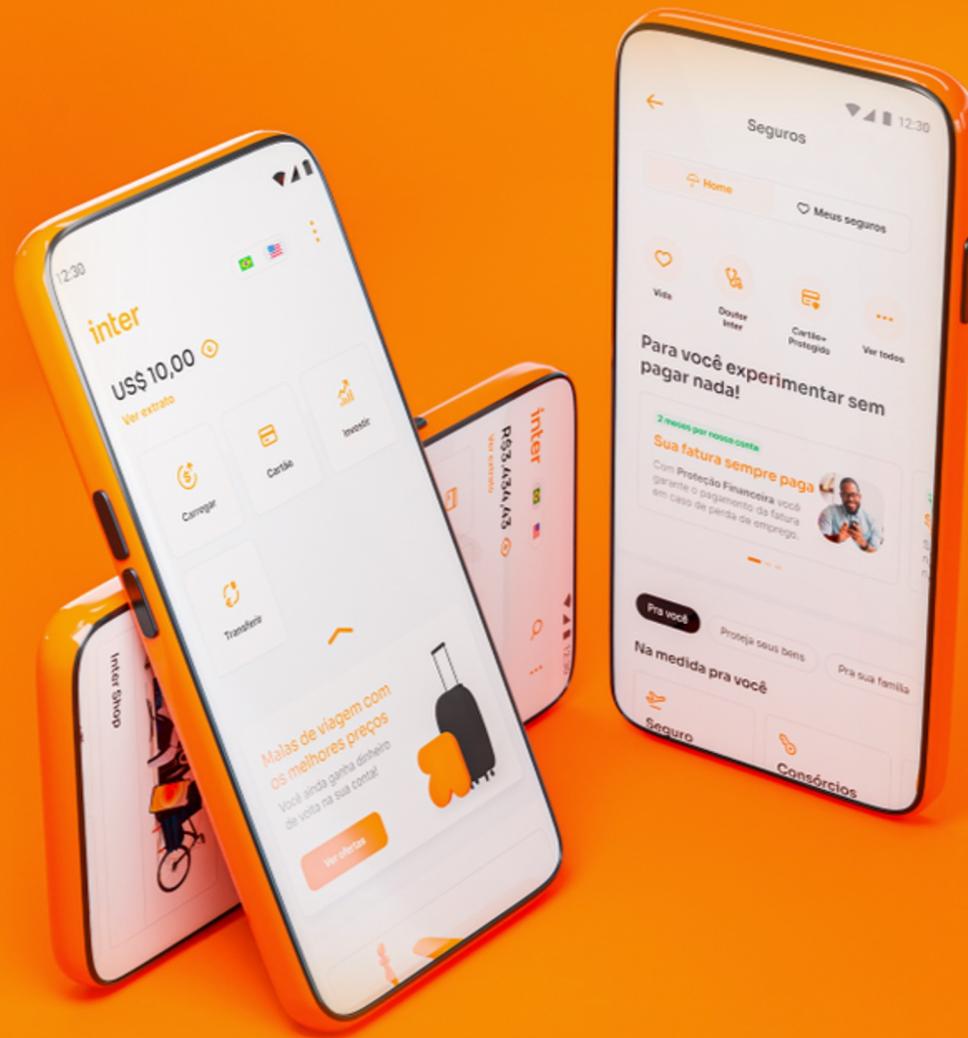


inter&co

Apresentação de Resultados 4T22

Março, 2023



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

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

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

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

Sobre Medidas Financeiras Não-IFRS

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

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

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

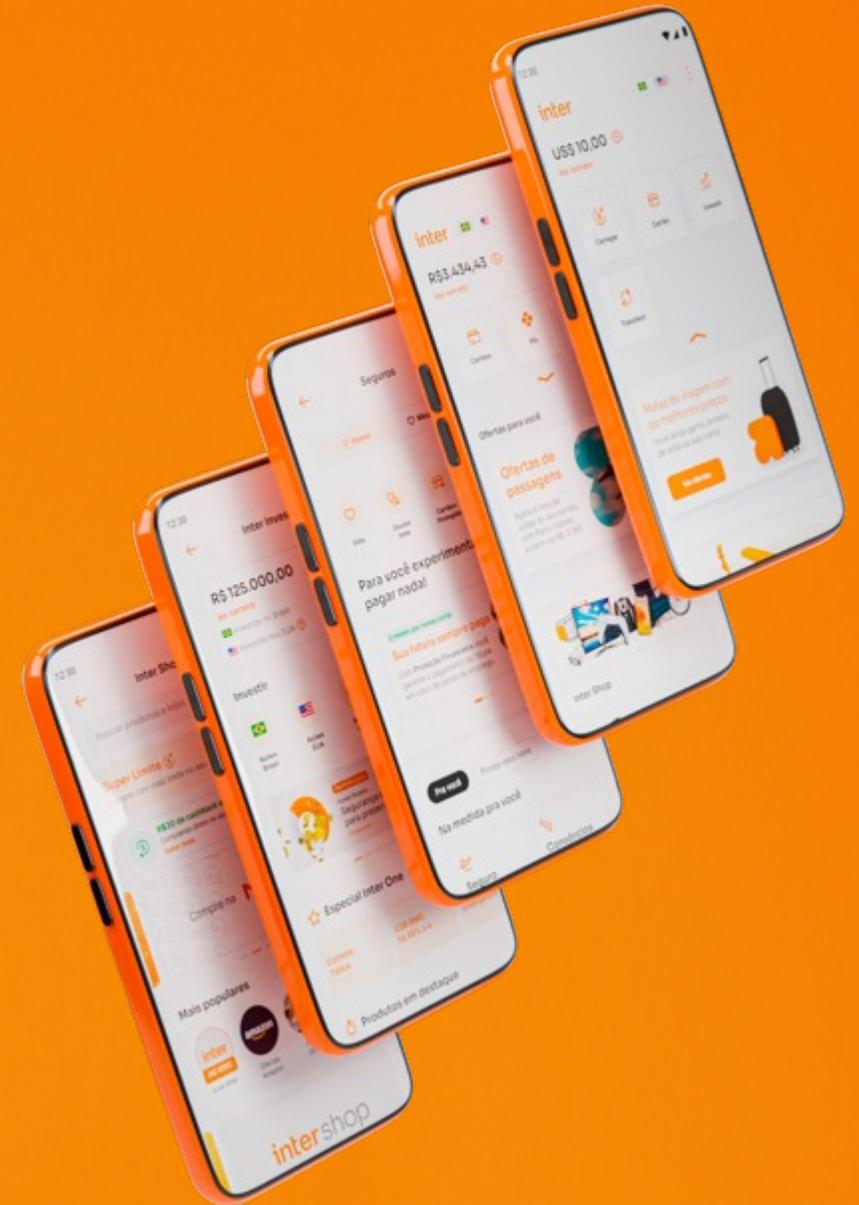
1. Visão do CEO

2. Banking – Motor de Crédito

3. Banking – Base de Funding

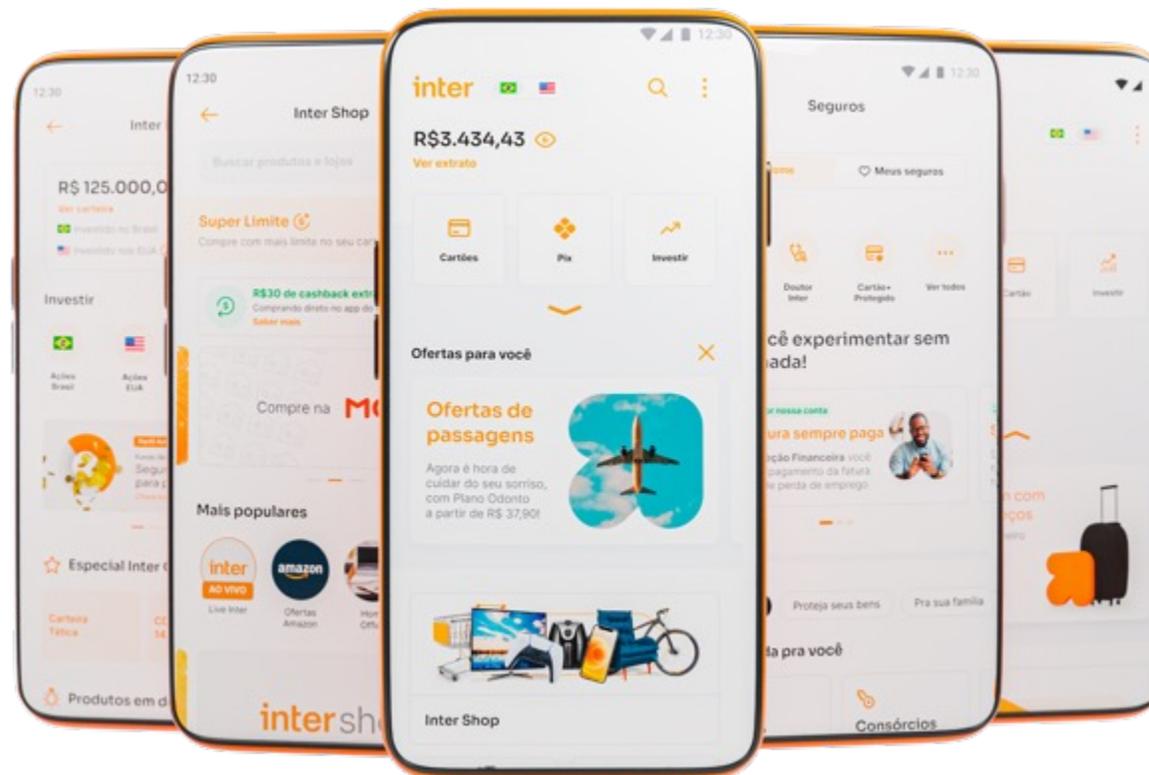
4. Plataforma Transacional

5. Performance Financeira



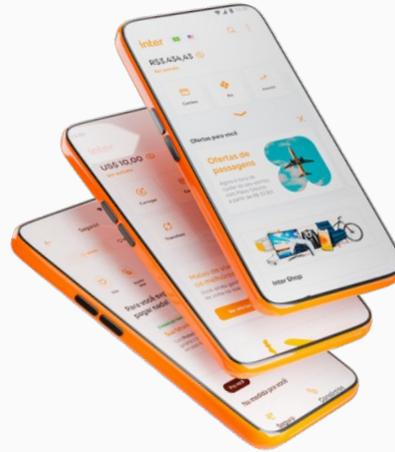
inter

Visão do CEO



Crescimento

- ✓ **Conquistando**
Clientes e Engajamento
- ✓ **Ganhando**
Market Share
- ✓ **Melhorando**
Qualidade de Receita



Lucratividade

- ✓ **Fortalecendo**
Unit Economics
- ✓ **Realizando**
Eficiências Operacionais
- ✓ **Expandindo**
Margens

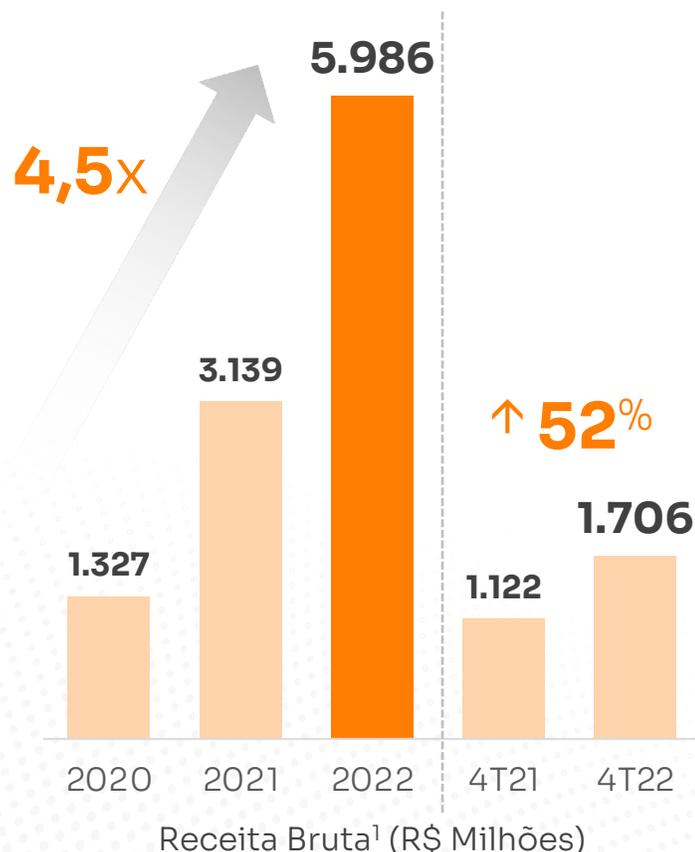
Balanço Patrimonial Sólido

- ✓ Carteira colateralizada
- ✓ Base de funding estável
- ✓ Forte posição de capital e liquidez

Melhor Qualidade de Receita

Melhorando Eficiência dos Custos

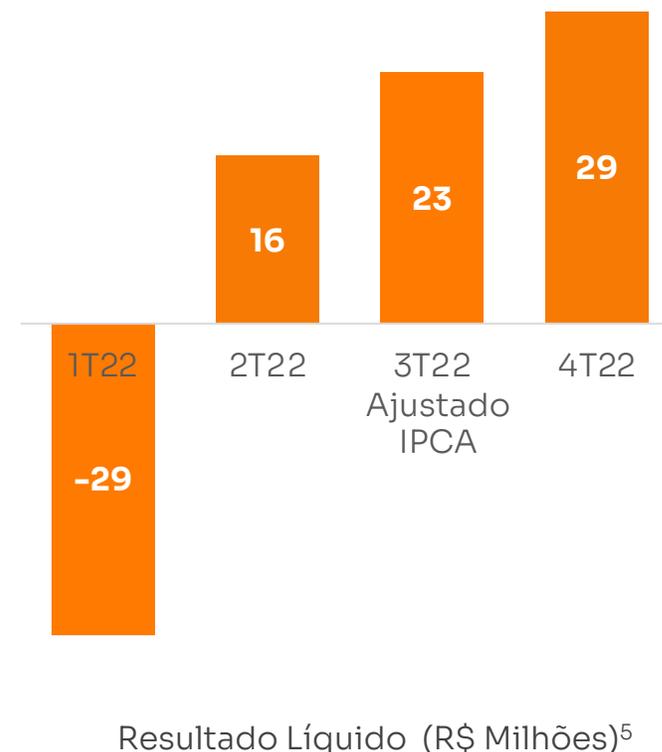
Expandindo Geração de Lucro



R\$ **16,1** (↓ 29% YoY)
Custo de Servir²

59,5% do CDI (↓ 350bps YoY)
Custo de Funding³

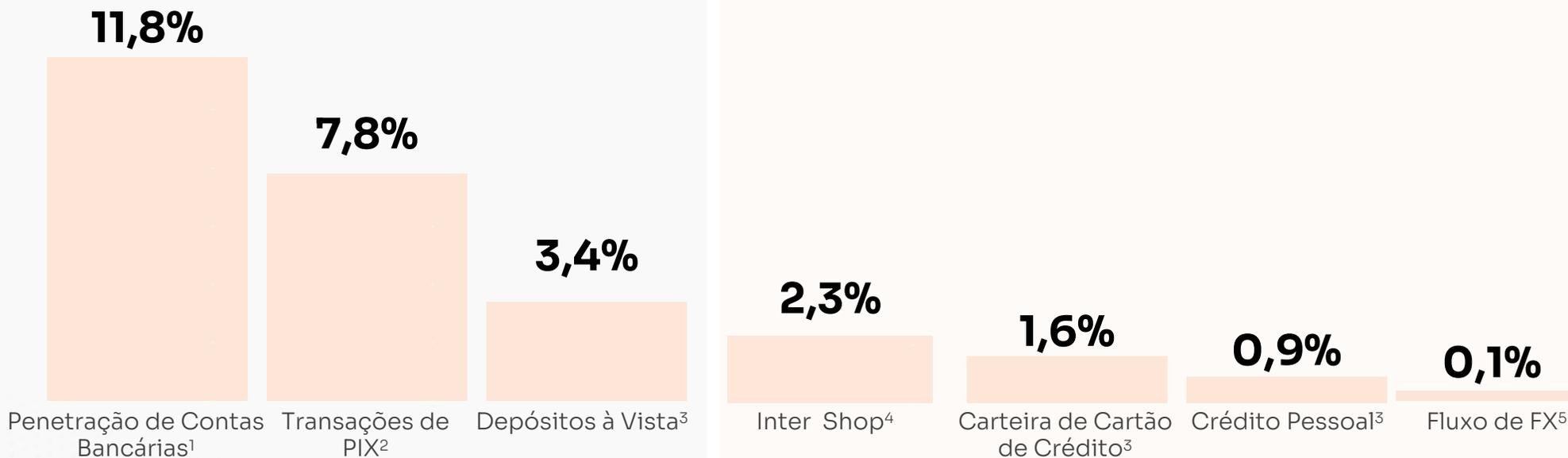
69% (↓ 24p.p. YoY)
Índice de Eficiência⁴



2022
Market Share /
Penetração

Elevado market share no início da jornada...

...com potencial de crescimento enquanto a base amadurece



2022
Market Share /
Ganho¹



+352
bps

+14
bps

+66
bps

+23
bps

+25
bps

+33
bps

JORNADA DO CLIENTE

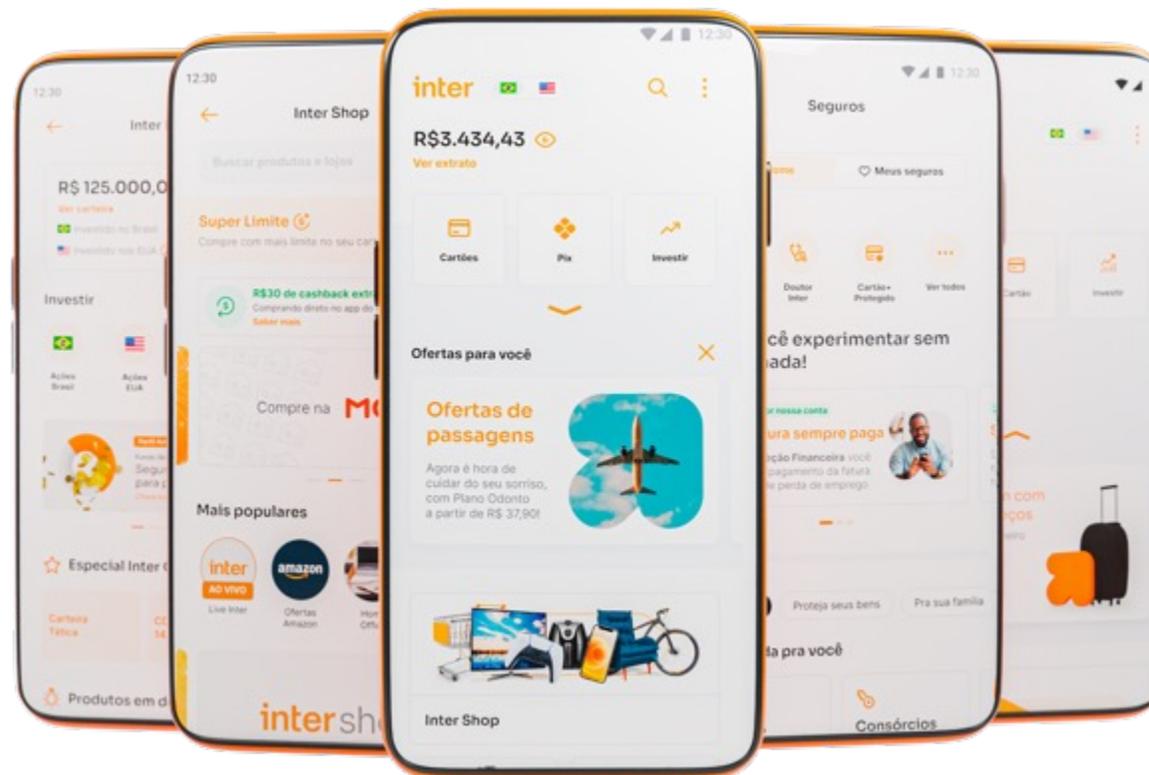
Maior ARPAC



inter

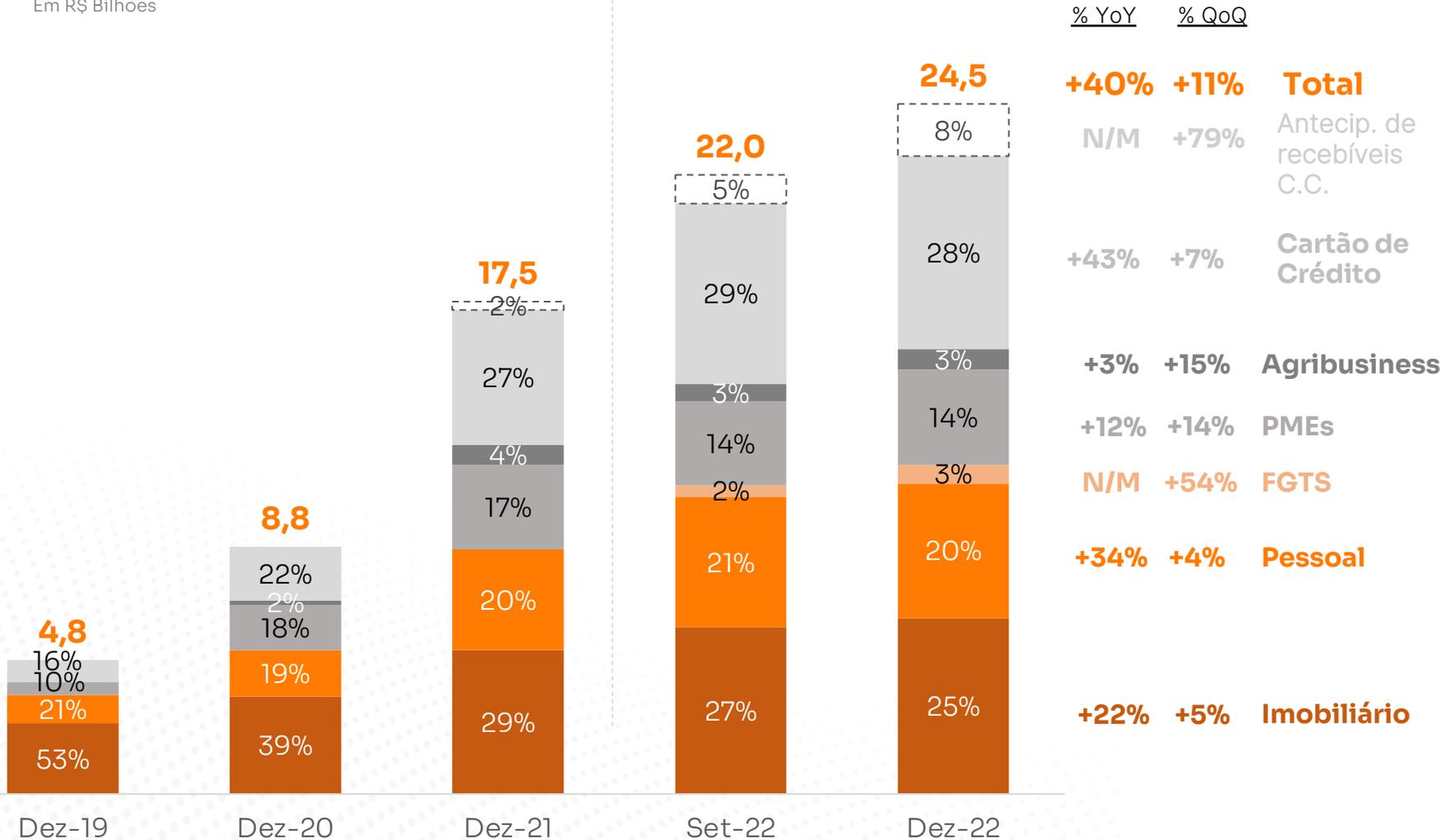
Banco Completo

Motor de Crédito



Carteira bruta de crédito¹

Em R\$ Bilhões



	% YoY	% QoQ	
	+40%	+11%	Total
	N/M	+79%	Antecip. de recebíveis C.C.
	+43%	+7%	Cartão de Crédito
	+3%	+15%	Agribusiness
	+12%	+14%	PMEs
	N/M	+54%	FGTS
	+34%	+4%	Pessoal
	+22%	+5%	Imobiliário

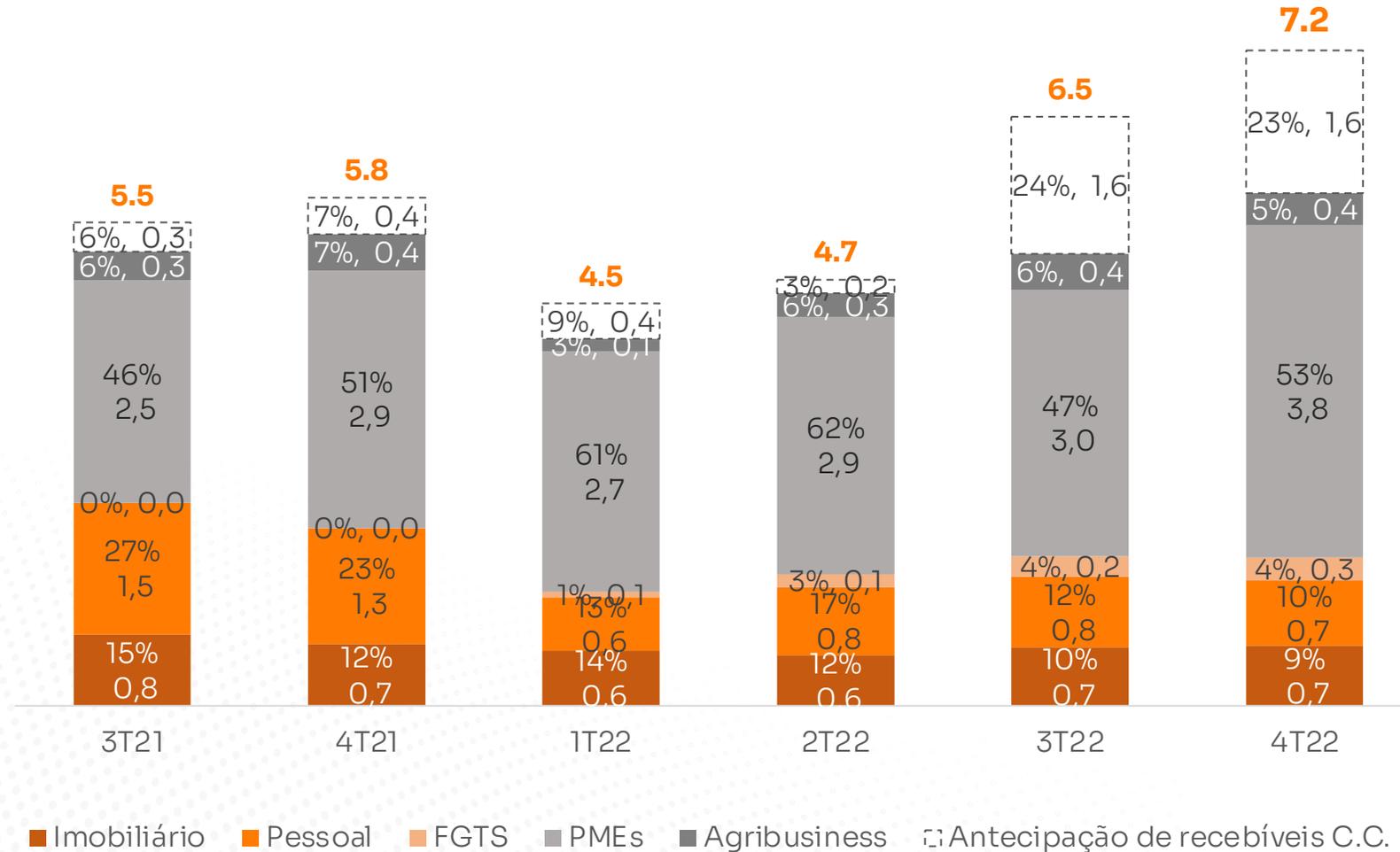
Créditos de menor duration **orientando o crescimento da carteira**

Na carteira de maior duration, **priorizando reprecificação e lucratividade** em relação ao crescimento

Nota 1: Carteira Bruta de Crédito = Empréstimos e Adiantamentos a Clientes + Antecipação de Recebíveis de Cartão de Crédito, divulgados na nota 9.a das Demonstrações Financeiras, na linha "Empréstimos e adiantamentos a instituições financeiras".

Originação

Em R\$ Bilhões



- Produtos de menor risco **orientando o crescimento da carteira**
- **Crescimento acelerado** das carteiras de PMEs e FGTS

NPL 15 a 90 dias¹

Em %



4T21 1T22 2T22 3T22 4T22

NPL > 90 dias¹

Em %



4T21 1T22 2T22 3T22 4T22

Formação do NPL >90 dias²

Em %



1T22 2T22 3T22 4T22

Nota 1: Carteira Bruta de Crédito = Empréstimos e Adiantamentos a Clientes + Antecipação de Recebíveis de Cartão de Crédito, divulgados na nota 9.a das Demonstrações Financeiras, na linha "Empréstimos e adiantamentos a instituições financeiras". **Nota 2:** A formação do NPL é calculada considerando: [saldo vencido maior que 90 dias no trimestre corrente - saldo vencido maior que 90 dias no trimestre anterior + baixas no trimestre corrente] / carteira bruta de crédito do trimestre anterior.

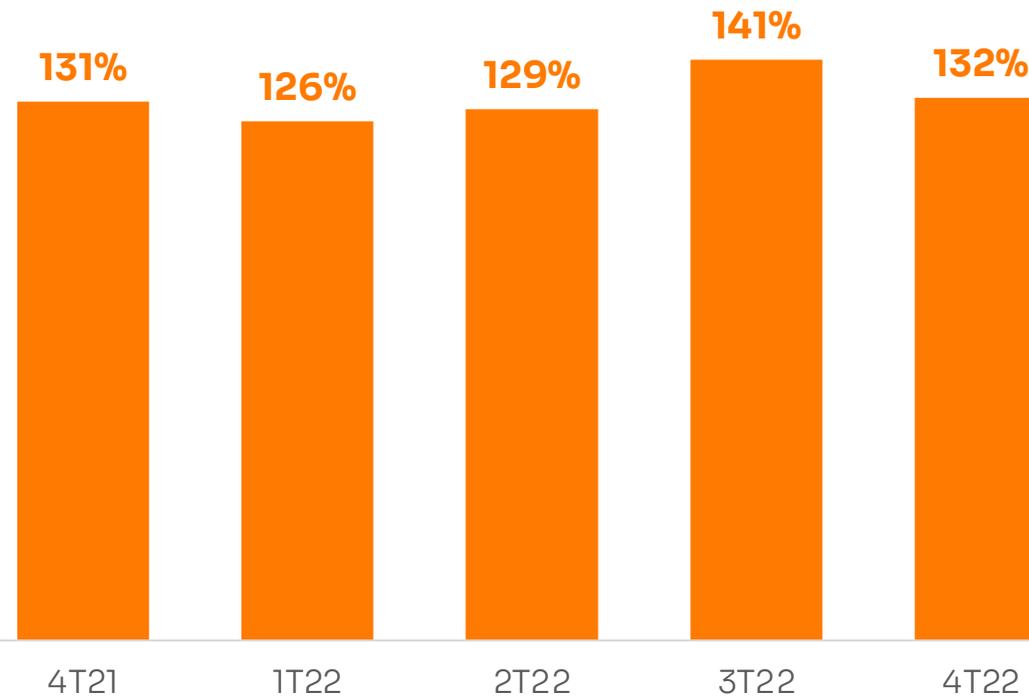
Cost of Risk¹

Em %



Índice de Cobertura²

Em %

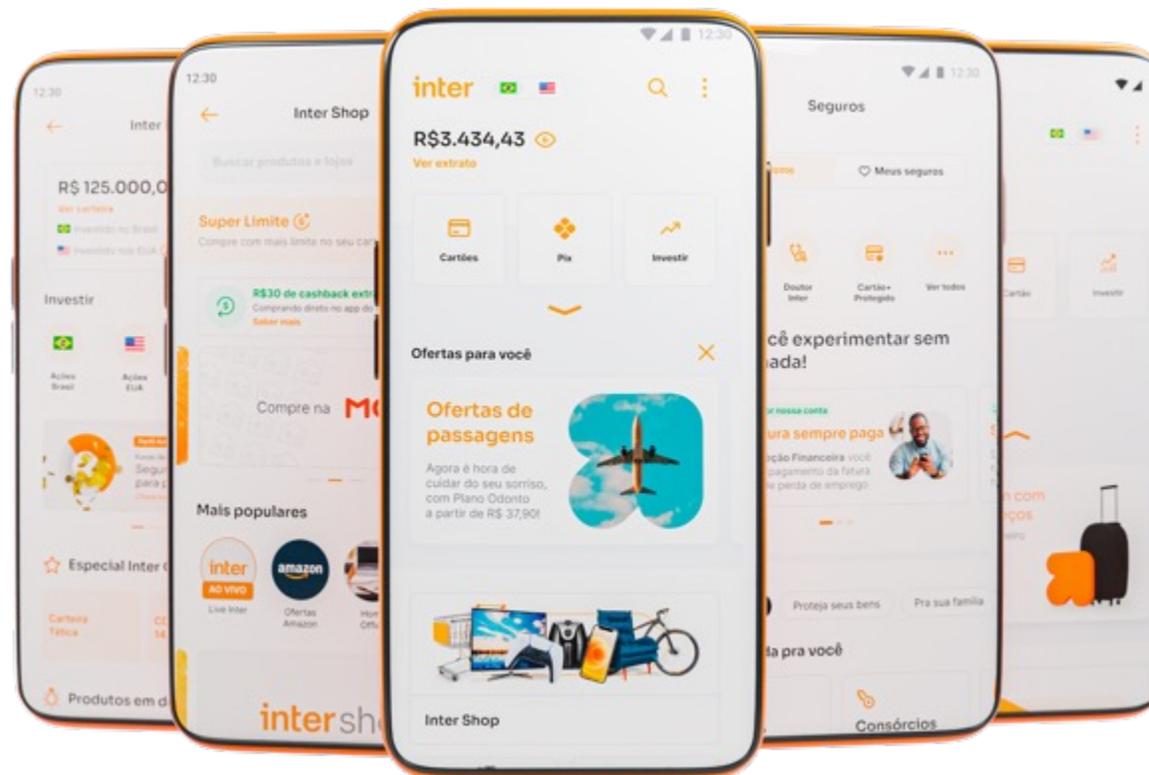


Cost of Risk e Índice de Cobertura positivamente impactados pelo crescimento em produtos de baixo risco e pelo mix da carteira

inter

Banco Completo

Base de Funding

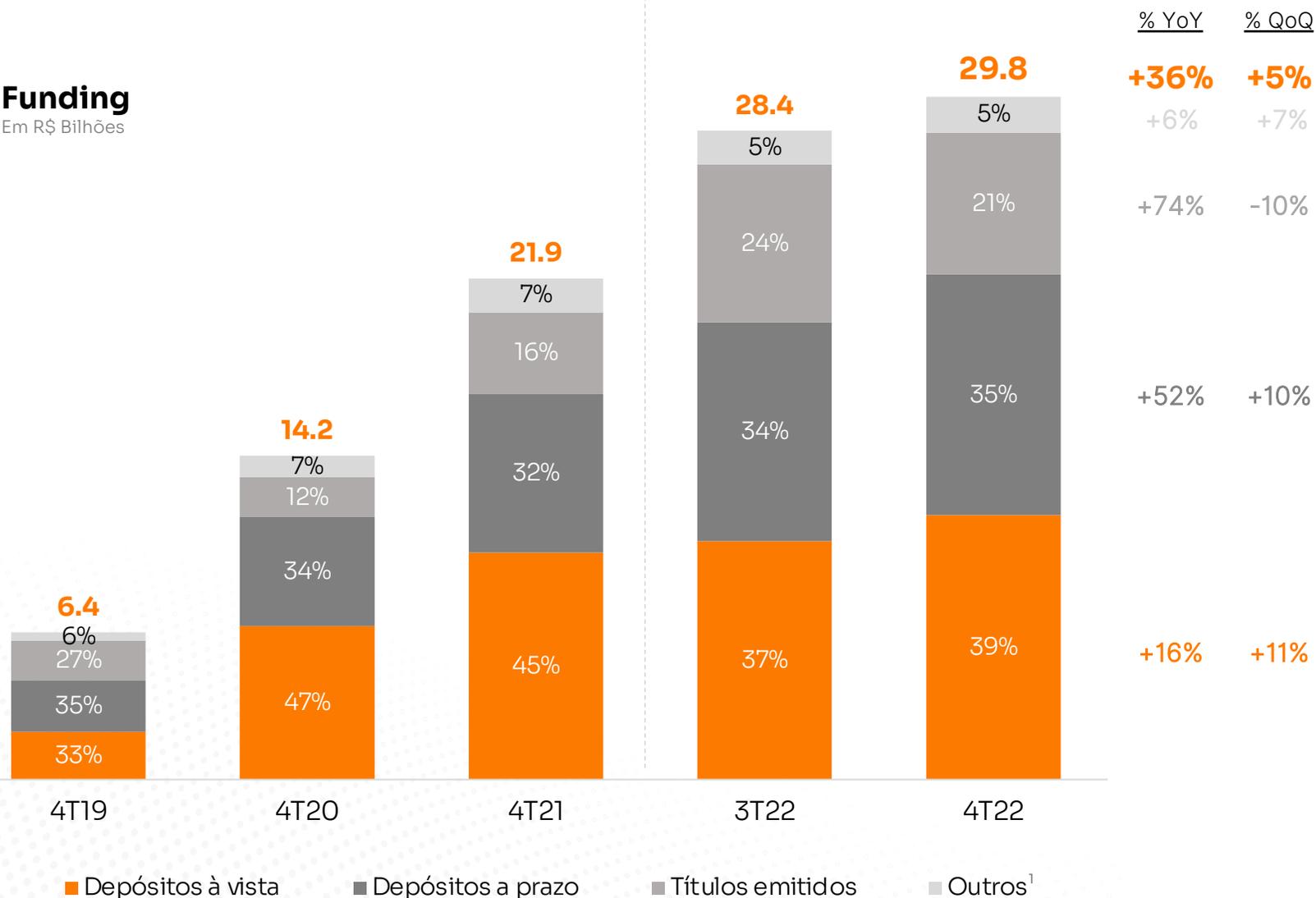


Sucesso na **captação de depósitos dos clientes**

4T22

Funding

Em R\$ Bilhões

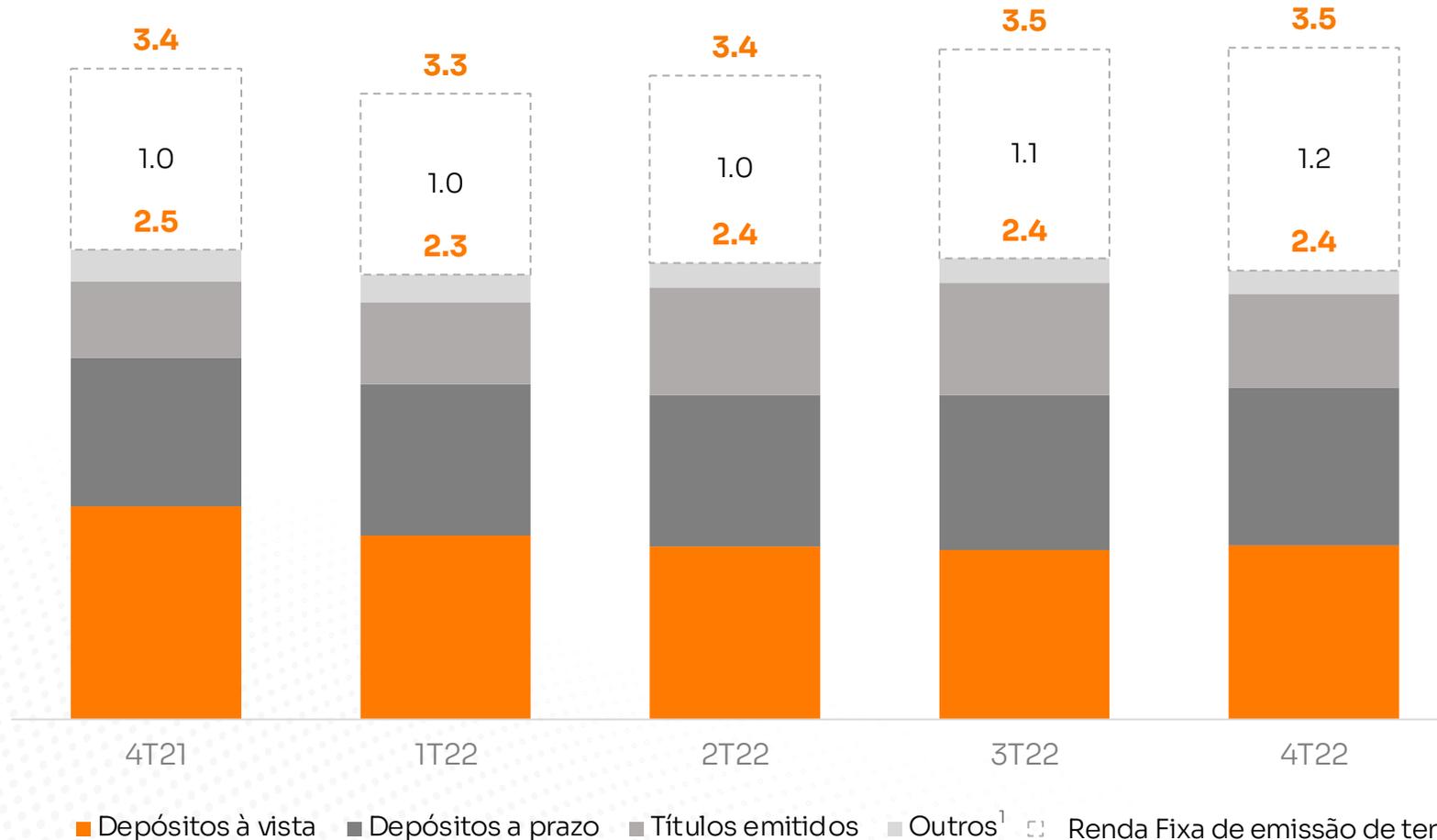


- **Crescendo a base de depósitos de baixo custo,** especialmente depósitos à vista, que aumentaram 11% QoQ

Nota 1: Outros = poupança + credores por recursos a liberar.

Funding por cliente ativo

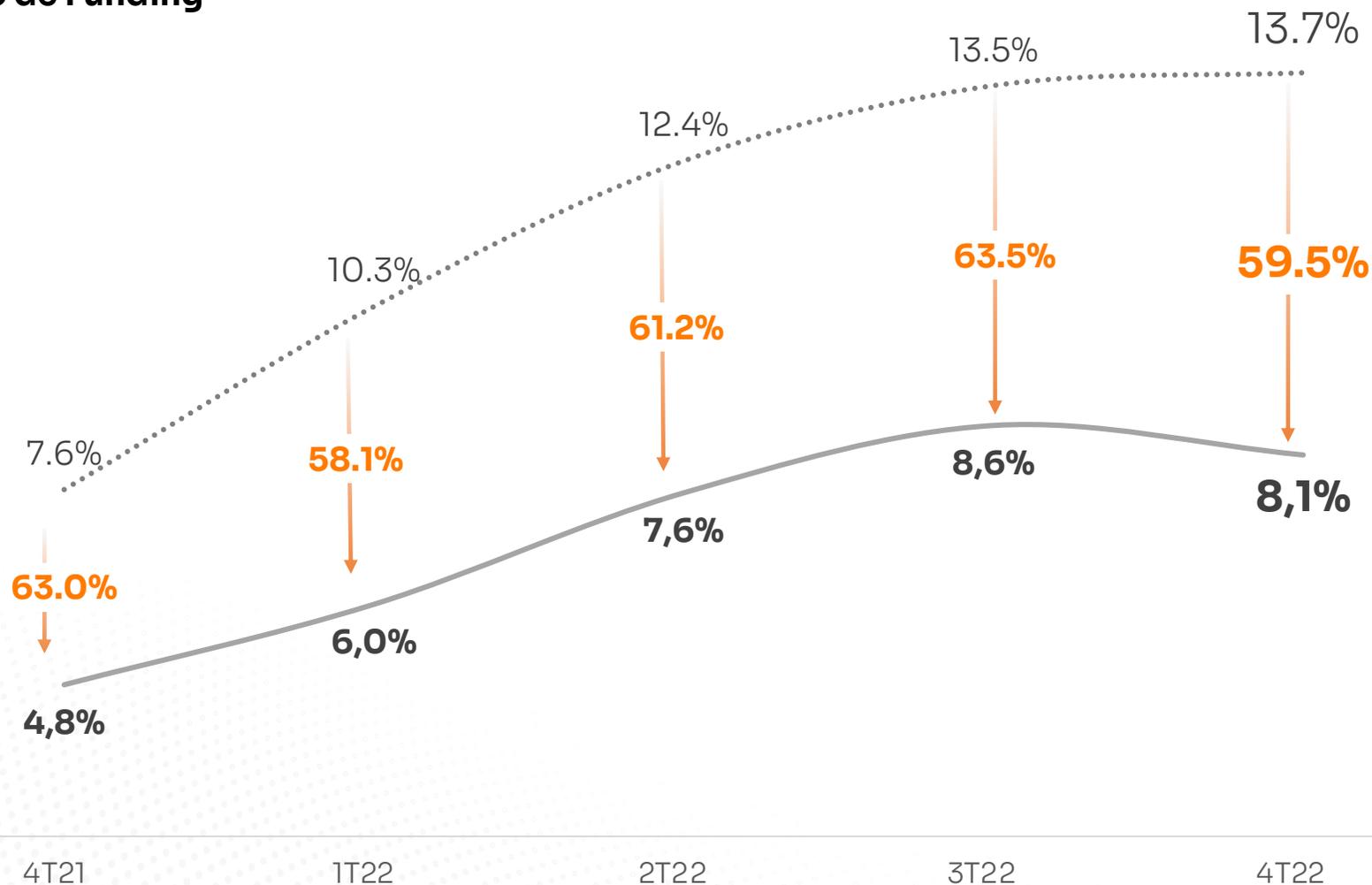
Em R\$ Mil



- Saldo por cliente ativo **aumentou durante 2022**
- Cenário de inflação resultou em uma mudança de mix para **investimentos e depósitos**

Custo de Funding¹

Em %

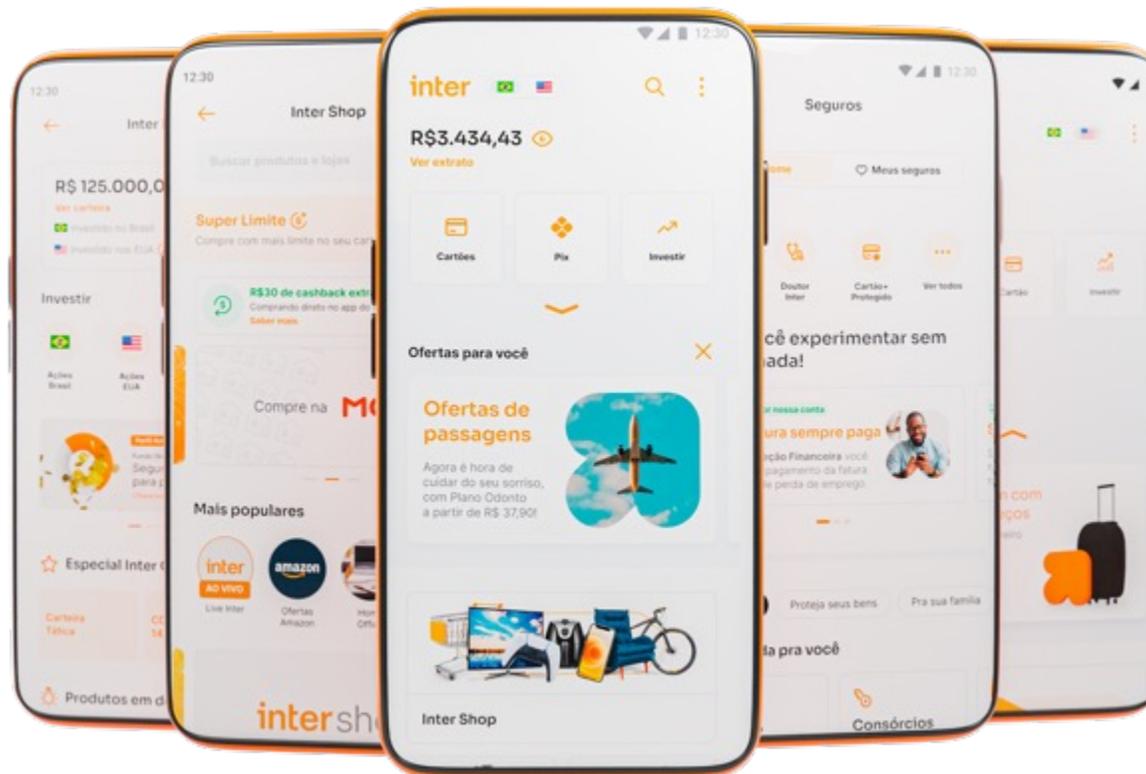


- **Melhoria de 50bps** no custo de funding em razão da diversificação
- Custo de funding apresentou queda, ficando **abaixo de 60% do CDI**

..... CDI médio do trimestre — Custo de Funding anualizado — Custo de Funding como % do CDI

inter

Plataforma Transacional

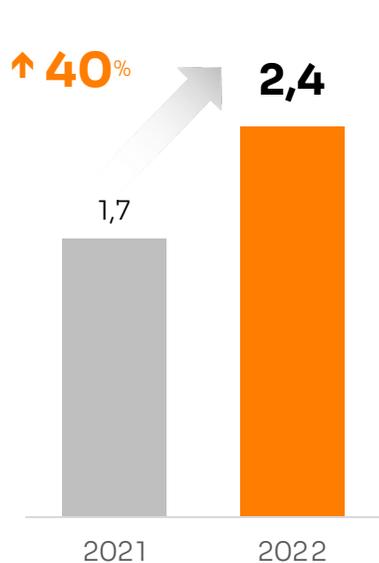


Forte engajamento em nossa plataforma transacional

4T22

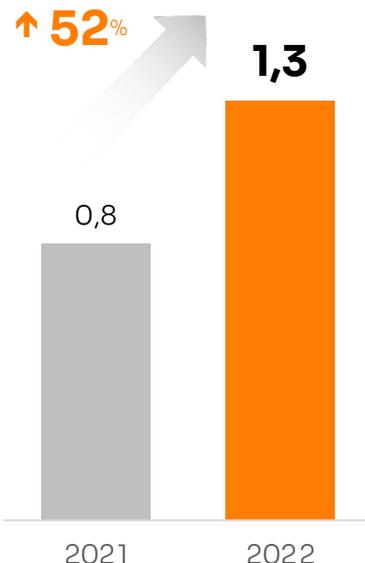
Clientes ativos em milhões

 Inter **Shop**



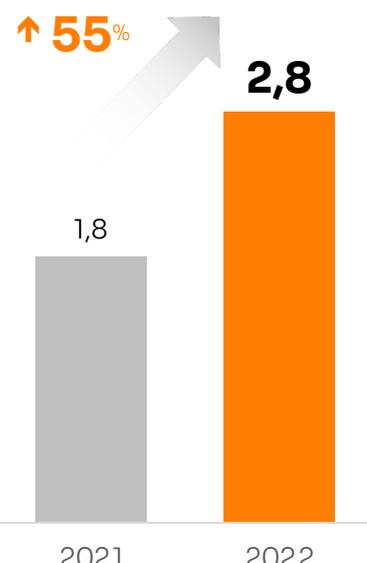
+ 1,6 milhão de SKUs
5,9% Net Take-Rate

 Inter **Seguros**



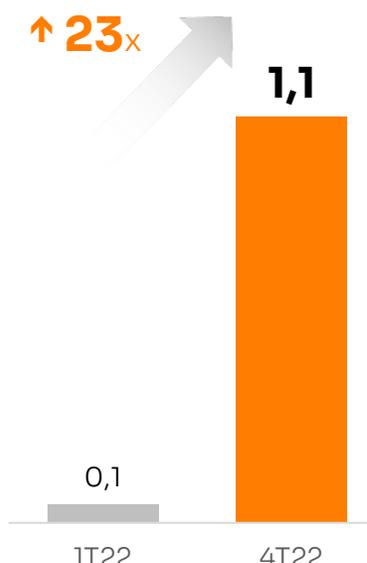
100% Digital
Negócio de Margem Alta

 Inter **Invest**



Forte crescimento do AuC
R\$67 BI AuC

 Inter **Global**



Início em 2022
Foco em brasileiros no exterior

Volume Crescimento % YoY



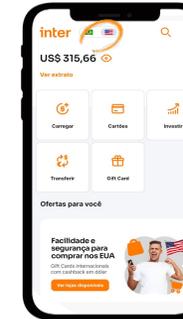
R\$4,0 BI
GMV 2022
↑ 13%



R\$54 milhões
Prêmio 4T22
↑ 27%



R\$3,7 BI
Captação Líquida 4T22
↑ 54%



+5.3k
Global Accounts abertas por dia 2022

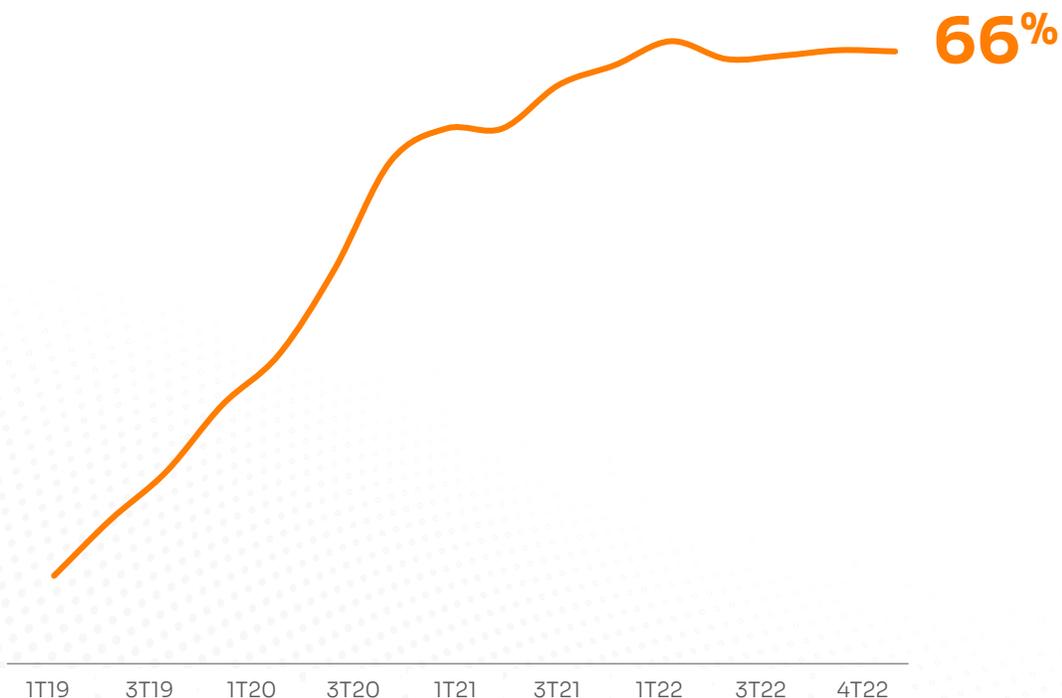
...nos permitiu aumentar o engajamento dos clientes

4T22

Através do Cross-Selling de produtos adicionais para nossos clientes ...

Cientes ativos com 3 ou mais produtos

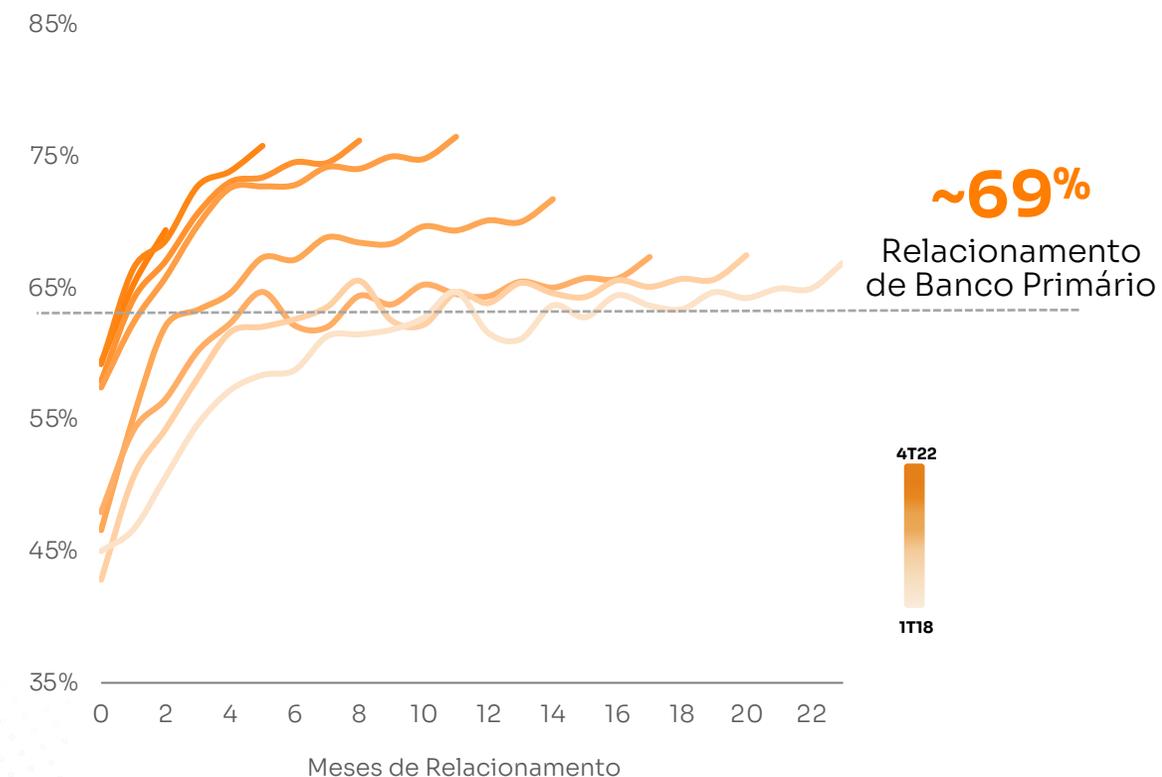
% de Clientes Ativos



... e, finalmente, tornando-se o banco primário

Relacionamento de Banco Primário

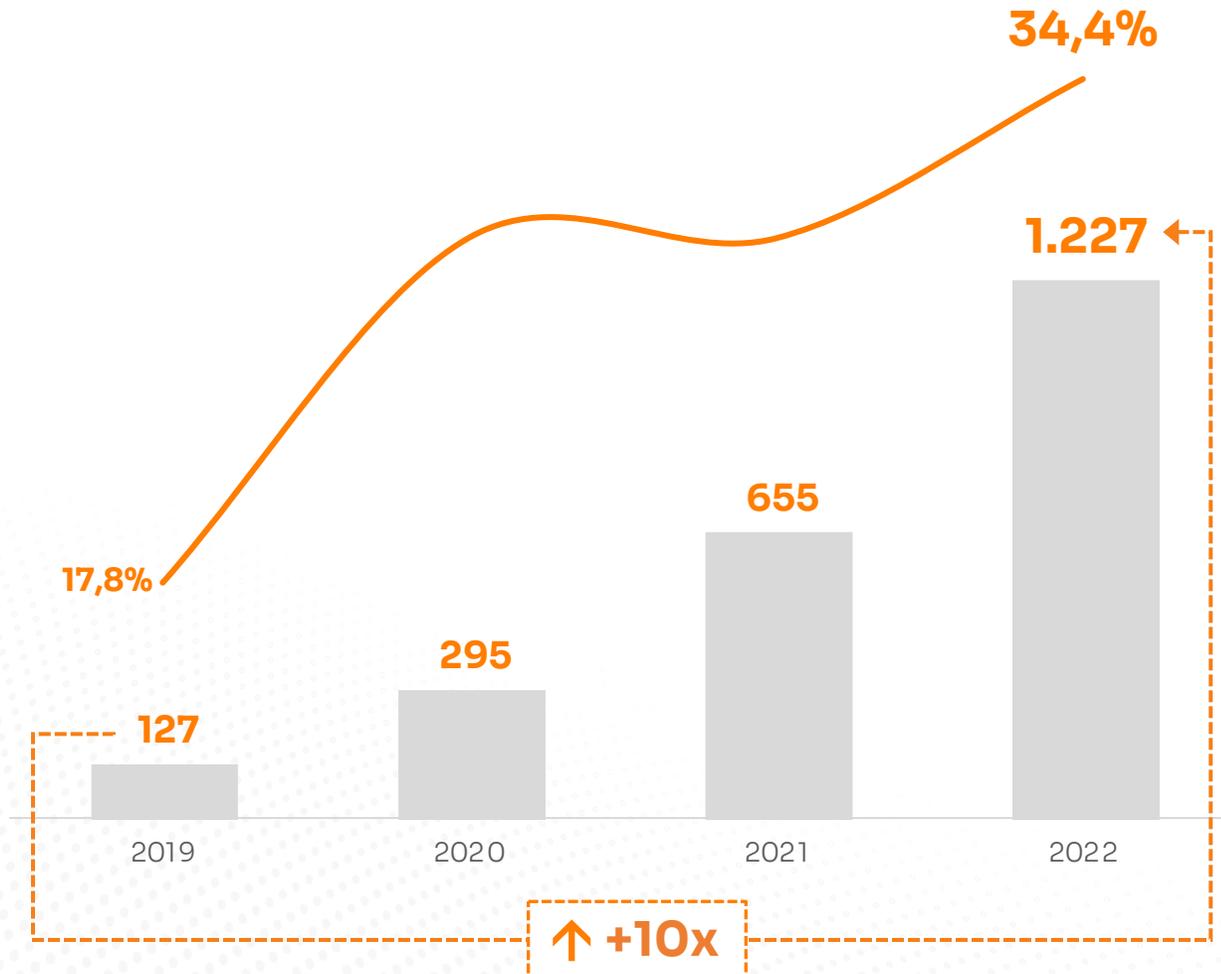
% de Clientes Ativos



Nota 1: % dos clientes ativos que consomem 3 ou mais produtos no final dos trimestres. Nós consideramos 73 produtos ou grupo de funcionalidades, como serviços bancários transacionais (PIX + transferências + cheque especial), compras no marketplace, transações de cartão de crédito, etc. **Nota 2:** Clientes que tinham 50% ou mais de sua renda mensal após impostos em sua conta Inter durante o mês.

Receita de serviços & Fee income ratio

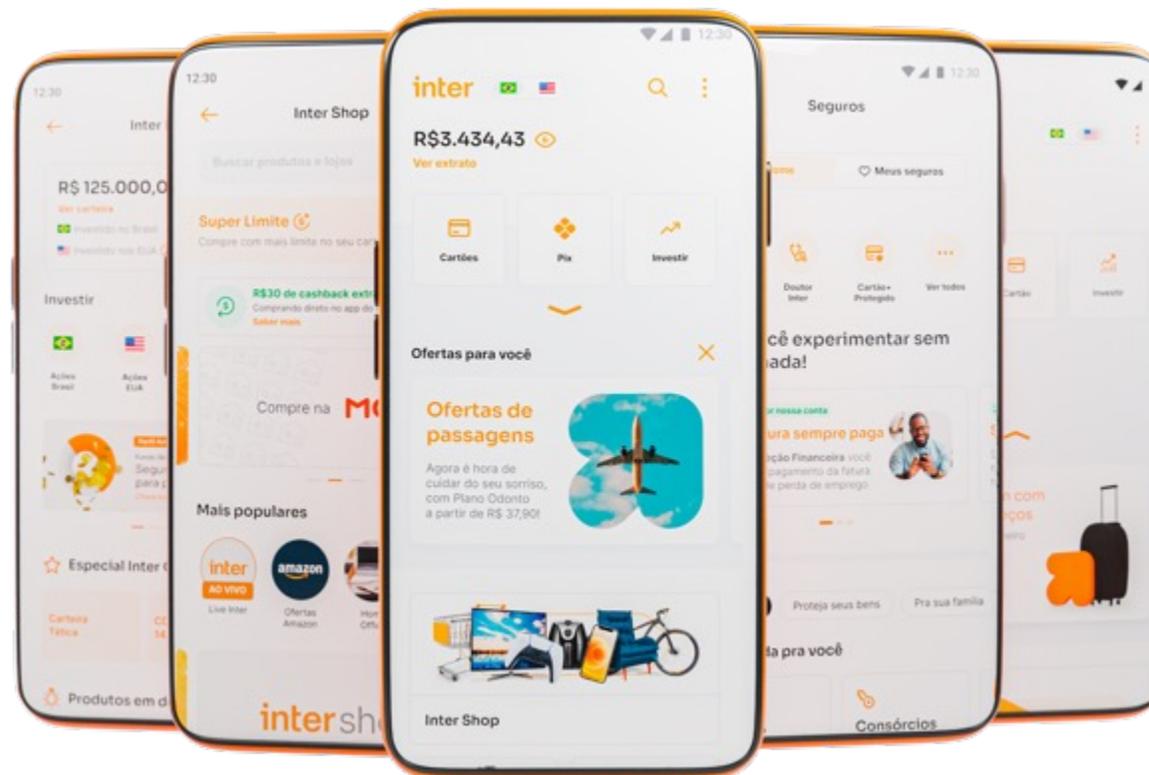
Em R\$ Milhões e % da Receita Líquida Total



- **Forte crescimento da receita líquida de serviços** desde o lançamento da nossa estratégia de Commerce
- **Menor dependência** da receita líquida de juros

inter

Performance Financeira

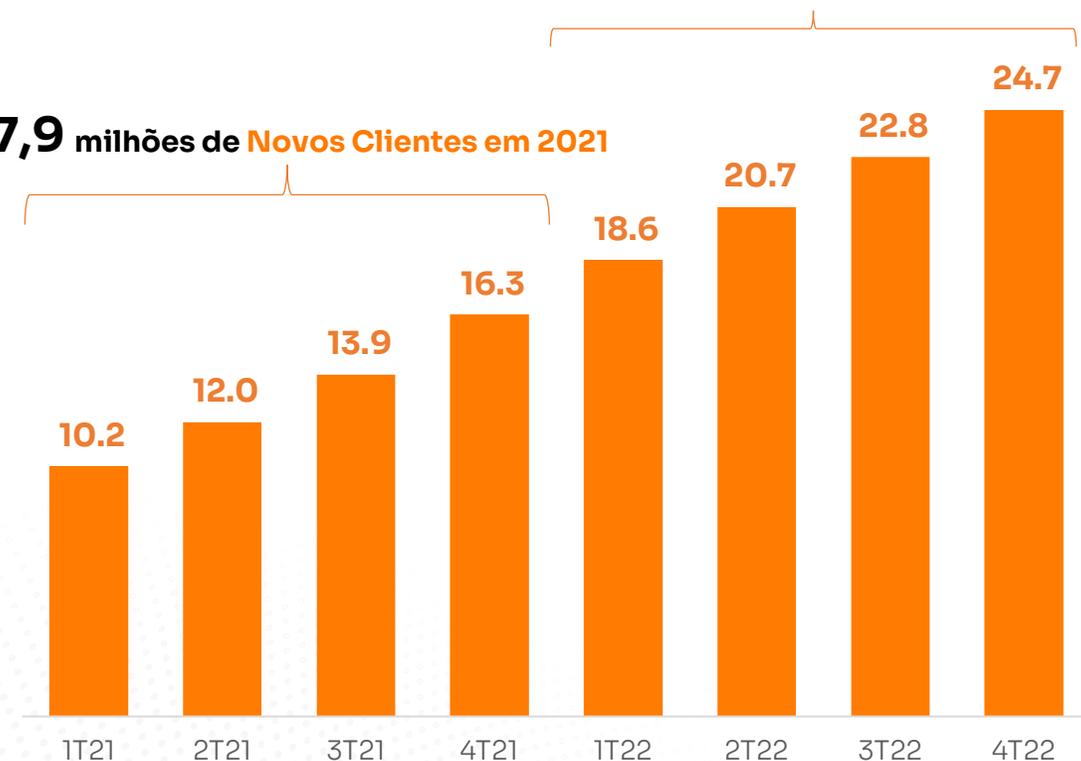


Número total de clientes

Em Milhões

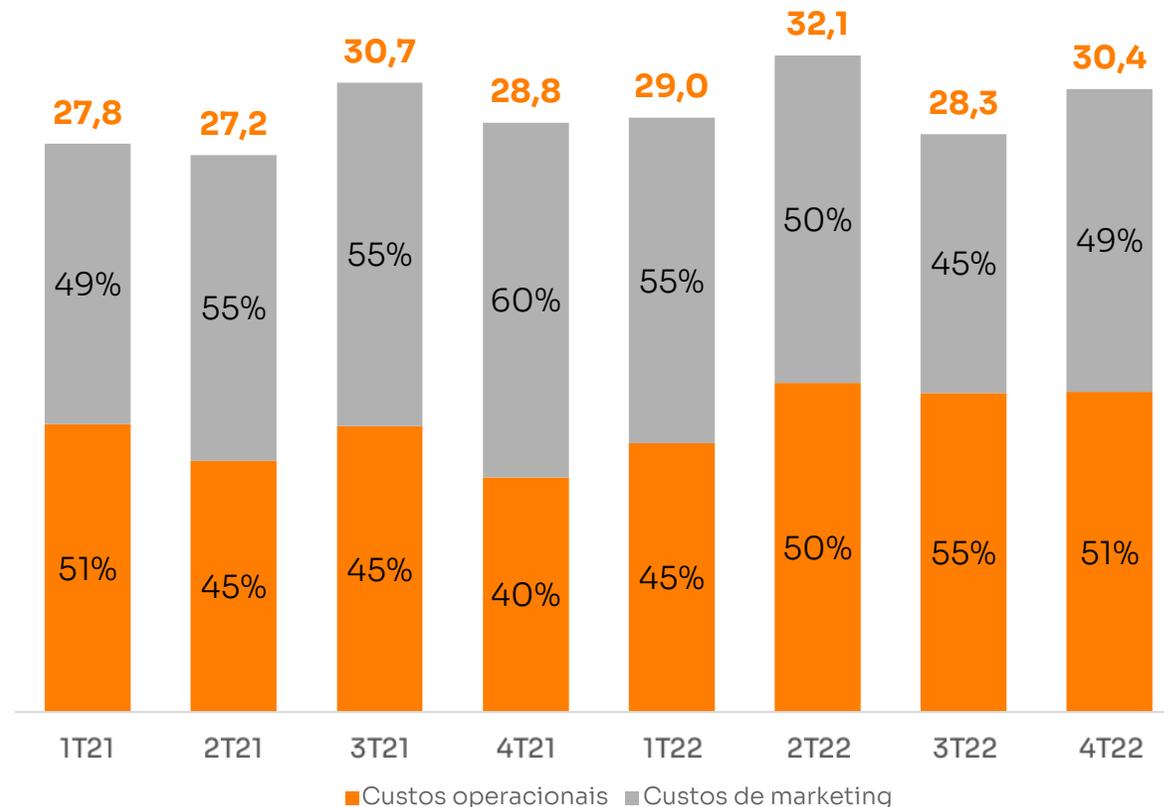
8,3 milhões de Novos Clientes em 2022

7,9 milhões de Novos Clientes em 2021



Custo de Aquisição de Clientes

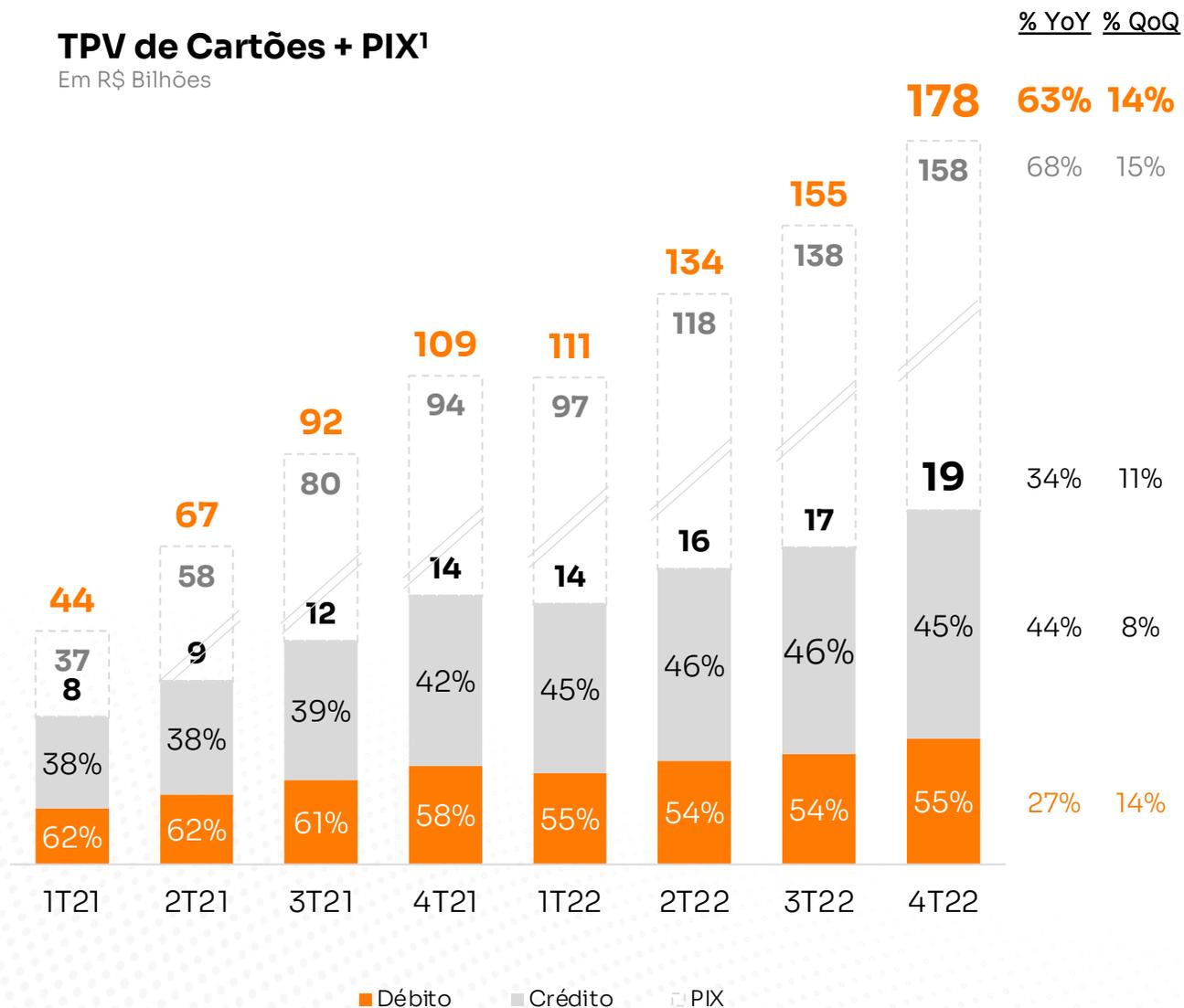
Em R\$, trimestral



Recorde de 8,3 milhões novos clientes em 2022, mesmo com iniciativas de reprecificação

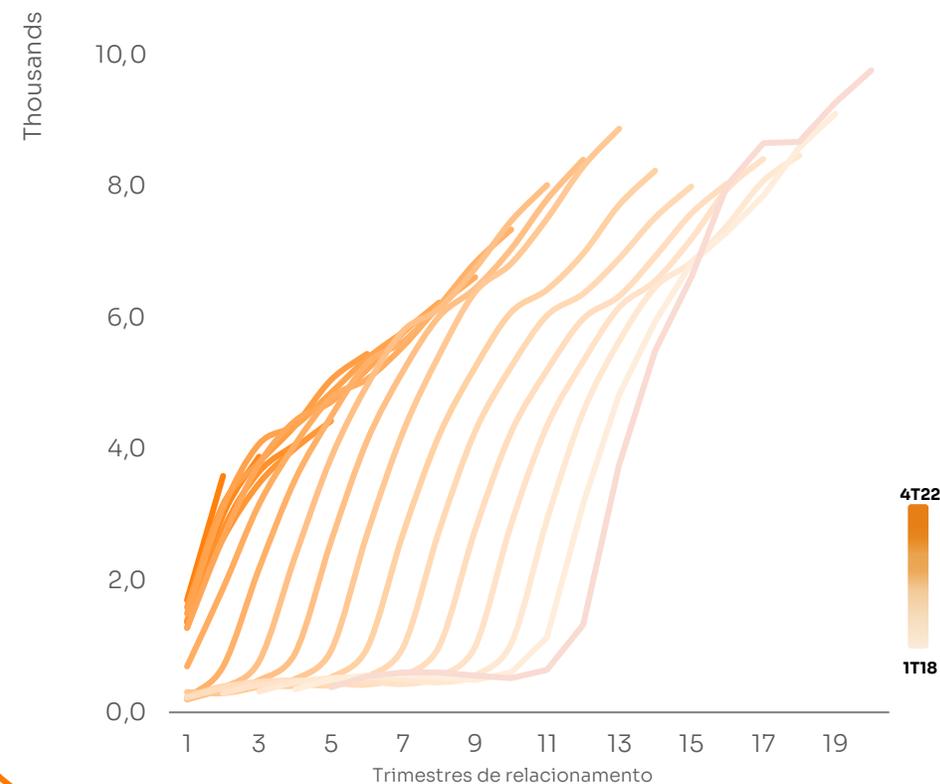
TPV de Cartões + PIX¹

Em R\$ Bilhões



TPV de Cartões + PIX por Cliente Ativo²

Volume mensal em R\$



Aumentando a monetização da nossa base de clientes

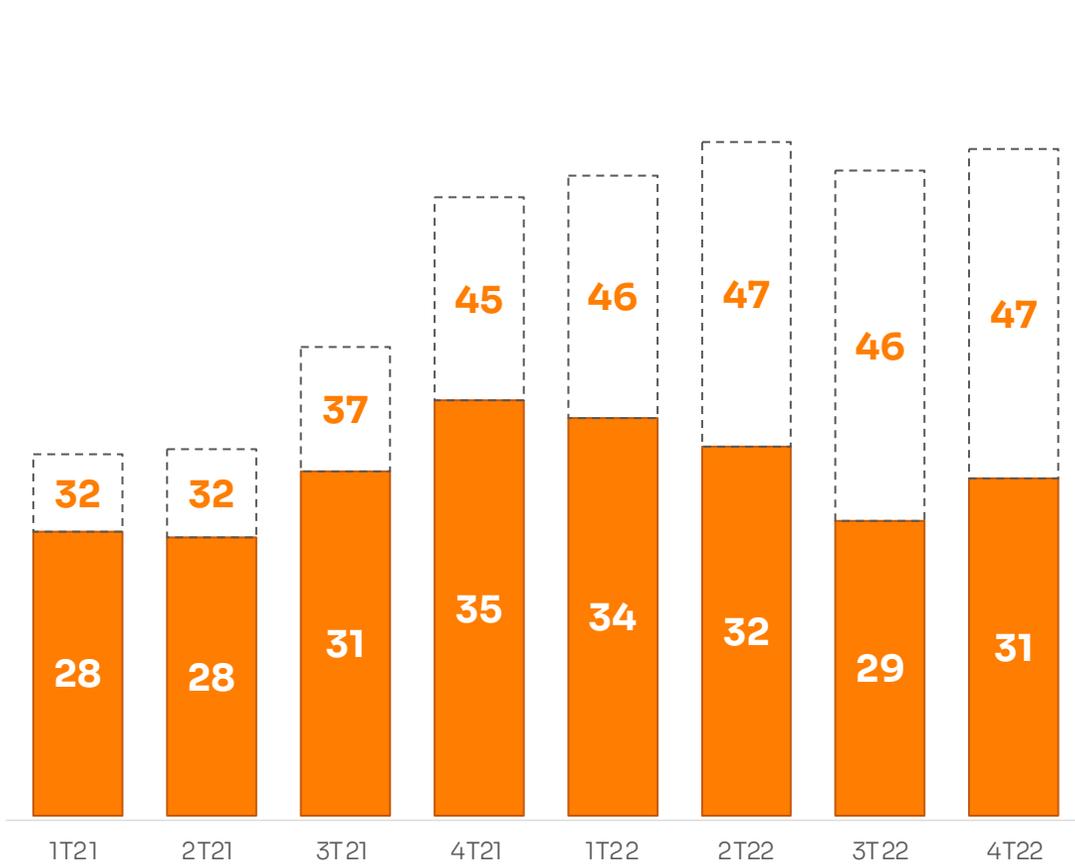
4T22

ARPAC

Em R\$, mensal

■ ARPAC Líquido¹

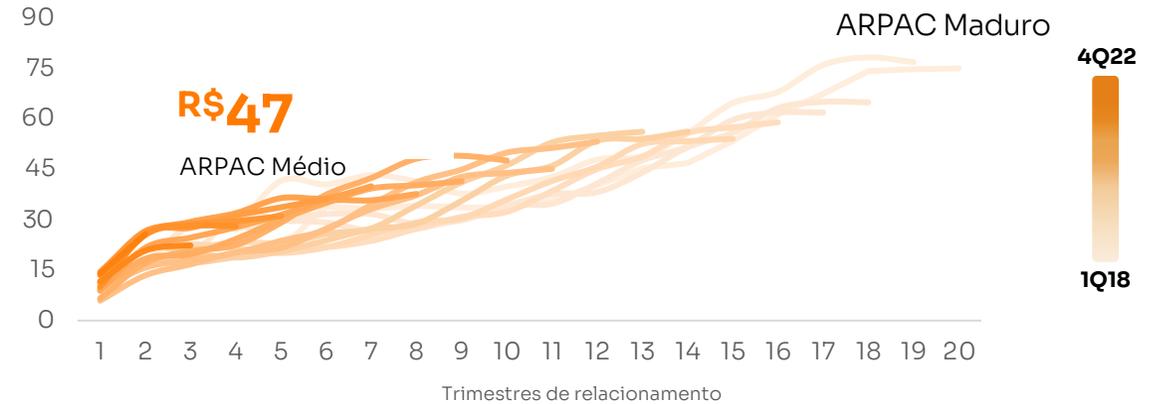
▭ ARPAC Bruto²



ARPAC Bruto² por safra

Em R\$, mensal

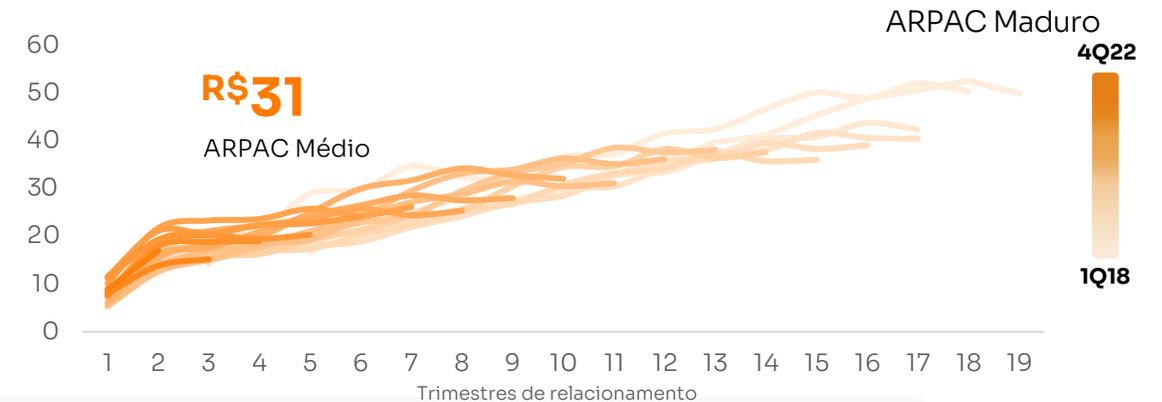
R\$80



ARPAC Líquido¹ por safra

Em R\$, mensal

R\$50



Continuação da monetização da base de clientes, acelerando consistentemente ao longo das safras

Expansão de margens à medida que reprecificamos a carteira 4T22

NIM Marginal 1.0¹
(%)

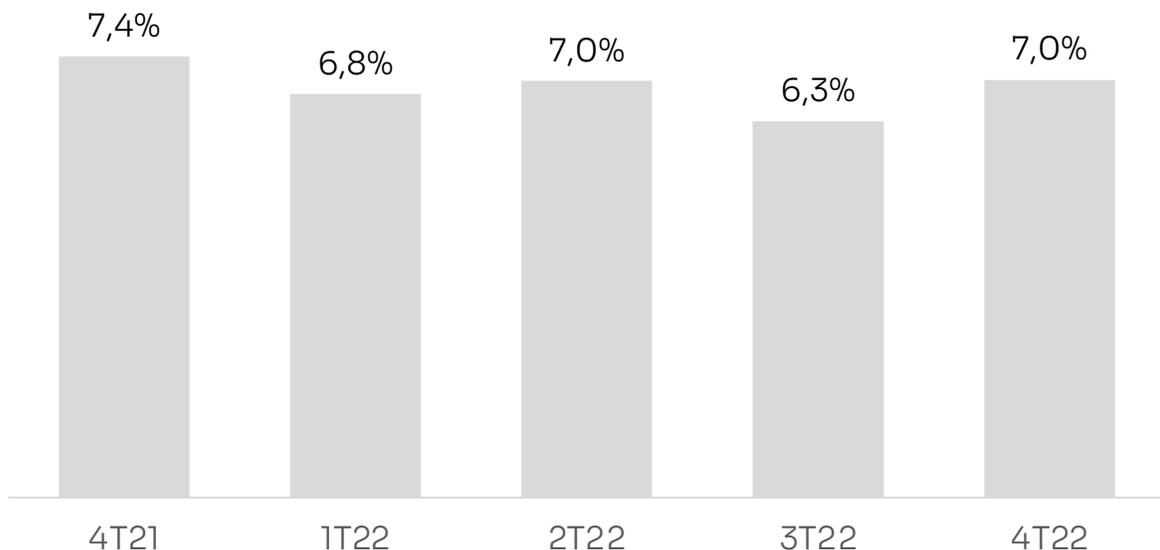


NIM Marginal 2.0¹
(%)



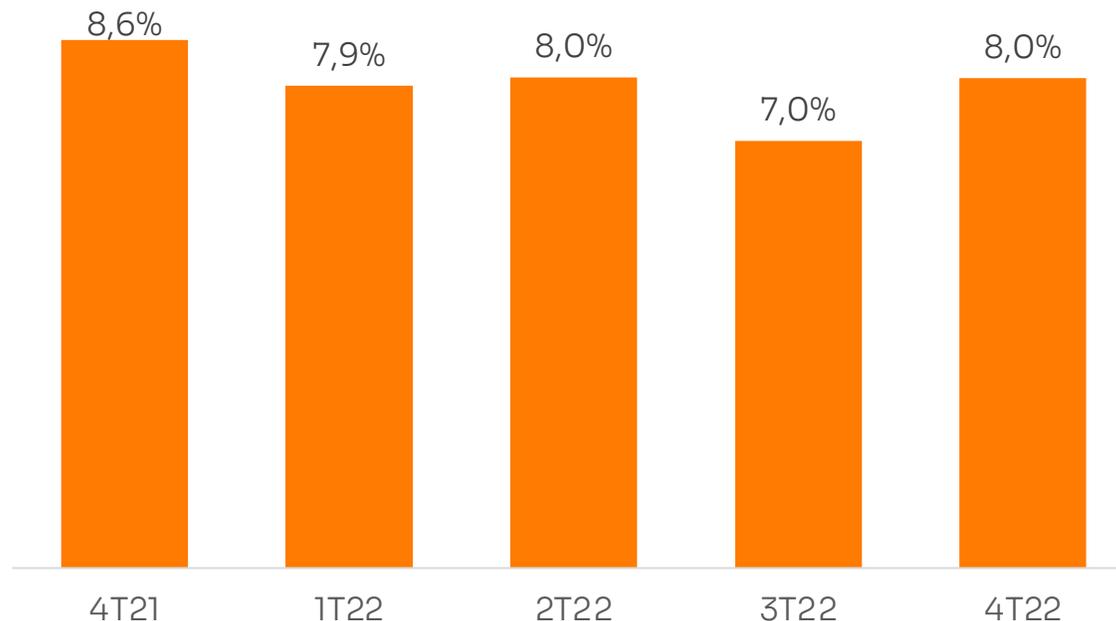
NIM 1.0 – Carteira remunerada + Recebíveis CC sem juros²

Em %



NIM 2.0 – Carteira remunerada³

Em %

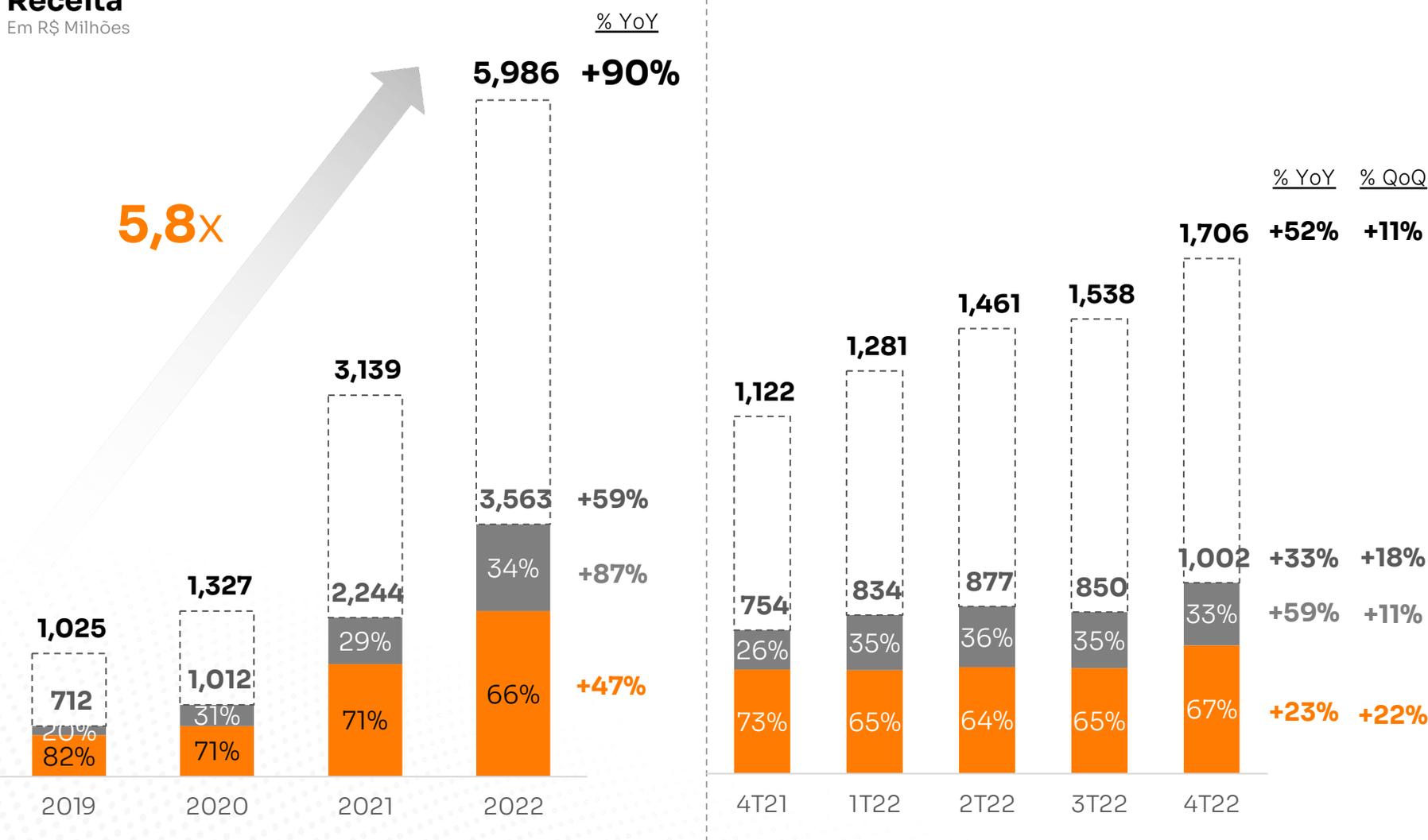


NIM atinge alta em 2022, com o NIM marginal ultrapassando 9%

Crescimento saudável da receita, acelerando com a reprecificação — 4T22

Receita

Em R\$ Milhões



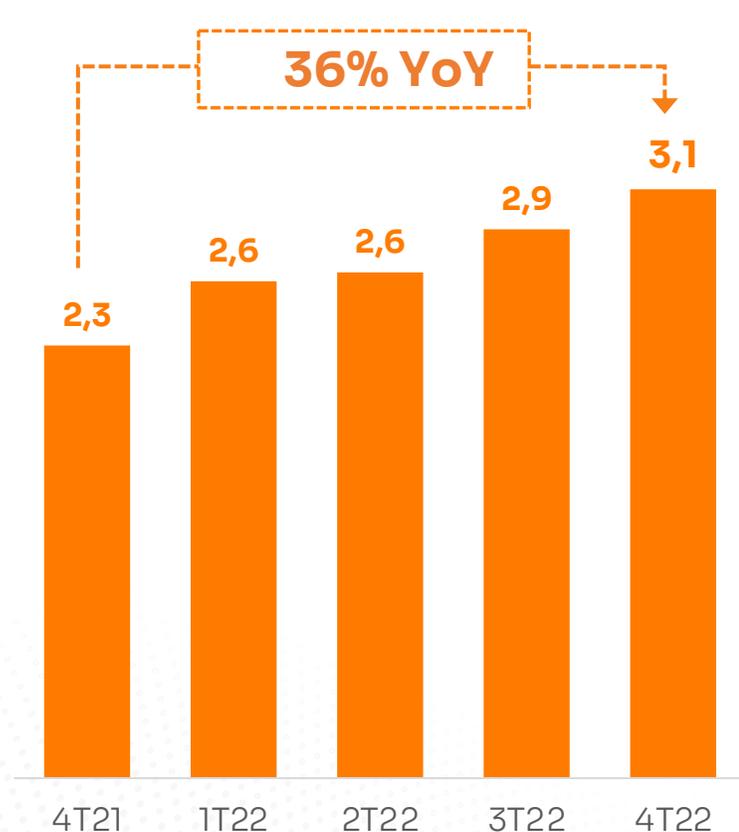
- **~90% de crescimento** anual da receita
- **Receita Líquida cresce mais rápido que a bruta**, devido à contínua reprecificação da carteira de crédito

■ Receita líquida de juros ■ Receita líquida de serviços¹ ■ Receita líquida total □ Receita bruta total²

Nota 1: Receita líquida de serviços = Receitas de serviços e comissões + Outras receitas. Nota 2: Receita Bruta Total = Rendimentos de juros calculados utilizando o método de juros efetivo + (Receitas de serviços e comissões - despesas com cashback) + Resultado de títulos e valores mobiliários + Resultado de instrumentos financeiros derivativos + Outras receitas. Despesas com cashback são divulgadas na nota 27 das Demonstrações Financeiras.

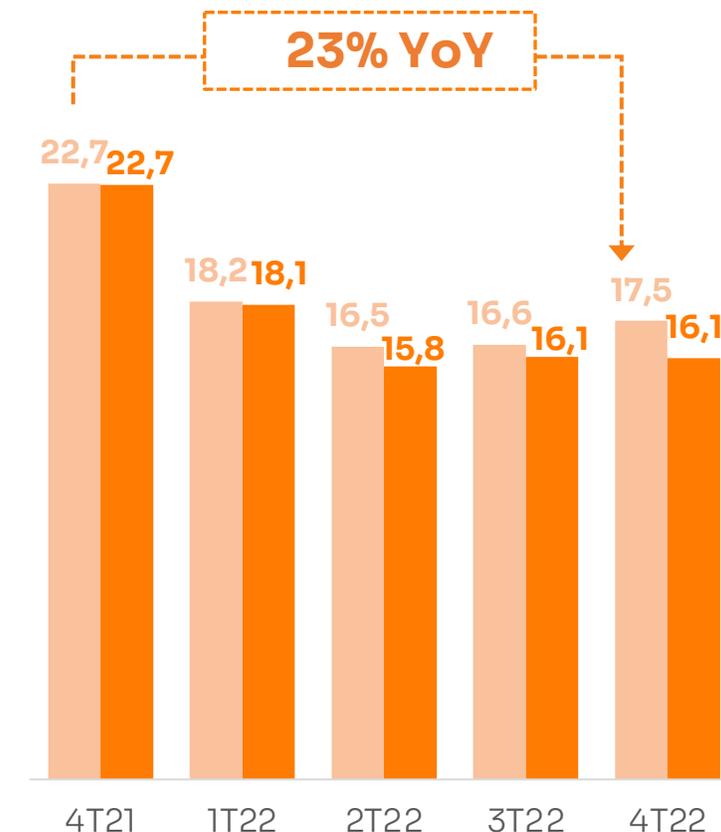
Cientes ativos por colaborador¹

Em Mil



Custo de servir²

Em R\$, mensal

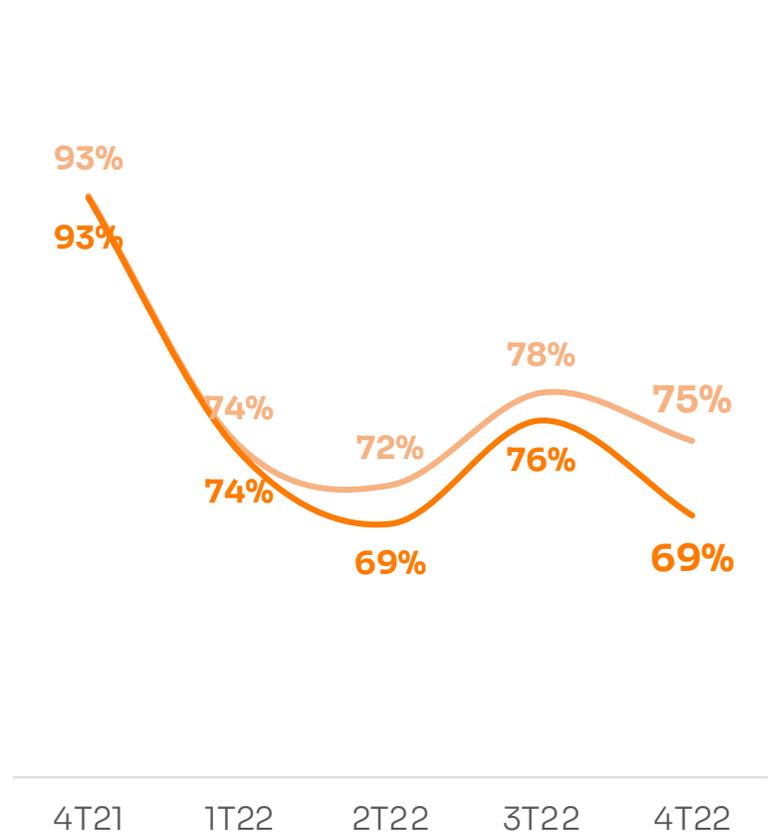


■ Custo de servir

■ Custo de servir (excluindo despesas de M&A e pagamento em ações)³

Índice de Eficiência⁴

Em %



— Índice de Eficiência³

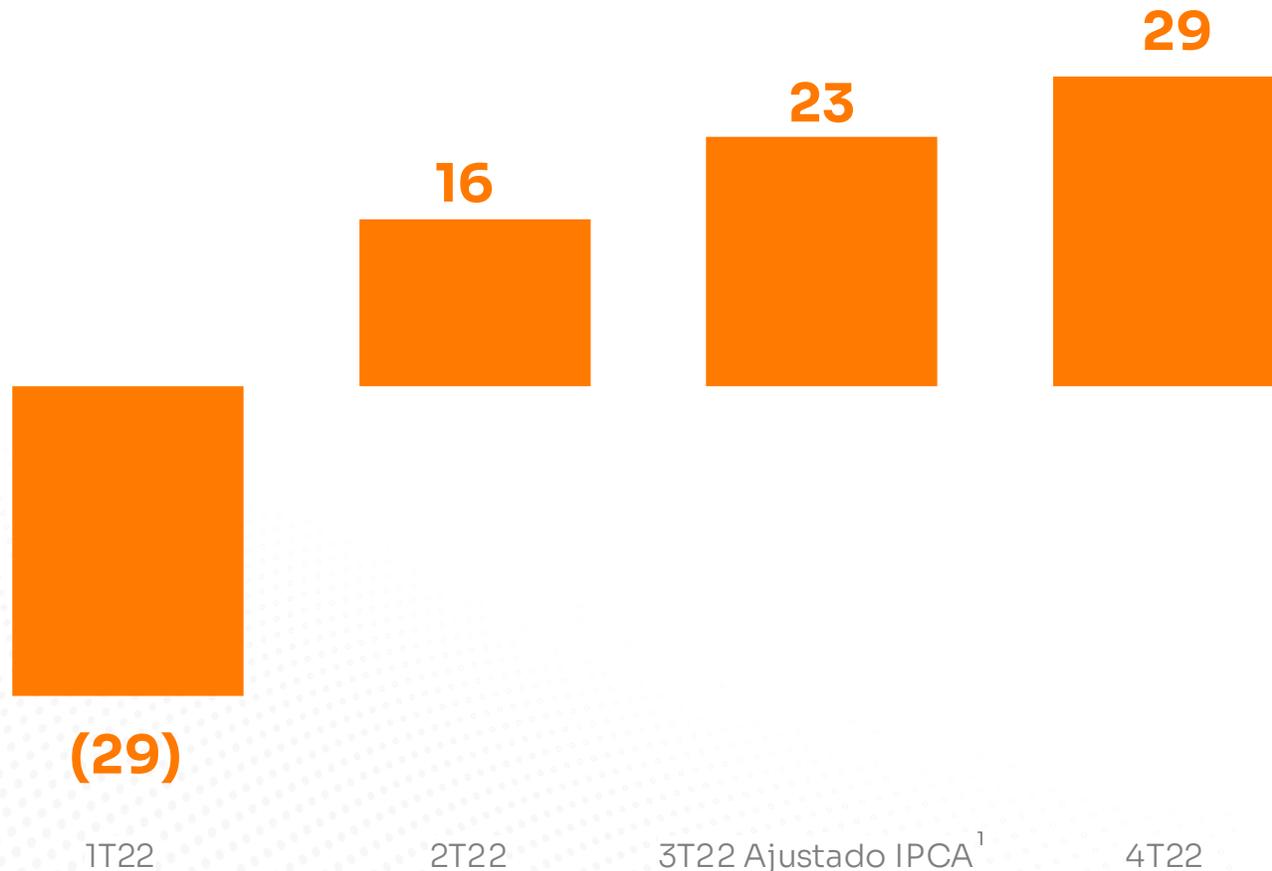
— Índice de Eficiência (excluindo despesas de M&A e pagamento em ações)

Número de colaboradores estável impulsionando a alavancagem operacional

Nota 1: Incluindo estagiários e menores aprendizes. **Nota 2:** Custo de Servir = [(Despesa de pessoal + outras despesas administrativas - custo de aquisição de cliente) ÷ 3] + média de clientes ativos dos últimos 2 trimestres. **Nota 3:** Despesas de M&A e pagamento em ações = pagamentos em ações durante o trimestre, incluídos na linha de despesa de pessoal na Demonstração de Resultado. **Nota 4:** Índice de Eficiência = (Despesa de pessoal + outras despesas administrativas - despesas de M&A e pagamento em ações) / (receita líquida de juros + resultado líquido de serviços e comissões + resultado de títulos e valores mobiliários + resultado de instrumentos financeiros derivativos + outras receitas - despesas tributárias).

Resultado Líquido

Em R\$ Milhões | Inter&Co



- **Melhorias** sequenciais **na lucratividade**
- **Expansão do NIM e alavancagem operacional**, refletindo tendência de lucratividade
- **Forte dinâmica** para 2023

inter

Considerações Finais



1 Alavancagem Operacional



2 Expansão do NIM



3 Qualidade Resiliente dos Ativos

Reduzindo

Custo de Servir
Índice de Eficiência

Aumentando

Retorno sobre Ativos Rentáveis
Mix de Funding

Melhorando

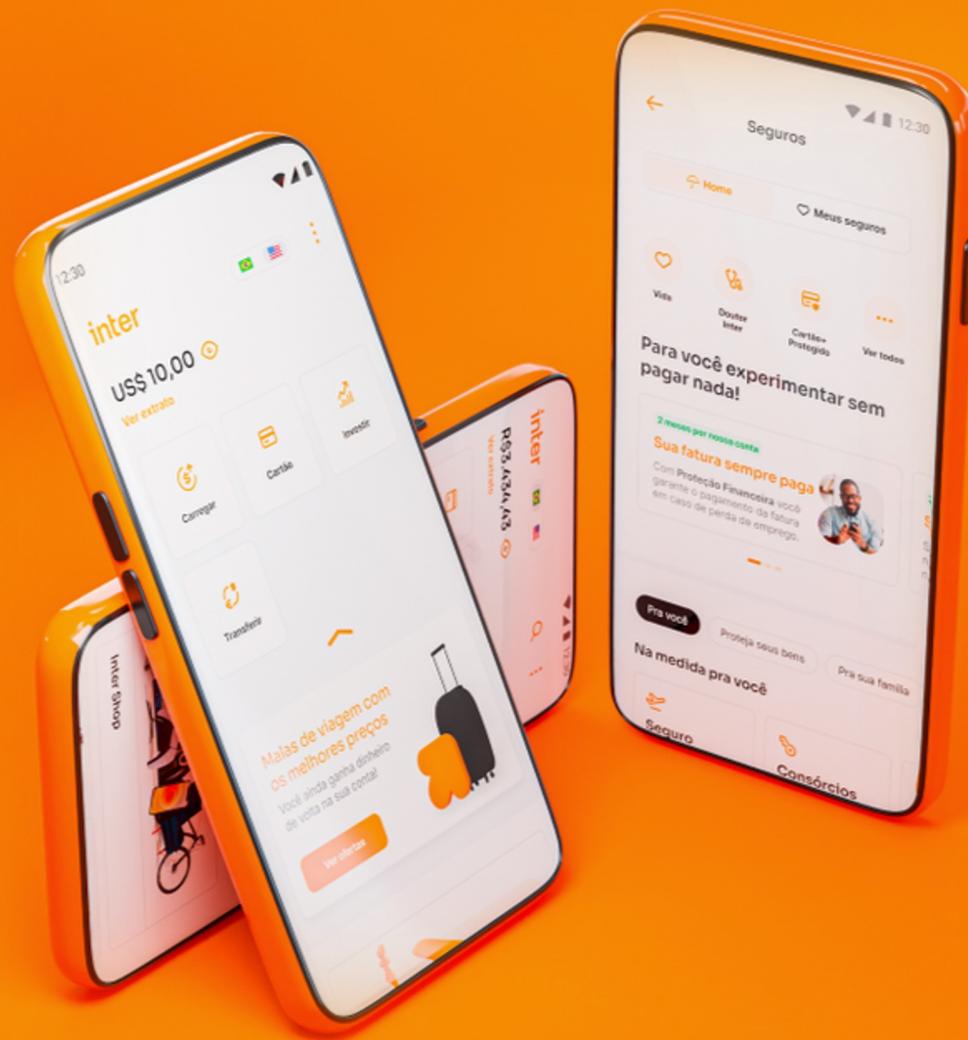
Modelos de Originação
Processos de Cobrança



**Forte Balanço Patrimonial
continua apoiando o crescimento**

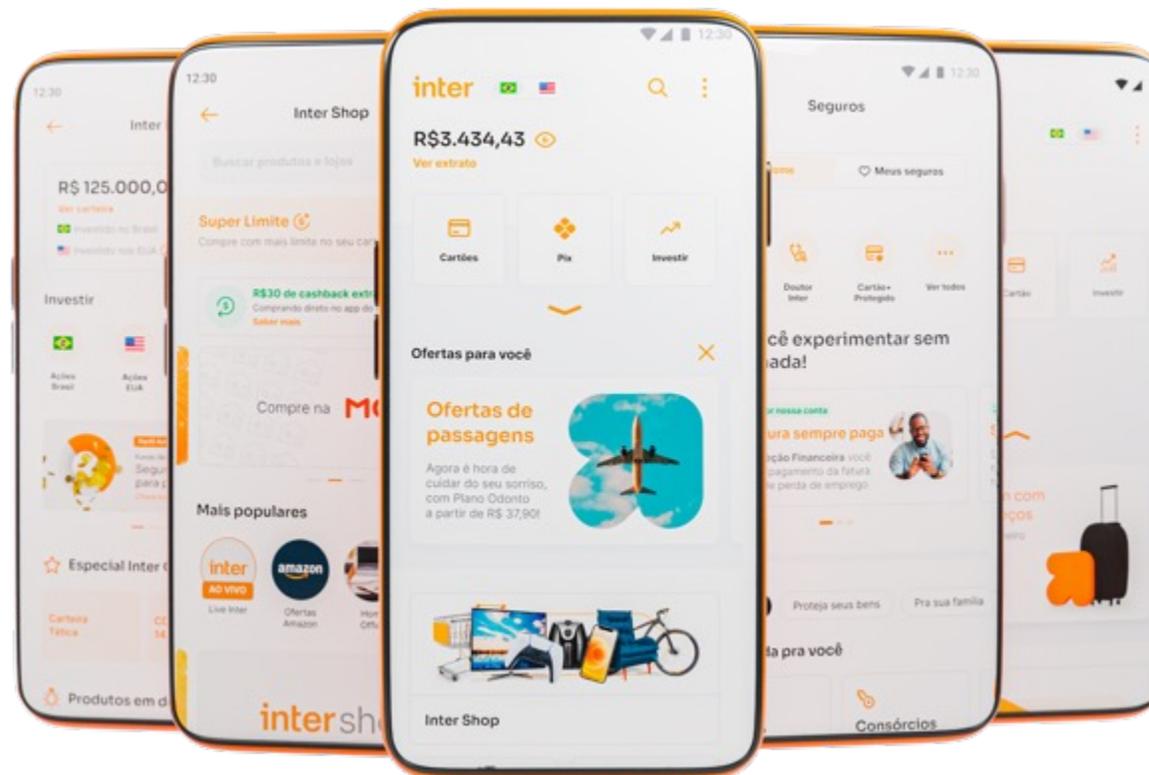
inter&co

Q&A



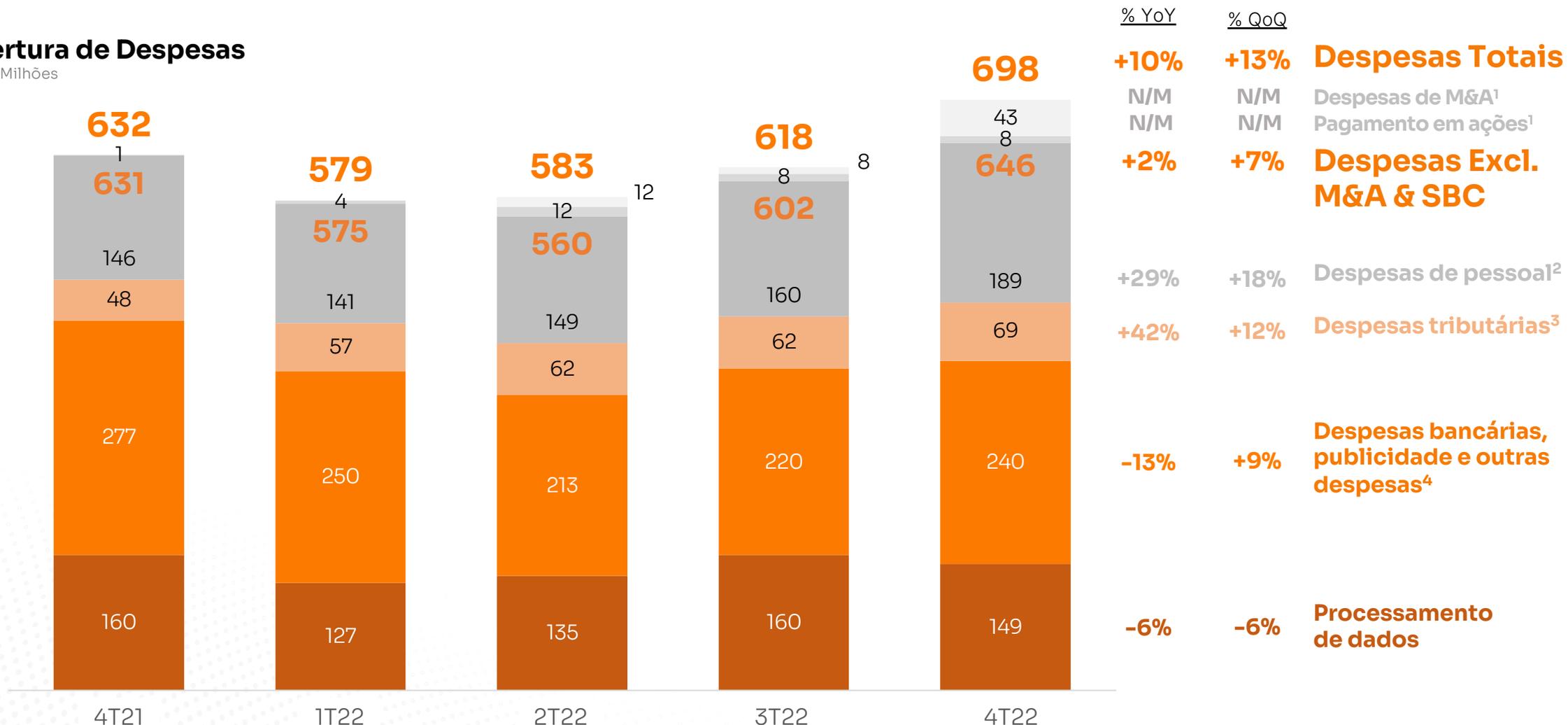
inter

Anexo



Abertura de Despesas

Em R\$ Milhões



Nota 1: Despesas de M&A e pagamento em ações está incluída na linha Despesa de Pessoal na Demonstração de Resultado. **Nota 2:** Excluindo despesas de M&A e pagamento em ações. **Nota 3:** Em despesas tributárias, estão incluídos impostos municipais e federais; multas e juros sobre encargos tributários em atraso; impostos COFINS, PIS, PASEP e ISS. **Nota 4:** Despesas bancárias, publicidade e outras despesas incluem despesas bancárias como despesas de transferência e cheque especial. Publicidade inclui despesas de propaganda, publicidade, publicações e relações públicas. Outras despesas incluem aluguéis, condomínio e manutenção de bens; serviços de terceiros, comunicações; recursos de reembolso a clientes; despesas cartoriais e judiciais; despesas com portabilidade; provisões para contingências e outras despesas

Custo de Servir e Índice de Eficiência

Custo de Servir (R\$, mensal)		4Q21	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22
(a)	Despesas de pessoal	147,171	145,120	172,466	176,232	239,787
(b)	Outras despesas administrativas	507,766	433,499	410,218	441,490	457,865
(c)	Custo de aquisição de cliente	82,481	66,936	72,552	61,334	62,057
(d)	Despesas de M&A e pagamento em ações	1,072	3,648	23,173	16,084	51,245
(e)	QoQ Média dos clients ativos	8,396	9,359	10,304	11,183	12,117
(f) = [(a) + (b) - (c)] x 3 ÷ (e)	Custo de Servir (R\$, mensal)	22.7	18.2	16.5	16.6	17.5
(g) = [(a) + (b) - (c) - (d)] x 3 ÷ (e)	Custo de Servir (R\$, mensal) – Excluindo despesas de M&A e pagamento em ações	22.7	18.1	15.8	16.1	16.1

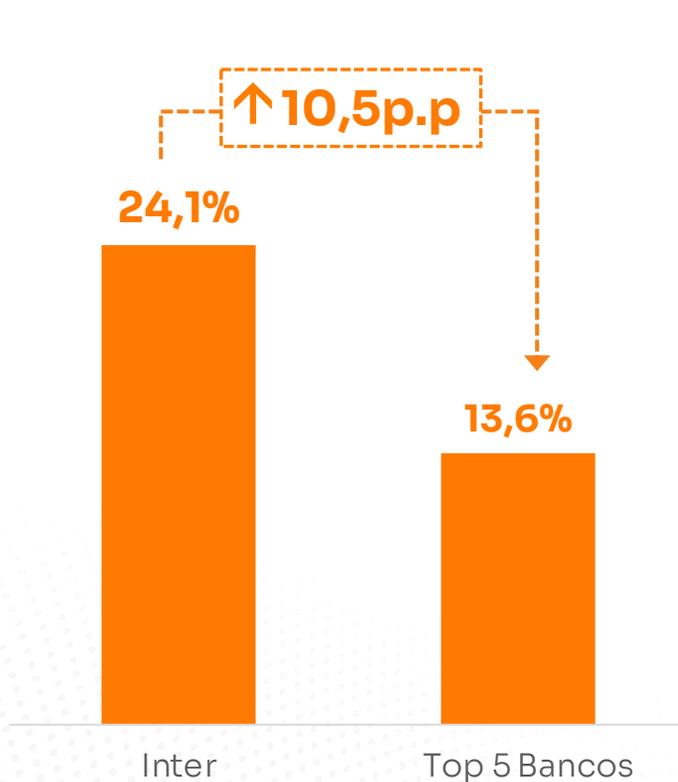
Índice de Eficiência (%)		4Q21	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22
(a)	Despesa de pessoal	147,171	145,120	172,466	176,232	239,787
(b)	Outras despesas administrativas	507,766	433,499	410,218	441,490	457,865
(c)	Receita líquida de juros	220,523	184,389	157,271	208,665	279,483
(d)	Resultado líquido de serviços e comissões	152,663	177,703	204,561	217,029	239,513
(e)	Resultado de títulos e valores mobiliários	337,710	348,013	406,846	340,982	375,896
(f)	Resultado de instrumentos financeiros derivativos	-10,011	11,009	-3,030	5,941	19,964
(g)	Outras receitas	52,820	112,407	111,372	77,687	86,996
(h)	Despesas tributárias	48,168	56,057	62,191	61,544	68,796
(i)	Despesas de M&A e pagamento em ações	1,072	3,648	23,173	16,084	51,245
(j) = [(a) + (b)] ÷ [(c) + (d) + (e) + (f) + (g) - (h)]	Índice de Eficiência (%)	93%	74%	72%	78%	75%
(j) = [(a) + (b) - (f)] ÷ [(c) + (d) + (e) + (f) + (g) - (h)]	Índice de Eficiência (%) – Excluindo despesas de M&A e pagamento em ações	93%	74%	69%	76%	69%

NPL & Formação do Estágio 3 (R\$ milhões)

		Formação do NPL 4T22 ¹	Formação do Estágio 3 4T22 ²
(a)	Saldo do início do período	839 ³	1.167 ⁴
(b)	Saldo do final do período ⁴	1.000 ³	1.006 ⁴
(c)	Write-Offs	(74)	(45)
(d) = ((b) - (a) - (c))	Formação	235	(116)
(e)	Migração	-	352 ⁵
(g) = (d) + (e)	Formação (Ajustado)	235	236
(f)	Carteira de crédito (Período anterior)	21.005	21.005
(h) = (g) / (f)	Formação gerencial (%)	1,1%	1,1%

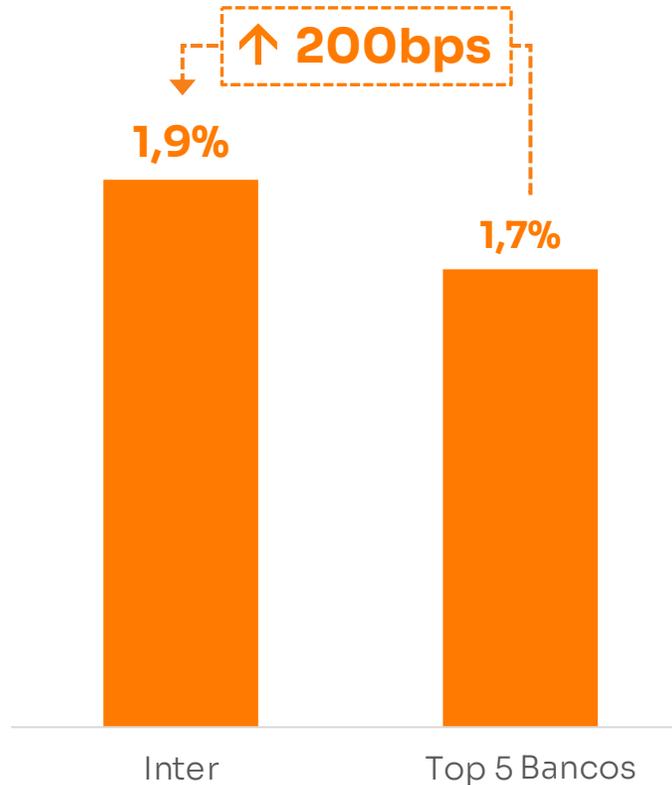
Índice de Basileia¹

Em %



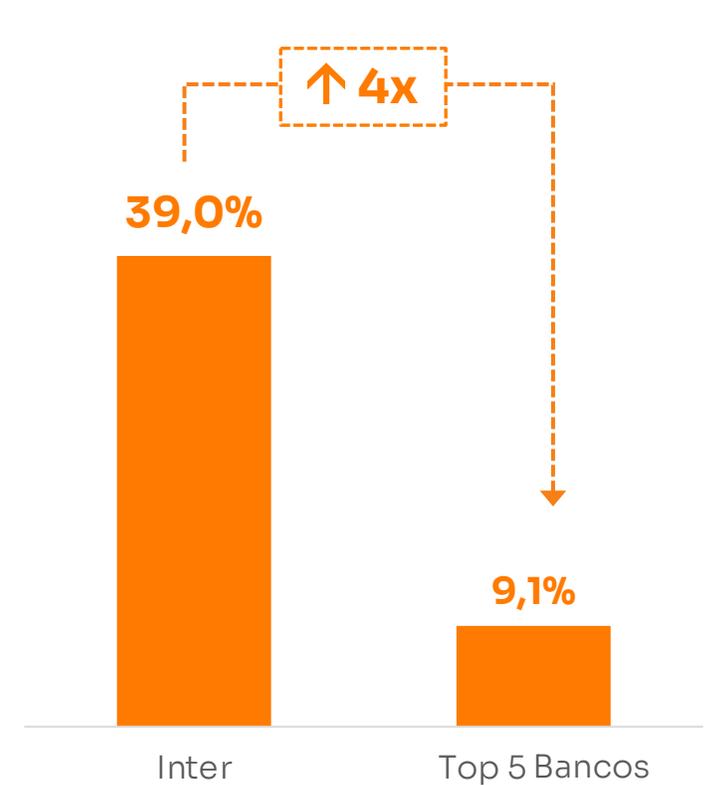
Índice de Liquidez (LCR)²

Em %



Depósitos à Vista / Funding³

Em %



Nota 1: Índice de Basileia referente a 31 de dezembro de 2022 para o Inter. A média dos 5 maiores bancos considera a média de CET1 para 31 de dezembro de 2022, para Itaú Unibanco, Bradesco, Banco do Brasil e o CET1 de 30 de setembro de 2022 para Caixa e Santander. **Nota 2:** Índice de Liquidez de Curto Prazo (LCR) referente a 31 de dezembro de 2022 para o Inter. A média dos 5 maiores bancos considera a média de LCR referente a 31 de dezembro de 2022 para Itaú Unibanco, Bradesco, Banco do Brasil e o LCR referente a 30 de setembro de 2022 para Caixa e Santander. LCR é uma medida financeira não-IFRS, resultante do "Total de ativos líquidos de alta qualidade" (HQLA) divididos pelo "Total de saídas líquidas de Caixa" para o mesmo período. **Nota 3:** Depósitos à vista sobre funding referente a 31 de dezembro de 2022 para o Inter. A média dos 5 maiores bancos considera a média de Depósitos à vista para Itaú Unibanco, Bradesco, Santander, Banco do Brasil e referente a 30 de setembro de 2022 para Caixa. É uma medida financeira não-IFRS, resultante da média do saldo médio de depósitos à vista sobre o Funding médio dos últimos 2 trimestres. Adicionalmente, a Caixa divulga o Funding de acordo com os padrões contábeis BACEN GAAP unicamente.

Em R\$ milhões¹

3T22 – Demonstrações Financeiras IFRS				Ajustes		Ajustes Pós-tributação				
Itens Balanço Patrimonial	Saldo médio (Exposto ao IPCA) (a)	Inflação / rendimento (b) ²	Receita / Despesa de Funding (c) = (a) x (b)	Inflação / rendimento (d) ³	Receita / Despesa de Funding (e) = (a) x (d)	Delta na Receita Líquida antes do imposto (f) = (e) - (c)	Receitas de imposto (g)	Delta do resultado antes IR/CSLL após imposto (h) = f x (1-(g))	IR/CSLL (i)	Impacto no lucro líquido (j) x (1-(m))
Valores mobiliários indexados à inflação (NTN-Bs)	3.603	-1,32%	-48	1,24%	45	92	4,65%	88	46%	48
Carteira de crédito imobiliário ajustada	1.752	-1,32%	-23	1,24%	22	45	4,65%	43	46%	23
Títulos (LCIs)	-1.356	-1,32%	18	1,24%	-17	-35	4,65%	-33	46%	-18
Exposição líquida / Impacto estimado	i 3.999	ii -53		iii 50		iv 103⁴		98		v 53⁵

i ~R\$4 bilhões de exposição líquida ao IPCA

ii Receita Bruta trimestral reduzida em R\$ 53 milhões, devido ao resultado da deflação em 1,32%

iii Utilizando a expectativa de inflação trimestral para 2023 divulgada no Boletim Focus do Banco Central do Brasil, em 1,24%, a Receita devido ao saldo líquido exposto ao IPCA seria R\$ 50 milhões positive

iv A diferença líquida seria de R\$ 103 milhões em crescimento da Receita Bruta

v Após Impostos sobre Receita e sobre o Lucro (IR/CSLL), o impacto líquido alcançaria R\$ 53 milhões

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO				
	2021	2022	4T21	4T22
Receita de juros de empréstimos	1.435,4	2.802,7	473,4	870,8
Despesas de juros	(543,2)	(1.972,9)	(252,8)	(591,4)
Resultado líquido de juros	892,2	829,8	220,5	279,5
Receitas de serviços e comissões	542,6	968,0	181,4	274,4
Despesas de serviços e comissões	(100,3)	(129,2)	(28,7)	(34,9)
Resultado líquido de serviços e comissões	442,3	838,8	152,7	239,5
Resultado de títulos e valores mobiliários	760,9	1.471,7	337,7	375,9
Resultado de instrumentos financeiros derivativos	(63,6)	33,9	(10,0)	20,0
Outras receitas	212,7	388,5	52,8	87,0
Receitas	2.244,4	3.562,7	753,7	1.001,9
Resultado de perdas por redução ao valor recup. de ativos finan.	(595,6)	(1.083,2)	(183,5)	(264,7)
Despesa de pessoal	(443,3)	(733,6)	(147,2)	(239,8)
Depreciação e amortização	(94,3)	(164,0)	(18,9)	(56,4)
Outras receitas (despesas) administrativas	(1.333,5)	(1.743,1)	(507,8)	(457,9)
Resultado de participação em coligadas	(8,8)	(17,4)	(7,2)	(3,4)
Resultado antes dos impostos	(231,1)	(178,6)	(110,8)	(20,3)
Imposto sobre a renda e contribuição social corrente	(52,4)	(106,6)	(18,1)	(10,2)
Imposto sobre a renda e contribuição social diferido	228,4	271,1	72,7	59,3
Receita de impostos	176,0	164,5	54,5	49,1
Resultado líquido	(55,1)	(14,1)	(56,2)	28,8

BALANÇO PATRIMONIAL		
	31/12/2021	31/12/2022
Ativos		
Caixa e equivalentes de caixa	500	1.332
Empréstimos e adiantamento a instituições financeiras	2.052	4.259
Depósitos compulsórios Banco Central do Brasil	2.399	2.855
Empréstimos e adiantamentos a clientes, líquido de provisão	16.535	21.380
Empréstimos e adiantamento a clientes	17.216	22.698
(-) Provisão para perda esperada	(681)	(1.318)
Títulos e valores mobiliários, líquido de provisão para perdas	12.758	12.449
Instrumentos financeiros derivativos	87	-
Ativos não circulantes mantidos para venda	130	167
Outros ativos	2.165	3.902
Total de ativos	36.626	46.343
Passivos		
Passivos com instituições financeiras	5.341	7.907
Passivos com clientes	18.334	23.643
Títulos emitidos	3.572	6.202
Instrumentos financeiros derivativos passivos	67	38
Outros passivos	863	1.464
Total de passivos	28.177	39.254
Patrimônio líquido		
Total patrimônio líquido dos acionistas controladores	2.656	6.992
Participações de acionistas não controladores	5.794	97
Total do patrimônio líquido	8.450	7.089
Total do passivo e patrimônio líquido	36.626	46.343

Carteira de crédito:

Carteira de crédito inclui Antecipação de Recebíveis de Cartão de Crédito, divulgados na nota 9 das Demonstrações de Resultados linha "Empréstimos e adiantamentos a instituições financeiras".

Carteira remunerada:

Inclui "Empréstimos e adiantamento a instituições financeiras" + "Empréstimos e adiantamento a clientes, líquido de provisão" + "Títulos emitidos" + "Instrumentos financeiros derivativos passivos" do Balanço Patrimonial IFRS.

Clientes ativos:

Definimos um cliente ativo como um cliente em uma determinada data que foi fonte de qualquer valor de receita para nós nos três meses anteriores e/ou um cliente que usou produtos que não geraram receita nos três meses anteriores (por exemplo: PIX, transferências bancárias, etc). Para o seguro Inter, calculamos o número de clientes ativos para nossa vertical de corretagem de seguros como o número de beneficiários de apólices de seguro vigentes em uma determinada data. Para a Inter Invest, calculamos o número de clientes ativos como o número de contas individuais que investiram em nossa plataforma durante o período aplicável. Acreditamos que os clientes ativos, por refletirem o número de clientes com um determinado limite de engajamento, nos fornecem informações úteis sobre nossa capacidade de reter o interesse de clientes adquiridos anteriormente. Usamos essa métrica para monitorar o efeito de nossas iniciativas com foco no cliente.

Custo de aquisição de cliente (CAC):

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

Cross-selling index (CSI):

$$\frac{\sum \text{Número de produtos utilizados}}{(\text{Clientes ativos do último trimestre} + \text{clientes ativos do trimestre mais recente}) \div 2}$$

Gross take rate:

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

Net take rate:

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

Recursos sob custódia (AuC):

AuC inclui os produtos de captação primária emitidos pelo Inter, depósitos à vista, ativos custodiados (produtos emitidos por terceiros, fundos de investimento, ações e outros títulos e valores mobiliários) da Inter DTVM e ativos sob gestão da Inter Asset.

TPV de Cartões+PIX:

Inclui o volume transacionado em compras realizadas por meio de cartões de débito e crédito (incluindo saque) e transações PIX.

Volume transacionado no marketplace (GMV):

Inclui o volume transacionado em compras efetuadas através do serviço de compras, nos modelos afiliado e de ponta a ponta, bem como recargas, vales-presente e outros produtos comercializados através do Marketplace do Inter.

Este relatório inclui medidas financeiras definidas como “medidas financeiras não IFRS” pela SEC. Essas medidas financeiras não IFRS são adicionais e não substituem ou são superiores as medidas de desempenho financeiro preparadas de acordo com o padrão IFRS.

ARPAC bruto de despesas de juros:

$$\frac{\text{Receita de juros calculada utilizando o método de juros efetivos} + (\text{Receitas de serviços e comissões} - \text{Despesas de cashback}) + \text{Rendas de títulos e valores mobiliários} + \text{Ganhos (ou perdas) líquidos de derivativos} + \text{Outras receitas}}{\text{Média de clientes ativos dos últimos 2 trimestres}} \div 3$$

ARPAC líquido de despesas de juros:

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

ARPAC por safras trimestrais:

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

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

Ativos remunerados:

Empréstimos e adiantamentos a instituições financeiras + Títulos e valores mobiliários
+ Empréstimos e adiantamentos a clientes, líquidos de provisão para perdas esperadas + Instrumentos financeiros derivativos

Cost of risk:

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

Custo de funding:

$$\frac{\text{Despesas de juros} \times 4}{\text{Média dos passivos remunerados dos últimos 2 trimestres}}$$

Custo de servir (CTS):

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

Percentual da receita de serviços:

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

Funding:

Passivo com clientes + Títulos emitidos

Índice de Basileia:

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

Índice de Cobertura:

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

Índice de Eficiência:

$$\frac{\text{Despesa de pessoal} + \text{Outras despesas administrativas}}{(\text{Receita líquida de juros} + \text{Resultado líquido de serviços e comissões} + \text{Rendas de títulos e valores mobiliários} + \text{Ganhos (ou perdas) líquidos de derivativos} + \text{Outras receitas} - \text{Despesas tributárias})}$$

Este relatório inclui medidas financeiras definidas como “medidas financeiras não IFRS” pela SEC. Essas medidas financeiras não IFRS são adicionais e não substituem ou são superiores as medidas de desempenho financeiro preparadas de acordo com o padrão IFRS.

NIM baseado na carteira remunerada (NIM 2.0):

$$\frac{\text{(Receita líquida de juros x 4)}}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres} - \text{Recebíveis de cartão de crédito que não geram juros}}$$

NIM baseado na carteira remunerada + recebíveis de cartão de crédito que não geram juros (NIM 1.0):

$$\frac{\text{(Receita líquida de juros x 4)}}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres}}$$

NIM Marginal:

Assume que as carteiras de crédito imobiliário e pessoal estão completamente reprecificados em relação às taxas de originação do último mês de cada trimestre.

$$\frac{\text{(Receita líquida de juros ajustada pelas taxas de juros do último mês de cada trimestre x 4)}}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres}}$$

NPL 15 a 90 dias:

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

NPL > 90 dias:

$$\frac{\text{NPL > 90 dias}}{\text{Empréstimos e adiantamento a clientes} + \text{Recebíveis de Cartão de Crédito}}$$

Receita bruta total:

Receita de juros calculada utilizando o método de juros efetivos + (Receitas de serviços e comissões – Despesas de cashback) + Rendas de títulos e valores mobiliários + Ganhos (ou perdas) líquidos de derivativos + Outras receitas

Receita de floating:

A receita de floating é um cálculo gerencial e se dá pela multiplicação do saldo de depósitos à vista (líquido de compulsório) por 100% da taxa CDI.

Receita de serviços de cartão:

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

Receita líquida de serviços:

Receitas de serviços e comissões + Outras receitas

Retorno sobre ativo médio (ROA):

$$\frac{\text{(Lucro / (perda) para o ano) x 4}}{\text{Média dos ativos totais dos últimos 2 trimestres}}$$

Retorno sobre patrimônio líquido médio (ROE):

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

inter&co