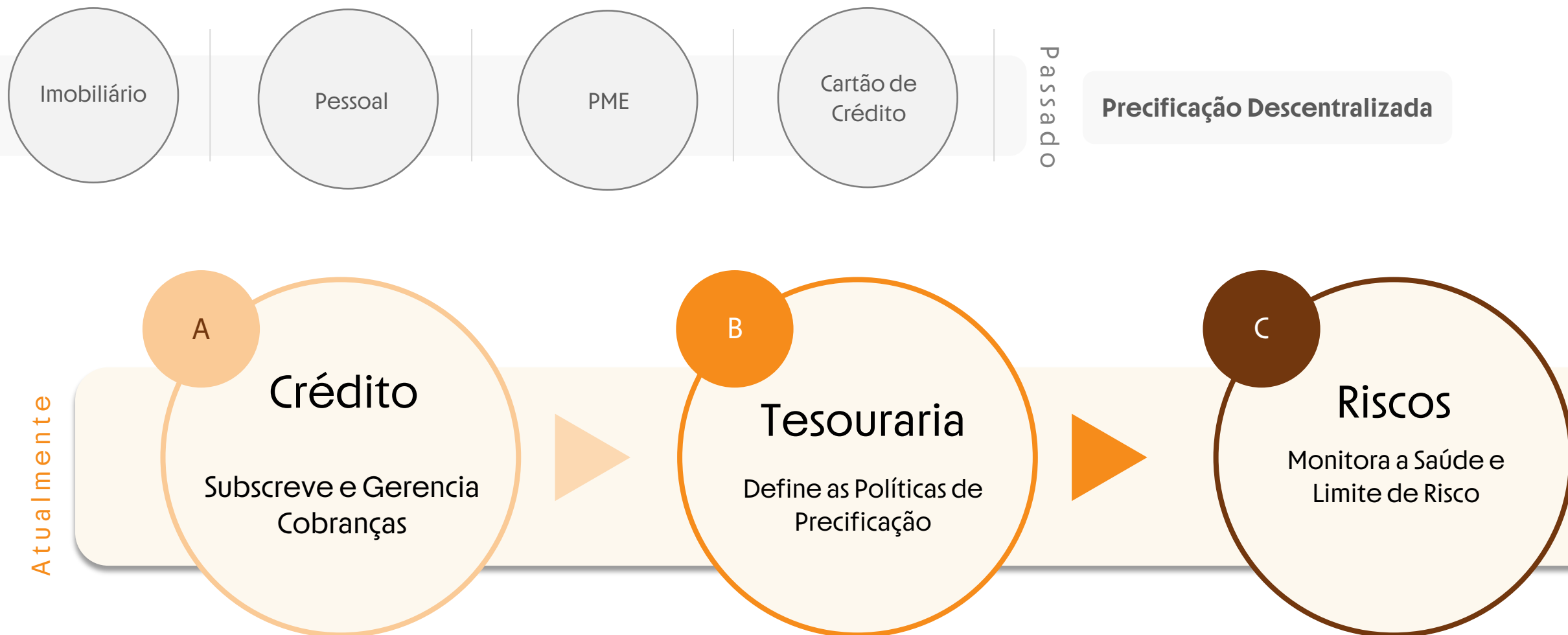
Motor de Crédito como facilitador do Rule of 50



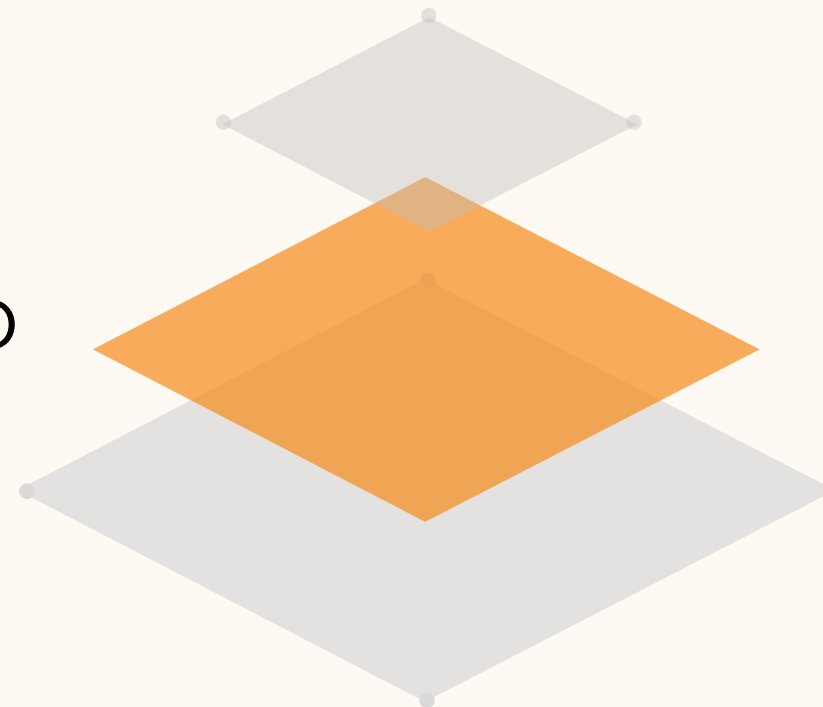
- 1 Centralizando nossa **Governança de Crédito**
- 2 Aprimorando nossa **Originação de Crédito**
- 3 Elevando nossa **Estratégia de Cobrança**

1 Governança de Crédito

Criando tomadas de decisão mais ágeis e execução mais consistente em escala



Motor de Crédito como facilitador do Rule of 50

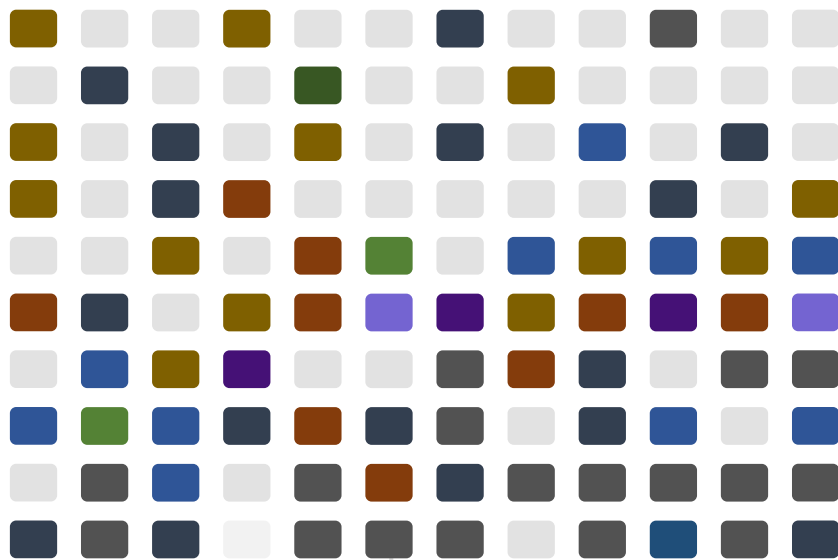


- 3 Elevando nossa **Estratégia de Cobrança**
- 2 Aprimorando nossa **Originação de Crédito**
- 1 Centralizando nossa **Governança de Crédito**

2 Originação de Crédito

Melhorando a qualidade e a quantidade de dados que nosso modelo processa

Tornando Dados de Crédito Fragmentados...



De:

7 verticais do Inter

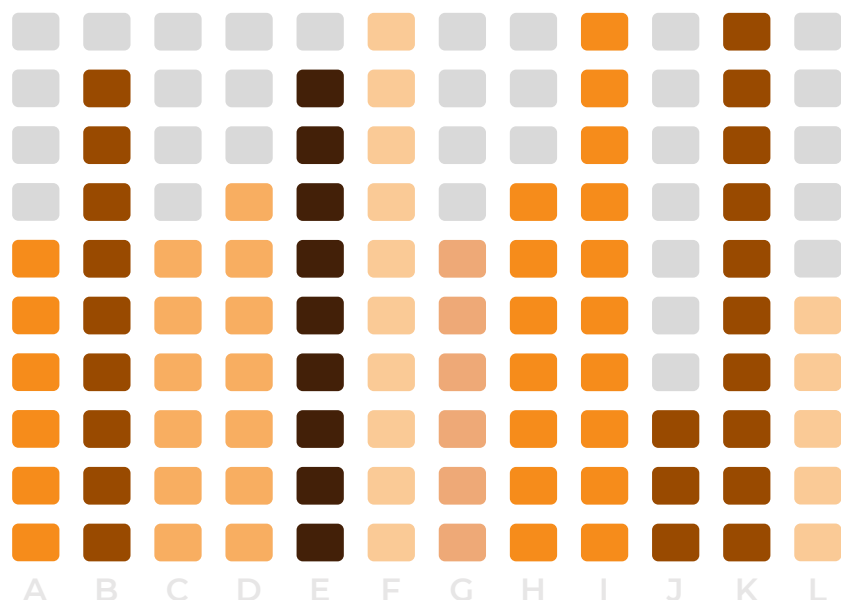
40⁺ milhões de transações médias diárias¹

13⁺ fontes externas de dados¹

2 Originação de Crédito

Melhorando a qualidade e a quantidade de dados que nosso modelo processa

... Em uma Visão de Cliente unificada através do Data Vault



Sinais de Crédito 360°

Dados de Bureau + Comportamentais + Transacionais

Uma visão unificada do cliente combinando dados externos com nossos sinais comportamentais e de relacionamento proprietários

Dados Desestruturados

Documentos + Interações + Outras Fontes Alternativas

Convertemos dados "desorganizados" em insights utilizáveis que aprofundam nosso entendimento do cliente, além das variáveis tradicionais

Dados em Tempo Real

Atividades do Cliente + Geolocalização + Preferências

Observamos o comportamento e o contexto do cliente para agir rapidamente e tomar melhores decisões, mesmo antes de um evento de risco ocorrer

2 Originação de Crédito

Melhorando a qualidade e a quantidade de dados que nosso modelo processa

Alimentando nossos
Modelos de Feedback continuamente



Comportamento do
Cliente &
Novas Informações

Monitoramento Contínuo
para Reavaliação de Riscos

2 Originação de Crédito

Por exemplo, nossos modelos de pricing estão se tornando customizados para cada cliente

Precificação Ajustada pelo Risco

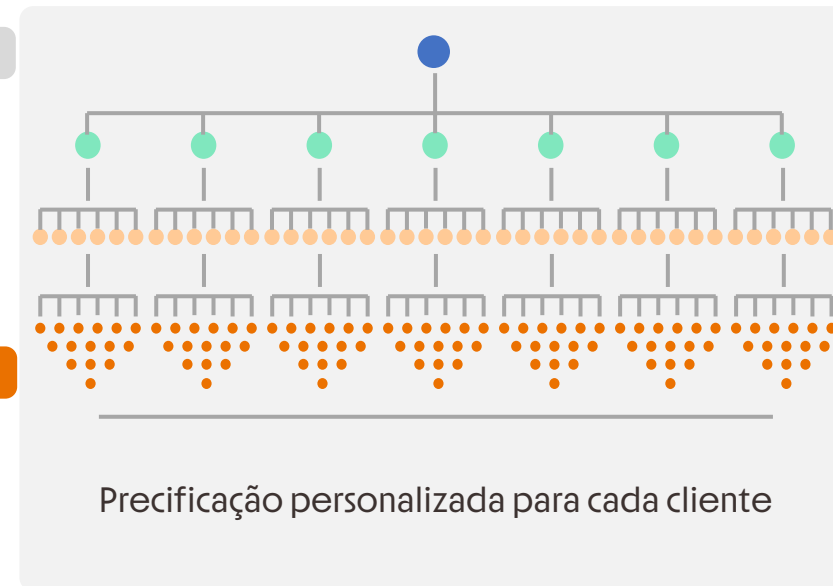
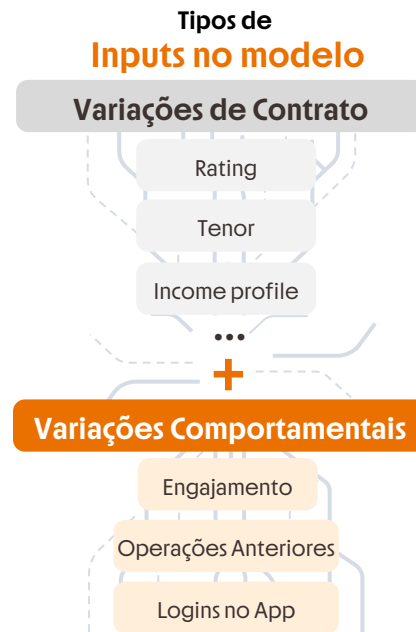
2023-2025

| 7 tipos de Ratings | 7 tipos de Prazo (meses) | Resultando em 1 Taxa |
|--------------------|--------------------------|----------------------|
| Gold | 12 | 2,45% |
| | 24 | 2,35% |
| | ... | ... |
| Silver | 12 | 2,33% |
| | 24 | 2,51% |
| | ... | ... |

~100
combinações

Atualmente: Hiper-personalizado

2026 - em diante



Powered
by AI

Centenas de Milhares

de combinações

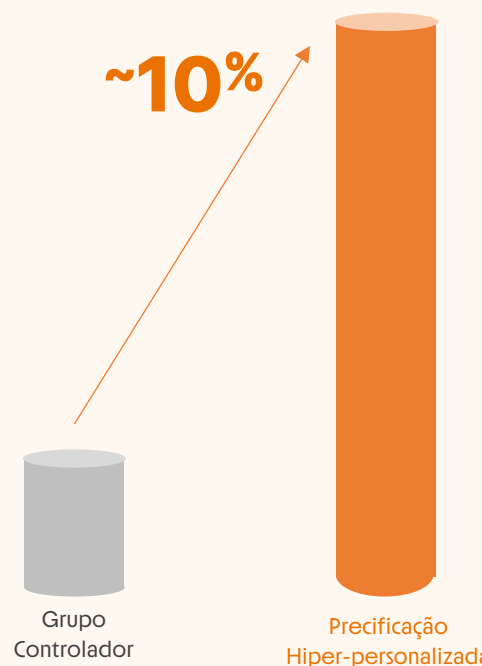
2 Originação de Crédito

Hiper-personalização do pricing já está melhorando a rentabilidade das operações de crédito

Bons resultados até agora:

Aumento do lucro líquido em produtos com hiper-personalização implementada

Lucro é maior para clientes hiper-personalizados
Consignado Privado & FGTS¹



Próximos produtos para Hiper-personalização de pricing



Motor de Crédito como facilitador do Rule of 50



- 3 Elevando nossa **Estratégia de Cobrança**
- 2 Aprimorando nossa **Originação de Crédito**
- 1 Centralizando nossa **Governança de Crédito**

3 Estratégia de Cobrança

Usando ferramentas potencializadas por IA para aprimorar o processo de cobrança

AI Powered Collections



Decisões inteligentes,
Recuperação rápida

Dados comportamentais orientando decisões



Jornadas
Hiper-personalizadas

Mensagem, canal e momento certos



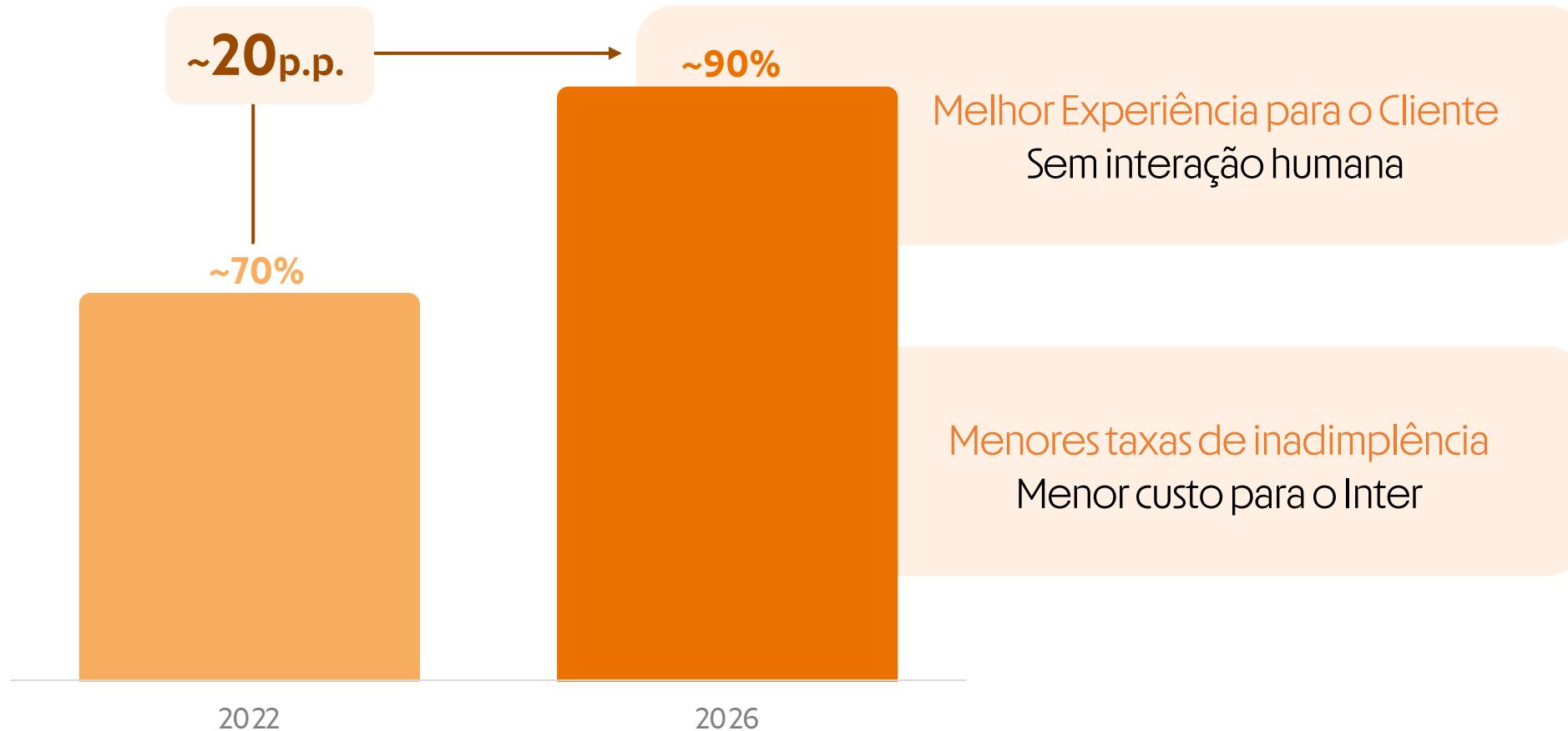
AI que negocia,
Não apenas notifica

Agente de IA em tempo real com lógica NBO/NBA

3 Estratégia de cobrança

Melhora na cobrança & recuperação já é uma realidade

Cobrança Digital¹
Em %



Motor de crédito
como principal
habilitador do
Rule of 50



**...e tudo isso está gerando
resultados superiores**

Crescimento da Carteira com Risco Controlado

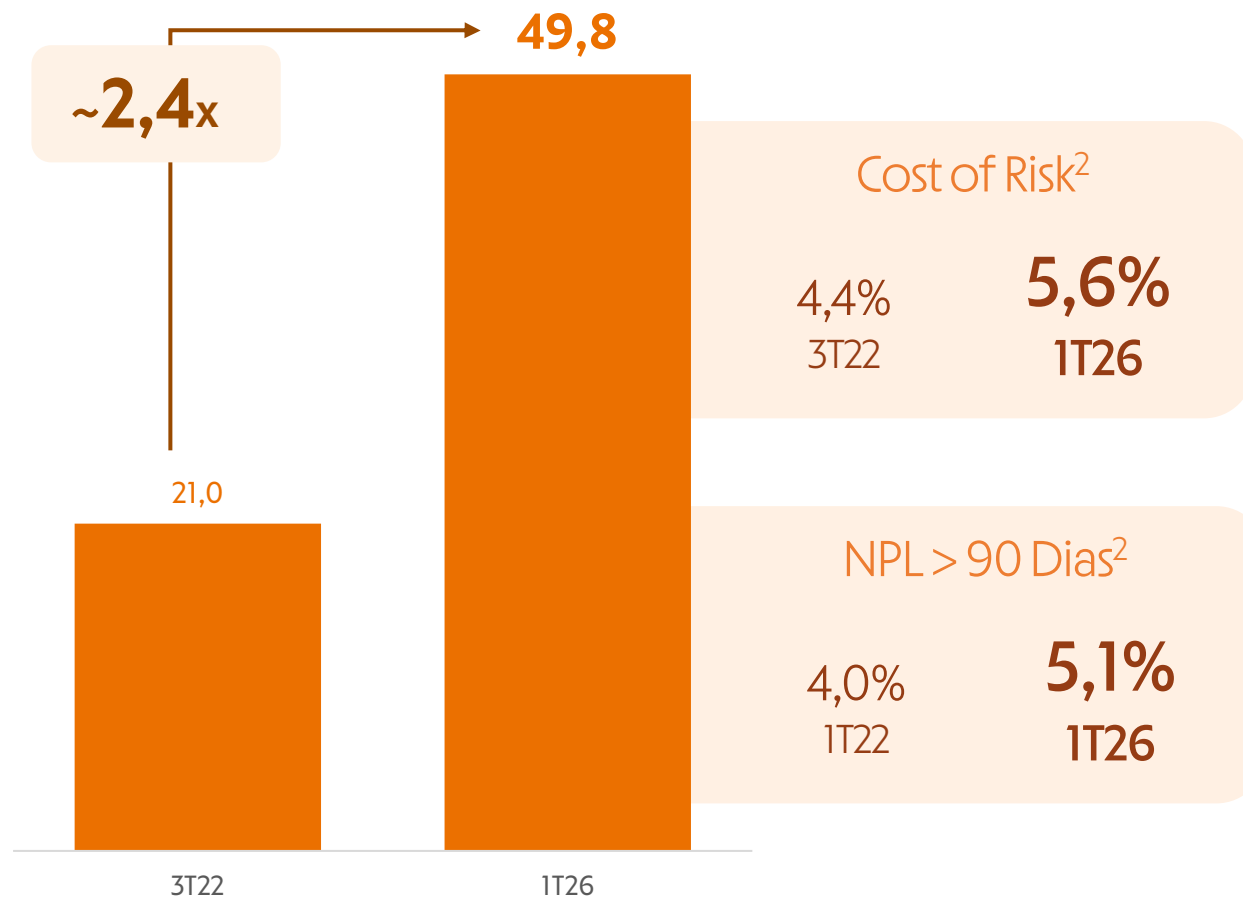
Melhora dos NIM's Ajustados ao Risco

Resultados Superiores

Crescimento da carteira com risco controlado

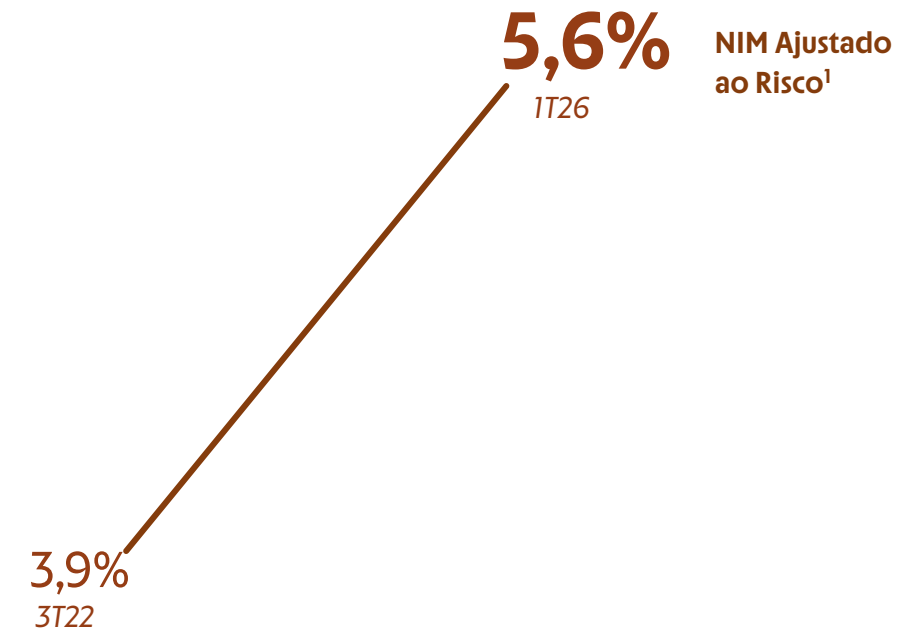
Carteira de Crédito Bruta²

Em R\$ bilhões



NIM Ajustado ao Risco¹

Em %

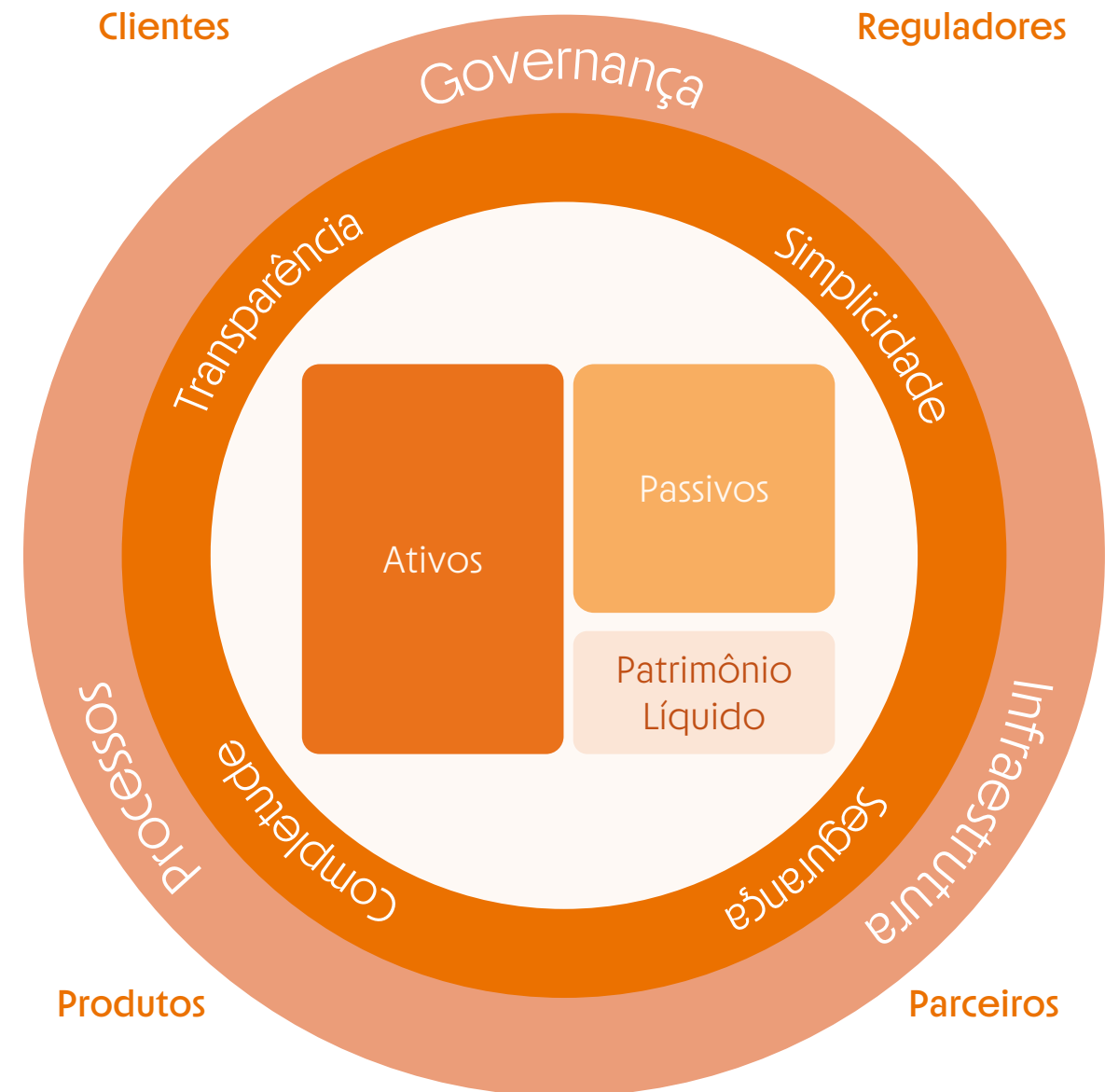


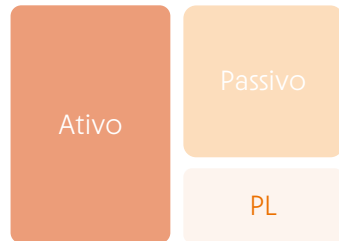
Nossa Gestão de Riscos

Marlos Araujo | CRO



A gestão de riscos é desenhada para apoiar o nosso **crescimento sustentável** com uma posição de risco saudável...

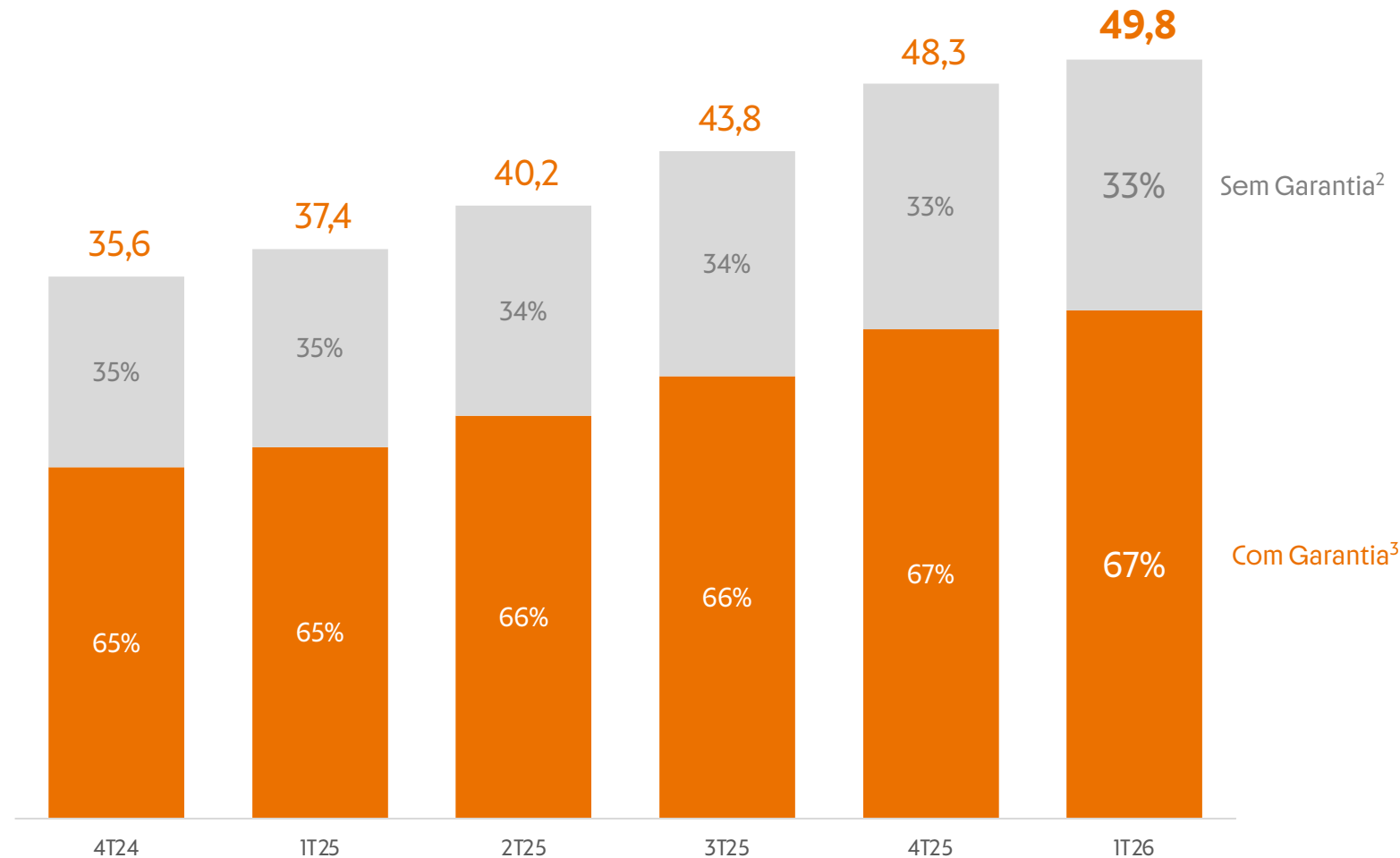




...com um portfólio altamente colateralizado, proporcionando crescimento sustentável a longo prazo

Carteira de Crédito¹

Em R\$ bilhão





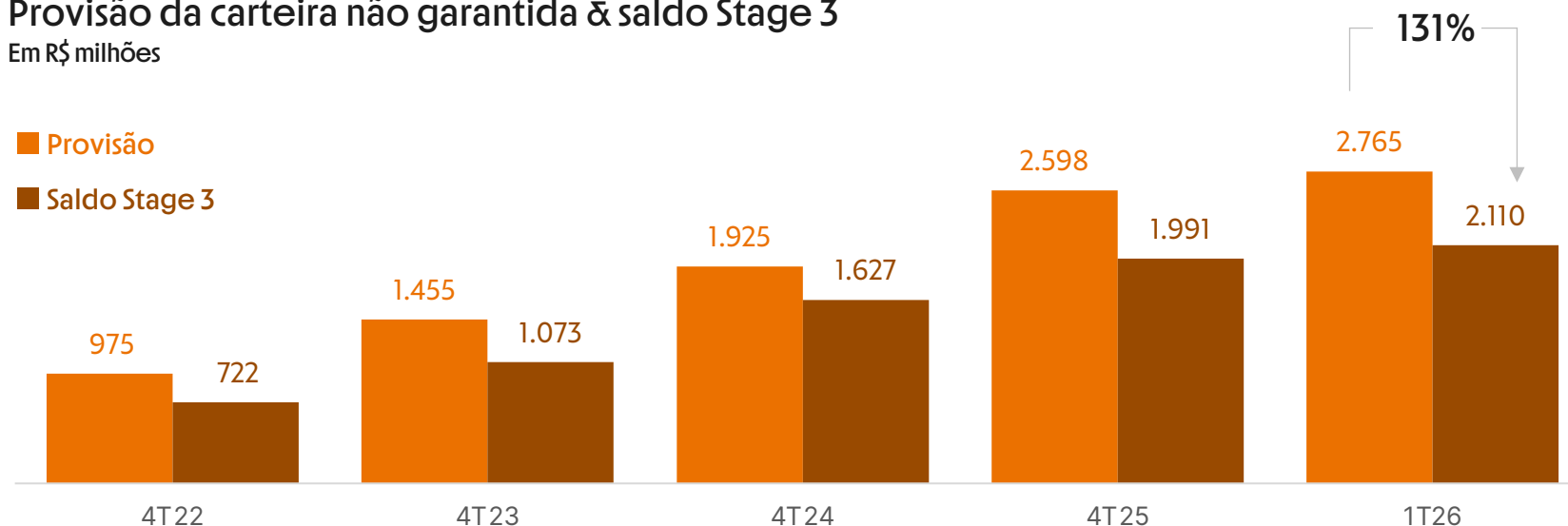
Gestão de risco de crédito resiliente, com níveis robustos de provisionamento

Provisão da carteira não garantida & saldo Stage 3

Em R\$ milhões

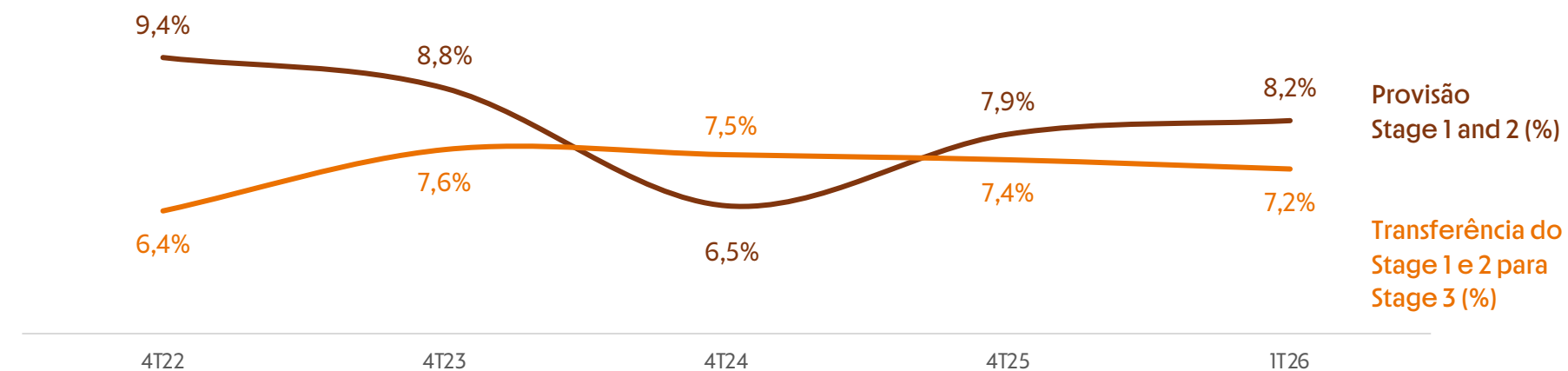
■ Provisão

■ Saldo Stage 3

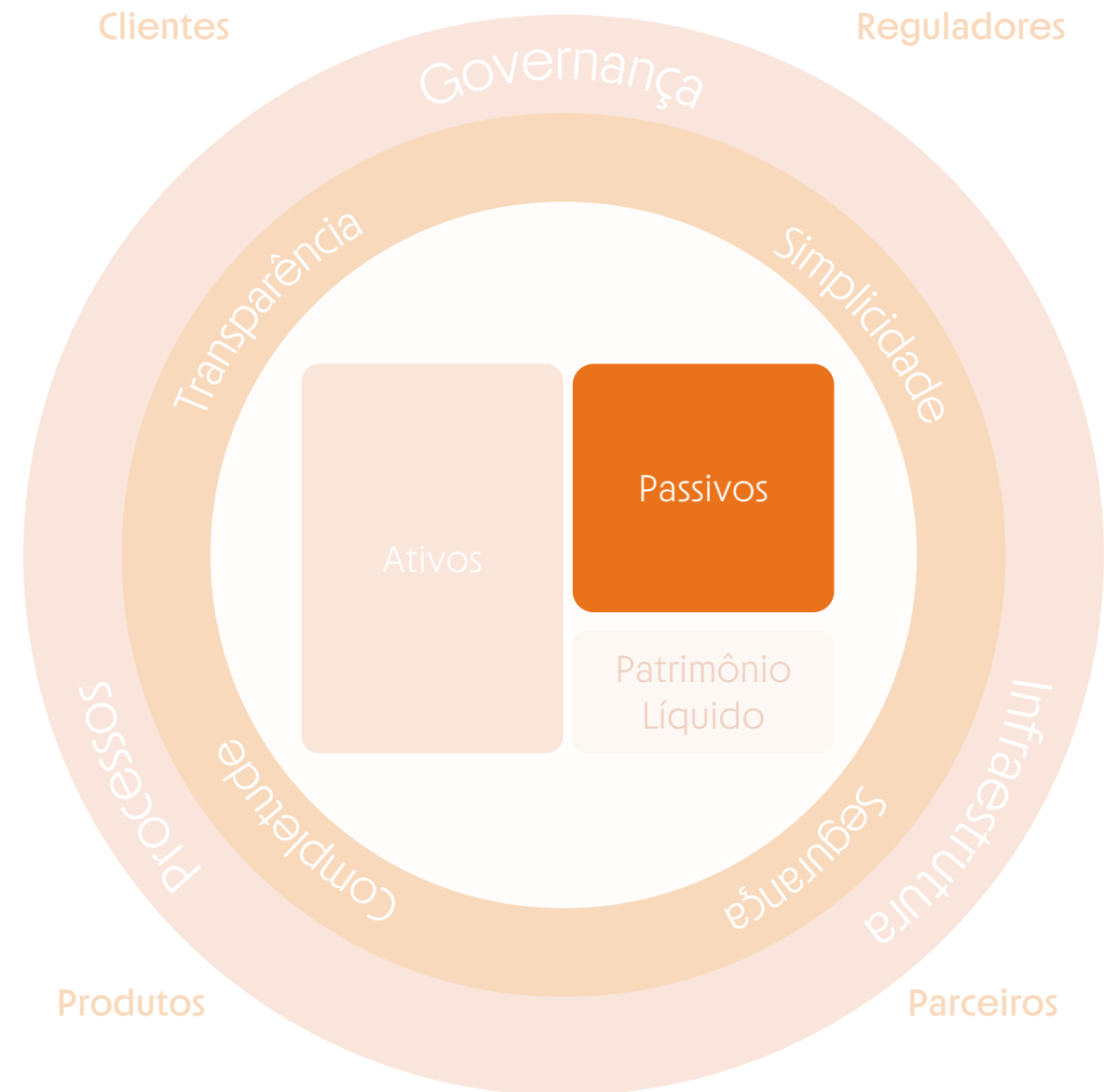


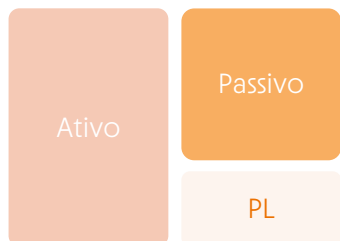
Transferência de Estágios da carteira não garantida¹ em 12 meses

Em %



A gestão de riscos é desenhada para apoiar o nosso **crescimento sustentável** com uma posição de risco saudável...

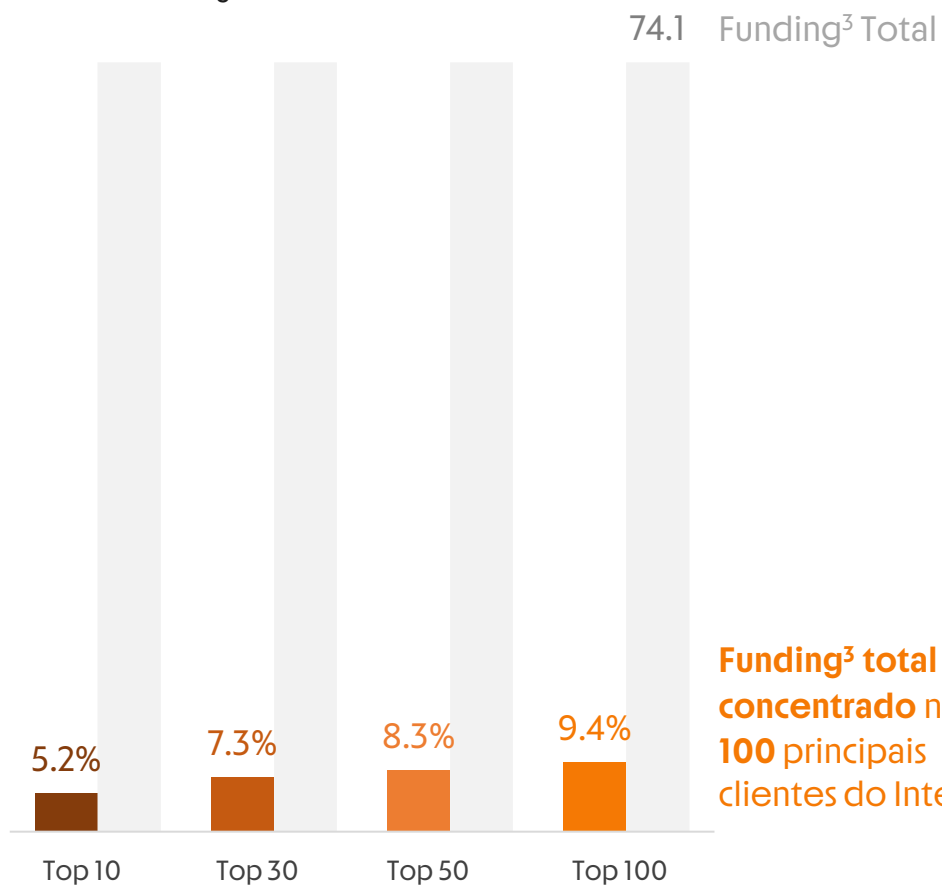




Uma base de
funding altamente
diversificada...

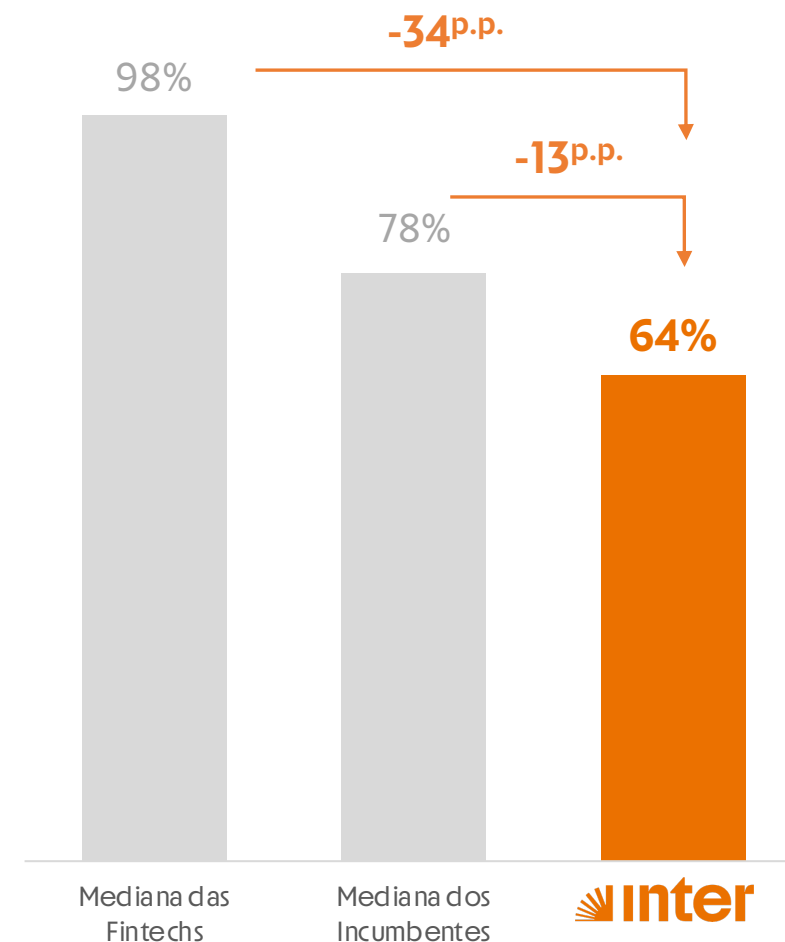
Concentração de Funding³

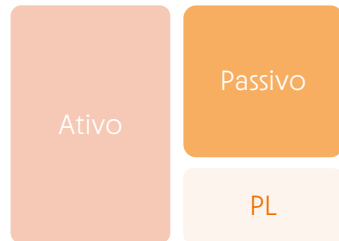
Em % do funding total



Cost of Funding³ (% CDI)²

Em %

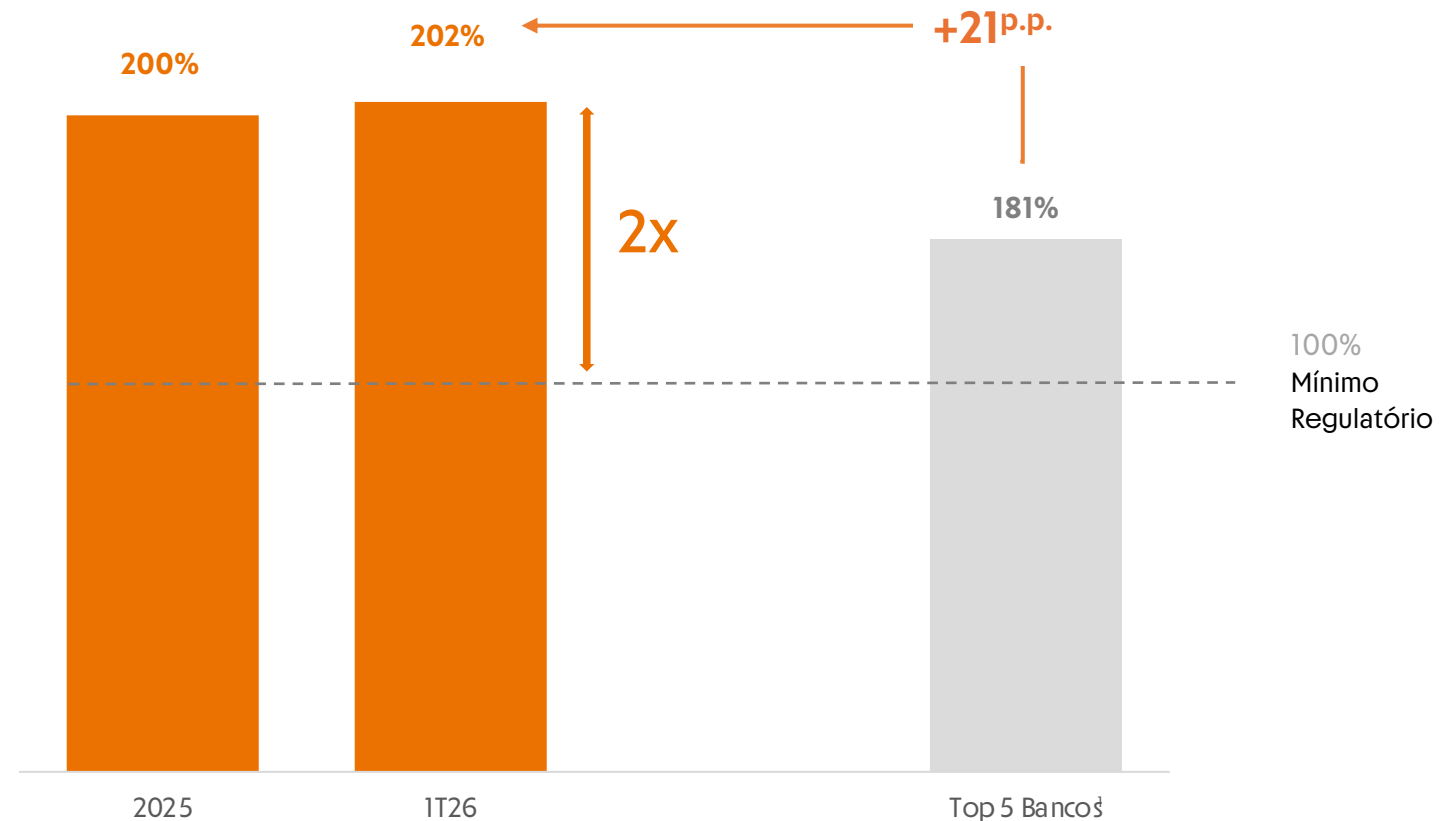




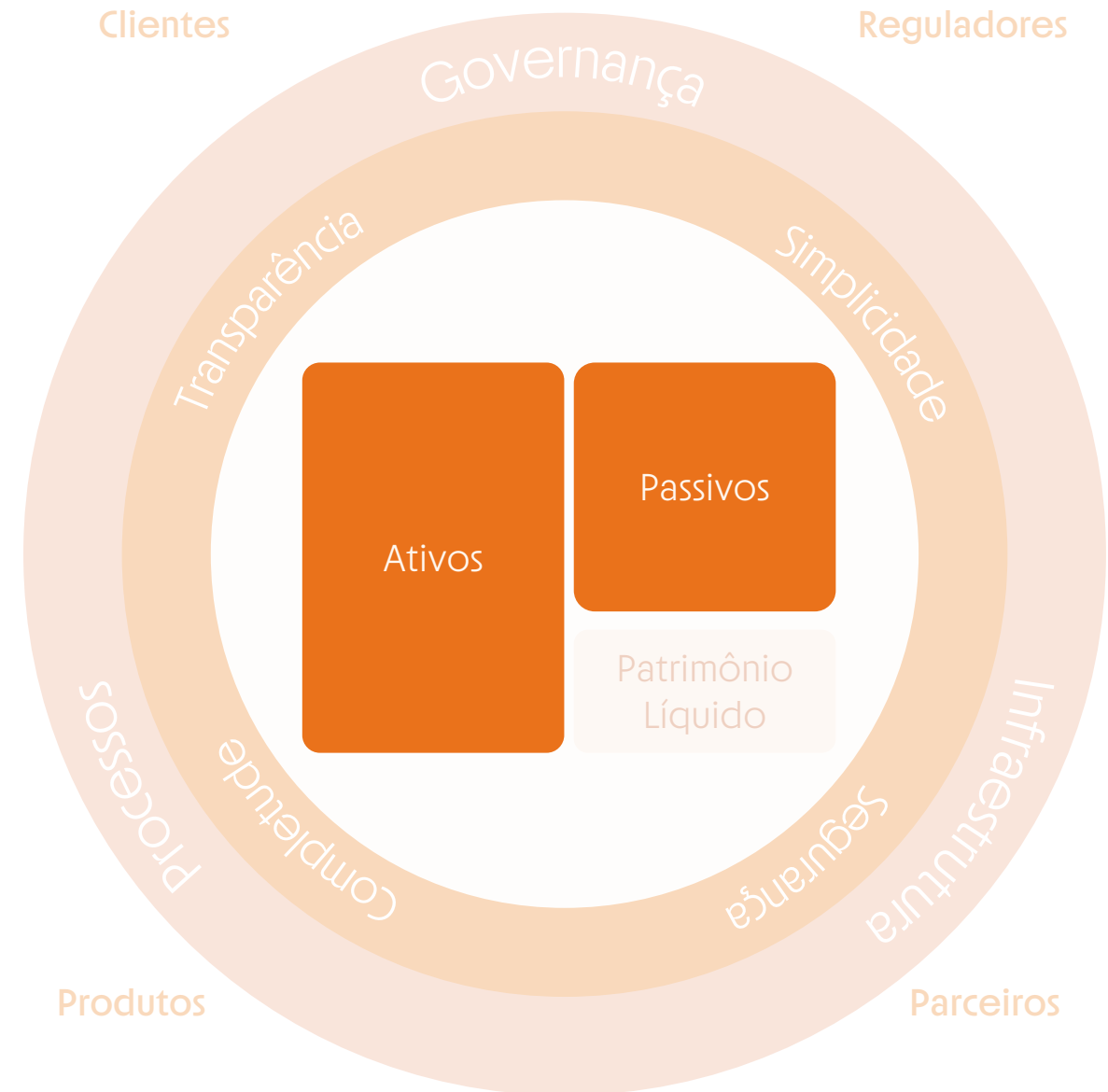
... construímos uma posição de liquidez sólida, consistentemente acima do mercado e do mínimo regulatório

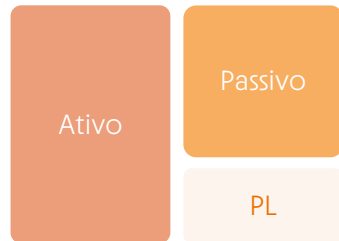
Liquidity Coverage Ratio (LCR)²

Em %



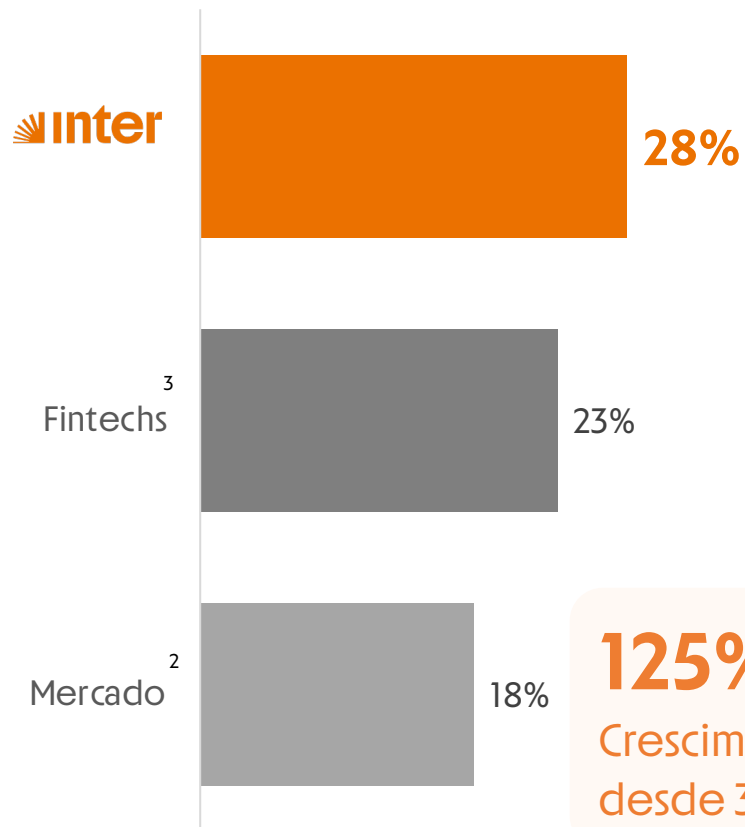
A gestão de riscos é estruturada para sustentar nosso crescimento sustentável com uma posição de risco saudável



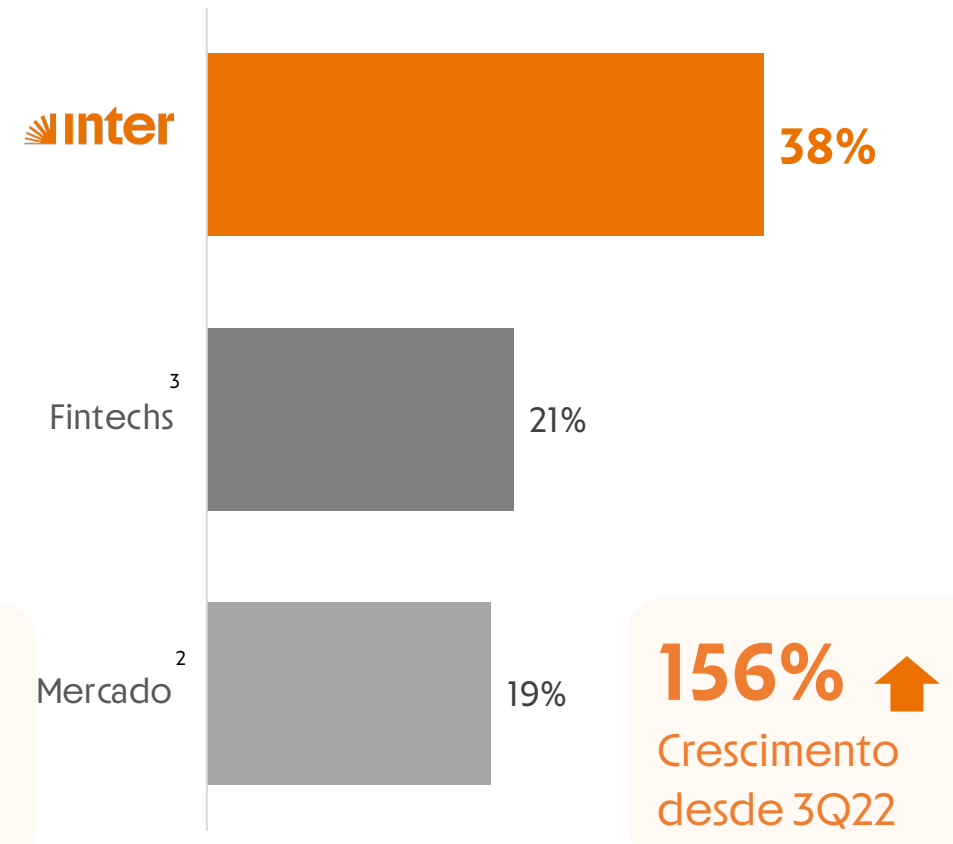


Como resultado,
estamos gerando
alpha

Ativos Totais CAGR^{1,4} Em %



Depósitos CAGR^{1,4} Em %



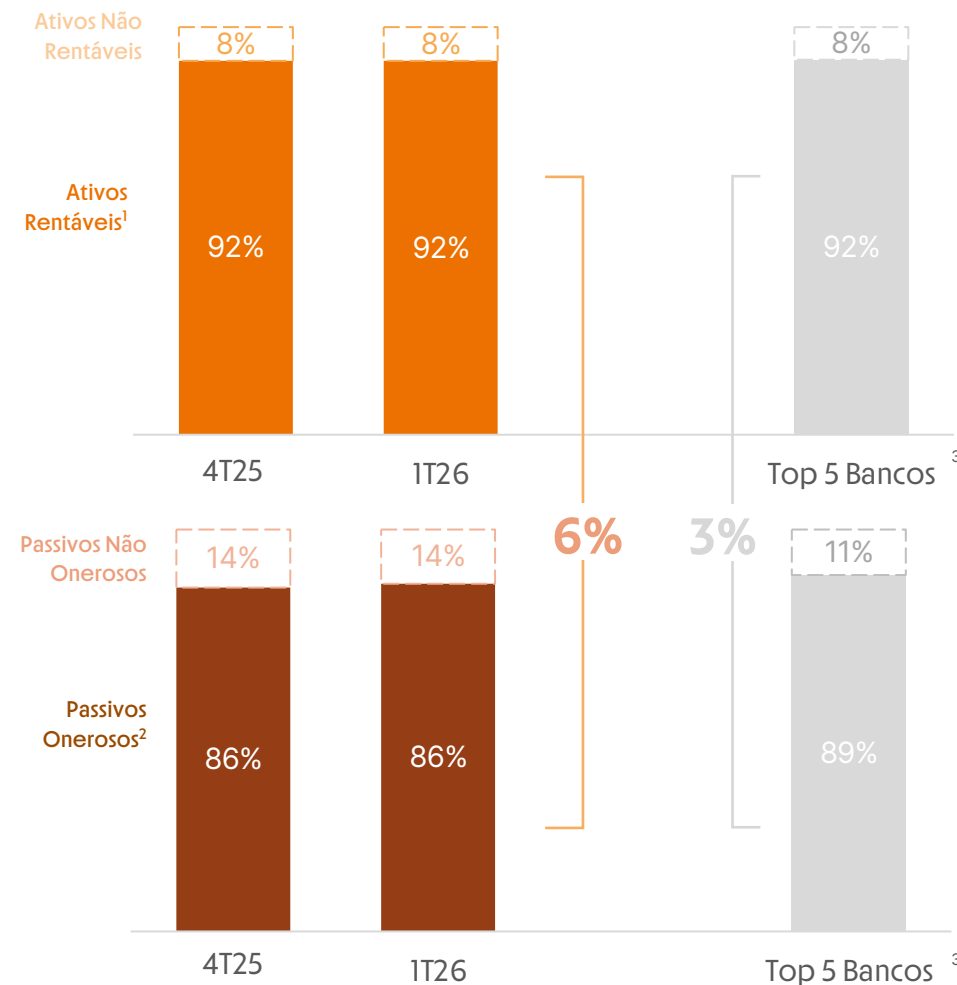
Posição patrimonial estruturalmente mais sólida...

...com flexibilidade e capacidade dinâmica de reprecificação



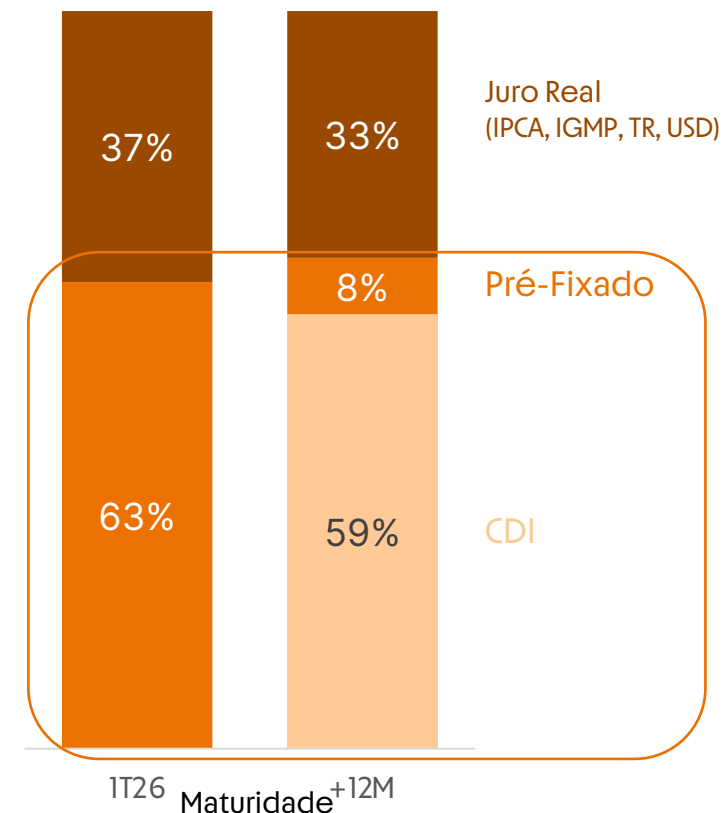
Composição do Balanço Patrimonial^{3,4}

Em %



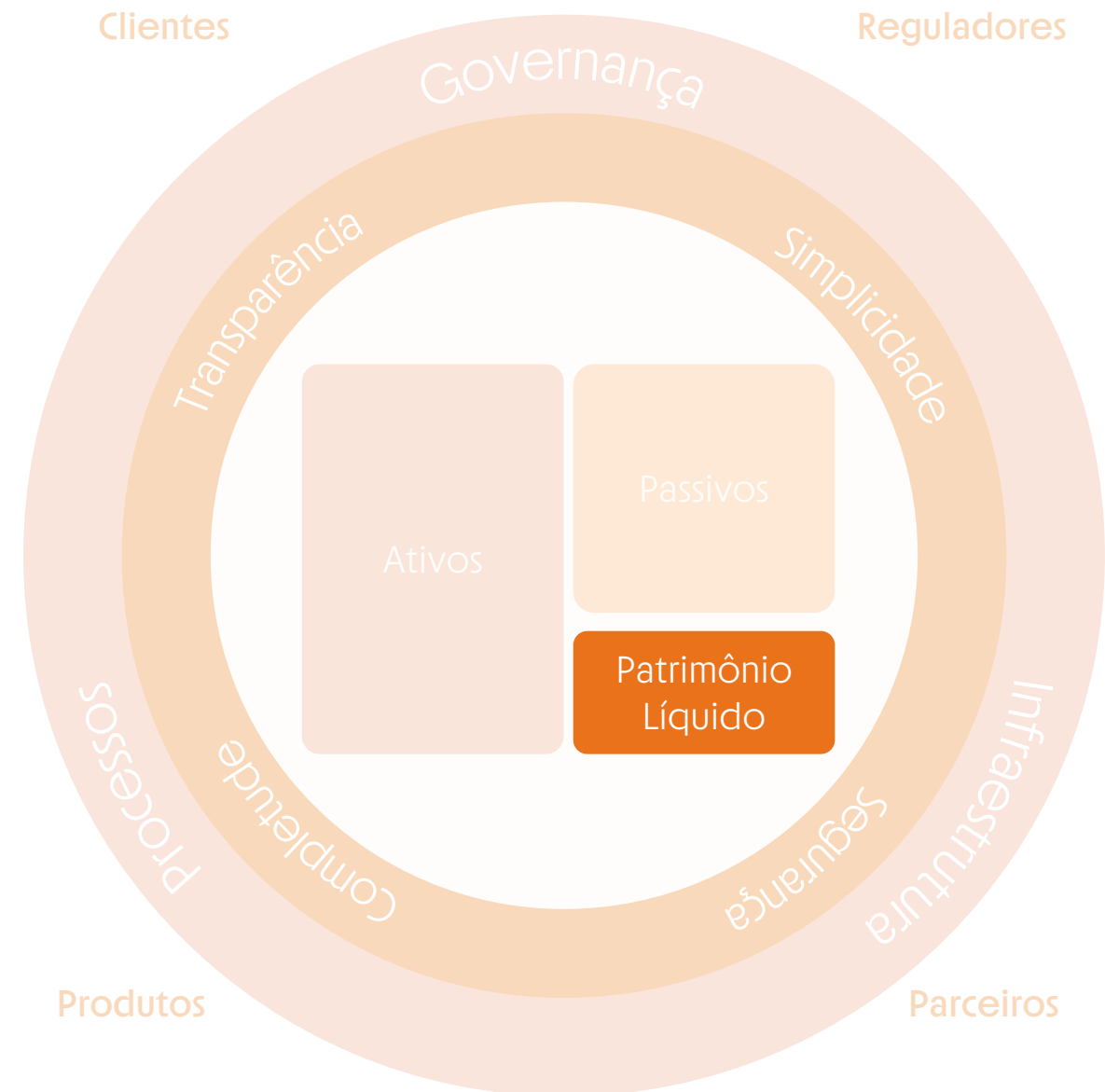
Exposição Líquida⁴ por taxa

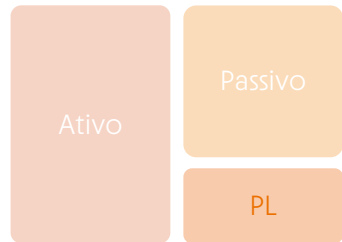
Em %



Nota: As definições estão na seção de Glossário desta apresentação. **Nota 1:** Ativos remunerados correspondem à soma de todos os ativos do balanço que geram receita de juros. **Nota 2:** Passivos onerosos correspondem à soma de todos os passivos do balanço que incorrem em juros. **Nota 3:** Dados do Inter e dos pares em IFRS. Benchmark utilizando a mediana dos 5 maiores bancos brasileiros por tamanho de ativos, excluindo bancos de desenvolvimento, com base nos dados públicos mais recentes disponíveis, referentes ao 4T25. Posição do Inter referente ao 1T26. **Nota 4:** Representa a posição líquida calculada como o total de ativos expostos a um determinado índice de taxa de juros menos o total de passivos expostos ao mesmo índice, refletindo a sensibilidade líquida do balanço do Inter a cada taxa de referência respectiva.

A gestão de riscos é desenhada para apoiar o nosso **crescimento sustentável** com uma posição de risco saudável...

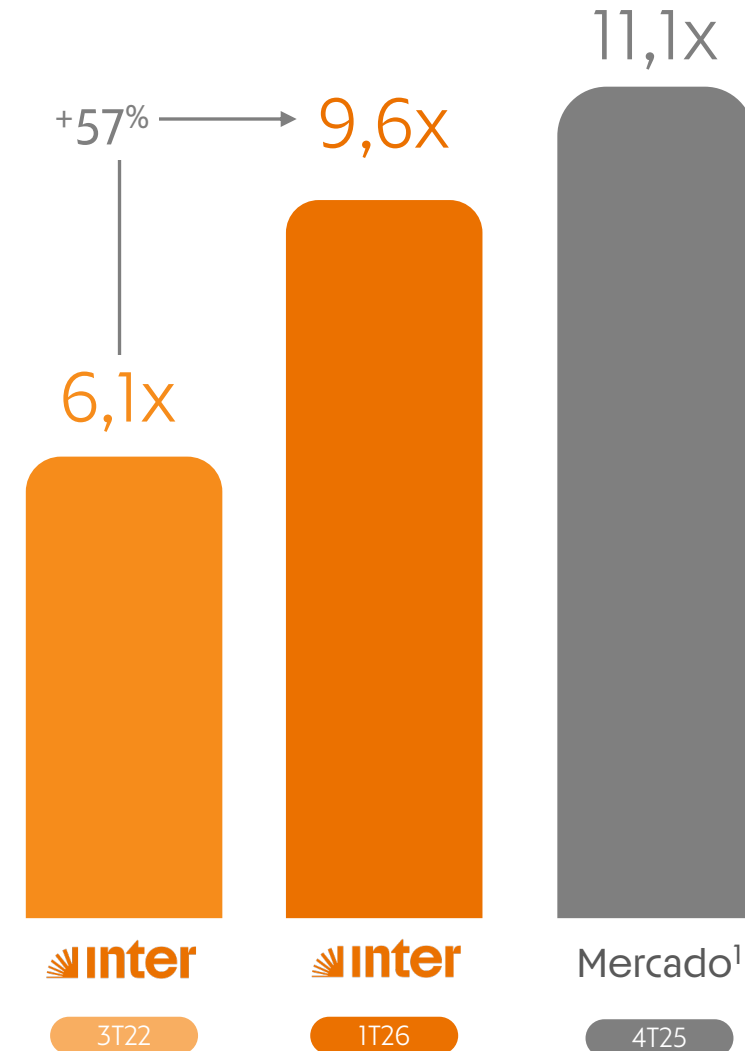


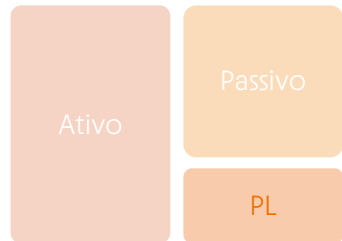


Colocando o capital para trabalhar, mas ainda temos espaço para continuar crescendo rapidamente

Ativos ÷ Patrimônio²

Em x

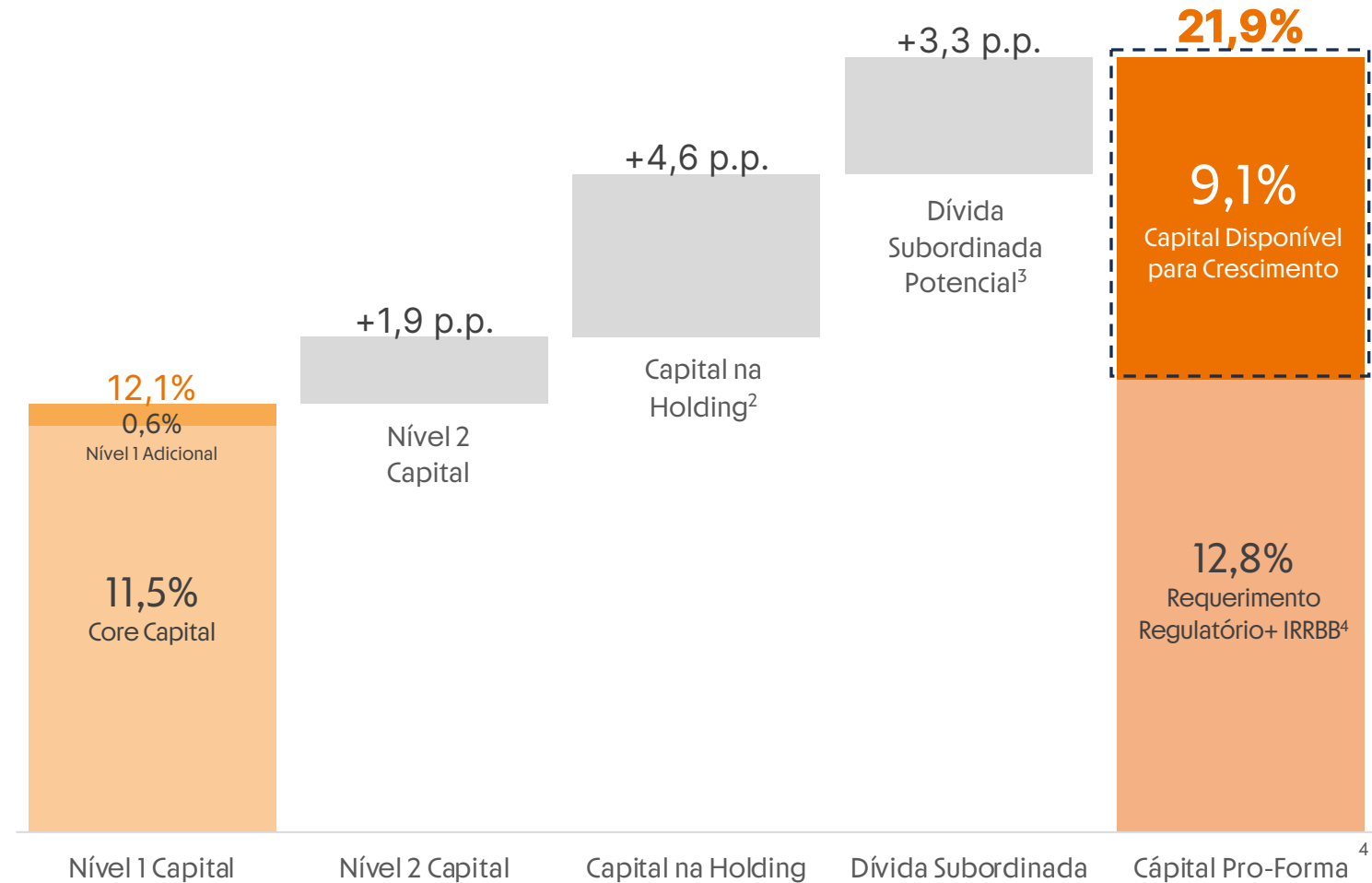




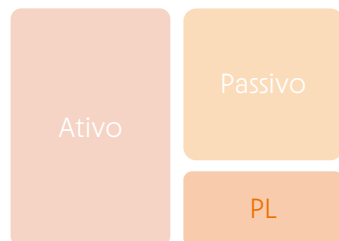
Temos capital suficiente para dobrar nossa carteira de crédito bruta de ~R\$ 50 bi

Índice de Capital Pro-Forma¹

Em %



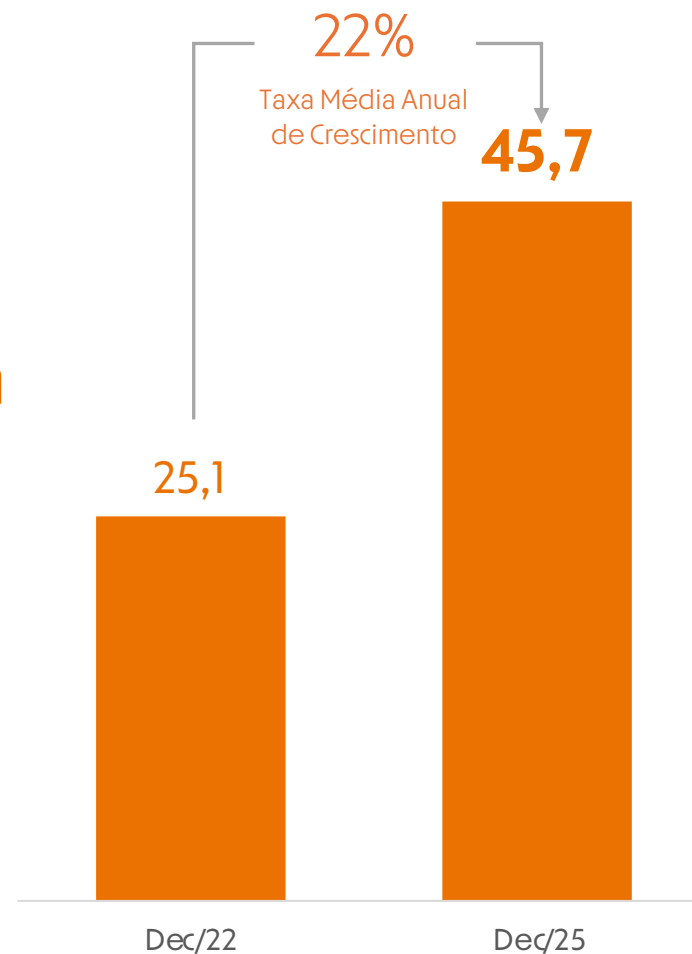
Nota: As definições estão na seção de Glossário desta apresentação. **Nota 1:** Referente a 31 de março de 2026. **Nota 2:** Capital mantido fora do nível do Conglomerado Prudencial Banco Inter S.A. **Nota 3:** Dívida Subordinada: Reflete o potencial de reforço de capital proveniente da emissão de notas subordinadas elegíveis como capital regulatório Nível 1 ou Nível 2. **Nota 4:** Requerimento Regulatório + IRRBB: Representa o índice mínimo de capital exigido do Inter, composto pelos requerimentos mínimos de Basileia III, buffers de capital e um adicional de IRRBB (Risco de Taxa de Juros na Carteira Bancária). **Nota 4:** Métrica não-IFRS. O Índice de Capital Pro-Forma representa uma medida suplementar de adequação de capital que combina o capital regulatório Nível 1 e Nível 2 do Banco Inter S.A. com fontes adicionais de capital, como o capital mantido na holding (Inter&Co, Inc e suas subsidiárias) e eventuais recursos provenientes da emissão de dívida subordinada elegível como instrumentos de Nível 1 ou Nível 2.



Aproximando-nos do autofinanciamento com neutralidade de capital à medida que aumentamos o ROE⁴

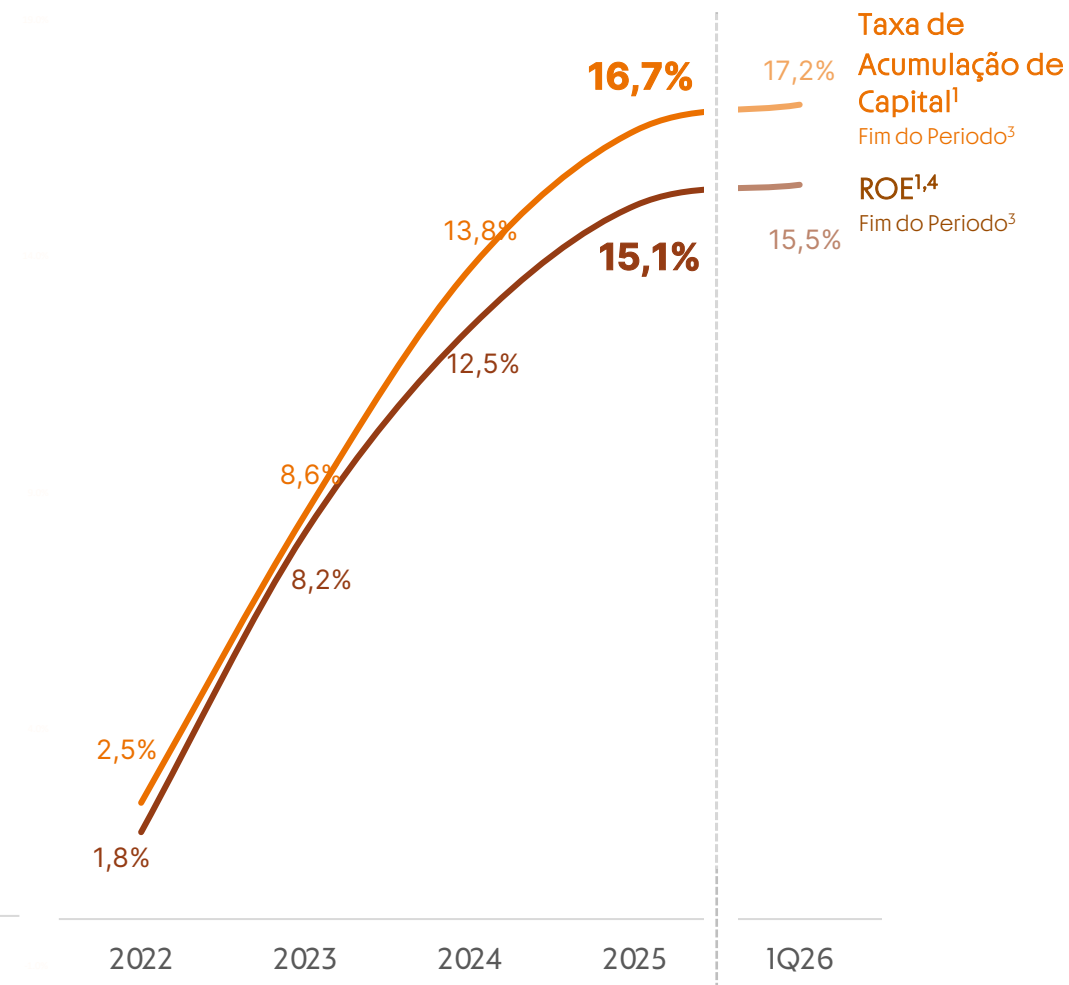
RWA²

Em bilhões de R\$

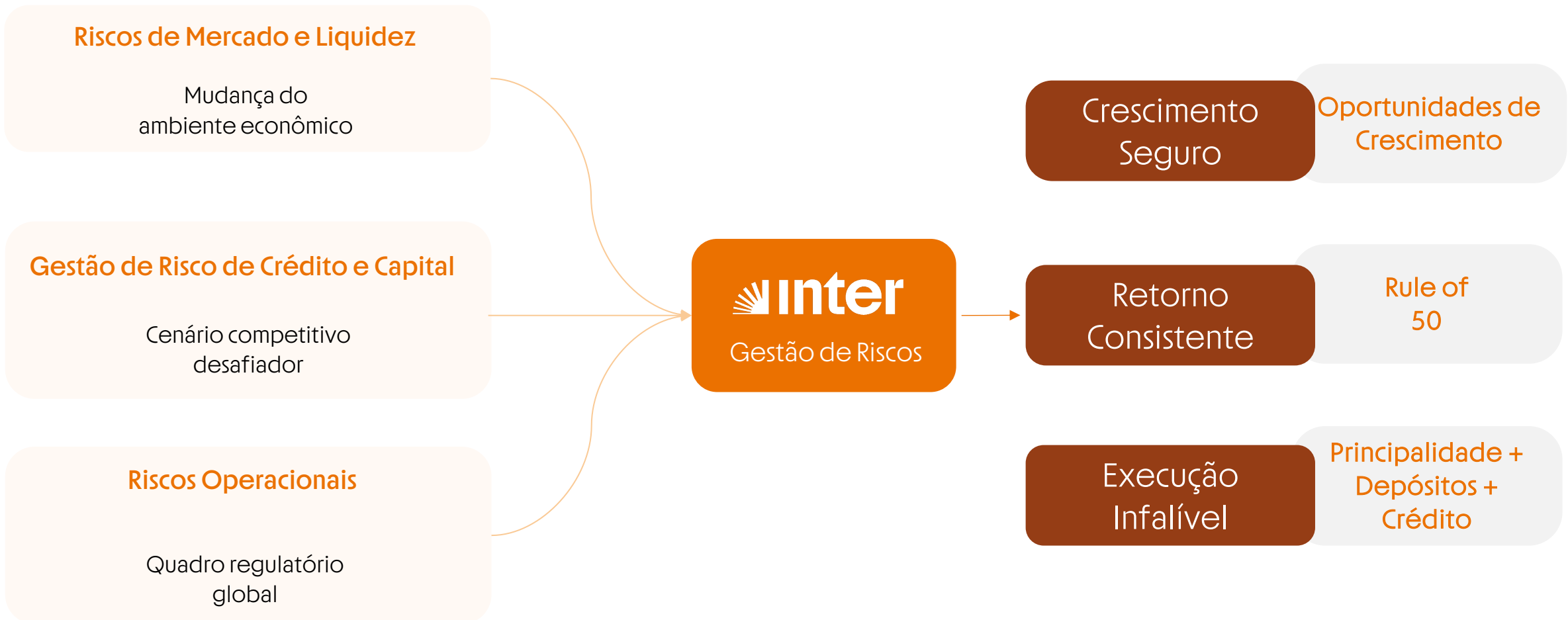


ROE⁴ & Taxa de Acumulação de Capital

Em %



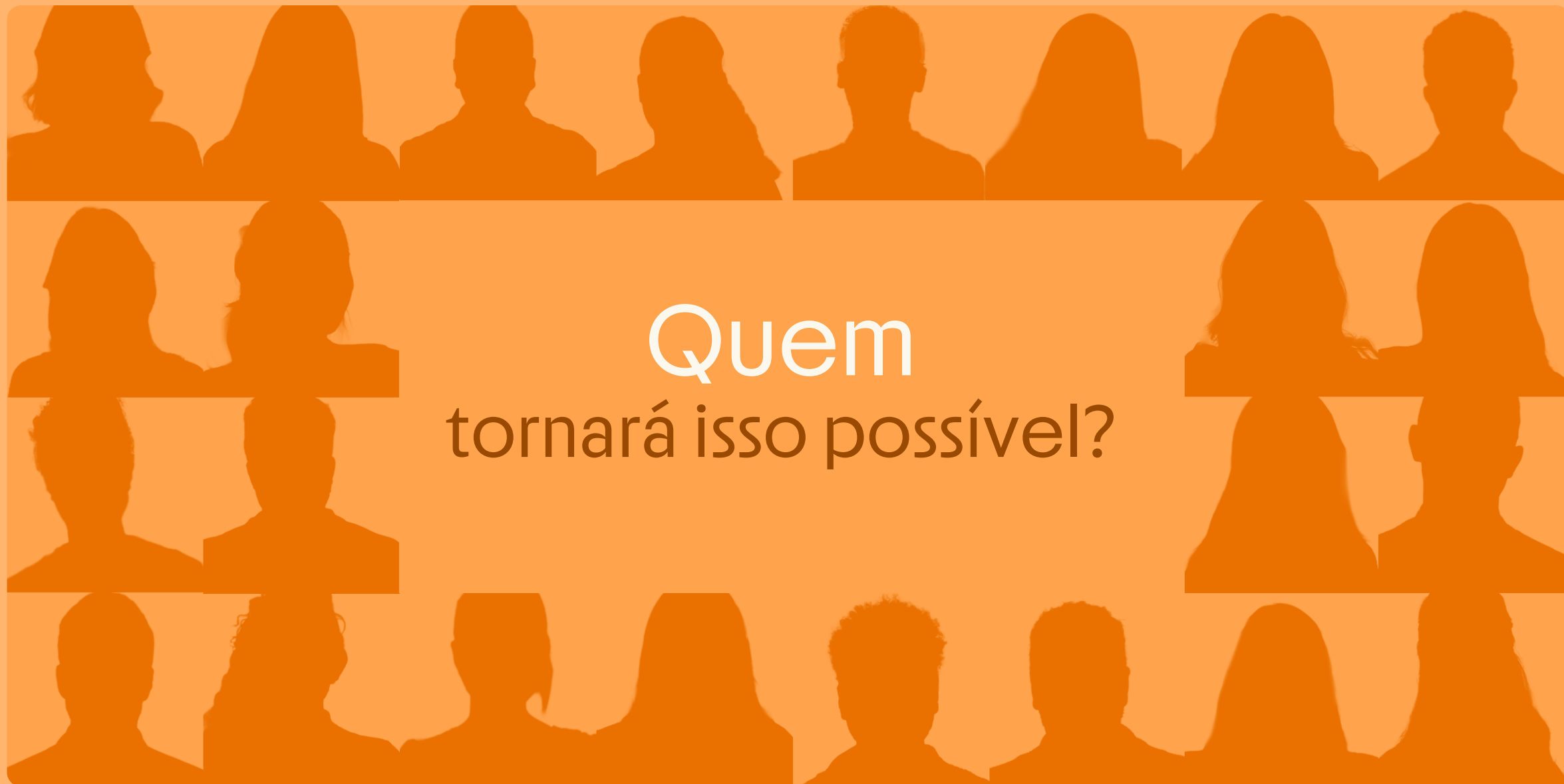
De que forma a gestão de riscos melhora a nossa visão?



Pessoas & Cultura

Thaís Lemos | CHRO






Quem
tornará isso possível?



Continuamos a evoluir nossa estrutura organizacional para **aprofundar o alinhamento e acelerar a execução**



CEO Global
João Vitor Menin
João Vitor Menin

Criação de posições

Adição de novos talentos



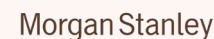
Alexandre Riccio
CEO Brasil



Cassio Segura
U.S. Country Manager



Santiago Stel
CFO



Marco Araújo
CLCO



Marlos Araújo
CRO



Guilherme Ximenes
CIO



Rodrigo Gouveia
CNBO



Thaís Lemos
CHRO



Continuamos a evoluir nossa estrutura organizacional para **aprofundar o alinhamento e acelerar a execução**



CEO Global

João Vitor Menin
CEO Global

Estrutura alinhada com nossa **ambição**



Alexandre Riccio
CEO Brasil

BCG
BOSTON CONSULTING GROUP

GERDAU
AMERISTEEL



Cassio Segura
U.S. Country Manager

BANCO DO BRASIL

YellowFi



Santiago Stel
CFO

Morgan Stanley

itaú

BARCLAYS



Marco Araújo
CLCO

NU

HSBC

Santander



Marlos Araújo
CRO

bradesco



Guilherme Ximenes
CIO

GOL

Smiles

accenture



Rodrigo Gouveia
CNBO

facebook



Thaís Lemos
CHRO

SONDA.
make it easy

Infosys

Mais de 15 novos diretores desde 2022

Atraímos talentos estratégicos para formar um time de excelência



Marcela Zonis

Diretora de Expansão Global

endeavor



Mauro França Rangel

Diretor de Crédito e Cobrança

Safra **itau**



Cássio Segura

US Country Manager

BANCO DO BRASIL **YellowFi** **Brazilian-American Chamber of Commerce of Florida**



André Caram

Diretor de Investimentos Institucional & Win

SulAmérica **Safra** **Dresdner Invest**

2022 & 2023



Andrea Nocciolini

Diretora de Branding

ifood **Whirlpool**



Marcelo Dantas

Diretor Executivo Financeiro

itau **Safra**



Rui Leandro Junior

Diretor Fiscal

KPMG **NU**



Monica Sacarelli

Diretora de Investimentos

rico **GRÃO**



Helcio Tegeda

Diretor de Comércio & Lealdade

itau **dotz**



Pierre Magalhães

Diretor de Auditoria Interna

Deloitte. **MRV** **log**



Yasmin Rozwadowski

Diretora de Operações de Valores Mobiliários

CITADEL **Morgan Stanley**

2024



Fernando Bacchin

Diretor de Produtos Transacionais

itau **citibank** **PayPal**



Marcello Marcomini

Diretor de Pessoa Jurídica - Varejo

rede **itau** **amazon**



Marcos Andrade

Diretor de Clientes

itau **BANCO PAN**



Marcio Pupin

Análise de Dados e Head de IA

ELOGROUP **ABInBev**



Katarzyna Szymanska

Head de Produtos US Banking

Optum Bank* **Apple** **citibank**



Carlos Berenstein

Head de Parceiros Financeiros

itau **Safra**

2025

O diferencial competitivo por trás do nosso time de alto nível

Nossa liderança combina **experiência externa de alto nível** com **líderes internos** do Inter.

~50%

Dos nossos líderes possuem vasta experiência de alto nível no mercado.



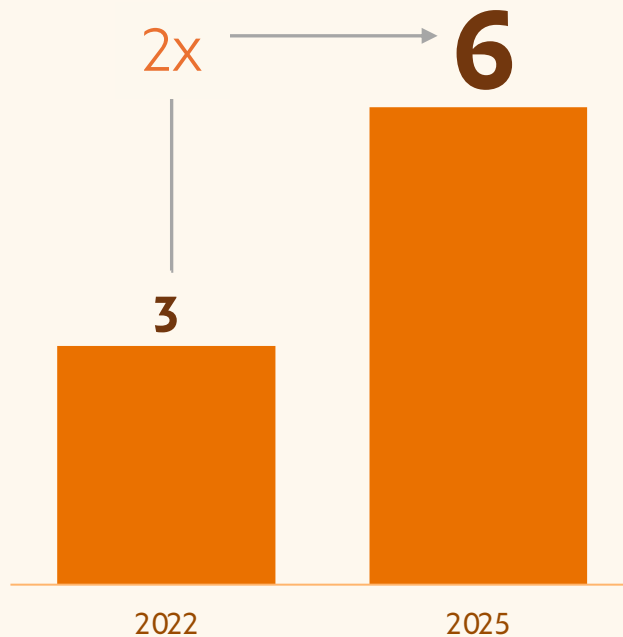
~50%

Dos nossos líderes são formados no próprio Inter, com anos de experiência prática.

Re-skilling como pilar central da nossa **Estratégia de Pessoas**

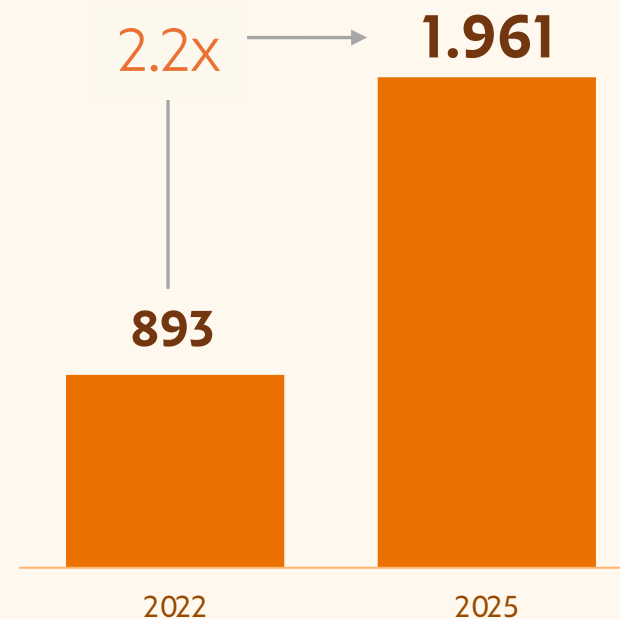
Clientes ativos por funcionário¹

Em milhares



Receita líquida por funcionário¹

Em R\$ milhares



Prioridades para uma força de trabalho preparada para o futuro:

Atrair e contratar talentos com habilidades para o futuro

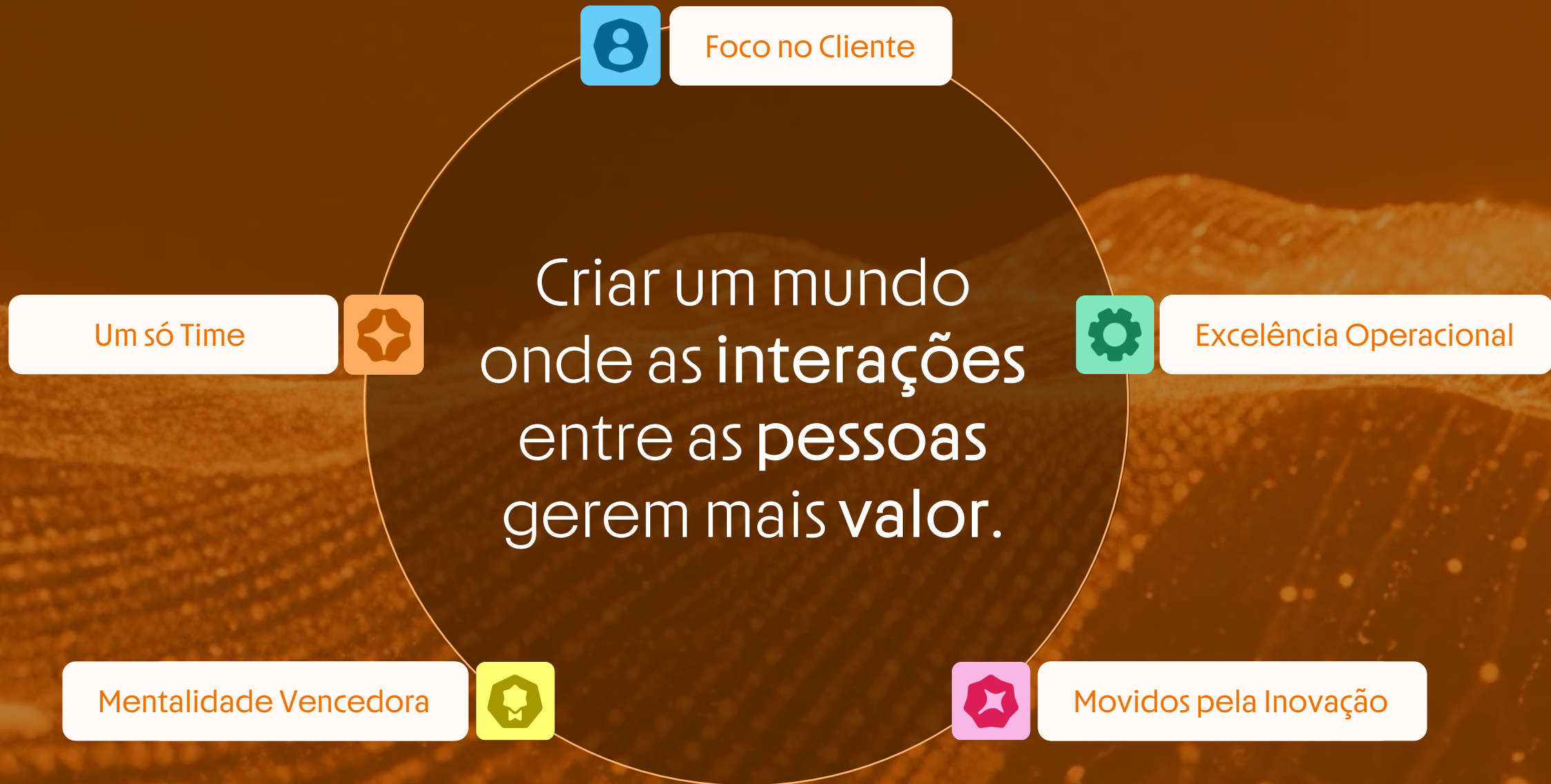
Construir as capacidades da equipe para liderar na era da IA

Capacitar nosso time para gerar mais valor



Crescimento

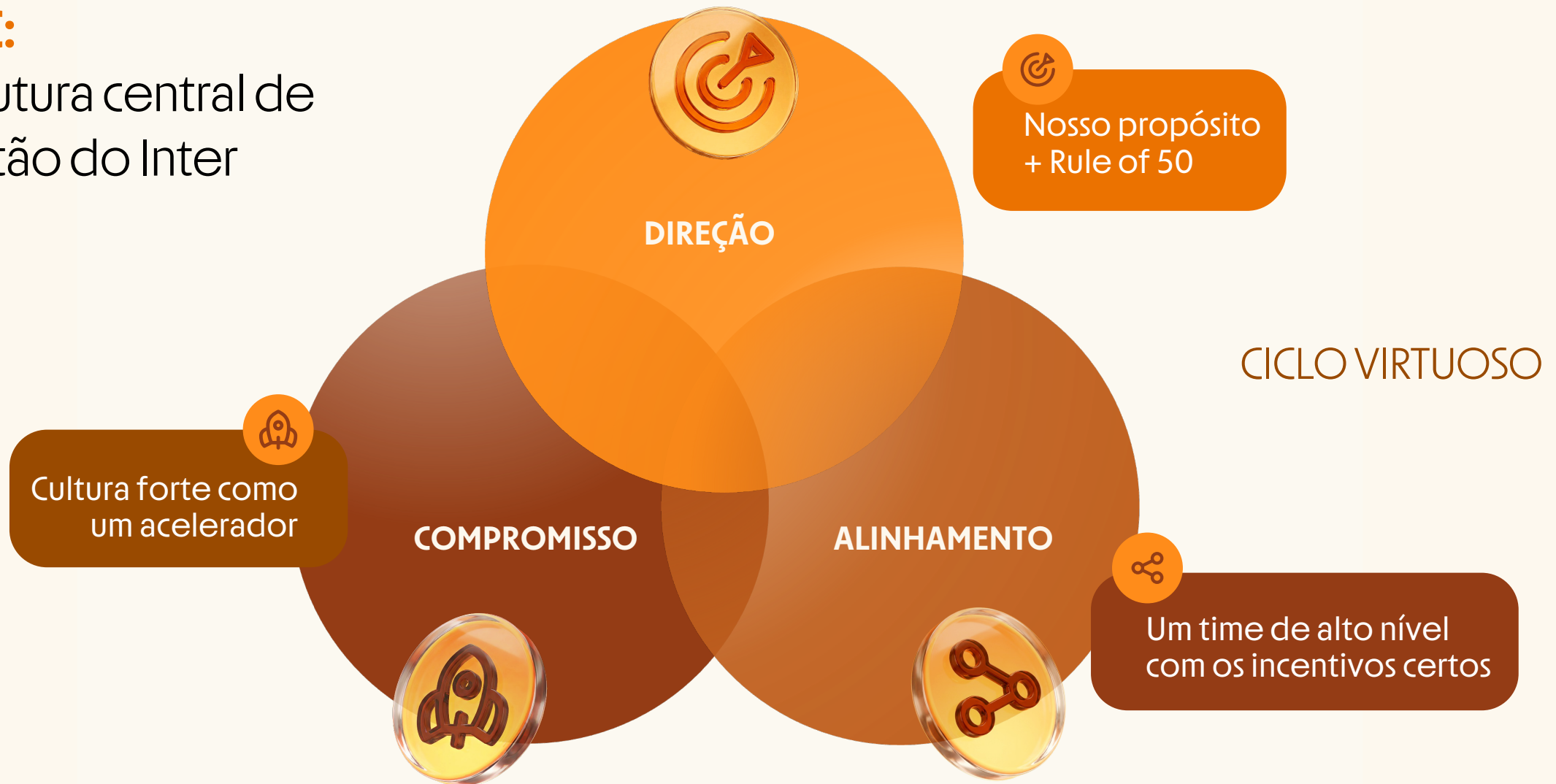
Re-skilling com IA para aumentar a eficiência



Como garantimos que nosso
time alcance o plano?

DAC:

Estrutura central de gestão do Inter





- 1 A Visão
- 2 A Estratégia Financeira
- 3 A Execução
- 4 Os Facilitadores
- 5 Notas Finais + Q&A**

7

Pontos Chave



1

Visão de Futuro

DNA Inovador

2

Capacidade de Execução

60/30/30: no caminho!

3

Time Poderoso

Time para Executar

4

Ciclo Virtuoso

3SA & Data Vault & Seven

5

“Plano de Batalha” claro

Aumento de Principalidade, Depósitos e Crédito

6

Unit Economics Evoluindo

Gerando Maior ARPAC & Margens

7

Gerando Mais Valor

Equilíbrio Consistente: Aumento da Receita + ROE¹ = Rule of 50

Apêndice

Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

Taxa de ativação

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

Clientes Ativos

Definimos um cliente ativo como o cliente que, em qualquer data de referência, tenha gerado alguma receita para nós nos três meses anteriores e/ou tenha utilizado produtos que não geram receita no mesmo período (ex.: Pix, transferências, etc.). Para o Inter Seguros, calculamos o número de clientes ativos das operações de corretagem de seguros como o número de beneficiários de apólices vigentes em uma determinada data. Para o Inter Invest, calculamos o número de clientes ativos como o número de contas individuais que realizaram investimentos em nossa plataforma durante o período aplicável.

Clientes ativos por funcionários

$$\frac{\text{Clientes ativos no final do período}}{\text{Número de funcionários no final do período}}$$

Taxas implícitas

Taxa anual calculada pela multiplicação dos juros trimestrais por quatro, sobre a carteira média dos dois últimos trimestres. A taxa all-in de crédito considera Imobiliário, Pessoal + FGTS, PMEs, Cartão de Crédito – excluindo recebíveis de cartão de crédito sem rendimento de juros – e Antecipação de Recebíveis de Cartão de Crédito.

ARPAC por safras trimestrais

Receita bruta total líquida de despesas de juros de uma determinada safra, dividida pelo número médio de clientes ativos no período atual e no período anterior¹. A safra é definida pelo período em que o cliente iniciou seu relacionamento com o Inter.

¹ - Número médio de clientes ativos no período atual e no período anterior: para o primeiro período, é utilizado o total de clientes ativos ao final do período.

Índice de Basileia

$$\frac{\text{Patrimônio de Referência}}{\text{Ativos Ponderados por Risco}}$$

Taxa de Acumulação de Capital

$$\frac{(\text{Lucro Líquido do Período} - \text{Dividendos do período}) \times 4}{(\text{Patrimônio Líquido Médio do período e do período anterior} - \text{Ajustes Prudenciais Médios do período e do período anterior})}$$

TPV de Cartões +PIX

Volume transacionado de Pix, débito, crédito e saques em um determinado período. O Pix é a solução do Banco Central do Brasil para pagamentos instantâneos entre bancos e instituições financeiras no Brasil.

Custo de Funding

Definimos o Custo de Funding como as despesas de juros divididas pela captação média, calculada como a soma da captação ao final do ano aplicável e da captação ao final do ano anterior, dividida por dois.

$$\frac{\text{Despesas de Juros} \times 4}{\text{Média dos últimos 2 períodos de Captação} + \text{obrigações por operações compromissadas} + \text{depósitos interfinanceiros e outros}}$$

(Depósitos à vista + depósitos à prazos + poupança + credores por recursos a liberar + Títulos emitidos)

Custo de Risco

Calculamos o Custo de Risco como as perdas por impairment em ativos financeiros divididas pela Carteira Sensível ao Crédito média do ano corrente e do ano anterior.

$$\frac{(\text{Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros}) \times 4}{\text{Médias dos últimos 2 períodos Portfolio Sensível de Crédito}}$$

Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

Custo de Servir (CTS)

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

Índice de Cobertura

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

Cross-Selling Index (CSI)

$$\frac{\sum \text{Número de produtos usados}}{(\text{Número de clientes ativos no início do período} + \text{Número de clientes ativos no final do período}) \div 2}$$

Portfólio Sensível de Crédito

Outros Títulos e Valores Mobiliários + Carteira de Crédito Bruta

Carteira Remunerada (IEP)

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 e valores mobiliários, 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 interfinanceiros

Índice de Eficiência

$$\frac{\text{Despesa de Pessoal} + \text{Despesas administrativas} + \text{Depreciação e Amortização}}{\text{Receita Líquida de Juros} + \text{Resultado Líquido de serviços e comissões} + \text{Outras Receitas} - \text{Despesas Tributárias} + \text{Tributos sobre JCP}}$$

Fee income ratio

$$\frac{\text{Resultado Líquido de serviços e comissões} + \text{Outras Receitas}}{\text{Receita Líquida de Juros} + \text{Resultado Líquido de serviços e comissões} + \text{Outras Receitas} - \text{Despesas Tributárias}}$$

ARPAC baseado em Fees

$$\frac{(\text{Resultado Líquido de serviços e comissões} + \text{Outras Receitas} + \text{Despesas de Cashback} + \text{Inter Loop}) \div 3}{\text{Média de clientes ativos dos últimos 2 trimestres}}$$

Funding

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

ARPAC Bruto

$$\frac{(\text{Receita de Juros} + (\text{Receitas de serviços e comissão} - \text{Cashback} - \text{Inter rewards}) + \text{Resultado de títulos e valores mobiliários e derivativos} + \text{Outras Receitas}) \div 3}{\text{Média de clientes ativos dos últimos 2 trimestres}}$$

Carteira de Crédito Bruta

Empréstimos e adiantamentos a clientes + Empréstimos a Instituições financeiras

Carteira de Crédito Bruta por Cliente ativo

$$\frac{\text{Carteira de Crédito Bruta}}{\text{Média de clientes ativos dos últimos 2 trimestres}}$$

ARPAC baseado em crédito

$$\frac{(\text{Receita de Juros}) \div 3}{\text{Média de clientes ativos dos últimos 2 trimestres}}$$

Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

ARPAC baseado em TVM

$$\frac{(\text{Resultado de títulos e valores mobiliários e derivativos}) \div 3}{\text{Média de clientes ativos dos últimos 2 trimestres}}$$

Liquidity Coverage Ratio

$$\frac{\text{HQLA (High Quality Liquid Assets)}}{\text{Net Cash Outflows}}$$

ROE Marginal

Retorno sobre o patrimônio gerado pela atividade de originação corrente da carteira, refletindo a rentabilidade dos empréstimos recém-originados em vez do desempenho médio do estoque existente.

Receita Líquida de serviços

Receitas de serviços e comissões + Outras Receitas

Receita Líquida de Juros

Receita de Juros + Despesa de Juros + Resultado de Títulos e Valores Mobiliários e Derivativos

Receita Líquida

Receita Líquida de Juros + Receita Líquida de serviços e comissões + Outras Receitas

Receita Líquida por funcionário

$$\frac{\text{Receita Líquida}}{\text{Número de funcionários no final do período}}$$

NIM Excluindo Carteira À Vista de Cartão de Crédito

$$\frac{\text{Resultado Líquido de juros e receita de títulos, derivativos e câmbio} \times 4}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres}}$$

(Caixa e Equivalentes de Caixa + Empréstimos e Adiantamentos a Instituições Financeiras + Depósitos compulsórios no Banco Central do Brasil + Títulos e Valores Mobiliários Líquidos de Provisões para Perdas Esperadas + Instrumentos Financeiros Derivativos + Empréstimos e adiantamentos a clientes líquidos de provisões para perdas esperadas) - Depósitos Interfinanceiros)

NPL 15 a 90 dias

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

NPL > 90 dias

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

Formação de NPL

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

Outros títulos e valores mobiliários

Definimos Outros Títulos como a soma dos seguintes títulos: Debêntures, Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI), Cotas de Fundos de Investimento, Certificados de Recebíveis do Agronegócio (CRA), Depósitos a Prazo com Garantia Especial (DPGE), Notas Comerciais, Cédulas de Produto Rural (CPR), Certificados de Depósito Bancário (CDB), Letras de Crédito do Agronegócio (LCA), Letras de Crédito Imobiliário (LCI), Letras Financeiras (LF) e Letras de Crédito do Desenvolvimento (LCD), cada um classificado de acordo com a respectiva categoria de mensuração.

Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

Relacionamento de Banco Primário

O primacy score analisa 17 variáveis e mensura de forma holística o relacionamento dos clientes com o Inter em comparação com seu relacionamento com outras instituições financeiras¹, de modo que consideramos clientes "Principais" aqueles que têm o Inter como uma de suas instituições financeiras de maior engajamento.

Retorno sobre Patrimônio Líquido Médio (ROE)

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

NIM Ajustado ao Risco Excluindo Carteira À Vista de Cartão de Crédito

$$\frac{(\text{Resultado Líquido de juros e receita de títulos, derivativos e câmbio} - \text{Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros}) \times 4}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres}}$$

(Caixa e Equivalentes de Caixa + Empréstimos e Adiantamentos a Instituições Financeiras + Depósitos compulsórios no Banco Central do Brasil + Títulos e Valores Mobiliários Líquidos de Provisões para Perdas Esperadas + Instrumentos Financeiros Derivativos + Empréstimos e adiantamentos a clientes líquidos de provisões para perdas esperadas) - Depósitos Interfinanceiros)

SG&A

Despesa de Pessoal + Despesas administrativas + Depreciação e Amortização

Formação de estágio 3

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

Receita Bruta Total

Receita de juros + (Receita de serviços e comissões – despesas com cashback – Inter rewards)
+ Resultado de títulos e valores mobiliários e derivativos + Outras receitas



INTR | Nasdaq Listed