

inter&co

Release de Resultados

Inter por design

Maio, 2025

1T2025



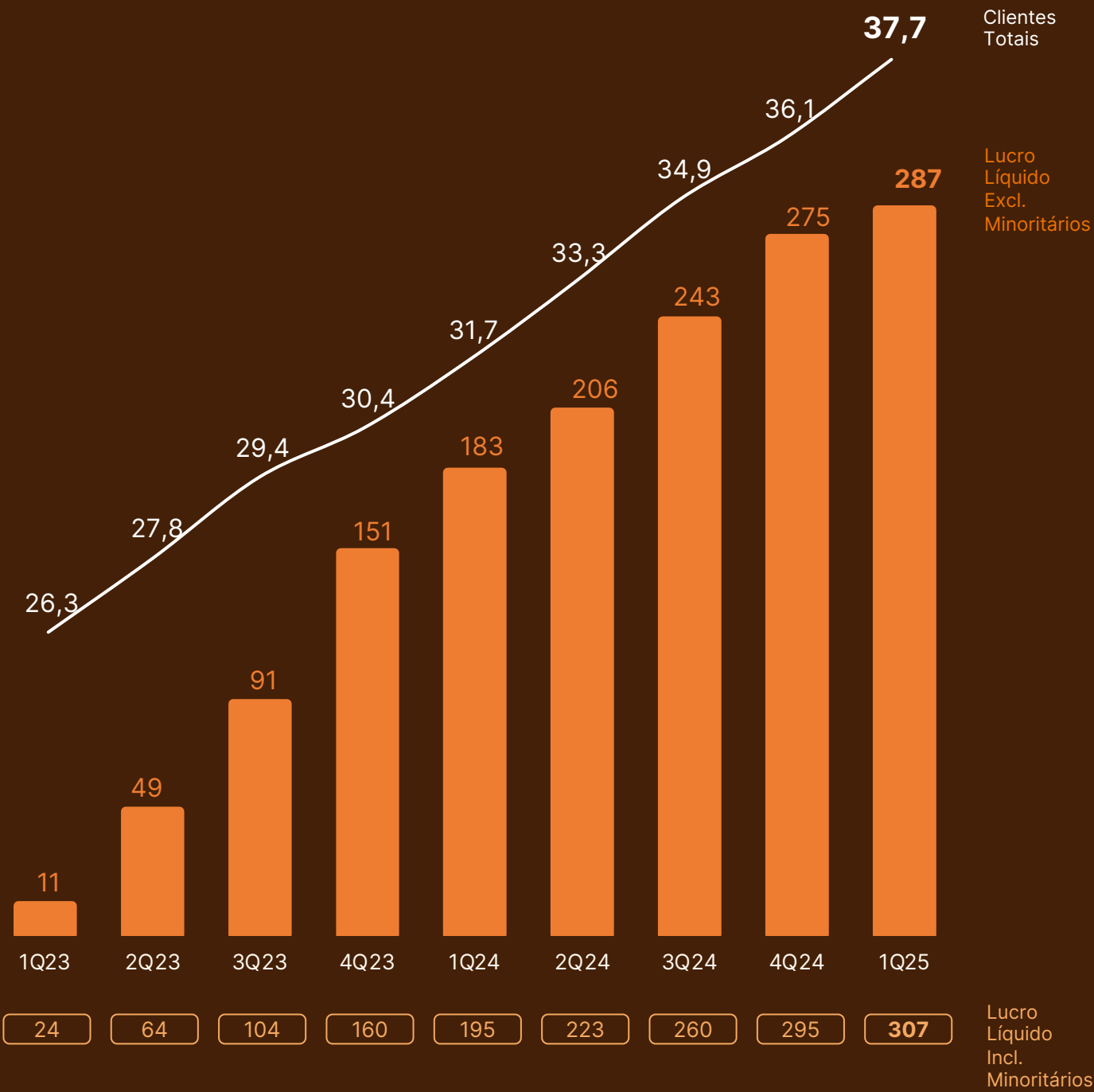
Destaques 1T25

R\$**287**^{mm} lucro líquido Excl. Minoritários

12,9% ROE Excl. Minoritários

R\$**3,2**^{bi} receita bruta

R\$**43**^{bi} carteira bruta de crédito



Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados.

Carta do CEO

Do CEO Global João Vitor Menin

Tivemos um forte começo do ano, com números recordes que demonstram nossa capacidade de continuar crescendo com rentabilidade. O Inter by design, representa a transformação da indústria bancária no Brasil. Desde nosso foco em inovação e na distribuição digital de produtos e serviços financeiros até a expansão de benefícios e redução de custos para todos os nossos clientes, estamos construindo um relacionamento de longo prazo que será mutuamente recompensador a todos.

No primeiro trimestre de 2025, alcançamos 38 milhões de clientes em nosso ecossistema, com 21 milhões de usuários ativos. Nos últimos dois anos, adicionamos consistentemente 1 milhão de novos clientes ativos a cada trimestre. Com claros ganhos de escala do nosso modelo de negócios, estamos integrando cada vez mais ferramentas de IA em nossa plataforma, o que nos permite personalizar e direcionar produtos e serviços para cada cliente, aumentando a taxa de ativação e engajamento.

Também observamos o expressivo aumento do número de transações com o Pix, a adesão ao nosso programa de pontos, Loop, e números recordes de clientes utilizando nossos produtos de crédito. Além disso, estamos avançando com ofertas de crédito inovadoras, como PIX Crédito, Buy Now Pay Later e o novo consignado privado, linhas 100% digitais.

Crescemos com rentabilidade, atingindo nível recorde de lucro líquido para um único trimestre, com EBT de R\$358 milhões — alta de 31% na comparação ao 1T24 — equivalente a um ROE de 13%. Entre os destaques do trimestre está a melhora nos indicadores de crédito, com o NPL reduzindo para 4,1%, frente a 4,8% no 1T24, resultado de nossos esforços contínuos para aprimorar a análise na originação e os processos de cobrança. Crescimento continua sendo nosso principal motor, mas seguimos focados em manter as despesas controladas em direção à nossa meta de eficiência de 30%.

Nossa perspectiva para 2025 permanece bastante positiva, apesar do cenário macro desafiador. Nosso compromisso em nos manter à frente das tendências, aproveitando de maneira proativa as oportunidades de crescimento nos deixa confiantes de que 2025 será mais um ano de consistente execução em nossa jornada rumo ao 60/30/30.

Como sempre, sou profundamente grato a todos os nossos dedicados colaboradores, clientes, parceiros e acionistas que nos apoiam.

Obrigado!



João Vitor Menin
Inter&Co Global CEO

Atualização da Estratégia

Crescimento & Inovação

- Adicionamos 1 milhão de novos clientes ativos líquidos no trimestre, totalizando 37,7 milhões de clientes
- Entramos em um novo mercado com o lançamento da Conta Global Argentina¹

Ativação & Engajamento

- Foco em branding e engajamento pós abertura de conta, com uma taxa de ativação de 57,2%
- Alcançamos um TPV anualizado de R\$ 1,4 trilhão no 1T25 e market share de Pix de aproximadamente 8%

Crédito & Funding

- A carteira de Consignado Privado atingiu R\$197 milhões apenas 10 dias após o lançamento
- Funding alcançou R\$59 bilhões, crescendo 35% YoY, com clients ativos mantendo ~R\$2.000 em depósitos²

NIM & Serviços

- NIMs continuam melhorando, crescendo 63 bps na comparação anual
- Crescimento de 13% YoY da receita de serviços impulsionado pelo aumento de 100 bps da net take rate

Lucro Líquido & ROE

- Lucro líquido recorde de R\$287 milhões após participação de minoritários
- Expansão do ROE para 12,9% após participação de minoritários

Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. Nota 1: Cuenta Global de Inversión. Nota 2: Soma de depósitos à vista e a prazo dividido pelo número de clientes ativos no 1T25.

Destaques do Trimestre

	1T25	4T24	1T24	Variação %	
				ΔQoQ	ΔYoY
Unit Economics					
Número de Clientes milhões	37,7	36,1	31,7	+4,3%	+18,8%
Clientes Ativos milhões	21,6	20,6	17,4	+4,9%	+23,9%
ARPAC Bruto R\$	50,	49,3	45,2	+1,5%	+10,8%
CTS R\$	13,1	14,0	12,4	-6,0%	+6,2%
Demonstração de Resultado					
Receita Bruta Total R\$ milhões	3.162	2.963	2.291	+6,7%	+38,0%
Receita Líquida R\$ milhões	1.838	1.844	1.401	-0,4%	+31,2%
EBT R\$ milhões	358	340	274	+5,1%	+30,6%
Lucro Líquido R\$ milhões	307	295	195	+4,0%	+57,1%
Lucro Líquido Excl. Minoritários R\$ milhões	287	275	183	+4,1%	+56,8%
Balanço Patrimonial e Capital					
Funding R\$ bilhões	59,1	55,1	43,8	+7,3%	+34,9%
Patrimônio Líquido R\$ bilhões	9,0	9,1	8,5	-0,7%	+5,6%
Índice de Basileia %	14,7%	15,2%	20,3%	-0,5 p.p.	-5,6 p.p.
KPIs de Volume					
TPV de Cartões + PIX R\$ bilhões	342	364	257	-6,2%	+32,9%
GMV R\$ milhões	1.282	1,469	994	-12,7%	+29,1%
AuC R\$ bilhões	146	141	95	+3,3%	+53,8%
Indicadores de Crédito					
NPL > 90 dias %	4,1%	4,2%	4,8%	-0,1 p.p.	-0,8 p.p.
NPL 15- 90 dias %	3,8%	3,4%	4,4%	+0,3 p.p.	-0,7 p.p.
Índice de Cobertura %	143%	136%	133%	+6,2 p.p.	+9,9 p.p.
KPIs de Performance					
NIM 2.0 - Carteira Remunerada %	8,8%	8,7%	8,2%	+0,1 p.p.	+0,6 p.p.
NIM 2.0 Ajustada ao Risco %	5,5%	5,3%	4,8%	+0,2 p.p.	+0,7 p.p.
Custo de Funding % do CDI	63,8%	64,2%	61,9%	-0,4 p.p.	+1,9 p.p.
Fee Income Ratio %	25,9%	31,8%	29,2%	-5,9 p.p.	-3,3 p.p.
Índice de Eficiência %	48,8%	50,1%	47,7%	-1,3 p.p.	+1,1 p.p.
ROE %	13,6%	13,2%	9,7%	+0,4 p.p.	+3,9 p.p.
ROE Excl. Minoritários %	12,9%	12,5%	9,2%	+0,4 p.p.	+3,7 p.p.

Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados.

Crescimento de Clientes & Engajamento

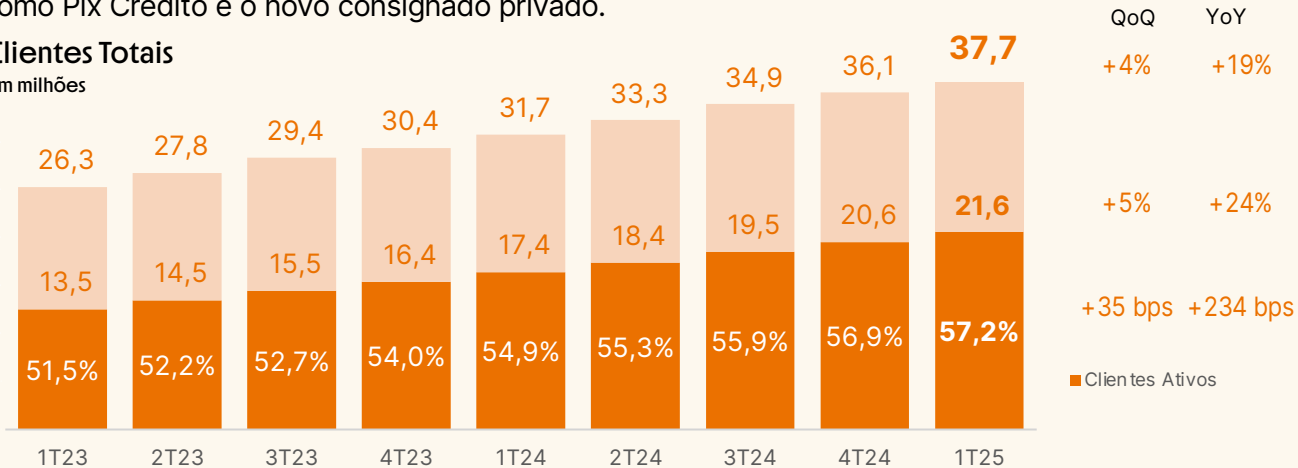
No 1T25, adicionamos 1 milhão de novos clientes ativos, totalizando 4,2 milhões nos últimos 12 meses.

A taxa de ativação subiu para 57,2%, com melhorias contínuas em hiper-personalização e um processo de onboarding atualizado com comunicação via WhatsApp. Ofertas direcionadas nos permitem aumentar o cross-selling e oferecer produtos a clusters específicos, gerando receita adicional e reduzindo o churn.

Personalizamos a homepage com base nas interações de cada cliente com a Babi, nosso chatbot de atendimento ao cliente, aumentando a conversão. Recursos de localização também nos ajudam a direcionar os clientes no momento certo com serviços apropriados. Por exemplo, enquanto estão viajando, podemos oferecer produtos da Conta Global, seguros de viagem e gift cards através do Inter Shop.

Para o 2T25, estamos lançando uma nova campanha de marketing, “Tem Inter pra isso”, para continuar aumentando nosso reconhecimento de marca, além de impulsionar produtos de crédito, como Pix Crédito e o novo consignado privado.

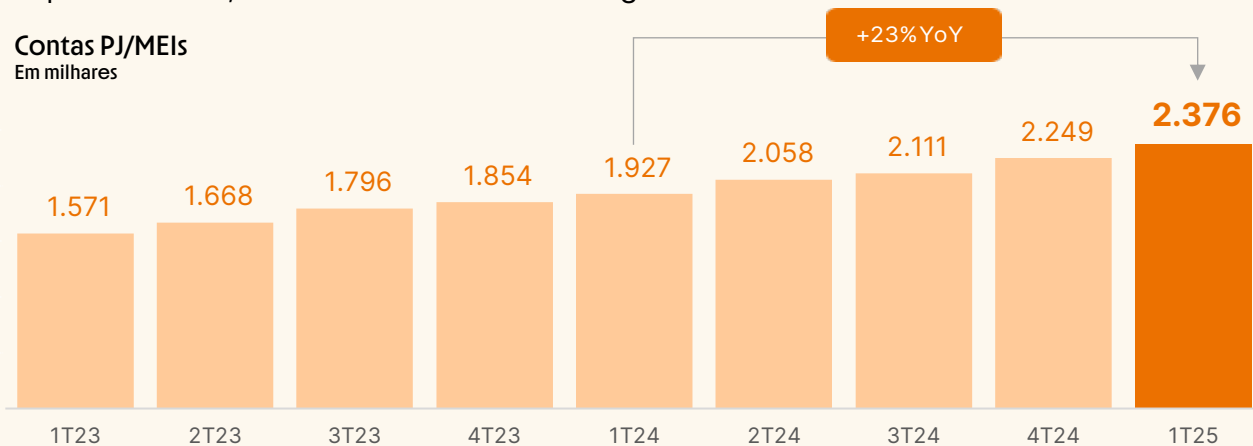
Clientes Totais
Em milhões



Clientes PJ & Inter Pag

As contas PJ aumentaram 23% ano a ano, representando 6% do total de clientes. Com uma taxa de ativação de 80%, o crescimento nesse segmento oferece oportunidades para aumentar o cross-selling, especialmente em produtos de crédito com garantia, como FGI PEAC e Pronampe. Atualmente, estamos classificados entre os 15 e 10 melhores originadores desses produtos, respectivamente, liderando entre os bancos digitais¹.

Contas PJ/MEIs
Em milhares



Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. Nota 1: Segundo o Relatório Semanal de Pronampe do Banco do Brasil e BNDES FGI.



Jornada do Cliente

A tecnologia é a base do nosso super app financeiro, que lida com milhões de transações diárias. Alcançamos um recorde de 18 milhões de logins por dia, o que reflete como o Inter é cada vez mais o banco digital principal de nossos clientes. Isso também demonstra que o modelo de nossa plataforma é eficaz em gerar engajamento diário.

Continuamos a expandir nossas capacidades de IA, crescendo de 80 para 185 modelos em um ano. Esses modelos nos permitem fornecer serviços e insights hiper-personalizados que ajudam a atender às necessidades de nossos clientes.

Atualmente, armazenamos 33 petabytes de dados, um aumento em relação aos 25 petabytes de 2024. Essa vasta quantidade de dados é crucial para impulsionar análises, melhorar nossa originação de crédito, campanhas de marketing e tomar decisões estratégicas de negócios.

~18^{mm} logins por dia
vs. 15^{mm} em 2024¹

185 modelos de IA em escala
vs. 80 em 2024⁴

33^{pb} dados
vs. 25^{pb} em 2024⁵

~10^{mil} interações diárias no
Forum³



Nota 1: O volume de logins utilizado para este cálculo foi baseado na média entre 1º de abril de 2025 e 30 de abril de 2025 para 2025 e entre 5 de maio de 2024 e 10 de maio de 2024 para 2024. Nota 2: Baseado na média entre 1º de abril de 2025 e 30 de abril de 2025. Nota 3: Baseado na média entre 1º de abril de 2025 e 30 de abril de 2025. Nota 4: Modelos internos utilizados nas equipes e processos da Inter&Co, referente a 30 de abril de 2025. Nota 5: Dados armazenados em servidores AWS. Referente a 30 de abril de 2025.



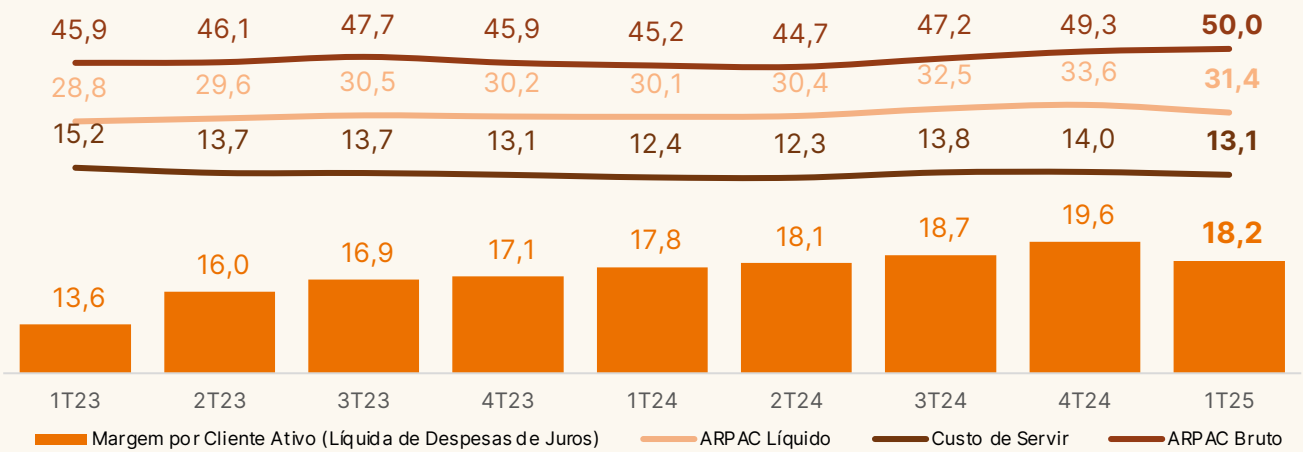
Monetização dos Clientes

O ARPAC de R\$31,4 no 1T25 foi impactado por efeitos sazonais e pelo diferimento das receitas vinculadas a contratos de crédito devido à resolução do CMN nº 4.966/2021. Esperamos que o ARPAC líquido retome o crescimento no 2T25 à medida que a penetração de crédito continue a aumentar e o impacto do diferimento comece a se dissipar.

Por outro lado, nossos esforços para otimizar operações e reduzir despesas nos permitiram melhorar ainda mais a eficiência, diminuindo nosso CTS para R\$13,1, uma queda de 6% em relação ao trimestre anterior.

Evolução do ARPAC e CTS

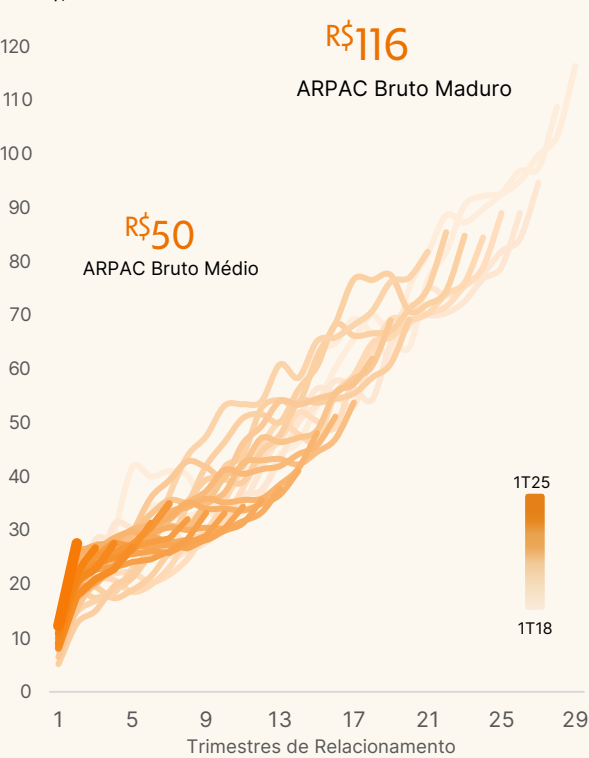
Em R\$, mensal



Ao examinar as safras, observamos uma aceleração na receita, tanto em safras novas quanto nas mais antigas. Superamos R\$116 de ARPAC bruto em safras maduras, demonstrando o relacionamento sustentável de longo prazo que estamos construindo com nossos clientes.

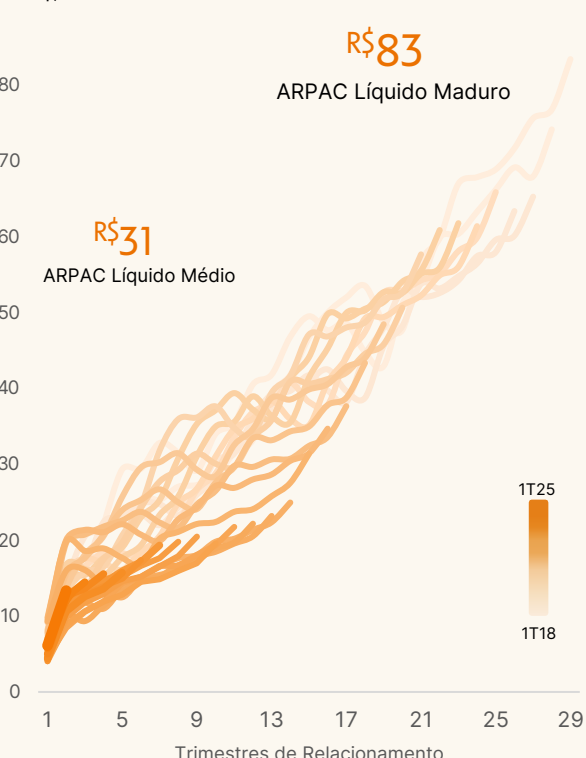
ARPAC Bruto por Safra

Em R\$, mensal



ARPAC Líquido por Safra

Em R\$, mensal



Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados.

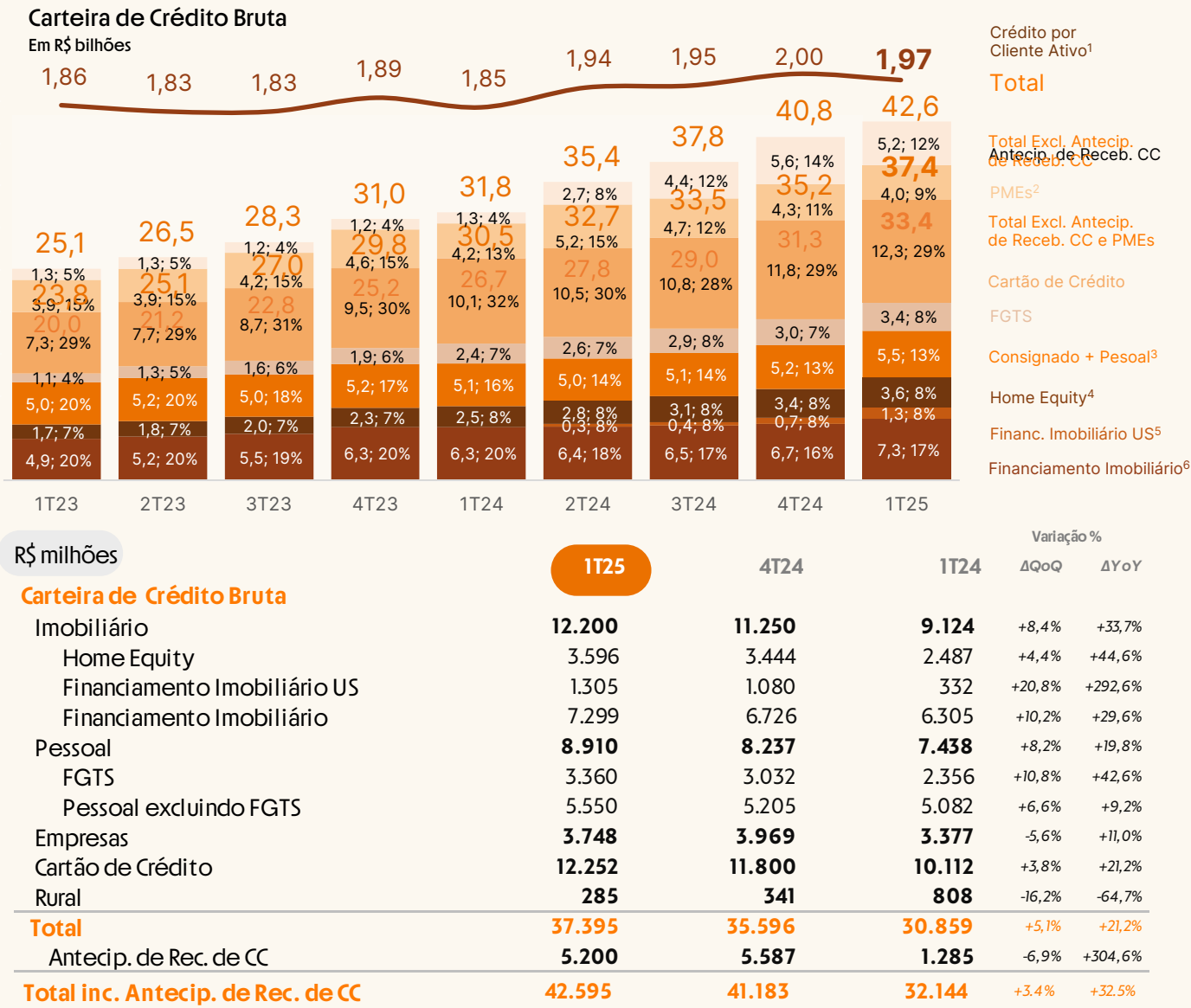


Carteira de Crédito

Nossa carteira de crédito bruta aumentou 33% ano a ano, mais de três vezes maior que a taxa de crescimento do mercado brasileiro no mesmo período, ganhando participação em vários produtos, especialmente em FGTS e Home Equity. Lançamos o consignado privado no final de março e alcançamos uma carteira de R\$197 milhões em 10 dias. Com nossa distribuição 100% digital, esse produto oferece uma oportunidade única para o Inter, pois se encaixa perfeitamente em nosso modelo de negócios: digital e de baixo custo, escalável e colateralizado, com pouca ou nenhuma sobreposição com outros produtos de crédito que já oferecemos.

A carteira de crédito pessoal também cresceu com a reformulação de nossa oferta de consignado público digital. A originação subiu 72% YoY com o lançamento da concessão e da portabilidade 100% digitais. O novo formato também beneficiou nossa estratégia de reprecificação, facilitando o refinanciamento da carteira legado.

Apesar de ser um trimestre sazonalmente mais fraco, a carteira de Consumer Finance 2.0 alcançou R\$920 milhões no 1T25, crescendo 30% em relação ao trimestre anterior, à medida que continuamos a escalar as novas linhas em nossa plataforma. Por exemplo, 8% do GMV do Shopping foi convertido em operações de BNPL durante o 1T25.

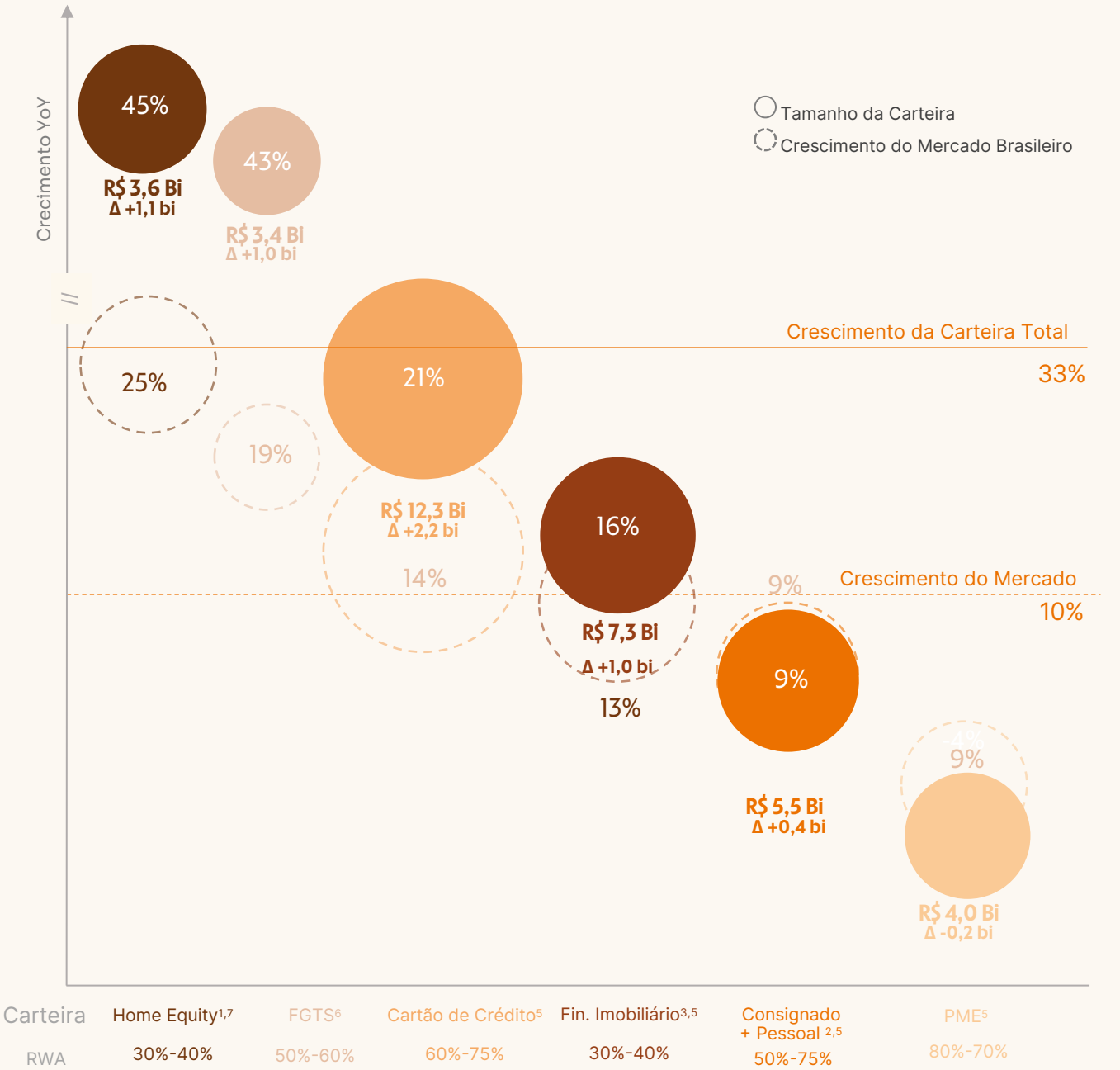


Carteira de Crédito

Nossos produtos de crédito de melhor desempenho, FGTS e Home Equity, continuaram a ganhar participação no mercado e relevância no nosso mix.

No 1T25, o Home Equity cresceu 45% e o FGTS 43% em comparação com o 1T24. Imobiliário também apresentou um forte desempenho, com crescimento de 16% ano a ano.

Total e Crescimento da Carteira de Crédito Bruta 1T25
Em % YoY e em R\$ bilhões



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



NPLs

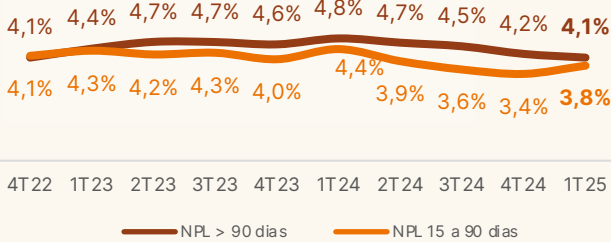
Os indicadores de crédito do 1T25 apresentaram melhoria, demonstrando nosso progresso na construção de uma carteira de crédito resiliente, majoritariamente colateralizada e diversificada. Mesmo durante um trimestre sazonalmente marcado por menor liquidez, com taxas de inadimplência mais altas, melhoramos nossa qualidade de crédito, resultado de aprimoramentos na originação e processos de cobrança.

O NPL acima de 90 dias apresentou uma melhora consistente, diminuindo 15 bps durante o trimestre e 76 bps ano a ano. A formação de NPL permaneceu estável em 1,2%, uma redução de 31 bps nos últimos 12 meses. A principal redução veio da carteira de cartão de crédito e do desempenho das novas safras.

Desde o 3T24, a formação de Estágio 3 foi impactada para convergir com a Resolução CMN 4966, que estabelece um período mínimo de cura para carteiras renegociadas que devem permanecer no Estágio 3. As renegociações após o 3T24 foram para o Estágio 3, enquanto as mais antigas permaneceram no Estágio 2, explicando assim a diferença entre a formação do estágio 3 e NPL desde então.

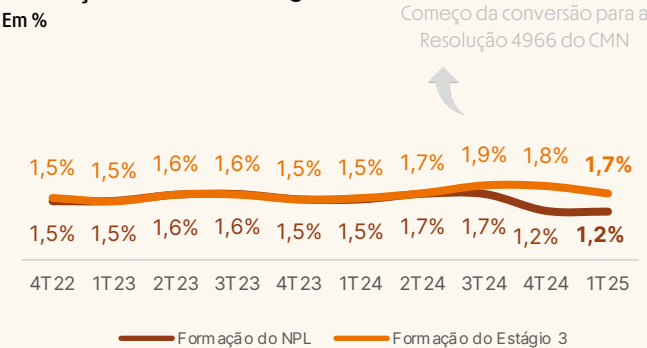
NPLs¹

Em %



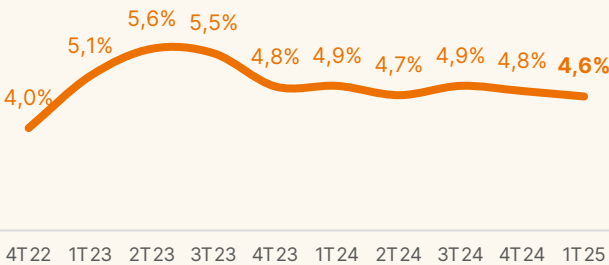
Formação de NPL e Estágio 3

Em %



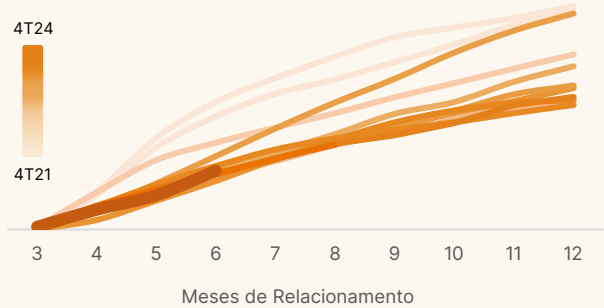
Custo de Risco²

Em %



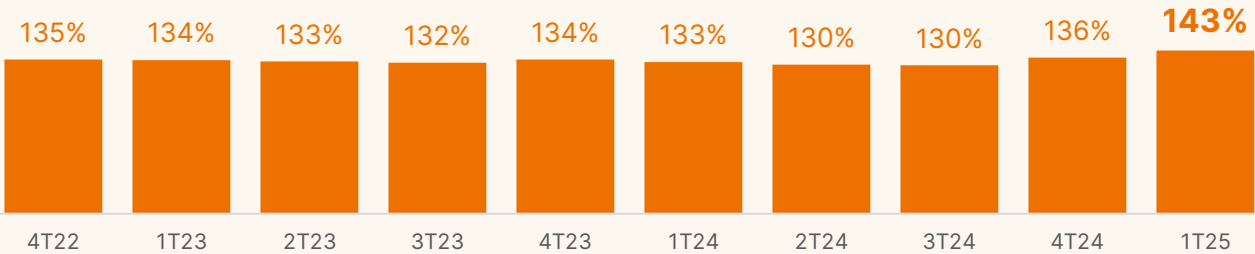
NPL > 90 de Cartão de Crédito por Safra³

Em %



Índice de Cobertura⁴

Em %



Nota 1: Considerando a carteira bruta de crédito, que inclui antecipação de recebíveis de cartão de crédito. Nota 2: Considerando o Portfólio Bruto de Empréstimos (que inclui antecipação de recebíveis de cartão de crédito) e títulos e valores mobiliários que geram despesas de provisão. Nota 3: Safras são definidas como a primeira data em que o cliente teve seu limite de crédito aprovado. NPL por safra = saldo de NPL > 90 dias da safra ÷ pela carteira total de cartão de crédito da mesma safra. Nota 4: Incluindo provisões para perdas esperadas.

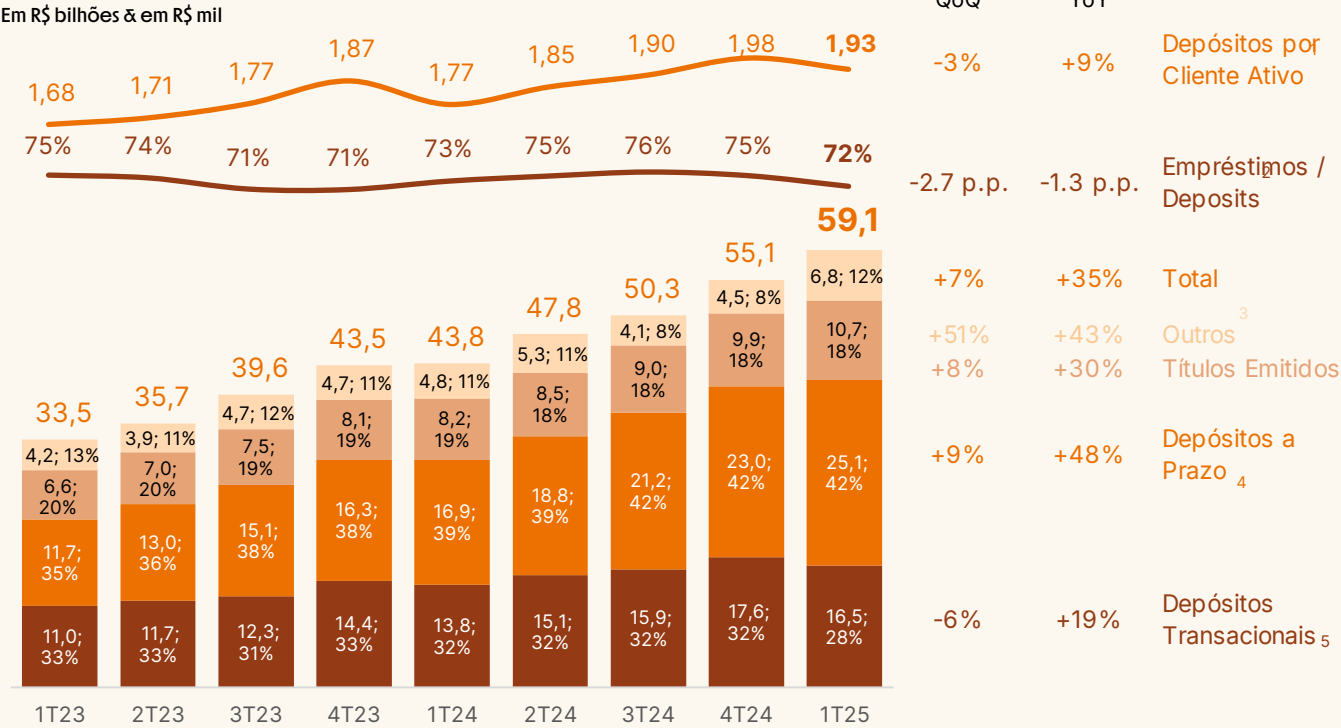


Depósitos

Nossa plataforma teve mais um trimestre de forte crescimento de funding, superando R\$59 bilhões em depósitos totais, um aumento de 35% YoY. O crescimento foi impulsionado principalmente pelos depósitos a prazo, que aumentaram quase 50% YoY. O primeiro trimestre do ano geralmente é caracterizado por uma menor liquidez no mercado, o que explica a diminuição dos depósitos transacionais em comparação com o trimestre anterior.

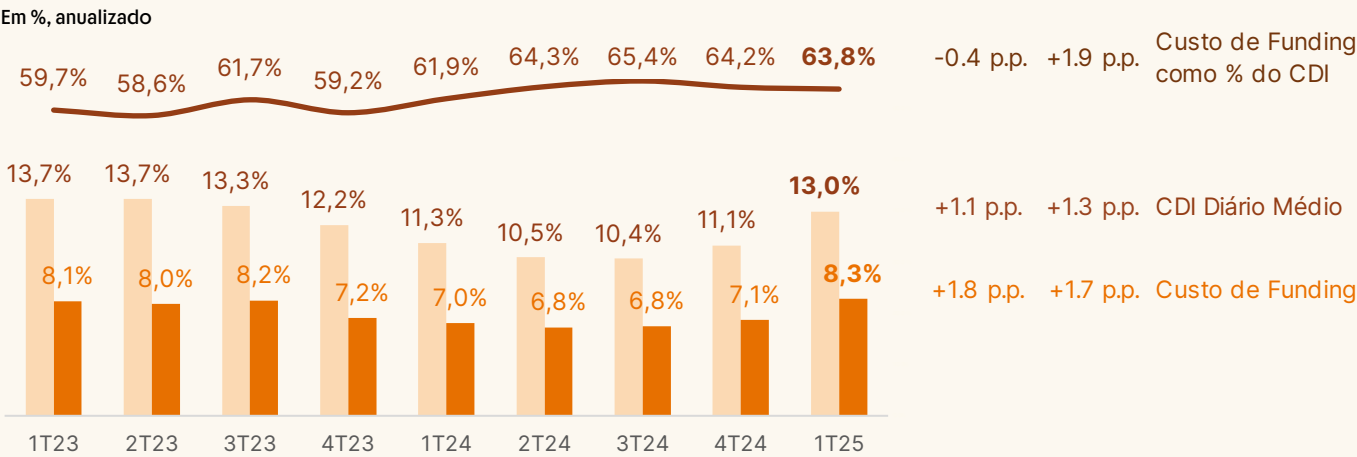
Nossos clientes ativos têm uma média de aproximadamente R\$2.000 em depósitos, um forte indicativo do uso do Inter como a principal instituição financeira para suas transações.

Funding & Funding por Cliente Ativo



Nosso custo de funding atingiu 63,8% do CDI no trimestre, um dos menores do do setor entre os bancos e fintechs brasileiros⁶. O custo nominal de funding aumentou no 1T25 devido à taxa Selic mais alta devido ao ciclo de aperto monetário.

Custo de Funding



Nota 1: Os depósitos por cliente ativo consideram o total de depósitos à vista mais depósitos a prazo pelo número total de clientes ativos do trimestre. Nota 2: A relação de empréstimos para depósitos considera a carteira de crédito bruta total dividida pelo funding total. Nota 3: Inclui depósitos de poupança, credores por recursos a liberar e passivos com instituições financeiras (títulos vendidos sob acordos de recompra, depósitos interbancários e operações de crédito e repasse). Nota 4: Excluindo o saldo da Conta com Pontos. Nota 5: Inclui o saldo correspondente da Conta com Pontos e depósitos à vista. Nota 6: Com base nos relatórios de resultados de peers e outros players do mercado.



Receita

Nosso mix de receita diversificado é uma de nossas principais vantagens competitivas, o que nos torna resilientes em cenários macroeconômicos desafiadores.

No 1T25, alcançamos R\$3,2 bilhões em receita bruta total e R\$1,8 bilhão em receita líquida, um crescimento YoY de 38% e 31%, respectivamente. O forte desempenho na receita líquida de juros foi impulsionado principalmente pela repercificação e nova estratégia de alocação de liquidez.

O crescimento da receita de serviços foi impactado por tendências sazonais do trimestre, principalmente devido à redução do TPV e GMV, bem como mudanças decorrentes da Resolução do CMN nº 4966/2021.

R\$ 3,2 bi

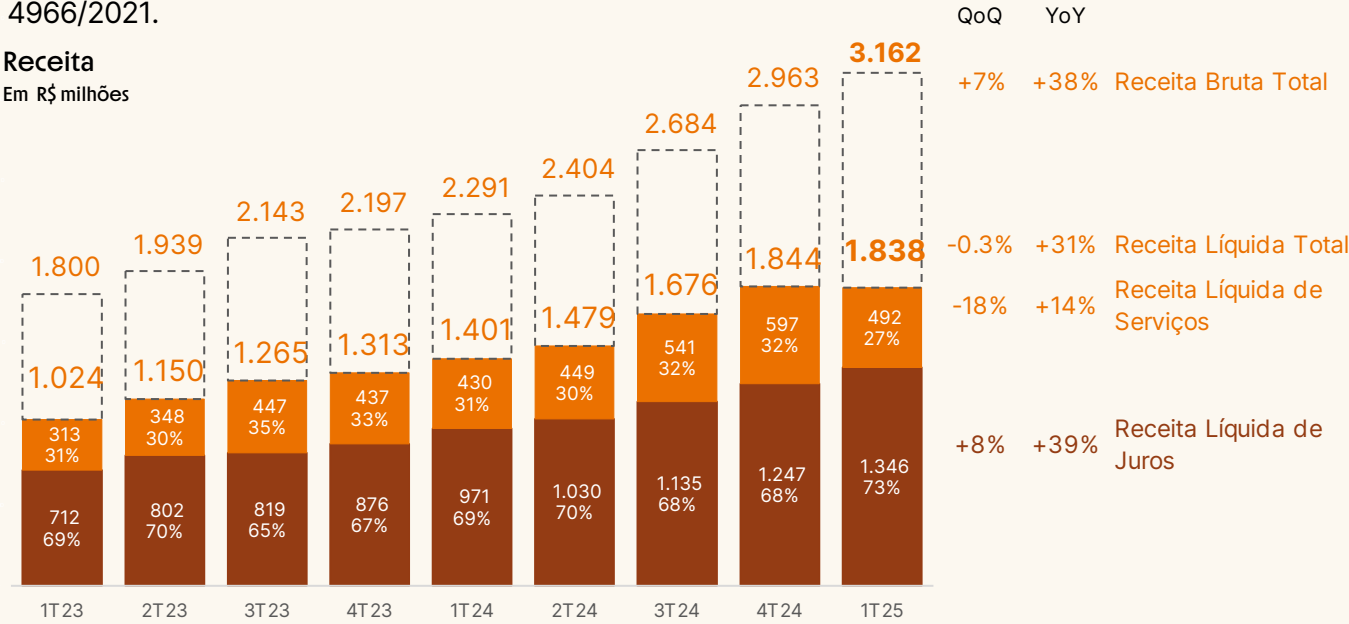
Receita bruta

R\$ 1,8 bi

Receita líquida

Receita

Em R\$ milhões



R\$ milhões

Receitas Totais

Receitas de juros

incl.resultado de hedge da carteira de crédito

Resultado de títulos e valores mobiliários, derivativos e câmbio

excl.resultado de hedge da carteira de crédito

Receitas de serviços e comissões

Outras receitas

Receita bruta total

Despesas de juros

Despesas de serviços e comissões

Despesas de cashback

Inter Loop

Receita líquida total

	1T25	4T24	1T24	Variação %	
				ΔQoQ	ΔYoY
Receitas de juros	1.739	1.611	1.286	+7,9%	+35,2%
Resultado de títulos e valores mobiliários, derivativos e câmbio	803	588	468	+36,5%	+71,5%
Receitas de serviços e comissões	564	653	468	-13,6%	+20,6%
Outras receitas	56	111	68	-49,5%	-17,8%
Receita bruta total	3.162	2.963	2.291	+6,7%	+38,0%
Despesas de juros	(1,179)	(941)	(762)	+25,3%	+54,7%
Despesas de serviços e comissões	(41)	(39)	(34)	+5,2%	+20,0%
Despesas de cashback	(68)	(102)	(63)	-33,1%	+7,5%
Inter Loop	(36)	(37)	(30)	-2,9%	+19,6%
Receita líquida total	1.838	1.844	1.401	-0,4%	+31,2%

Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados.

NIM

Nossas NIMs continuam no caminho de expansão observado em trimestres anteriores, impulsionados por melhorias em nosso mix de originação de crédito, segmentação de clientes e alocação de capital, tanto em crédito quanto em títulos e valores mobiliários.

Como resultado, alcançamos níveis recordes tanto na NIM quanto na NIM ajustada ao risco, com crescimento consistente.

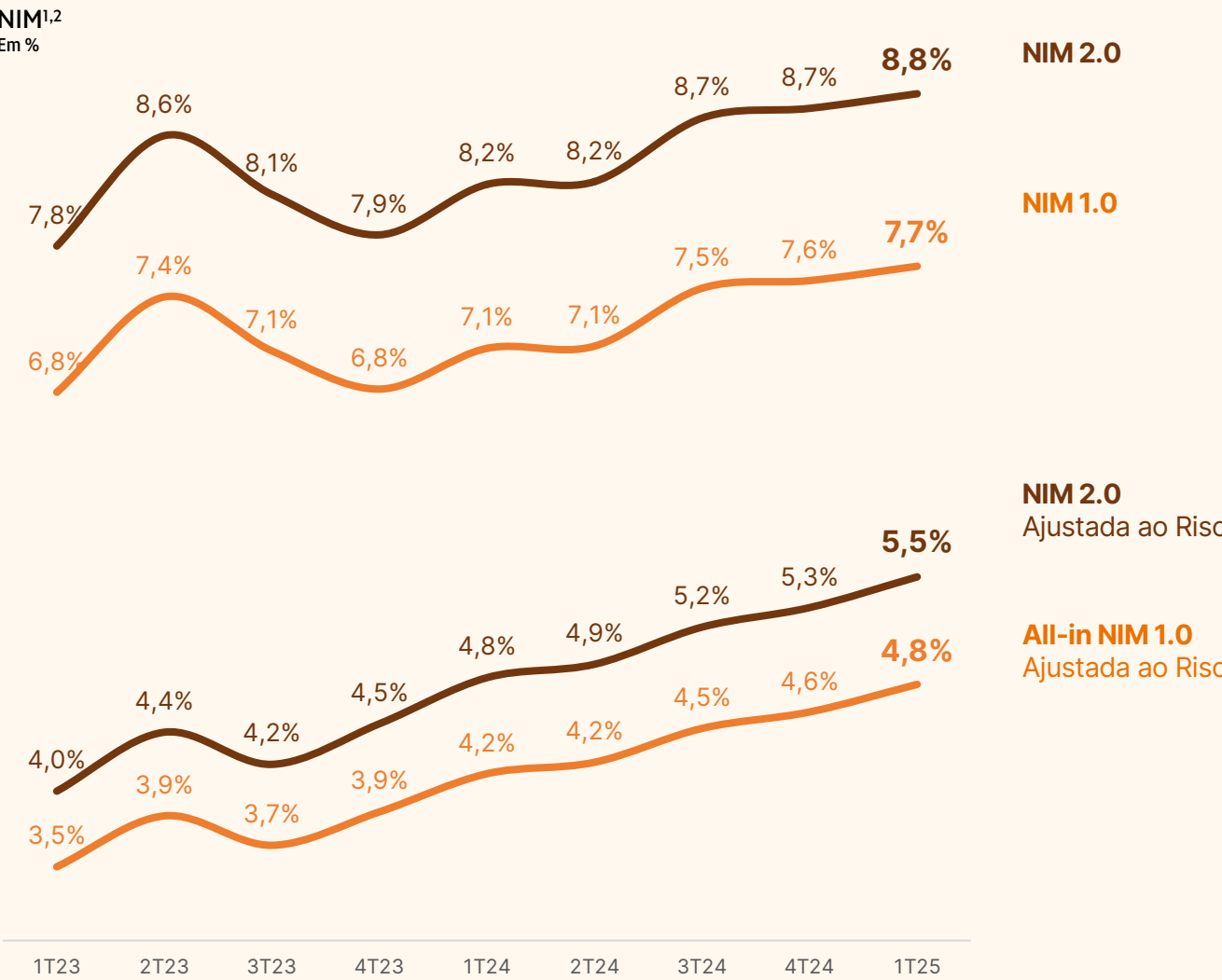
8,8 %

NIM 2.0

5,5%

NIM 2.0 Ajustada ao Risco

É importante destacar que alteramos a metodologia da NIM para melhor capturar nosso desempenho financeiro. Incluímos caixa e equivalentes de caixa e depósitos compulsórios no Banco Central do Brasil e excluímos depósitos interfinanceiros. Com esta metodologia atualizada, buscamos fornecer insights mais claros sobre nossa NIM e melhorar continuamente nossos relatórios financeiros.



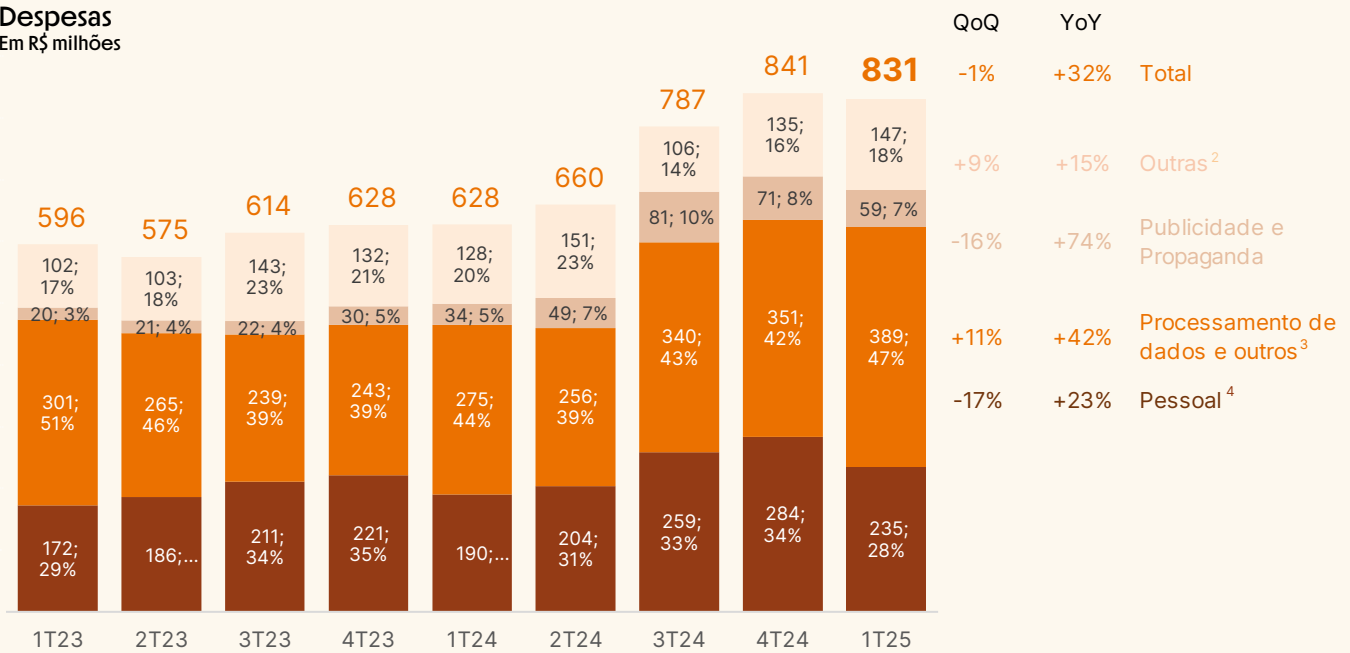
Nota 1: (Resultado líquido de juros e receita de títulos, derivativos e câmbio * 4) / (Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres (Caixa e Equivalentes de Caixa+Empréstimos e Adiantamentos a @Instituições Financeiras+Depósitos compulsórios no Banco Central do Brasil+Títulos e Valores Mobiliários Líquidos de Provisões para Perdas Esperadas+Instrumentos Financeiros Derivativos + Empréstimos e adiantamentos a clientes líquidos de provisões para perdas esperadas) - Depósitos Interfinanceiros + Carteira à vista de cartão de crédito. Nota 2: A NIM 2.0 e a NIM ajustada ao risco 2.0 não incluem a carteira à vista de cartão de crédito.



Despesas

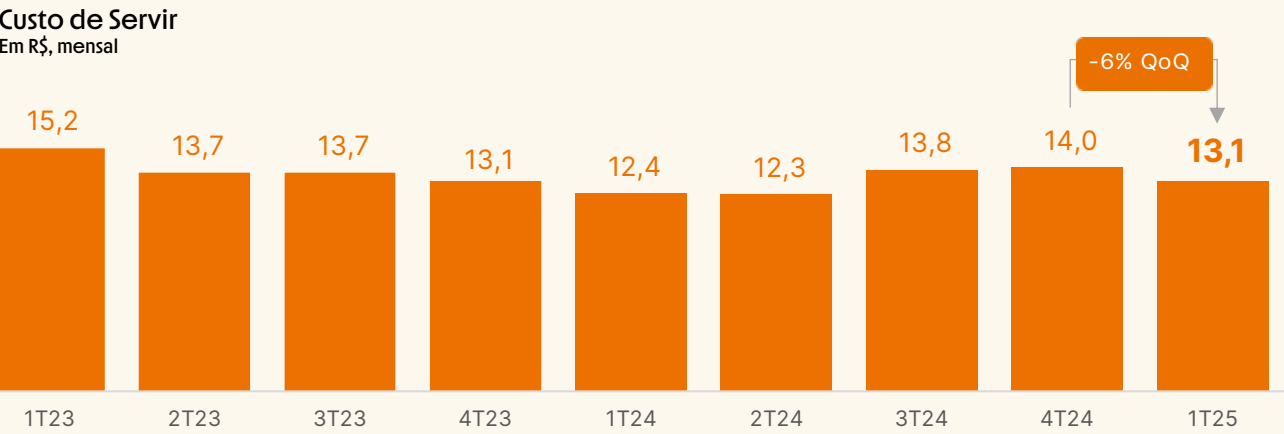
Fizemos investimentos estratégicos em marketing e pessoal para fortalecer nossa presença no mercado e aumentar o engajamento com os clientes. As despesas com marketing e pessoal cresceram 74% e 23% respectivamente YoY, porém diminuíram 16% e 17% em relação ao trimestre anterior, demonstrando nosso compromisso em controlar custos.

Também estamos investindo ativamente em tecnologia, com foco na otimização de processos, automação e na oferta de uma experiência integrada para nossos clientes. Como resultado, nossas despesas com processamento de dados aumentaram.



Eficiência

Nossos esforços para otimizar operações e racionalizar despesas nos permitiram aumentar a eficiência em nossas operações diárias, reduzindo nosso CTS para R\$13,1, uma queda de 6% no trimestre.



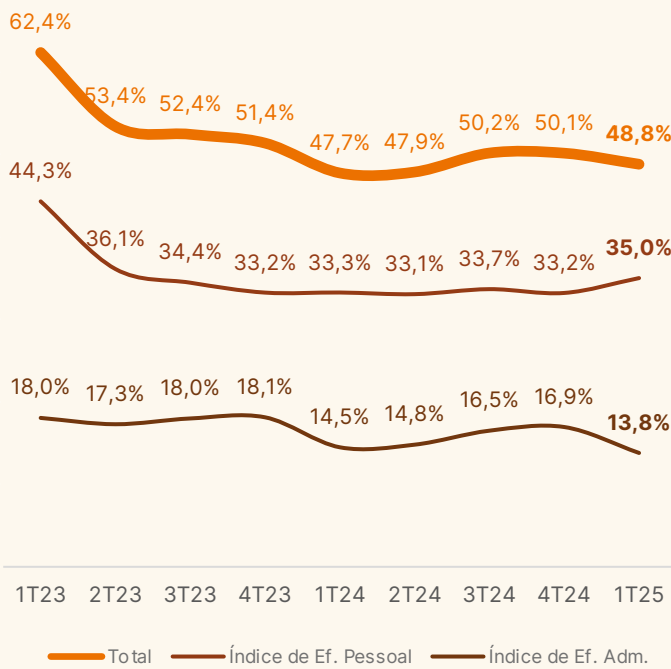
Nota 1: Linhas "Despesas com Pessoal", "Depreciação e Amortização" e "Despesas Administrativas" das Demonstrações Financeiras em IFRS. Nota 2: Outras = alugueis, condomínio e manutenção de bens; provisões para contingências e D&A. Nota 3: Processamento de dados e telecomunicações, serviços de terceiros e do sistema financeiro. Nota 4: Despesa de Pessoal incluindo despesas de pagamento ações e M&A. Salários e benefícios (incluindo o Conselho de Administração).



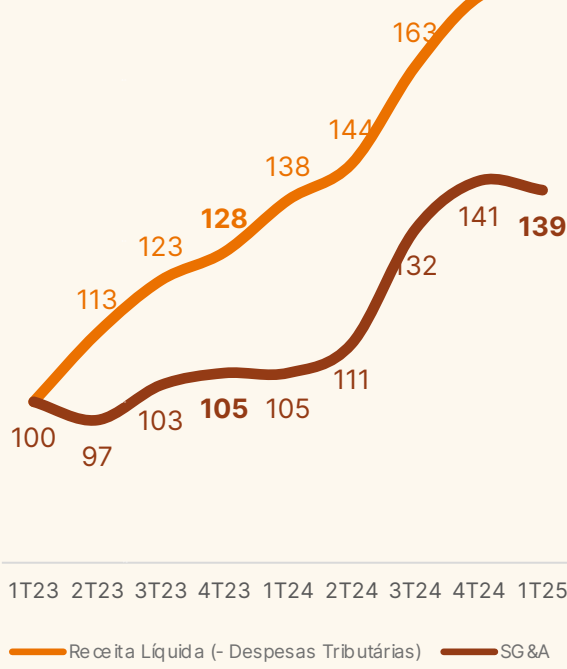
Eficiência

A diferença entre as taxas de crescimento da receita líquida e das despesas continuou a subir, resultando em um índice de eficiência de 48,8% no 1T25. O desempenho deste trimestre destaca nosso foco em continuamente otimizar e alcançar maior alavancagem operacional.

Índice de Eficiência
Em %



Receitas vs Despesas
Base 100



R\$ milhões

Despesas totais

- Despesas de pessoal
- Depreciação e amortização
- Despesas administrativas

Receita líquida total

- Resultado líquido de juros, títulos e valores mobiliários, derivativos e câmbio
- Resultado de títulos e valores mobiliários
- Outras receitas
- Despesas tributárias

Índice de Eficiência

Índice de Eficiência de Pessoal

Índice de Eficiência Administrativo

Variação %				
1T25	4T24	1T24	ΔQoQ	ΔYoY
(830)	(841)	(627)	-1,2%	+32,3%
(235)	(284)	(190)	-17,3%	+23,3%
(67)	(61)	(42)	+11,4%	+61,0%
(528)	(496)	(395)	+6,5%	+33,6%
1.702	1.677	1.315	+1,5%	+29,4%
1.363	1.258	992	+8,3%	+37,3%
419	475	340	-11,8%	+23,2%
56	111	68	-49,5%	-17,8%
(136)	(168)	(86)	-18,8%	+57,6%
48,8%	50,1%	47,7%	-1,3 p.p.	+1,1 p.p.
13,8%	16,9%	14,5%	-3,1 p.p.	-0,7 p.p.
35,0%	33,2%	33,3%	+1,8 p.p.	+1,7 p.p.

Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados.



Lucro Líquido

No terceiro ano do plano 60/30/30, concluímos o primeiro trimestre com 12,9% de ROE, e um lucro líquido recorde de R\$287 milhões, após participação minoritários.

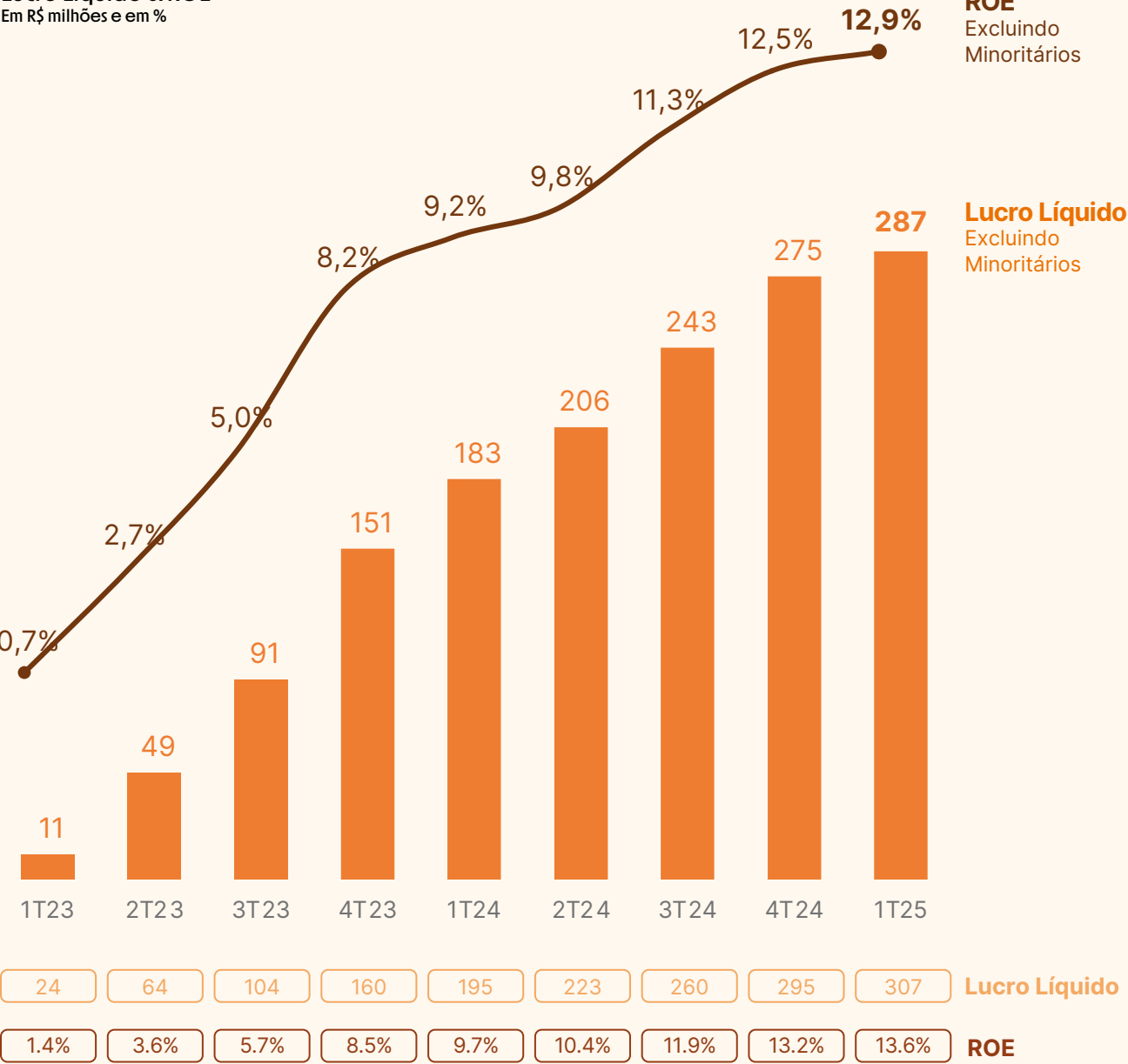
Esses resultados refletem nossa dedicação, foco e capacidade de implementar nosso plano estratégico, gerando resultados consistentes.

Continuamos comprometidos em impulsionar a inovação, oferecer os melhores produtos e serviços aos nossos clientes, agregar valor aos nossos acionistas e buscar continuamente novas oportunidades de crescimento.

R\$ 287 mm
Lucro líquido excl. minoritários

12,9%
ROE excl. minoritários

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



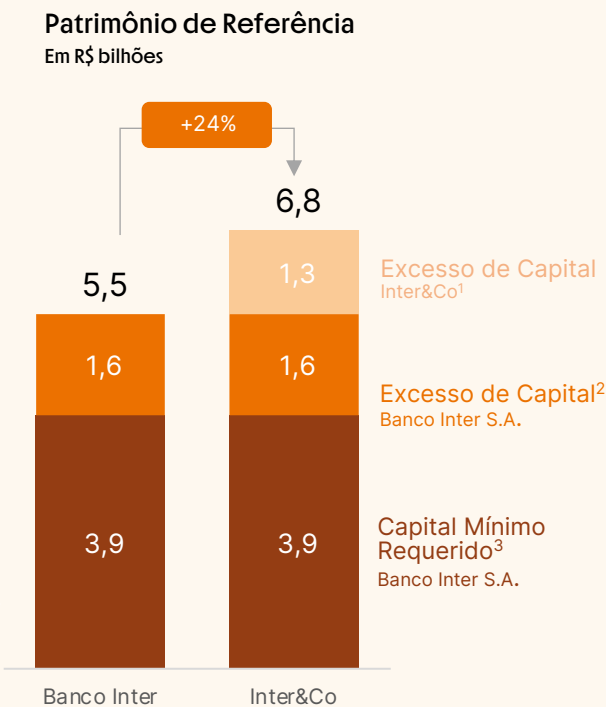
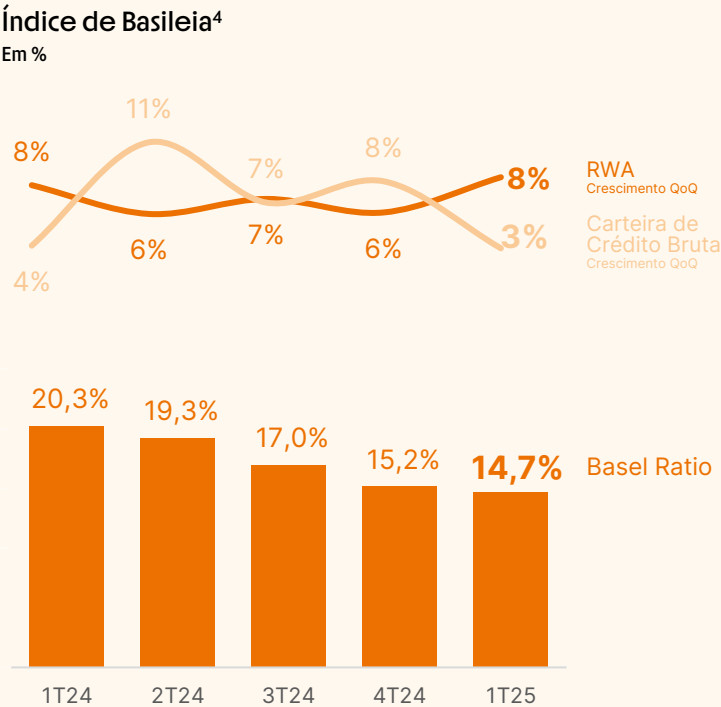
Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados.

Índice de Basileia

Uma das nossas principais vantagens competitivas é nossa robusta base de capital. Para sustentar essa vantagem ao longo do tempo, estabelecemos uma estrutura de originação orientada pelo ROE, baseada no retorno sobre o capital alocado.

Para otimizar ainda mais nossa estrutura, focamos em aumentar nossa base de capital no nível da holding. No 1T25, o excesso de capital no nível da holding atingiu R\$1,3 bilhão. No Banco Inter S.A. o Índice de Basileia diminuiu para 14,7% principalmente devido ao crescimento da carteira de crédito.

Em 30 de abril, o Banco Inter S.A. emitiu com sucesso R\$500 milhões em Letras Financeiras Subordinadas, que farão parte do Capital Adicional do Patrimônio de Referência do Banco Inter (Tier II). Estimamos um impacto de 1 p.p. no Índice de Basileia, para o 2T25.



RWA & Índice de Basileia
Em R\$ milhões e em %

Índice de Basileia

	1T25	4T24	1T24	Variação % ΔQoQ	Variação % ΔYoY
Patrimônio de Referência	5.523	5.262	5.853	+5,0%	-5,6%
Ativos Ponderados pelo Risco (RWA)	37.584	34.642	28.866	+8,5%	+30,2%
Capital Requerido	6.953	6.409	5.340	+8,5%	+30,2%
Margem sobre o Capital Requerido	7.100	6.887	8.675	+3,1%	-18,2%
Índice de Basileia (PR/RWA)	14,7%	15,2%	20,3%	-0,5 p.p.	-5,6 p.p.

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

Nosso Ecosystema

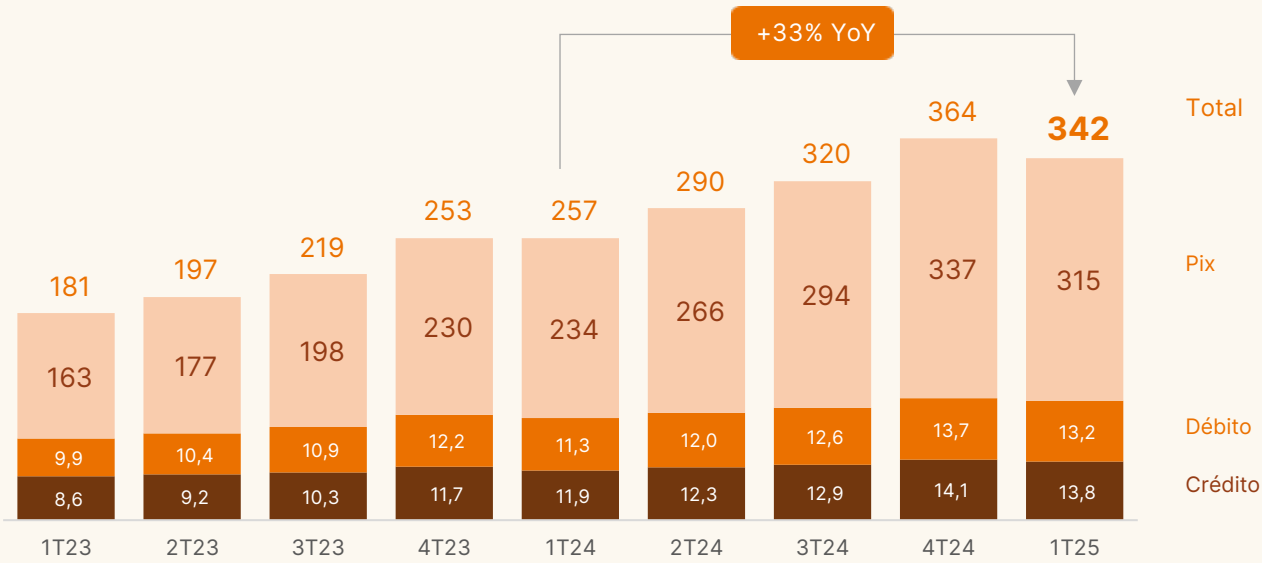
Nosso Super App Financeiro oferece uma experiência digital integrada com um conjunto abrangente de produtos e serviços. Somos focados em aprimorar nossa plataforma para atender às necessidades de nossos clientes e melhorar a experiência do usuário.

BANKING & SPENDING	CRÉDITO	SHOPPING	INVESTIMENTOS	SEGUROS	GLOBAL	LOYALTY
R\$ 342bi	R\$ 42,6bi	R\$ 1,3bi	R\$ 146bi	8,0mi	4,1mi	12,4mi
TPV de Cartões + Pix	Carteira de crédito bruta	GMV recorde	AuC Forte crescimento	Contratos Ativos Altas margens	Clientes Globais Foco em clientes brasileiros	Clientes Novo fluxo de receitas

Banking

Atingimos R\$ 342 bilhões em transações através do Pix, cartões de débito e cartões de crédito. A maioria dessas transações foi processada via Pix, totalizando R\$ 315 bilhões em volume no trimestre. O 1T é marcado pela sazonalidade, com menor liquidez e volumes de transações.

TPV de Cartões + Pix
Em R\$ bilhões



Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados.



Loyalty

O Loop superou 12 milhões de clientes no 1T25, o que significa que o número de clientes engajados com o nosso programa de pontos aumentou 87% ano a ano.

Isto demonstra nossa capacidade de influenciar com sucesso o comportamento dos clientes e promover o engajamento em diferentes setores.



Shopping

Alcançamos 3,5 milhões de clientes ativos em nosso Marketplace, gerando um GMV de R\$1,3 bilhão, um crescimento de 29% ano a ano.

Estamos acelerando o crescimento do nosso GMV aumentando o cashback como uma iniciativa estratégica para oferecer serviços de Buy Now, Pay Later aos clientes de Shopping. No 1T25, quase 8% do GMV das operações foi convertido em transações de BNPL¹.



Investimentos

No 1T25, alcançamos mais de R\$146 bilhões em Ativos sob Custódia (AuC) e adicionamos aproximadamente 2 milhões de clientes ativos nos últimos doze meses, totalizando 7,2 milhões investidores ativos.

Esse crescimento demonstra nossa capacidade de oferecer um portfólio diversificado de produtos e realizar cross-selling de forma hiper personalizada.



Seguros

Tivemos mais um crescimento recorde em Seguros, em todos os indicadores financeiros e operacionais. O número de contratos ativos alcançou 8,0 milhões, quatro vezes maior do que no 1T24.

Nossa posição de liderança no mercado é resultado de um portfólio diversificado, experiências integradas, escala e lucratividade.

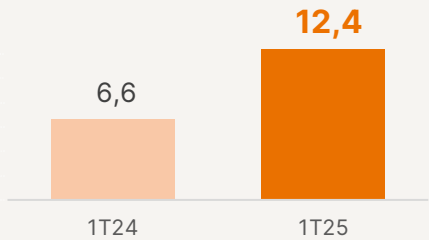


Global

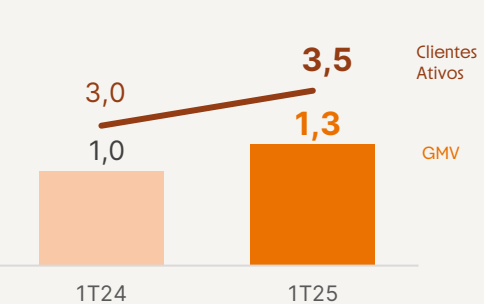
A Conta Global atingiu 4,1 milhões de clientes e quase USD 1,4 bilhão de AuC.

Também anunciamos uma nova parceria na Argentina com o Grupo Bind, que nos permitirá oferecer nosso produto de Conta Global de forma leve em ativos, disponibilizando nosso produto "Conta Global" como um serviço através da infraestrutura do Grupo Bind².

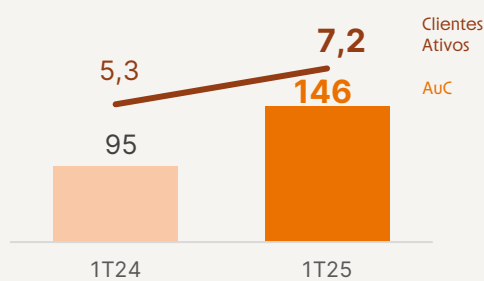
Cientes Loyalty
Em milhões



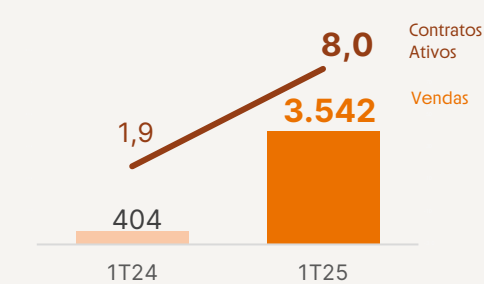
Cientes Ativos & GMV
Em milhões e em %



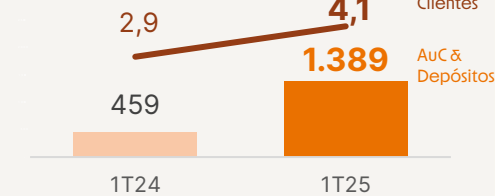
Cientes & AuC
Em milhões e em R\$ bilhões



Contratos Ativos & Vendas
Em milhões e em milhares



Cientes AuC & Depósitos em USD
Em milhões & em milhões de USD



Nota 1: Operações que ocorrem 100% dentro do nosso super app financeiro, desde o ponto de entrada inicial até o resultado final. Nota 2: Cuenta Global de Inversión.

Balanço Patrimonial

R\$ milhões

Balanço Patrimonial

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



Demonstração de Resultado

R\$ milhões

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



Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

Antecipação de recebíveis de cartão de crédito:

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

ARPAC bruto:

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

ARPAC líquido:

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

ARPAC líquido por safras trimestrais:

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

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

Assets under custody (AuC):

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

Carteira de crédito bruta:

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

Carteira remunerada:

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

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 ativos por colaborador:

$$\frac{\text{Número de clientes ativos no trimestre}}{\text{Número total de colaboradores no trimestre, incluindo estagiários}}$$

Clientes de serviços globais:

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



Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

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

Custo de funding:

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

Custo de risco:

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

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:

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

Formação de NPL:

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

Funding:

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



Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

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

Resultado líquido de juros e receita de títulos, derivativos e câmbio x 4

Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres (Caixa e Equivalentes de Caixa + Empréstimos e Adiantamentos a Instituições Financeiras + Depósitos compulsórios no Banco Central do Brasil + Títulos e Valores Mobiliários Líquidos de Provisões para Perdas Esperadas + Instrumentos Financeiros Derivativos + Empréstimos e adiantamentos a clientes líquidos de provisões para perdas esperadas) – Depósitos Interfinanceiros + Carteira à vista de cartão de crédito

NIM 2.0 – Carteira remunerada

Resultado líquido de juros e receita de títulos, derivativos e câmbio x 4

Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres (Caixa e Equivalentes de Caixa + Empréstimos e Adiantamentos a Instituições Financeiras + Depósitos compulsórios no Banco Central do Brasil + Títulos e Valores Mobiliários Líquidos de Provisões para Perdas Esperadas + Instrumentos Financeiros Derivativos + Empréstimos e adiantamentos a clientes líquidos de provisões para perdas esperadas) – Depósitos Interfinanceiros

NIM 1.0 Ajustada ao Risco

(Resultado líquido de juros e receita de títulos, derivativos e câmbio – Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros)x 4

Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres (Caixa e Equivalentes de Caixa + Empréstimos e Adiantamentos a Instituições Financeiras + Depósitos compulsórios no Banco Central do Brasil + Títulos e Valores Mobiliários Líquidos de Provisões para Perdas Esperadas + Instrumentos Financeiros Derivativos + Empréstimos e adiantamentos a clientes líquidos de provisões para perdas esperadas) – Depósitos Interfinanceiros + Carteira à vista de cartão de crédito

NIM 2.0 Ajustada ao Risco

(Resultado líquido de juros e receita de títulos, derivativos e câmbio – Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros)x 4

Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres (Caixa e Equivalentes de Caixa + Empréstimos e Adiantamentos a Instituições Financeiras + Depósitos compulsórios no Banco Central do Brasil + Títulos e Valores Mobiliários Líquidos de Provisões para Perdas Esperadas + Instrumentos Financeiros Derivativos + Empréstimos e adiantamentos a clientes líquidos de provisões para perdas esperadas) – Depósitos Interfinanceiros



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:

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

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

Receita líquida:

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

Receita líquida de juros:

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

Receita líquida de serviços:

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

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):

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

SG&A:

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

Taxa de ativação:

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



Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

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.



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

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

Os números de nossas principais métricas (Unit Economics), que incluem usuários ativos, 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 Funding, 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.

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

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

inter&co

INTR | Nasdaq Listed