

# Apresentação de Resultados

“Construindo o futuro por meio  
de crescimento rentável”

Novembro 2025

# 3T2025



# Agenda



## 1. Overview do CEO

*João Vitor Menin | CEO Global*



## 2. Atualização de 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 da 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, Funding, Custo de Funding, Volume Bruto de Mercadorias (GMV), Prêmios, Entradas Líquidas, Depósitos e Investimentos de Serviços Globais, Fee Income Ratio, Custo de Aquisição de Clientes, Cartões + Pix TPV, ARPAC Bruto, ARPAC Líquido, NIM Marginal 1.0, NIM Marginal 2.0, Margem de Juros Líquida IEP + Non-int. CC Recebíveis (1.0), Margem Líquida de Juros IEP (2.0), Custo de servir, Margem de Juros Líquida Ajustada pelo Risco IEP + Non-int. CC Recebíveis (1.0), Margem Líquida de Juros IEP (2.0) Ajustada 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.

# Destaques 3T25

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

**45,2%** índice de eficiência

**R\$ 336 mm** lucro líquido

**14,2%** ROE

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

**R\$ 1,6 tn** TPV anualizado





# Overview do CEO

*João Vitor Menin | Global  
CEO*

# Celebrando a jornada, construindo o futuro



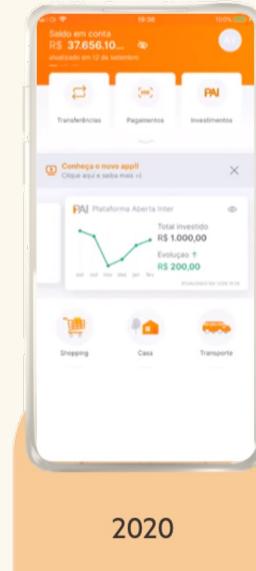
## Aniversário de 10 anos da nossa conta digital



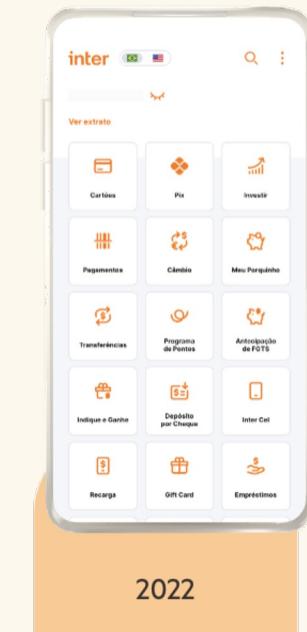
2015



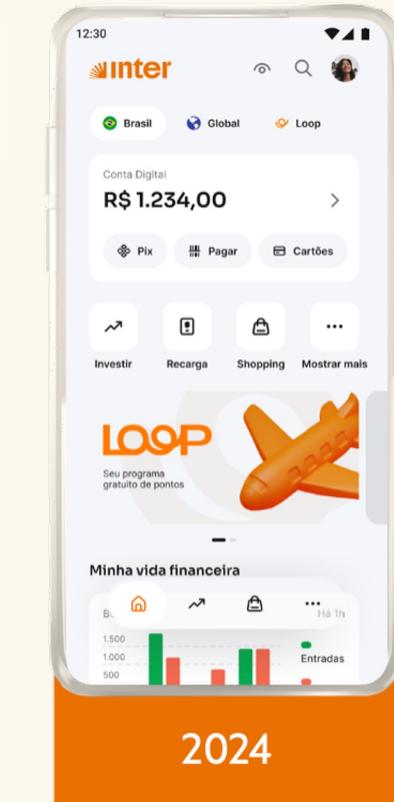
2017



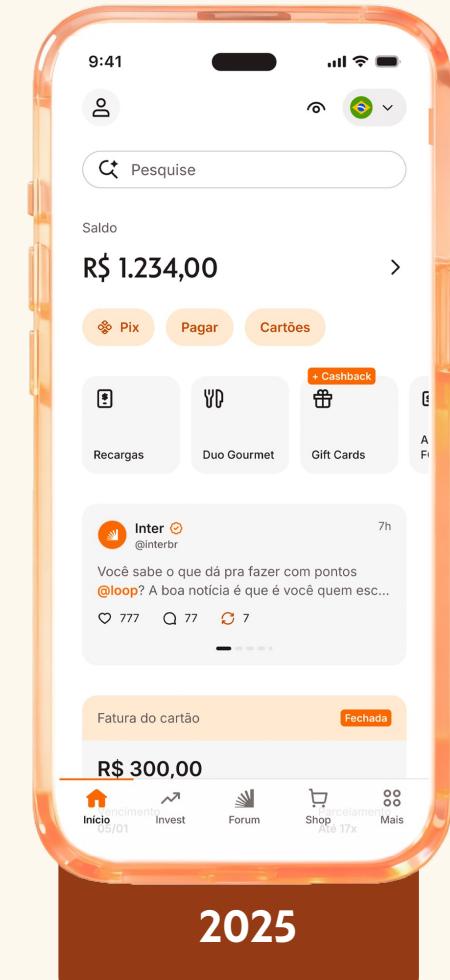
2020



2022



2024



2025

# Nosso propósito



Criar um **mundo** onde  
**interações** entre  
**pessoas**  
geram **mais valor**



# Os pilares culturais por trás da nossa forte performance



## Foco no Cliente

*O cliente no centro de todas as decisões*



## Liderar com Inovação

*Antecipar o futuro*



## Excelência Operacional

*Execução impecável*



## Mentalidade Vencedora

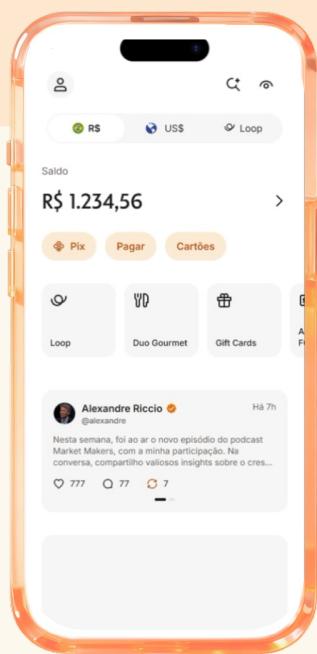
*Resultados extraordinários como um time*



# Construindo o futuro com crescimento rentável

## Inovação

IA & IA Generativa  
Hiper personalização  
Novas funcionalidades



## Expansão

Novos produtos  
Único App  
Novos países



## Time

Desenvolvimento do time  
Experts de mercado  
Novos pilares culturais





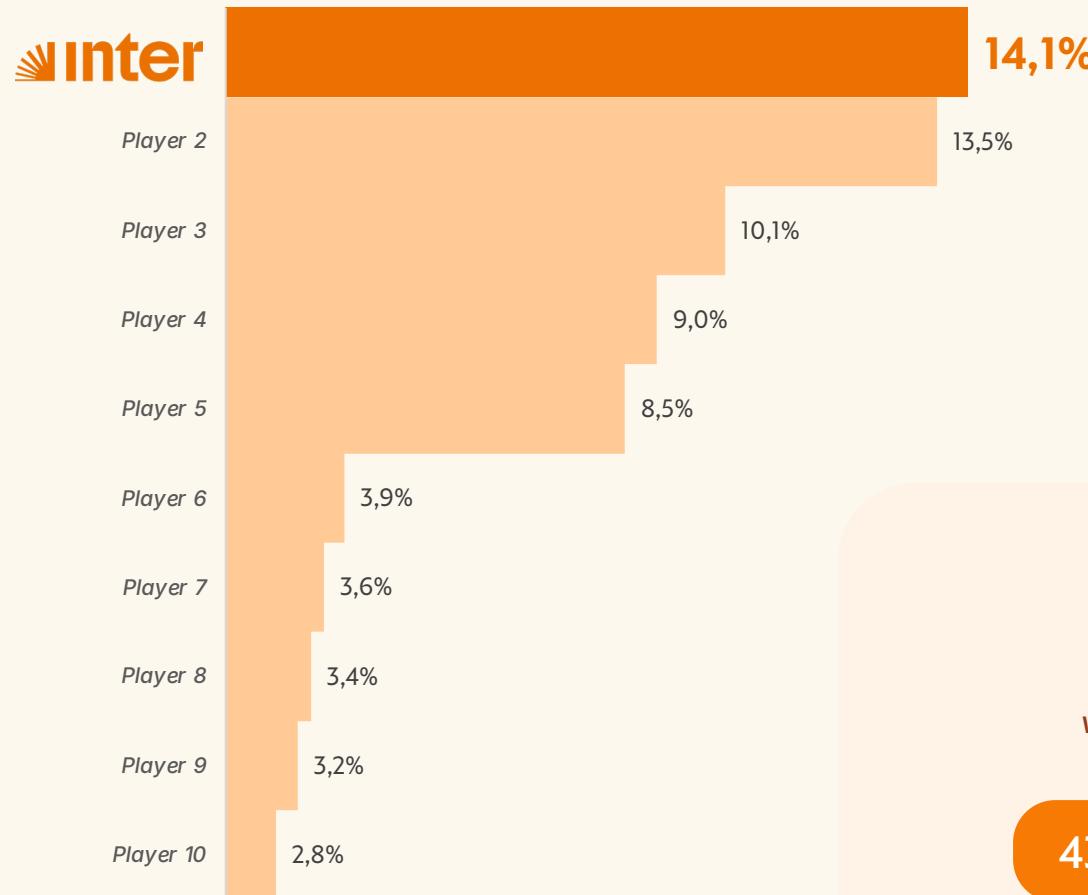
# Atualização de Negócio

*Alexandre Riccio | CEO Brasil*

# Branding e experiência do cliente gerando maior engajamento

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

Em %, apenas Brasil



43% crescimento YoY



**85 NPS<sup>1</sup>**

**20,1 mm**

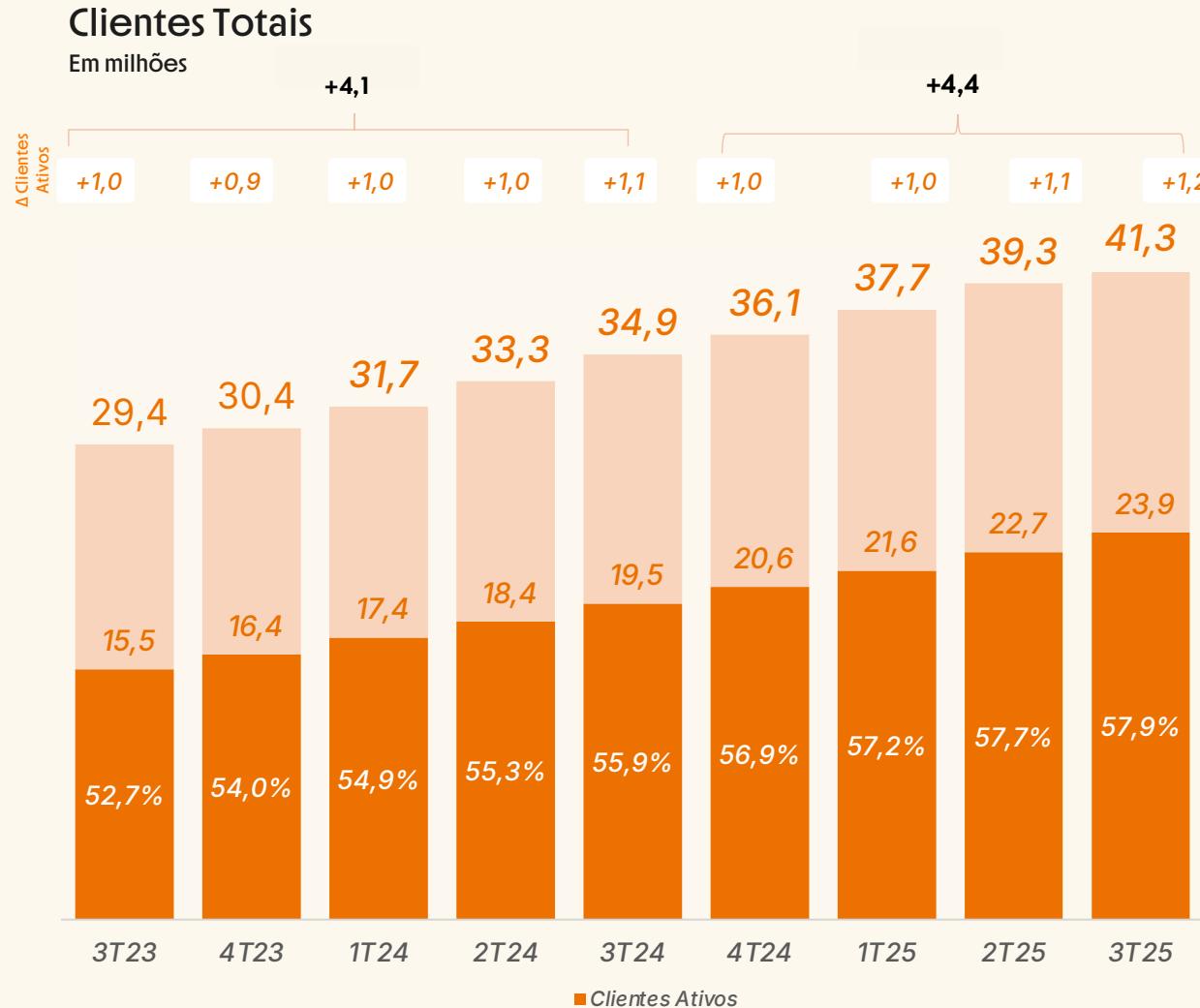
*logins por dia<sup>2</sup>*  
vs. 14.1 mm em Setembro/24

**28 mm**

*transações financeiras por dia<sup>3</sup>*  
vs. 22 mm em Setembro/24

27% crescimento YoY

# Crescimento recorde de novos clientes ativos



Dinâmica de onboarding aprimorada

Jornada eficiente de ativação inicial do cliente

Payback de CAC mais rápido

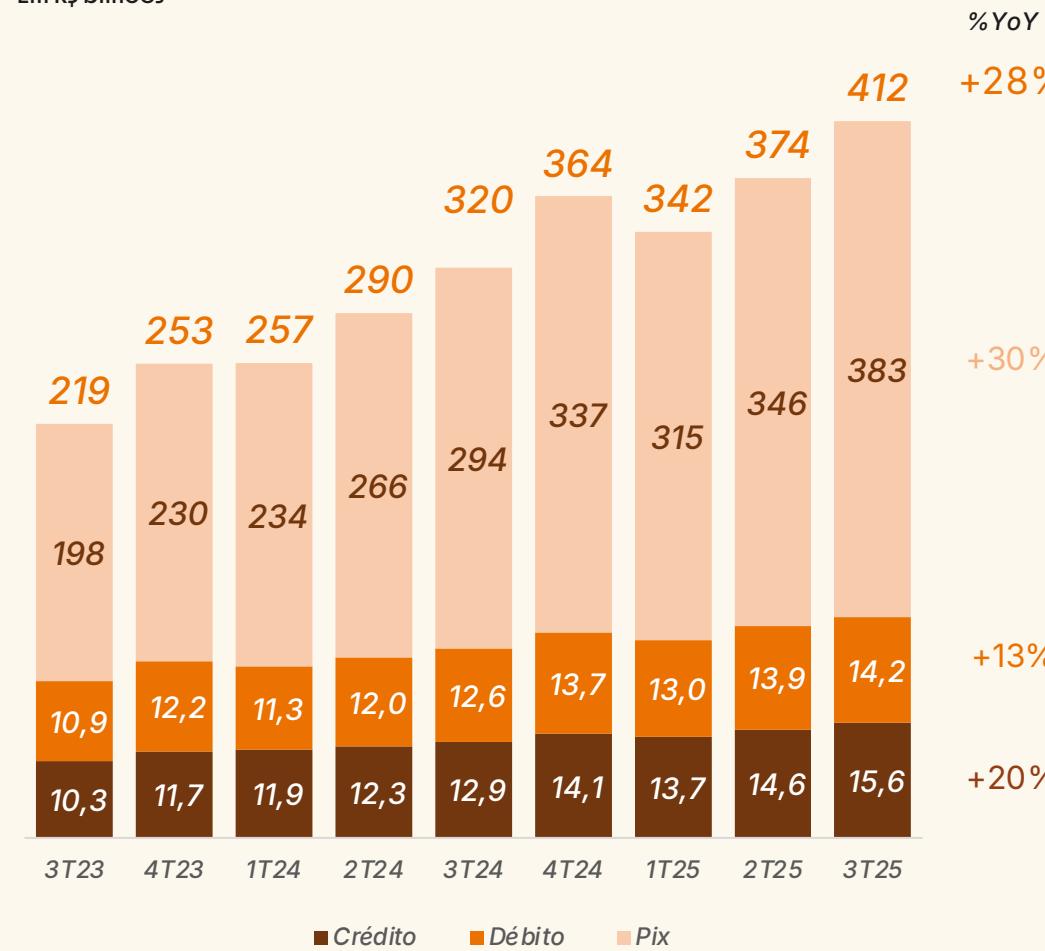


# Crescimento transacional movido por mais relacionamentos primários



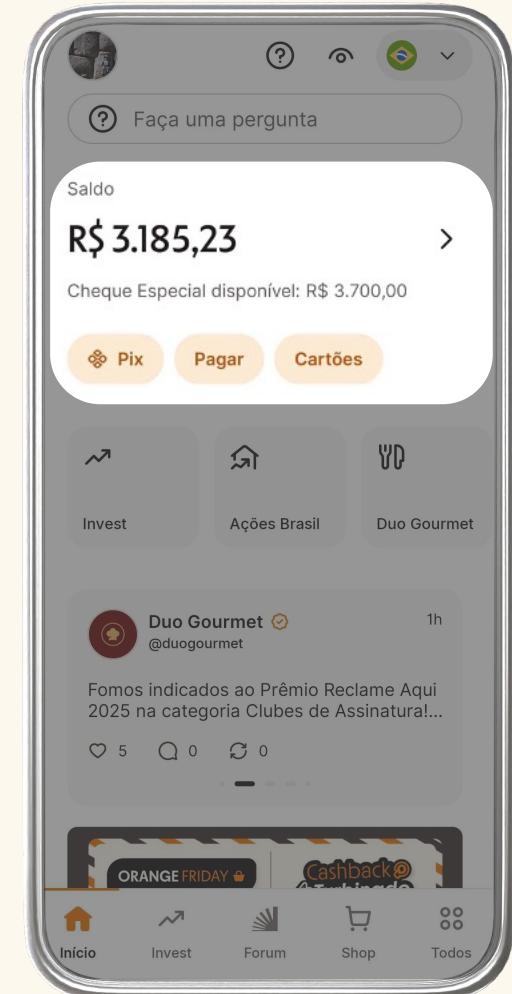
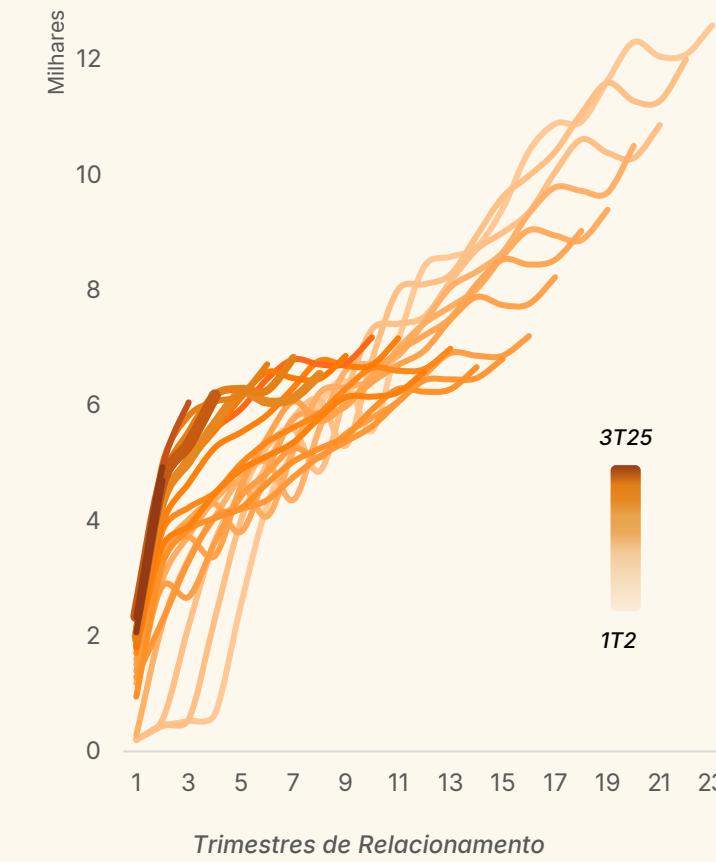
## TPV Cartões + PIX<sup>1</sup>

Em R\$ bilhões



## TPV Cartões + PIX Por Cliente Ativo

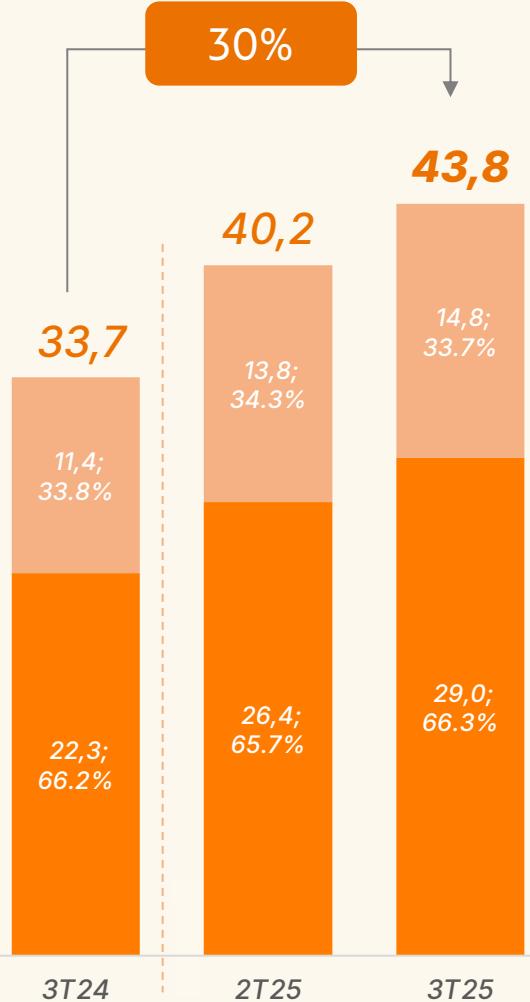
Em R\$ milhares, mês



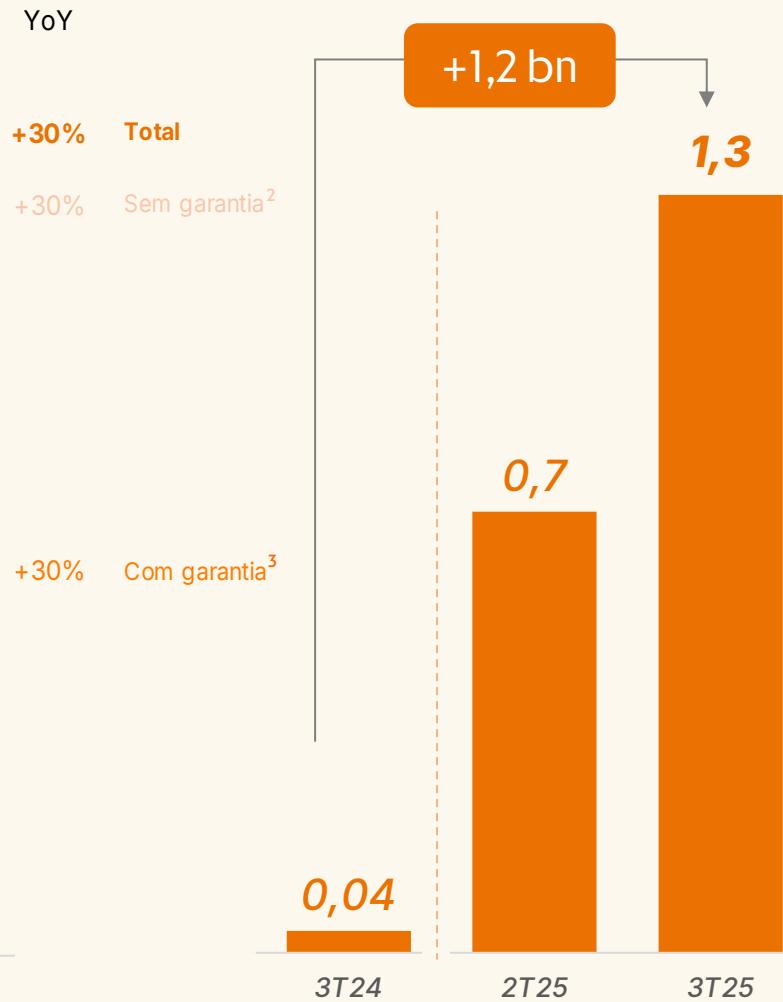
# Foco estratégico em consignado privado e reshaping de cartões



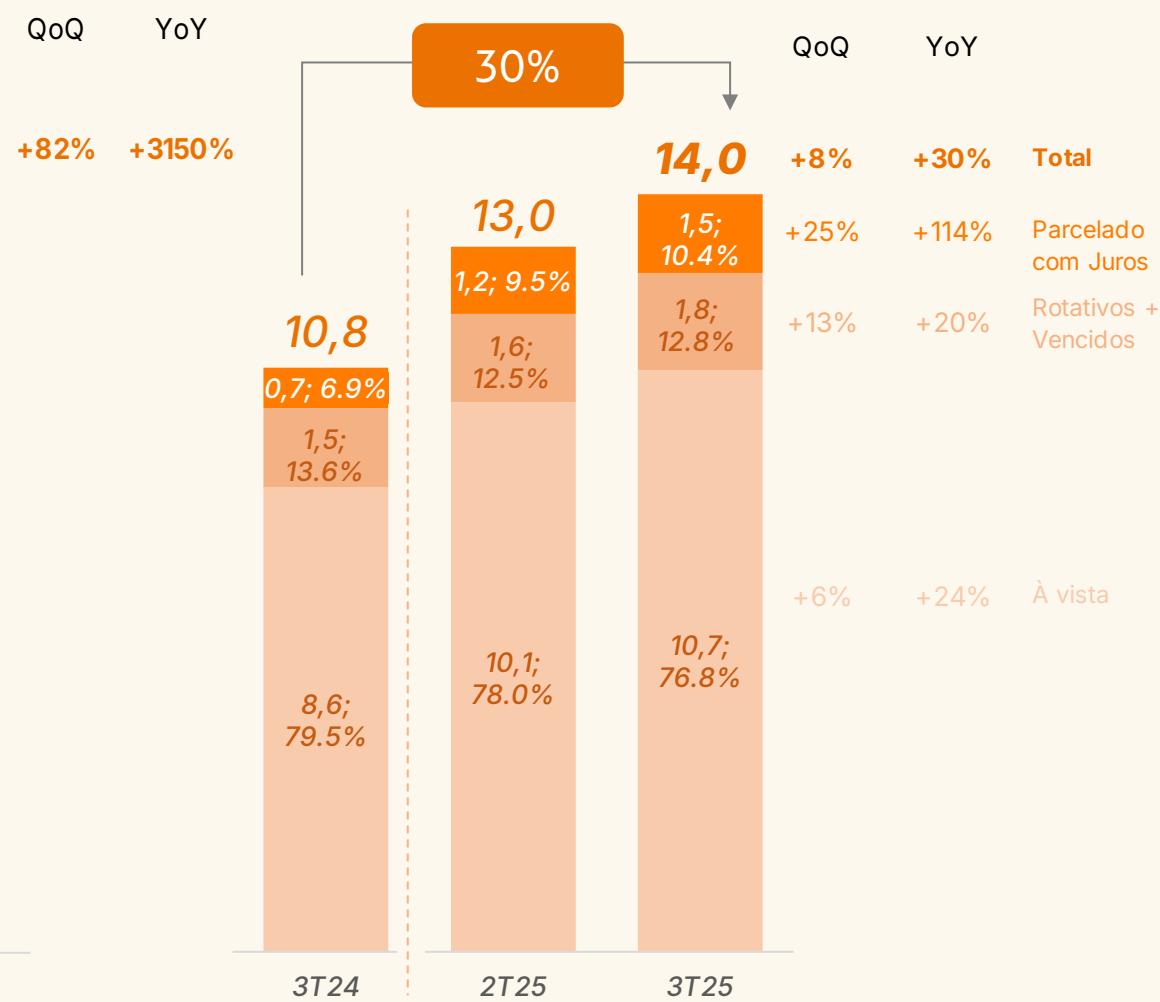
**Carteira de Crédito<sup>1</sup>**  
Em R\$ bilhões



**Carteira de Consignado Privado**  
Em R\$ bilhões



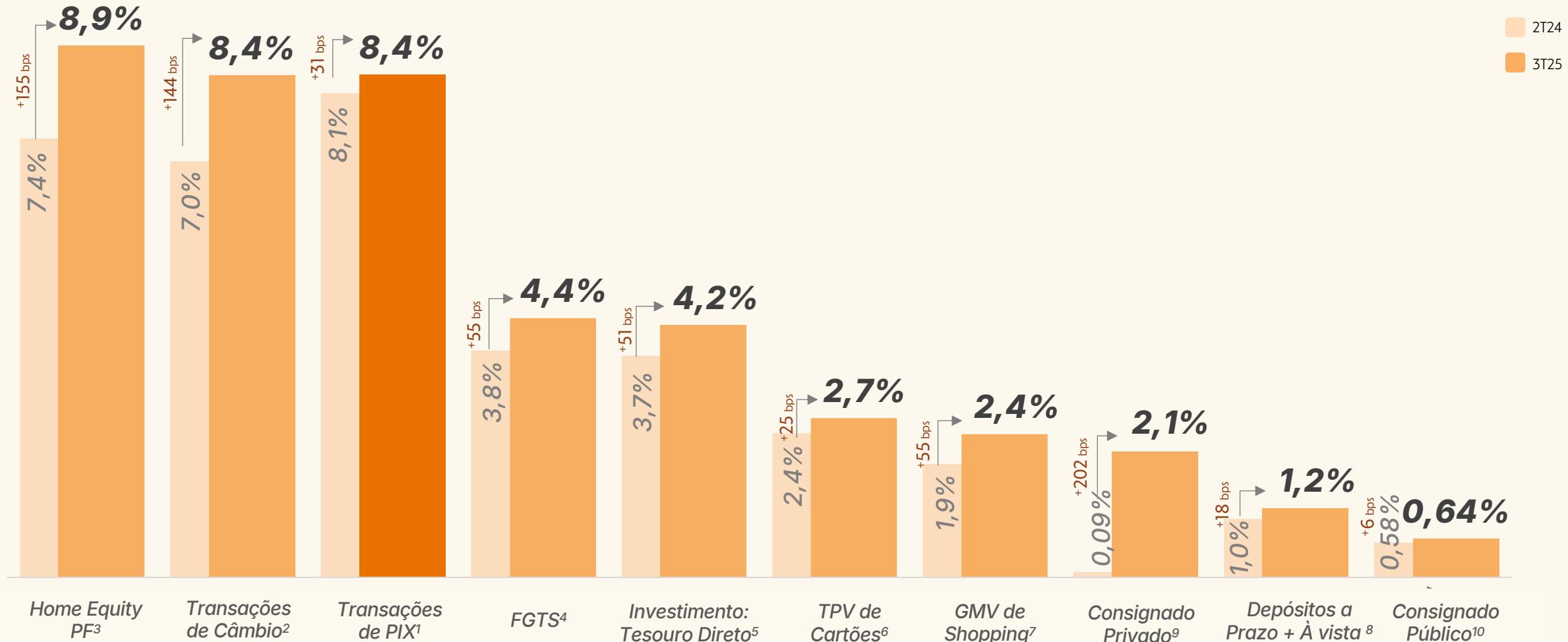
**Carteira de Cartão de Crédito**  
Em R\$ bilhões



# Ganhos de market share contínuo em produtos estratégicos

## Market Share

Em %



**Nota 1:** Número total de transações PIX no 3T25 e 3T24 excluindo transações realizadas fora do SPI. Dados de mercado do Banco Central do Brasil. **Nota 2:** Valor das Transferências Cambiais para o Exterior do 3T25 e 3T24. Dados do Banco Central do Brasil. **Nota 3:** Total da Carteira de Home Equity PF em Setembro/2025 e Setembro/2024. Dados de mercado da ABECIP. **Nota 4:** Carteira total de FGTS estimada multiplicando a participação do Inter nos pagamentos recebidos de Saques do FGTS (60-F – Saque Aniversário – Alienação ou Cessão Fiduciária) de Setembro/2025 pela carteira de empréstimos FGTS do Inter de Setembro/2025. **Nota 5:** Saldo Tesouro Direto. Dados de mercado: Setembro de 2025 e Setembro de 2024. Dados do Tesouro Transparente. **Nota 6:** TPV total de cartões no 1S25 e 1S24. Dados de mercado da ABECIS. **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 Setembro de 2025 e Setembro de 2024. **Nota 9:** Dados de mercado do Banco Central do Brasil, de Setembro de 2025 e Setembro de 2024. **Nota 10:** Empréstimos Inter Payroll Público e INSS excluindo carteira adquirida. Dados de mercado do Banco Central do Brasil de Setembro de 2025 e Setembro de 2024.

# 7 verticais construindo o futuro por meio de inovação contínua

Crescimento em  
todas as verticais



Investments



Credit



Insurance

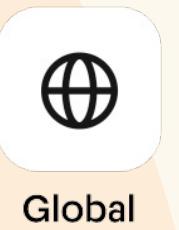


Banking

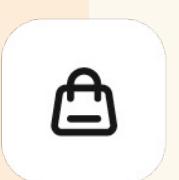


Loyalty

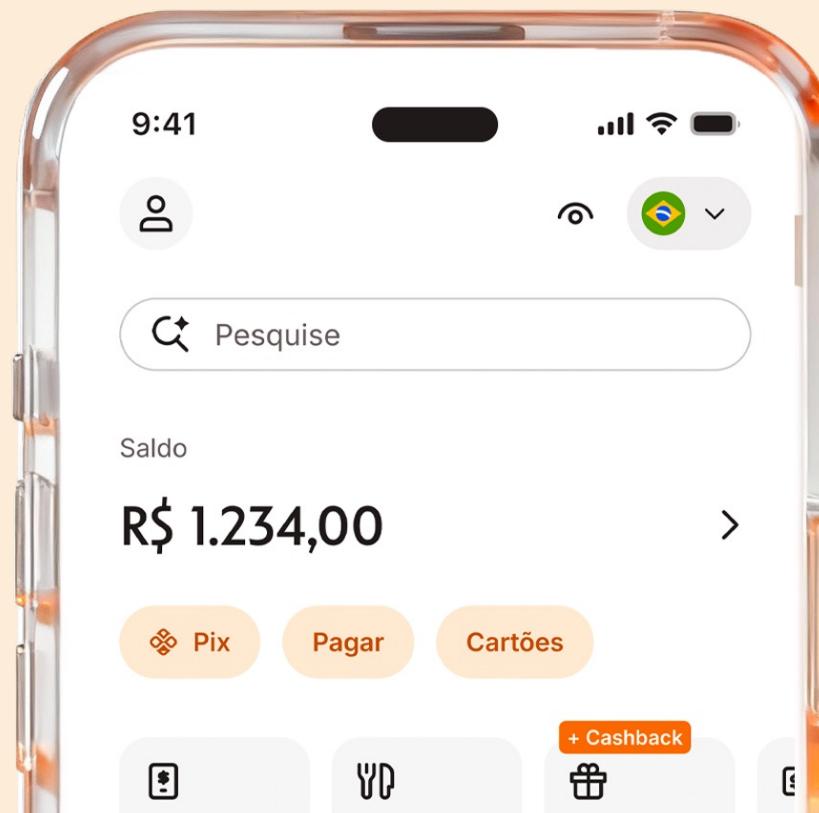
Crescimento da  
lucratividade



Global



Shopping





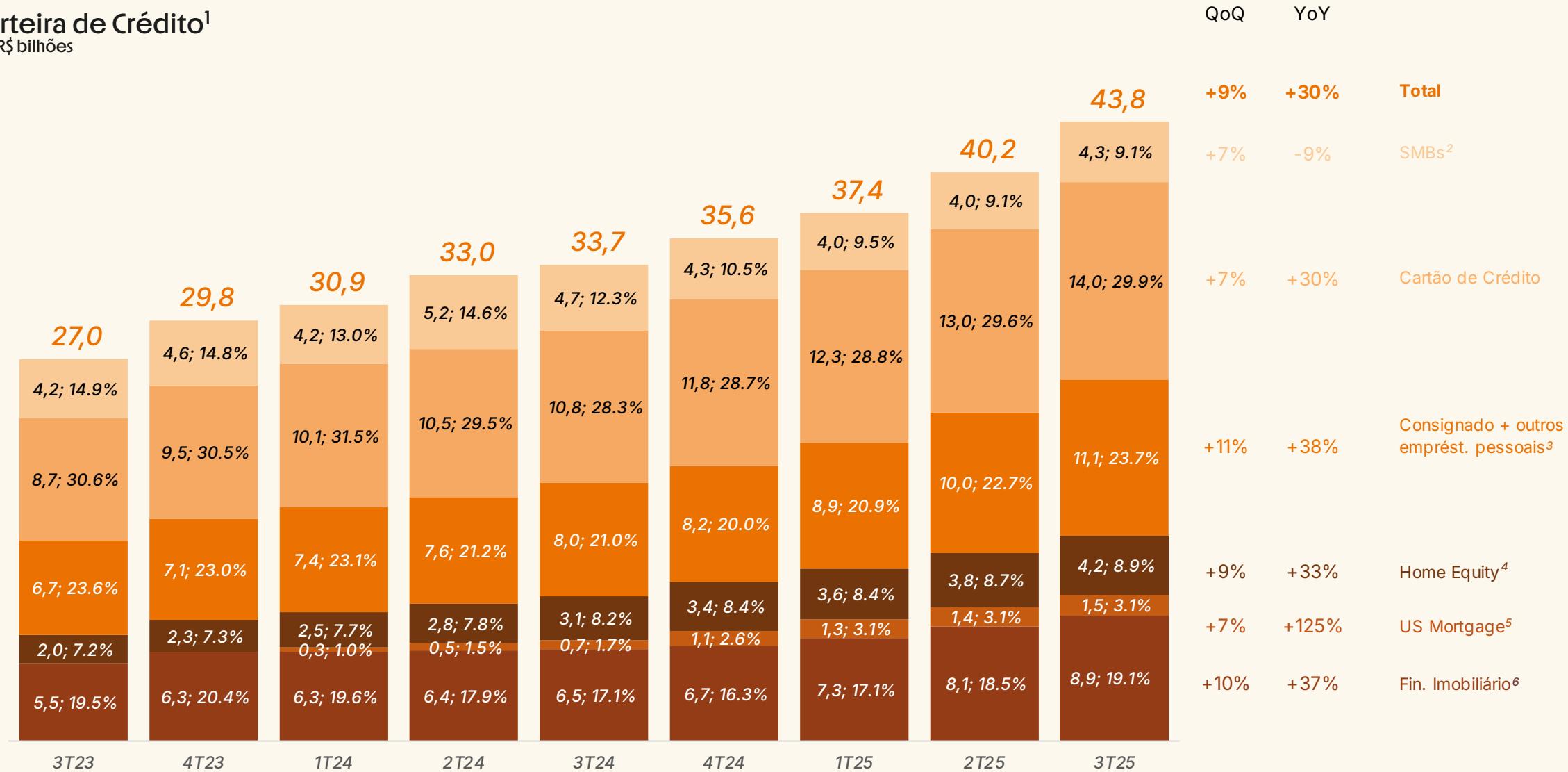
# Performance Financeira

*Santiago Stel | SVP CFO*

# Crescimento em crédito, expandindo ROE e diversificando receitas

## Carteira de Crédito<sup>1</sup>

Em R\$ bilhões

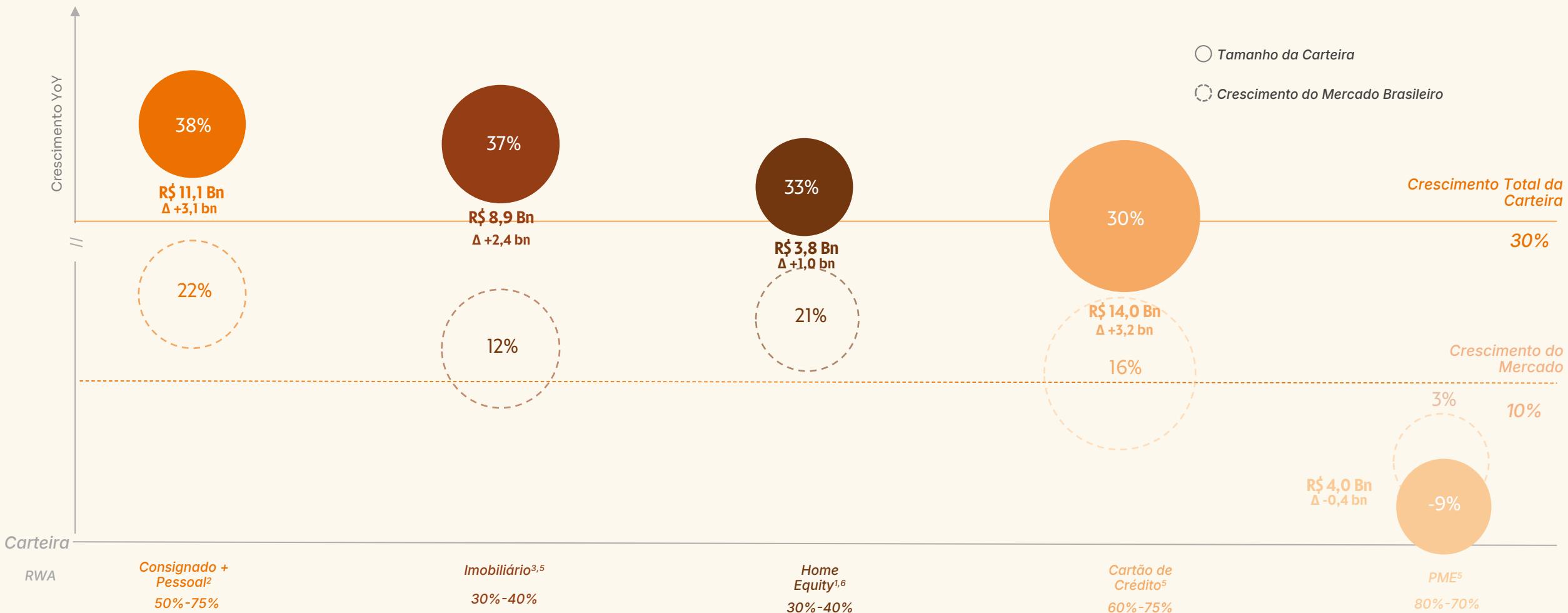


**Nota:** As definições estão na seção Glossário desta Apresentação de Resultados. **Nota 1:** Carteira de Crédito: Empréstimos e adiantamentos a clientes, brutos de despesas com provisão. **Nota 2:** PME inclui empréstimos para o agronegócio. **Nota 3:** Pessoa Física inclui empréstimos consignados, cheque especial, renegociações de cartão de crédito e outros empréstimos, excluindo o FGTS. **Nota 4:** Patrimônio Líquido inclui a carteira de pessoas jurídicas e físicas. **Nota 5:** Empréstimos Hipotecários no mercado americano. **Nota 6:** Excluindo Patrimônio Líquido e Empréstimos Hipotecários nos EUA.

# Superando o crescimento de mercado em diversos produtos

## Total e Crescimento da Carteira de Crédito 3T25

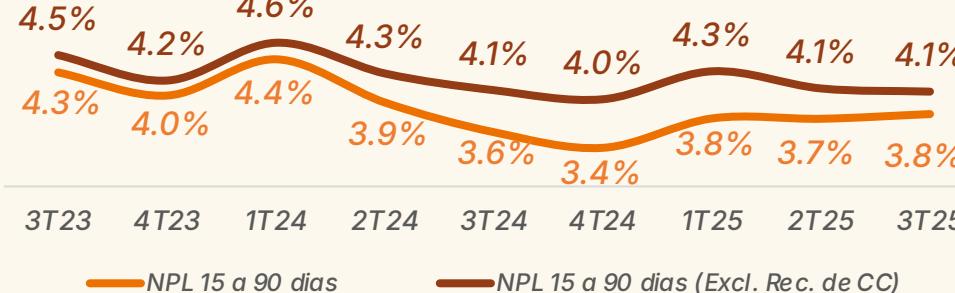
Em % YoY e em R\$ bilhões



# Performance consistente nos indicadores de crédito

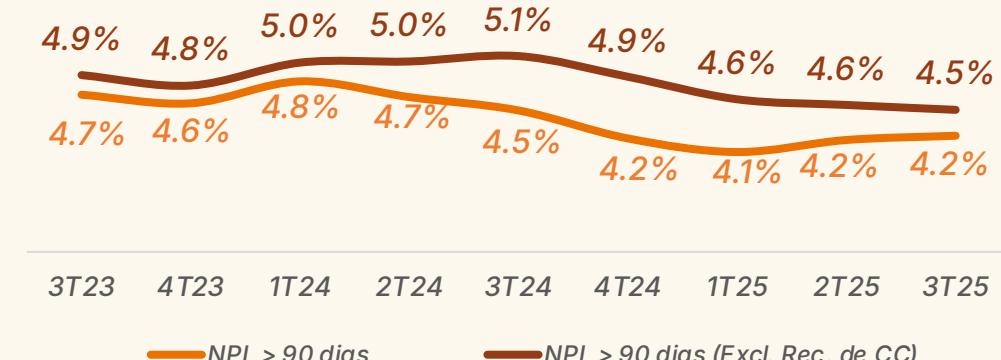
## NPL 15 a 90 dias<sup>1</sup>

Em %



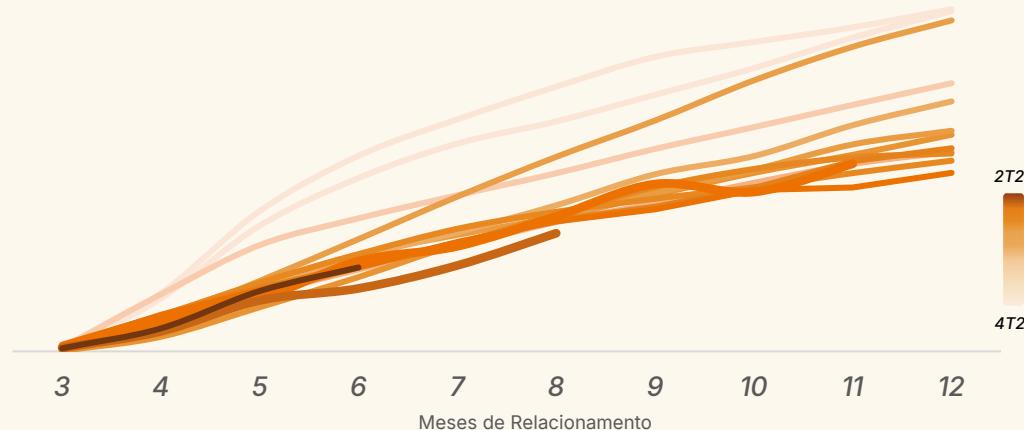
## NPL > 90 dias<sup>1</sup>

Em %



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

Em %



## Formação de NPL e Estágio 3

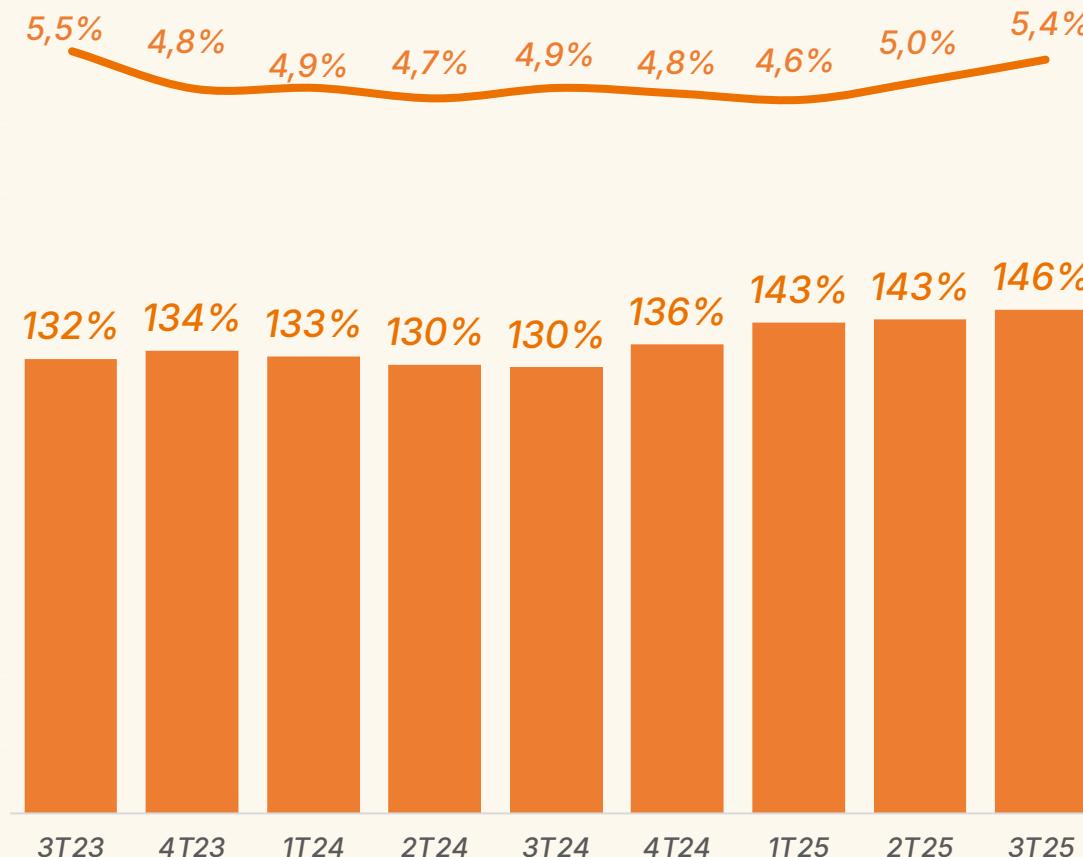
Em %



# Custo de risco resiliente, com níveis de cobertura estáveis

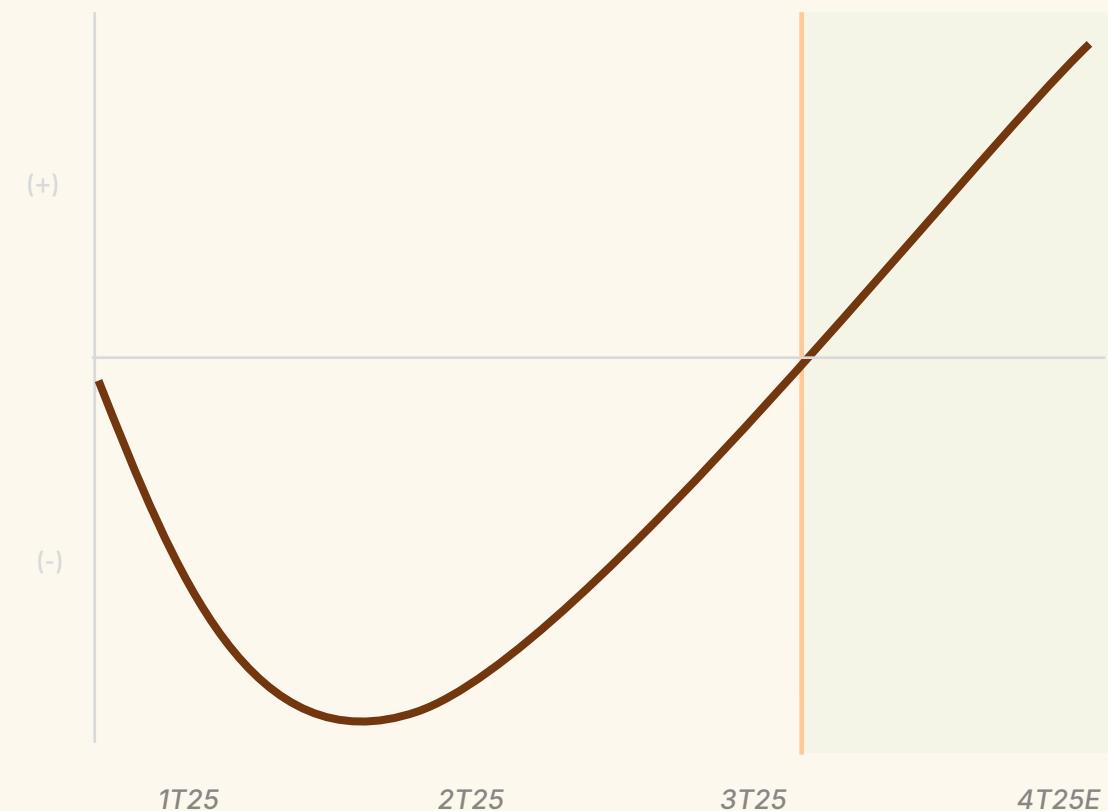
## Custo de Risco & Índice de Cobertura<sup>2</sup>

Em %



## EBT acumulado do consignado privado

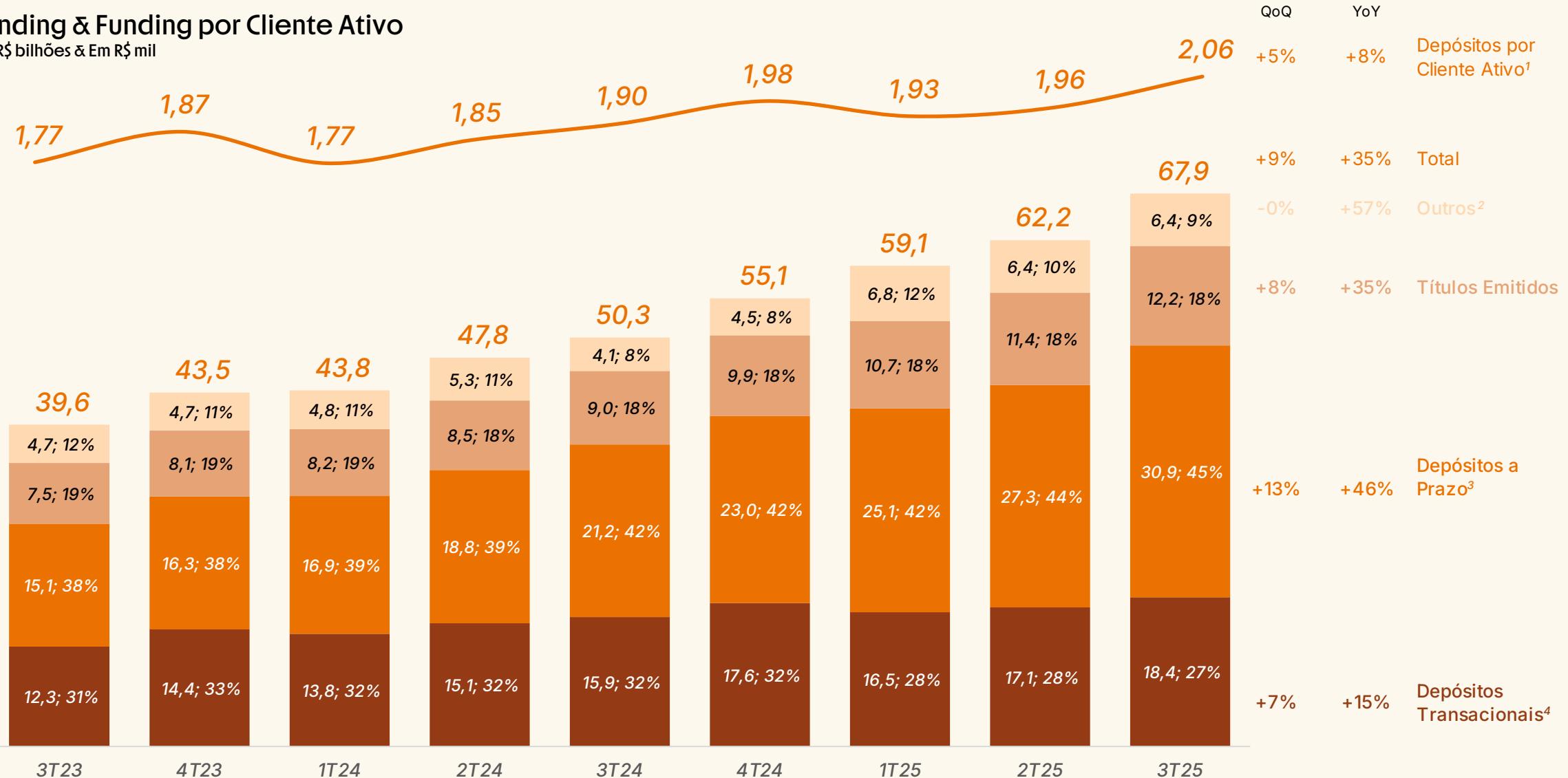
DRE Ilustrativa



# Funding diversificado proporcionando alto crescimento

## Funding & Funding por Cliente Ativo

Em R\$ bilhões &amp; Em R\$ mil



**Nota:** As definições estão na seção Glossário desta Apresentação de Resultados. **Nota 1:** Os depósitos por cliente ativo consideram o total de depósitos à vista mais os depósitos a prazo pelo total de clientes ativos do trimestre. **Nota 2:** Inclui depósitos de poupança, credores por recursos a liberar e passivos com instituições financeiras (títulos vendidos compromissados, depósitos interfinanceiros e empréstimos e repasses). **Nota 3:** Exclui o saldo da Conta com Pontos. **Nota 4:** Inclui o saldo de correspondentes da Conta com Pontos e depósitos à vista.

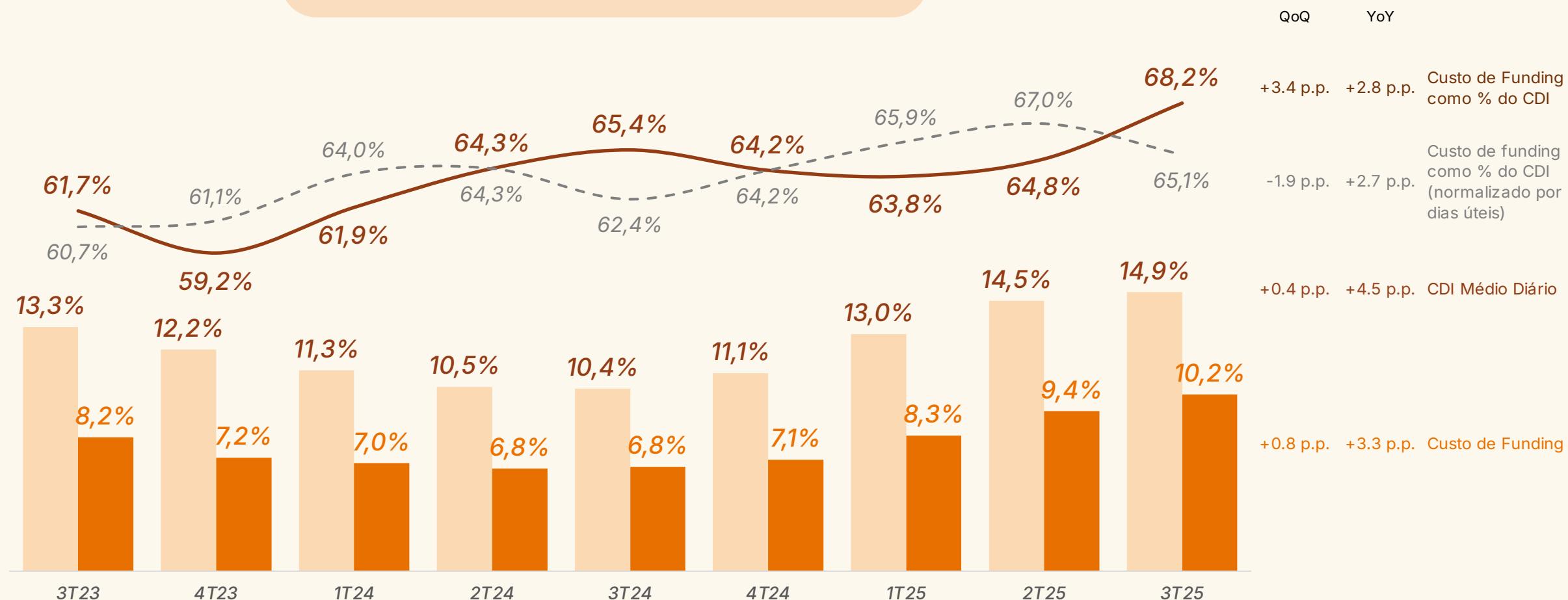
# Baixo custo de funding como uma vantagem competitiva

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

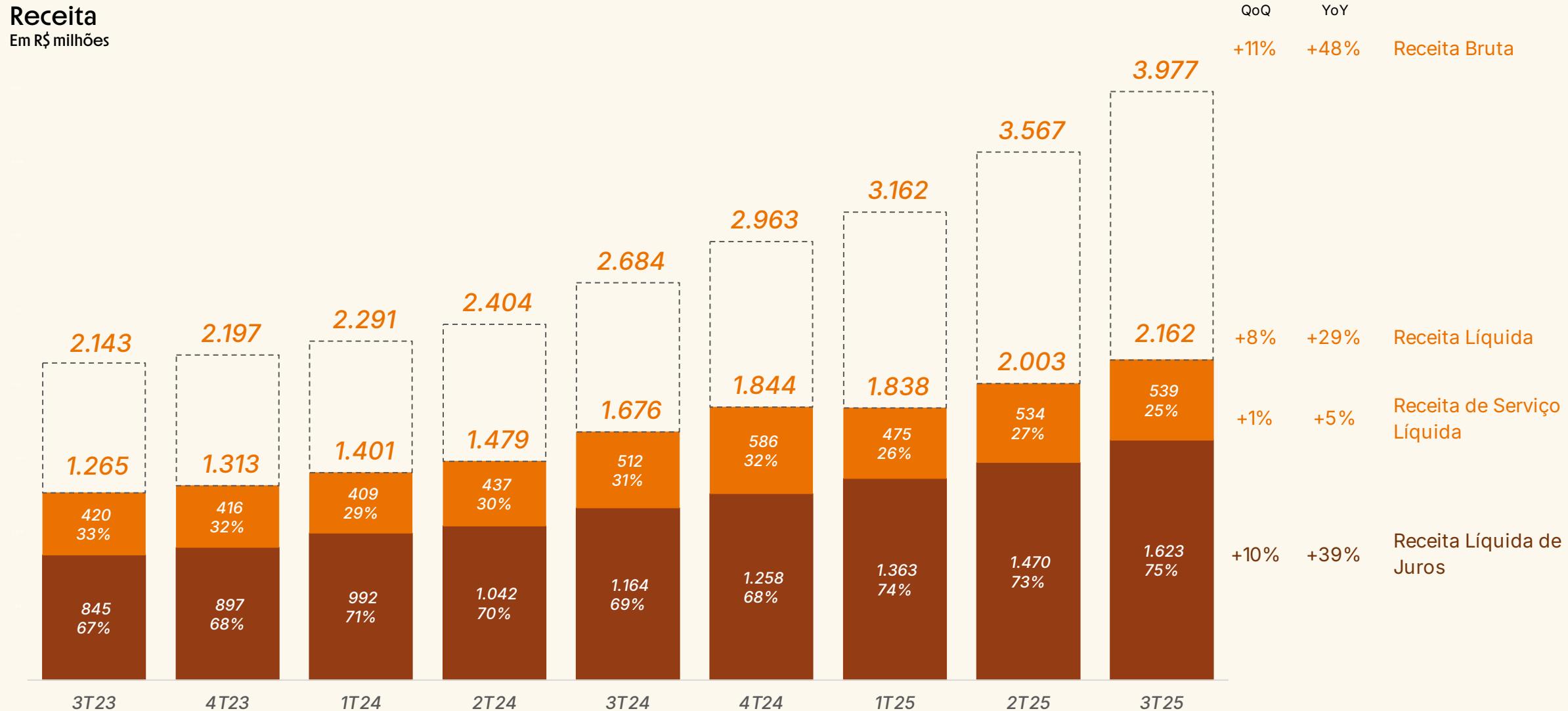
Em %, anualizado



Um dos mais **baixos custos de Funding** do mercado



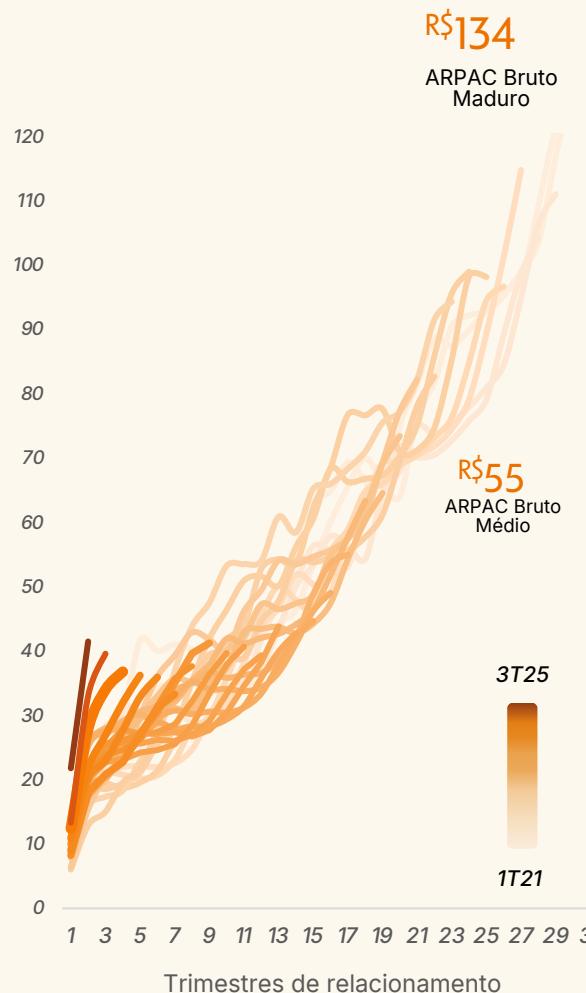
# Crescimento de receita impulsionado por sinergias e diversificação



# Forte performance em ARPAC impulsionado por novas safras

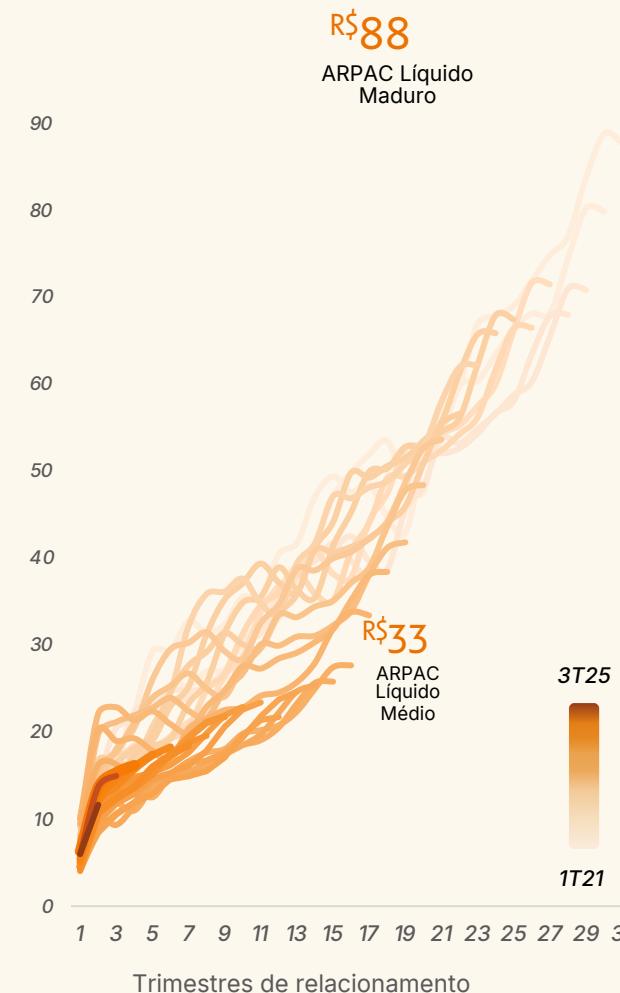
## ARPAC Bruto Por Cohort

Em R\$, mês



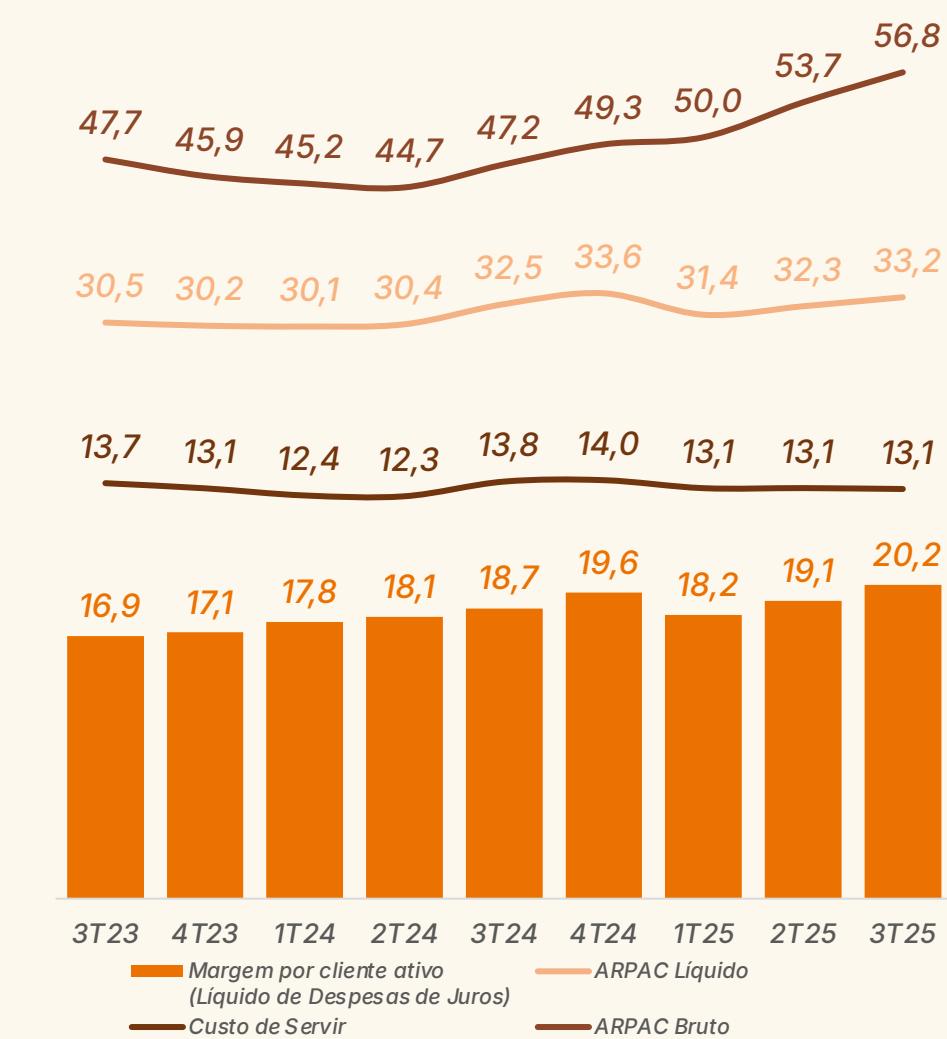
## ARPAC Líquido Por Cohort

Em R\$, mês

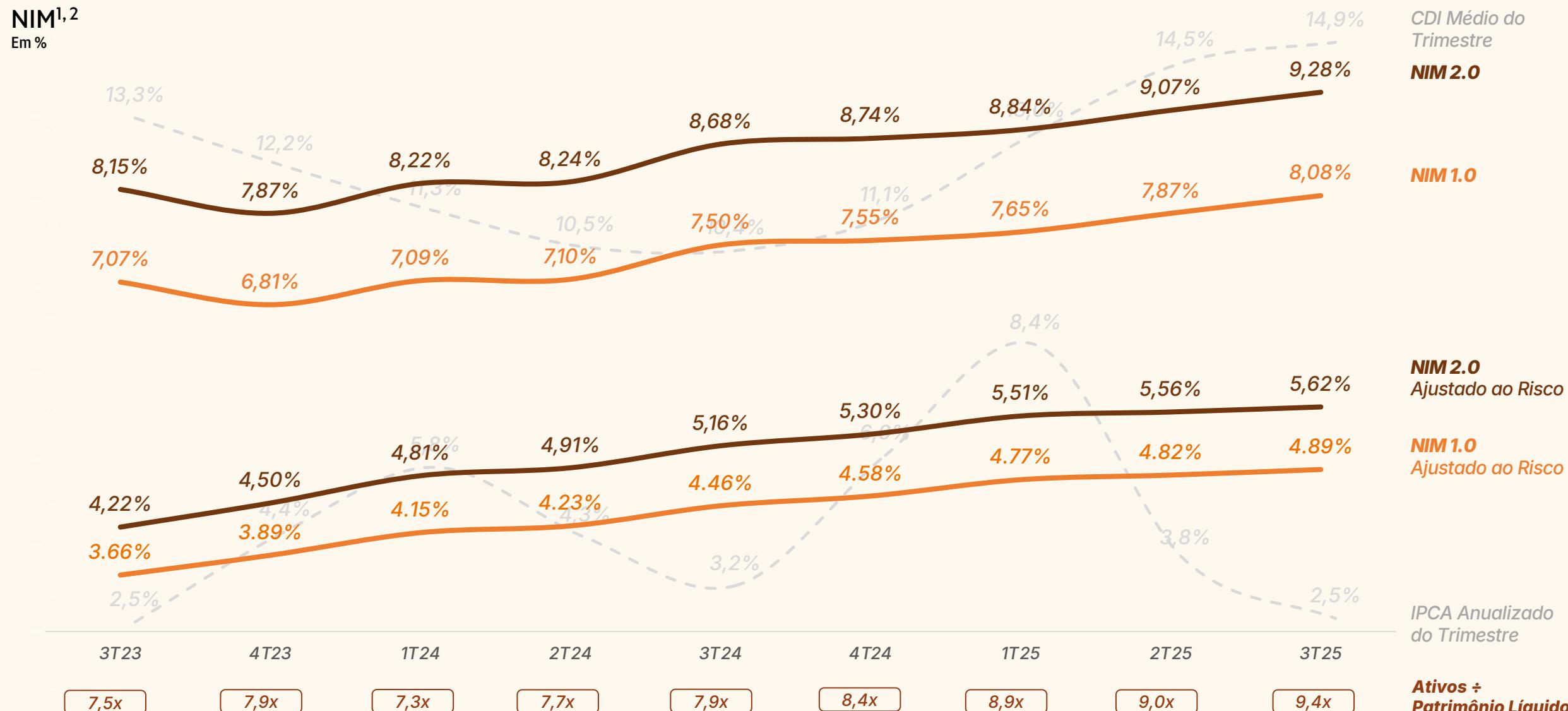


## Evolução do ARPAC e CTS

Em R\$, mês



# Crescimento consistente de NIM ao longo dos trimestres

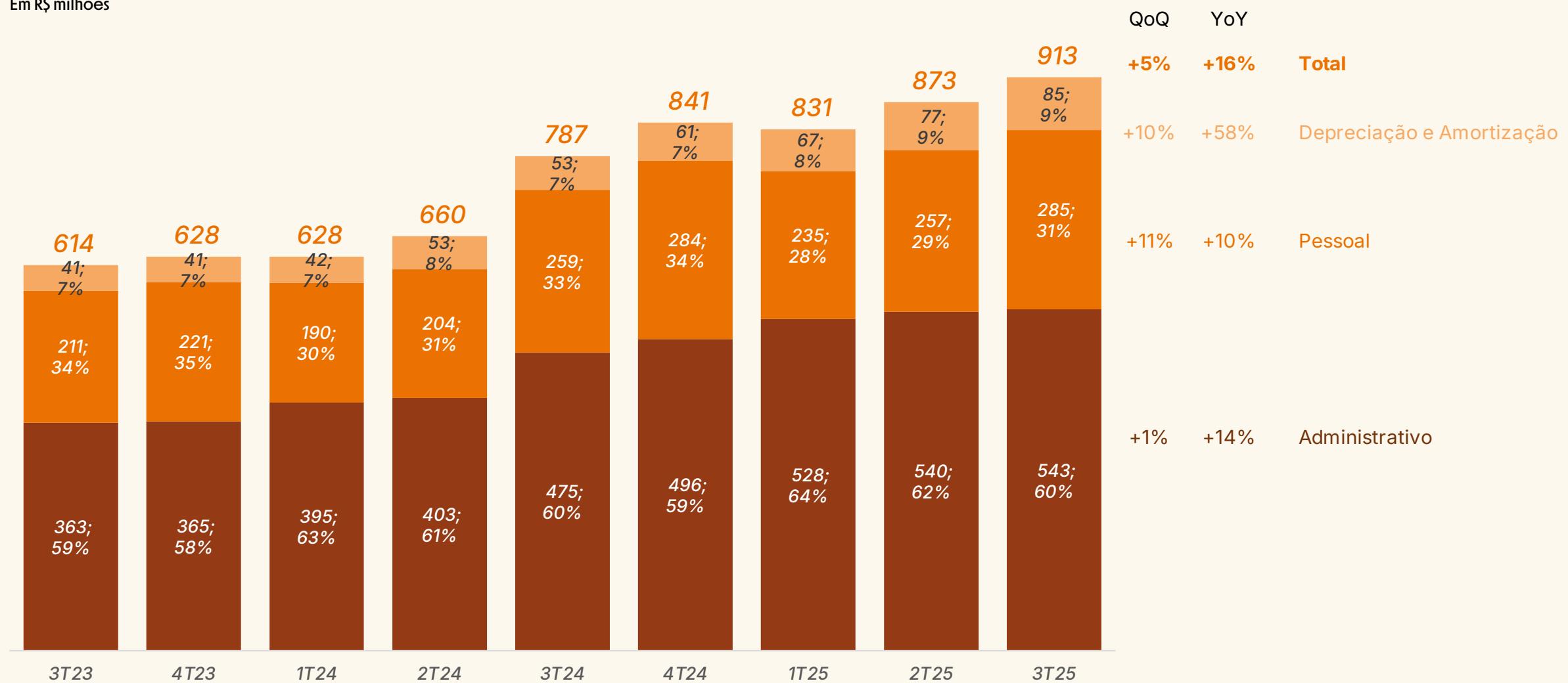


**Nota:** As definições estão na seção Glossário desta Apresentação de Resultados. **Nota 1:** (Receita financeira líquida e receita com títulos, derivativos e câmbio \* 4) / média dos dois últimos períodos de caixa e equivalentes de caixa, valores devidos por instituições financeiras líquidos de provisões para perdas de crédito esperadas (excluindo depósitos interfinanceiros), depósitos no Banco Central do Brasil, títulos líquidos de provisões para perdas de crédito esperadas, ativos financeiros derivativos e empréstimos e adiantamentos a clientes, líquidos de provisões para perdas de crédito esperadas. **Nota 2:** All-in NIM 2.0 e All-in NIM 2.0 Ajustado ao Risco não incluem a carteira de cartões de crédito do operador.

# Controle de despesas apoiando nossas operações

## Despesas

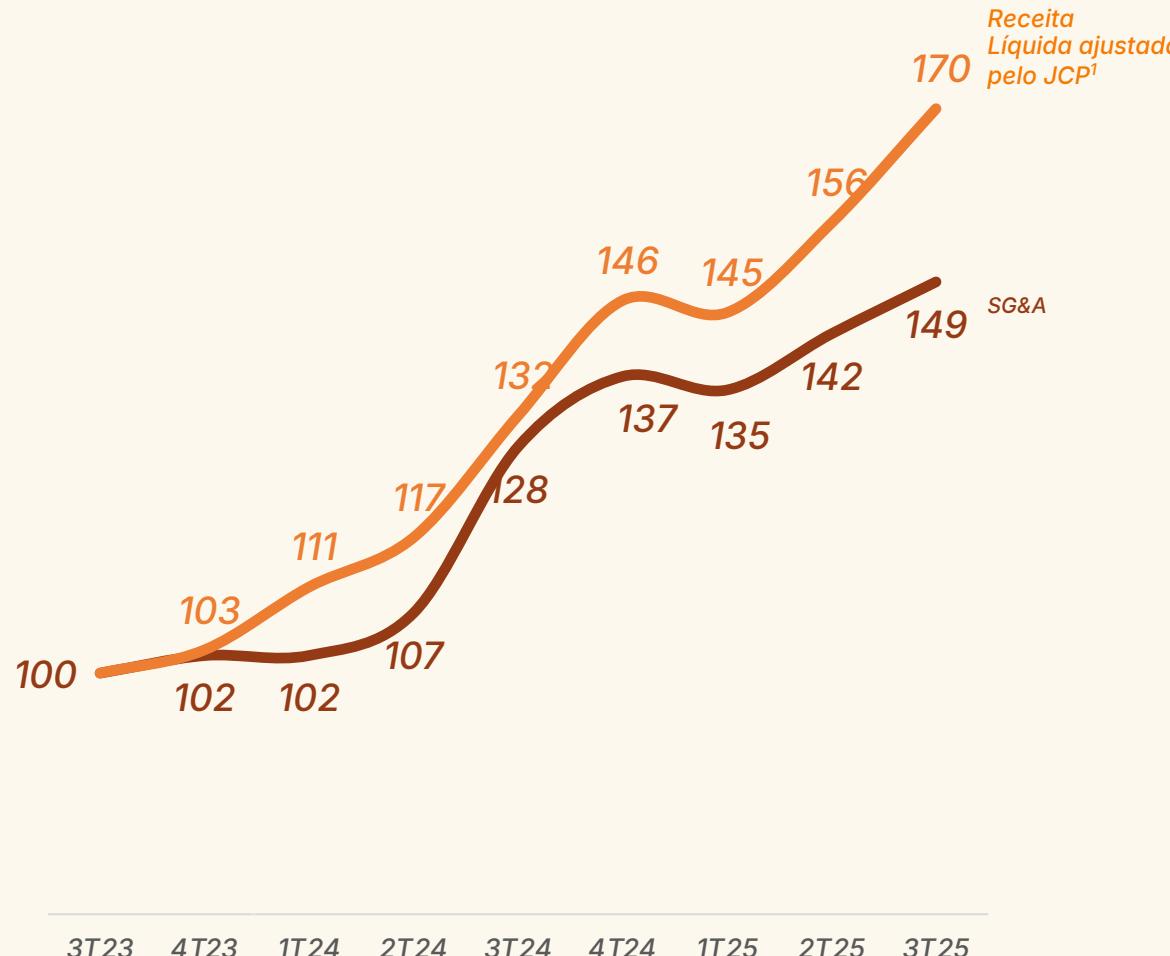
Em R\$ milhões



# Forte avanço em direção aos nossos objetivos de eficiência

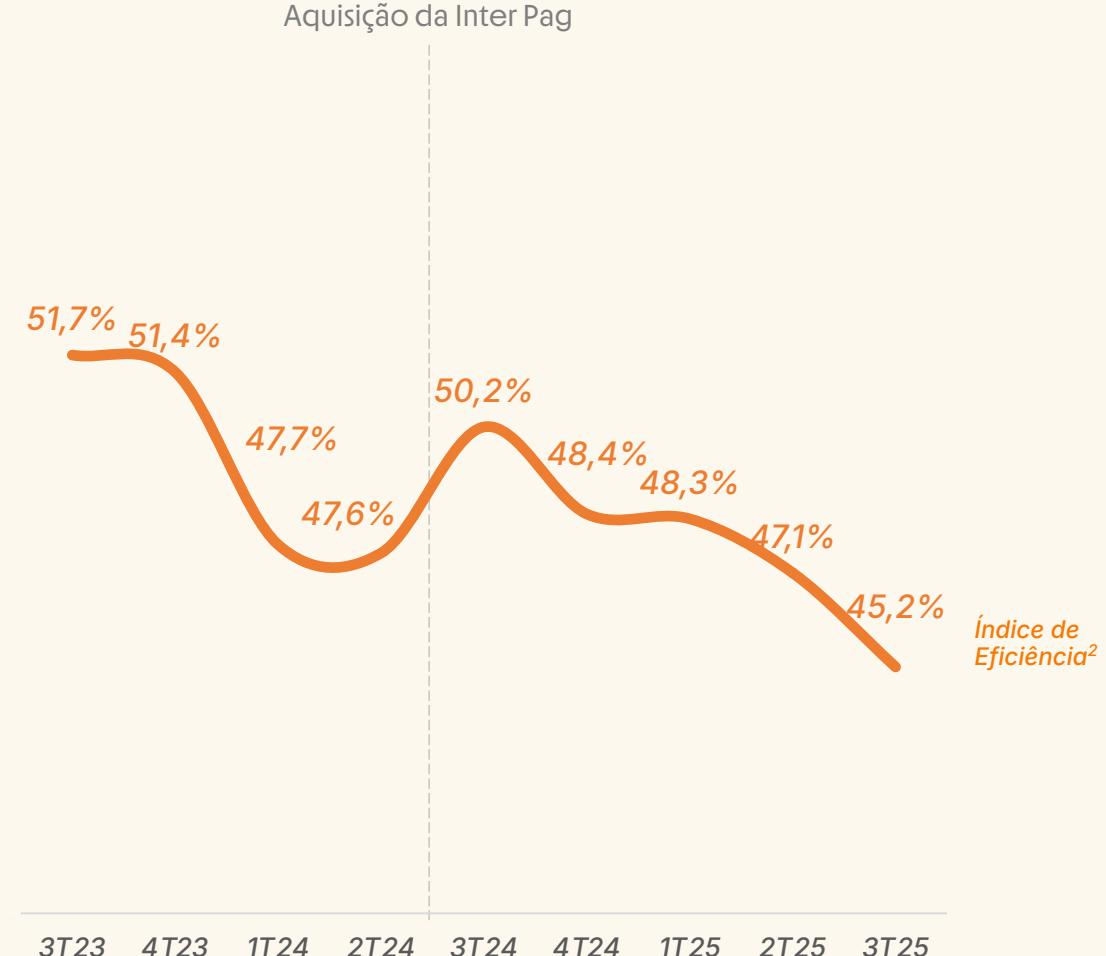
## Receitas e Despesas

Em %, base 100



## Índice de Eficiência

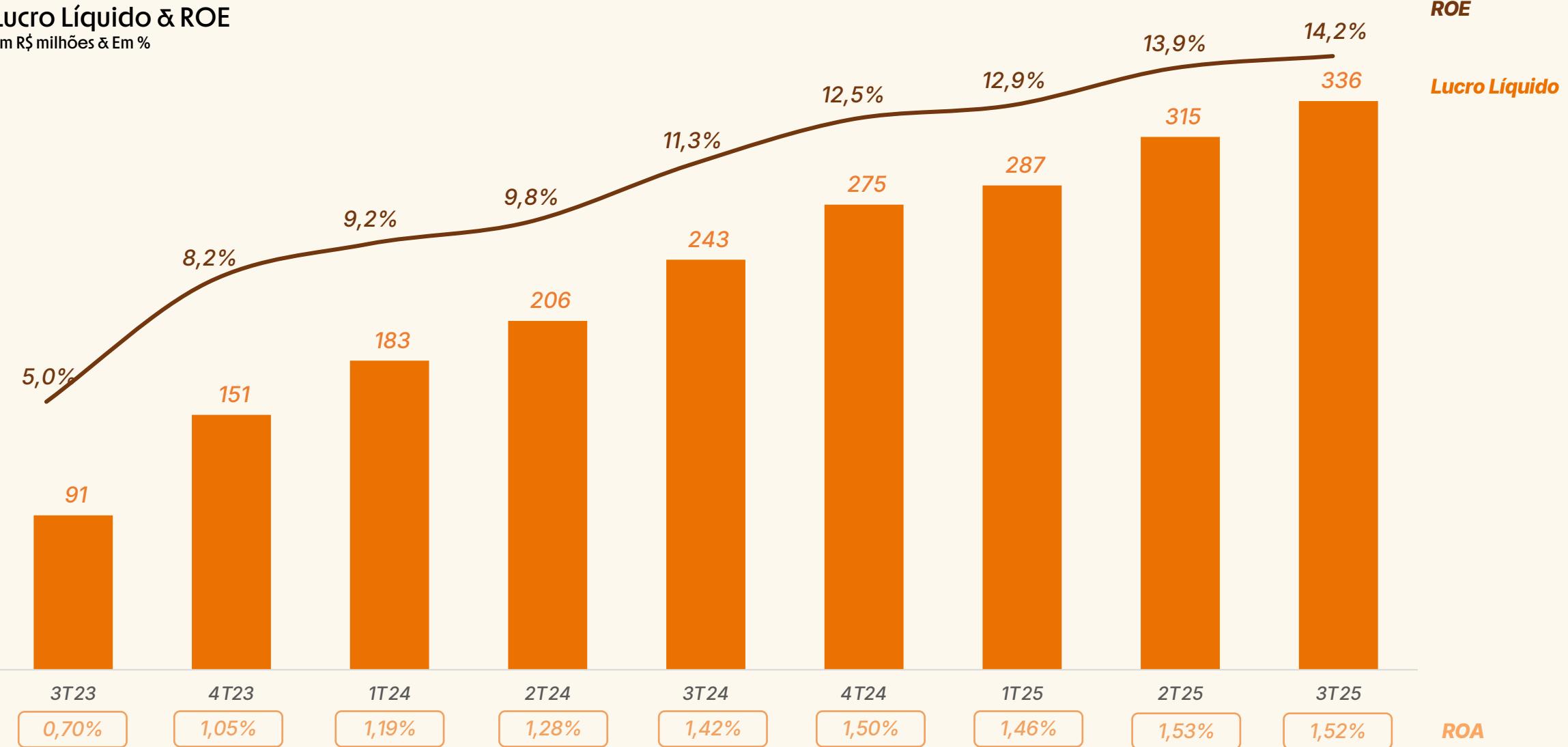
Em %



# Rentabilidade crescendo continuamente, atingindo +14% ROE

**Lucro Líquido & ROE**

Em R\$ milhões & Em %



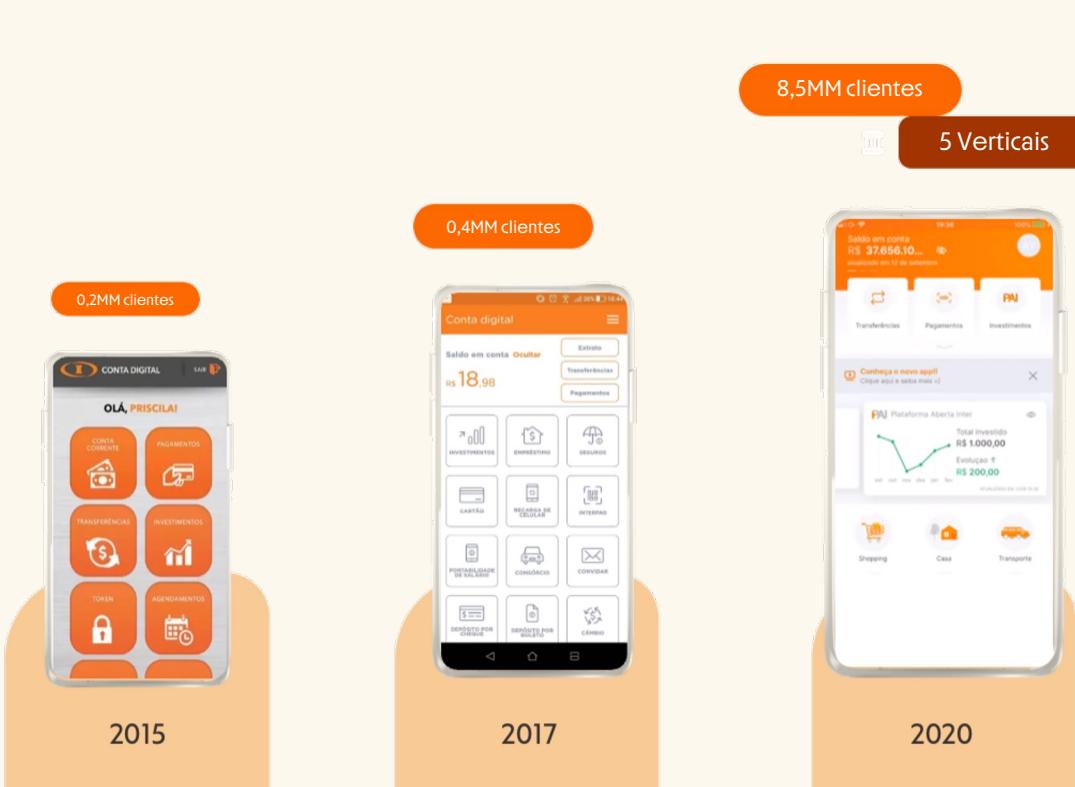


# Considerações Finais

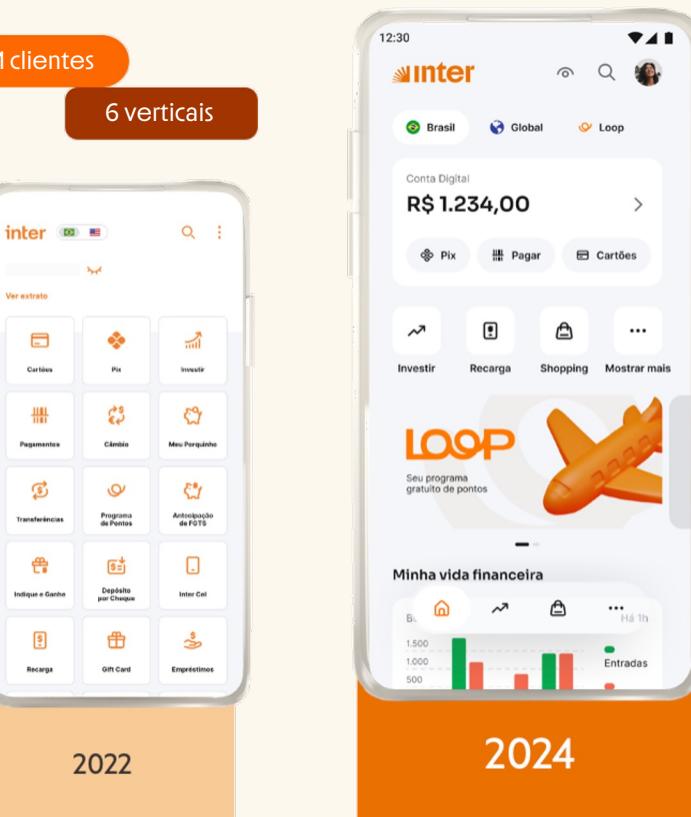
*João Vitor Menin | CEO Global*

Inter by design

Celebrando a jornada,  
construindo o futuro



Aniversário de 10 anos  
da nossa conta digital



# Anexos

# Balanço Patrimonial (Em R\$ milhões)

	30/09/2025	30/06/2025	30/09/2024	Variação %	
				ΔQoQ	ΔYoY
<b>Balanço Patrimonial</b>					
<b>Ativos</b>					
Caixa e equivalentes de caixa	5.695	4.834	2.274	+17,8%	+150,5%
Empréstimos e adiantamento a instituições financeiras, líquidos de provisões para perdas esperadas	3.276	4.953	5.225	-33,9%	-37,3%
Depósitos compulsórios no Banco Central do Brasil	7.073	6.180	4.185	+14,5%	+69,0%
Títulos e valores mobiliários, líquidos de provisões para perdas esperadas	27.078	23.860	20.586	+13,5%	+31,5%
Instrumentos financeiros derivativos	2	1	18	+261,3%	-86,5%
Empréstimos e adiantamento a clientes, líquidos de provisões para perdas esperadas	41.114	37.780	31.478	+8,8%	+30,6%
Ativos não circulantes mantidos para venda	314	261	185	+20,4%	+69,8%
Investimentos	10	10	10	-0,0%	-0,0%
Imobilizado	367	378	360	-2,7%	+2,0%
Intangível	2.007	1.971	1.711	+1,8%	+17,3%
Ativo fiscal diferido	1.703	1.719	1.411	-1,0%	+20,6%
Outros ativos	3.169	2.787	2.483	+13,7%	+27,7%
<b>Total de ativos</b>	<b>91.809</b>	<b>84.733</b>	<b>69.928</b>	<b>+8,4%</b>	<b>+31,3%</b>
<b>Passivo</b>					
Passivos com clientes	51.496	46.667	39.130	+10,3%	+31,6%
Passivos com instituições financeiras	14.253	13.885	10.404	+2,7%	+37,0%
Títulos emitidos	12.242	11.378	9.048	+7,6%	+35,3%
Instrumentos financeiros derivativos	23	33	9	-29,3%	+167,4%
Outros passivos	2.342	1.910	1.797	+22,7%	+30,3%
<b>Total do passivo</b>	<b>82.000</b>	<b>75.345</b>	<b>61.061</b>	<b>+8,8%</b>	<b>+34,3%</b>
<b>Patrimônio líquido</b>					
Patrimônio líquido dos acionistas controladores	9.680	9.290	8.707	+4,2%	+11,2%
Participações de acionistas não controladores	128	98	160	+30,6%	-19,8%
<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>9.808</b>	<b>9.388</b>	<b>8.867</b>	<b>+4,5%</b>	<b>+10,6%</b>
<b>Total do passivo e patrimônio líquido</b>	<b>91.809</b>	<b>84.733</b>	<b>69.928</b>	<b>+8,4%</b>	<b>+31,3%</b>

# Demostração de Resultado (Em R\$ milhões)

	3T25	1Q25	2T24	Variação %	
				ΔQoQ	ΔYoY
<b>Demonstração de Resultado</b>					
<b>Receitas de juros</b>					
Despesas de juros	(1.654)	(1.424)	(836)	+16,1%	+97,9%
Resultado de títulos e valores mobiliários e derivativos e câmbio	1.050	765	588	+37,2%	+78,7%
<b>Resultado líquido de juros e receita de títulos, derivativos e câmbio</b>	<b>1.623</b>	<b>1.470</b>	<b>1.164</b>	<b>+10,4%</b>	<b>+39,4%</b>
<b>Receitas de serviços e comissões</b>					
Despesas de serviços e comissões	(47)	(43)	(38)	+8,9%	+24,2%
Outras receitas	72	81	82	-11,5%	-11,9%
<b>Total de receitas</b>	<b>2.162</b>	<b>2.003</b>	<b>1.676</b>	<b>+7,9%</b>	<b>+29,0%</b>
<b>Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros</b>					
<b>Resultado líquido de perdas</b>	<b>1.521</b>	<b>1.434</b>	<b>1.205</b>	<b>+6,1%</b>	<b>+26,3%</b>
<b>Despesas administrativas</b>					
Despesa de pessoal	(285)	(257)	(259)	+11,1%	+10,2%
Despesas tributárias	(190)	(177)	(124)	+7,6%	+53,9%
Depreciação e amortização	(85)	(77)	(53)	+10,3%	+58,4%
Resultado de participações em coligadas	0	0	0	n.m.	#DIV/0!
<b>Lucro antes da tributação sobre o lucro</b>	<b>418</b>	<b>384</b>	<b>294</b>	<b>+9,0%</b>	<b>+42,2%</b>
<b>Imposto de renda e contribuição social</b>					
Lucro líquido de controladores e não controladores	356	332	260	+7,2%	+36,9%
Participação de não controladores	(20)	(17)	(17)	+15,4%	+13,4%
<b>Lucro líquido</b>	<b>336</b>	<b>315</b>	<b>243</b>	<b>+6,7%</b>	<b>+38,6%</b>

# Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

## **Antecipação de recebíveis de cartão de crédito:**

Divulgados na nota 9.a das Demonstrações Financeiras, na linha "Empréstimos e adiantamentos a instituições financeiras".

## **ARPAC bruto:**

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

## **ARPAC líquido:**

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

## **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:**

Empréstimos e adiantamentos a clientes + Empréstimos a instituições financeiras

## **Carteira de crédito:**

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

## **Carteira remunerada:**

Empréstimos e adiantamentos a instituições financeiras + Títulos e valores mobiliários + Empréstimos e adiantamentos a clientes, líquidos de provisão para perdas esperadas + Instrumentos financeiros derivativos – *Carteira à vista de cartão de crédito*

## **Clientes ativos:**

Nós definimos um cliente ativo como um cliente em qualquer data que foi a fonte de qualquer quantia de receita para nós nos últimos três meses e/ou um cliente que usou produtos nos últimos três meses. Para o Inter Seguros, calculamos o número de clientes ativos para a nossa vertical de corretagem de seguros como o número de beneficiários de apólices de seguro efetivas em uma determinada data. Para a Inter Invest, calculamos o número de clientes ativos como o número de contas individuais que investiram em nossa plataforma durante o período aplicável.

## **Clientes globais:**

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

## **Custo de funding:**

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

# Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

## Custo de funding normalizado em dias úteis:

$$\text{Despesas de juros} \times 4 \div \text{dias úteis no trimestre} \times 63$$

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:

$$\text{Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros} \times 4$$

Médios dos últimos 2 trimestres de: empréstimos e adiantamento a clientes + Cota de fundo de investimento + Certificados de recebíveis agrícolas + Certificados de recebíveis imobiliários + Debêntures (Valor justo por meio de outros resultados abrangentes) + Cédula produto rural + Debêntures (Custo amortizado) + Cotas de fundo de investimento + Certificados de recebíveis imobiliários + Debêntures + Certificados de depósitos bancários + Certificados de recebíveis agrícolas + Letras de créditos agrícolas + Nota promissória comercial + Letras de crédito imobiliárias (Valor justo por meio do resultado)

## Custo de servir (CTS):

$$\frac{(\text{Despesas de pessoal} + \text{Despesas administrativas} + \text{Depreciação e Amortização})}{3}$$

Média de clientes ativos dos últimos 2 trimestres

## Fee income ratio:

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

Resultado líquido de juros + Resultado líquido de serviços e comissões + Outras Receitas

## Formação de estágio 3:

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

## Formação de NPL:

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

## Funding:

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

## Gross Take Rate:

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

## Índice de basileia:

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

## Índice de cobertura:

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

# Non-IFRS measures and KPIs

## **Índice de eficiência:**

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

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

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

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

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

## **Net Take Rate:**

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

## **NIM 1.0 Ajustada ao Risco**

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

## **NIM 2.0 Ajustada ao Risco**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

# Non-IFRS measures and KPIs

## **Receita bruta total:**

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

## **Receita líquida:**

Resultado líquido de juros + Resultado líquido de serviços e comissões + Outras receitas

## **Receita líquida de juros:**

Receita de juros + Despesas de juros + Resultado de Títulos e Valores Mobiliários e Derivativos

## **Receita líquida de serviços:**

Receitas de serviços e comissões + Outras receitas

## **Relacionamento de Banco Primário:**

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

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

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

## **SG&A:**

Despesas Administrativas + Despesa de Pessoal + Depreciação e Amortização

## **Taxa de ativação:**

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

## **Taxa de ativação:**

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

## **Taxas implícitas:**

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

## **Títulos e Valores Mobiliários:**

*Receita de Títulos e Valores Mobiliários e Derivativos – Receita de Derivativos*

## **TPV de Cartões + Pix:**

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

## **TPV de Cartões + Pix por cliente ativo:**

TPV de Cartões+Pix de um determinado período dividido pelo número de clientes ativos referente ao último dia do período.

## **Volume transacionado no marketplace (GMV):**

O valor total de todas as vendas feitas ou iniciadas por meio de nossa plataforma Inter Shop & Commerce Plus, gerenciada pela Inter Shop & Commerce Plus.

# Inter&co

---

INTR | Nasdaq Listed