

inter&co

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 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

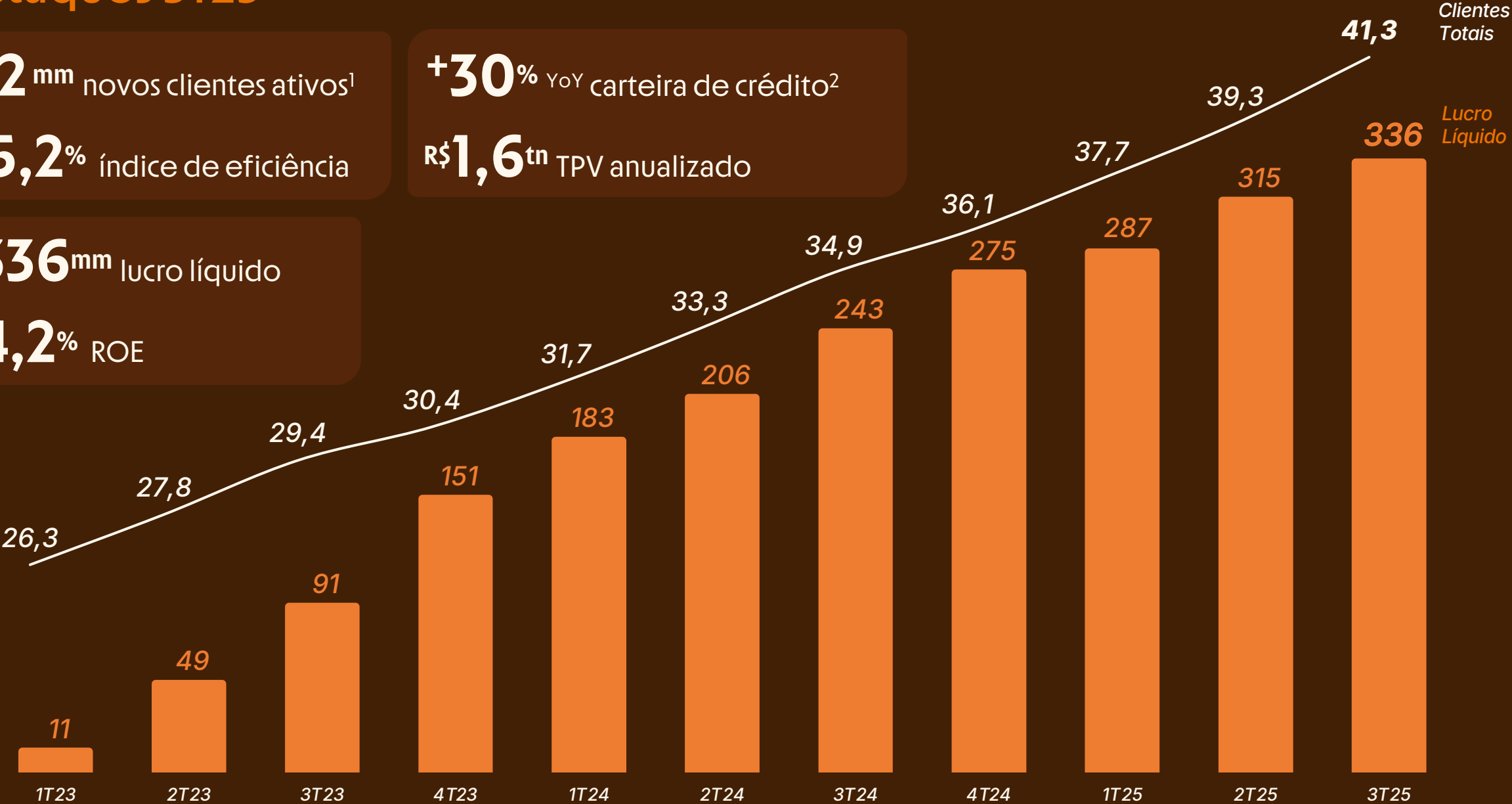
Para complementar as medidas financeiras apresentadas neste comunicado de imprensa e na teleconferência, apresentação ou webcast relacionados de acordo com o IFRS, a Inter&Co também apresenta medidas não IFRS de desempenho financeiro, conforme destacado ao longo dos documentos. As Medidas Financeiras 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, 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 epl Risoc 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 ativos¹
45,2% índice de eficiência

+30% YoY carteira de crédito²
R\$1,6^{tn} TPV anualizado

R\$336^{mm} lucro líquido
14,2% ROE



Nota: As definições estão na seção Glossário desta Apresentação de Resultados. Nota 1: cliente com receita ou uso de produtos nos últimos três meses. Nota 2: Empréstimos e adiantamentos a clientes, brutos de despesas com provisão.



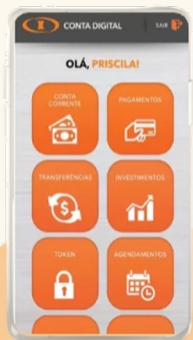
Overview do CEO

*João Vitor Menin | Global
CEO*

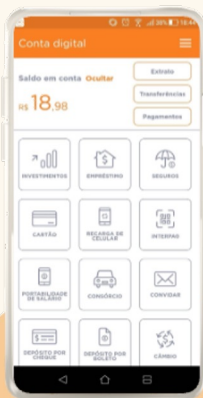
Celebrando a jornada, construindo o futuro



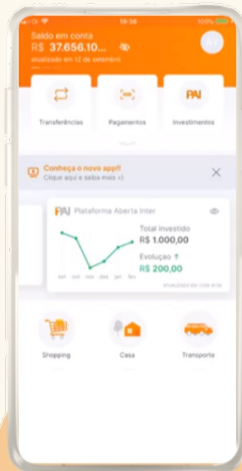
Aniversário de 10 anos da nossa conta digital



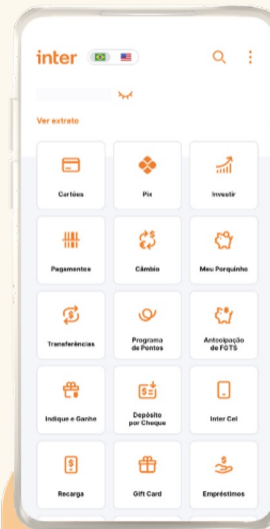
2015



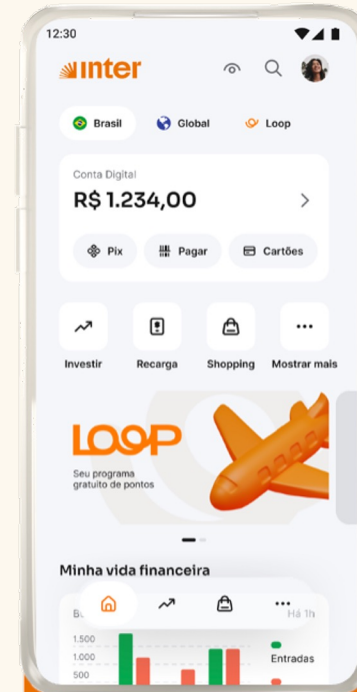
2017



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



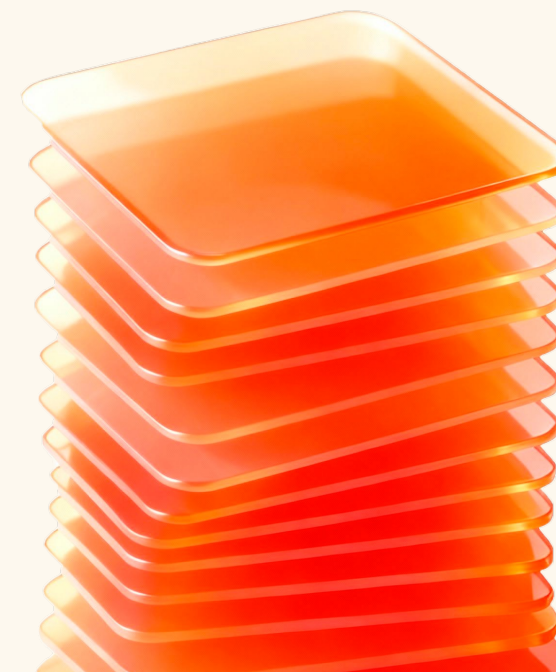
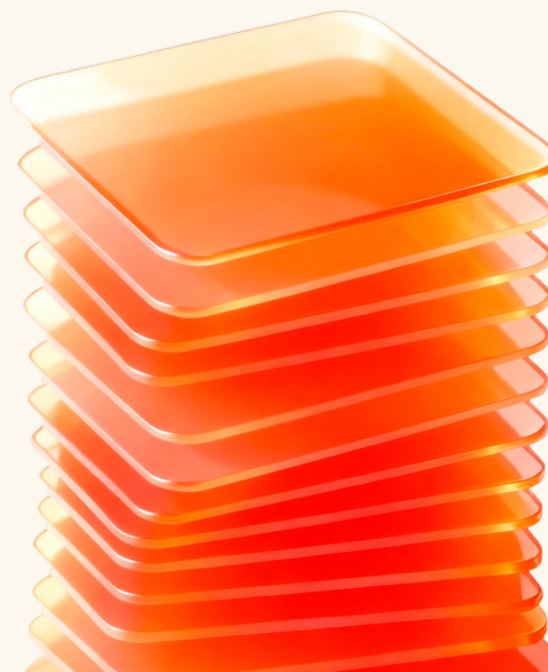
Excelência Operacional

Execução impecável



Mentalidade Vencedora

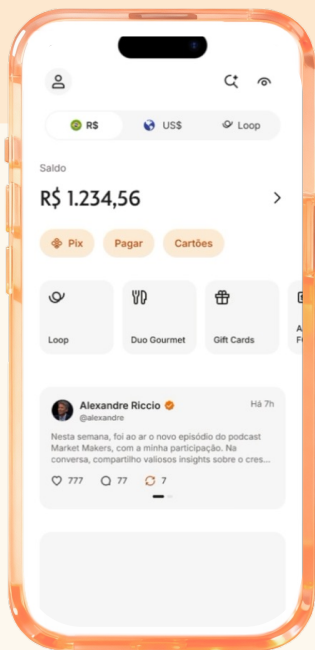
Resultados extraordinários como um time



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





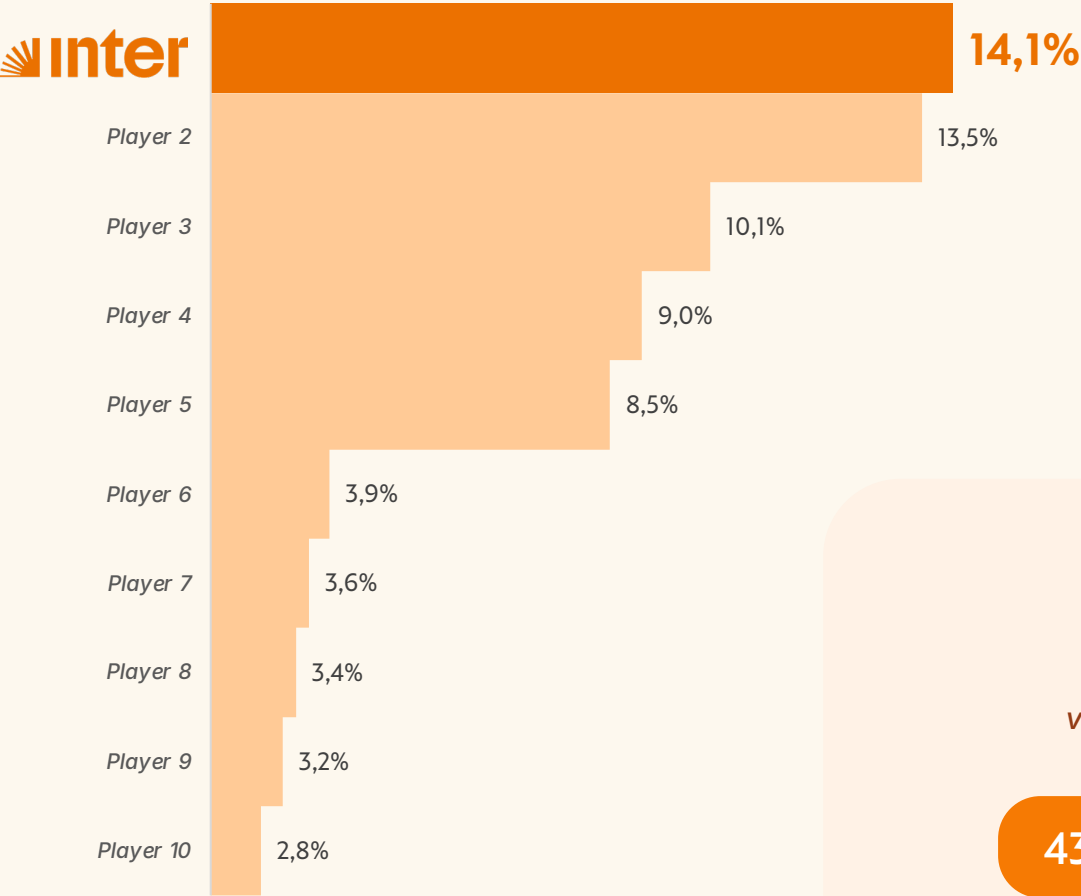
Atualização de Negócio

Alexandre Riccio | CEO Brasil

Branding e experiência do cliente gerando maior engajamento

Crescimento Total de Clientes - YTD ⁴

Em %, apenas Brasil



inter
85 NPS¹

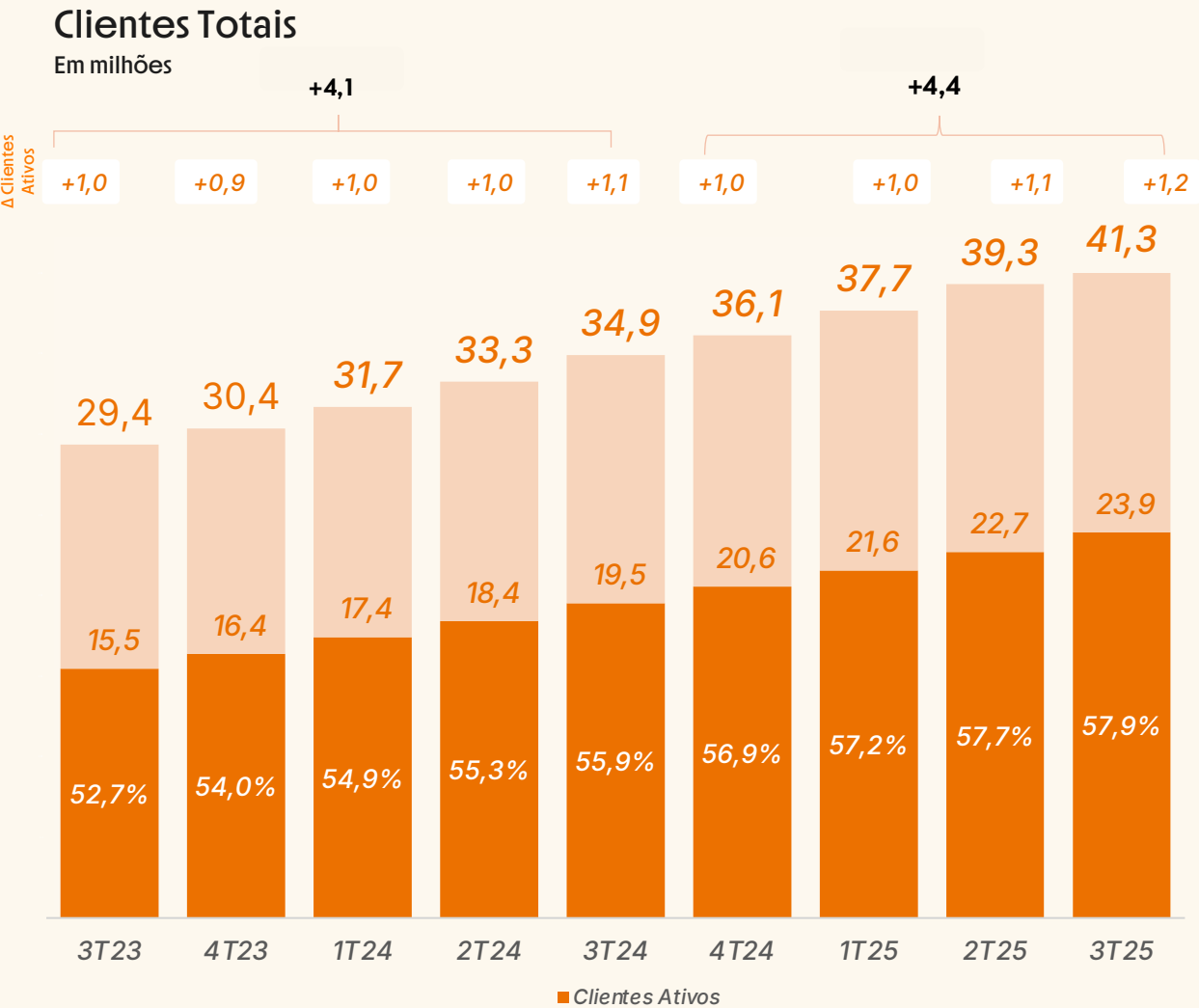
20,1^{mm}
logins por dia²
vs. 14.1^{mm} em Setembro/24

43% crescimento YoY

28^{mm}
transações financeiras por dia³
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

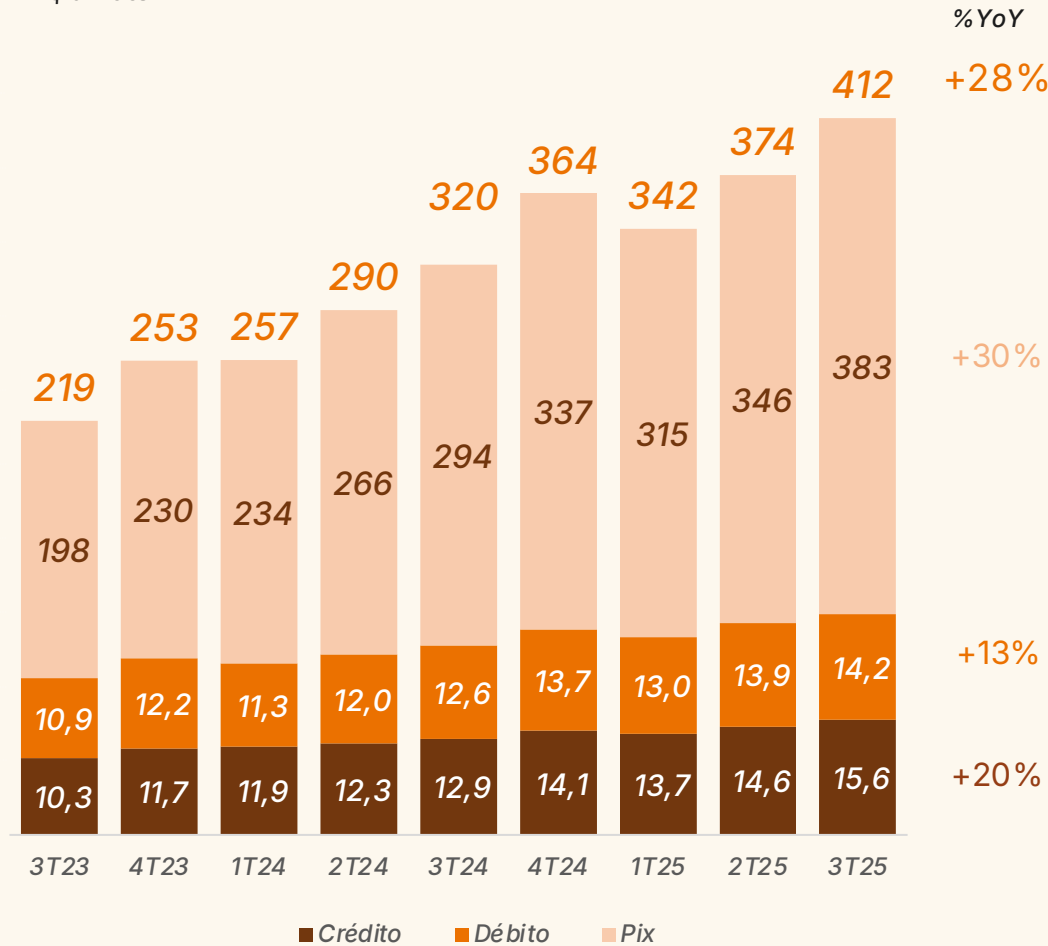


Nota: As definições estão na seção Glossário desta Apresentação de Resultados.

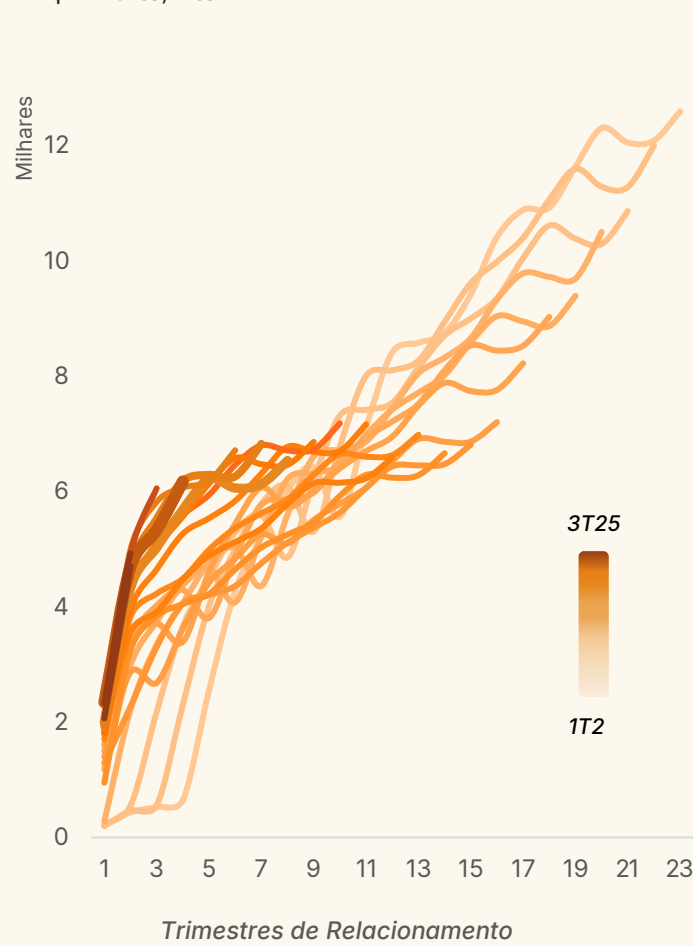
Crescimento transacional movido por mais relacionamentos primários

Banking

TPV Cartões + PIX¹
Em R\$ bilhões



TPV Cartões + PIX Por Cliente Ativo
Em R\$ milhares, mês

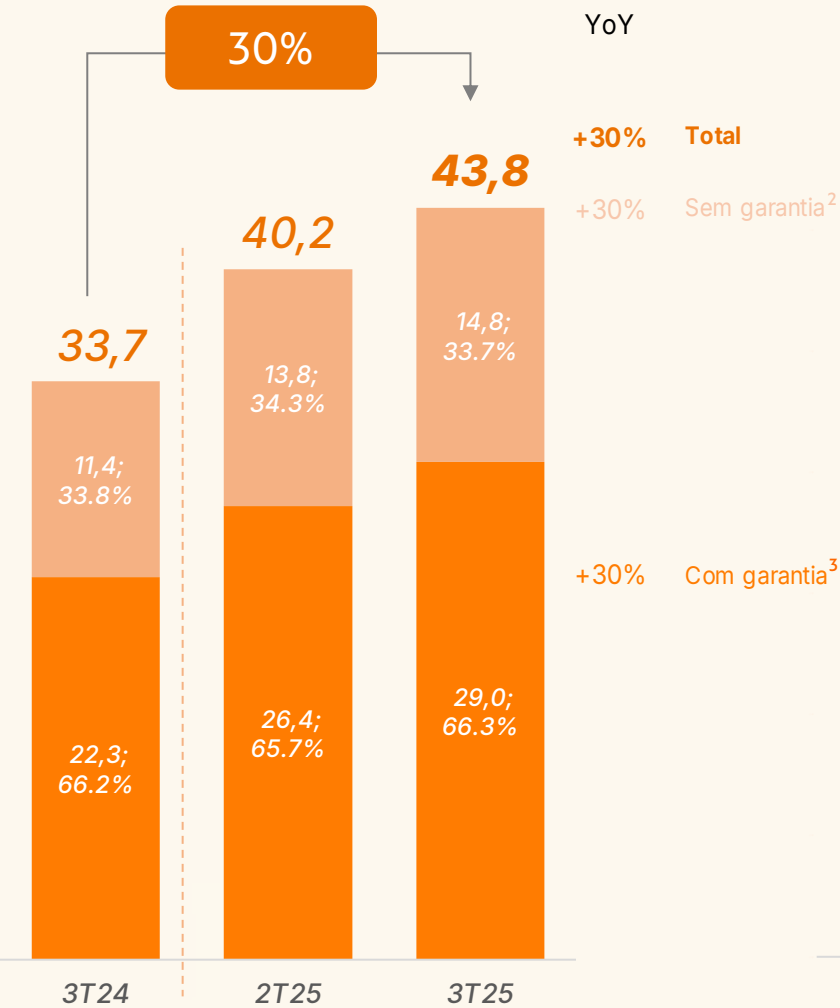


Nota: As definições estão na seção Glossário desta Apresentação de Resultados. Nota 1: Volume de Pix ajustado para melhor visualização.

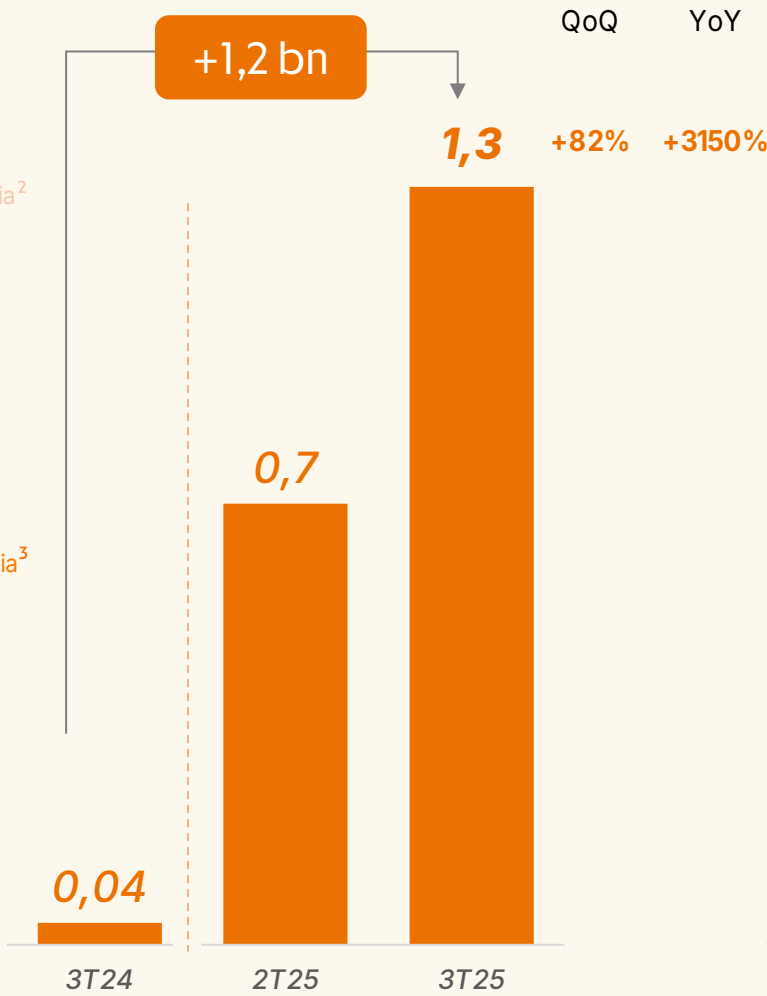
Foco estratégico em consignado privado e reshaping de cartões

 Crédito

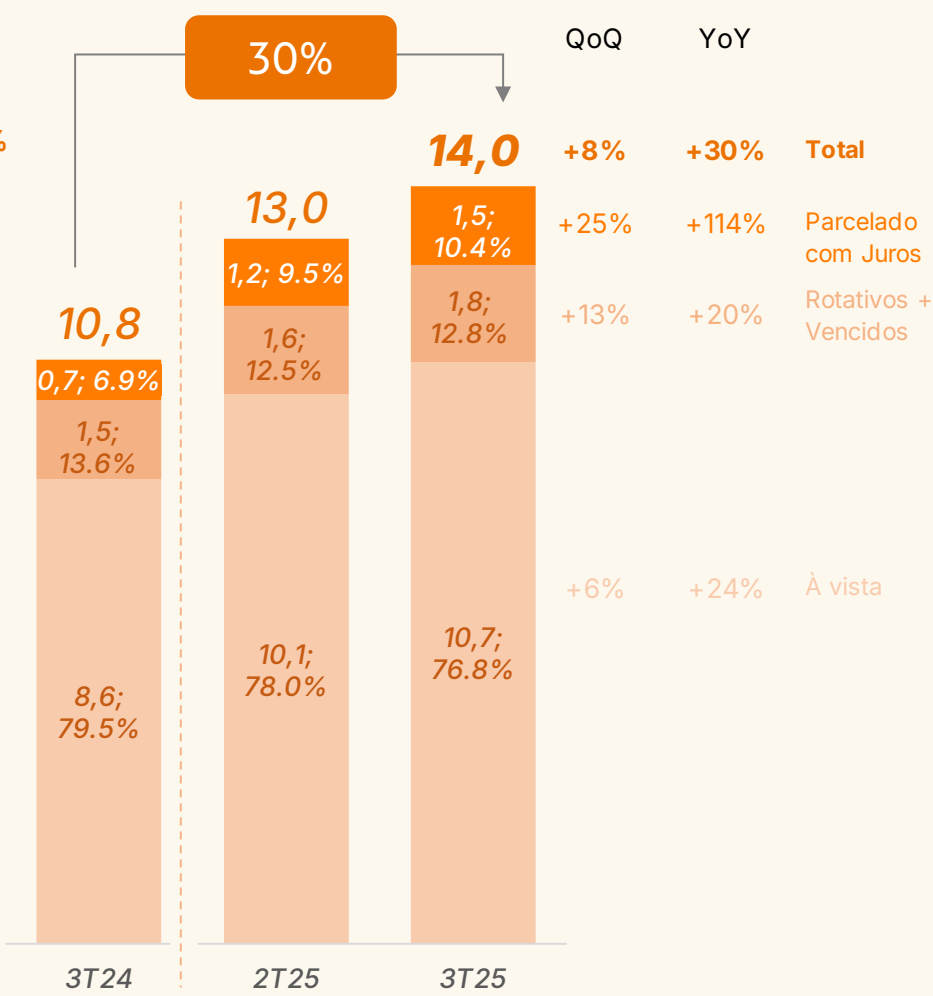
Carteira de Crédito¹
Em R\$ bilhões



Carteira de Consignado Privado
Em R\$ bilhões



Carteira de Cartão de Crédito
Em R\$ bilhões

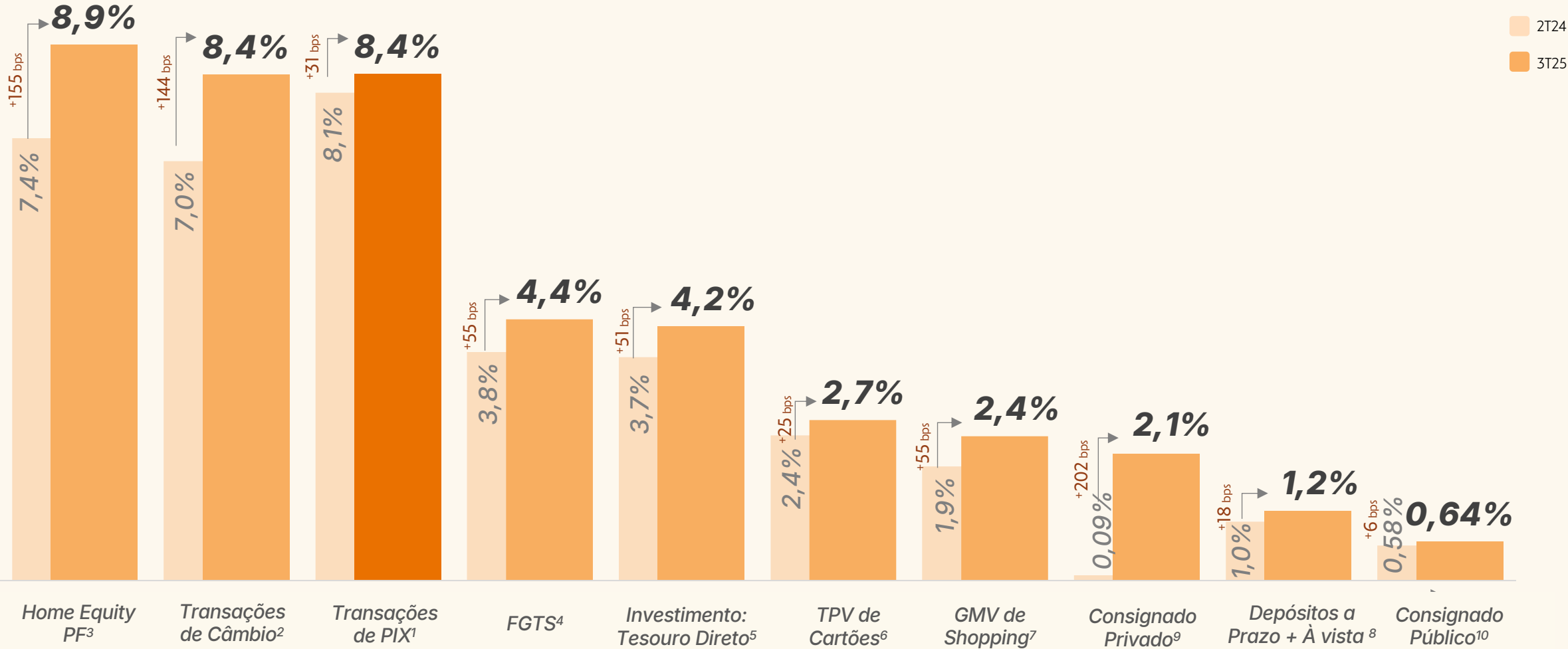


Nota: As definições estão na seção Glossário desta Apresentação de Resultados. **Nota 1:** Carteira de Crédito = Empréstimos e adiantamentos a clientes, brutos de despesas com provisões. **Nota 2:** Sem garantia: operações de cartão de crédito + empréstimos pessoais que não são consignados nem possuem garantias. **Nota 3:** Com garantia: Empréstimos e adiantamentos a clientes – Sem garantia.

Ganhos de market share contínuo em produtos estratégicos

Market Share

Em %

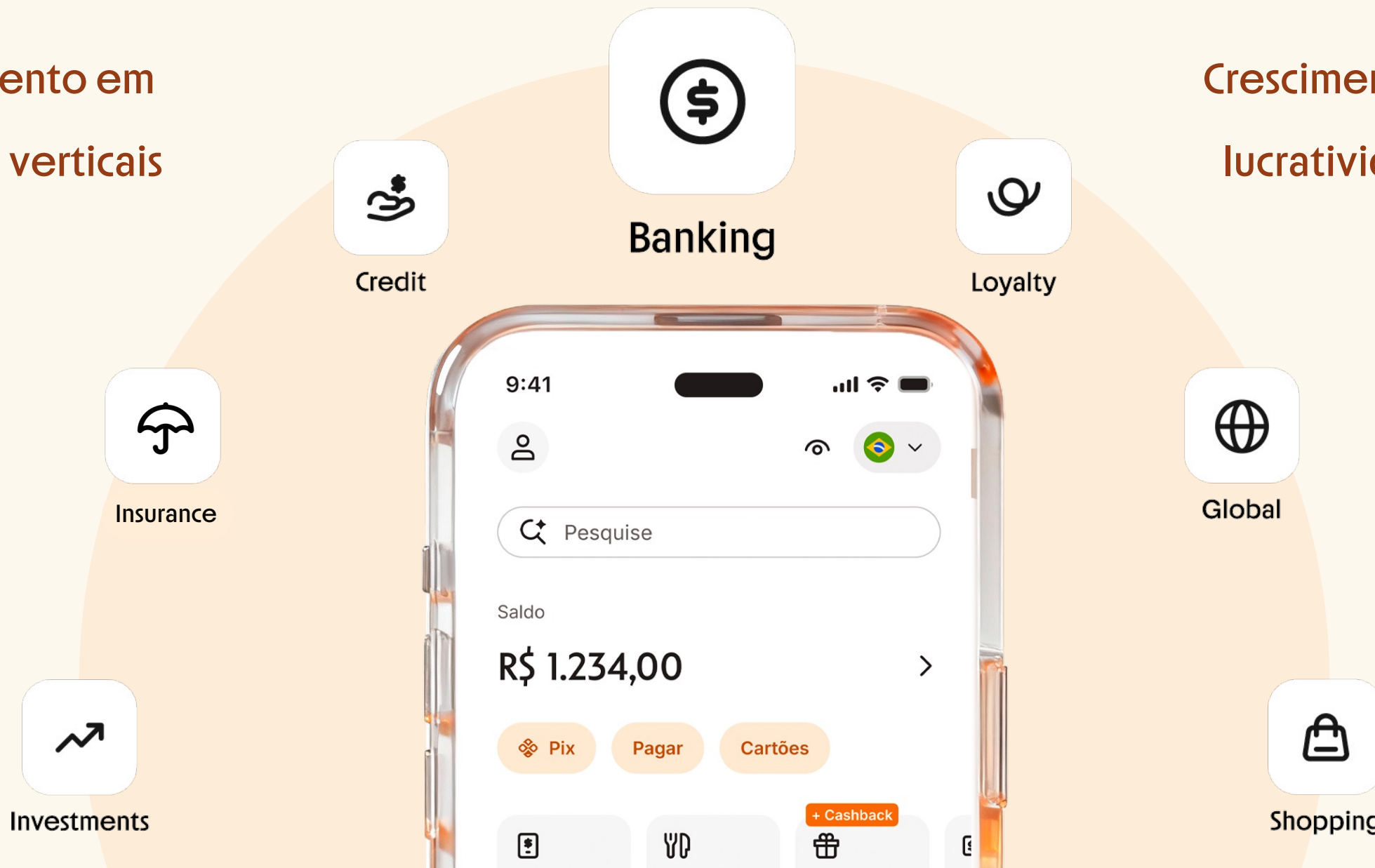


Nota 1: Número total de transações PIX no 3T25 e 3T24 excluindo transações realizadas fora do SPI. Dados de mercado do Banco Central do Brasil. **Nota 2:** Valor das Transferências Cambiais para o Exterior do 3T25 e 3T24. Dados do Banco Central do Brasil. **Nota 3:** Total da Carteira de Home Equity 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

Crescimento da
lucratividade





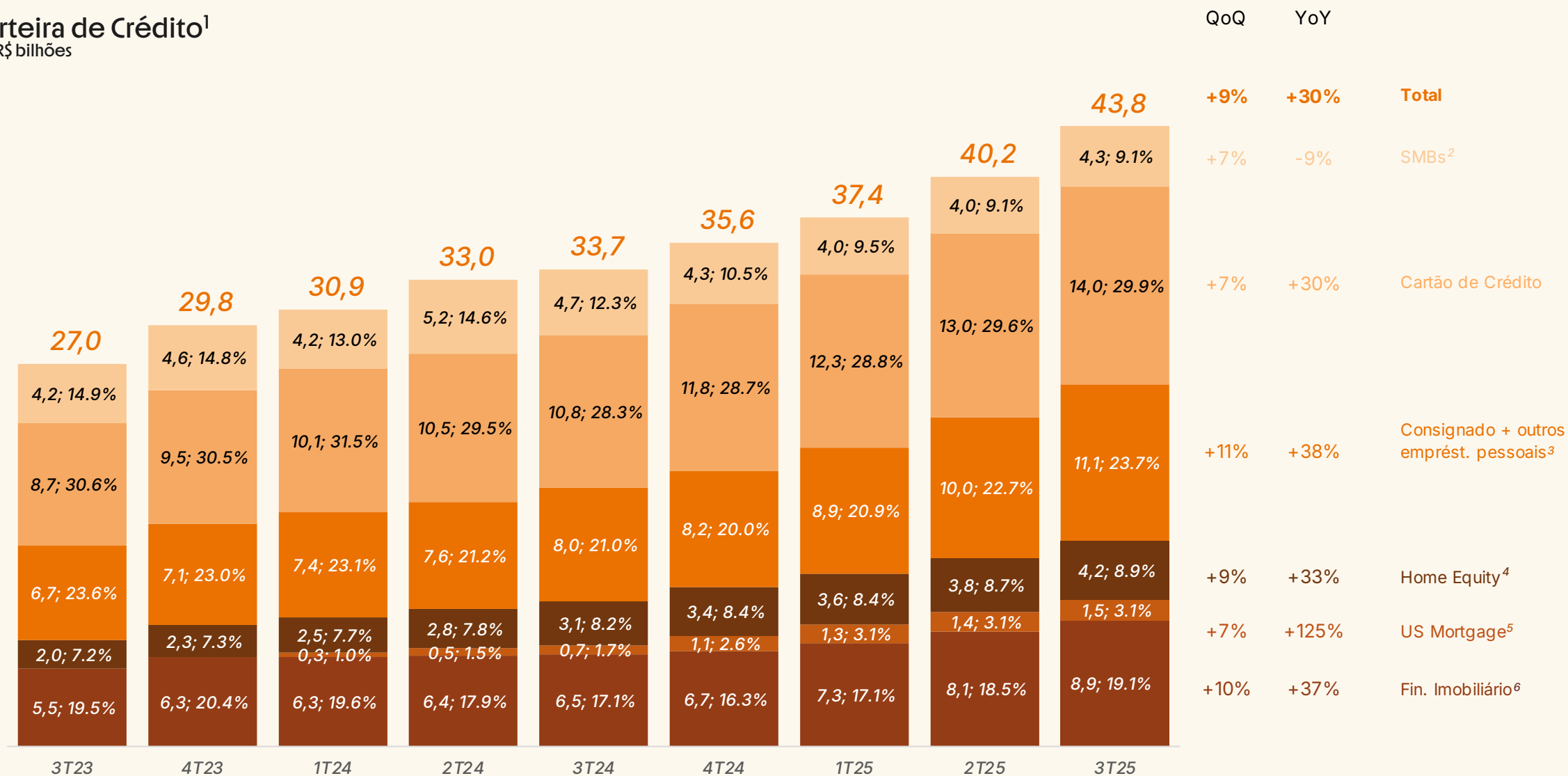
Performance Financeira

Santiago Stel | SVP CFO

Crescimento em crédito, expandindo ROE e diversificando receitas

Carteira de Crédito¹

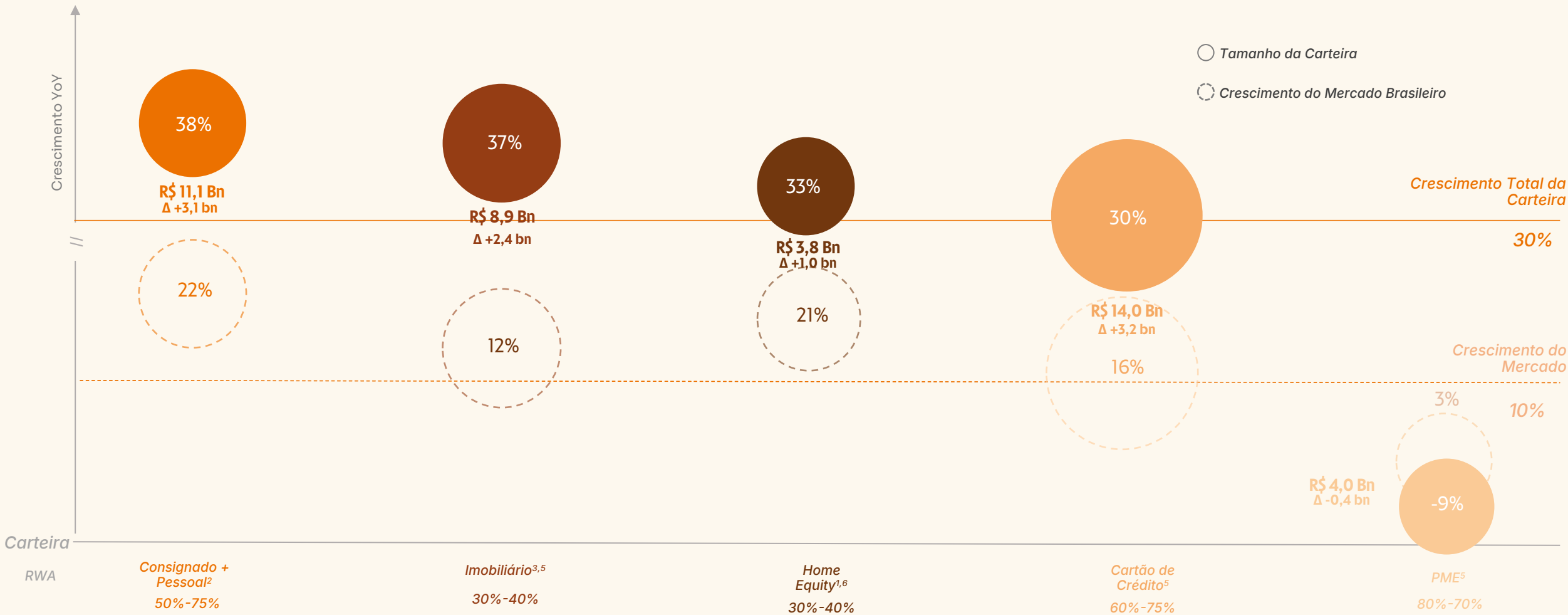
Em R\$ bilhões



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

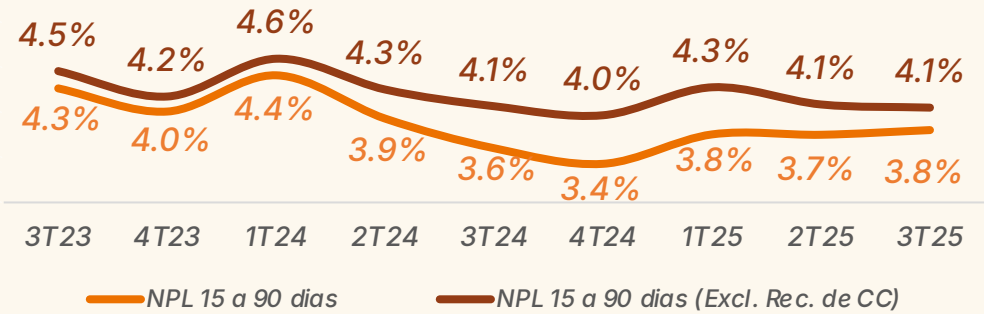
Total e Crescimento da Carteira de Crédito 3T25
Em % YoY e em R\$ bilhões



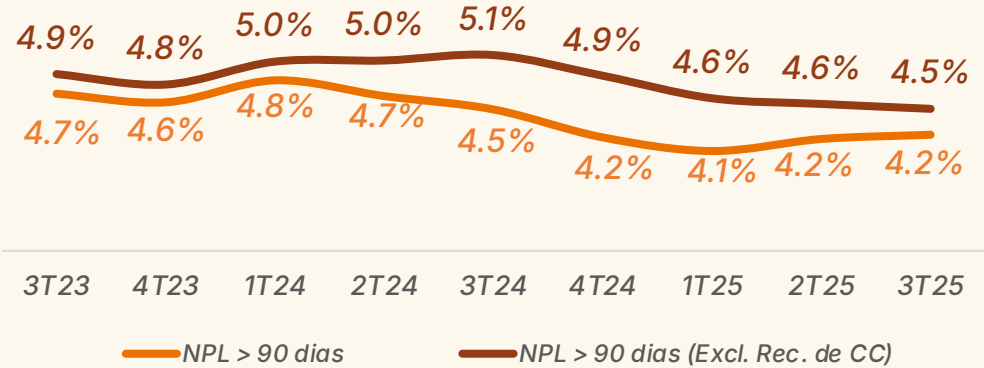
Nota: As definições estão na seção Glossário desta Apresentação de Resultados. **Nota 1:** O Home Equity inclui a carteira empresarial e a de pessoas físicas. **Nota 2:** Pessoa Física inclui empréstimos consignados, cheque especial, renegociações de cartão de crédito e outros empréstimos. **Nota 3:** Exclui Empréstimos com Patrimônio Líquido. **Nota 4:** Inclui empréstimos do Agronegócio. **Nota 5:** Dados de mercado da ABECIP, Home Equity PF. **Nota 6:** Dados do Banco Central do Brasil.

Performance consistente nos indicadores de crédito

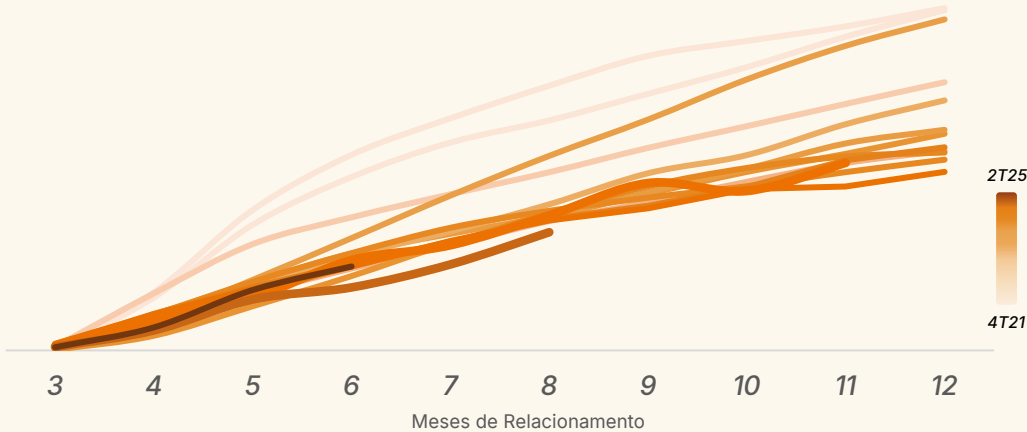
NPL 15 a 90 dias¹
Em %



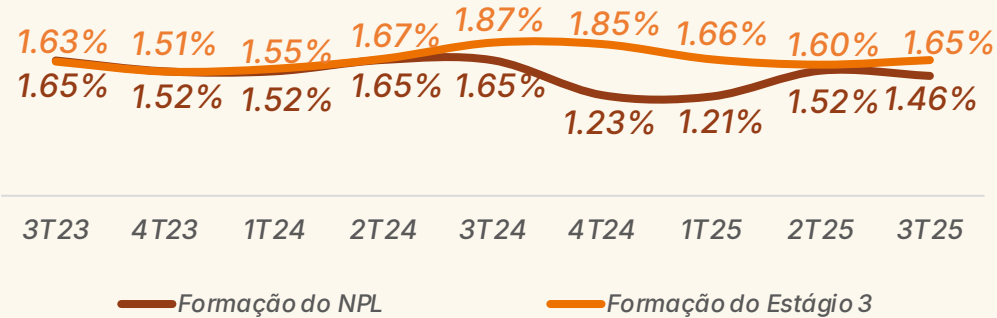
NPL > 90 dias¹
Em %



NPL de Cartões de Crédito > 90 dias por Safra²
Em %



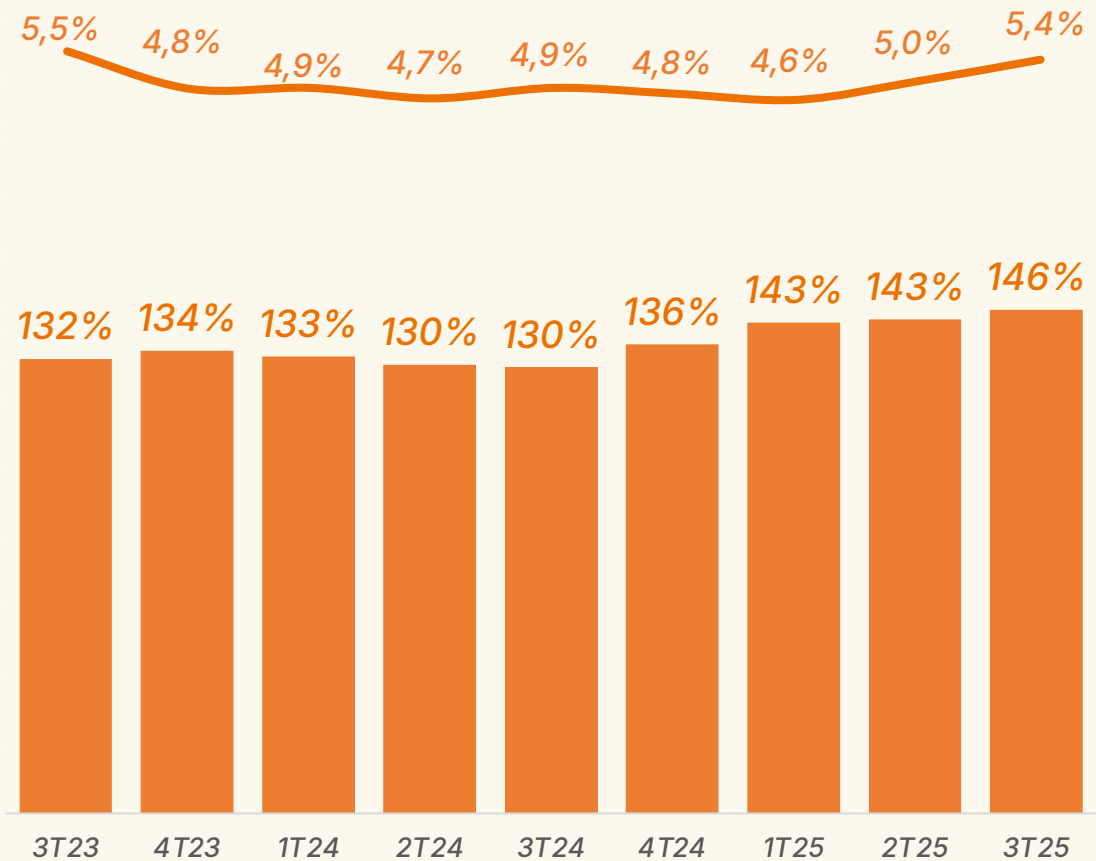
Formação de NPL e Estágio 3
Em %



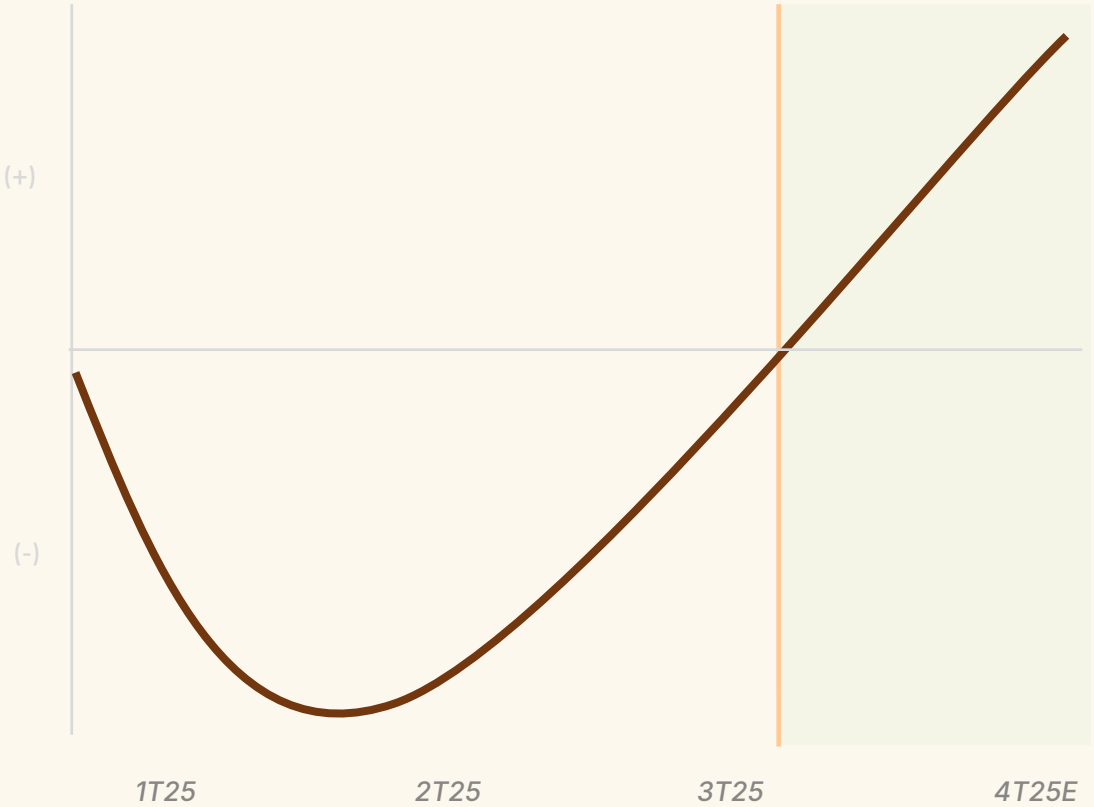
Nota: As definições estão na seção Glossário desta Apresentação de Resultados. **Nota 1:** Considerando a Carteira Bruta de Crédito, que inclui a antecipação de recebíveis de C.C. **Nota 2:** Coortes definidas como a primeira data em que o cliente tem seu limite disponível. NPL por coorte = NPL > saldo de 90 dias da coorte dividido pelo total da carteira de cartões de crédito da mesma coorte.

Custo de risco resiliente, com níveis de cobertura estáveis

Custo de Risco & Índice de Cobertura²
Em %



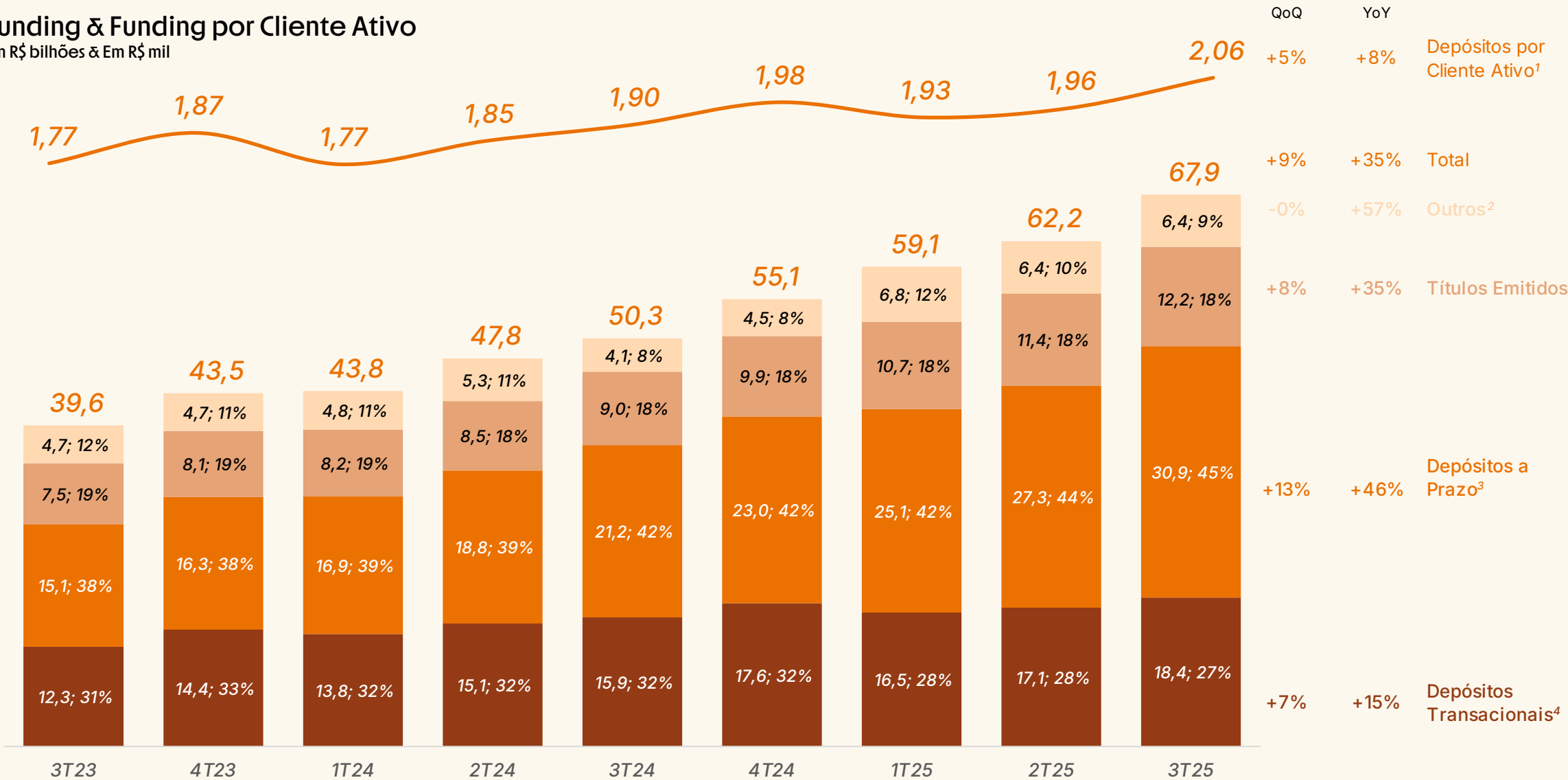
EBT acumulado do consignado privado
DRE Ilustrativa



Nota: As definições estão na seção Glossário desta Apresentação de Resultados **Nota 1:** Considerando a Carteira Total de Crédito (que inclui antecipação de recebíveis de cartão de crédito) e títulos e valores mobiliários que geram despesas de provisão. **Nota 2:** Considerando a provisão para perdas de crédito esperadas em compromissos de crédito.

Funding diversificado proporcionando alto crescimento

Funding & Funding por Cliente Ativo
Em R\$ bilhões & Em R\$ mil

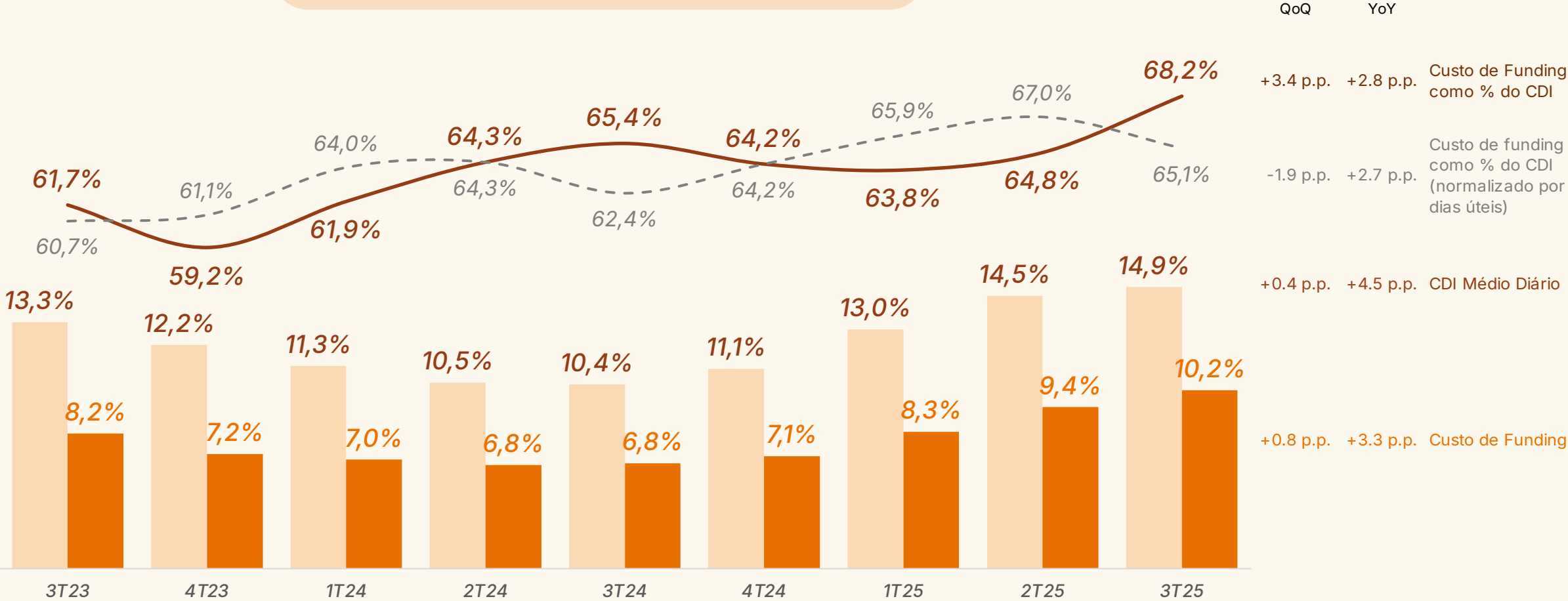


Nota: As definições estão na seção Glossário desta Apresentação de Resultados. **Nota 1:** Os depósitos por cliente ativo consideram o total de depósitos à vista mais os depósitos a prazo pelo total de clientes ativos do trimestre. **Nota 2:** Inclui depósitos de poupança, credores por recursos a liberar e passivos com instituições financeiras (títulos vendidos comprometidos, 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

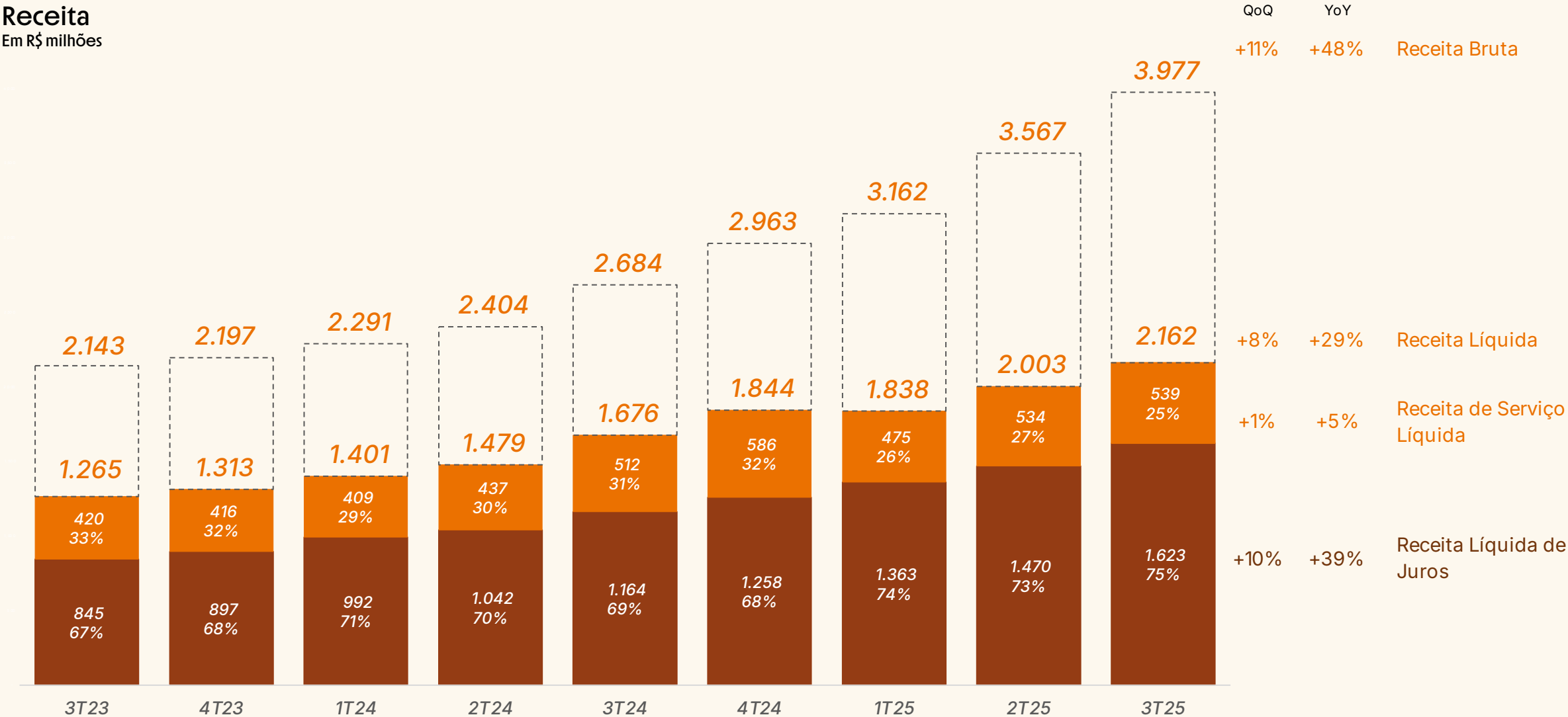
Custo de Funding¹
Em %, anualizado

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



Nota: As definições estão na seção Glossário desta Apresentação de Resultados. Nota 1: CDI médio diário durante o trimestre.

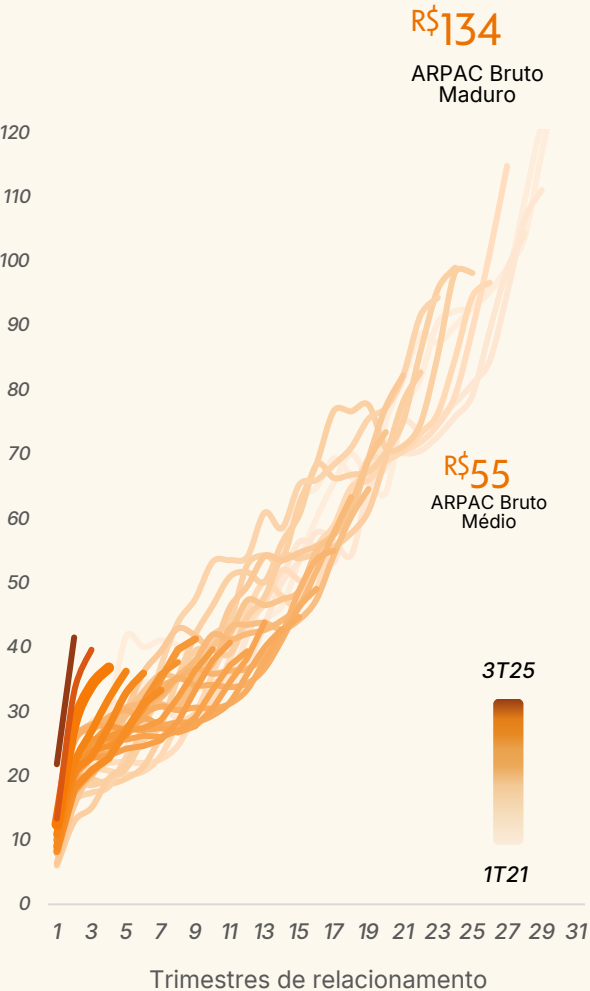
Crescimento de receita impulsionado por sinergias e diversificação



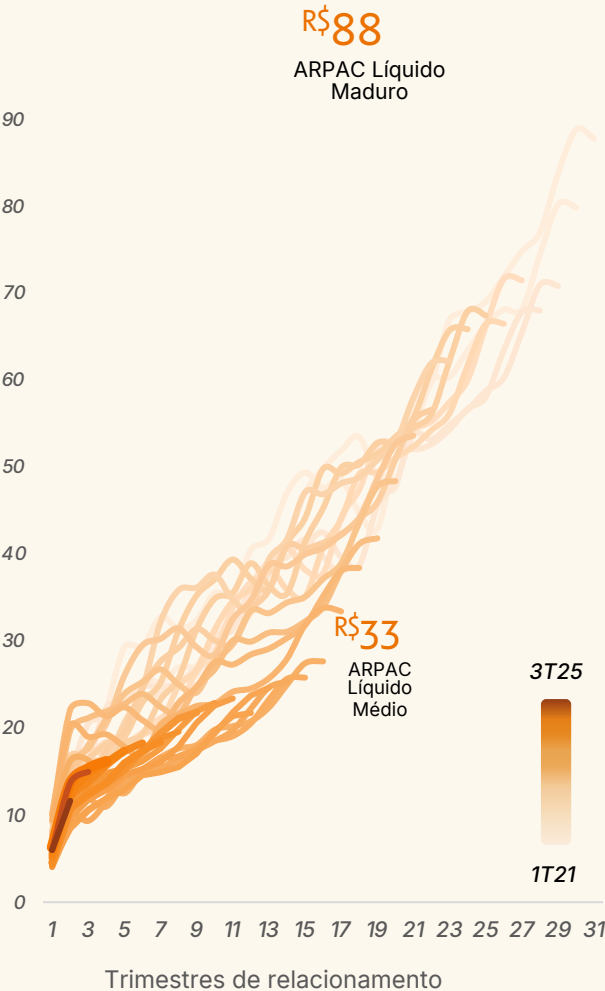
Nota: As definições estão na seção Glossário desta Apresentação de Resultados.

Forte performance em ARPAC impulsionado por novas safras

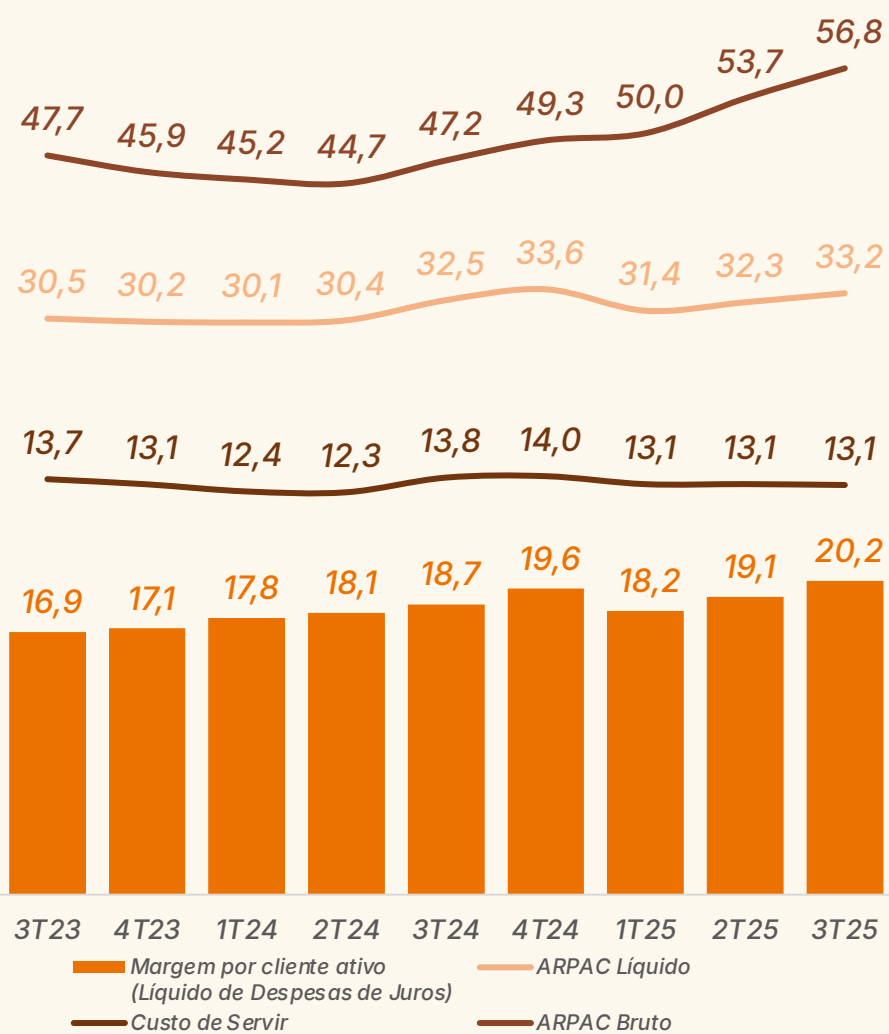
ARPAC Bruto Por Cohort
Em R\$, mês



ARPAC Líquido Por Cohort
Em R\$, mês



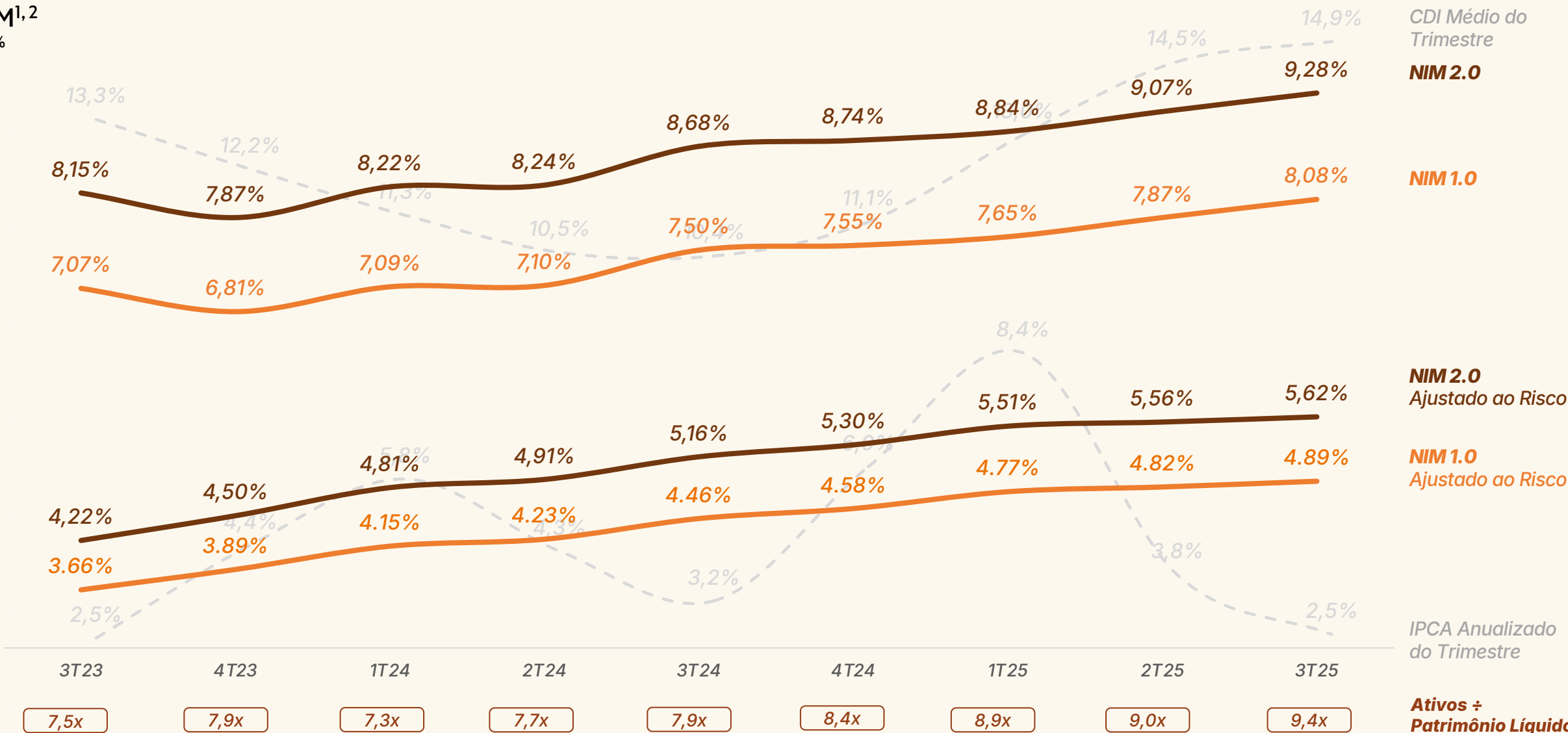
Evolução do ARPAC e CTS
Em R\$, mês



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

Crescimento consistente de NIM ao longo dos trimestres

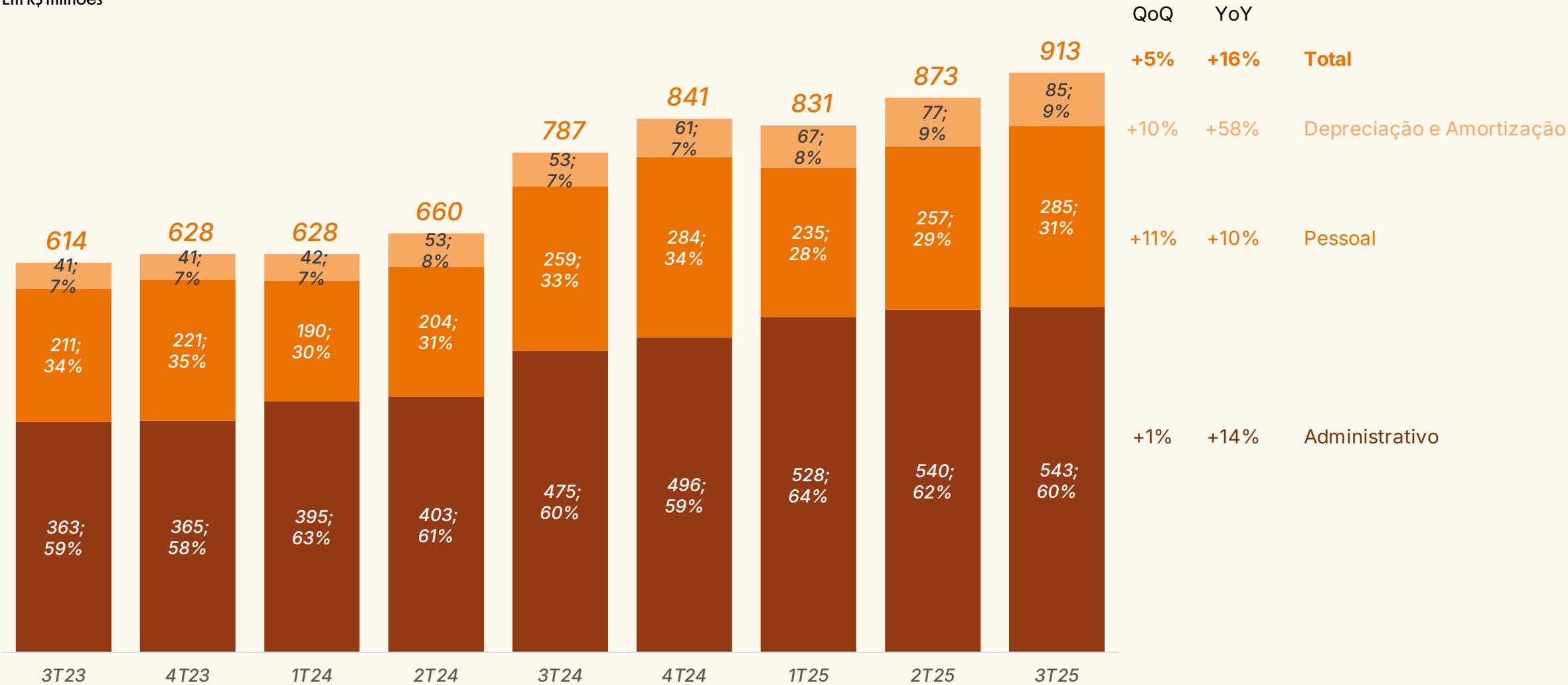
NIM^{1,2}
Em %



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 líquidas 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

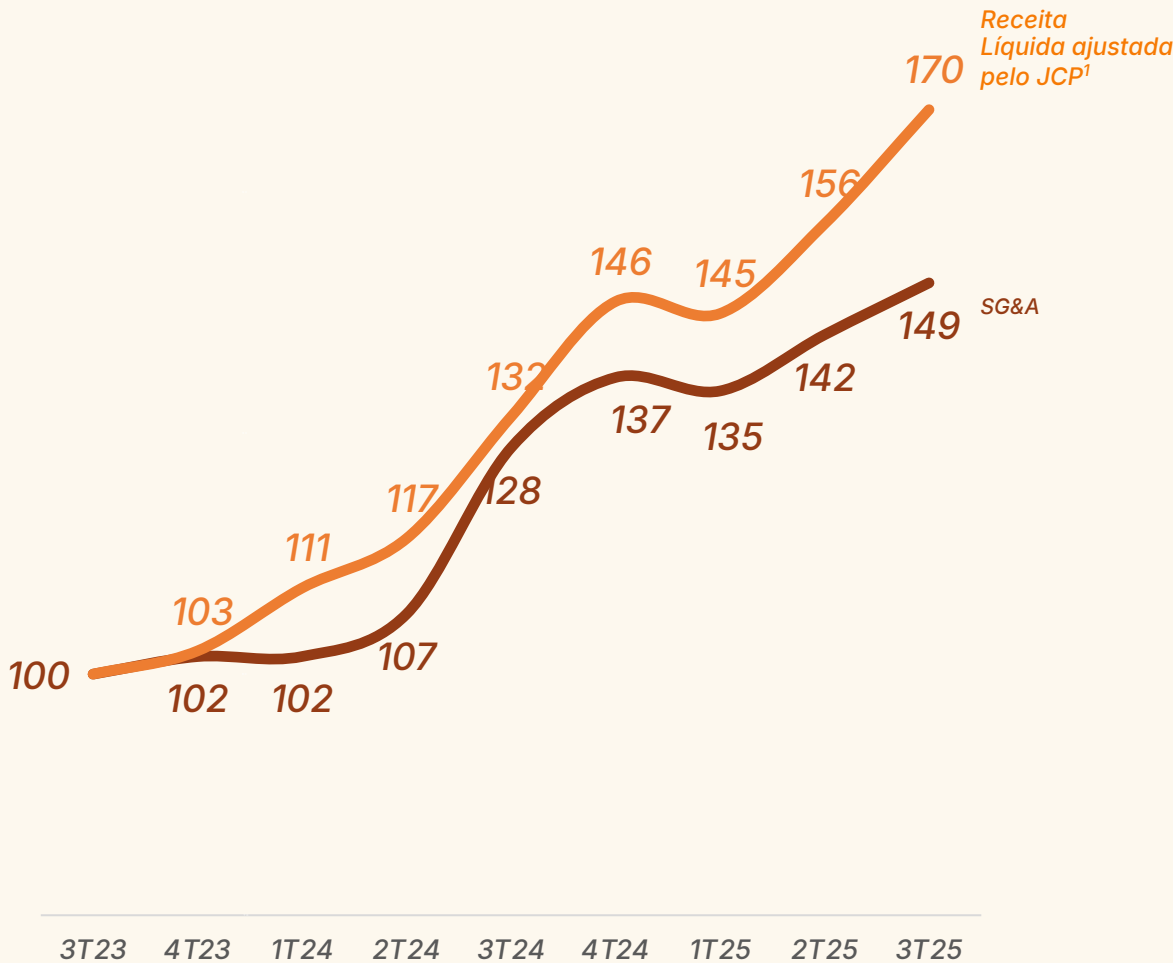
Despesas
Em R\$ milhões



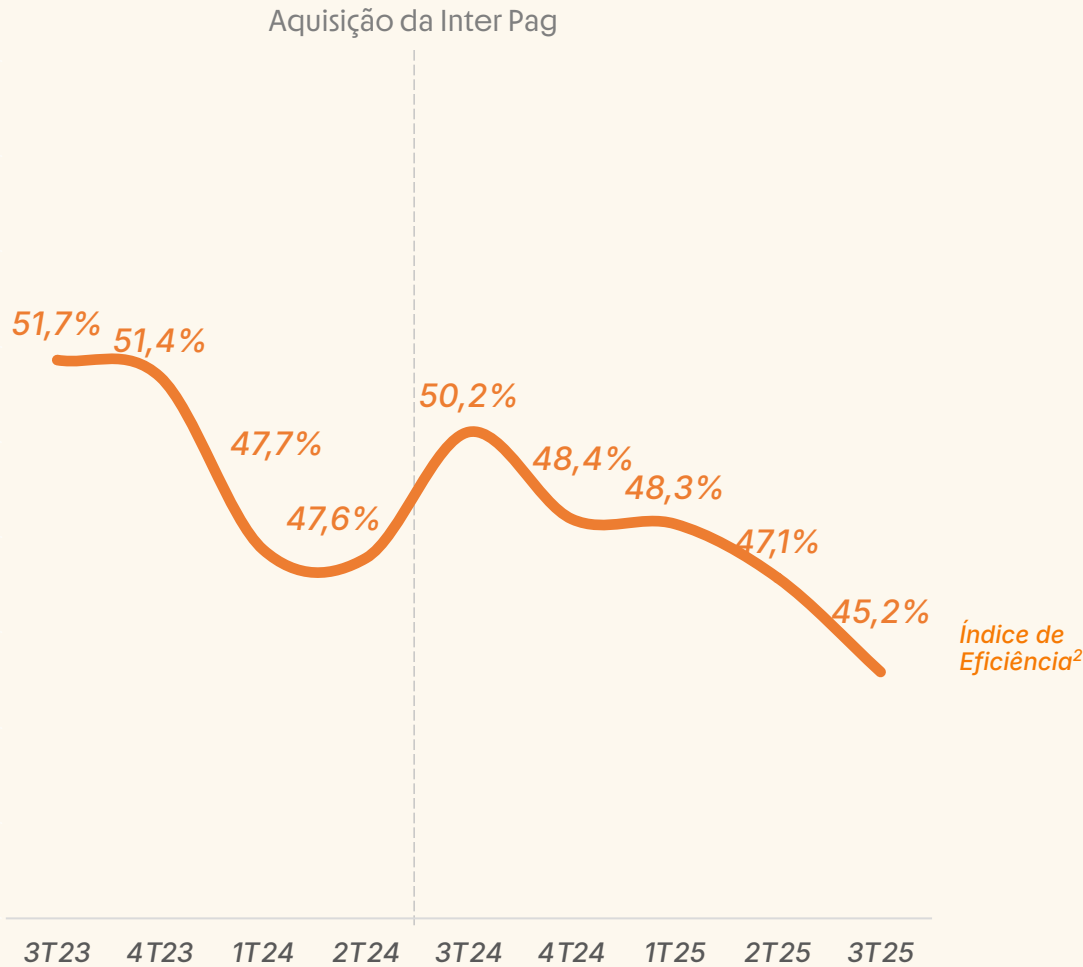
Nota: As definições estão na seção Glossário desta Apresentação de Resultados.

Forte avanço em direção aos nossos objetivos de eficiência

Receitas e Despesas
Em %, base 100



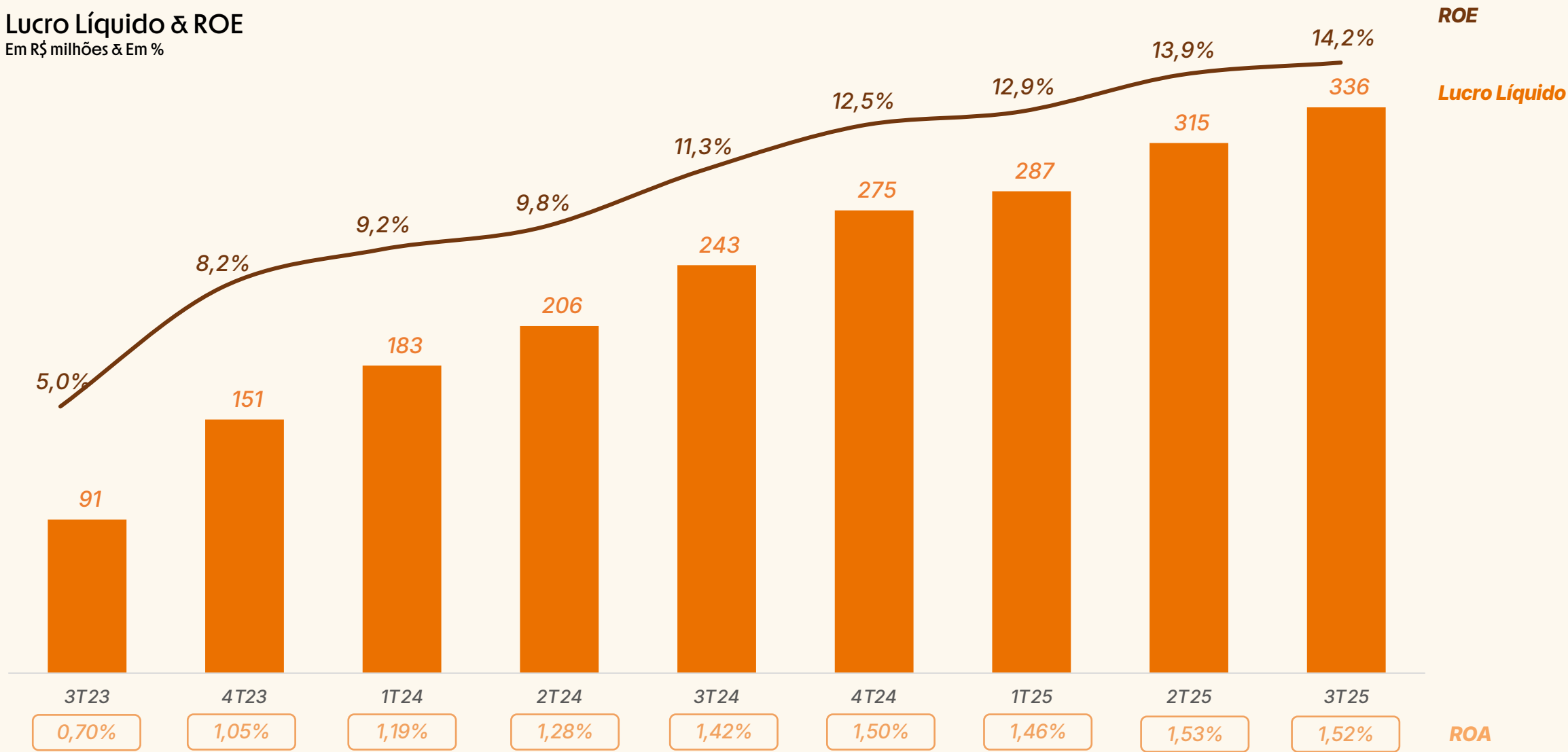
Índice de Eficiência
Em %



Nota: As definições estão na seção Glossário desta Apresentação de Resultados. **Nota 1:** Receitas menos tributos sobre juros sobre capital próprio. **Nota 2:** Excluindo tributos sobre juros sobre capital próprio.

Rentabilidade crescendo continuamente, atingindo +14% ROE

Lucro Líquido & ROE
Em R\$ milhões & Em %



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



Considerações Finais

João Vitor Menin | CEO Global

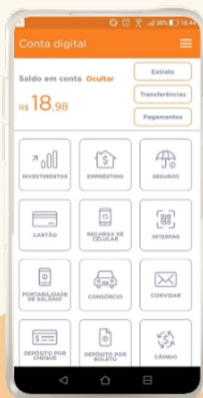
Inter by design

Celebrando a jornada, construindo o futuro

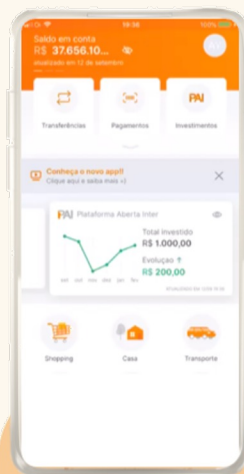
Aniversário de 10 anos
da nossa conta digital



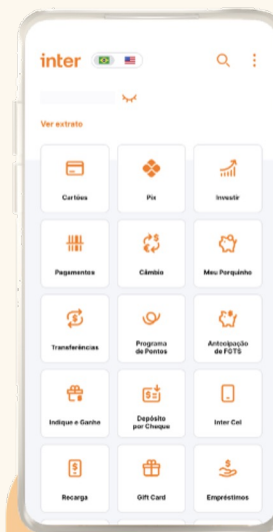
2015



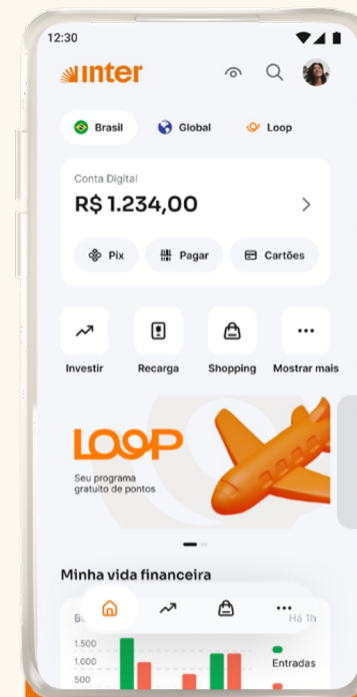
2017



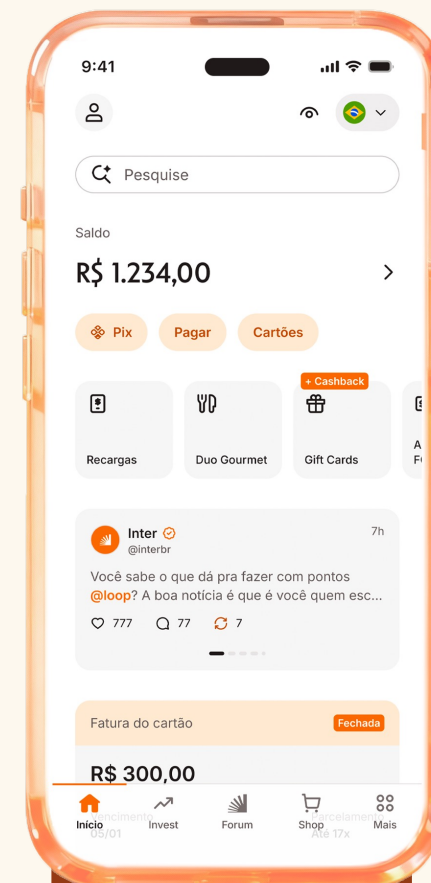
2020



2022



2024



2025

25MM clientes

6 verticais

8,5MM clientes

5 Verticais

0,4MM clientes

0,2MM clientes

Anexos

Balanço Patrimonial

(Em R\$ milhões)

Balanço Patrimonial

Ativos					
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%
Total de ativos	91.809	84.733	69.928	+8,4%	+31,3%
Passivo					
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%
Total do passivo	82.000	75.345	61.061	+8,8%	+34,3%
Patrimônio líquido					
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%
Total do patrimônio líquido	9.808	9.388	8.867	+4,5%	+10,6%
Total do passivo e patrimônio líquido	91.809	84.733	69.928	+8,4%	+31,3%

Demonstração de Resultado

(Em R\$ milhões)

Demonstração de Resultado

	3T25	1Q25	2T24	Variação %	
				ΔQoQ	ΔYoY
Receitas de juros	2.226	2.128	1.412	+4,6%	+57,7%
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%
Resultado líquido de juros e receita de títulos, derivativos e câmbio	1.623	1.470	1.164	+10,4%	+39,4%
Receitas de serviços e comissões	514	495	468	+3,8%	+9,9%
Despesas de serviços e comissões	(47)	(43)	(38)	+8,9%	+24,2%
Outras receitas	72	81	82	-11,5%	-11,9%
Total de receitas	2.162	2.003	1.676	+7,9%	+29,0%
Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros	(641)	(569)	(471)	+12,6%	+35,9%
Resultado líquido de perdas	1.521	1.434	1.205	+6,1%	+26,3%
Despesas administrativas	(543)	(540)	(475)	+0,6%	+14,4%
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!
Lucro antes da tributação sobre o lucro	418	384	294	+9,0%	+42,2%
Imposto de renda e contribuição social	(62)	(51)	(34)	+20,6%	+82,4%
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%
Lucro líquido	336	315	243	+6,7%	+38,6%

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:

$$\frac{\text{Despesas de juros} \times 4 \div \text{dias úteis no trimestre} \times 63}{\text{Média dos passivos remunerados dos últimos 2 trimestres (depósitos à vista, depósitos a prazo, poupança, credores por recursos a liberar, títulos emitidos, obrigações com redes de cartão de crédito, obrigações por operações compromissadas, depósitos interfinanceiros e outros)}}$$

Custo de risco:

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

Custo de servir (CTS):

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

Fee income ratio:

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

Formação de estágio 3:

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

Formação de NPL:

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

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:

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

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

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

NIM 2.0 Ajustada ao Risco

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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