

Apresentação Institucional

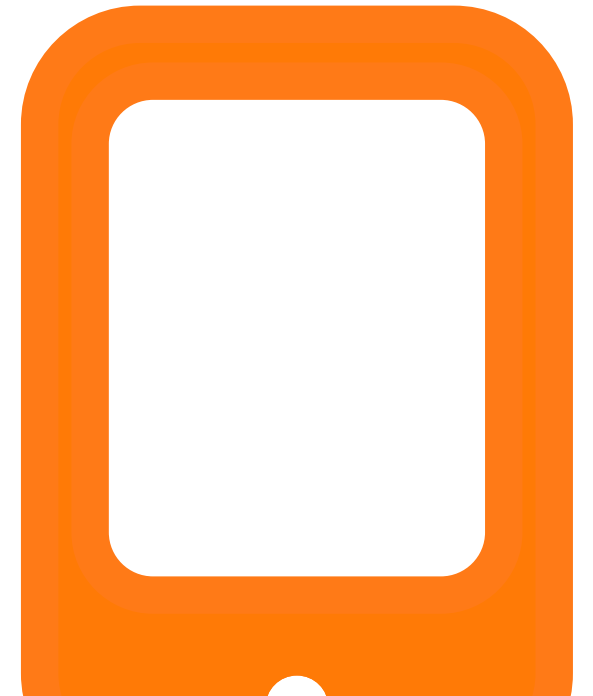
3T21

inter



Agenda

- 1** Inter: uma plataforma digital completa
- 2** Nossas avenidas de crescimento
- 3** ESG
- 4** Destaques operacionais e financeiros
- 5** Anexo



Inter: plataforma digital completa com soluções para o dia-a-dia dos usuários

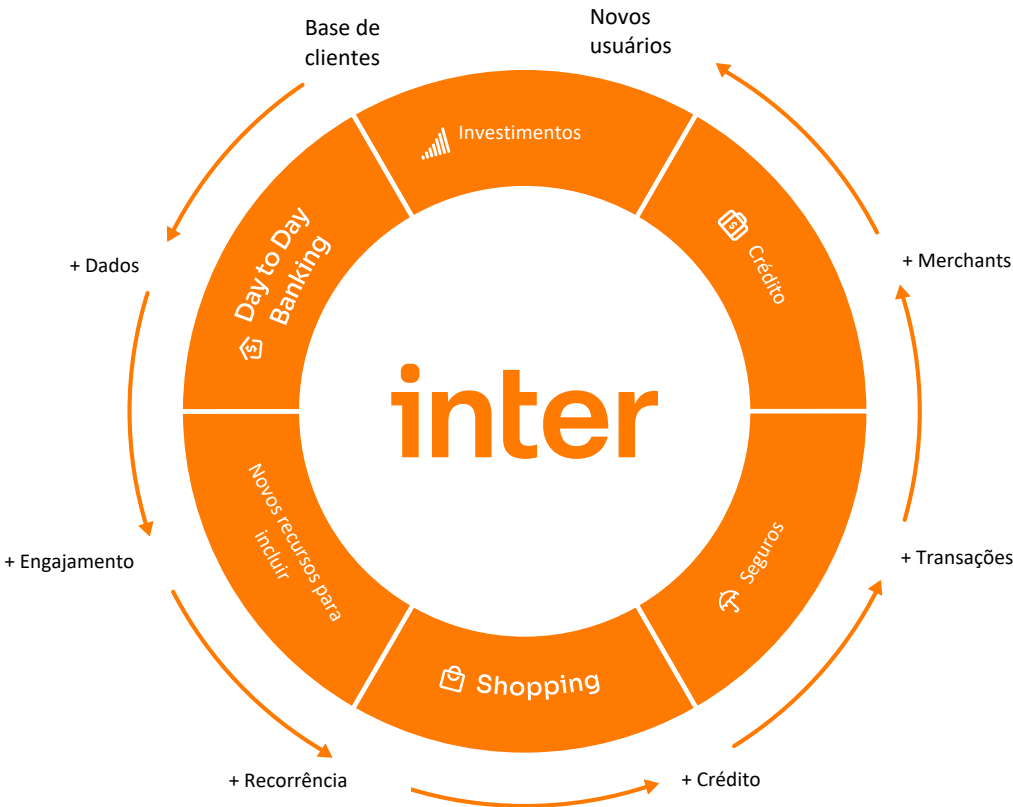
Plataforma líder que fortalece aderência e recorrência, alimentando nossa flywheel

Nossa proposta

Simplificar vida de pessoas

O que fazemos

Solução perfeita de ponta a ponta para facilitar a rotina das pessoas com um **portfólio completo de soluções**



Nossa plataforma

- ✓ **Efeito de rede** impulsiona o engajamento e um ciclo virtuoso de fluxo orgânico de clientes
- ✓ **Relação simbiótica** entre crédito, serviços financeiros e e-commerce
- ✓ Oportunidades de **Cross-sell** e **up-sell**
- ✓ **Momento positivo:** CAC baixo, custo de servir (CTS) em declínio e diversas vias de monetização



14 milhões
Contas digitais
(Set/21)



+R\$3,0 bilhões
GMV do Intershop
(3T21 LTM)



R\$11,6 bilhões
TPV de cartões
(3T21)



84
NPS
(Set/21)

Super App: ecossistema digital de serviços que conecta nossas capacidades aos clientes

Avenidas de crescimento e monetização **Inter**conectadas e **Inter**dependentes

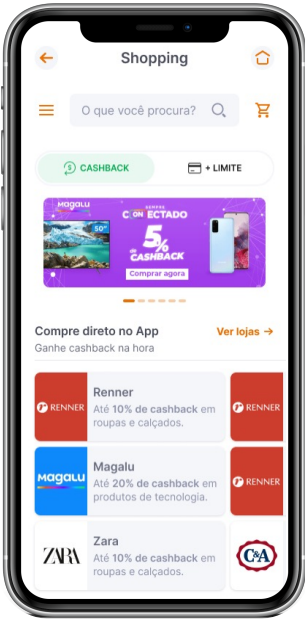
Day to Day Banking



Crédito



Inter Shop



Investimentos



Seguros



Entregando um crescimento estelar

Principais Destaques 3T21



+14 milhões de clientes

+ 94% YoY

Crescimento e engajamento

/ Chegamos a 14 milhões de clientes no 3T21, crescimento de 16% QoQ e 94% YoY;

/ Alcançamos R\$ 869 milhões em receitas totais¹ no 3T21, crescimento de 36% QoQ e 149% YoY;

/ Atingimos R\$ 345 milhões em receitas de serviços² no 3T21, crescimento de 30% QoQ e 157% YoY;

/ Atingimos uma receita média por cliente (ARPU) de R\$ 207,19, aumento de 12% QoQ e 20% YoY;

/ Apresentamos um custo de servir por cliente³ (CTS) de R\$ 110,42 no 3T21, queda de 11% QoQ;

/ Alcançamos um Cross-Selling Index (CSI) de 3,43 produtos por cliente no 3T21, crescimento de 17% YoY;

/ Apresentamos lucro líquido de R\$ 19,2 milhões, atingindo R\$ 58,3 milhões no acumulado do ano.

¹ Receitas totais = receitas da intermediação financeira + receitas de prestação de serviços (bruta de cashback) + outras receitas operacionais;

² Receitas de serviços gerenciais incluem receitas de serviços, receitas operacionais, receitas de floating, receitas de câmbio e receitas de antecipação da Inter Shop. A alocação de receitas é gerencial, não auditada e sujeita a revisão;

³ CTS = [(Despesas administrativas + despesas de pessoal + outras despesas operacionais – despesas de cashback) – (CAC * número de abertura de conta) * 4] ÷ número de contas digitais.

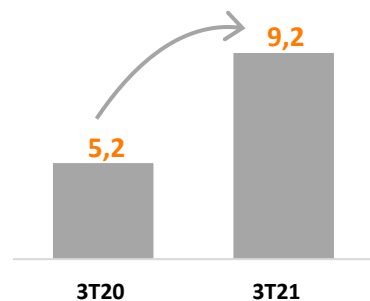
Entregando um crescimento estelar

Principais destaques 3T21

Day to Day Banking

Depósitos a vista
Em R\$ bilhões

+78%
YoY

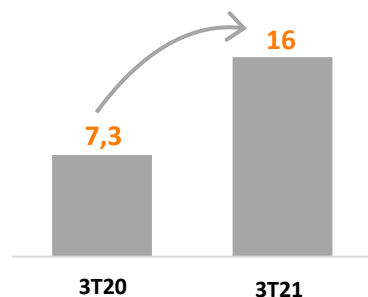


R\$76 bi
Transações Pix 3T21
5,6% de todas as transações
Pix realizadas no Brasil

Crédito

Carteira de crédito
Em R\$ bilhões

+116%
YoY

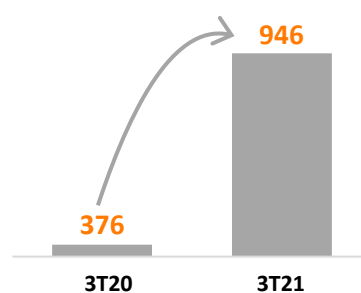


R\$5,5 bi
Originação de crédito 3T21
121% YoY

Inter Shop

Volume total em vendas
Inter Shop (GMV)
Em R\$ milhões

+151%
YoY

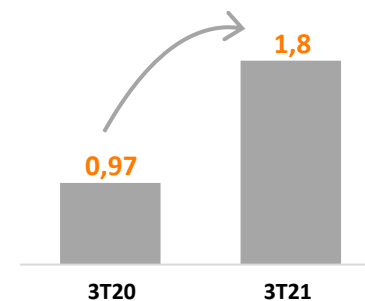


1,5 mi
Clientes ativos do Inter Shop
3T21

Investimentos

Clientes ativos
Em milhões

+83%
YoY

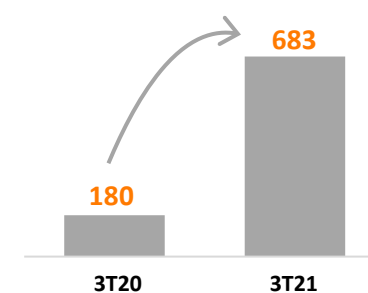


R\$60,3 bi
AuC 3T21
+91% YoY

Seguros

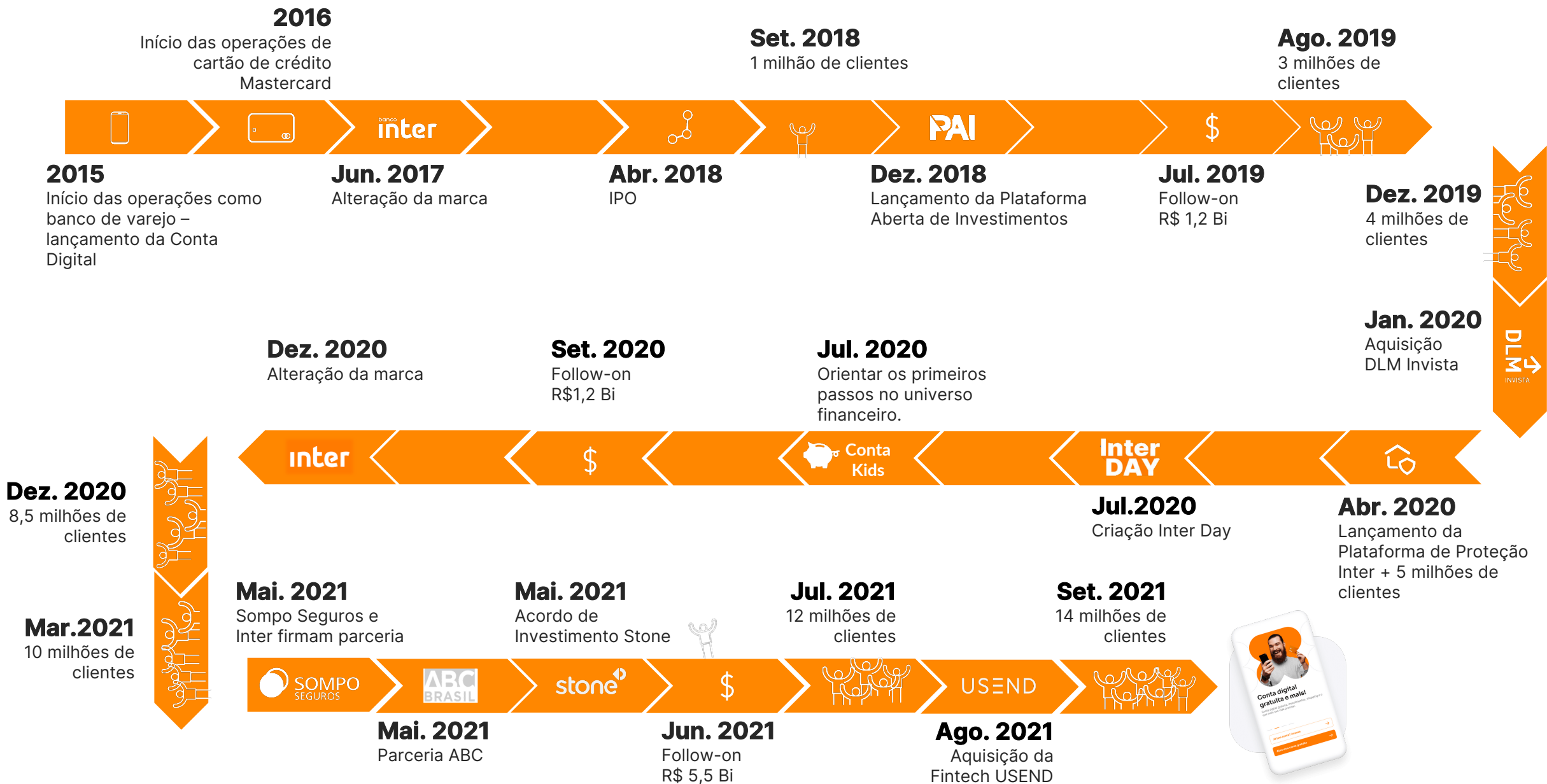
Carteira de segurados
Em mil

+279%
YoY



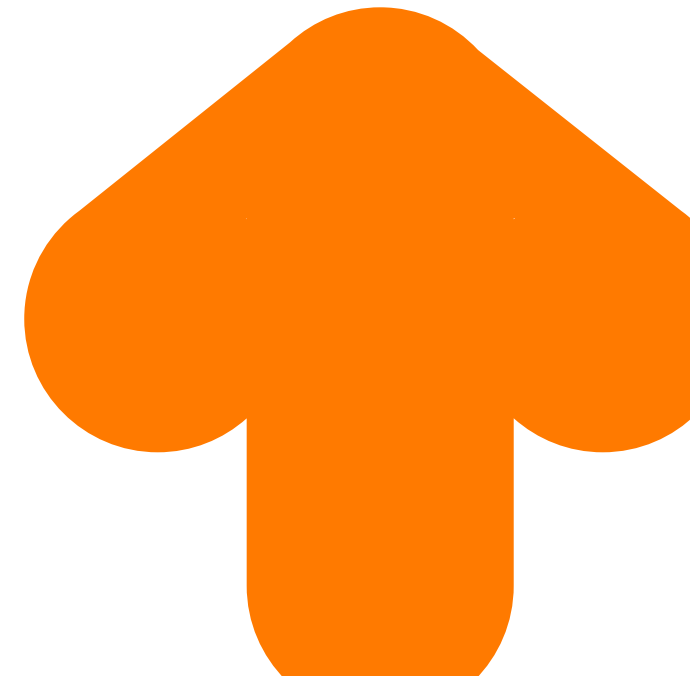
R\$22,5 mi
Receitas 3T21
+100% YoY

Evolução da nossa estratégia



Agenda

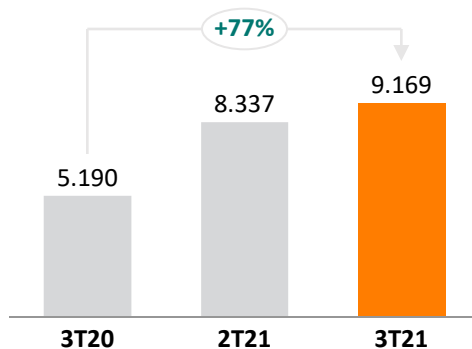
- 1** Inter: uma plataforma digital completa e interconectada
- 2** Nossas avenidas de crescimento
- 3** ESG
- 4** Destaques operacionais e financeiros
- 5** Anexo



Melhor oferta de conta corrente, pagamentos, transferências, saques e cartões

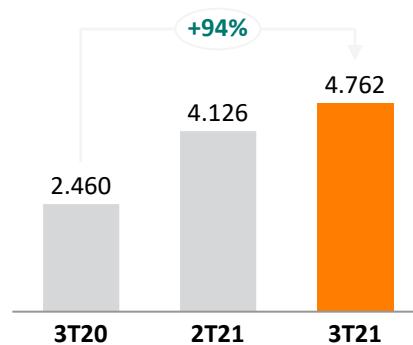
Depósito a vista

Em R\$ milhões



Nº de cartões utilizados

Em mil

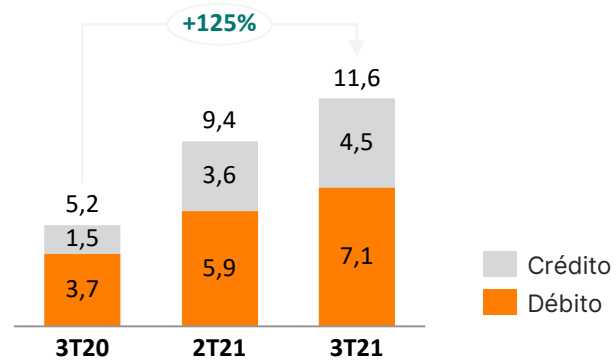


Pontos fortes

- Alta recorrência e engajamento
- 100% digital

Volume Transacionado

Em R\$ bilhões



Crédito

Foco em produtos colateralizados

Baixo custo de funding, know-how e produtos, gerando oportunidade para redução da diferença entre o market share e a participação de mercado em **contas correntes** e em **linhas de crédito**



Crédito imobiliário



Empréstimos consignados



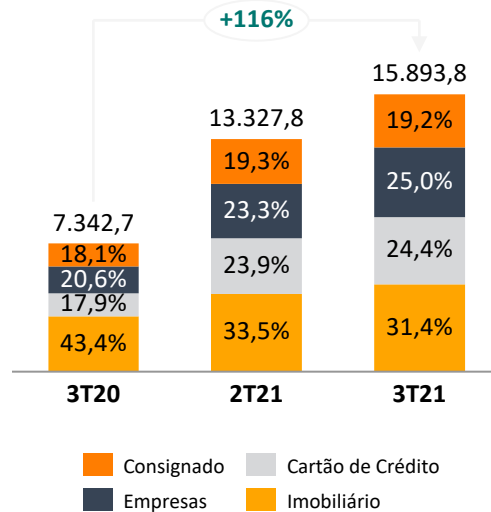
Crédito SME com garantia



Cartão de crédito

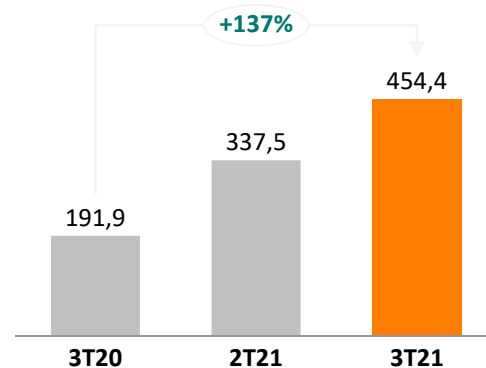
Carteira de Crédito Ampliada

Em R\$ milhões



NII

Em R\$ milhões



Pontos fortes

- Créditos altamente colateralizados
- Baixo custo de funding impulsionado pela base de funding do varejo
- Grande base de clientes de varejo
- Experiência de longo prazo e know-how

Alavancas de crescimento

- Colateralizar cartões de crédito
- Baixa penetração na base de clientes
- Aumentar a participação da carteira

A maior plataforma de seguros digital do Brasil

Diversos produtos na plataforma:
appassurance e bancassurance



638 mil Clientes ativos¹ 3T21

+279% vs. 3T20

22,5 mi Receitas 3T21

+100% vs. 3T20

Parceiros:



Acordo de exclusividade renovado em Ago/20

Período: 15 anos

Pagamentos Upfront : R\$60 milhões

Pgamentos Earn out : R\$308 milhões



Acordo de exclusividade firmado em Mai/21

Período: 15 anos

Pagamentos Upfront : R\$12,0 milhões

Pgamentos Earn out : R\$152,5 milhões



Parceria Wiz: evolução das operações no segmento de seguridade



Pontos fortes

- Oferta diversificada de seguros e consórcios
- Receita de longo prazo
- Plataforma bancassurance
- Jornadas automatizadas para oferecer produtos diversos e personalizados

Alavancas de crescimento

- Seguro de vida
- Seguro de saúde
- Seguro de dispositivo
- Garantia estendida

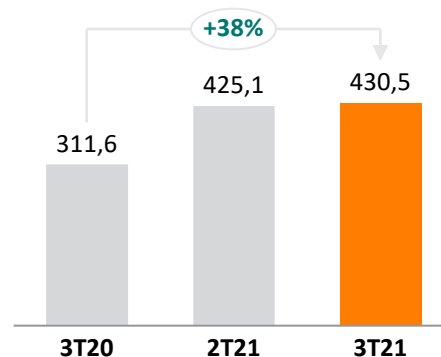
Única plataforma de investimento digital B2C no Brasil, definido para construir a fidelização do cliente

- Abordagem centrada no cliente
- Democratização do acesso a investimentos diversificados
- Plataforma completa de produtos de investimento

1,8 milhão Clientes ativos 3T21
+83% vs. 3T20

R\$60 bilhões em AuC 3T21
+91% vs. 3T20

Investidores com ações custodiadas
Em mil



Pontos fortes

- Propriedades Last-mile
- Funding de varejo
- Home Broker gratuito
- Cashback em fundos de investimento
- Segmentação para atendimento de clientes
- Research
- Inter Wealth Management – WIN

Alavancas de crescimento

- Cartão de crédito com garantia de investimentos
- Comunidade Inter Investimentos
- Nova UX para Investimentos

InterShop vem entregando resultados excelentes com upsides significativos

+300 lojas parceiras, das quais 73 operam em parcerias de end to end, onde a jornada de compra acontece **100% dentro do nosso App**

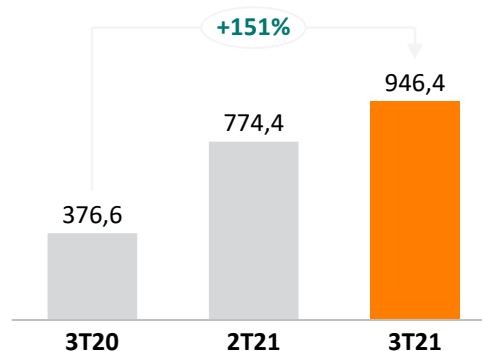
R\$ 62 milhões em receitas na Inter Shop, crescimento de 227% em relação ao 3T20

Lançamentos recentes:

- Serviços de entrega de comida
- Inter Pass (tag de pedágio)
- Go Inter

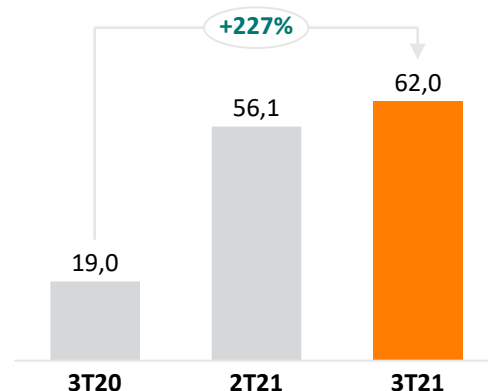
Volume total em vendas (GMV)

Em R\$ milhões



Receitas de Inter Shop

Em R\$ Milhões



Pontos fortes

- Cashback em compras
- Conveniência
- Ótima UX em pagamentos
- Crédito estendido para compras na plataforma
- Flexibilidade de pagamento
- Recorrência impulsionada por plataforma bancária



Agenda

- 1** Inter: uma plataforma digital completa e interconectada
- 2** Nossas avenidas de crescimento
- 3** ESG
- 4** Destaques operacionais e financeiros
- 5** Anexo



ESG: no centro da nossa proposta de valor

Cada uma das cinco avenidas contribui para a economia, sociedade e meio ambiente



Pilares Inter



Financeiro

Desempenho Econômico · Inclusão Financeira · Inovação e Negócios · Experiência do Cliente



Ambiental

Consumo Consciente · Energia Renovável



Social

Educação Financeira



Governança

Cultura Organizacional · Integridade · Segurança Digital

Relatório anual 2020

Nos guiamos pelos padrões de reporte do Global Reporting Initiative (GRI), organização internacional que, através de seus cadernos de indicadores, auxilia instituições a reportarem com transparência as informações que consideram serem mais relevantes para os negócios, sociedade e meio ambiente. Elaborado de acordo com os GRI Standards na opção Essencial e auditado por auditores independentes.

Materialidade 2021

Novo processo de escuta, onde incluímos as materialidades das nossas diversas avenidas de negócios, não restringindo apenas aos temas materiais padrões do mercado bancário, para que possamos direcionar melhor nossos planos de engajamento e aprimorar a qualidade do nosso relacionamento com todas nossas partes interessadas.

Hub ODS Minas Gerais

Desde 2019, fazemos parte da Rede Desafio 2030, rede de empresas mineiras que visa estimular debates e ações conjuntas para o alcance dos 17 Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da Agenda 2030 pelo estado de Minas Gerais. Desde sua criação, contamos com o apoio da rede brasileira do Pacto Global que agora oficializou essa parceria com o lançamento do primeiro Hub ODS do Brasil.

Financeiro	Ambiental	Social	Governança
R\$ 302,5 M Valor adicionado à sociedade	Consumo de energia: 0,3 GWh/ mi clientes -97,1% comparado a média dos bancos tradicionais em 2019	+30.000 pessoas Impactadas pelas práticas de investimento social privado e voluntariado corporativo	GRI Standards Estimular a transparência e boas práticas para divulgação de informações

Agenda

- 1** Inter: uma plataforma digital completa e interconectada
- 2** Nossas avenidas de crescimento
- 3** ESG
- 4** Destaques operacionais e financeiros
- 5** Anexo



KPIs de engajamento

Crescimento contínuo na taxa de ativação e cross-selling

Clientes ativos¹ por trimestre

Em %

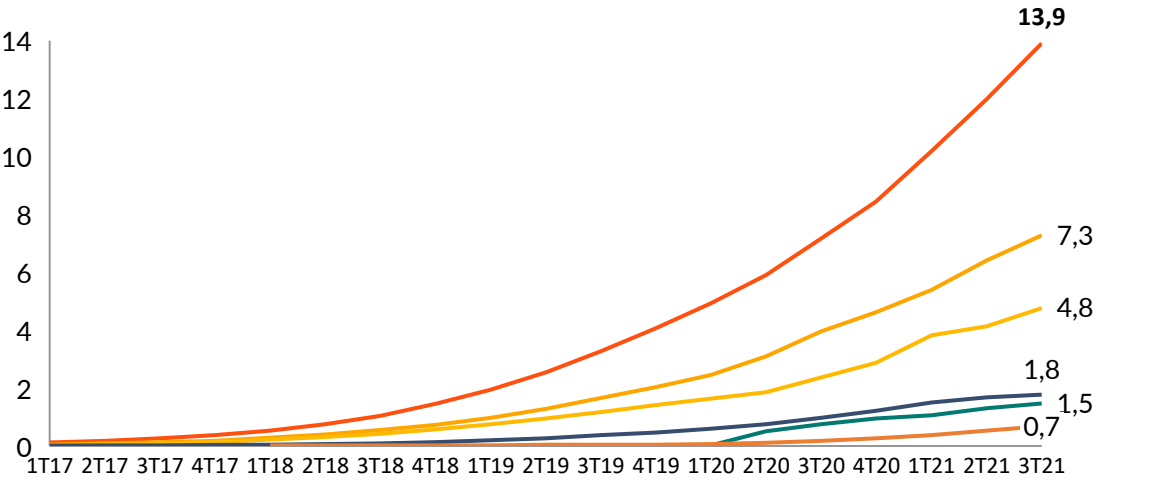
Clientes Ativos	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21
Até 4T16	64,7%	64,4%	64,5%	64,4%	63,6%	63,9%	61,0%	61,1%	62,8%	63,6%	63,4%
1T17	70,9%	71,0%	71,2%	71,2%	70,3%	70,6%	67,6%	67,5%	69,5%	70,1%	69,7%
2T17	72,8%	72,9%	72,9%	72,9%	72,1%	72,3%	70,0%	69,9%	72,2%	72,7%	72,4%
3T17	70,6%	71,0%	71,1%	71,2%	70,2%	70,7%	68,0%	67,9%	69,8%	70,5%	70,1%
4T17	71,9%	72,3%	72,6%	72,7%	71,7%	72,2%	69,8%	69,8%	71,9%	72,7%	72,3%
1T18	71,4%	71,9%	72,2%	72,3%	71,4%	71,9%	69,9%	69,8%	71,9%	72,7%	72,3%
2T18	67,7%	68,4%	68,8%	69,0%	68,1%	68,8%	66,5%	66,5%	68,3%	69,5%	69,1%
3T18	62,8%	63,8%	64,6%	64,9%	64,1%	64,9%	62,5%	62,6%	64,4%	65,5%	65,1%
4T18	52,3%	54,4%	55,4%	56,1%	55,7%	57,0%	56,6%	56,9%	58,7%	59,8%	59,6%
1T19	41,8%	59,2%	60,9%	61,5%	60,9%	62,2%	62,3%	62,6%	64,5%	65,6%	65,4%
2T19		40,4%	57,4%	58,7%	58,0%	59,9%	60,9%	61,3%	63,2%	64,4%	64,2%
3T19			40,8%	58,1%	57,8%	60,2%	61,9%	62,4%	64,4%	65,8%	65,6%
4T19				36,0%	49,5%	52,7%	55,4%	56,4%	58,5%	60,2%	60,1%
1T20					36,6%	52,7%	56,2%	57,3%	59,4%	61,1%	61,1%
2T20						44,7%	61,1%	61,7%	63,3%	65,2%	65,0%
3T20							46,7%	60,7%	62,6%	65,0%	64,8%
4T20								37,9%	53,3%	56,8%	56,8%
1T21									43,1%	54,8%	55,0%
2T21										42,0%	53,1%
3T21											38,8%

Cross-selling index²

CSI Por Trimestre	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21
Até 4T16	1,47	1,50	1,51	1,53	1,54	1,55	1,59	1,73	1,74	1,90	2,23
1T17	2,99	3,01	3,00	3,02	3,05	3,05	3,24	3,50	3,65	3,77	4,10
2T17	3,04	3,06	3,06	3,09	3,09	3,10	3,28	3,54	3,67	3,79	4,10
3T17	3,00	3,02	3,01	3,03	3,04	3,04	3,24	3,49	3,65	3,76	4,03
4T17	2,99	3,02	3,01	3,04	3,04	3,05	3,26	3,50	3,65	3,77	4,02
1T18	2,96	2,98	2,96	3,00	3,00	3,00	3,20	3,42	3,57	3,70	3,93
2T18	2,84	2,86	2,84	2,87	2,87	2,89	3,11	3,31	3,45	3,58	3,77
3T18	2,77	2,77	2,76	2,78	2,78	2,80	3,04	3,23	3,37	3,50	3,66
4T18	2,86	2,80	2,76	2,77	2,77	2,79	3,01	3,20	3,33	3,47	3,61
1T19	2,55	2,92	2,83	2,83	2,83	2,85	3,05	3,23	3,38	3,52	3,66
2T19		2,57	2,89	2,83	2,81	2,82	3,03	3,20	3,35	3,50	3,63
3T19			2,59	2,89	2,82	2,82	3,02	3,18	3,34	3,49	3,62
4T19				2,54	2,84	2,80	2,97	3,13	3,28	3,43	3,53
1T20					2,54	2,83	3,00	3,13	3,29	3,45	3,54
2T20						2,50	3,04	3,10	3,25	3,43	3,49
3T20							2,62	3,05	3,19	3,39	3,43
4T20								2,56	3,22	3,41	3,41
1T21									2,88	3,41	3,38
2T21										2,96	3,25
3T21											2,71
Total	2,59	2,66	2,68	2,72	2,73	2,75	2,94	3,06	3,21	3,37	3,43

Clientes ativos por trimestre (Breakdown por avenida)¹

Em milhões



Correntistas totais Clientes com depósitos à vista Cartões Investimentos Shopping Seguros

3,43 Cross-selling Index 3T21

+88% clientes ativos 3T21 vs 3T20

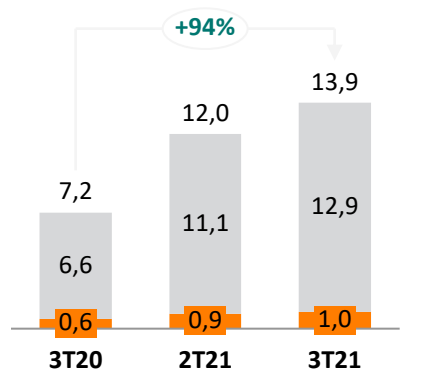
84 NPS em Setembro 2021

7,9 pontuação no Reclame Aqui

Nota: (1) Clientes que geram receita; (2) Índice de Venda Cruzada (CSI): consumo médio por cliente ativo de todos os produtos do Banco, Inter Seguros, Inter Shop e Invest no trimestre. É calculado através do número total de produtos consumidos no período dividido pelo número de clientes ativos no mesmo período.

Contas Digitais

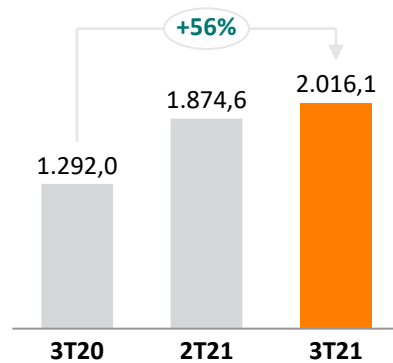
Em mil



■ Pessoa Física ■ Pessoa Jurídica

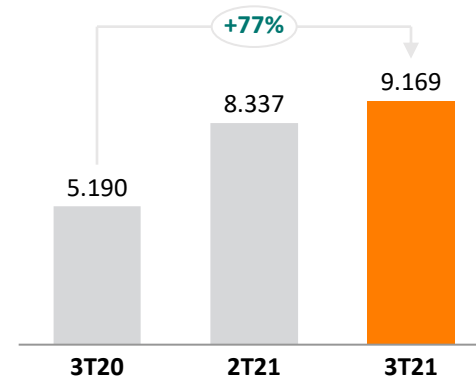
Contas abertas

Em mil



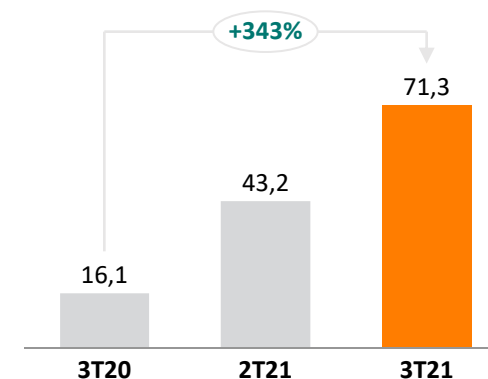
Depósitos à vista

Em R\$ milhões



Receita de Floating

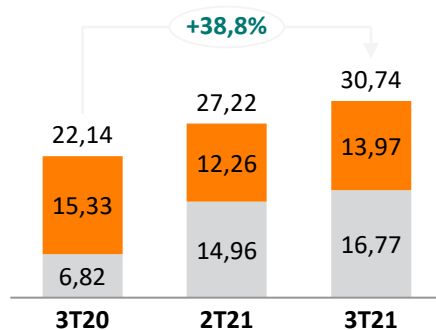
Em R\$ milhões



Com **33 mil** contas abertas por dia útil em setembro¹

Custo de aquisição de clientes

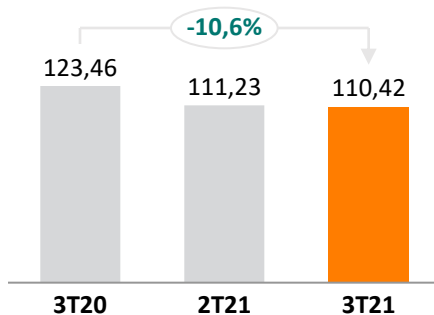
Em R\$



■ Custos operacionais
■ Custos de marketing

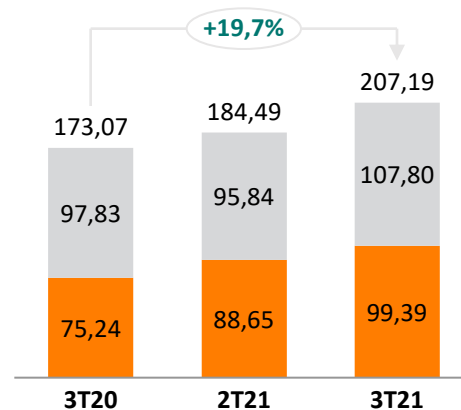
Custo de servir por cliente¹

Em R\$



Receita média por cliente²

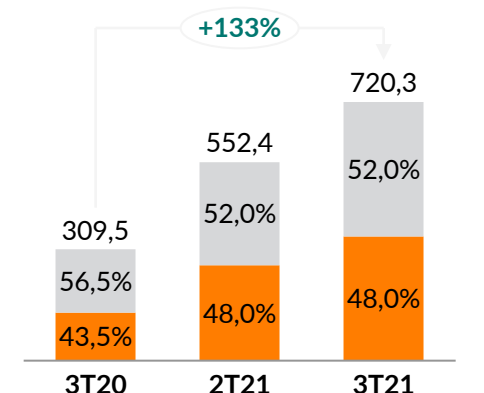
Em R\$ Milhões



■ ARPU Crédito ■ ARPU Serviços

Receita Líquida Total

Em R\$ Milhões



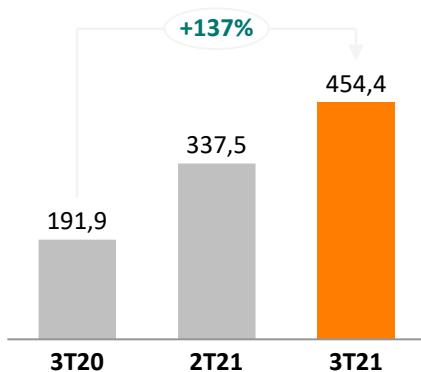
■ NII ajustado ■ Receitas de serviços



Baixo CAC, CTS e aumento da receita média por cliente e receita líquida total

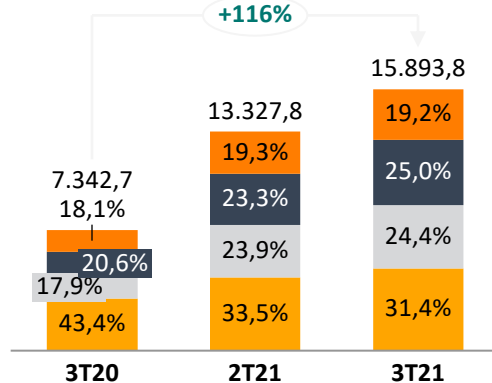
NII

Em R\$ milhões



Carteira de crédito ampliada¹

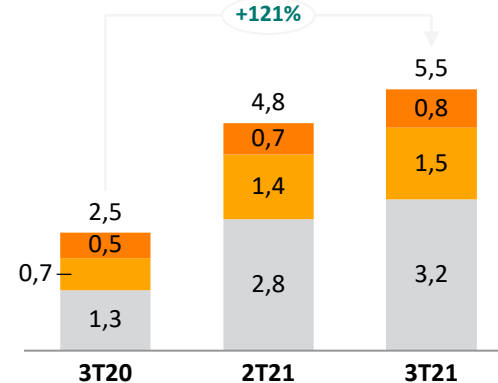
Em R\$ milhões



Consignado Empresas Cartão de Crédito Imobiliário

Originação de crédito

Em R\$ bilhões



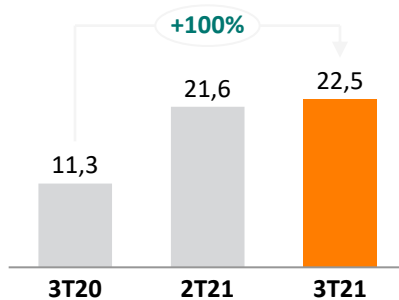
Crédito imobiliário Crédito consignado Crédito empresas

(1) Incluindo Debêntures e Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI).

Plataforma de Proteção Inter tem jornadas automatizadas oferecendo produtos diversos e personalizados que atendem a diferentes perfis de clientes

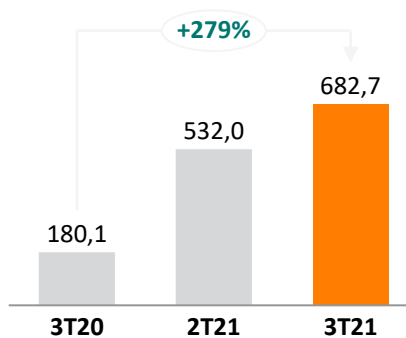
Receitas de seguros¹

Em R\$ milhões



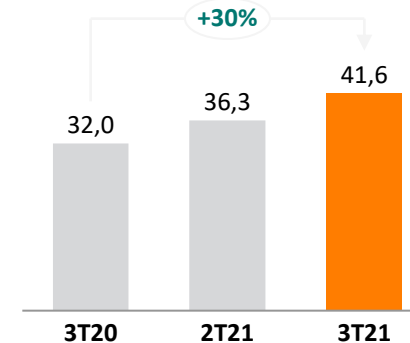
Carteira de segurados²

Em mil



Prêmio Líquido

Em R\$ milhões

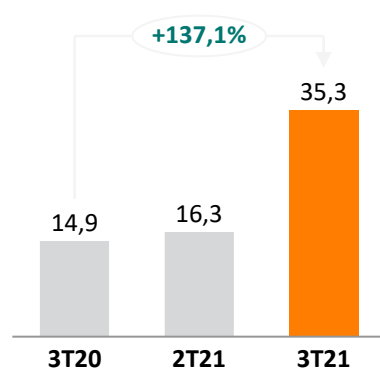


(1) Revisitamos a metodologia da alocação de receitas entre as avenidas e revisamos o histórico

(2) Segurados: clientes ou o objeto do contrato (residência, auto, previdência, consórcios etc)

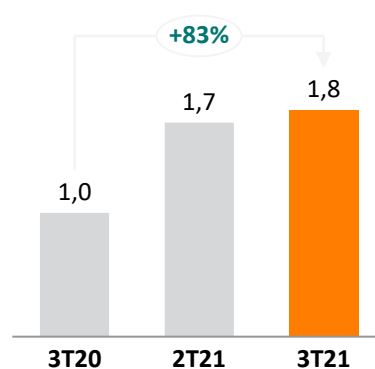
Receitas de Investimento

Em R\$ Milhões



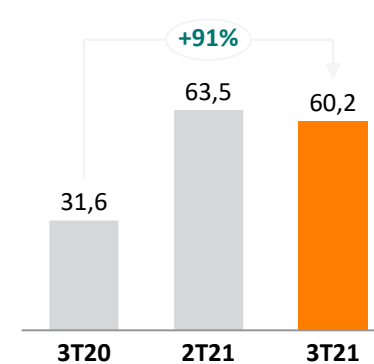
Nº de investidores

Em milhões



Recursos sob custódia e gestão¹

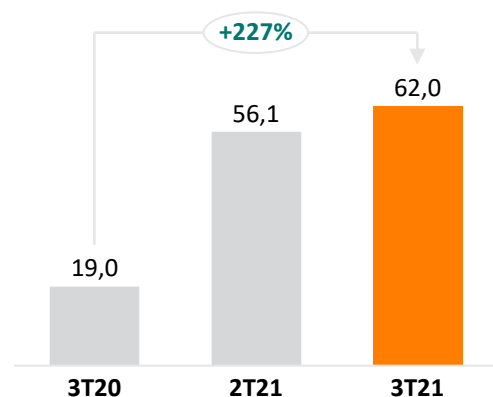
Em R\$ bilhões



A Inter Invest dá autonomia total aos nossos clientes com uma oferta híbrida de plataforma aberta (corretora com atendimento especializado) e demais serviços bancários.

Receitas de Inter Shop

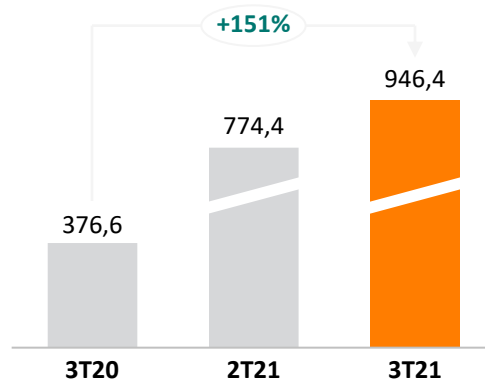
Em R\$ Milhões



Volume total em vendas (GMV)

Inter Shop

Em R\$ Milhões



Take-rate

%

5,0%

3T20

6,6%

3T21

+1,6 p.p.



_Em 2021 lançamos 3 novas frentes:

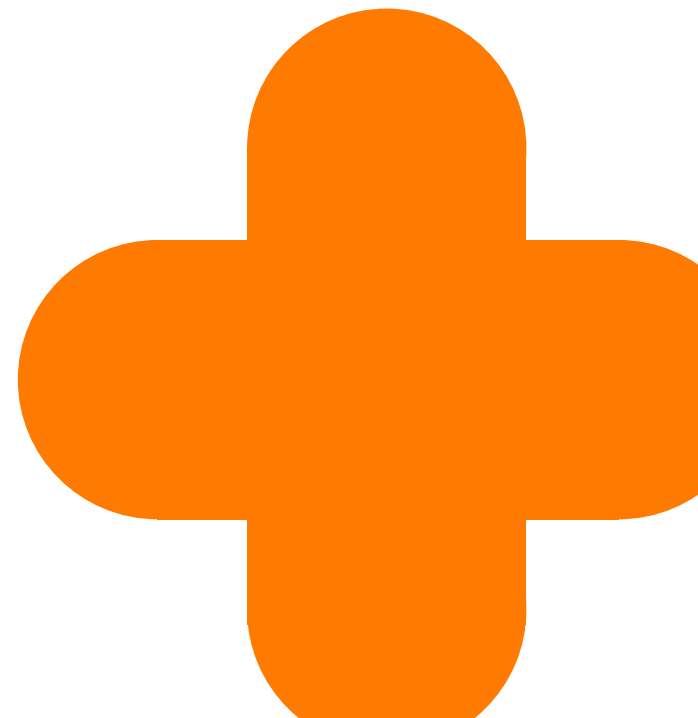
- Cursos (plataforma com mais de 3 mil cursos online integrada ao App);
- Inter Pass (tag de pedágio, com mais de 420 pedágios no Brasil);
- Início das operações nos EUA, Portugal e Espanha, oferecendo cashback pelo site [Go Inter](#).

_Continuamos expandindo muito nosso portfolio de parceiros:

- Mais de 3 mil parceiros em mais de 10 serviços (recarga, gift cards, estacionamento, rotativo, shopping end to end, shopping afiliados, viagens, pedágio, cursos, combustível).
- +300 parcerias no Shopping;
- 73 lojas 100% integrados ao app (end-to-end);
- Mais de 200 mil SKUs disponíveis no end-to-end.

Agenda

- 1** Inter: uma plataforma digital completa e interconectada
- 2** Nossas avenidas de crescimento
- 3** ESG
- 4** Destaques operacionais e financeiros
- 5** Anexo



C-Level reforçando forte cultura inovadora



João Vitor Menin
CEO



Alexandre Riccio
Vice-Presidente



Marco Túlio Guimarães
Vice-Presidente



Helena Lopes Caldeira
CFO e Diretora de RI



Ray Tarick Chalub
Diretor de Operações



Priscila Salles
Diretora de Marketing e
Experiência do Cliente



Guilherme Ximenes
Diretor de TI



Leonardo Corrêa
Diretor de Tesouraria



Ricardo Vescovi
Head de Desenvolvimento
Organizacional



Rodrigo Gouveia
Diretor da Inter
Marketplace



Ana Luiza Forattini
Diretora Jurídico, de
Operações Corporativas e
Compliance



Sebastião Luiz da Silva
Diretor Comercial



Lucas Bernardes
Diretor de Segurança,
Governança de Dados e
Riscos Operacionais



Thiago Garrides
Diretor de Riscos



André Jacques
Diretor Jurídico
e Ouvidoria



Paulo Padilha
Diretor da
Inter Seguros



Felipe Bottino
Diretor de Investimentos



Frederico Melo
Diretor Comercial



Rafaela Vitoria
Economista-chefe e
Head de Research



Maria Clara Gusmão
Diretora da Inter DTVM



Daniel Castro
Inter Asset CEO

Altos padrões de governança corporativa

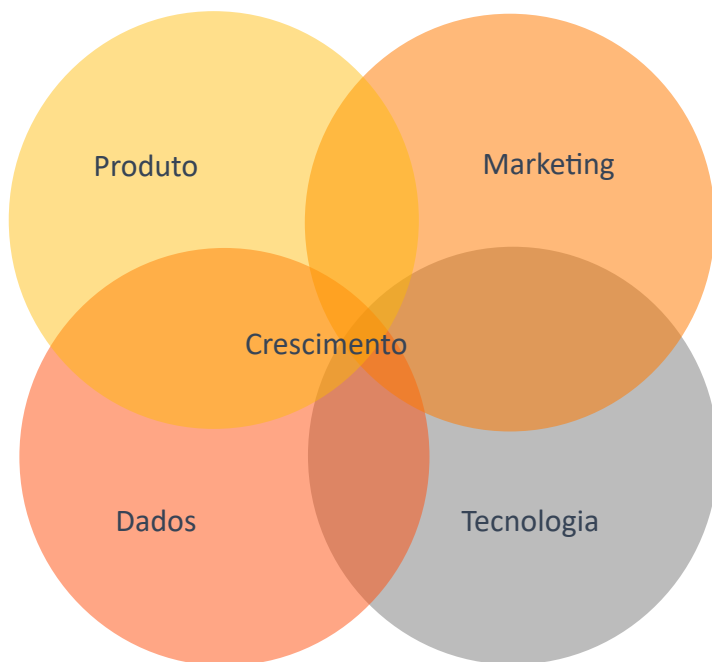
- Conselheiros com experiência diversificada e de longa data
- 3 membros do conselho independentes
- Apoiado por comitês

Estratégia de marketing de crescimento

Uma abordagem holística focada no desempenho

Growth Marketing

Crescimento como eixo para os negócios



- Orientado por dados
- Cultura de experimentação (testes A/B)

Crescimento da escala de equipe

Funil de dimensão de ponta a ponta



- Metodologia de marketing ágil
- Acumular aprendizados

Equipe de crescimento

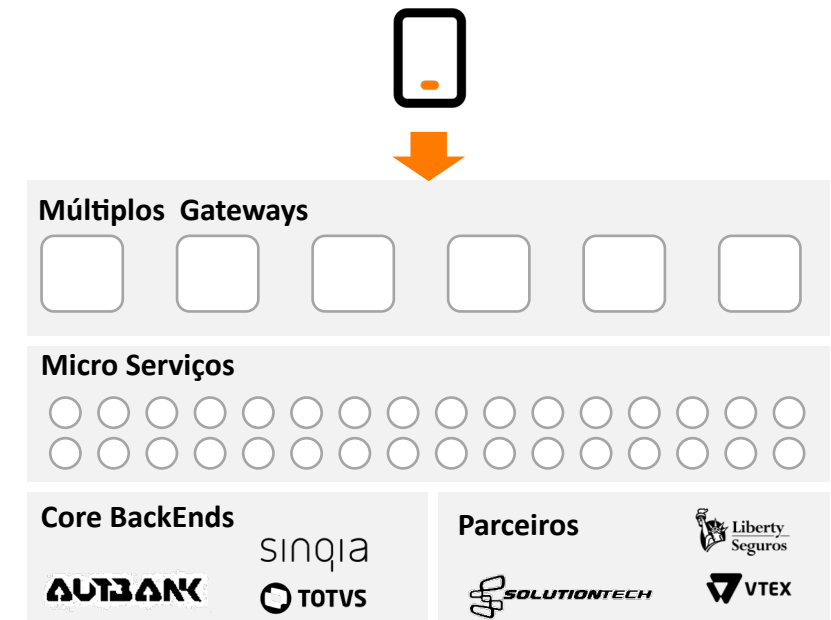
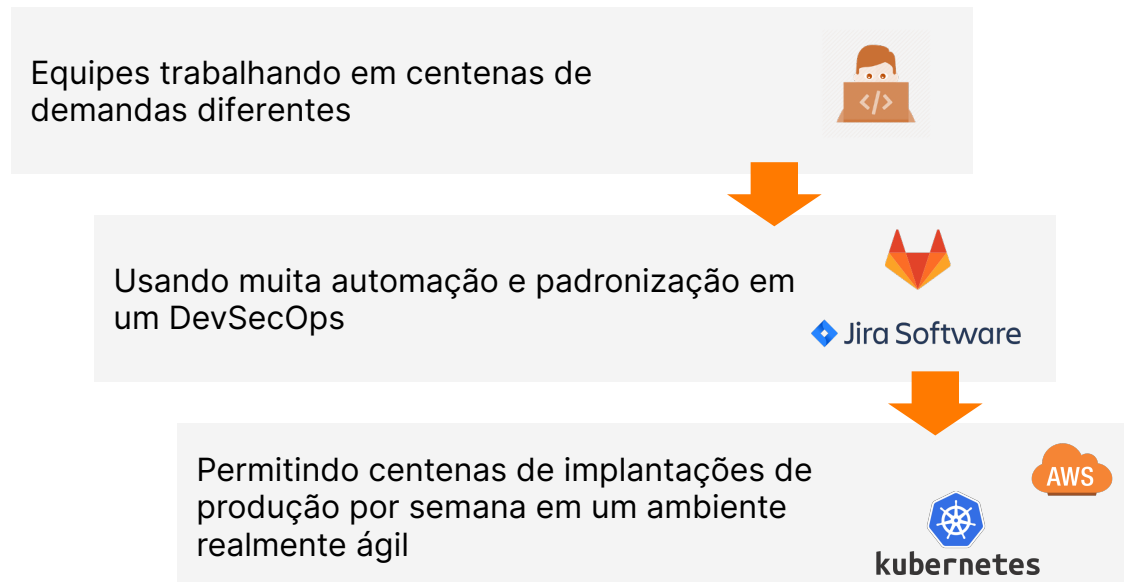
Equipe multidisciplinar orientada por produto



- Uso de dados para entender o comportamento do consumidor e produzir campanhas e experiências personalizadas

Prontidão tecnológica para escalar com arquitetura e infraestrutura modernas

- ✓ **Automação** do código às implantações de produção
- ✓ Diferentes equipes e ideias, usando o mesmo **padrão de estrutura de codificação** em todo o quadro
- ✓ Arquitetura de micro serviços aumentando a verdadeira **agilidade**
- ✓ Levando à **escalabilidade de recursos humanos** que atendem às necessidades de negócios da Inter
- ✓ **Escalável** e reduzir o ponto único da infraestrutura de falha alimentada pela tecnologia de computação em nuvem



Backbone totalmente digital

Integração completa de pagamentos e flexibilidade para otimizar nossas capacidades

Onboarding eficiente na Conta Digital



JARVIS & TARS

Robôs com tecnologia proprietária e Inteligência Artificial analisam solicitações com supervisão humana



Conta e Cartão

Cada cliente recebe um Cartão Múltiplo



Plataforma digital completa com Inteligência Artificial e Suporte Humano

Plataforma Bancária Completa

Inteligência Artificial e Suporte Humano

Segurança

Integrações flexíveis



SPB (sistema de pagamento brasileiro), plataforma bancária oficial, casas de compensação, mercados, qualquer API de End-to-End e de outros bancos

Sistemas modernos capazes de fornecer flexibilidade e escala



Gateway Híbrido de Autorização
FIS IST



Contas
Autbank

VisionPLUS®

Cartões de Crédito
First Data Vision Plus 10.2



Inter Shop Merchants
Tecnologia Proprietária



Novo gateway nacional de pagamentos instantâneos

Contatos

Diretora Financeira e de Relações com Investidores

Helena Lopes Caldeira | +55 (31) 2138-7989

Gerente de Relações com Investidores

Kenny Cordeiro Damazio | +55 (31) 2138-7974

Coordenador de Relações com Investidores

Felipe Lobo Rezende | +55 (31) 2138-7974

Disclaimer

Esta apresentação pode conter considerações futuras referentes ao Banco Inter, sinergias antecipadas, planos de crescimento, resultados projetados e estratégias futuras. Embora essas declarações prospectivas reflitam as crenças de boa fé da Diretoria, elas envolvem riscos e incertezas conhecidos e desconhecidos que podem fazer com que os resultados ou resultados reais da empresa sejam materialmente diferentes daqueles antecipados e discutidos aqui. Estas 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 o Banco, mercados, produtos e preços e outros fatores. Além disso, esta apresentação contém números gerenciais que podem ser diferentes dos apresentados em nossas demonstrações financeiras. A metodologia de cálculo para esses números gerenciais é apresentada no release de resultados trimestrais do Banco Inter.

Os números das nossas principais métricas (Unit Economics), que incluem os usuários ativos mensais (MAU), os logins únicos diários (DAU), a receita média por usuário (ARPU) e o índice de cross selling (CSI), são calculados usando dados internos do Banco Inter. Embora esses números sejam baseados no que acreditamos ser estimativas razoáveis, há desafios inerentes à medição do uso de nossos produtos. Além disso, continuamente, buscamos aprimorar as estimativas de nossa base de usuários, as quais podem mudar devido a melhorias ou mudanças de metodologia. Analisamos regularmente nossos processos para calcular essas métricas e, de tempos em tempos, podemos descobrir imprecisões e realizar ajustes para melhorar a precisão, incluindo ajustes que podem resultar no recálculo de nossas métricas históricas.

Para obter mais informações consulte nosso site: ri.bancointer.com.br