



inter & co

Apresentação  
Institucional  
4T24

Fevereiro, 2025

# 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 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.

# Destaque 2024 da Inter&Co

**R\$973mm** lucro líquido (2024)

**11,7%** ROE (2024)

**R\$10bi** receita bruta (2024)

**R\$41bi** carteira de crédito bruta (2024)

**8,3%** market share Pix (4T24)

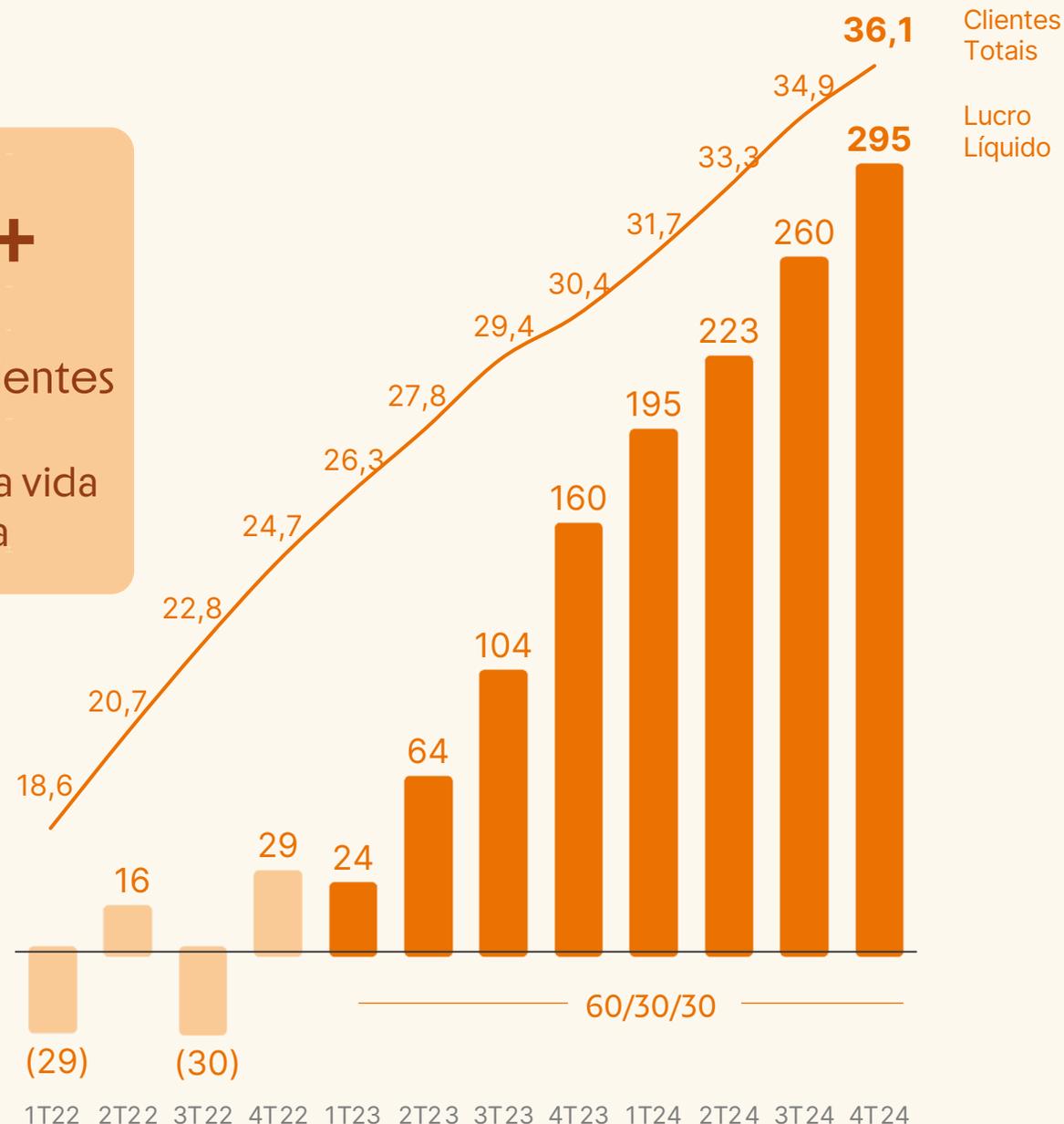
**R\$1,5trilhão** TPV anualizado (4T24)



**36+**

milhões de clientes

Simplificando a vida financeira





# Agenda

## **1. Overview da Companhia**

2. Atualização do Negócio

3. Performance Financeira

# Nossa jornada



1994

Fundação da Intermedium Financeira

2007

Início das operações de crédito imobiliário

2008

Concessão de licença de Banco múltiplo

2012

Fundação da Inter Seguros

2013

Fundação da Inter DTVM

2015

Lançamento da Conta Digital

2016

Início das operações de câmbio e cartão de crédito Mastercard

2017

Rebranding para Banco Inter



2018

+1MM clientes

Migração da infraestrutura para **nuvem**  
Abertura de capital na B3

2019

+4MM clientes

Lançamento do **marketplace**  
Follow-on de R\$ 1,2 Bi

2020

+8MM clientes

Rebranding para **Inter**  
Follow-on de R\$ 1,2 Bi

2021

+16MM clientes

Lançamento da **Global Account**  
Aquisição da **USEND**  
Follow-on de R\$ 5,5 Bi

2022

+24MM clientes

Migração da base acionária para a **Nasdaq**

2023

+30MM clientes

Aquisição da **YellowFi**  
Fundação da **Inter&Co Securities**  
Lançamento do **Loop**, nosso programa de pontos

2024

+36MM clientes

Follow-on de **USD 162 MM**  
Aquisição da **Inter Pag**  
Lançamento do **Consumer Finance 2.0**

# Como revolucionamos o mercado

## O sistema bancário antes: obsoleto e caro

### Serviço baseado em agências



Altos custos de serviços



Alta emissão de carbono



Custos de deslocamento



Longas filas de espera

### Clientes excessivamente taxados



Taxas de emissão de extrato



Taxas de transferências



Taxas de investimentos



Taxas de juros elevadas

### Tecnologia ultrapassada

#### Vários Aplicativos



Conta bancária



Cartão de crédito



Investimentos & bolsa



Sem cashback



Sem e-commerce



Oferecendo produtos ruins

## Inter: proposta bancária inovadora e econômica

### 100% Digital



Alcançando muitas comunidades



Ecologicamente sustentável



Atendimento digital



Servidores em nuvem

### Preços justos



Conta digital e gratuita



Sem taxa de transferências



Investimentos sem taxas



Taxas de juros

### Modelo ganha-ganha

#### Um único aplicativo



Recompensas de cashback



E-commerce forte



Cliente no centro

# Como combinamos **inovação** e a **força de um banco** tradicional

Empoderar pessoas a gerenciar suas finanças e seu dia a dia



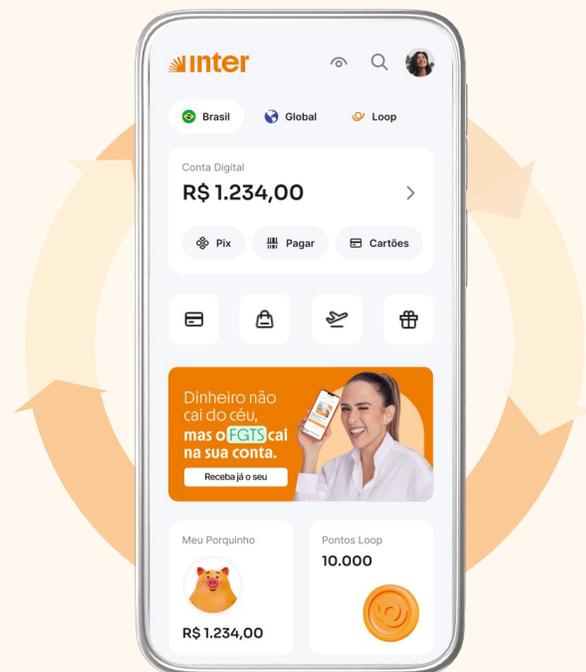
Missão

Uma plataforma poderosa e posicionada de forma única no mercado

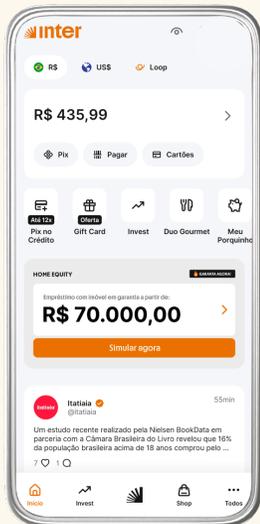


Visão

- ✓ Simples
- ✓ Cativante
- ✓ Inovador
- ✓ 100% Digital
- ✓ UX Incomparável



# Um Super App Financeiro forte e completo com 7 verticais...



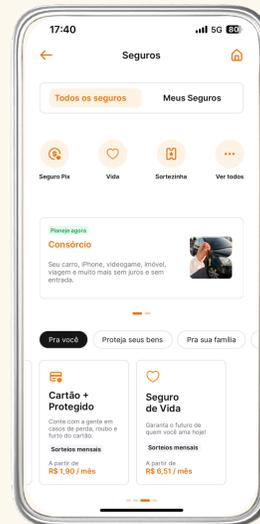
**BANKING**



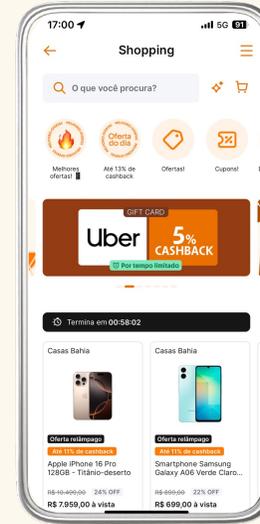
**CRÉDITO**



**INVESTIMENTOS**



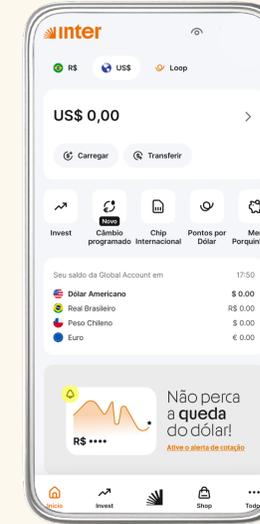
**SEGUROS**



**SHOPPING**



**LOYALTY**



**GLOBAL**

## ATRAINDO

clientes & funding

## AUMENTANDO

monetização & ativação

## CRESCENDO

market share

... Gerando efeito de rede poderoso que impulsiona crescimento e lucrativ

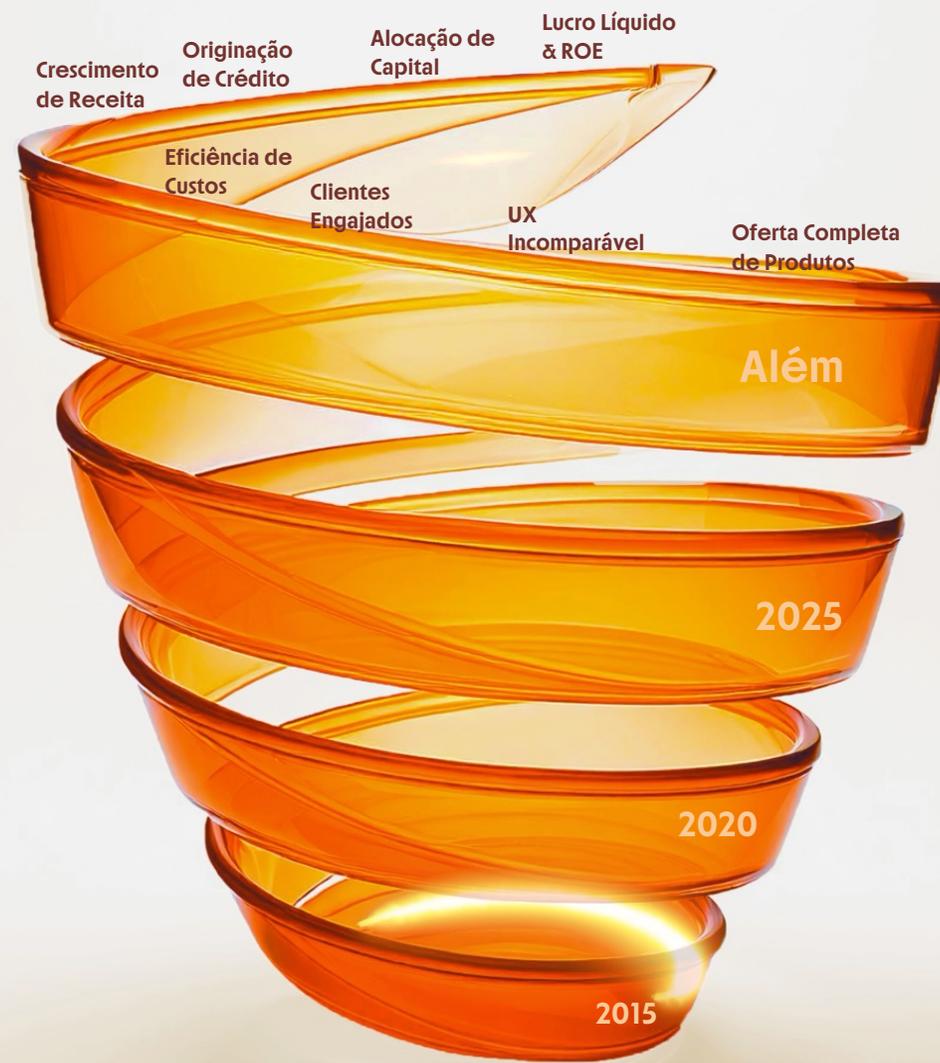
## EFEITO REDE



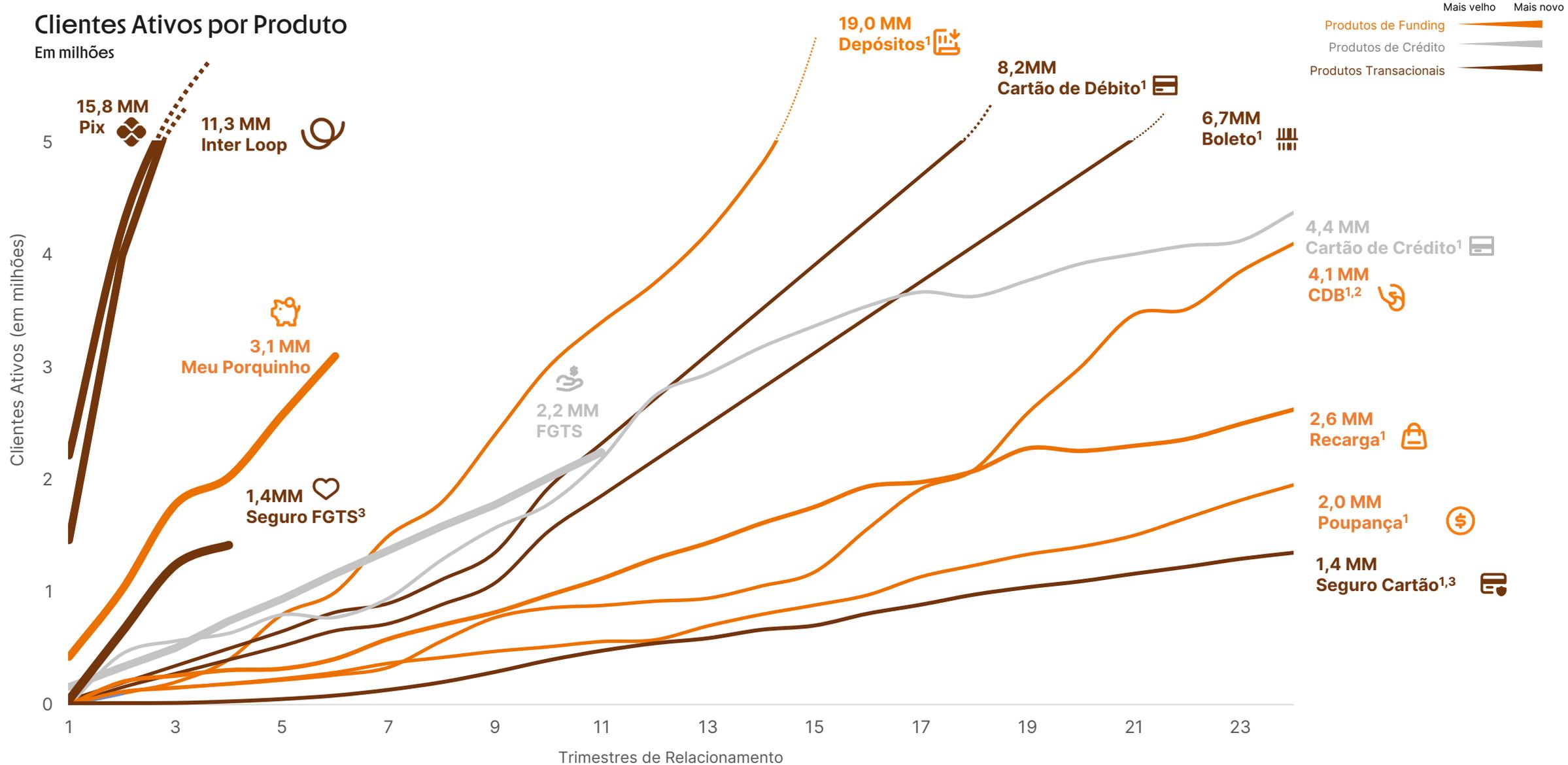
Crescimento contínuo



Lucratividade sustentável



# Força do ecossistema validada pela aceleração da adoção dos produtos

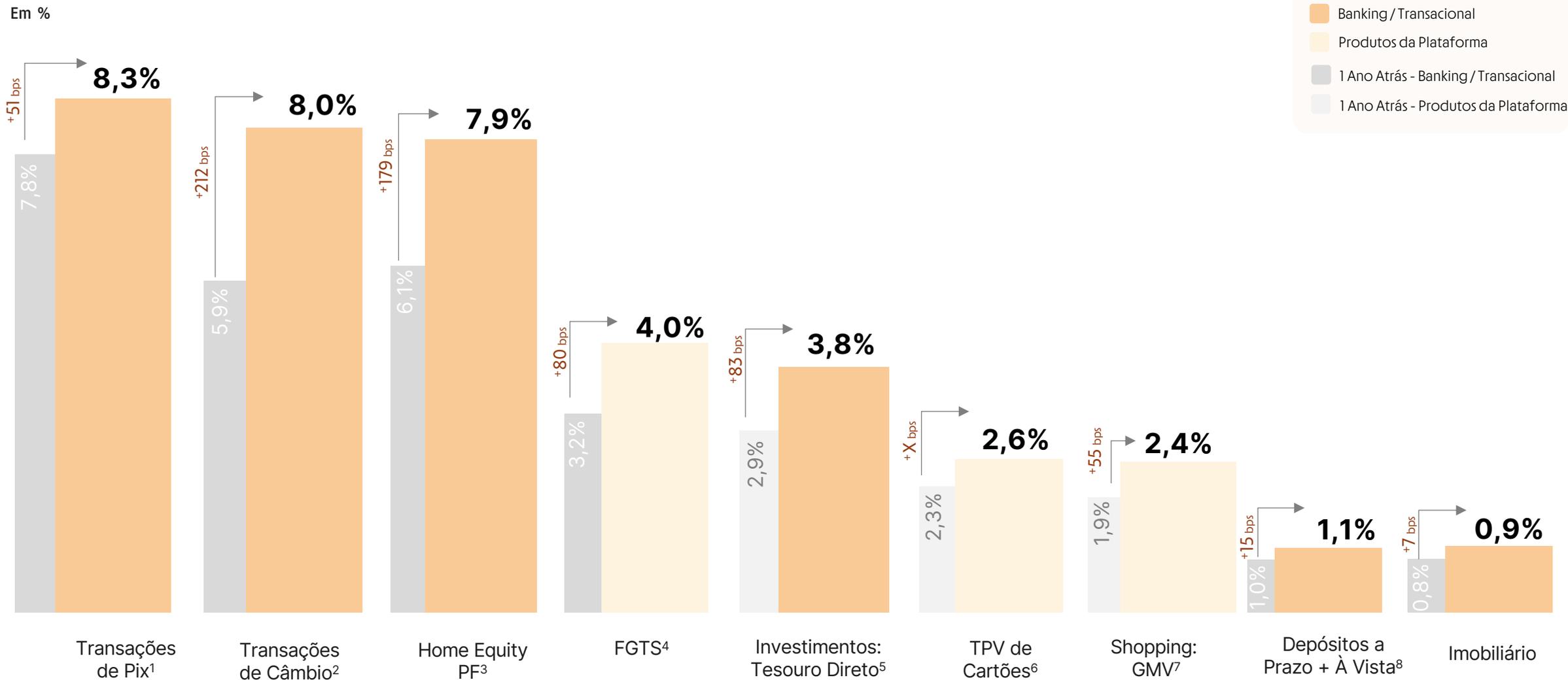


Nota 1: Produtos existentes antes do 1T19, no entanto, o número de clientes ativos começa apenas a partir do 1T20 para se ajustar ao gráfico. Nota 2: Excluindo clientes que possuem apenas produtos vinculados ao "CDB Meu Porquinho". Nota 3: Número de contratos ativos no final do período.

# Consistentemente aumentando market share em diversos produtos

## Market Share

Em %



Nota 1: Número total de transações PIX no 4T24 e 4T23, excluindo transações realizadas fora do SPI. Dados de mercado do Banco Central do Brasil. Nota 2: Quantidade de Transferências de Câmbio para o Exterior no 4T24 e 4T23. Dados do Banco Central do Brasil. Nota 3: Total da Carteira de Home Equity PF em dezembro de 2024 e dezembro de 2023. Dados de mercado da ABCEIP. Nota 4: 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 4T24 pela carteira de empréstimos FGTS do Inter em dezembro de 2024. Nota 5: Saldo do Tesouro Direto. Dados de mercado do Mercado: dezembro de 2024 e dezembro de 2023. Dados do Tesouro Transparente. Nota 6: Total do TPV de cartões no 3T24 e 3T23. Dados de mercado da ABECS. Nota 7: Total de GMV 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 dezembro de 2024.

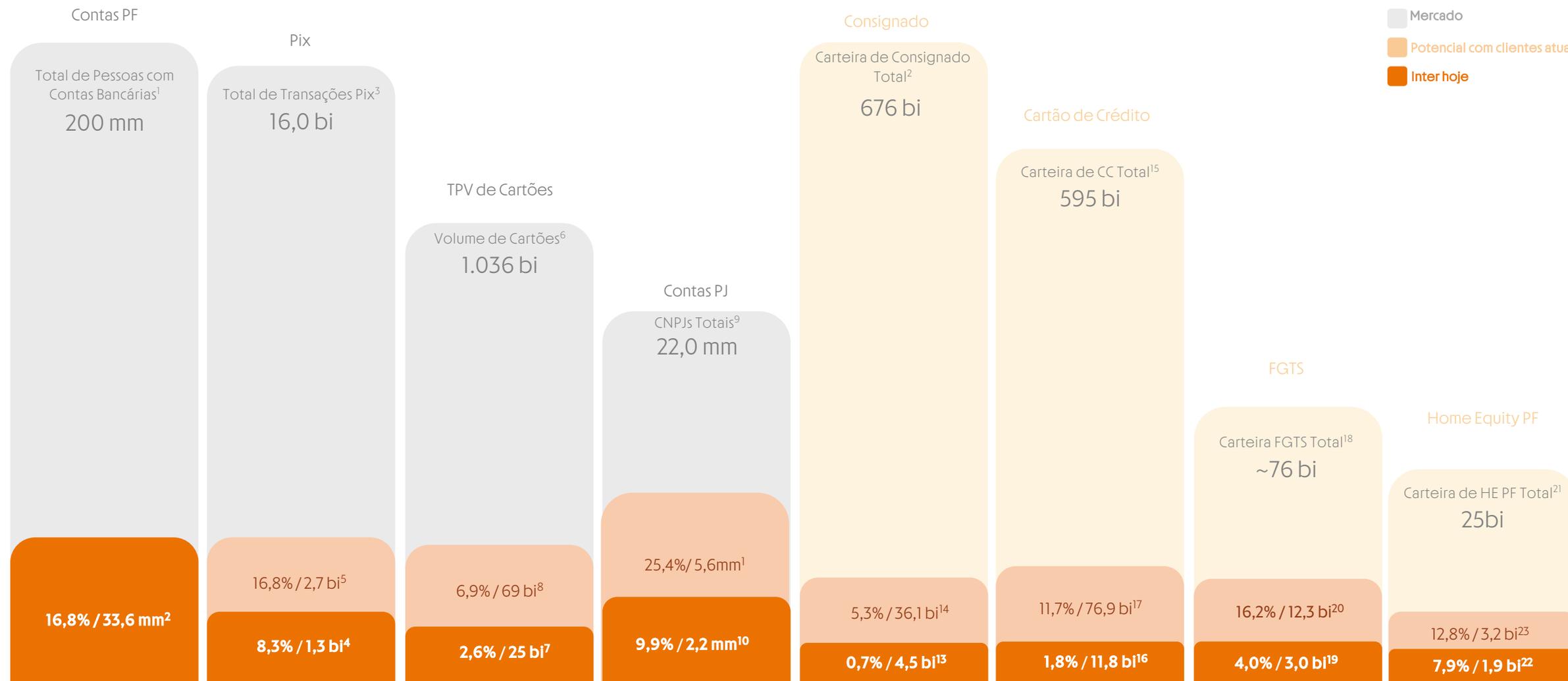
# Ao mesmo tempo, temos um potencial de crescimento significativo

## Market Share/Penetração

Em %

### Transacional

### Crédito



O plano **60 30 30**, nosso norte de 5 anos

Crescimento de **Receita** + Eficiência de **Custo** = Geração de **Lucro**

De 2022 a 2027

~ **60**

**Milhões de clientes**

De 12.6MM em Dez. 2022

~ **30**

**Índice de Eficiência**

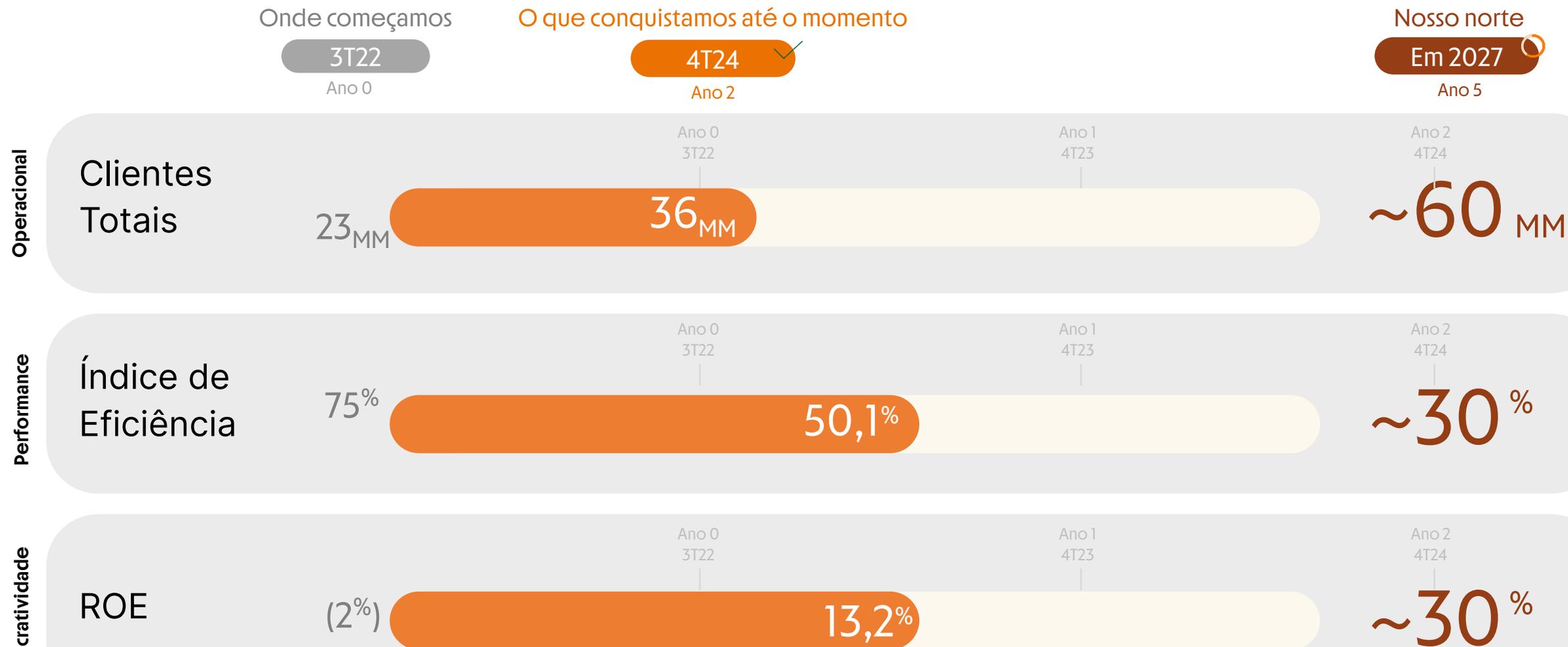
De 12.6MM em Dez. 2022

~ **30**

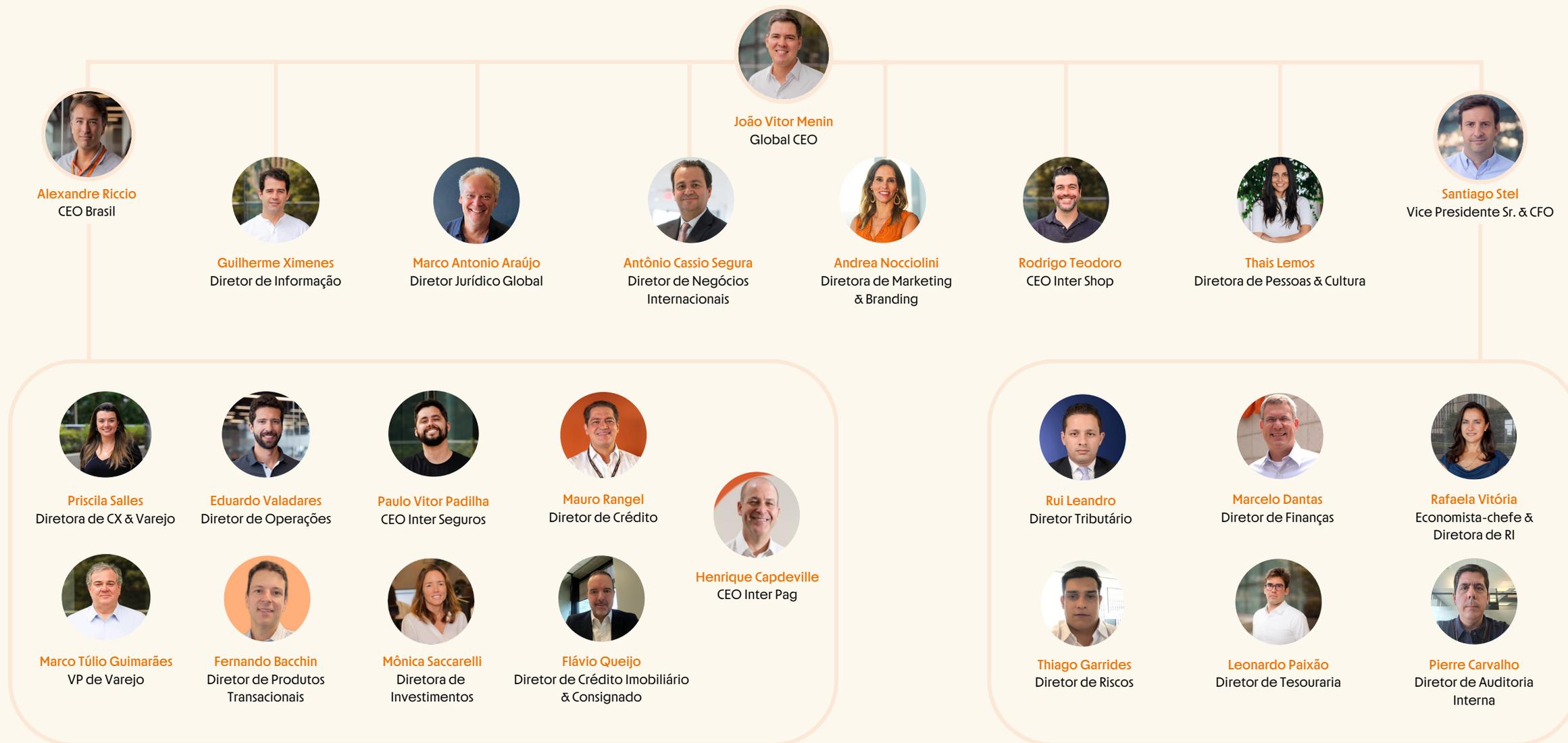
**ROE**

De 1% em Dez. 2022

# Como está a execução do 60 30 30 até agora



# Um time forte, pronto para entregar o plano

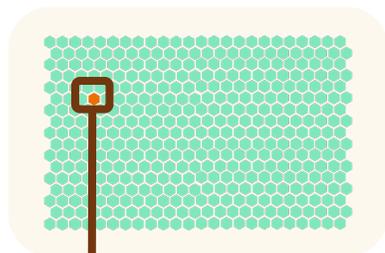


# Tecnologia como alicerce de tudo o que fazemos

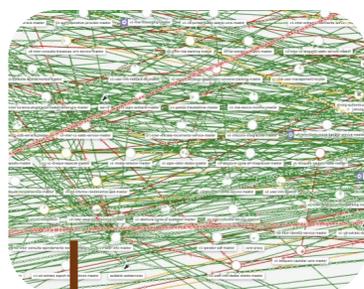
## Um único app



1º banco da América Latina  
a operar 100% em nuvem



**~17 milhões** logins por dia<sup>1</sup>



**+3.400** microserviços

```
"account": {
  "legacyId": "123456",
  "coreBankingId": 123456,
  "bankAccount": "9999999",
  "personAccountType": "PE",
  "clientAccountType": "RENDA_FIXA",
  "status": "LIBERADO",
  "modalityCode": "0001",
  "situationCode": "AT",
```

**+ Centenas  
de Milhões**  
de interações

## Operações impulsionadas por meio de **3 pilares**:



### Escalabilidade

Altamente escalável e extensível  
Implementação em diversos mercados e produtos



### Aceleração

Modelo de negócios baseado em dados  
Fornecendo insights melhores e mais rápidos



### Foco

Combinando crescimento e rentabilidade  
Impulsionado pela eficiência de custos

# Overview de nossas ações: composição acionária & performance

## Composição acionária

### Costellis International

Classe B: 117.037.105  
(26,63%)

### Softbank (SBLA Holding)

Classe A: 64.506.636  
(14,68%)

### Hottaire International

Classe A: 16.500.000  
(3,75%)

### Free Float

Classe A: 241.655.780  
(54,96%)

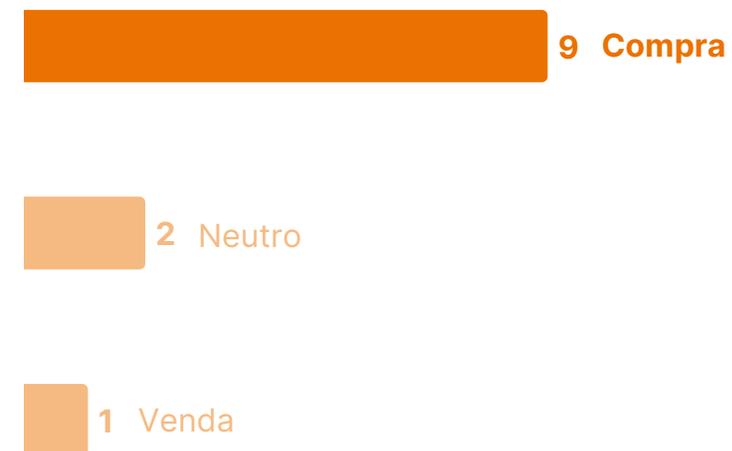
Somos listados na Nasdaq (INTR)  
e na B3 (INBR32)



**INTR** | Nasdaq Listed

Total de Ações: 439.699.521

## Analistas de research



## Performance da ação desde a listagem na Nasdaq





# Agenda

1. Overview da Companhia

**2. Atualização do Negócio**

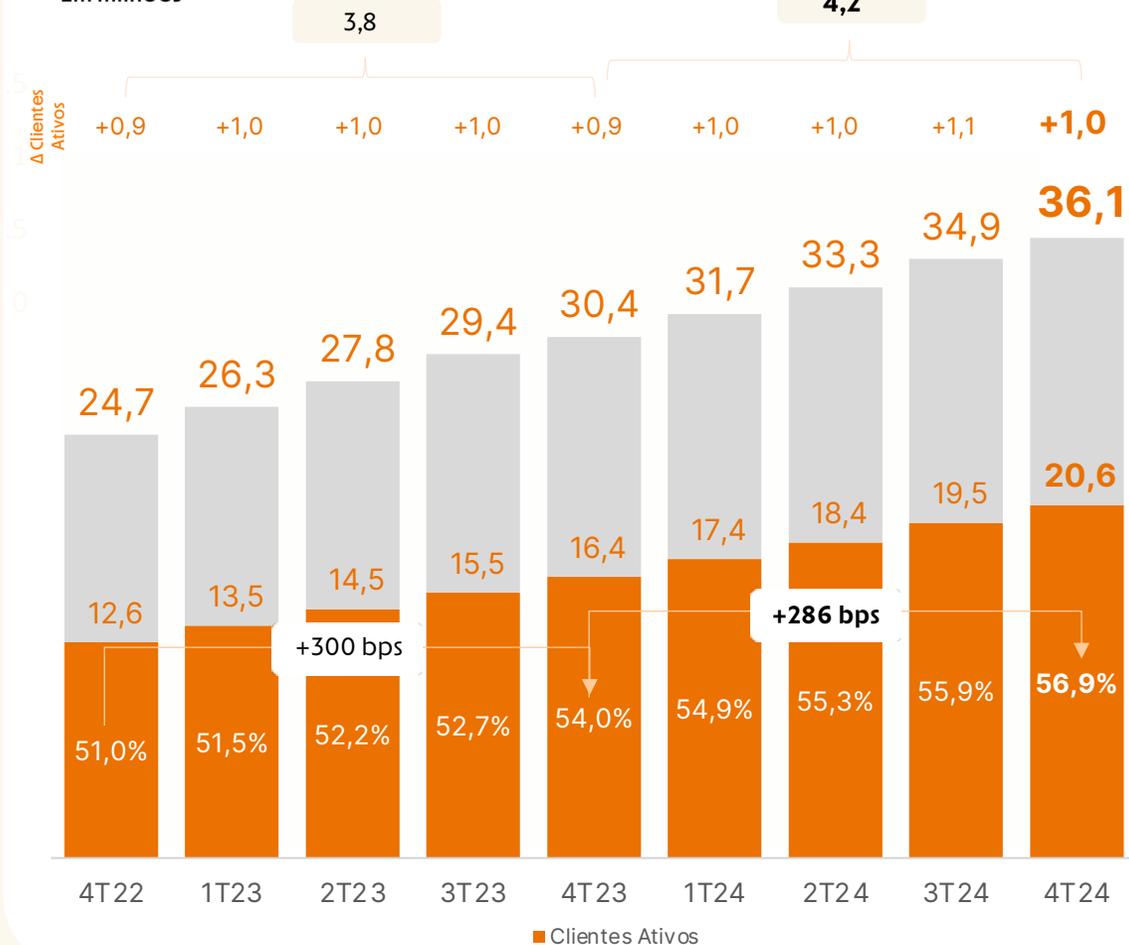
3. Performance Financeira

# Aumentando o número de clientes e crescendo a ativação

## Clientes Totais

### Clientes Totais

Em milhões

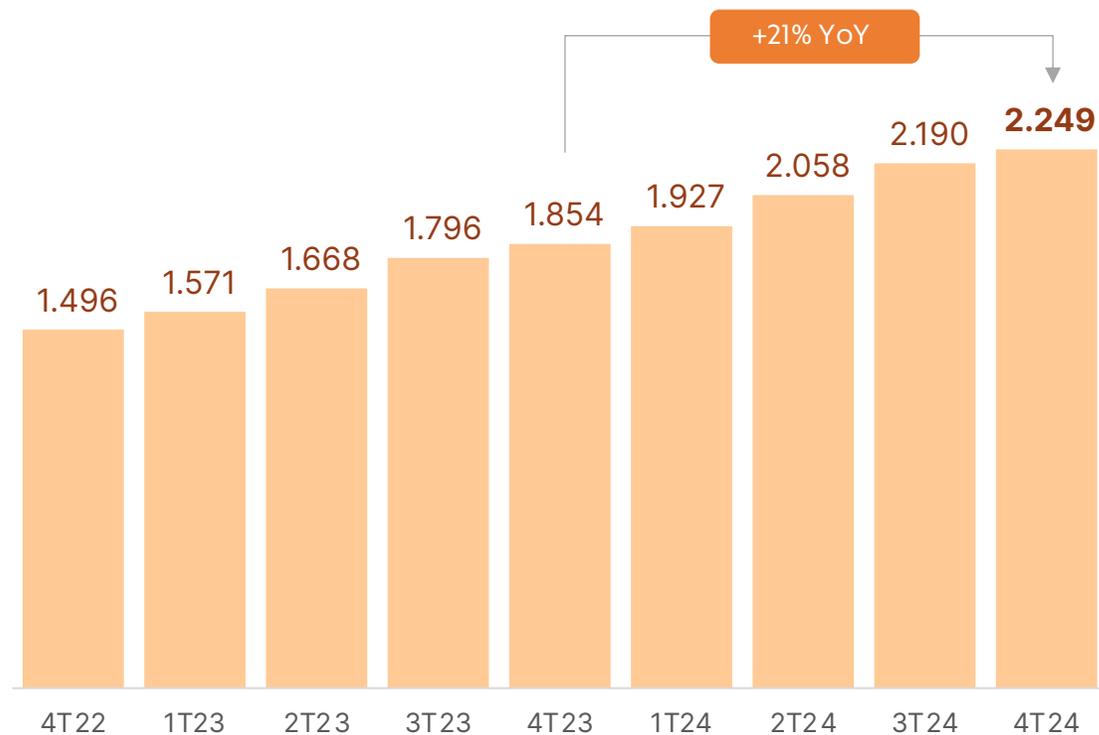


## Clientes PJ

### Contas PJ

Em milhares

### Foco em PMEs

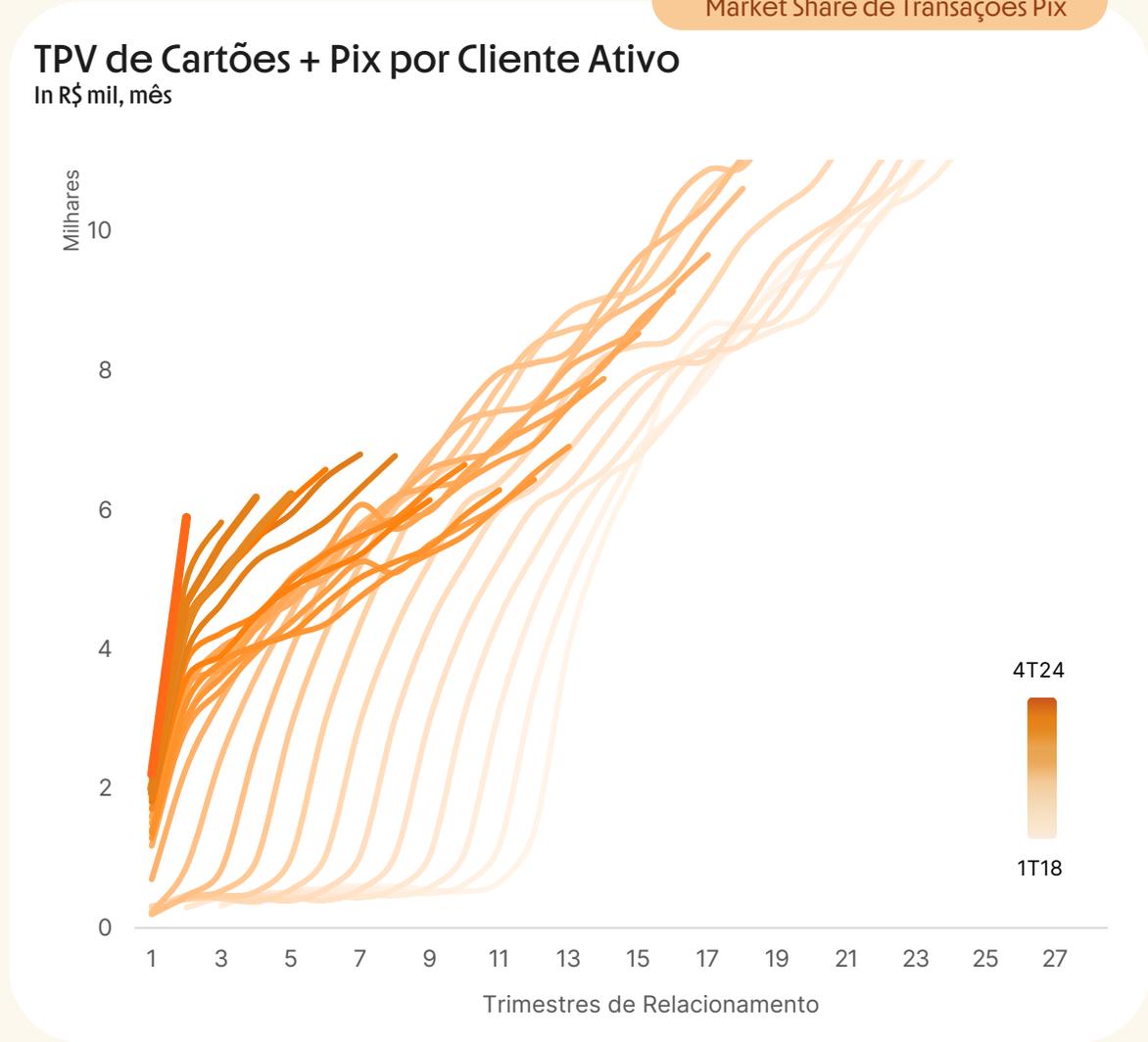
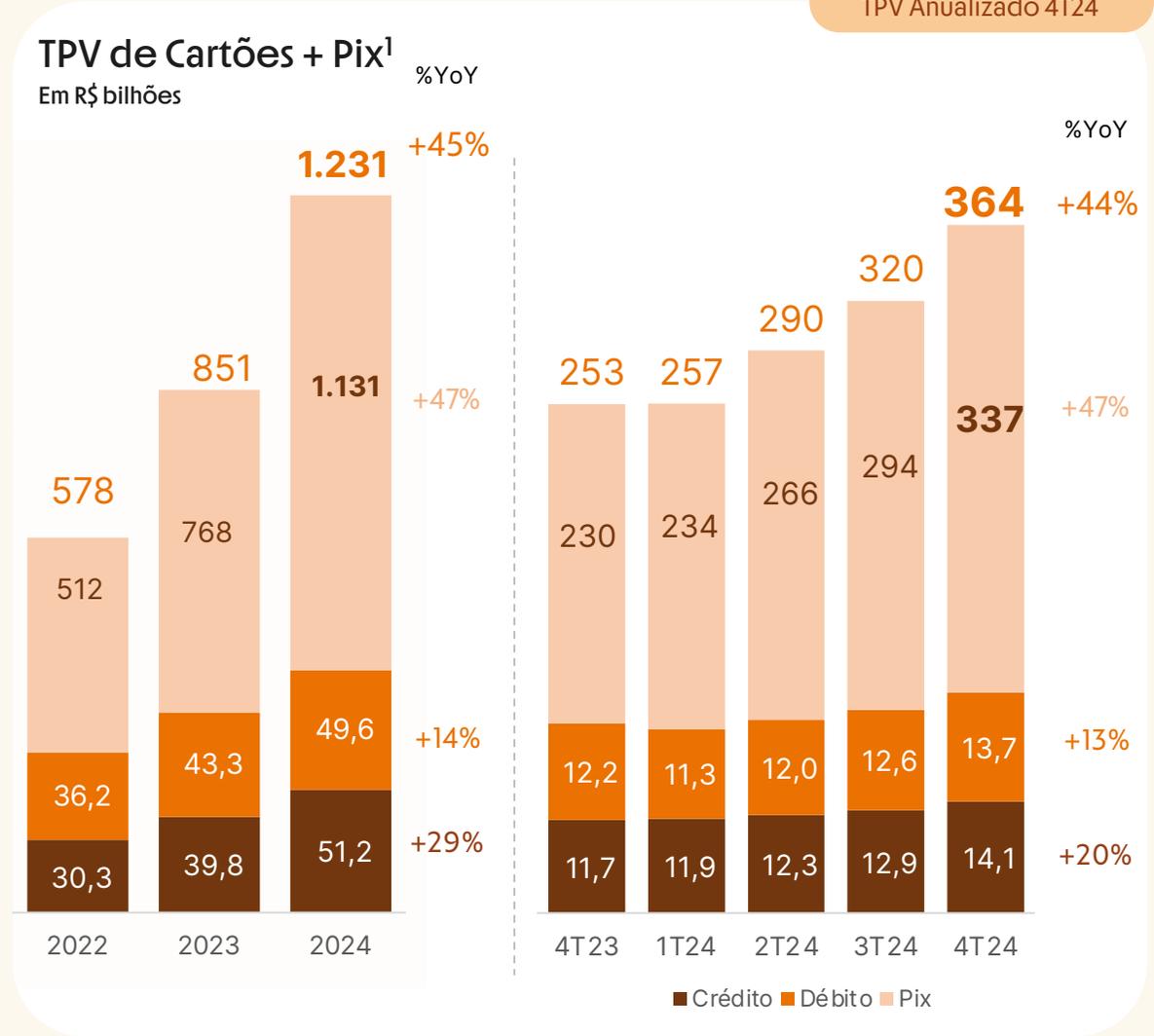


# Banking: Crescimento robusto de TPV em todas as safras

Banking

R\$ 1,5 trilhão  
TPV Anualizado 4T24

8,3% (+14 bps QoQ)  
Market Share de Transações Pix



Nota: As definições estão na seção de Glossário desta Apresentação Institucional. Nota 1: A altura do Pix foi reduzida para caber na página.

# Crédito: evoluindo a carteira de Consumer Finance 2.0



Crédito

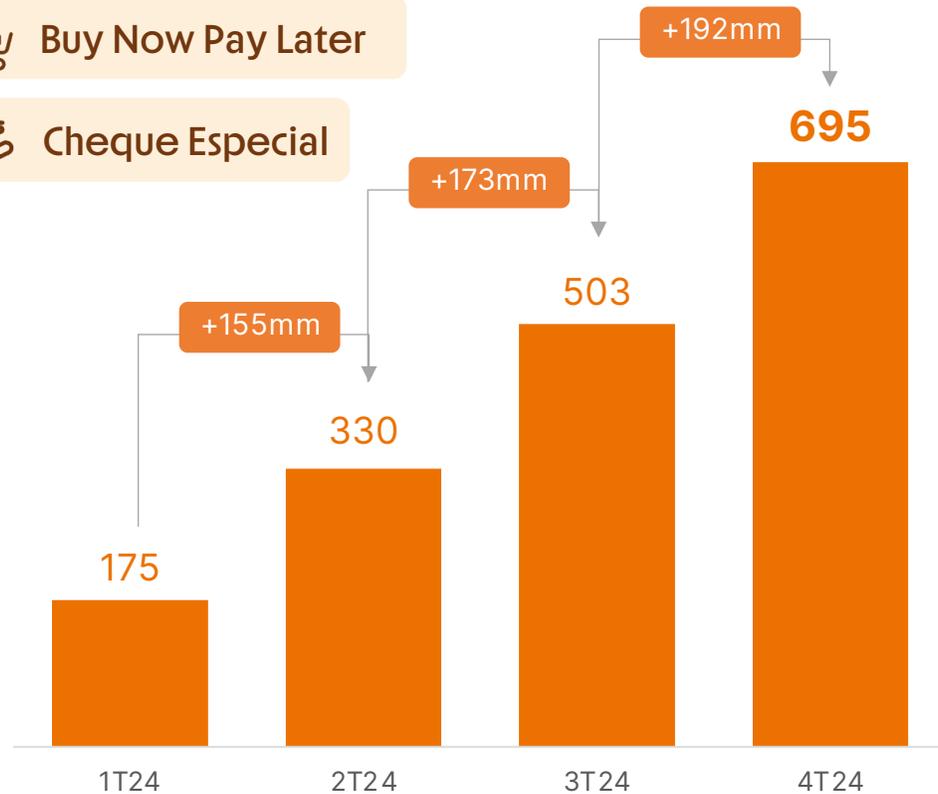
## Carteira de Consumer Finance 2.0<sup>1</sup>

Em R\$ milhões

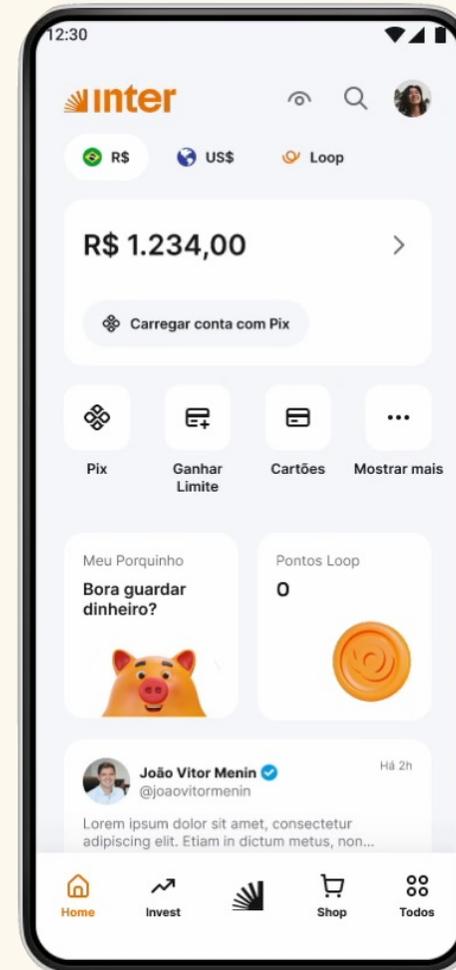
PIX Crédito

Buy Now Pay Later

Cheque Especial



Alavancando dados para fornecer limites de crédito



Jornada gamificada



Rápido & intuitivo



Aumenta engajamento



Gera cross-sell

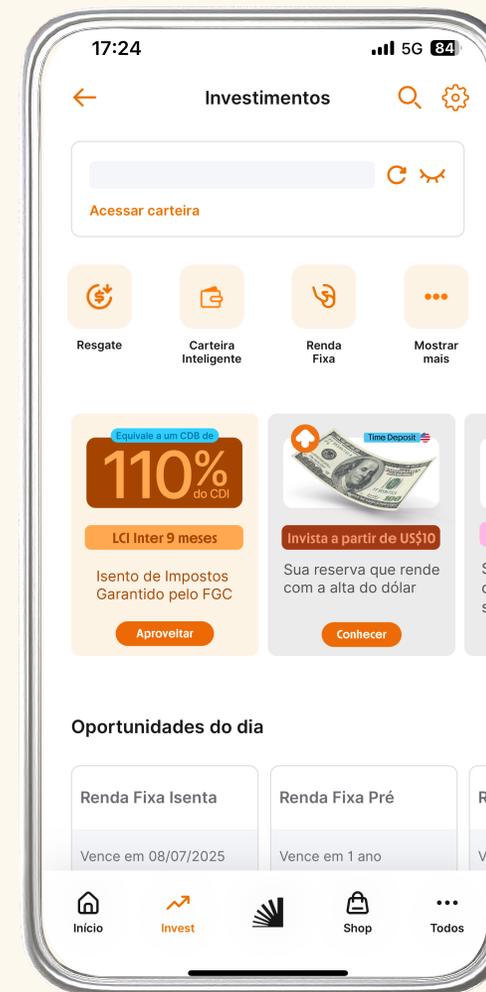
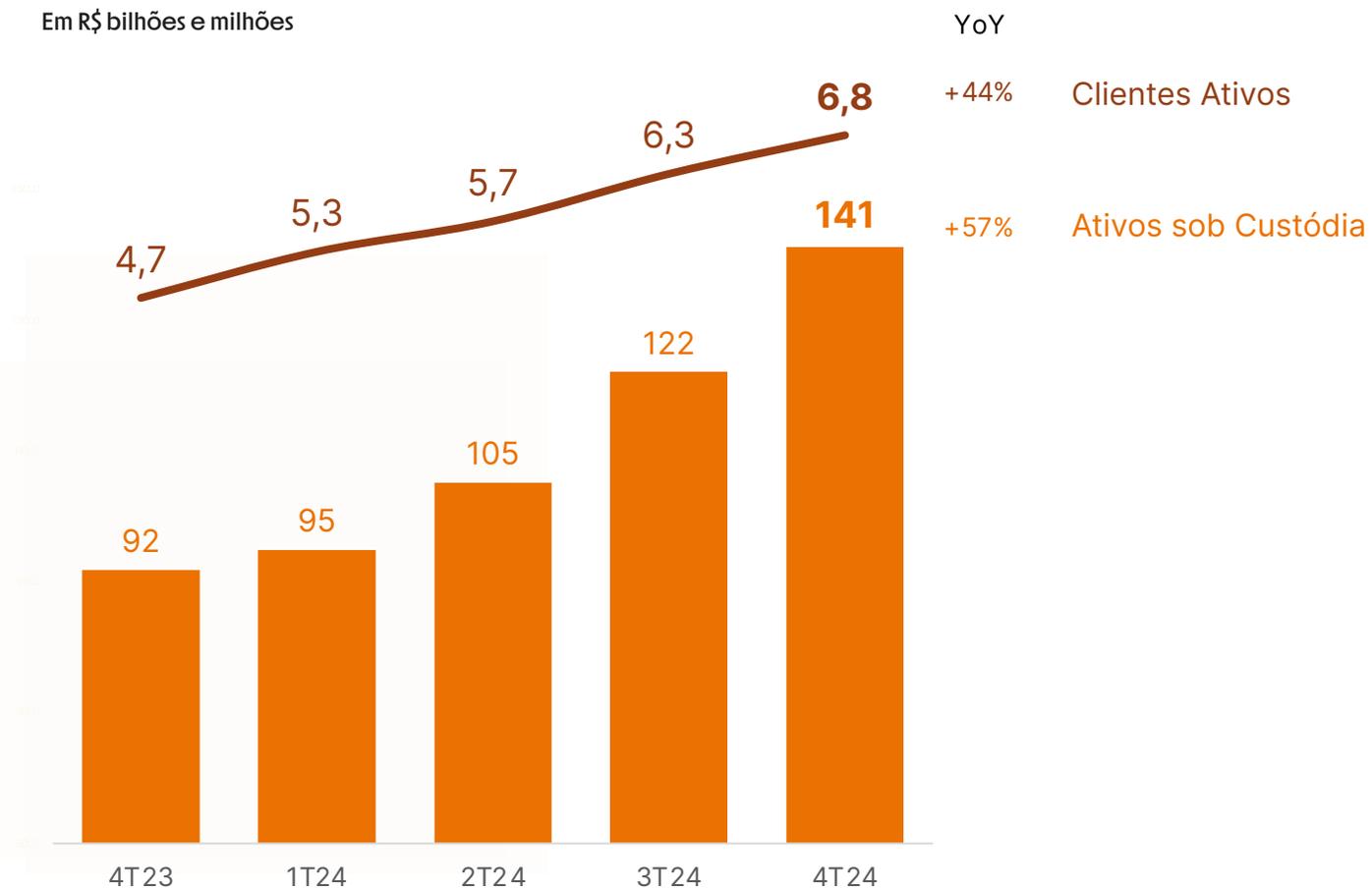
~1mm clientes engajados

# Investimentos: oferta completa de produtos



## AuC & Clientes Ativos

Em R\$ bilhões e milhões



R\$ **4,5**bi

AuC Meu Porquinho

R\$ **14**bi

Renda Fixa de Terceiros

R\$ **19**bi

Inter Asset

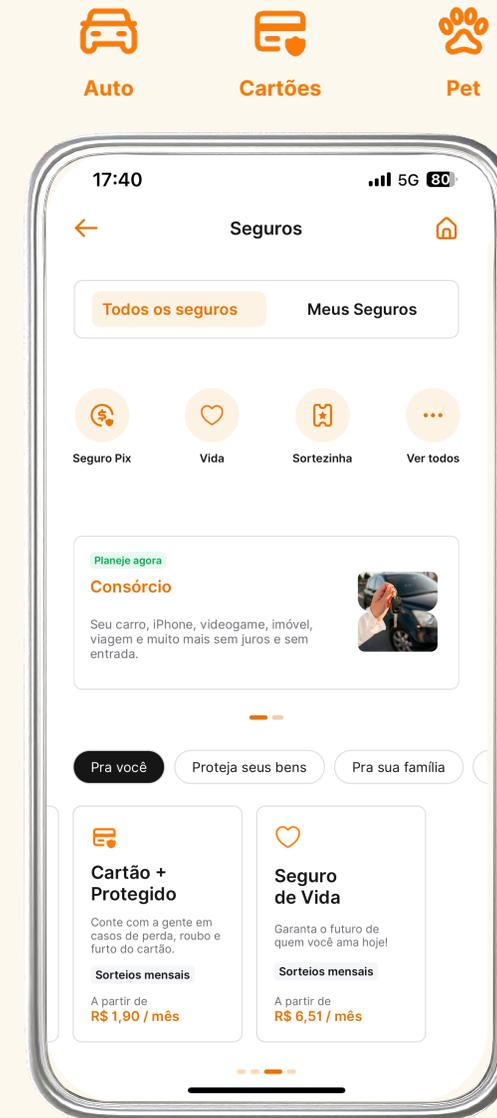
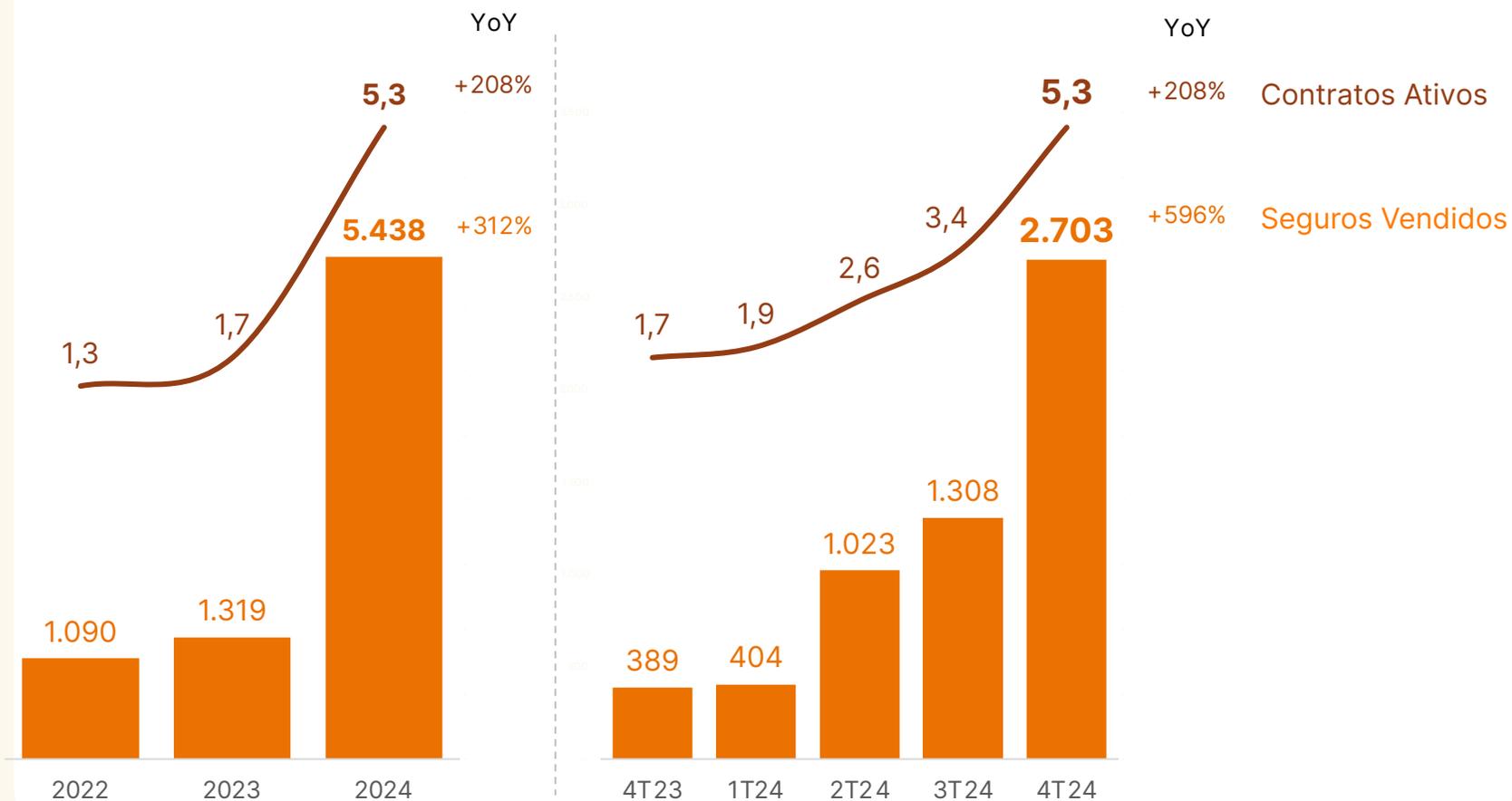
# Seguros: reforçando o poder da nossa plataforma



Seguros

## Vendas e Contratos

Em milhares e em milhões



Casa



Crédito



Viagem



Consórcio



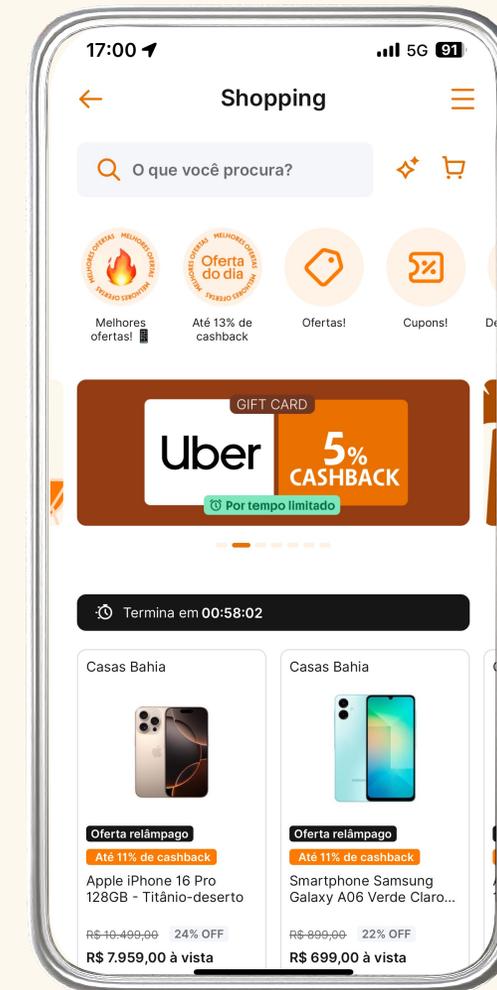
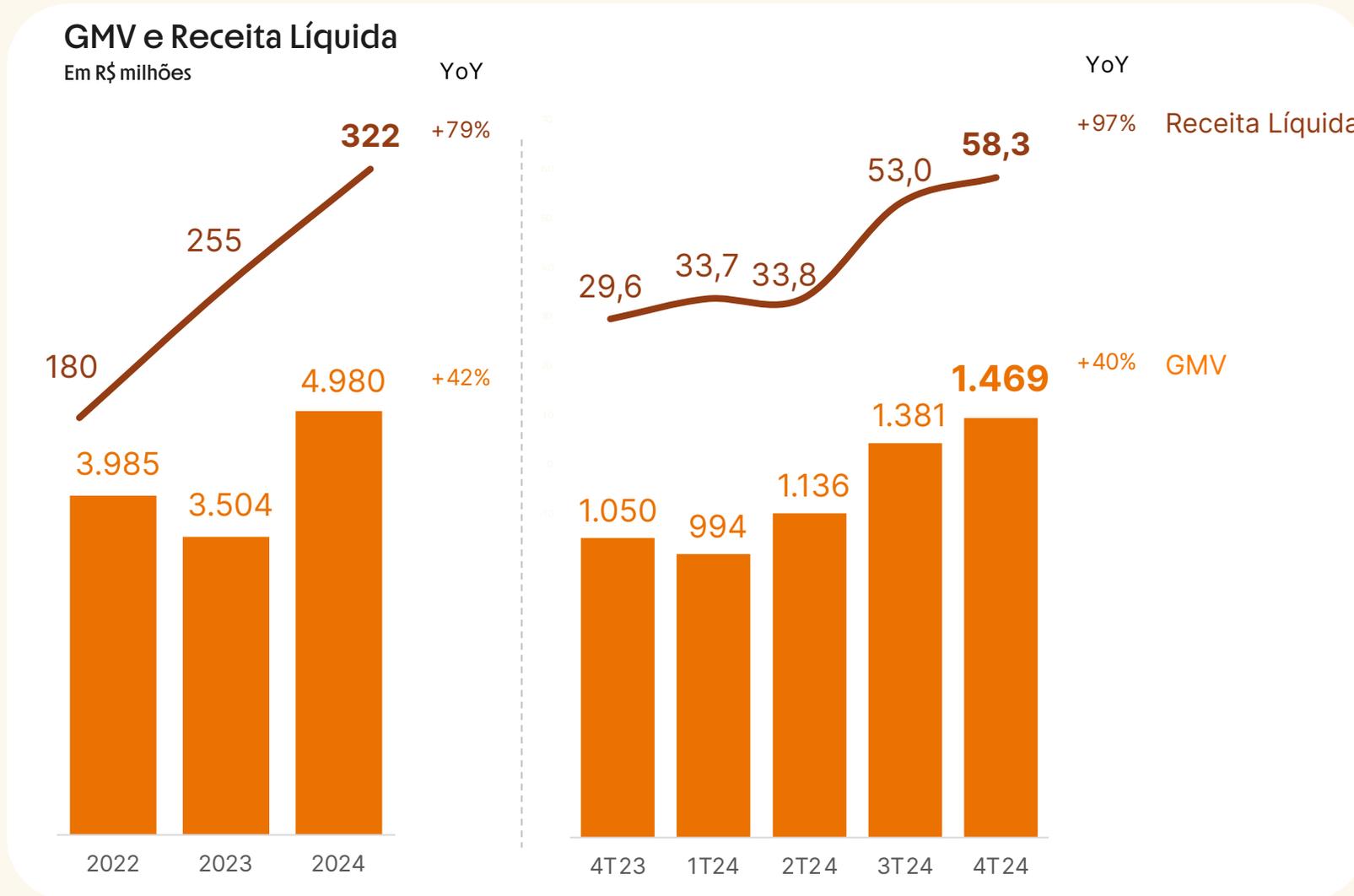
Odonto



Vida

Oferta completa de produtos

# Shopping: gerando engajamento e monetização



Consumer Finance 2.0

**~7%**  
do GMV convertido em BNPL<sup>1</sup>

**+6mm**  
clientes ativos durante 2024

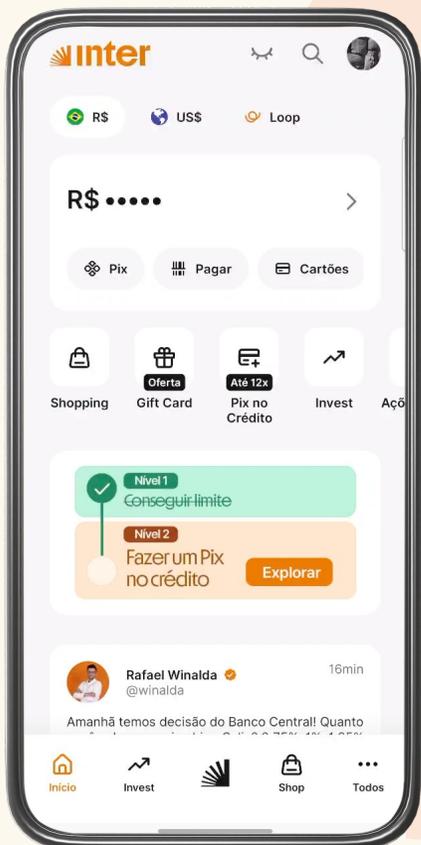
Nota: As definições estão na seção de Glossário desta Apresentação Institucional. Nota 1: Considerando o GMV de transações end-to-end no 4T24.

# Global: replicando nossa plataforma em outros países

Conta Digital    Câmbio    Gift Cards    Cartão de Débito    Investimentos    Imobiliário    Loop    Cartão de Crédito



Global



## 3,9 mm

Clientes Globais

+79% YoY

## +8%

Market Share Transações de Câmbio

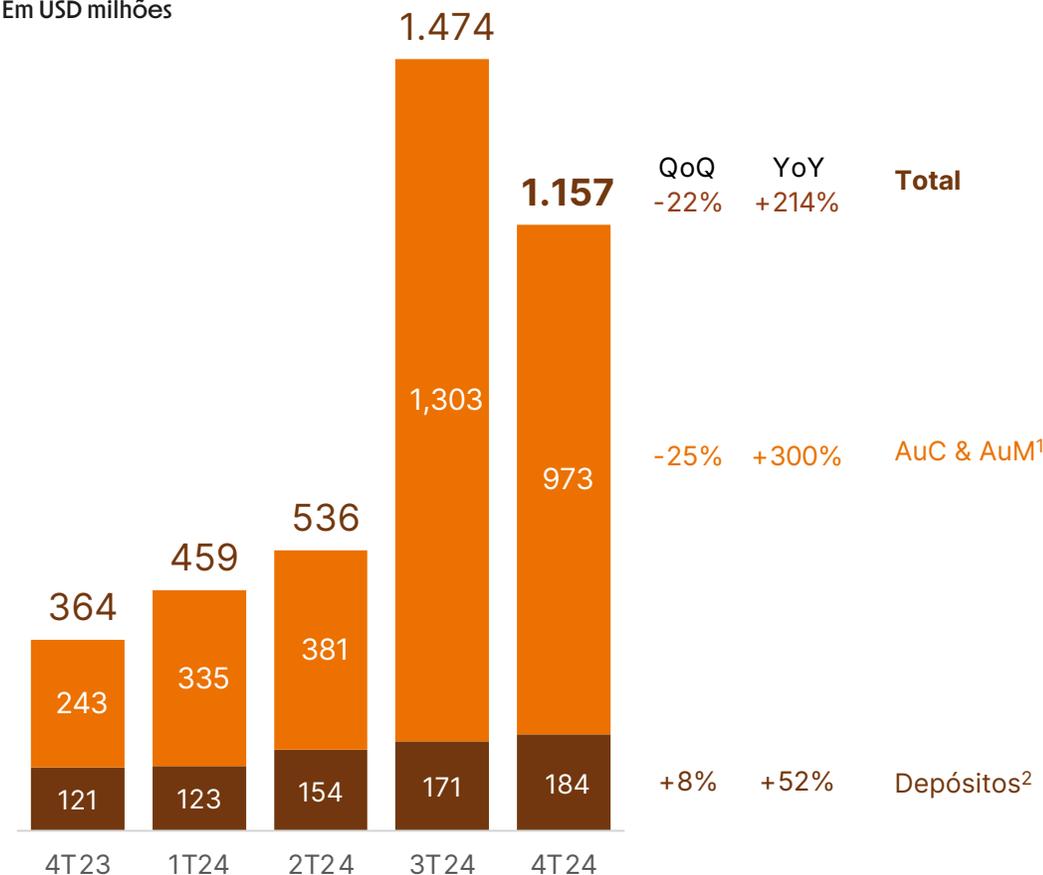
## ~R\$ 130 mm

TPV Cartão Global 4T24



## AuC & Depósitos em USD

Em USD milhões

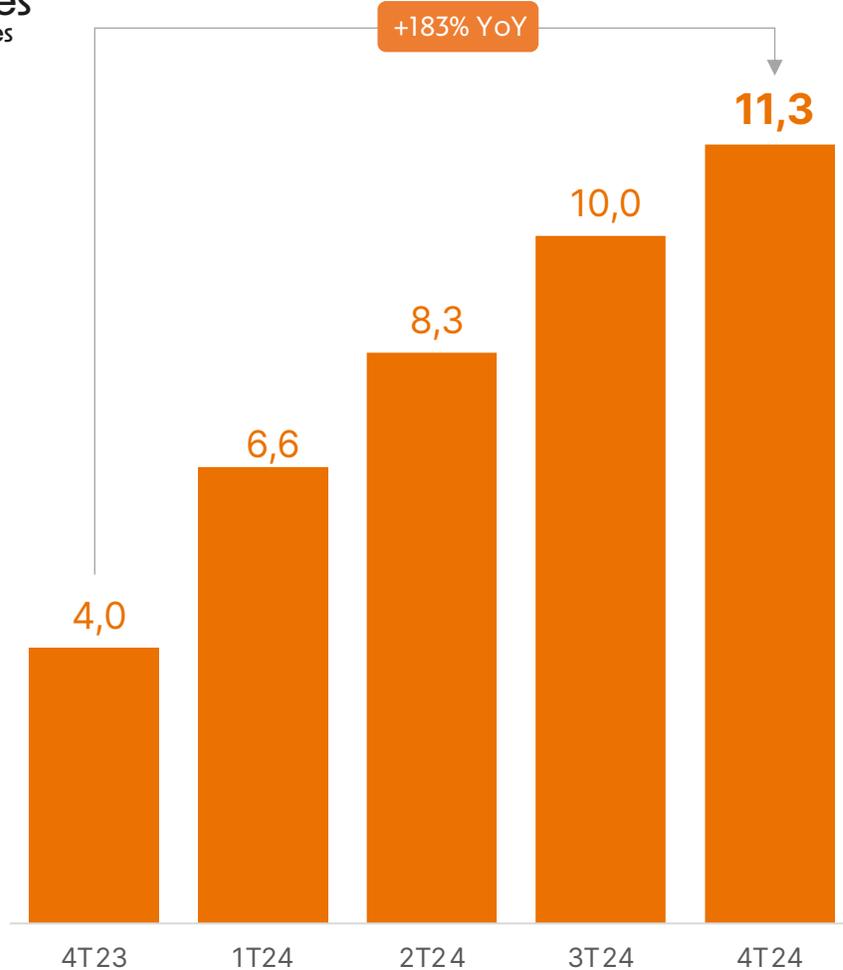


# Loyalty: explorando oportunidades de *cross-sell*



Loyalty

Clientes  
Em milhões



## Acelerando *cross-sell* e engajamento

~9,8bi

pontos resgatados em 2024<sup>1</sup>

Transferir para amigos

Receber Cashback

Investir

Converter em dólar

Pagar Seguro Pix





# Agenda

1. Overview da Companhia

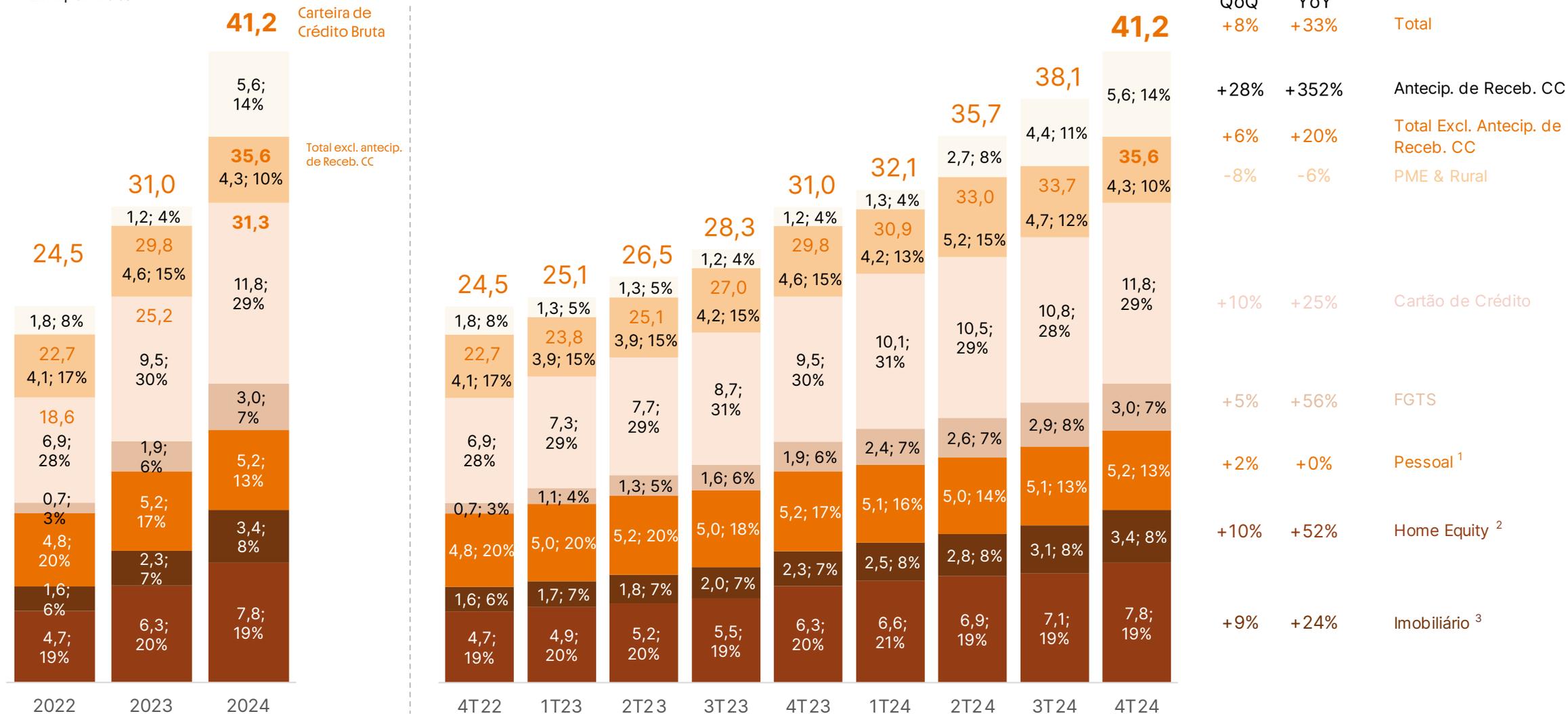
2. Atualização do Negócio

**3. Performance Financeira**

# Sólido crescimento de crédito com foco em produtos de alto ROE

## Carteira de Crédito Bruta

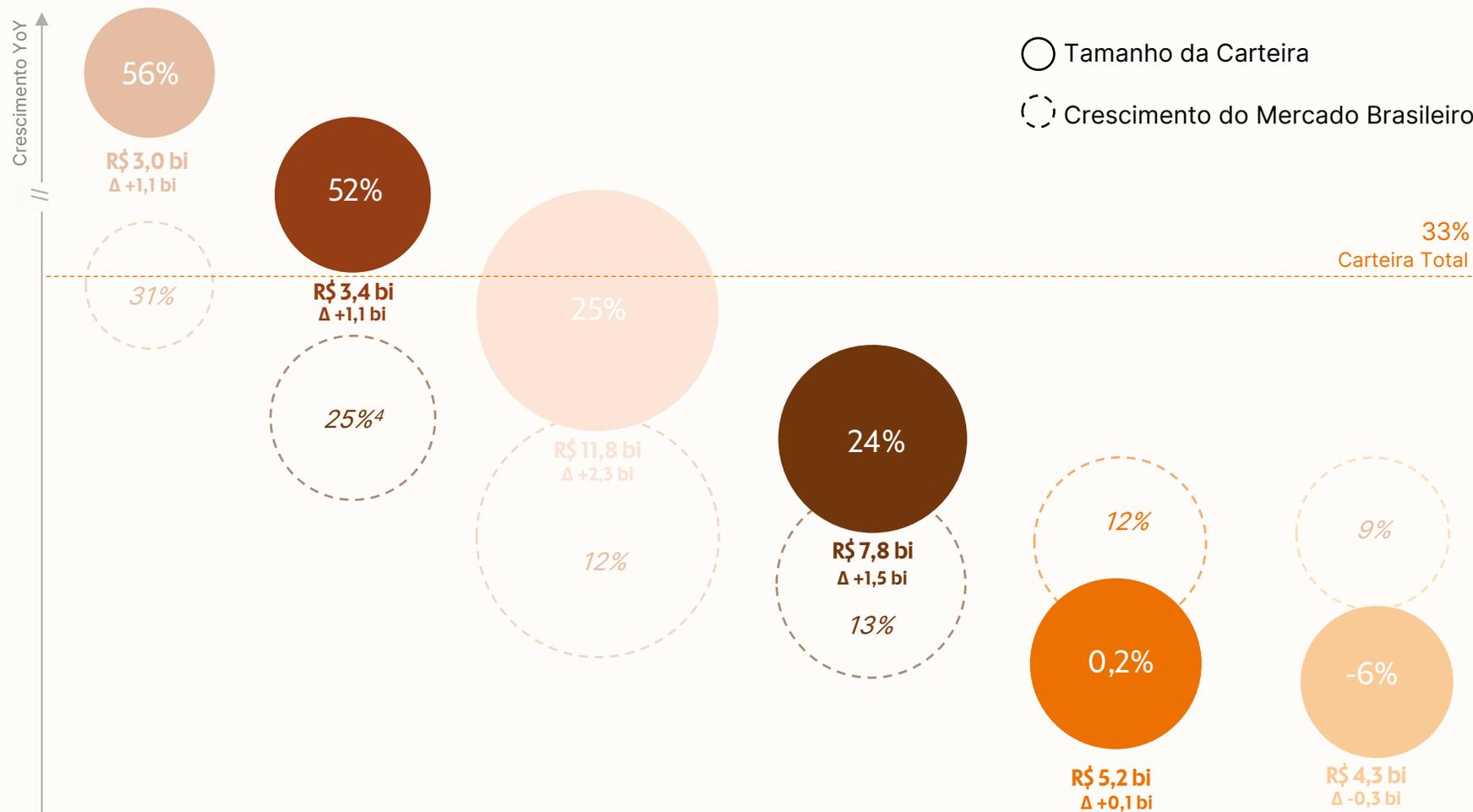
Em R\$ bilhões



# Carteira de crédito crescendo **mais rapidamente que o mercado**

## Total e Crescimento da Carteira de Crédito Bruta 4T24

Em % YoY e em R\$ bilhões



Carteira	FGTS <sup>6</sup>	Home Equity <sup>1,7</sup>	Cartão de Crédito <sup>5</sup>	Imobiliário <sup>3,5</sup>	Pessoal <sup>2,5</sup>	PME + Rural <sup>5</sup>
RWA	50%-60%	30%-40%	60%-75%	30%-40%	50%-75%	80%-70%

Nota 1: Home Equity inclui tanto o portfólio de empresas quanto o de indivíduos. Nota 2: Pessoal inclui empréstimos com desconto em folha, cheque especial, renegociações de cartão de crédito e outros empréstimos, excluindo FGTS. Nota 3: Excluindo Empréstimos Home Equity. Nota 4: Apenas Home Equity PF. Nota 5: 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 4T24 pela carteira de empréstimos FGTS do Inter em dezembro de 2024. Nota 7: Dados de mercado da ABECIP.

# NPLs com melhorias sequenciais ao longo de 2024

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

Em %

NPL de 15 a 90 dias  
em níveis recordes



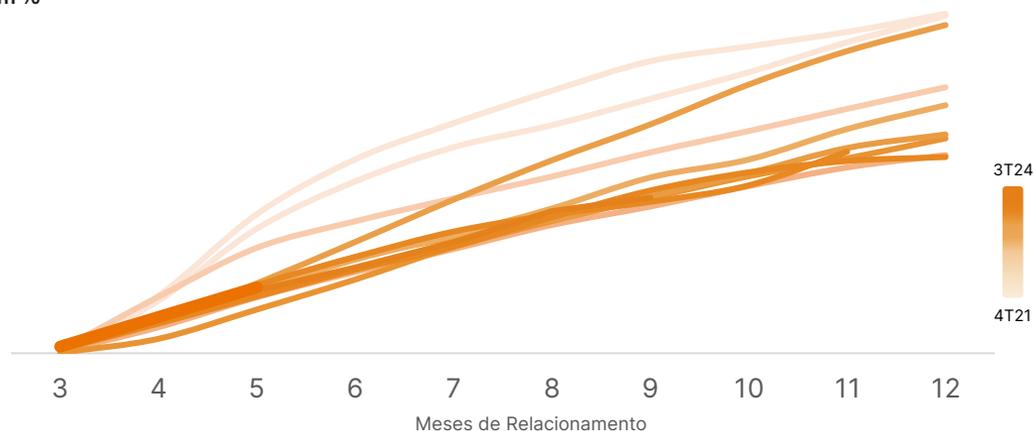
## NPL > 90 dias<sup>1</sup>

Em %



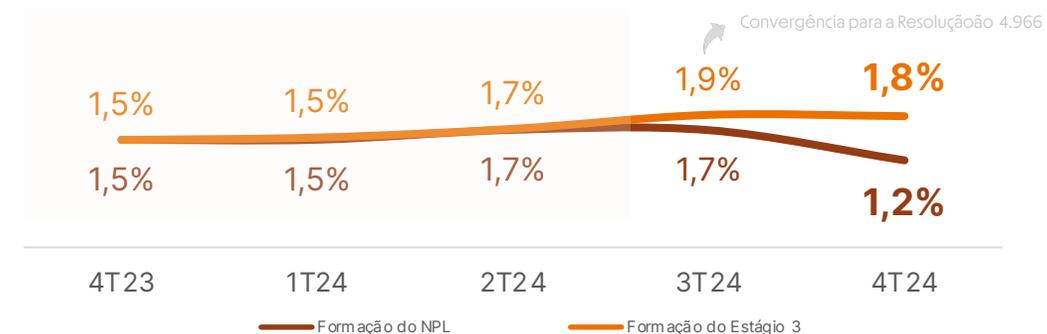
## NPL de Cartão de Crédito > 90 dias por Safra<sup>2</sup>

Em %



## Formação de NPL e Estágio 3

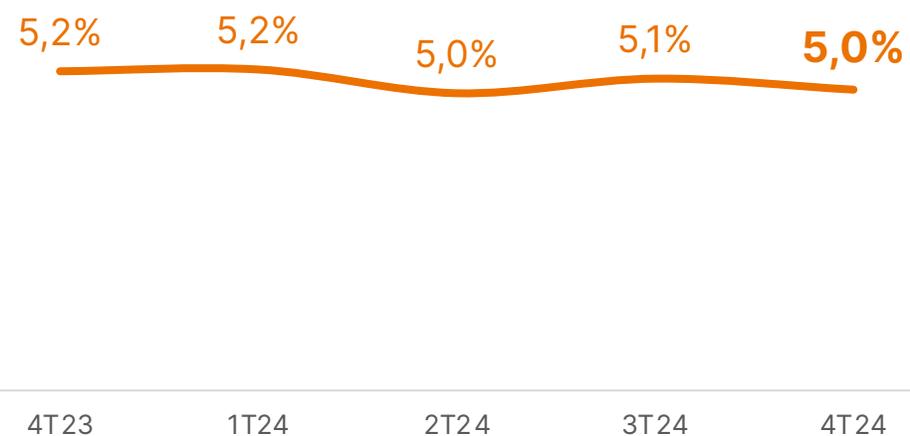
Em %



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

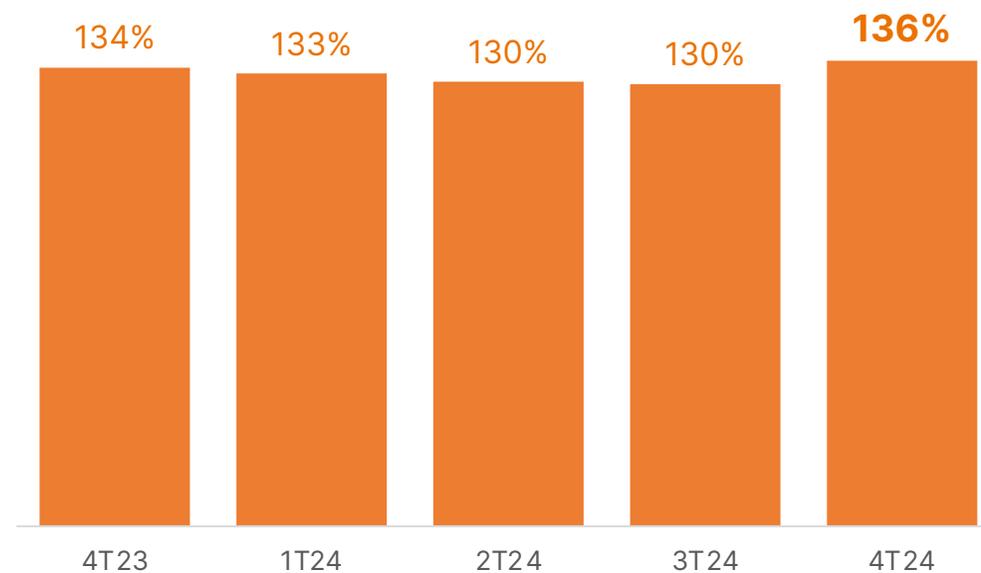
## Custo de Risco<sup>1</sup>

Em %



## Índice de Cobertura<sup>2</sup>

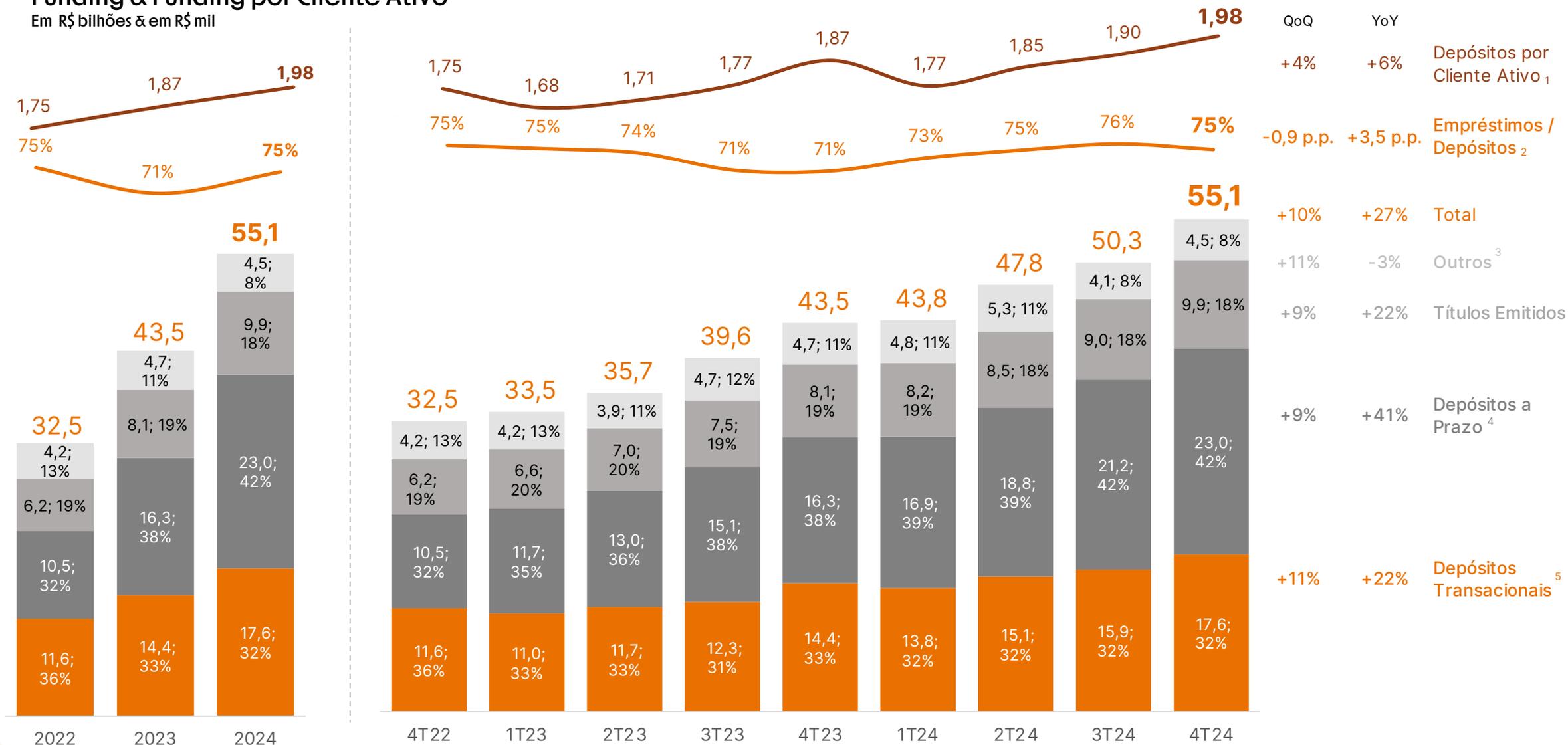
Em %



# Funding crescente e diversificado

## Funding & Funding por Cliente Ativo

Em R\$ bilhões & em R\$ mil



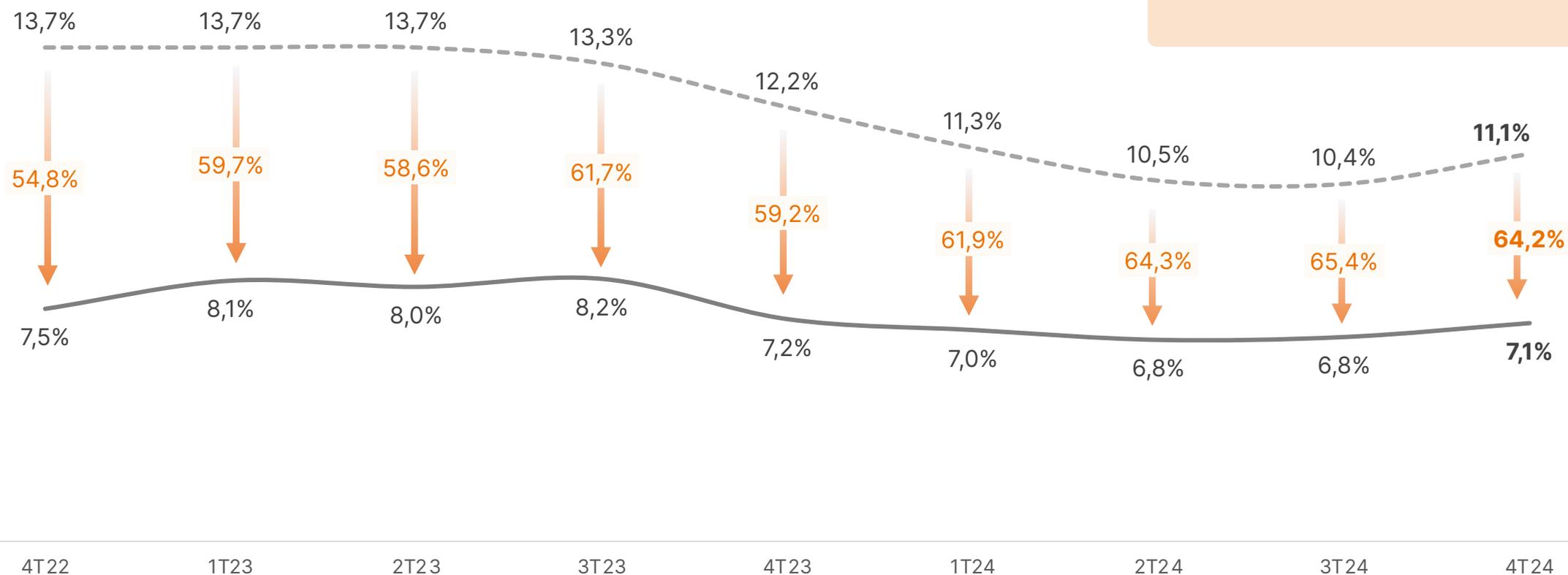
# Baixo custo de funding como forte vantagem competitiva

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

Em %, anualizado



Um dos custos de funding mais baixos do setor



..... CDI Médio do Trimestre<sup>1</sup>

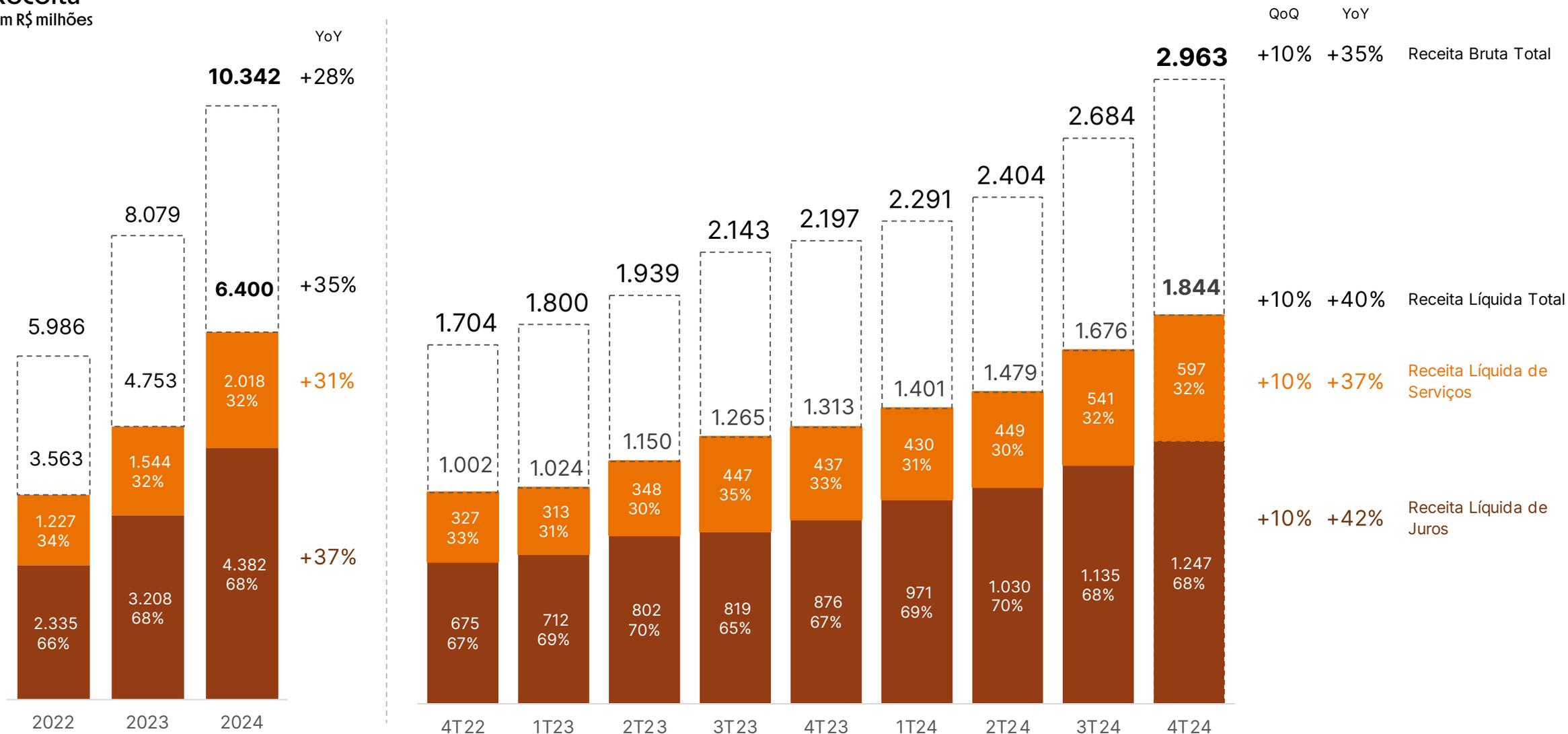
— Custo de Funding

— Custo de Funding em % do CDI

# Crescimento consistente em nossas fontes de receitas diversificadas

## Receita

Em R\$ milhões

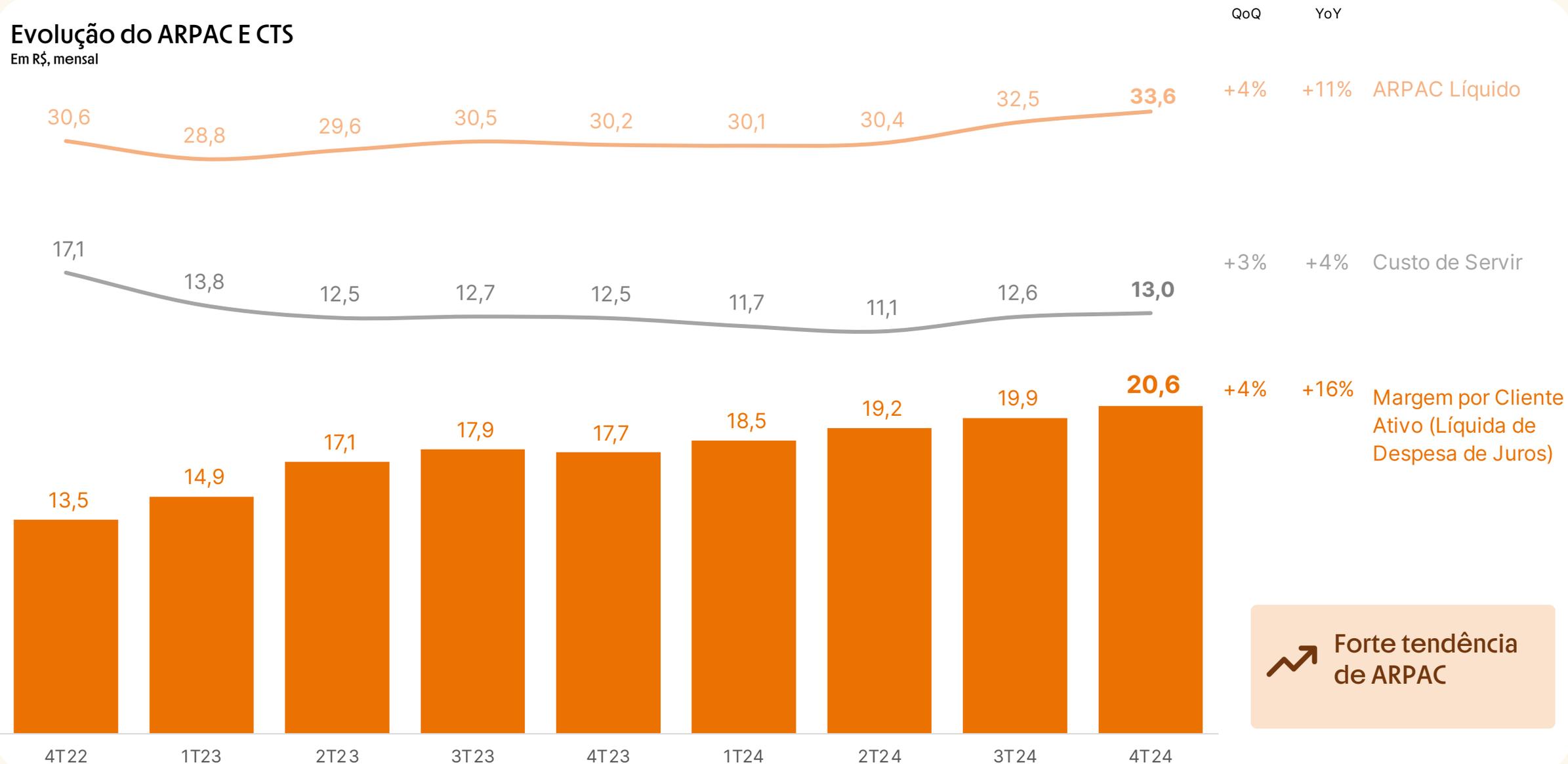


Nota: As definições estão na seção de Glossário desta Apresentação Institucional.

# Maximizando valor através de economias de escala e monetização

## Evolução do ARPAC E CTS

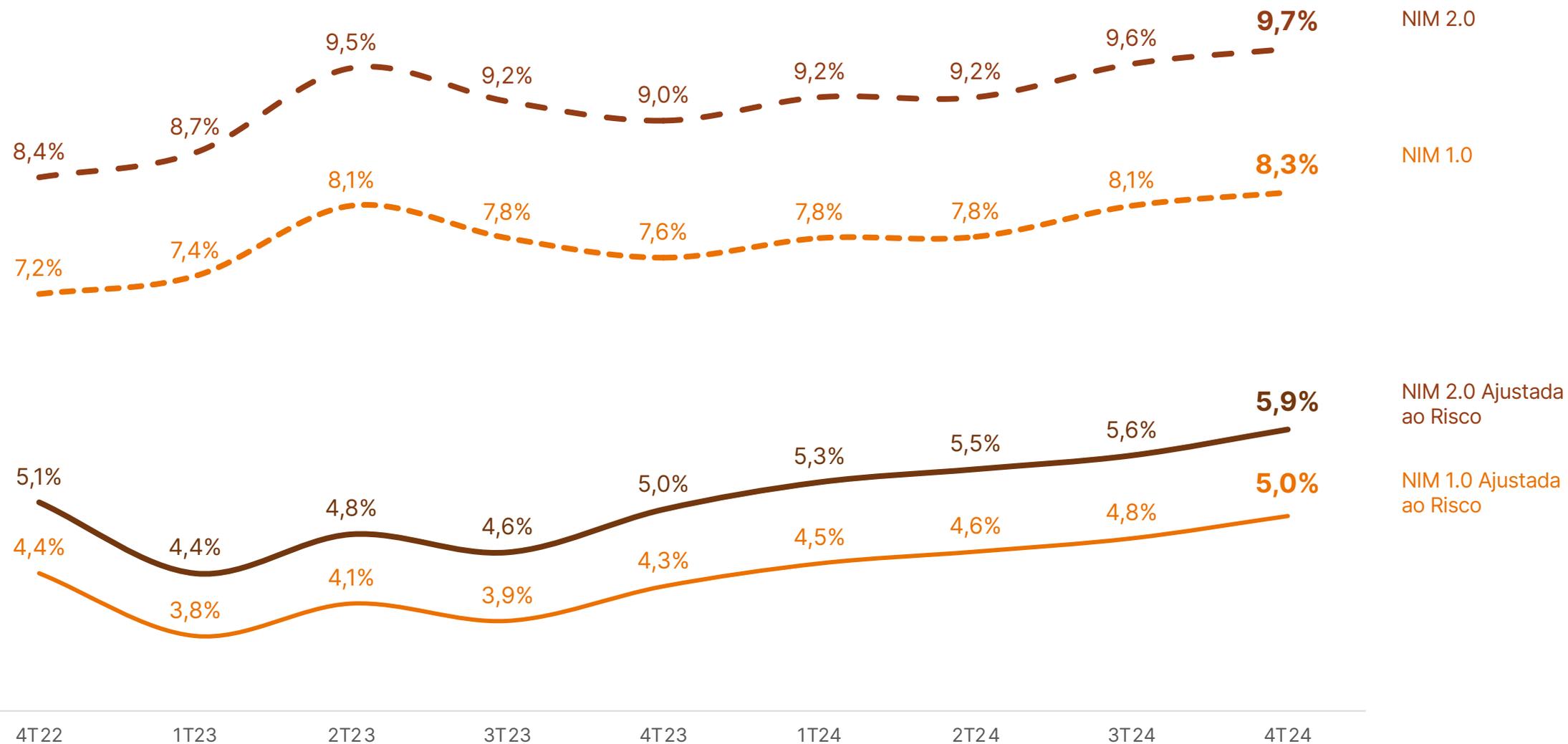
Em R\$, mensal



# Crescimento sequencial da NIM

**NIM**

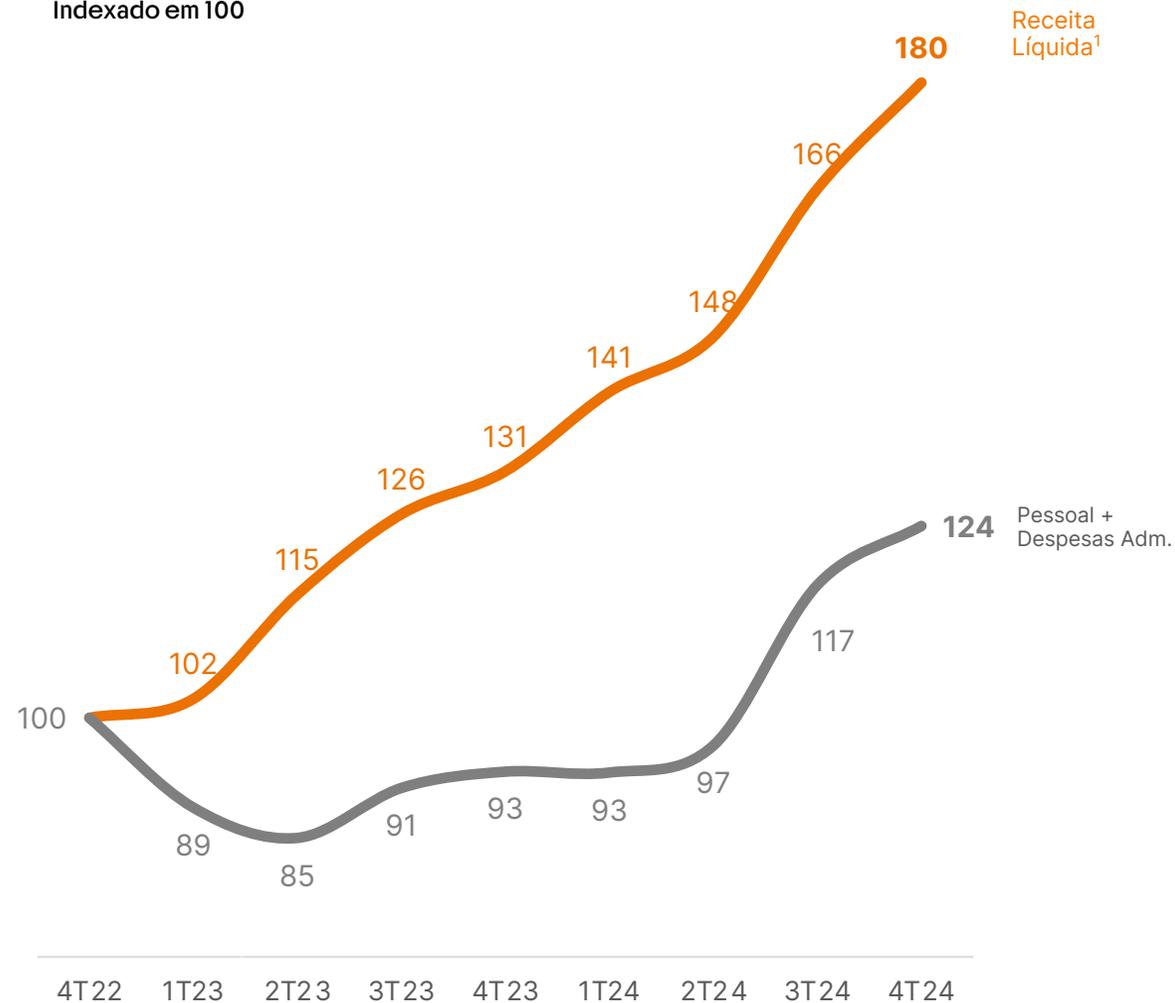
In %



# Aceleração de receita levando à alavancagem operacional

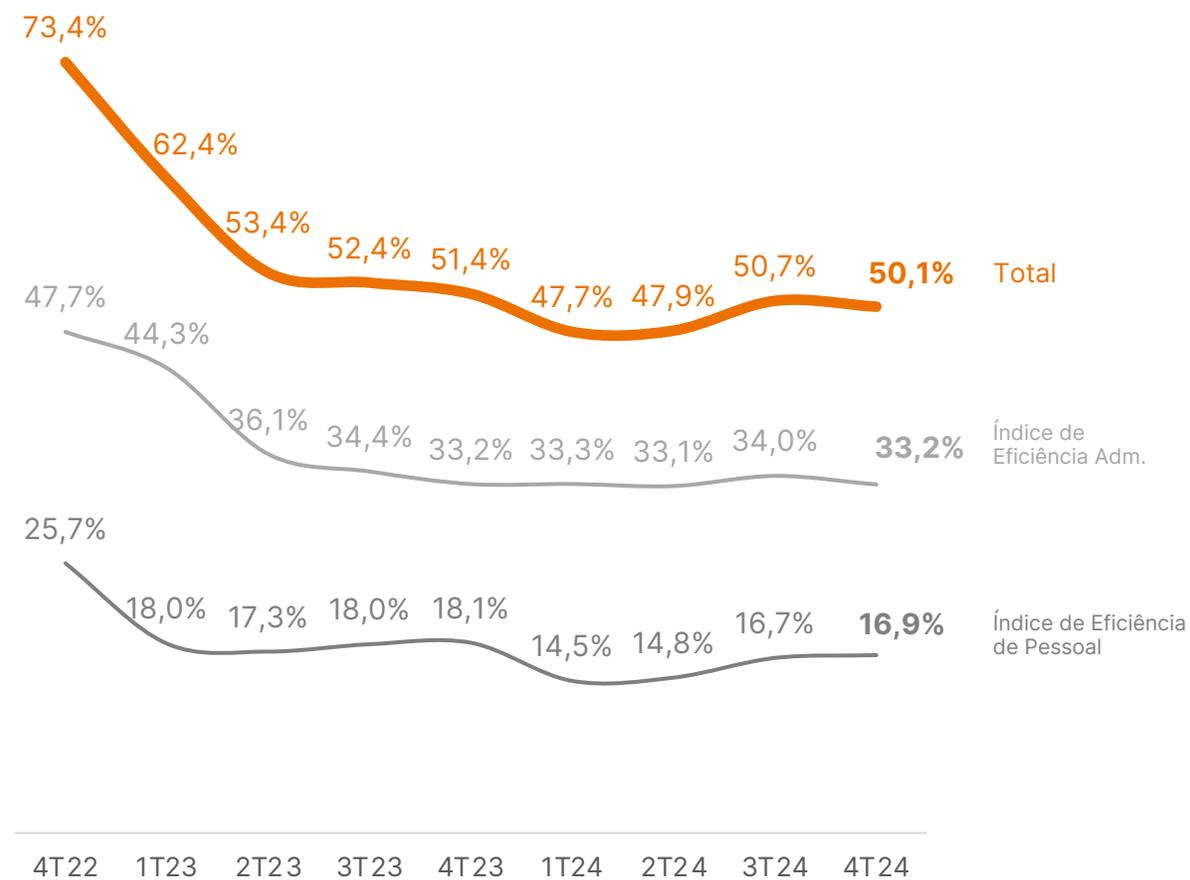
## Receita Líquida e Despesas

Indexado em 100

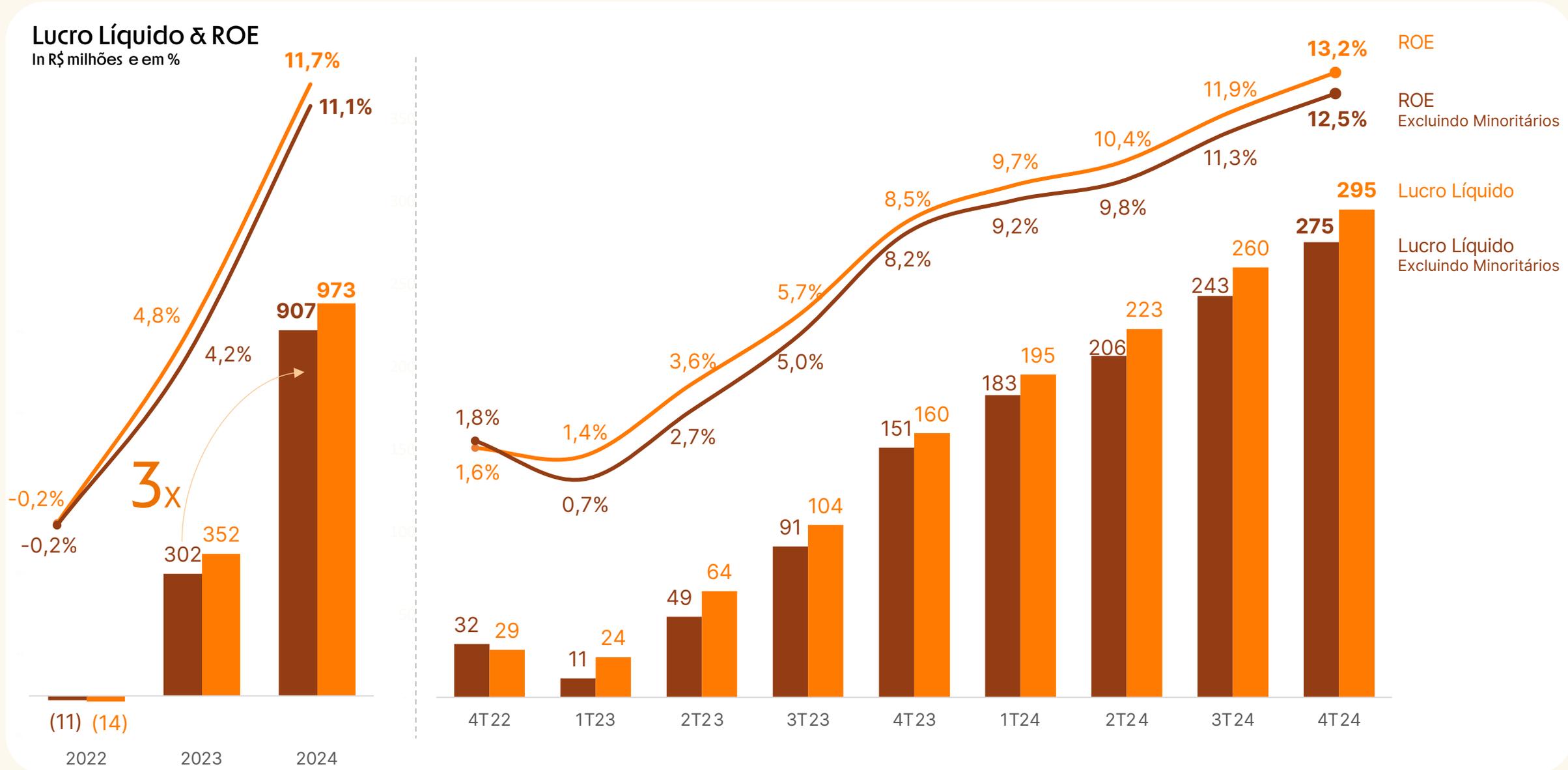


## Índice de Eficiência

Em %



# Crescimento de lucratividade: ~3x mais lucro em um ano



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



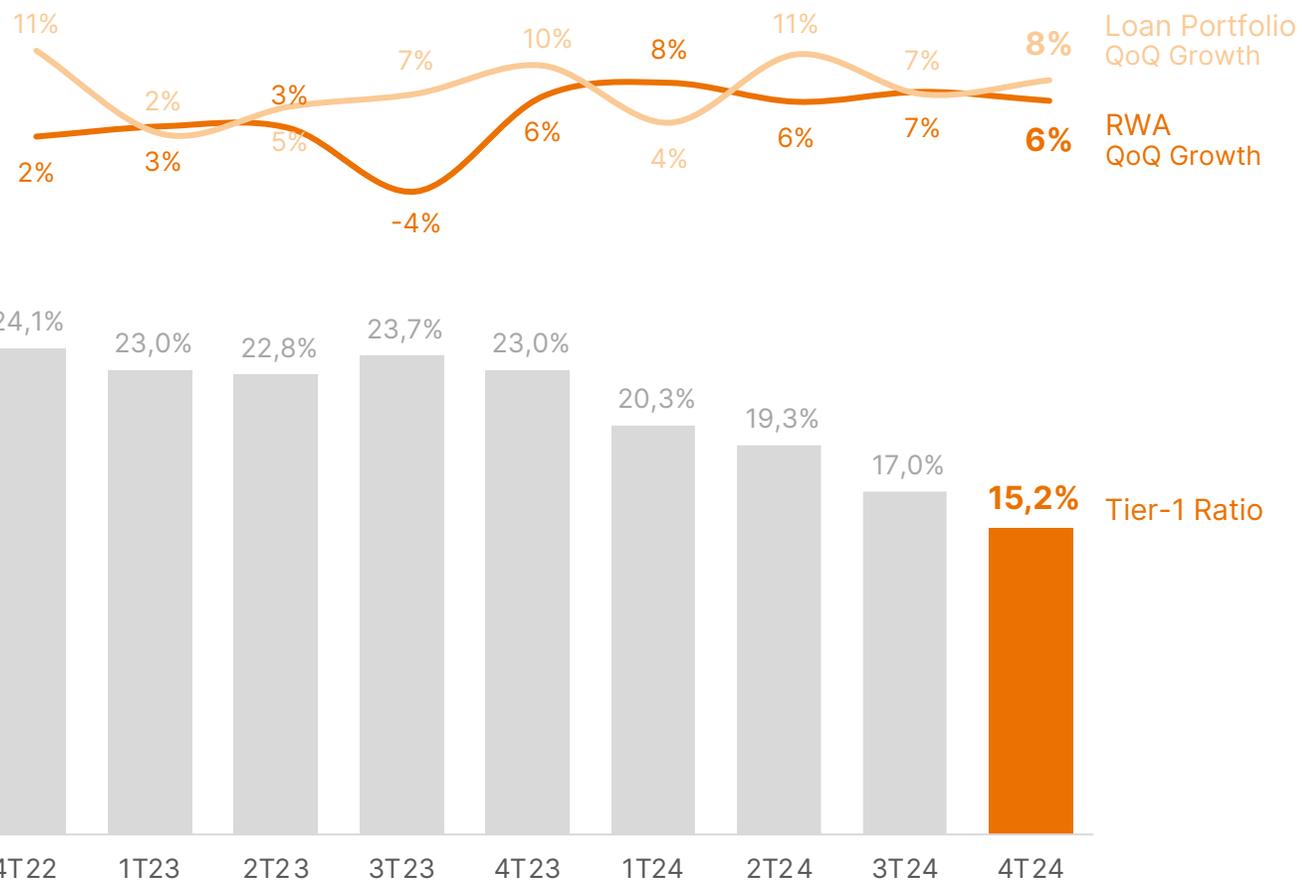
Apresentação Institucional 4T24

# Anexo

# Índice de Basileia

## Índice de Basileia - Banco Inter S.A.

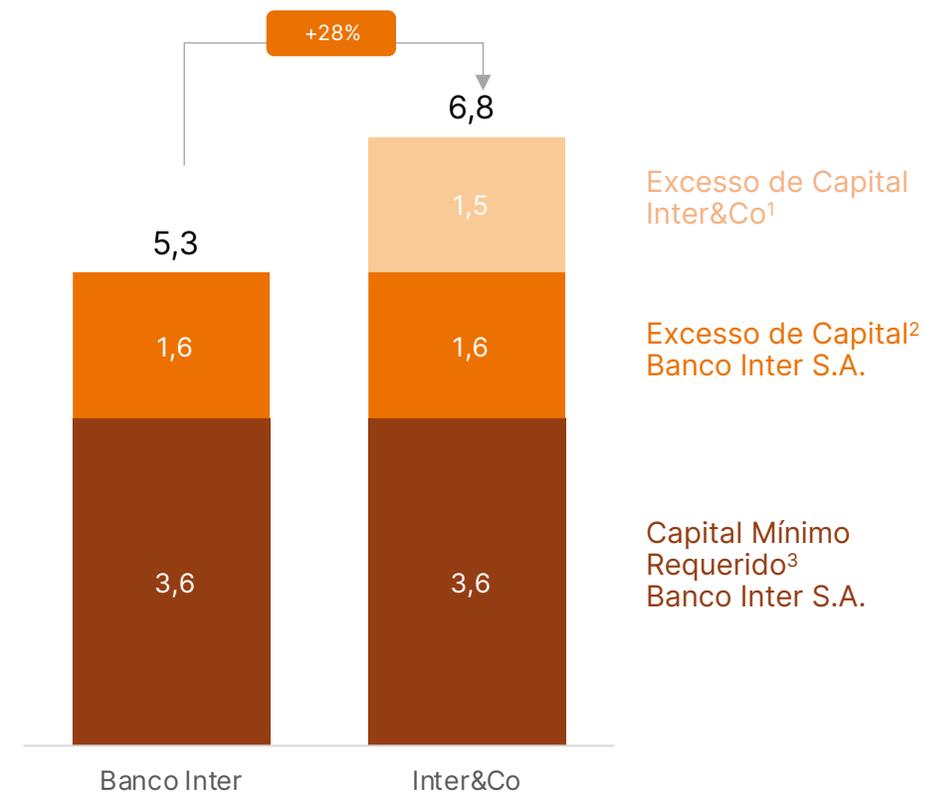
Em %



## Patrimônio de Referência

Em R\$ bilhões

Níveis significativos de excesso de capital na estrutura da holding



## Balanço Patrimonial (Em R\$ milhões)

	31/12/2024	30/09/2024	31/12/2023	Variação %	
				ΔQoQ	ΔYoY
<b>Balanço Patrimonial</b>					
<b>Ativos</b>					
Caixa e equivalentes de caixa	1.108	2.274	4.259	-51,3%	-74,0%
Empréstimos e adiantamento a instituições financeiras	6.195	5.225	3.719	+18,6%	+66,6%
Depósitos compulsórios no Banco Central do Brasil	5.285	4.185	2.664	+26,3%	+98,4%
Títulos e valores mobiliários	23.898	20.586	16.868	+16,1%	+41,7%
Instrumentos financeiros derivativos	1	18	4	-94,4%	-75,0%
Empréstimos e adiantamento a clientes, líquido de provisão	33.327	31.478	27.901	+5,9%	+19,4%
Ativos não circulantes mantidos para venda	235	185	174	+27,0%	+35,1%
Investimentos	10	10	91	+0,0%	-89,0%
Imobilizado	370	360	168	+2,8%	+120,2%
Intangível	1.836	1.711	1.345	+7,3%	+36,5%
Ativo fiscal diferido	1.705	1.411	1.034	+20,8%	+64,9%
Outros ativos	2.488	2.483	2.125	+0,2%	+17,1%
<b>Total de ativos</b>	<b>76.458</b>	<b>69.928</b>	<b>60.352</b>	<b>+9,3%</b>	<b>+26,7%</b>
<b>Passivo</b>					
Passivos com instituições financeiras	11.320	10.404	9.522	+8,8%	+18,9%
Passivos com clientes	42.803	39.130	32.652	+9,4%	+31,1%
Títulos emitidos	9.890	9.048	8.095	+9,3%	+22,2%
Instrumentos financeiros derivativos passivos	70	9	15	+677,8%	+366,7%
Outros passivos	2.386	1.797	1.897	+32,8%	+25,8%
<b>Total do passivo</b>	<b>67.386</b>	<b>61.061</b>	<b>52.755</b>	<b>+10,4%</b>	<b>+27,7%</b>
<b>Patrimônio líquido</b>					
Patrimônio líquido dos acionistas controladores	8.895	8.707	7.472	+2,2%	+19,0%
Participações de acionistas não controladores	177	160	125	+10,6%	+41,6%
<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>9.072</b>	<b>8.867</b>	<b>7.597</b>	<b>+2,3%</b>	<b>+19,4%</b>
<b>Total do passivo e patrimônio líquido</b>	<b>76.458</b>	<b>69.928</b>	<b>60.352</b>	<b>+9,3%</b>	<b>+26,7%</b>

## Demonstração de Resultado (Em R\$ milhões)

	4T24	3T24	4T23	Variação %	
				ΔQoQ	ΔYoY
<b>Demonstração de Resultado</b>					
Receitas de juros	1.337	1.412	1.279	-5,3%	+4,5%
Despesas de juros	(941)	(836)	(752)	+12,6%	+25,1%
Resultado de títulos e valores mobiliários e derivativos e câmbio	862	588	370	+46,7%	+132,9%
<b>Resultado líquido de juros, títulos e valores mobiliários e derivativos e câmbio</b>	<b>1.258</b>	<b>1.164</b>	<b>897</b>	<b>+8,1%</b>	<b>+40,3%</b>
Receitas de serviços e comissões	514	468	376	+9,9%	+36,8%
Despesas de serviços e comissões	(39)	(38)	(36)	+3,0%	+8,0%
Outras receitas	111	82	76	+35,7%	+45,6%
<b>Total de receitas</b>	<b>1.844</b>	<b>1.676</b>	<b>1.313</b>	<b>+10,0%</b>	<b>+40,5%</b>
Resultado de perdas esperadas	(496)	(471)	(384)	+5,2%	+28,9%
<b>Resultado líquido de perdas</b>	<b>1.349</b>	<b>1.205</b>	<b>928</b>	<b>+12,0%</b>	<b>+45,3%</b>
Despesas administrativas	(496)	(475)	(365)	+4,5%	+35,9%
Despesa de pessoal	(284)	(259)	(221)	+9,7%	+28,3%
Despesas tributárias	(168)	(124)	(91)	+35,6%	+83,9%
Depreciação e amortização	(61)	(53)	(41)	+13,5%	+47,2%
Resultado de participações em coligadas	0	0	(1)	n.m.	-100,0%
<b>Lucro / (prejuízo) antes da tributação sobre o lucro</b>	<b>340</b>	<b>294</b>	<b>208</b>	<b>+15,8%</b>	<b>+63,4%</b>
Imposto de renda e contribuição social	(45)	(34)	(49)	+33,5%	-6,7%
<b>Lucro / (prejuízo)</b>	<b>295</b>	<b>260</b>	<b>160</b>	<b>+13,4%</b>	<b>+84,7%</b>

# Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs – Market Share (Página 21)

**Nota 1:** Número total de indivíduos com relacionamentos ativos com bancos no Brasil, com base em dados do Banco Central do Brasil (Bacen), até dezembro/2024.

**Nota 2:** Número total de contas individuais no Inter Brasil (PFs) até dezembro/2024.

**Nota 3:** Número total de transações Pix realizadas dentro do SPI apenas até o 4T24.

**Nota 4:** Número total de transações Pix do Inter realizadas dentro do SPI apenas até o 4T24.

**Nota 5:** Considerando a potencial participação de mercado como % da penetração de contas individuais no Brasil até dezembro/24.

**Nota 6:** Total TPV do Brasil de julho/2024 a dezembro/2024 segundo a ABECS.

**Nota 7:** Total TPV do Inter no Brasil para o 4T24.

**Nota 8:** Considera o potencial dentro da base de clientes como o total de TPV até o 3T24 segundo a ABECS dividido pelo número total de cartões ativos no 1T24 segundo o Bacen multiplicado pelo número total de cartões do Inter até o 3T24.

**Nota 9:** Número total de pessoas jurídicas com relacionamentos ativos com bancos no Brasil, dados do Mapa de Empresas do Governo Brasileiro até dezembro/2024.

**Nota 10:** Número total de contas empresariais no Inter Brasil (PJs) até dezembro/2024.

**Nota 11:** Número total de contas empresariais no Inter Brasil (PJs) até junho/2024 somado com o número de CNPJs de clientes PF atuais que não têm uma conta empresarial com o Inter.

**Nota 12:** Total da carteira de “crédito consignado pessoa física” (Folha PF) até dezembro/2024 segundo o Bacen.

**Nota 13:** Total da folha de pagamento PF do Inter até dezembro/2024, excluindo FGTS e cartão consignado.

**Nota 14:** Potencial de Mercado para Empréstimos com Folha de Pagamento = (Total de indivíduos com empréstimos com folha de pagamento até dezembro/2023 (DataPrev) \* população do Brasil segundo o IBGE) \* (total de contas individuais do Inter \* média da carteira consignada por pessoa no Brasil) + (total de folha de pagamento PF (Bacen) \* número de indivíduos com empréstimos com folha de pagamento (DataPrev)).

**Nota 15:** Total da carteira de empréstimos de cartão de crédito até dezembro/2024 segundo o Bacen (PF e PJ).

**Nota 16:** Total da carteira de empréstimos de cartão de crédito do Inter até dezembro/2024.

**Nota 17:** Potencial de Mercado para Empréstimos com Cartão de Crédito = (Total da carteira de empréstimos de cartão de crédito / Número de cartões de crédito ativos no Brasil até setembro/2024 (Bacen)) \* (metade do número de cartões no Inter).

**Nota 18:** Total da carteira de FGTS estimada multiplicando a participação do Inter em pagamentos recebidos de Saques de FGTS (60-F – Saque Aniversário – Alienação ou Cessão Fiduciária) até o 3T24 pela carteira de empréstimos de FGTS do Inter em dezembro/2024.

**Nota 19:** Carteira de empréstimos de FGTS do Inter em dezembro/2024.

**Nota 20:** Potencial de Saldo FGTS = (Brasileiros com saldo FGTS até dezembro/2022 da Caixa Econômica Federal) / (População total brasileira em 2022 segundo o IBGE) \* (% de brasileiros optando por Saque Aniversário) \* (Proporção de total de alienação de FGTS dividida pelo total de saques de FGTS) \* (Número de clientes PF do Inter até setembro/2024) \* (Média da carteira de empréstimos de FGTS implícita).

**Nota 21:** Total da carteira de Home Equity no Brasil segundo a ABECIP até dezembro/2024.

**Nota 22:** Total da carteira de Home Equity PF do Inter até dezembro/2024.

**Nota 23:** Potencial para Home Equity (estimativa) = (Número de contratos de Home Equity PF segundo a ABECIP) / (Número de brasileiros segundo o censo de 2022 do IBGE) \* (Número de clientes PF no Inter até setembro/2024) \* (Valor médio do contrato de Home Equity PF segundo a ABECIP até setembro/2024).

# 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 média do número de clientes ativos no período atual e no anterior (1). Safra é definida como o período em que o cliente começou a relação com o Inter.

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

## 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 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

## Clientes de serviços globais:

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

## Custo de aquisição de cliente (CAC):

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

## 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:

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

## Custo de risco excluindo antecipação de recebíveis de cartão de crédito:

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

## Custo de servir (CTS):

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

## 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:

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

## 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:

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

## Índice de cobertura:

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

## Índice de eficiência:

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

## 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

$$\frac{\text{Resultado líquido de juros} \times 4}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres (Empréstimos a instituições financeiras + Valores Mobiliários + Derivativos + Empréstimos e adiantamentos a clientes) + Carteira à vista de cartão de crédito}}$$

## NIM 2.0 - Carteira remunerada

$$\frac{\text{Resultado líquido de juros} \times 4}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres (Empréstimos a instituições financeiras + Valores Mobiliários + Derivativos + Empréstimos e adiantamentos a clientes)}}$$

## NIM 1.1 - Carteira remunerada + carteira à vista de cartão de crédito incl. Efeito Fiscal de Títulos Emitidos no Exterior

$$\frac{(\text{Resultado líquido de juros} + \text{Efeito Fiscal de Títulos Emitidos no Exterior}) \times 4}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres (Empréstimos a instituições financeiras + Valores Mobiliários + Derivativos + Empréstimos e adiantamentos a clientes) + Carteira à vista de cartão de crédito}}$$

## NIM 2.1 - Carteira remunerada incl. Efeito Fiscal de Títulos Emitidos no Exterior

$$\frac{(\text{Resultado líquido de juros} + \text{Efeito Fiscal de Títulos Emitidos no Exterior}) \times 4}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres (Empréstimos a instituições financeiras + Valores Mobiliários + Derivativos + Empréstimos e adiantamentos a clientes)}}$$

## NIM 1.0 Ajustada ao Risco

$$\frac{(\text{Resultado líquido de juros} - \text{Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros}) \times 4}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres (Empréstimos a instituições financeiras + Valores Mobiliários + Derivativos + Empréstimos e adiantamentos a clientes) + Carteira à vista de cartão de crédito}}$$

## NIM 2.0 Ajustada ao Risco

$$\frac{(\text{Resultado líquido de juros} - \text{Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros}) \times 4}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres (Empréstimos a instituições financeiras + Valores Mobiliários + Derivativos + Empréstimos e adiantamentos a clientes)}}$$

## NIM 1.1 Ajustada ao Risco incl. Efeito Fiscal de Títulos Emitidos no Exterior

$$\frac{(\text{Resultado líquido de juros} - \text{Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros} + \text{Efeito Fiscal de Títulos Emitidos no Exterior}) \times 4}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres (Empréstimos a instituições financeiras + Valores Mobiliários + Derivativos + Empréstimos e adiantamentos a clientes) + Carteira à vista de cartão de crédito}}$$

## NIM 2.1 Ajustada ao Risco incl. Efeito Fiscal de Títulos Emitidos no Exterior

$$\frac{(\text{Resultado líquido de juros} - \text{Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros} + \text{Efeito Fiscal de Títulos Emitidos no Exterior}) \times 4}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres (Empréstimos a instituições financeiras + Valores Mobiliários + Derivativos + Empréstimos e adiantamentos a clientes)}}$$

# Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

## 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:

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

## 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):

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

## 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:

$$\text{Receita de Títulos e Valores Mobiliários e Derivativos} - \text{Receita de Derivativos}$$

## 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