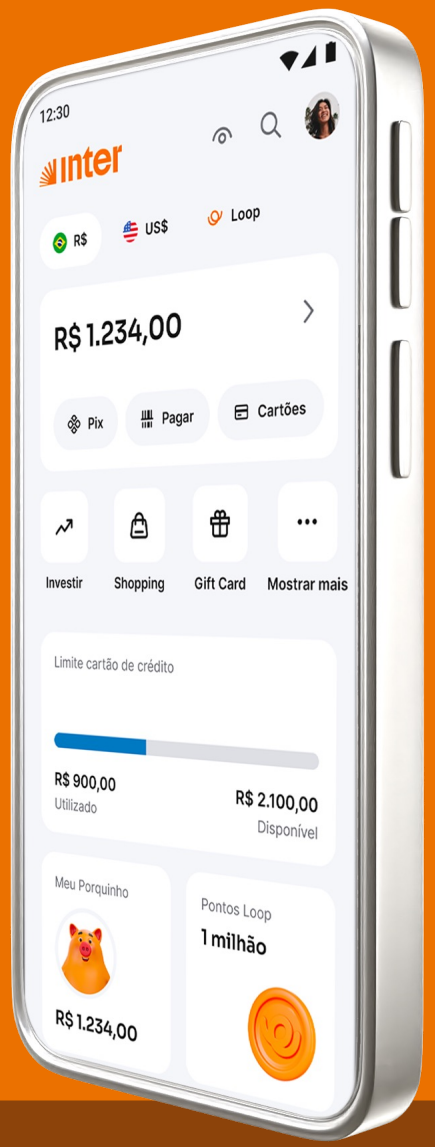
inter&co

# Apresentação de Resultados

Inter por design

1T2025




Maio 2025

# Agenda

## 1. Overview do CEO

João Vitor Menin | CEO Global

## 2. Atualização do Negócio

Alexandre Riccio | CEO Brasil

## 3. Performance Financeira

Santiago Stel | SVP CFO

# Disclaimer

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

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

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

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

## Sobre Medidas Financeiras Não-IFRS

Para complementar as medidas financeiras apresentadas neste comunicado de imprensa e na teleconferência, apresentação ou webcast relacionados de acordo com o IFRS, a Inter&Co também apresenta medidas não IFRS de desempenho financeiro, conforme destacado ao longo dos documentos. As Medidas Financeiras não IFRS incluem, entre outras: Resultado Líquido Ajustado, Custo de Serviço, Custo de Fundig, Índice de Eficiência, Originação, NPL > 90 dias, NPL 15 a 90 dias, NPL e Formação da Fase 3, Custo de Risco, índice de Cobertura, Fuding, Custo de Funding, Volume Bruto de Mercadorias (GMV), Prêmios, Entradas Líquidas, Depósitos e Investimentos de Serviços Globais, Fee Income Ratio, Custo de Aquisição de Clientes, Cartões + Pix TPV, ARPAC Bruto, ARPAC Líquido, NIM Marginal 1.0, NIM Marginal 2.0, Margem de Juros Líquida IEP + Non-int. CC Recebíveis (1.0), Margem Líquida de Juros IEP (2.0), Custo de servir, Margem de Juros Líquida Ajustada eplo Risoc IEP + Non-int. CC Recebíveis (1.0), Margem Líquida de Juros IEP (2.0) Ajustadada pelo Risco, Índice de Eficiência Ajustado pelo Risco. Uma "medida financeira não IFRS" refere-se a uma medida numérica da posição histórica ou financeira da Inter&Co que exclui ou inclui montantes que normalmente não são excluídos ou incluídos na medida mais diretamente comparável calculada e apresentada de acordo com o IFRS nas demonstrações financeiras da Inter&Co. A Inter&Co fornece certas medidas não-IFRS como informações adicionais relacionadas aos seus resultados operacionais como complemento aos resultados fornecidos de acordo com o IFRS. As informações financeiras não IFRS aqui apresentadas devem ser consideradas em conjunto com, e não como um substituto ou superior a, as informações financeiras apresentadas de acordo com o IFRS. Existem limitações significativas associadas ao uso de medidas financeiras não IFRS. Além disso, estas medidas podem diferir das informações não IFRS, mesmo quando com títulos semelhantes, utilizadas por outras empresas e, por conseguinte, não devem ser utilizadas para comparar o desempenho da Inter&Co com o de outras empresas.

inter&co

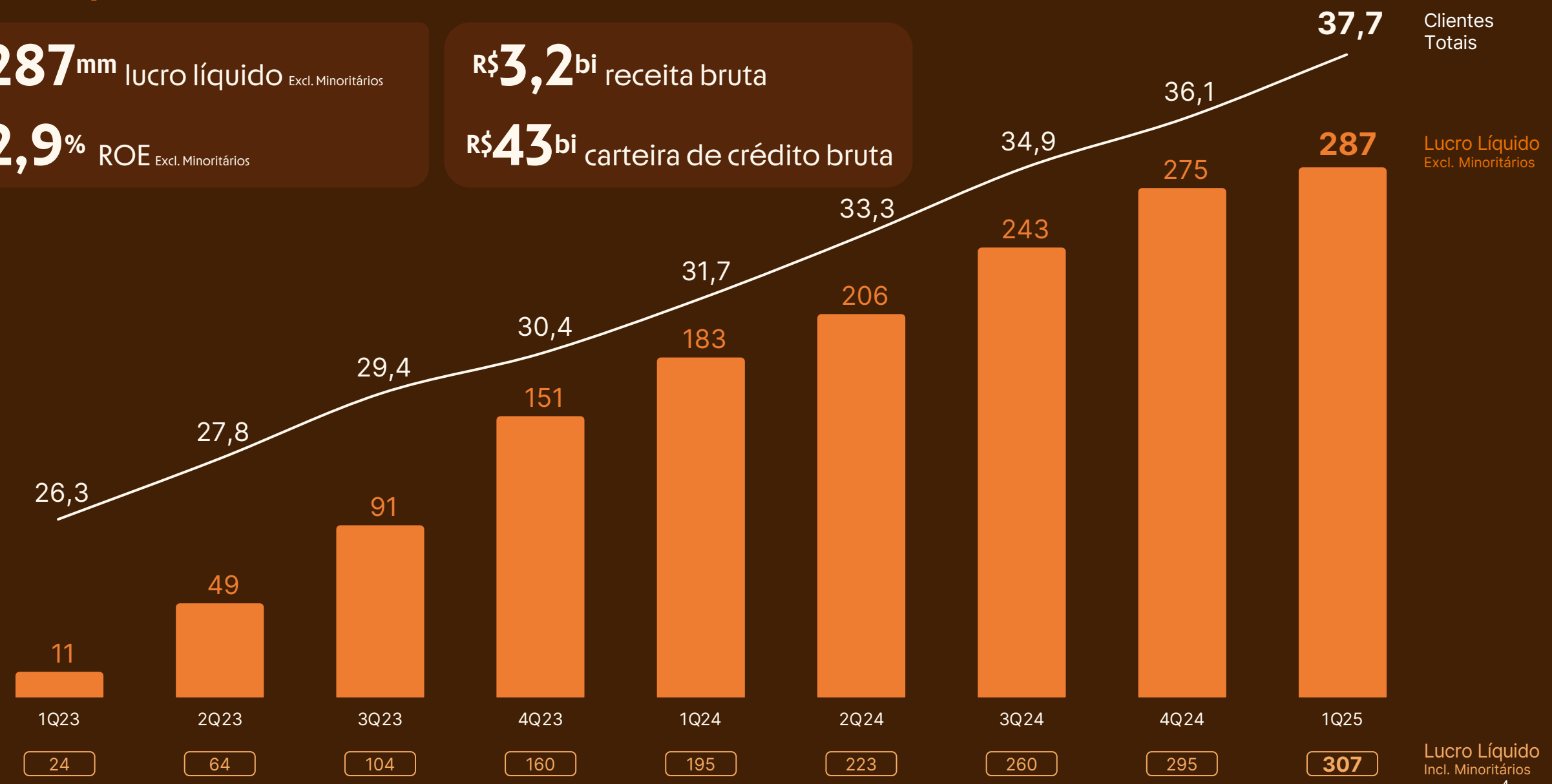
# Destaques 1T25

**R$287mm** lucro líquido Excl. Minoritários

**12,9%** ROE Excl. Minoritários

**R$3,2bi** receita bruta

**R$43bi** carteira de crédito bruta




**Nota:** As definições estão na seção de Glossário desta Apresentação de Resultados.

# Overview do CEO

João Vitor Menin | CEO Global

# O Inter está unicamente posicionado

para aproveitar as mudanças na dinâmica do mercado

# **O setor bancário brasileiro** era concentrado e com elevado custo

+82%

Participação do Mercado de Crédito de Varejo dos 5 Maiores Bancos em 2015[1]

**Nota 1**: Dados do Banco Central do Brasil do Conglomerado Financeiro dos Maiores Bancos. Empréstimos a Famílias referente a dezembro de 2016.


7

# A revolução bancária digital começou em 2016

## Inter foi um dos principais protagonistas dessa revolução, porém com uma abordagem única

USD~20bi

Investidos em Fintechs desde 2016

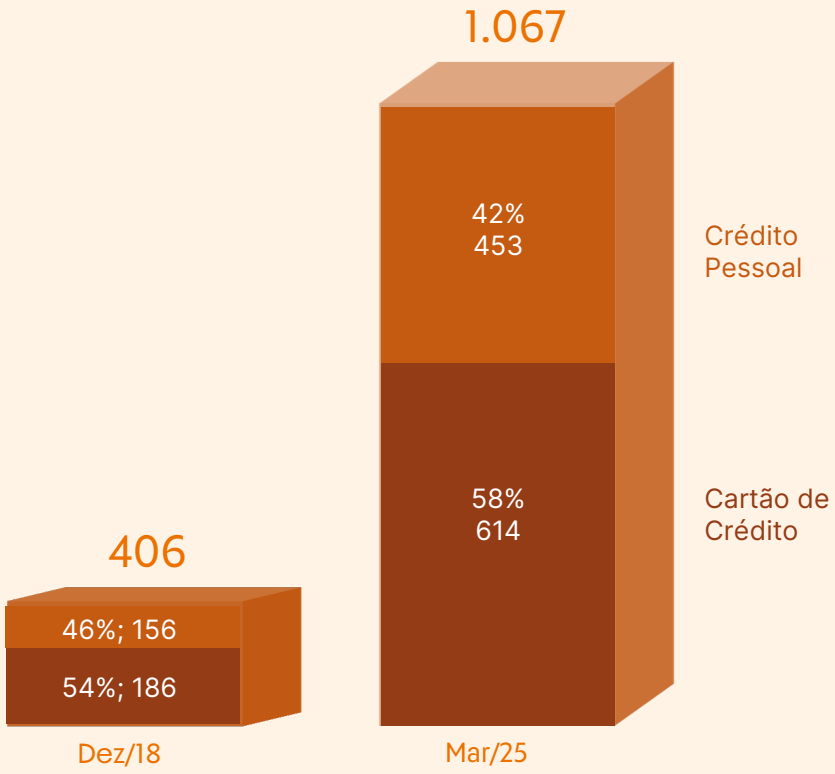
BC+ Agenda

Lançada em 2016 pelo Banco Central do Brasil

# Desde então, **crédito sem garantia cresceu ~3,1x**

## Carteira de Crédito Sem Garantia no Brasil[1]

in R$ bilions




**+6,9%/a.m.** Taxa média de crédito pessoal não consignado[2]

Brasil possui uma das
**maiores taxas do mundo**

**Nota 1:** Dados do Banco Central do Brasil, considerando Cartões de Crédito de Famílias, Crédito Pessoal, Crédito Pessoal – Renegociação e Cheque Especial. **Nota 2:** Taxa Média de Crédito Pessoal Não Relacionada à Folha de Pagamento. Dados do Banco Central do Brasil, referente a 24 de abril de 2025.


9

# No Inter, construímos um **ecossistema sustentável e integrado**

## Opções de Crédito Sustentáveis

Consignado Privado | FGTS | Home Equity | Imobiliário | BNPL | PMEs

+

## Receita de Serviços Diversificada

Banking | Investimentos | Shopping | Seguros | Global | Loyalty

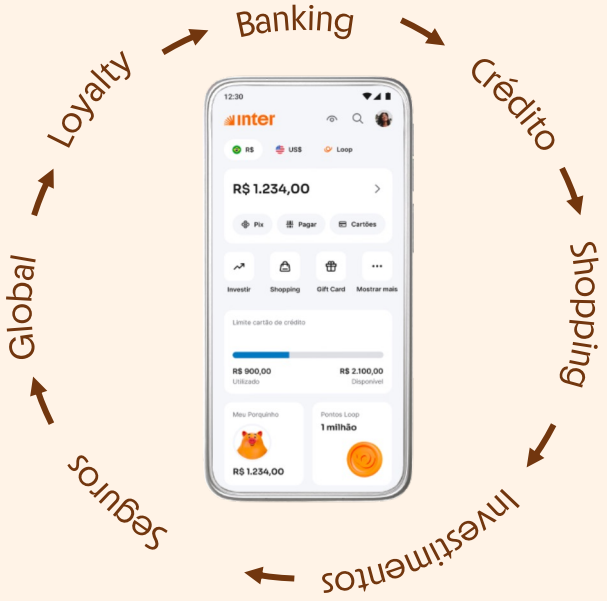
+

## Plataforma de Funding

20 milhões de depositantes | R$ 2 mil por cliente ativo

=

## Isso é **Inter by design**



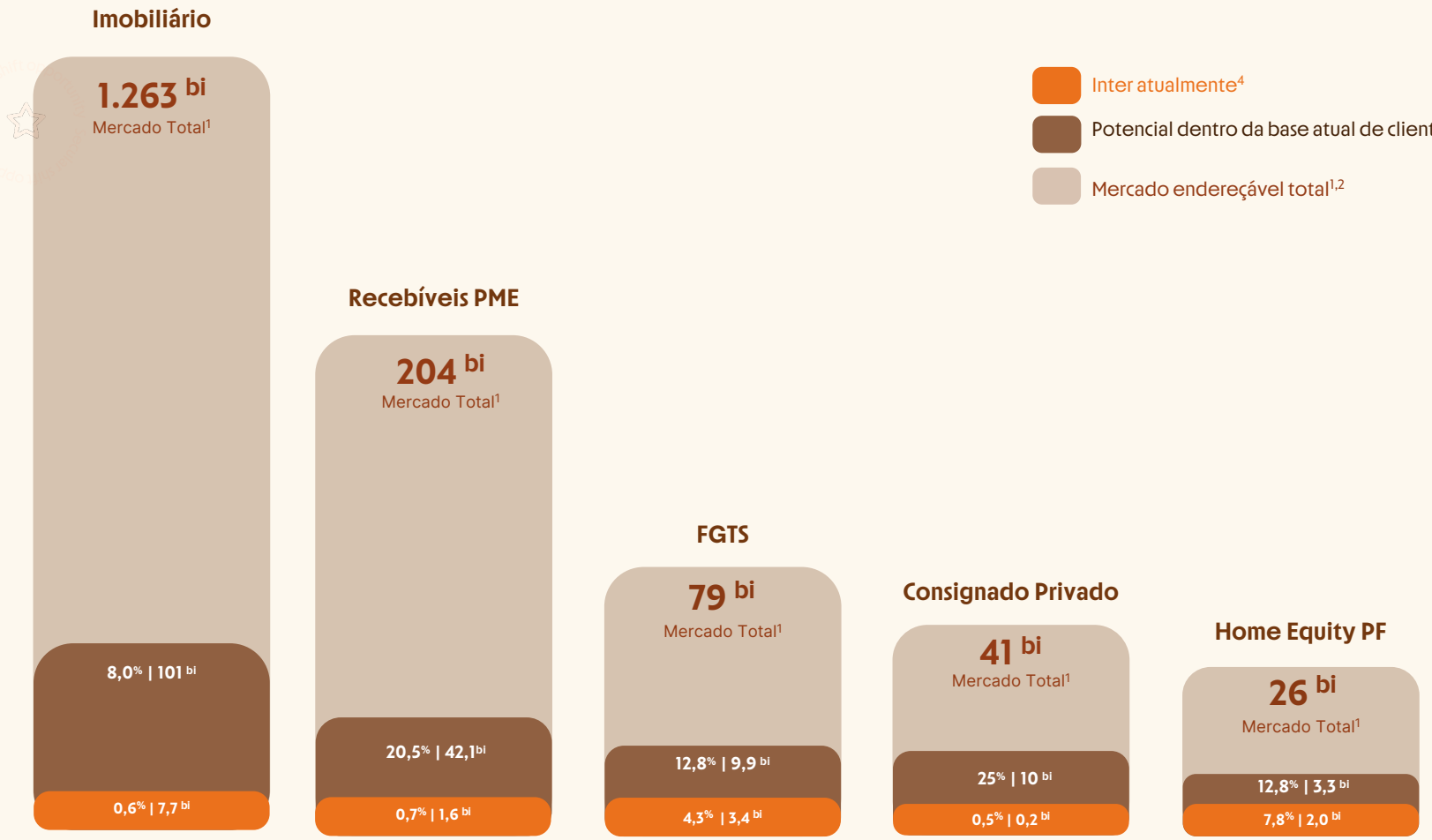

Modelo de negócios 100% digital

# Aproveitando a oportunidade em um **mercado em transformação**

## Estamos prontos
e bem posicionados para a nova tendência

Oportunidade de mudança secular · Oportunidade de mudança secular

- Consignado Privado
- FGTS
- Home Equity
- Imobiliário
- Duplicatas Escriturais (Coming soon)




**Nota 1**: Banco Central do Brasil; **Nota 2**: ABECIP. **Nota 3**: Estimativas internas do Inter&Co. **Nota 4**: Em 31 de março de 2025.

# Atualização do Negócio

Alexandre Riccio | CEO Brasil

# **7 verticais construindo o futuro** por meio da inovação contínua

Crescimento em todas as verticais

Crescimento da lucratividade

Banking

Credit

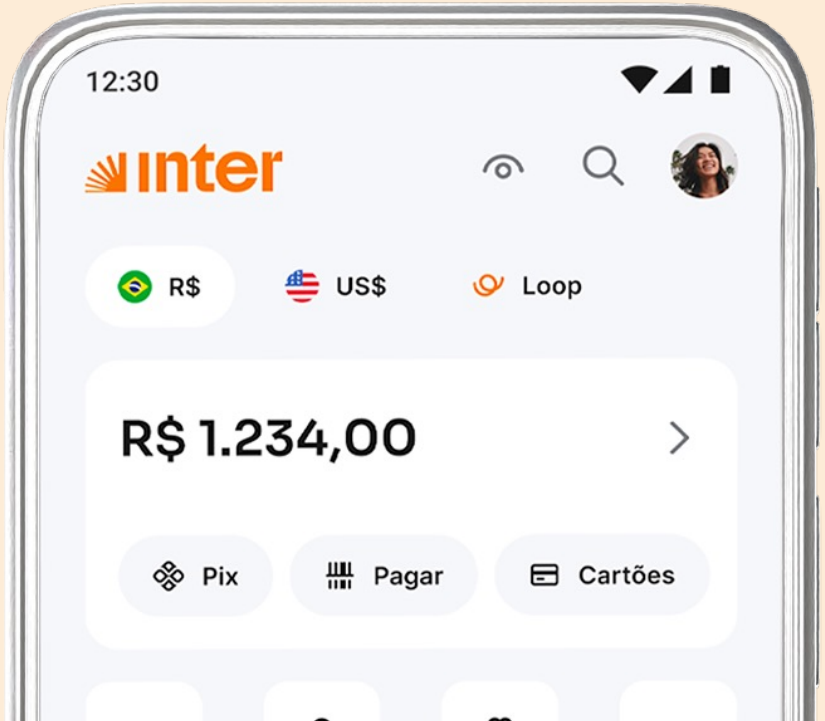
Loyalty

Insurance

Global

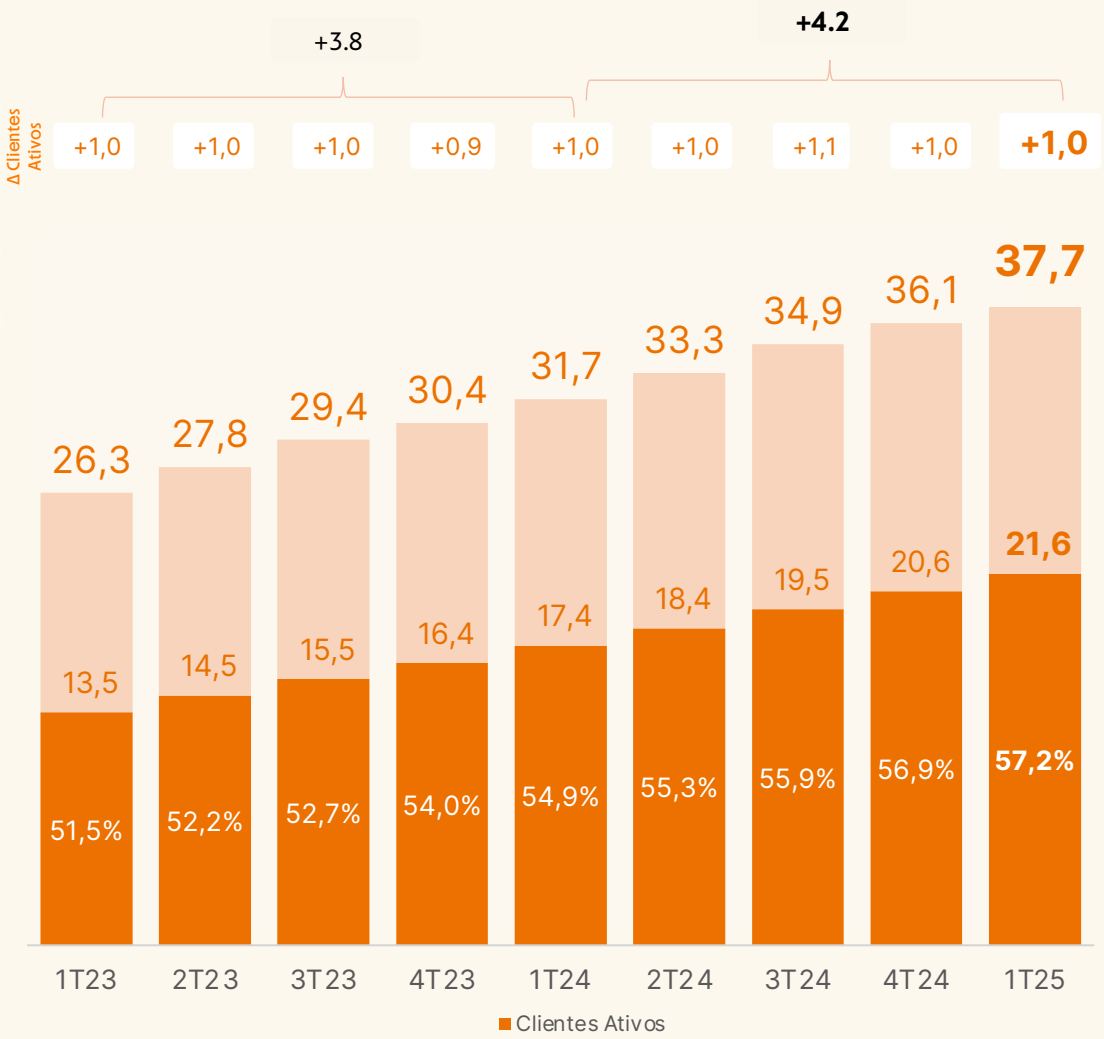
Investments

Shopping

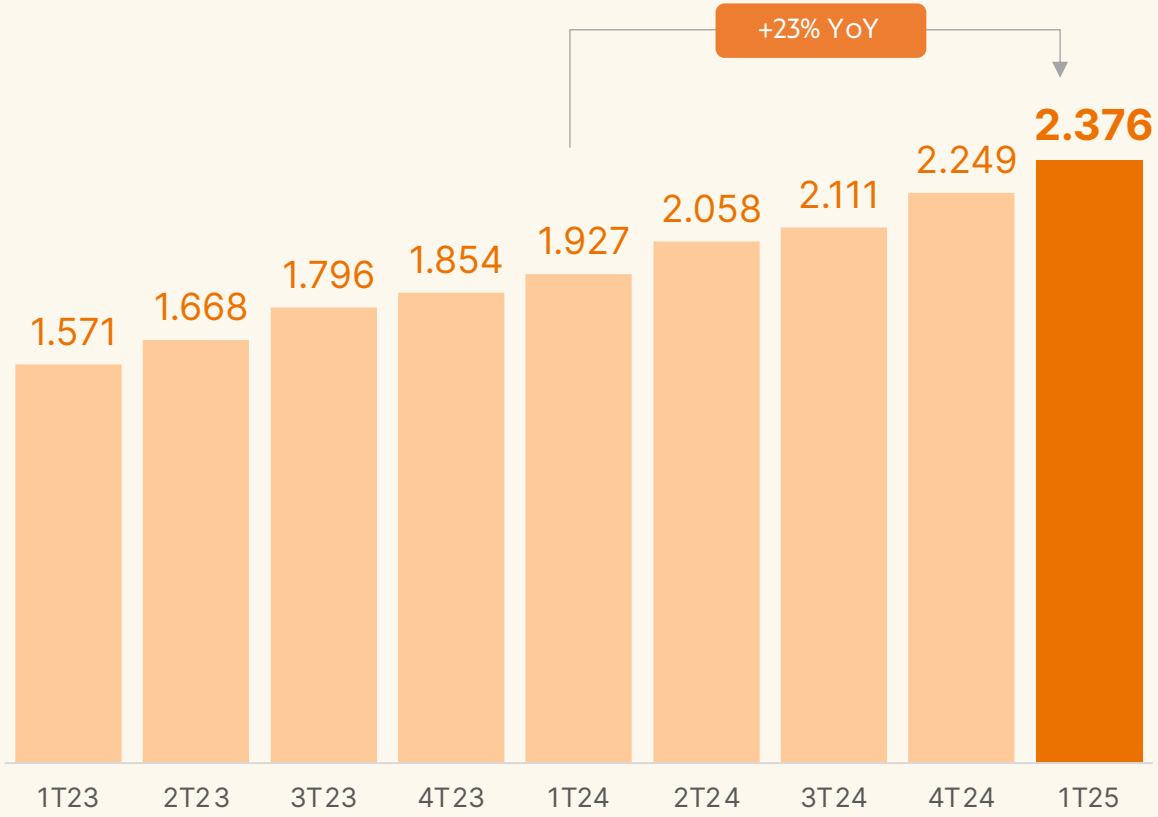


# Acelerando ativação e engajamento do cliente

## Clientes Totais
Em milhões




## Contas PJ
Em milhares



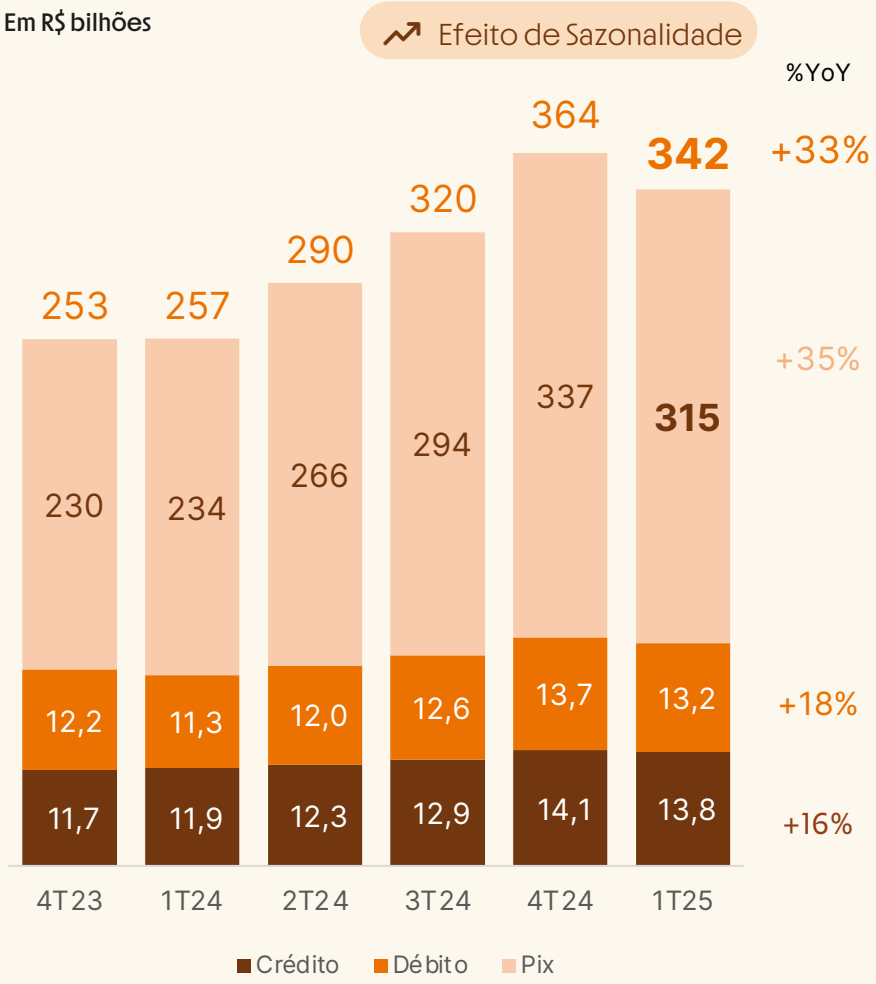

**Nota:** As definições estão na seção de Glossário desta Apresentação de Resultados.

# **Banking:** Componente chave do engajamento de clientes

Banking

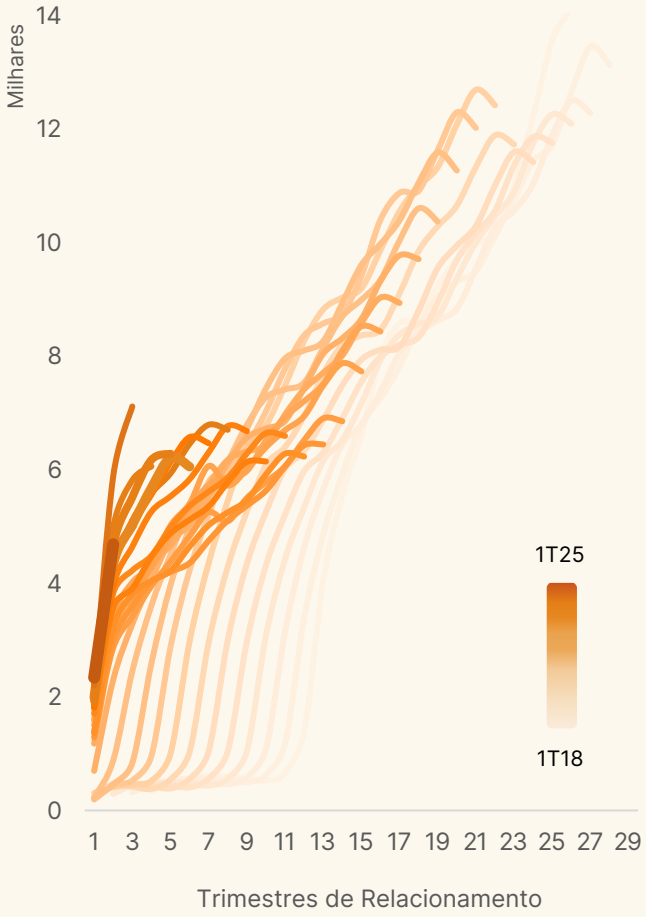
## TPV Cartões + PIX[1]

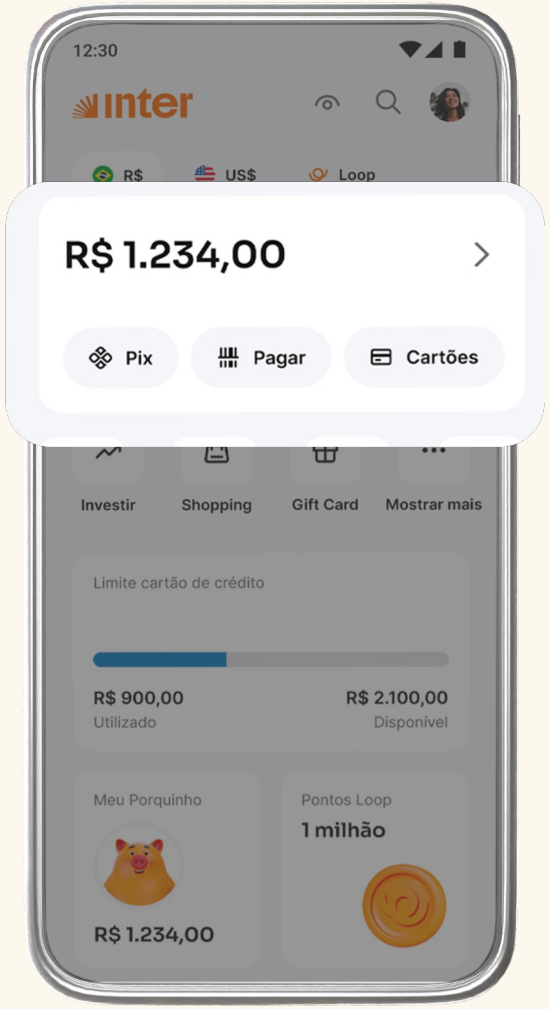
Em R$ bilhões




## TPV Cartões + PIX Por Cliente Ativo

Em R$ milhares, mês




**Nota:** As definições estão na seção de Glossário desta Apresentação de Resultados. **Nota 1:** A escala do volume de PIX foi reduzida para caber na página.

# **Crédito:** Crescendo com sucesso novas linhas de crédito

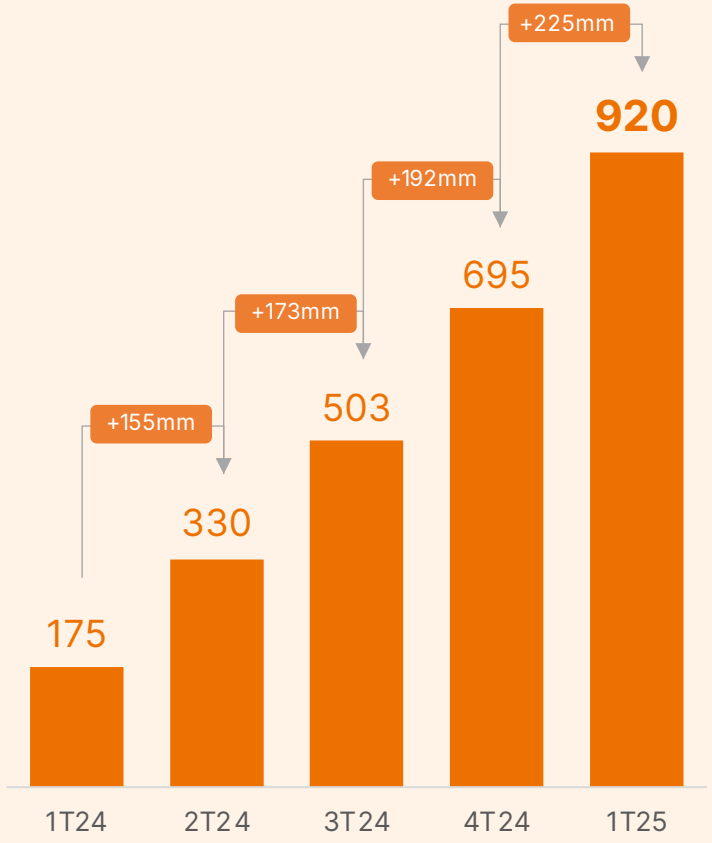
Crédito

## Consumer Finance 2.0[1]

Oportunidade de mudança secular

### Carteira de Consumer Finance 2.0[1]

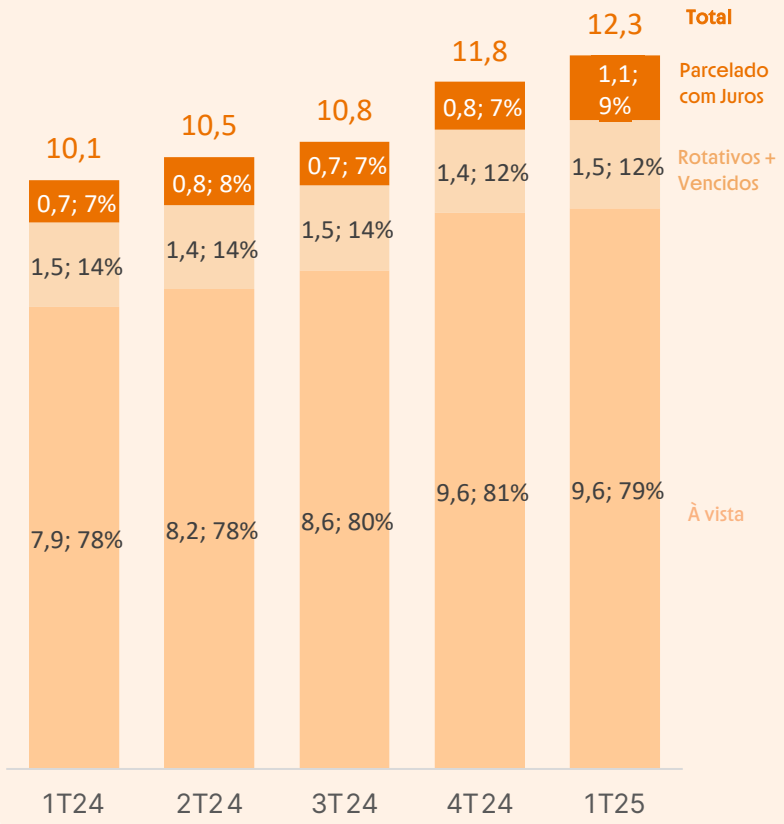
Em R$ milhões




## Reestruturando a Carteira de Crédito

### Empréstimos a Clientes

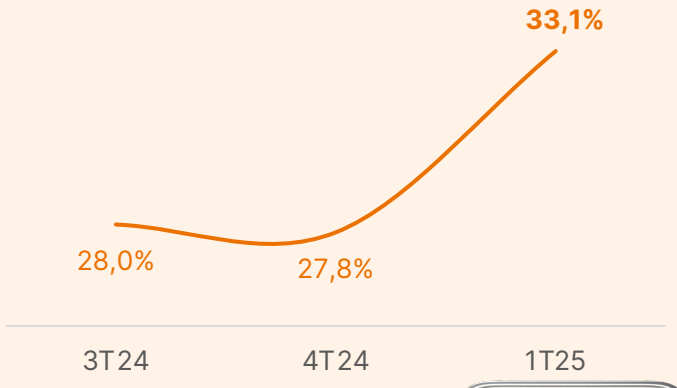
Em R$ bilhões




## Aumentando a Penetração de Crédito

### Clientes com Produtos de Crédito

Em % de clientes ativos




## Consignado Privado

R$ 197 mm

Carteira em Março

Oportunidade de mudança secular

**Oportunidade de consignado CLT**

**Menores taxas** e **parcelas reduzidas** para funcionários de carteira assinada. Clique abaixo para simular o valor pré-aprovado para você.

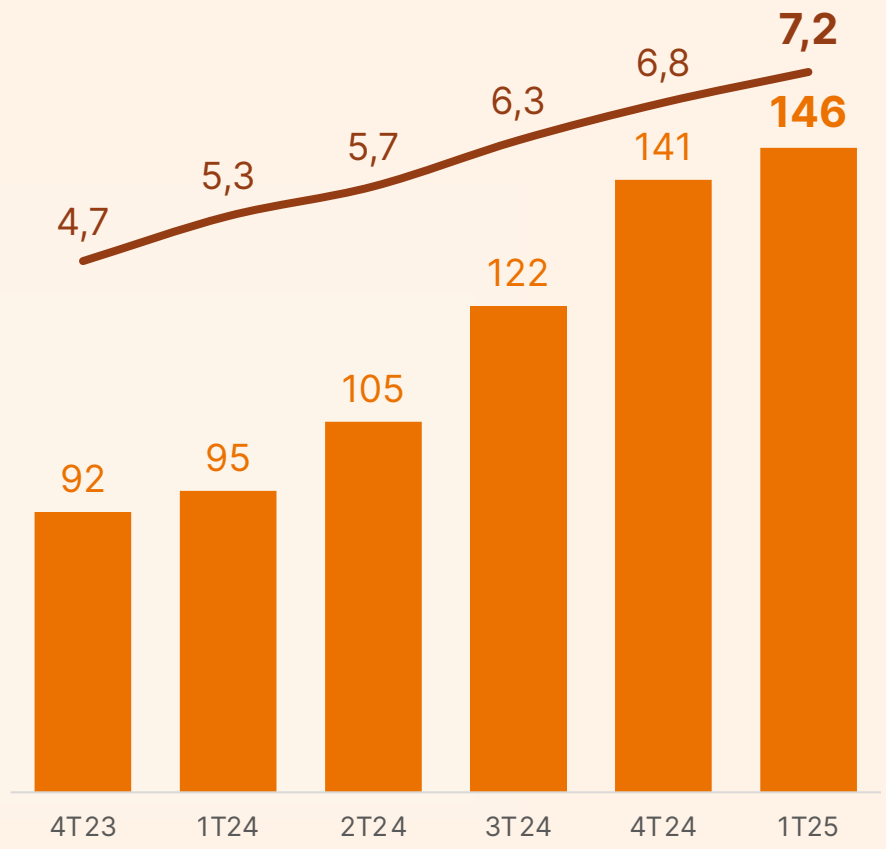
**Nota:** As definições estão na seção de Glossário desta Apresentação de Resultados. **Nota 1:** Carteira de Consumer Finance 2.0 inclui Pix Crédito, Cheque Especial, Consignado Digital (Buy Now Pay Later), Boleto Crédito e outros empréstimos sem garantias.

# **Investimentos:** Ampla oferta de produtos, para todos os perfis de investidor

Investimentos

## AuC & Clientes Ativos

Em R$ bilhões e milhões




YoY

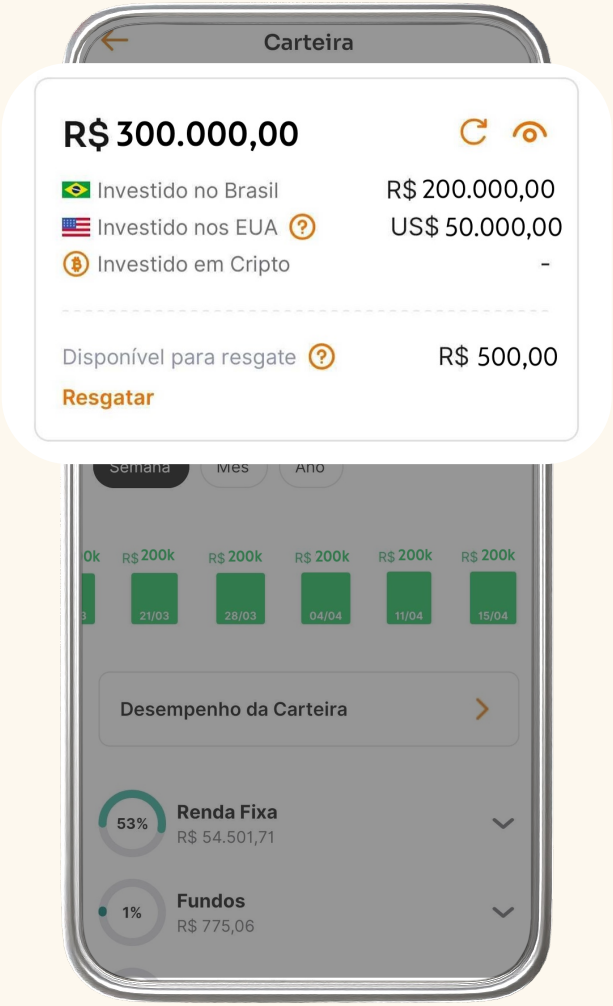
+36% Clientes Ativos

+54% Ativos sob Custódia

**R$5,2bi**
AuC Meu Porquinho
+400%YoY

**R$15bi**
Renda Fixa de Terceiros
+51% YoY

**R$19,6bi**
Inter Asset
+106%YoY



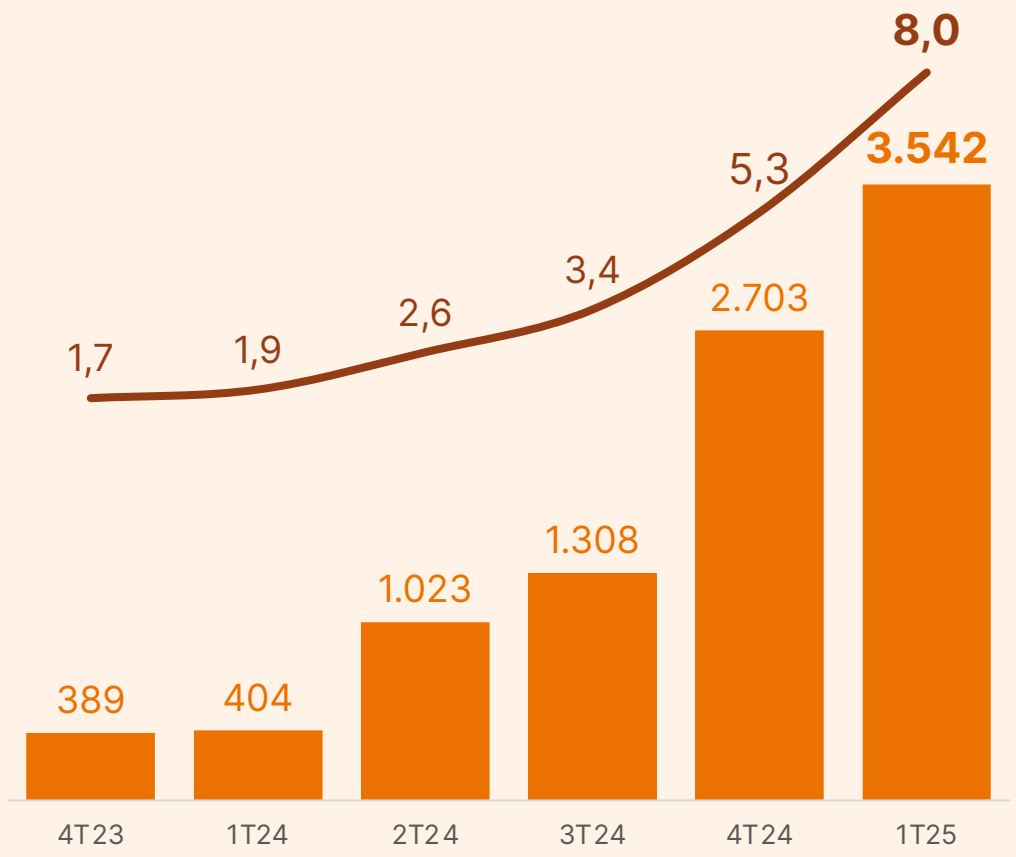

**Nota:** As definições estão na seção de Glossário desta Apresentação de Resultados.

# **Seguros:** Reforçando o poder da nossa distribuição digital e integrada

Seguros

## Contratos Ativos & Vendas

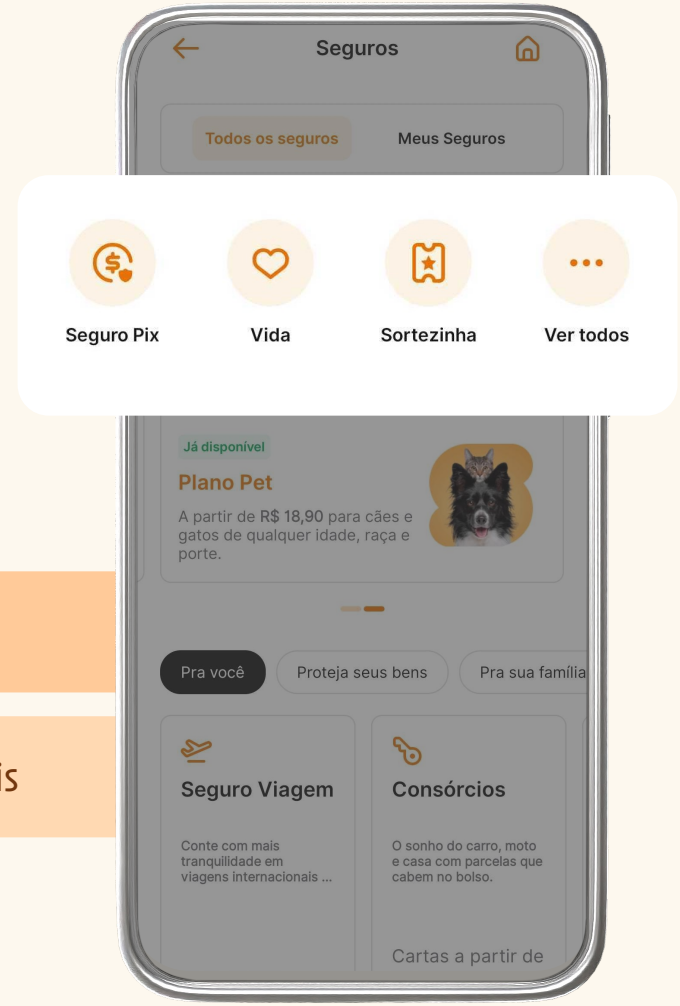
Em milhões e em milhares




| YoY | |
|---|---|
| +324% | Contratos Ativos |
| +776% | Seguros Vendidos |

Sucesso de novos produtos

Integrados com várias verticais



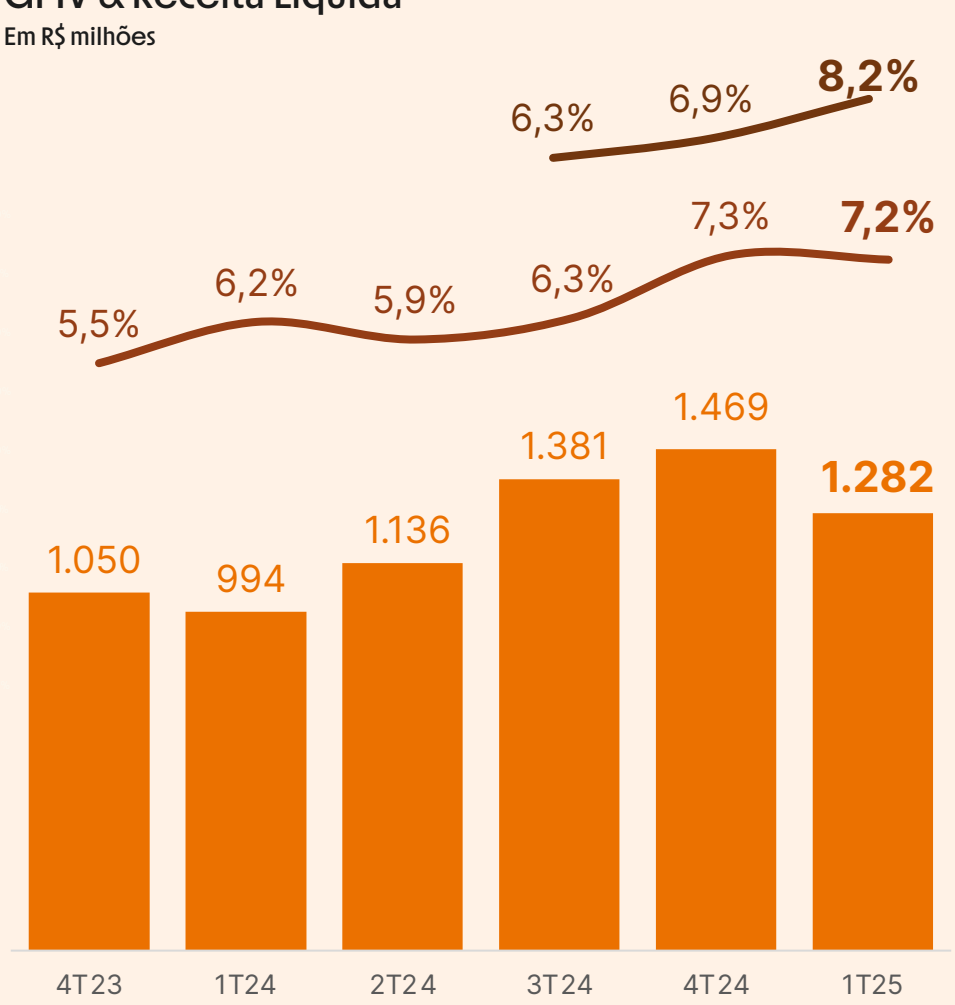

**Nota:** As definições estão na seção de Glossário desta Apresentação de Resultados.

# **Shopping:** Impulsionando engajamento, recorrência e monetização

Shopping

## GMV & Receita Líquida

Em R$ milhões




YoY

GMV convertido em BNPL[1]

Oportunidade de mudança secular

+ 1.1 p.p. Taxa de retenção líquida

+29% GMV

Efeito de Sazonalidade

**3,5mm**

Clientes ativos 1T25

**Nota:** As definições estão na seção de Glossário desta Apresentação de Resultados. **Nota 1:** Considerando GMV do 1T25 de transações on-us.

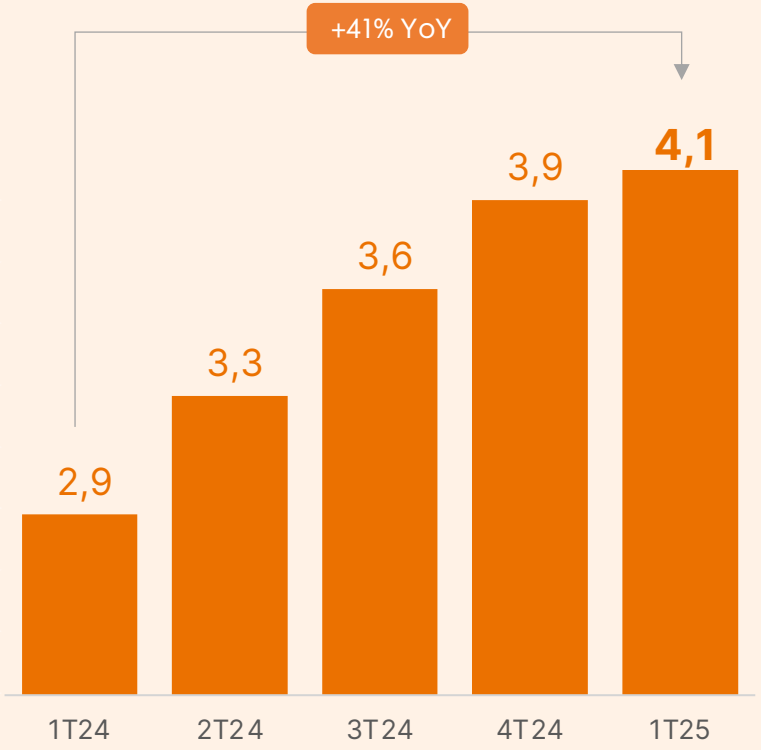
# **Global:** Replicando o sucesso da nossa plataforma em outros países

Global

~USD **1,4**bi
AuC Global[1]
1T25

USD **238**mm
Depósitos Globais[2]
1T25

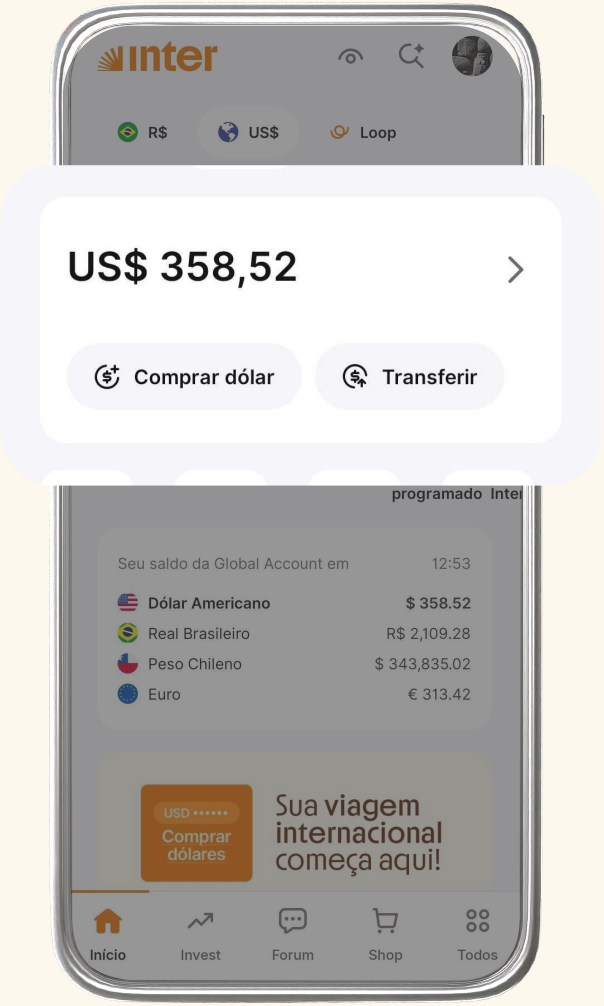
## Clientes Globais
Em milhões




**Sucesso na expansão para os EUA**

**Argentina em breve...**

- Parcerias locais
- Modelo asset-light
- Banking como serviço




**Nota:** As definições estão na seção de Glossário desta Apresentação de Resultados. **Nota 1:** Ativos sob custódia e/ou gestão da Inter&Co Securities. **Nota 2:** Montante incluído no saldo de Depósitos à Vista e Depósitos a Prazo no Demonstrativo Financeiro IFRS. Inclui valores mobiliários sob custódia e/ou gestão da Inter&Co Securities.

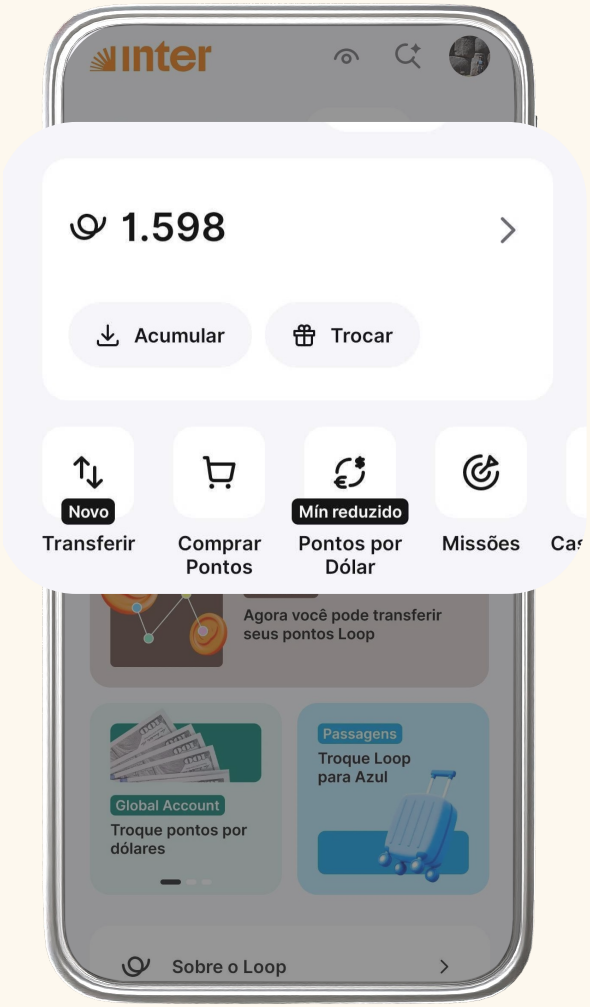
# **Loyalty:** Aproveitando oportunidades de cross-sell

Loyalty

**2,3x**
Mais produtos usados por clientes Loop vs outros clientes[1]

## Melhorando Engajamento & Impulsionando Cross-Selling

- Transferir para amigos
- Receber cashback
- Investir
- Converter para dólares
- Pagar seguro Pix

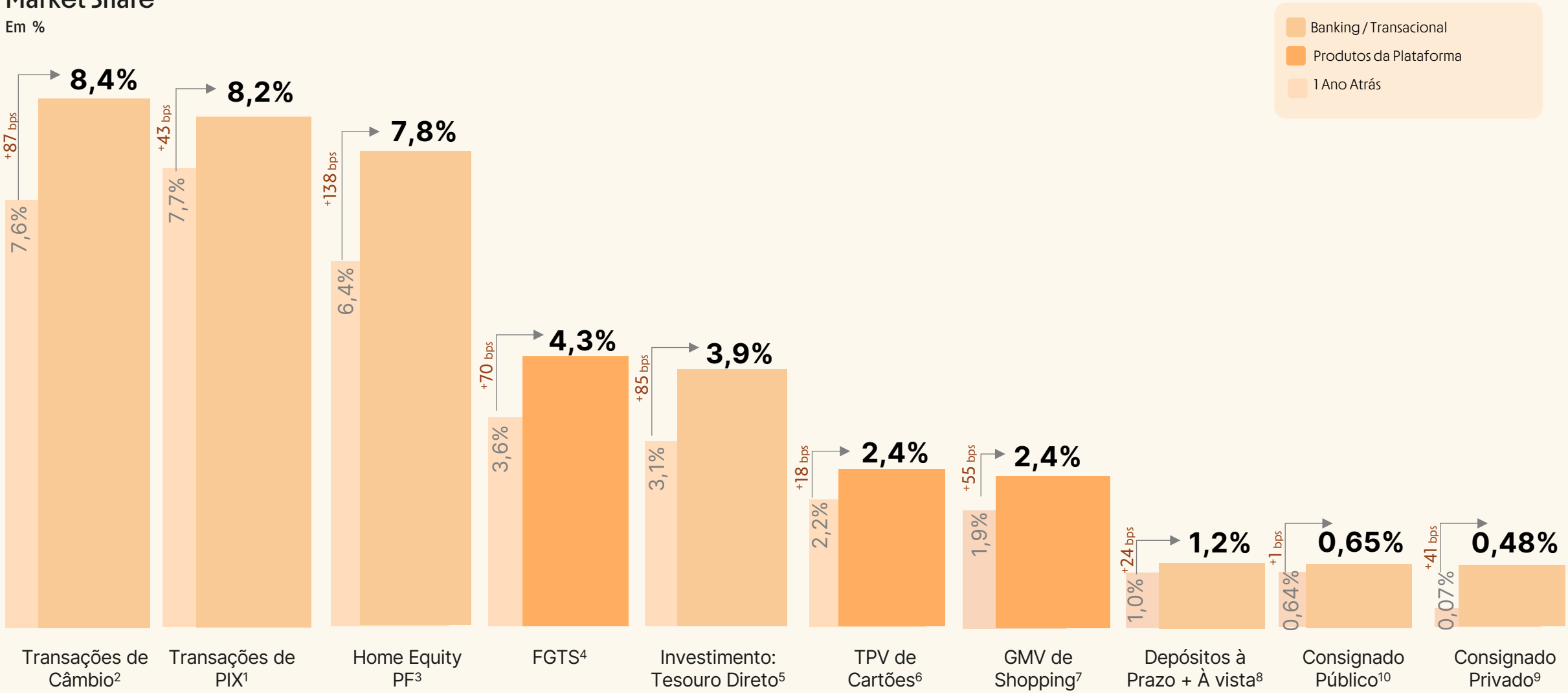



**Nota**: As definições estão na seção de Glossário desta Apresentação de Resultados. **Nota 1:** Mais produtos utilizados por clientes do Loop que resgataram pontos em comparação com outros clientes em março de 2025.

# **Crescendo market share** em vários produtos

## Market Share

Em %



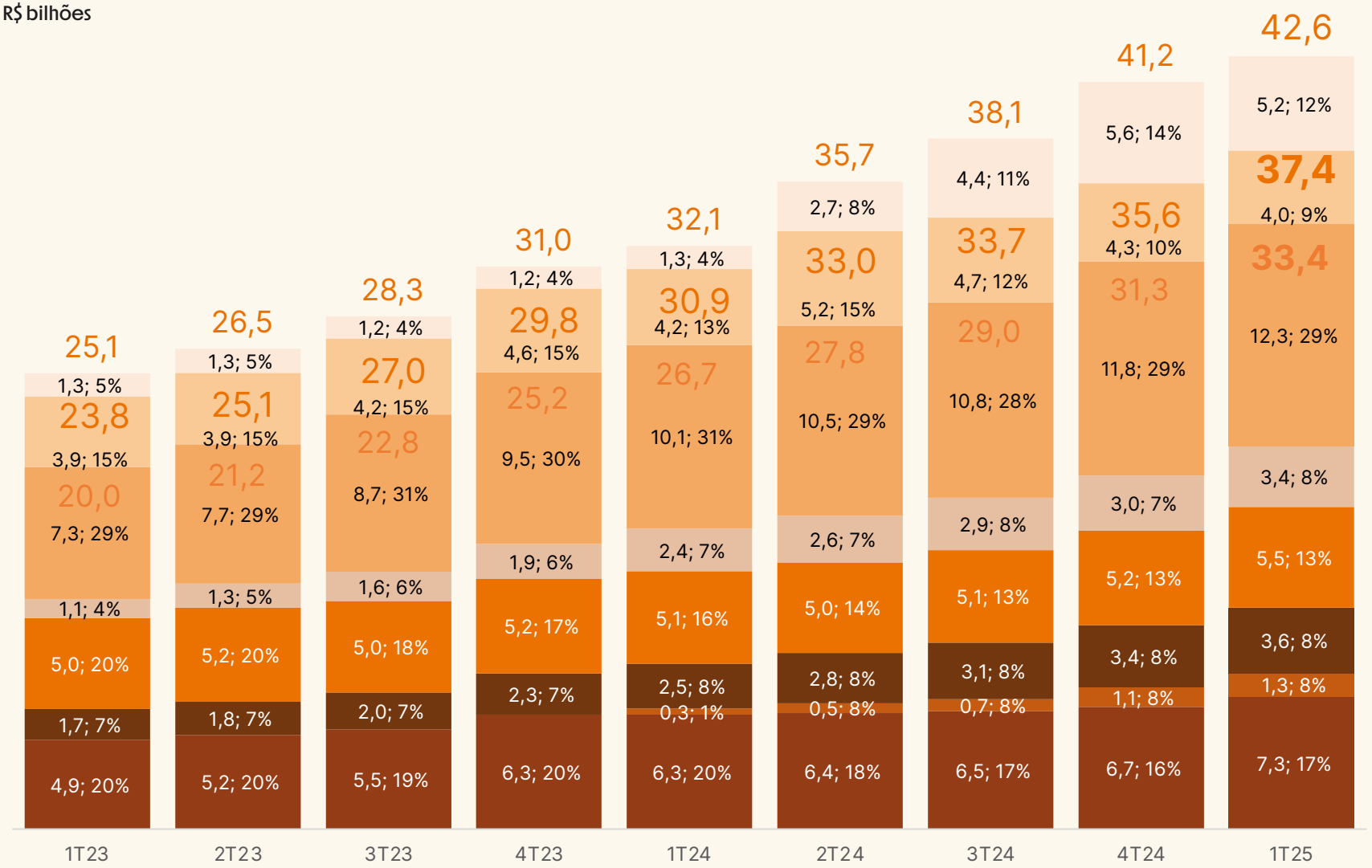

**Nota 1**: Número total de transações PIX no 1T25 e 1T24, excluindo transações feitas fora do SPI, dados de mercado do Banco Central do Brasil; **Nota 2:** Montante de Transferências de Câmbio para o Exterior do 1T25 e 1T24, dados do Banco Central do Brasil; **Nota 3**: Total da Carteira de Home Equity PF em março/2025 e março/2024, dados de mercado da ABECIP; **Nota 4**: Total da carteira FGTS estimada multiplicando a participação do Inter nos pagamentos de Saques FGTS (60-F – Saque Aniversário – Alienação ou Cessão Fiduciária) de março/2025 pela carteira de empréstimos FGTS do Inter em março/2025; **Nota 5:** Saldo do Tesouro Direto, dados de mercado de março de 2025 e março de 2024, dados do Tesouro Transparente; **Nota 6**: Total TPV de cartões no 4T24 e 4T23, dados de mercado da ABECS; **Nota 7**: GMV total de e-commerce de 2024 e 2023, dados de mercado da Abcomm; **Nota 8**: Total de depósitos à vista e a prazo, dados do Banco Central do Brasil de março de 2025; **Nota 9:** Do Inter, considerando modalidades 0901, 0902 e 0903 de acordo com a metodologia 3040 do Bacen, dados de mercado do Banco Central do Brasil considerando Financiamento Imobiliário PF e PJ com taxas de mercado e reguladas de março de 2025 e março de 2024; **Nota 10:** Empréstimos Salário do Inter, excluindo carteira comprada, dados de mercado do Banco Central do Brasil de março de 2025 e março de 2024.

# Performance Financeira

Santiago Stel | SVP CFO

# **Expandindo nosso portfólio** com foco em produtos de ROE sustentável

## Carteira de Crédito Bruta[1]
Em R$ bilhões




| | QoQ | YoY |
|---|---|---|
| Total | +3% | +33% |
| Antecip. de Receb. CC | -7% | +305% |
| Total Excl. Antecip. De Receb. CC | +5% | +21% |
| PMEs[1] | -6% | -4% |
| Total Excl. Antecip. De Receb. CC e PME | +7% | +25% |
| Cartão de Crédito | +4% | +21% |
| FGTS | +11% | +43% |
| Consignado + Pessoal[2] | +7% | +9% |
| Home Equity[3] | +4% | +45% |
| Fin. Imobiliário US[4] | +21% | +293% |
| Fin. Imobiliário[5] | +9% | +16% |

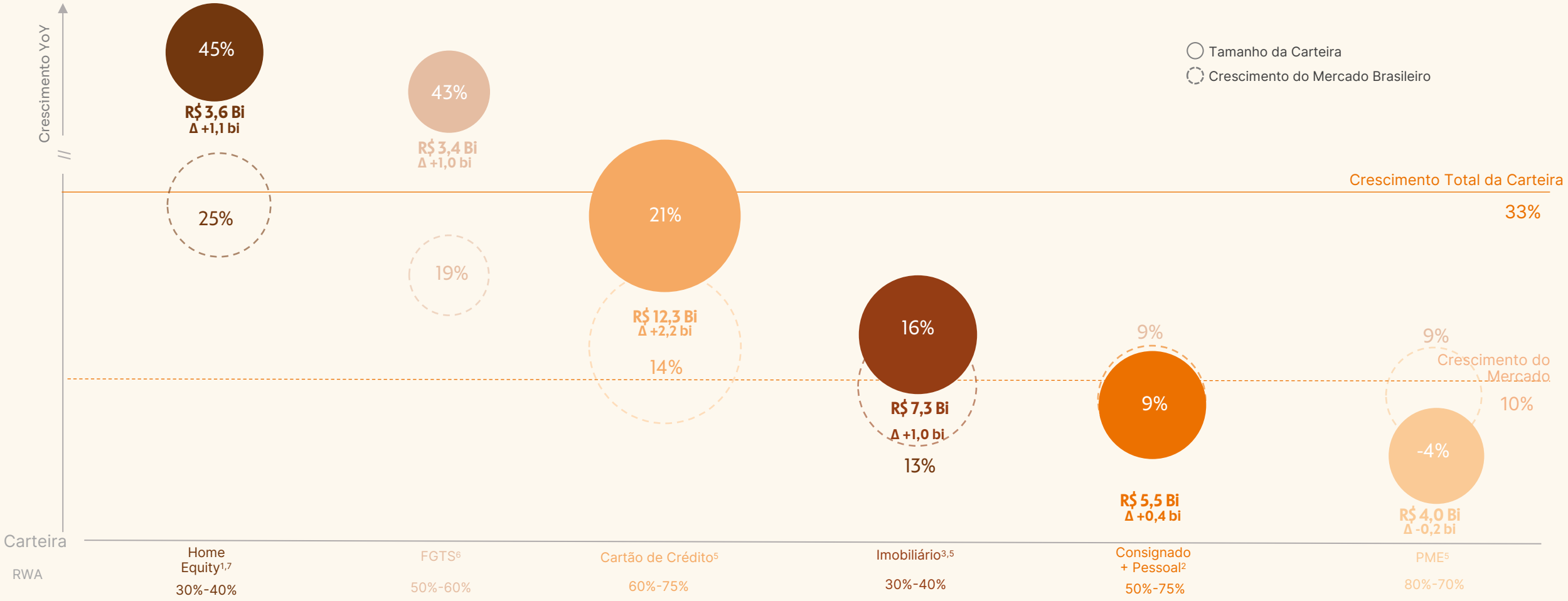
Oportunidade de mudança secular

**Nota:** As definições estão na seção de Glossário desta Apresentação de Resultados. **Nota 1:** Carteira de crédito bruta inclui antecipação de recebíveis de cartão de crédito. **Nota 2:** PME inclui crédito rural. **Nota 3:** Consignado + Pessoal inclui Crédito Consignado, Cheque Especial, Renegociações de Cartão de Crédito e outros empréstimos, excluindo FGTS. **Nota 4:** Home Equity inclui tanto carteira PF quanto PJ. **Nota 5:** Financiamento Imobiliário no mercado dos EUA. **Nota 6:** Excluindo Home Equity e Financiamento Imobiliário no mercado dos EUA.

# Crescendo acima do mercado em vários produtos

## Total e Crescimento da Carteira de Crédito 1T25

Em % YoY e em R$ bilhões

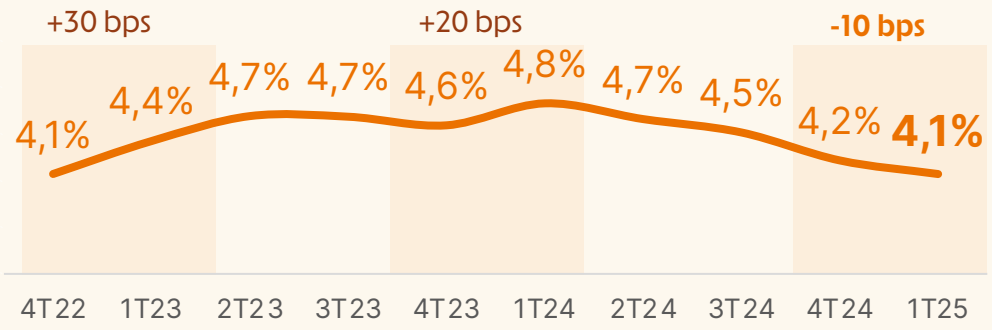



**Nota:** As definições estão na seção de Glossário desta Apresentação de Resultados. **Nota 1:** Home Equity inclui tanto carteira PF quanto PJ. **Nota 2:** Consignado + Pessoal inclui Crédito Consignado, Cheque Especial, Renegociações de Cartão de Crédito e outros empréstimos, excluindo FGTS. **Nota 3:** Excluindo Home Equity. **Nota 4:** Apenas Home Equity PF. **Nota 5:** PME inclui crédito rural. Dados do Banco Central do Brasil. **Nota 6:** Total estimado da carteira FGTS, calculado multiplicando a participação do Inter nos pagamentos recebidos de Saques do FGTS (60-F – Saque Aniversário – Alienação ou Cessão Fiduciária) do 1T25 pela carteira de empréstimos FGTS do Inter em março de 2025 **Nota 7:** Dados de mercado da ABECIP.

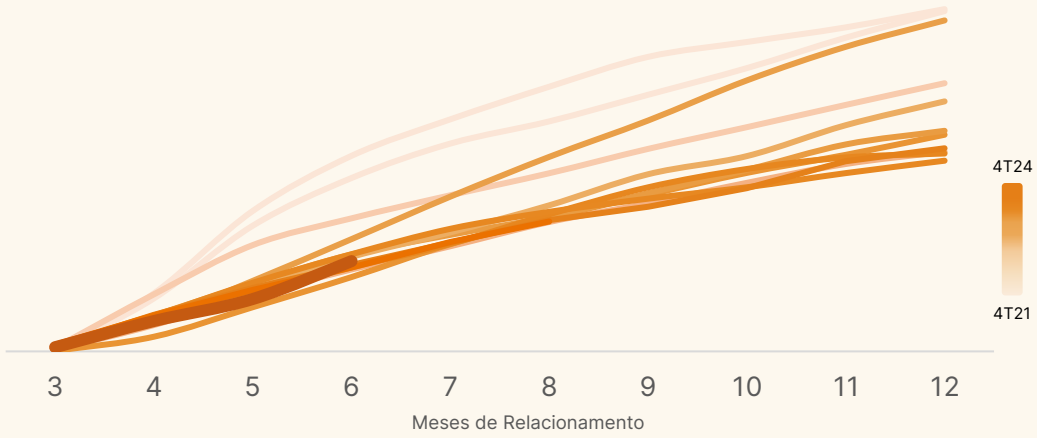
# **Melhora na qualidade da carteira**, trimestre após trimestre

## NPL 15 a 90 days[1]
Em %

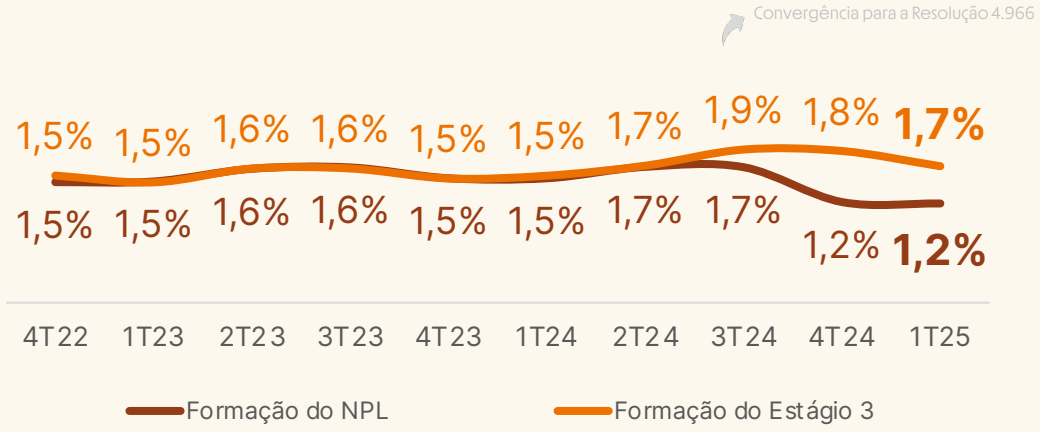
## NPL > 90 dias[1]
Em %




## NPL de Cartões de Crédito > 90 Dias por Safra
Em %




## Formação de NPL e Estágio 3
Em %

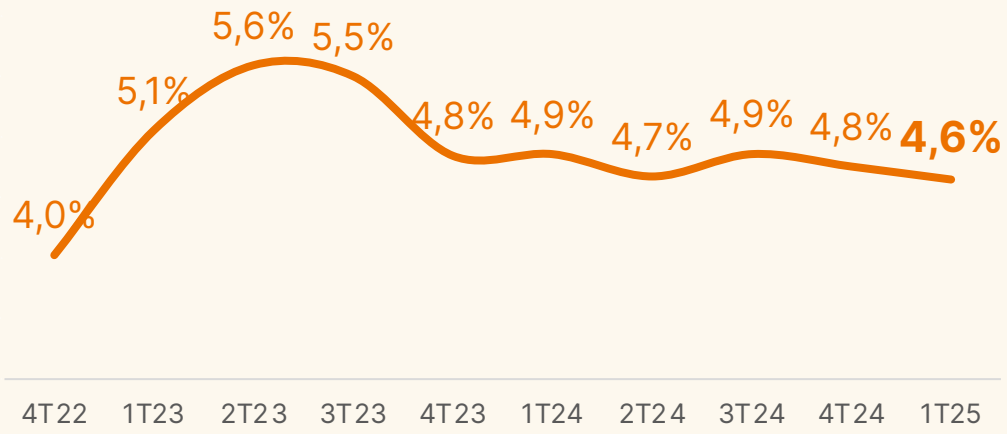



**Nota**: As definições estão na seção de Glossário desta Apresentação de Resultados. **Nota 1:** Considerando a carteira bruta de crédito, que inclui antecipação de recebíveis de cartão de crédito. **Nota 2:** Safras são definidas como a primeira data em que o cliente teve seu limite de crédito aprovado. NPL por safra = saldo de NPL > 90 dias da safra ÷ pela carteira total de cartão de crédito da mesma safra.

# Custo de risco **estável** e índice de cobertura **robusto**

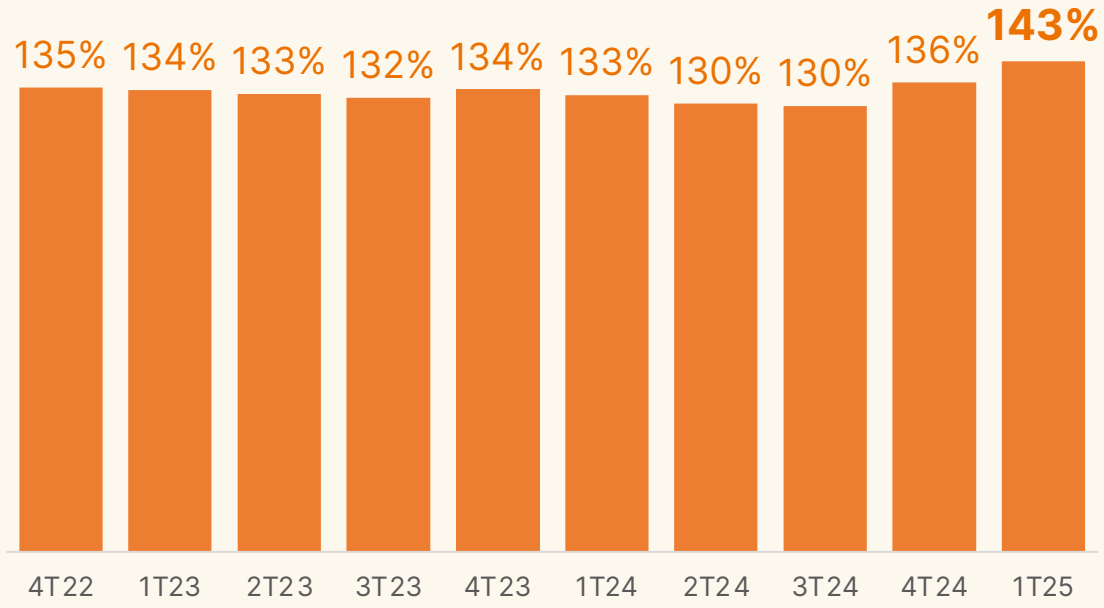
## Custo de Risco[1]

Em %




## Índice de Cobertura[2]

Em %

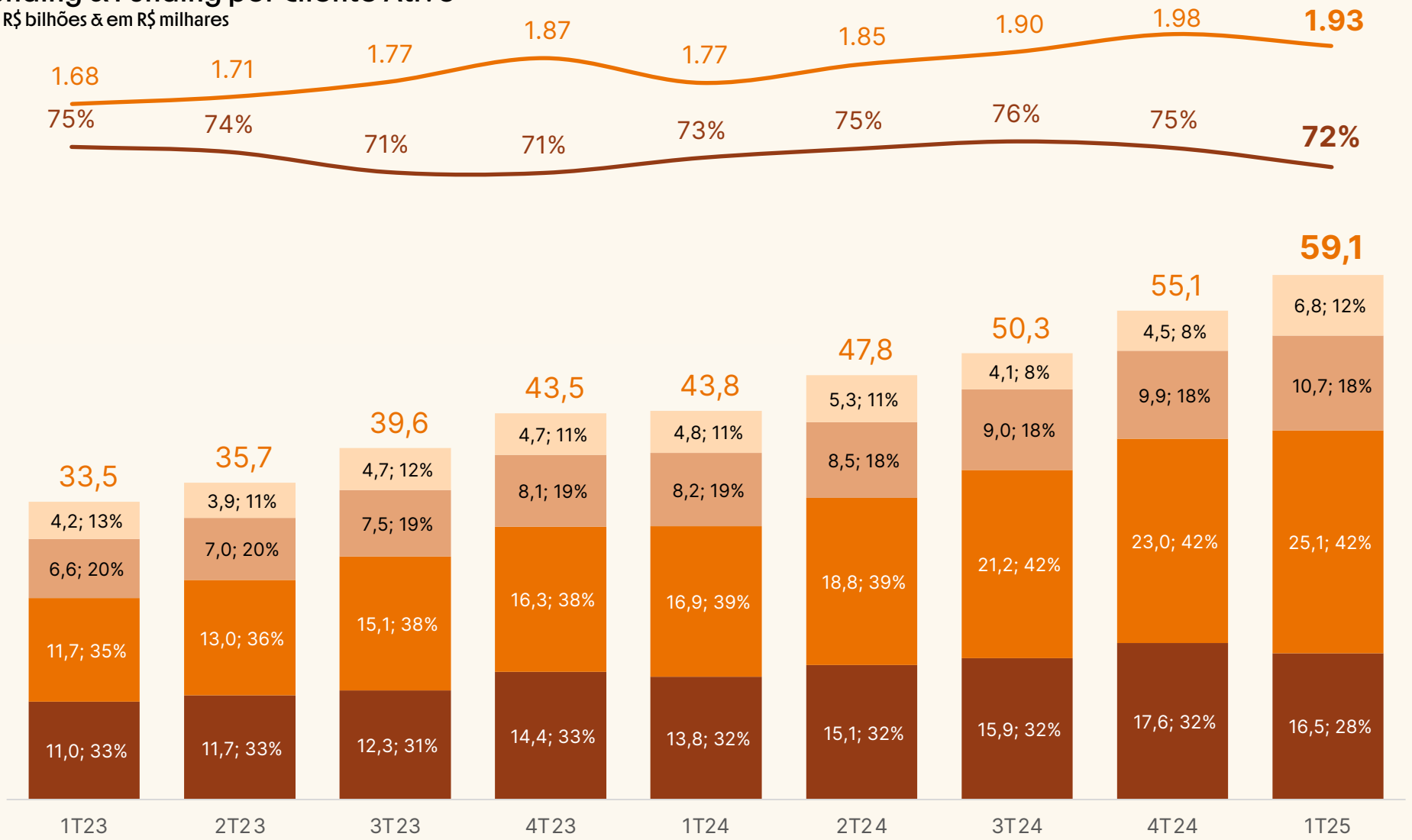



**Nota:** As definições estão na seção de Glossário desta Apresentação de Resultados. **Nota 1**: Considerando o Portfólio Bruto de Empréstimos (que inclui antecipação de recebíveis de cartão de crédito) e títulos e valores mobiliários que geram despesas de provisão. **Nota 2:** Incluindo provisões para perdas esperadas.

# Funding diversificado, com crescimento consistente

## Funding & Funding por Cliente Ativo

Em R$ bilhões & em R$ milhares




| | QoQ | YoY |
|---|---|---|
| Depósitos por Cliente Ativo [1] | -3% | +9% |
| Empréstimos / Depósitos [2] | -2.7 p.p. | -1.3 p.p. |
| Total | +7% | +35% |
| Outros [3] | +51% | +43% |
| Títulos Emitidos | +8% | +30% |
| Depósitos a Prazo [4] | +9% | +48% |
| Depósitos Transacionais [5] | -6% | +19% |

Efeito de Sazonalidade

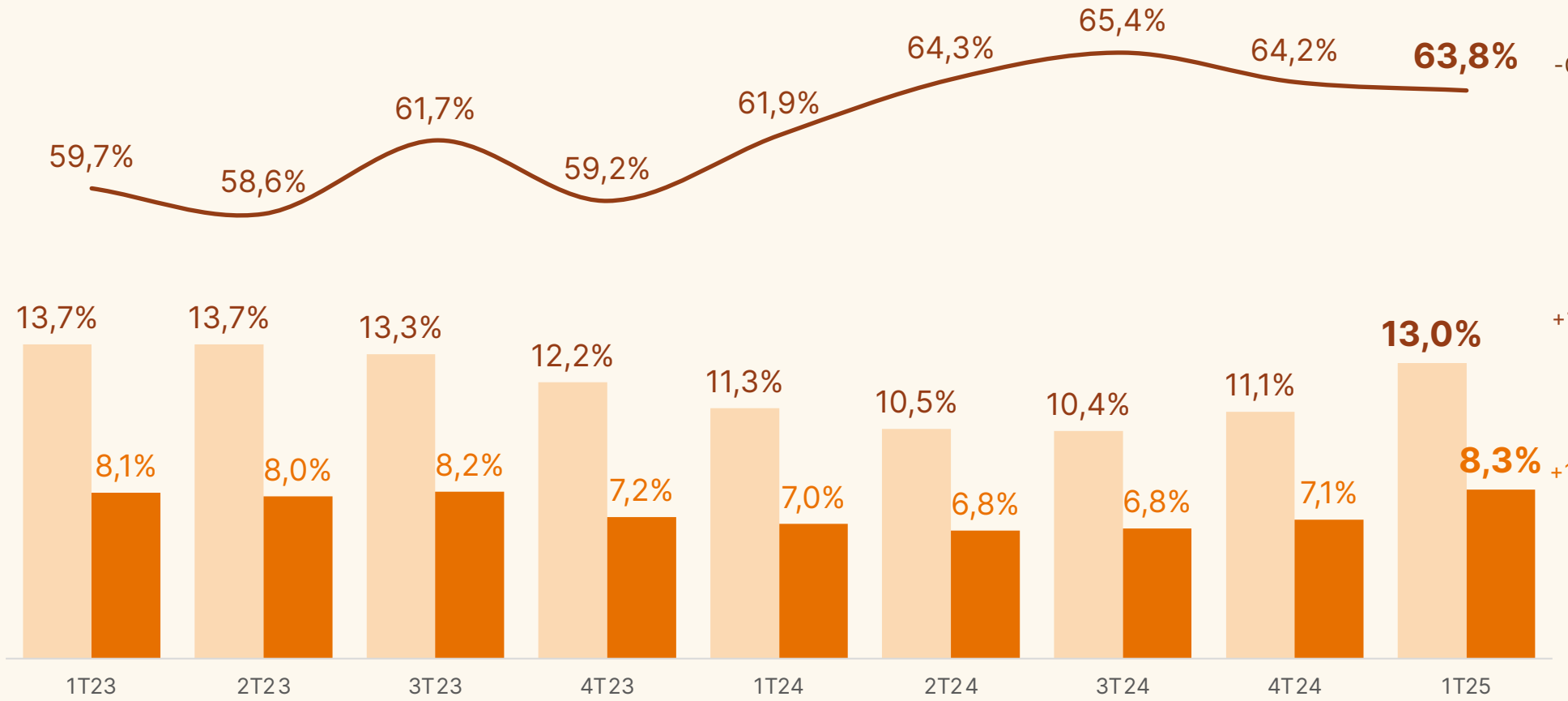
**Nota:** As definições estão na seção de Glossário desta Apresentação de Resultados. **Nota 1:** Depósitos por cliente ativo consideram o total de depósitos à vista mais depósitos a prazo pelo total de clientes ativos do trimestre. **Nota 2**: A relação empréstimos/depositos considera o portfólio bruto total de empréstimos dividido pelo total de depósitos. **Nota 3**: Inclui depósitos de poupança, credores por recursos a liberar e passivos com instituições financeiras (títulos vendidos sob acordos de recompra, depósitos interbancários e captação e repasse). **Nota 4:** Excluindo o saldo da Conta com Pontos. **Nota 5**: Inclui o saldo correspondente da Conta com Pontos e depósitos à vista.

# Baixo Custo de Funding como uma **forte vantagem competitiva**

## Custo de Funding[1]

Em %, anualizado

Um dos Custos de Funding **mais baixos do setor**

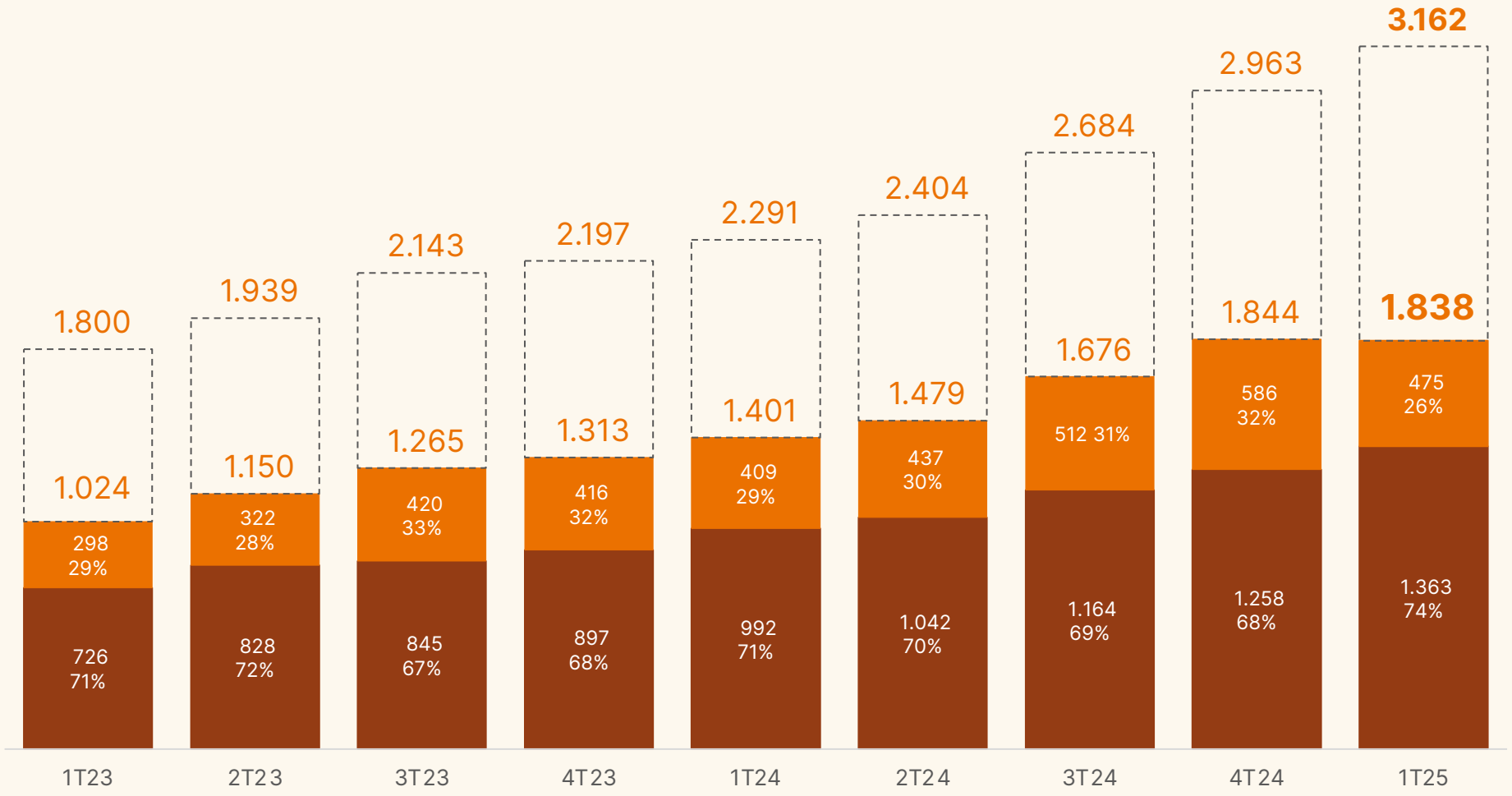



| | QoQ | YoY | |
|---|---|---|---|
| Custo de Funding como % do CDI | -0.4 p.p. | +1.9 p.p. | |
| CDI Diário Médio | +1.1 p.p. | +1.3 p.p. | |
| Custo de Funding | +1.8 p.p. | +1.7 p.p. | |

**Nota:** As definições estão na seção de Glossário desta Apresentação de Resultados. **Nota 1:** Taxa média diária do CDI durante o trimestre.

# **Receita diversificada** impulsionada pela nossa plataforma

## Receita
Em R$ milhões

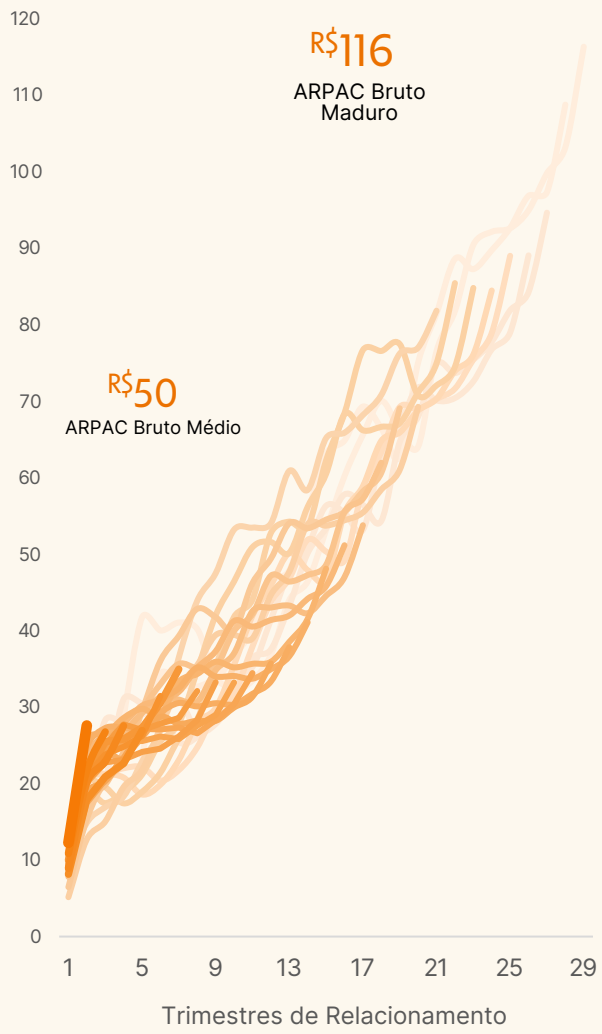



| | QoQ | YoY |
|---|---|---|
| Receita Bruta Total | +7% | +38% |
| Receita Líquida Total | -0% | +31% |
| Receita Líquida de Serviços | -19% | +16% |
| Receita Líquida de Juros | +8% | +37% |

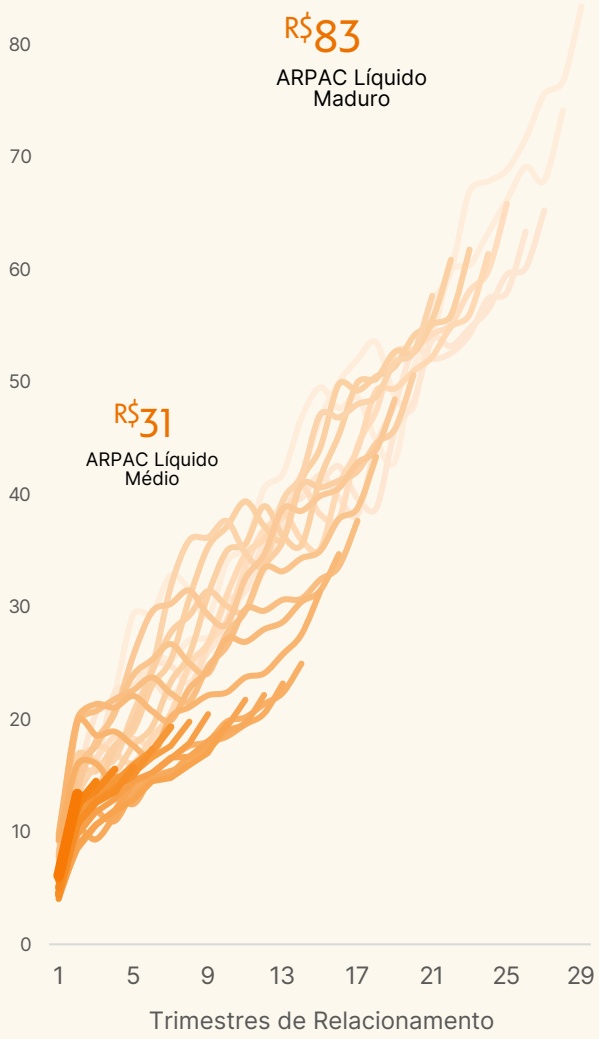
**Nota:** As definições estão na seção de Glossário desta Apresentação de Resultados.

# Novas safras impulsionando **altos níveis de ARPAC**

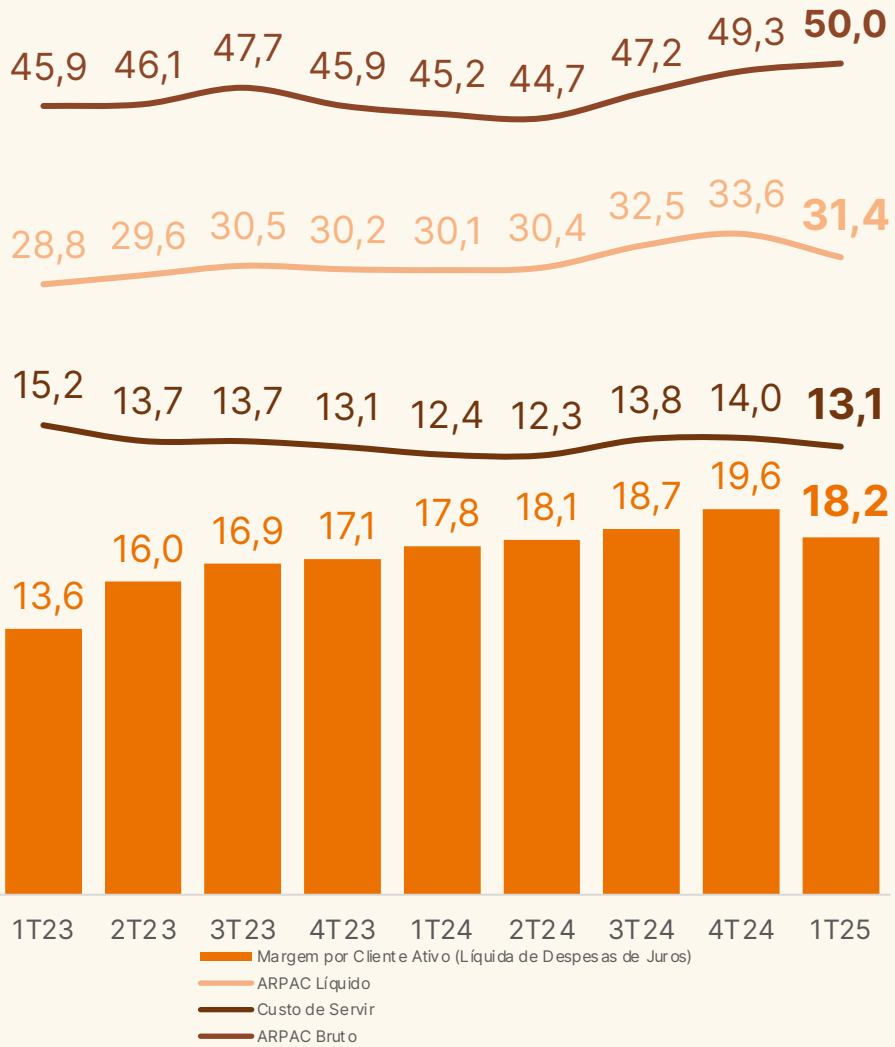
## ARPAC Bruto por Safra
Em R$, mensal




## ARPAC Líquido por Safra
Em R$, mensal



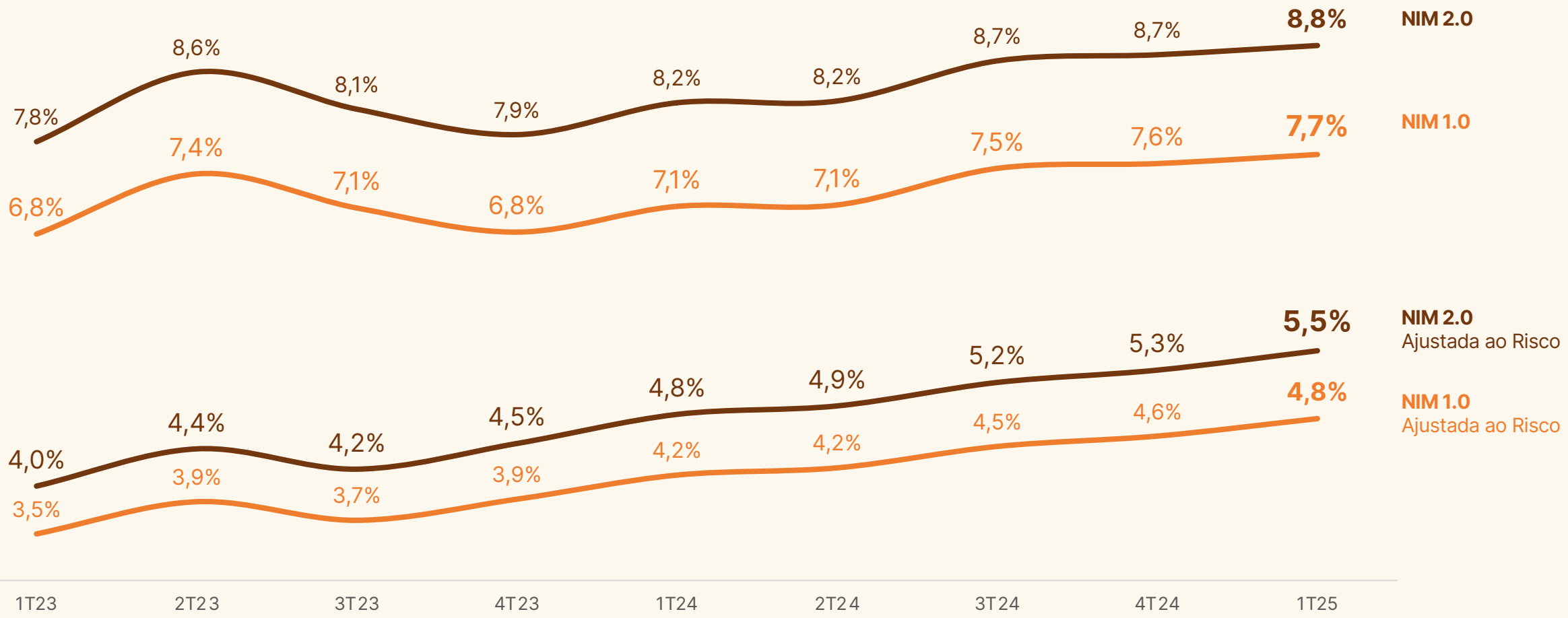

## Evolução do ARPAC E CTS
Em R$, mensal




**Nota:** As definições estão na seção de Glossário desta Apresentação de Resultados.

# **Melhorias contínuas** nas NIMs

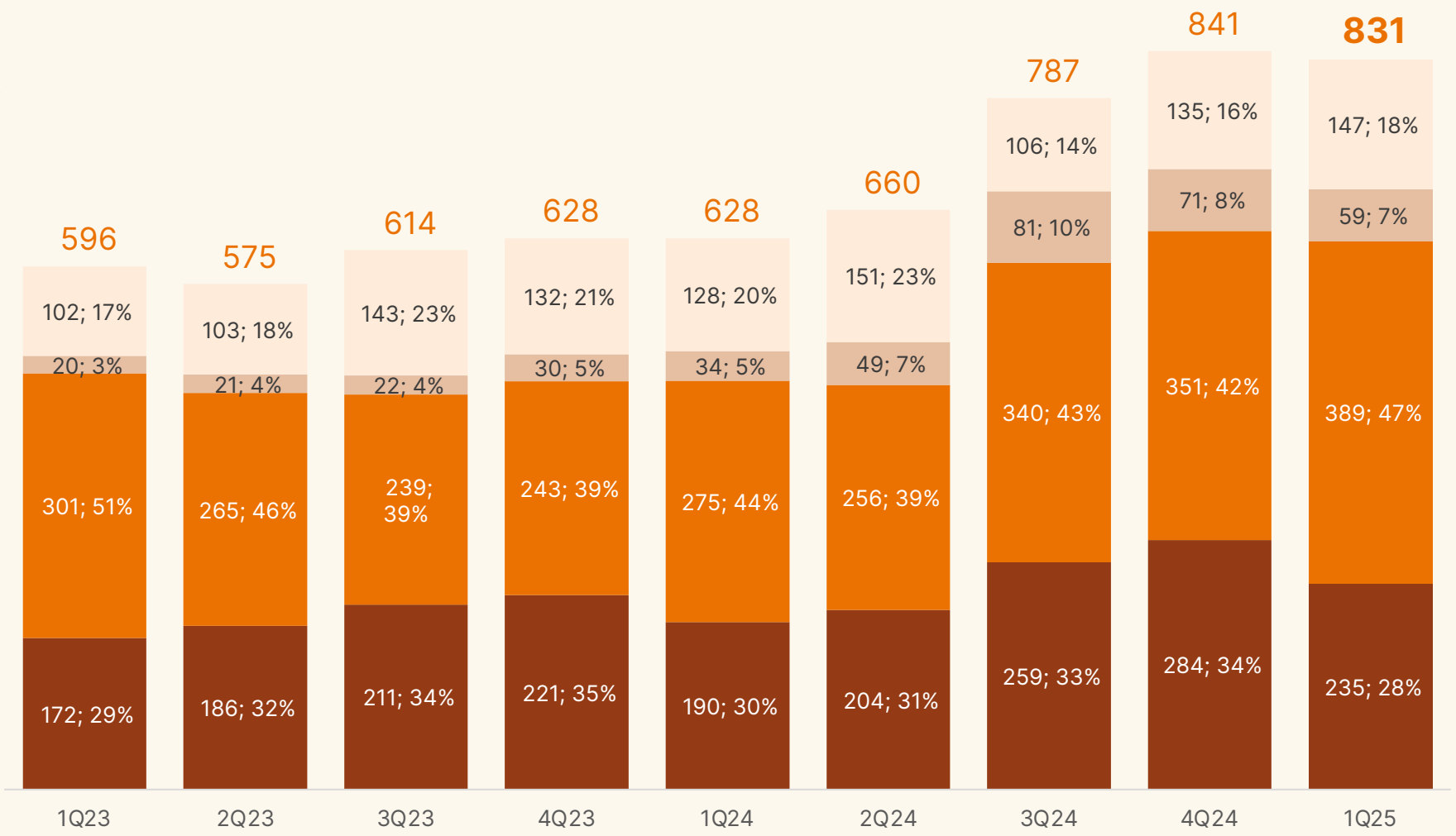
**NIM[1, 2]**
Em %




**Nota:** Definições estão no Glossário desta Apresentação de Resultados. **Nota 1:** (Resultado líquido de juros e receita de títulos, derivativos e câmbio * 4) / (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 clients líquidos de provisões para perdas esperadas) - Depósitos Interfinanceiros + Carteira à vista de cartão de crédito. **Nota 2:** A NIM 2.0 e a NIM ajustada ao risco 2.0 não incluem a carteira à vista de cartão de crédito.

# **Nível de despesas estável**, apoiando nosso crescimento

## Despesas[1]
Em R$ milhões

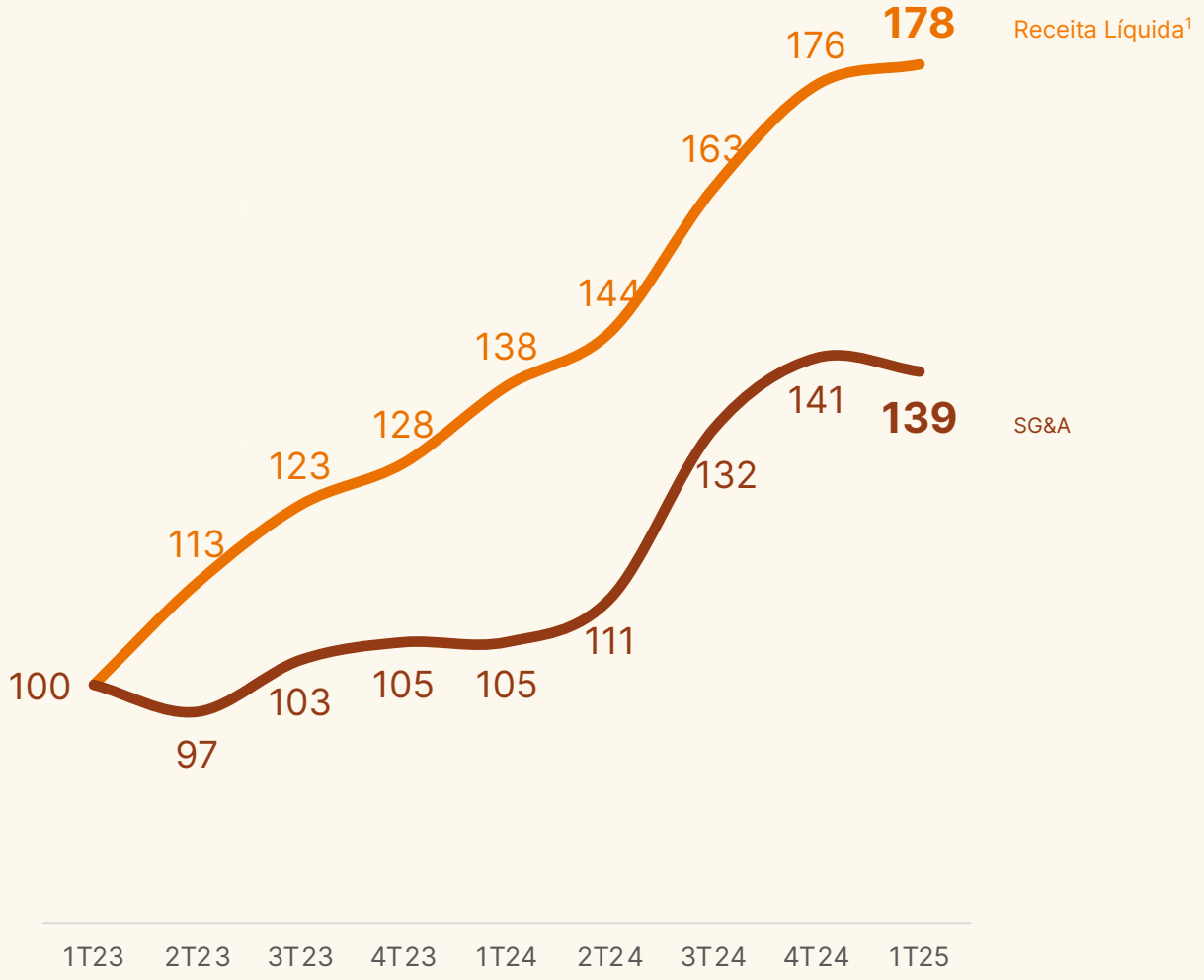



| QoQ | YoY | |
|---|---|---|
| -1% | +32% | Total |
| +9% | +15% | Outras [2] |
| -16% | +74% | Publicidade e Propaganda |
| +11% | +42% | Processamento de Dados e Outros [3] |
| -17% | +23% | Pessoal [4] |

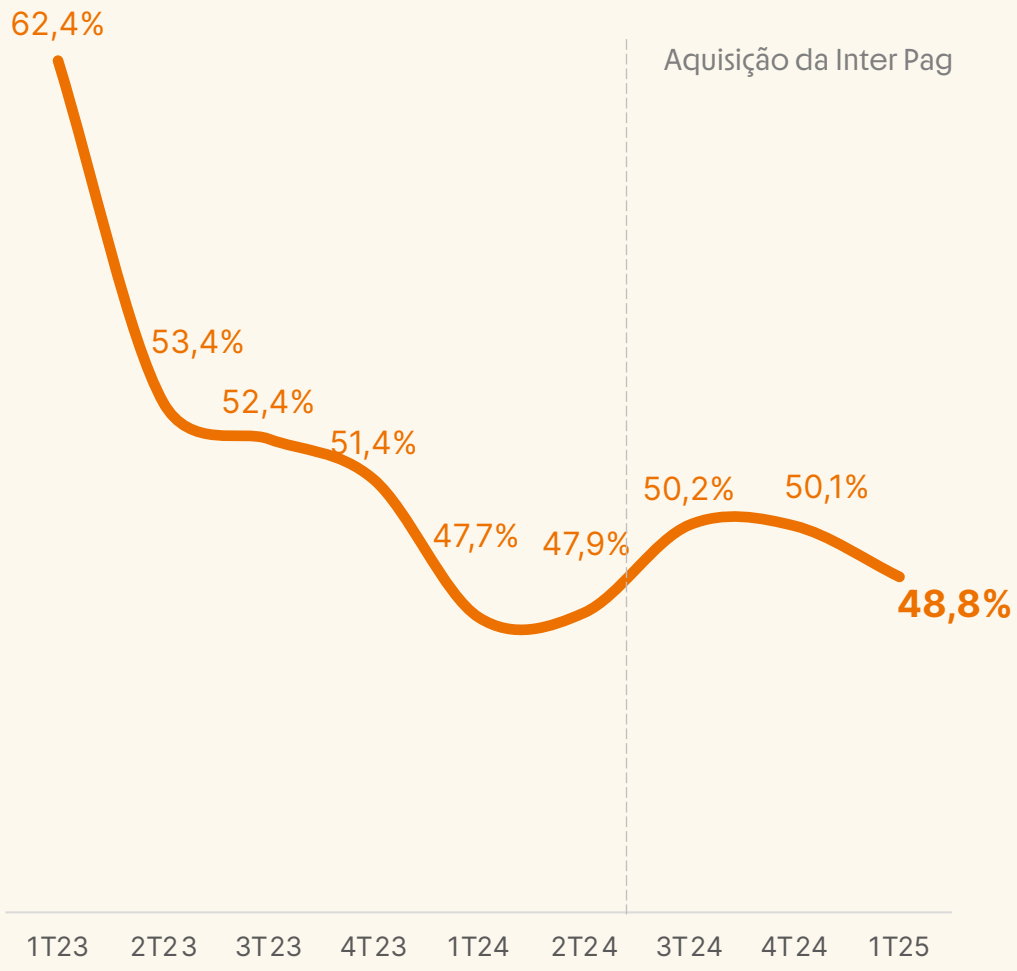
**Note:** Definitions are in the Glossary section of this Earnings Presentation. **Note 1:** IFRS Financial Statements lines: "Personnel expenses", "Depreciation and Amortization", "Administrative Expenses". **Note 2:** Others = rent, condominium fee and property maintenance; provisions for contingencies and D&A. **Note 3:** Data processing, information technology, third party and financial system services. **Note 4:** Personnel Expenses including Share-based and M&A Expenses. Salaries and benefits (including Board).

# Foco em **maximizar a alavancagem operacional**

## Receitas vs. Despesas
Base 100

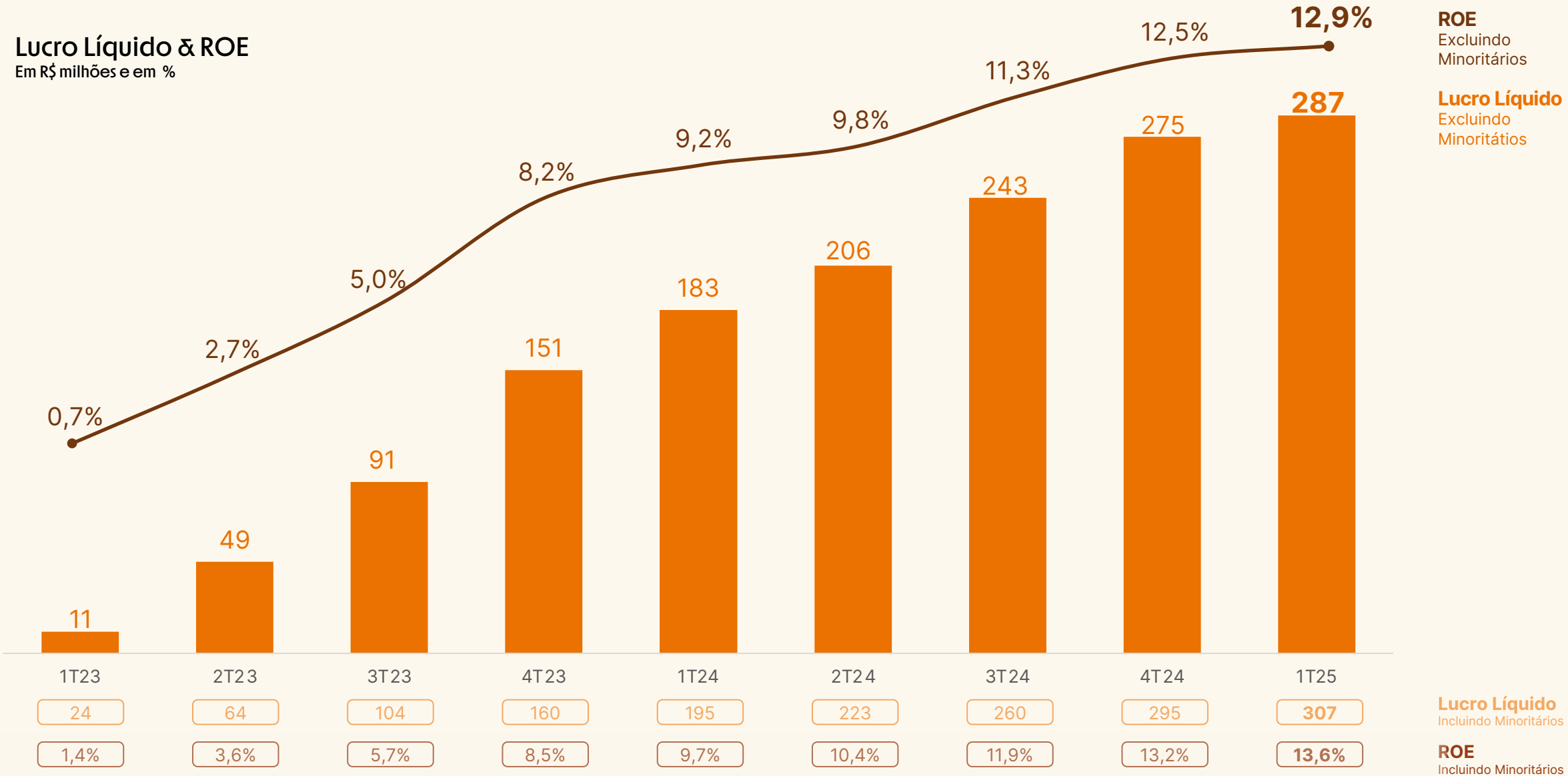



## Índice de Eficiência
Em %




**Nota**: As definições estão na seção de Glossário desta Apresentação de Resultados. **Nota 1**: Receita líquida total menos despesas tributárias.

# Crescimento de lucratividade: ~13% de ROE




**Nota**: As definições estão na seção de Glossário desta Apresentação de Resultados

# Closing Remarks

João Vitor Menin | CEO Global

inter&co

# Executando o plano 60 30 30

Onde começamos: 3T22 | Ano 0

O que alcançamos até o momento: 1T25 | Ano 3

Nosso Norte: 2027 | Ano 5

## OPERACIONAL

### Clientes Totais

23MM → 38MM → ~60MM

Ano 0 3T22 | Ano 1 4T23 | Ano 2 4T24 | Ano 3 4T25 | Ano 4 4T26 | Ano 5 4T27

## PERFORMANCE

### Índice de Eficiência

75% → 48,8% → ~30%

Ano 0 3T22 | Ano 1 4T23 | Ano 2 4T24 | Ano 3 4T25 | Ano 4 4T26 | Ano 5 4T27

## LUCRATIVIDADE

### ROE Excl. Min.

-2% → 12,9% → ~30%

Ano 0 3T22 | Ano 1 4T23 | Ano 2 4T24 | Ano 3 4T25 | Ano 4 4T26 | Ano 5 4T27

**Note:** Definitions are in the Glossary section of this Earnings Presentation.

# O Inter está unicamente posicionado

para prosperar em uma dinâmica

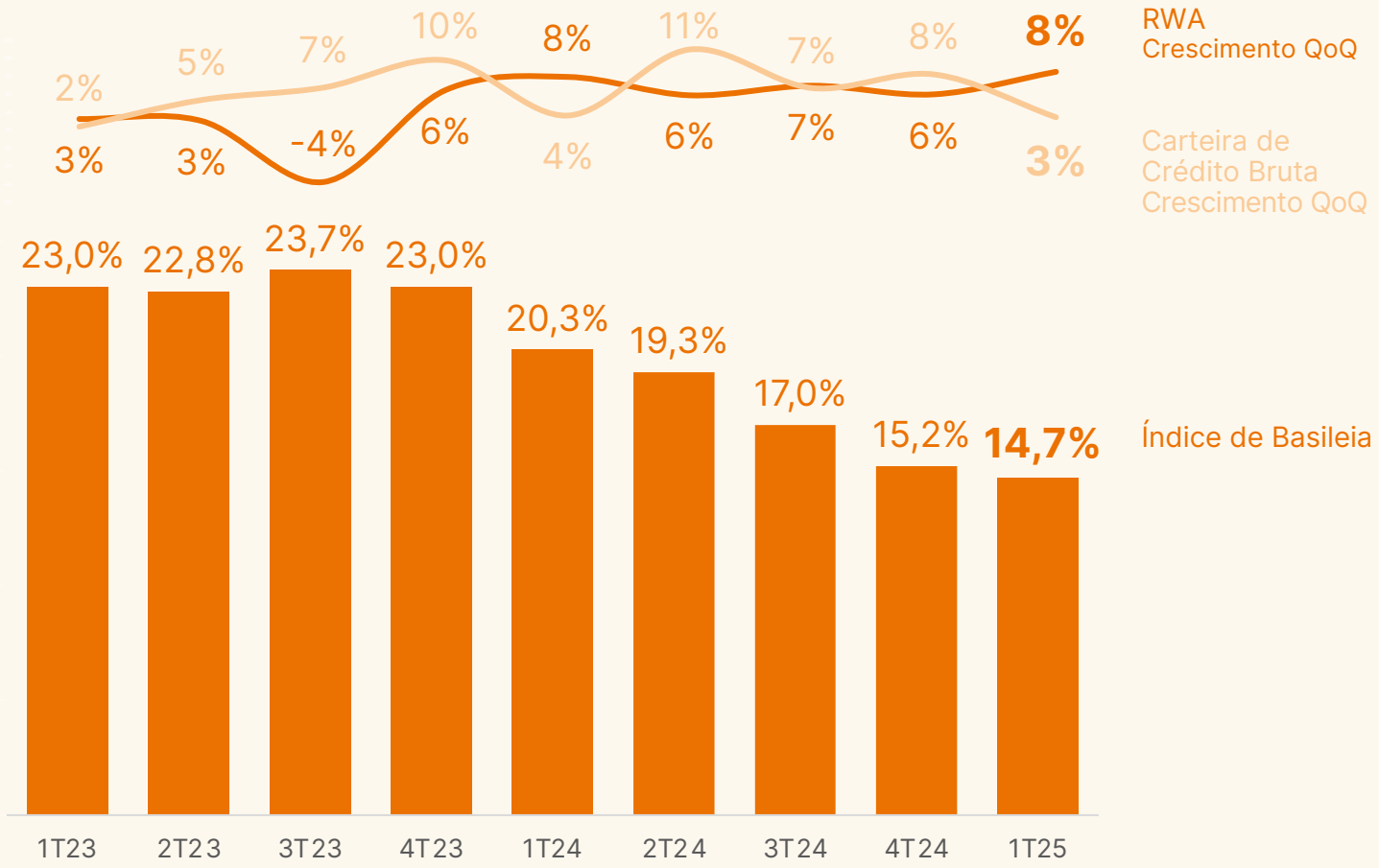
win-win para todos os stakeholders

Clientes | Acionistas | Mercado | Reguladores

# Anexo

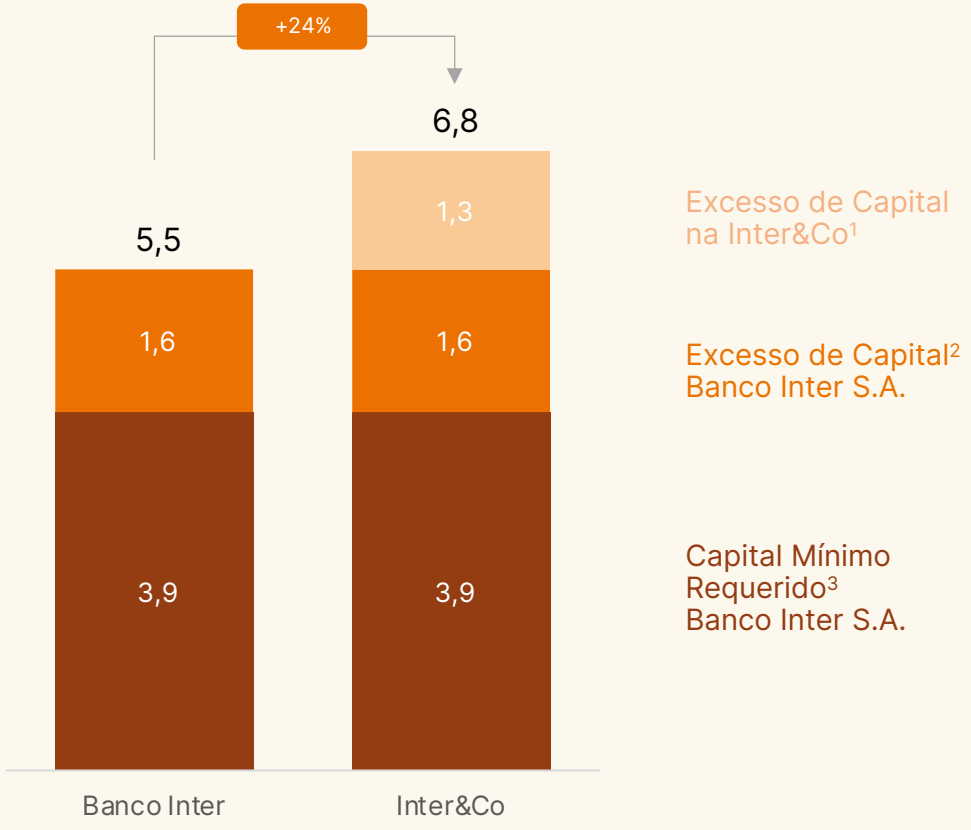
# Índice de Basileia

## Índice de Basileia – Banco Inter S.A.
Em %




## Patrimônio de Referência
Em R$ bilhões

**Níveis significativos de excesso de capital na estrutura da holding**




**Fonte:** Demonstrações Financeiras Banco Inter Bacen GAAP. **Nota 1:** Capital retido no nível da Inter&Co Holding. **Nota 2:** Patrimônio de referência adicional considerando capital mínimo requerido de 10,5%. **Nota 3:** Considerando um Índice de Basileia de 10,5%. **Nota 4:** Pendente aprovação do Banco Central do Brasil.

inter&co

# Balanço Patrimonial (Em R$ milhões)

| Balanço Patrimonial | 31/03/2025 | 31/12/2024 | 31/03/2024 | Variação % ΔQoQ | Variação % ΔYoY |
|---|---|---|---|---|---|
| **Ativos** | | | | | |
| Caixa e equivalentes de caixa | 1.459 | 1.108 | 2.830 | +31,7% | -48,4% |
| Empréstimos e adiantamento a instituições financeiras | 6.595 | 6.195 | 4.051 | +6,5% | +62,8% |
| Depósitos compulsórios no Banco Central do Brasil | 5.648 | 5.285 | 2.926 | +6,9% | +93,0% |
| Títulos e valores mobiliários | 24.703 | 23.900 | 18.167 | +3,4% | +36,0% |
| Instrumentos financeiros derivativos | 8 | 1 | 7 | +700,0% | +14,3% |
| Empréstimos e adiantamento a clientes, líquido de provisão | 35.088 | 33.327 | 28.827 | +5,3% | +21,7% |
| Ativos não circulantes mantidos para venda | 258 | 235 | 174 | +9,8% | +48,3% |
| Investimentos | 10 | 10 | 90 | +0,0% | -88,9% |
| Imobilizado | 359 | 370 | 187 | -3,0% | +92,0% |
| Intangível | 1.926 | 1.836 | 1.596 | +4,9% | +20,7% |
| Ativo fiscal diferido | 1.849 | 1.705 | 1.082 | +8,4% | +70,9% |
| Outros ativos | 2.655 | 2.486 | 2.609 | +6,8% | +1,8% |
| **Total de ativos** | **80.559** | **76.458** | **62.547** | **+5,4%** | **+28,8%** |
| **Passivo** | | | | | |
| Passivos com instituições financeiras | 13.808 | 11.320 | 10.483 | +22,0% | +31,7% |
| Passivos com clientes | 43.648 | 42.803 | 32.643 | +2,0% | +33,7% |
| Títulos emitidos | 10.698 | 9.890 | 8.249 | +8,2% | +29,7% |
| Instrumentos financeiros derivativos passivos | 6 | 70 | 14 | -91,4% | -57,1% |
| Outros passivos | 2.195 | 2.386 | 1.957 | -8,0% | +12,2% |
| **Total do passivo** | **71.546** | **67.386** | **54.008** | **+6,2%** | **+32,5%** |
| **Patrimônio líquido** | | | | | |
| Patrimônio líquido dos acionistas controladores | 8.901 | 8.895 | 8.392 | +0,1% | +6,1% |
| Participações de acionistas não controladores | 112 | 177 | 146 | -36,7% | -23,3% |
| **Total do patrimônio líquido** | **9.013** | **9.072** | **8.538** | **-0,7%** | **+5,6%** |
| **Total do passivo e patrimônio líquido** | **80.559** | **76.458** | **62.547** | +5,4% | +28,8% |

# Demonstração de Resultado (Em R$ milhões)

| Demonstração de Resultado | 1T25 | 4T24 | 1T24 | Variação % ΔQoQ | Variação % ΔYoY |
|---|---|---|---|---|---|
| Receitas de juros | 1.807 | 1.337 | 1.218 | +35,1% | +48,4% |
| Despesas de juros | (1.179) | (941) | (762) | +25,3% | +54,7% |
| Resultado de títulos e valores mobiliários e derivativos e câmbio | 735 | 862 | 537 | -14,8% | +36,8% |
| **Resultado líquido de juros, títulos e valores mobiliários e derivativos e câm** | **1.363** | **1.258** | **992** | **+8,3%** | **+37,3%** |
| Receitas de serviços e comissões | 460 | 514 | 374 | -10,5% | +22,9% |
| Despesas de serviços e comissões | (41) | (39) | (34) | +5,2% | +20,0% |
| Outras receitas | 56 | 111 | 68 | -49,5% | -17,8% |
| **Total de receitas** | **1.838** | **1.844** | **1.401** | **-0,4%** | **+31,2%** |
| Resultado de perdas esperadas | (514) | (496) | (411) | +3,6% | +25,0% |
| **Resultado líquido de perdas** | **1.324** | **1.349** | **990** | **-1,8%** | **+33,8%** |
| Despesas administrativas | (528) | (496) | (395) | +6,5% | +33,6% |
| Despesa de pessoal | (235) | (284) | (190) | -17,3% | +23,3% |
| Despesas tributárias | (136) | (168) | (86) | -18,8% | +57,6% |
| Depreciação e amortização | (67) | (61) | (42) | +11,4% | +61,0% |
| Resultado de participações em coligadas | 0 | 0 | (2) | -100,0% | -100,0% |
| **Lucro / (prejuízo) antes da tributação sobre o lucro** | **358** | **340** | **274** | **+5,1%** | **+30,6%** |
| Imposto de renda e contribuição social | (51) | (45) | (79) | +12,0% | -35,3% |
| **Lucro / (prejuízo)** | **307** | **295** | **195** | **+4,0%** | **+57,1%** |
| **Lucro líquido excluindo minoritários** | **287** | **275** | **183** | **+4,1%** | **+56,8%** |

# Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

**Antecipação de recebíveis de cartão de crédito:**
Divulgados na nota 9.a das Demonstrações Financeiras, na linha "Empréstimos e adiantamentos a instituições financeiras".

**ARPAC bruto:**

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

**ARPAC líquido:**

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

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

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

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

**Carteira de crédito bruta:**

$$\text{Empréstimos e adiantamentos a clientes} + \text{Empréstimos a instituições financeiras}$$

**Carteira remunerada:**

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

**Clientes de serviços globais:**
Incluem clientes brasileiros de Global Account, clientes dos EUA e investidores internacionais.

**Custo de funding:**

$$\frac{\text{Despesas de juros} \times 4}{\text{Média dos passivos remunerados dos últimos 2 trimestres (depósitos à vista, depósitos a prazo, poupança, credores por recursos a liberar, títulos emitidos, obrigações com redes de cartão de crédito, obrigações por operações compromissadas, depósitos interfinanceiros e outros)}}$$

**Custo de risco:**

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

**Custo de servir (CTS):**

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

**Fee income ratio:**

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

# Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

**Formação de estágio 3:**

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

**Formação de NPL:**

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

**Funding:**

$$\text{Depósitos à vista} + \text{depósitos a prazo} + \text{poupança} + \text{títulos emitidos} + \text{credores por recursos a liberar}$$

**Gross Take Rate:**

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

**Índice de basileia:**

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

**Índice de cobertura:**

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

**Índice de eficiência:**

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

**Índice de eficiência administrativo:**

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

**Índice de eficiência ajustado ao risco:**

$$\frac{\text{Despesa de pessoal} + \text{Despesas administrativas} + \text{Depreciação e amortização}}{\text{Receita de juros} + \text{Resultado líquido de serviços e comissões} + \text{Resultado de títulos e valores mobiliários e derivativos} + \text{Outras receitas} - \text{Despesas tributárias} - \text{Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros}}$$

**Índice de eficiência de pessoal:**

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

**Margem por cliente ativo bruta de despesas de juros:**

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

**Margem por cliente ativo líquida de despesas de juros:**

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

**Net Take Rate:**

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

# Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

**NIM 1.0 - Carteira remunerada + carteira à vista de cartão de crédito**

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

**NIM 2.0 - Carteira remunerada**

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

**NIM 1.0 Ajustada ao Risco**

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

**NIM 2.0 Ajustada ao Risco**

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

**NPL 15 a 90 dias:**

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

**NPL > 90 dias:**

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

# Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

**Receita bruta total:**

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

**Receita de serviços de cartão:**
É parte das linhas "Receita de serviços e comissões" e "Outras receitas" da Demonstração de Resultado IFRS.

**Receita líquida:**

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

**Receita líquida de juros:**

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

**Receita líquida de serviços:**

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

**Relacionamento de Banco Primário:**
Cliente que possui 50% ou mais de sua renda após impostos para esse período fluindo para sua conta bancária conosco durante o mês.

**Retorno sobre patrimônio líquido médio (ROE):**

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

**SG&A:**

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

**Taxa de ativação:**

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

**Taxas implícitas:**
Taxa anual calculada multiplicando a taxa de juros trimestral por 4, dividida pela média da carteira dos últimos dois trimestres. Taxa de juros consolidada inclui imobiliário, consignado + FGTS, PMEs, cartão de crédito excluindo recebíveis de cartão de crédito não remunerados, e antecipação de recebíveis de cartão de crédito.

**Títulos e Valores Mobiliários:**

Receita de Títulos e Vlaores Mobiliários e Derivativos – Receita de Derivativos

**TPV de Cartões + Pix:**
Volumes de transações Pix, débito e crédito e saques de um determinado período. O Pix é uma solução do Banco Central do Brasil para realizar pagamentos instantâneos entre bancos e instituições financeiras no Brasil.

**TPV de Cartões + Pix por cliente ativo:**
TPV de Cartões+Pix de um determinado período dividido pelo número de clientes ativos referente ao último dia do período.

**Volume transacionado no marketplace (GMV):**
O valor total de todas as vendas feitas ou iniciadas por meio de nossa plataforma Inter Shop & Commerce Plus, gerenciada pela Inter Shop & Commerce Plus.

inter&co

INTR | Nasdaq Listed