

inter&co

Apresentação de Resultados 3T23

6 de novembro de 2023



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 Fundig, Índice de Eficiência, Originação, NPL > 90 dias, NPL 15 a 90 dias, NPL e Formação da Fase 3, Cost of Risk, 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), Cost 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.

Agenda

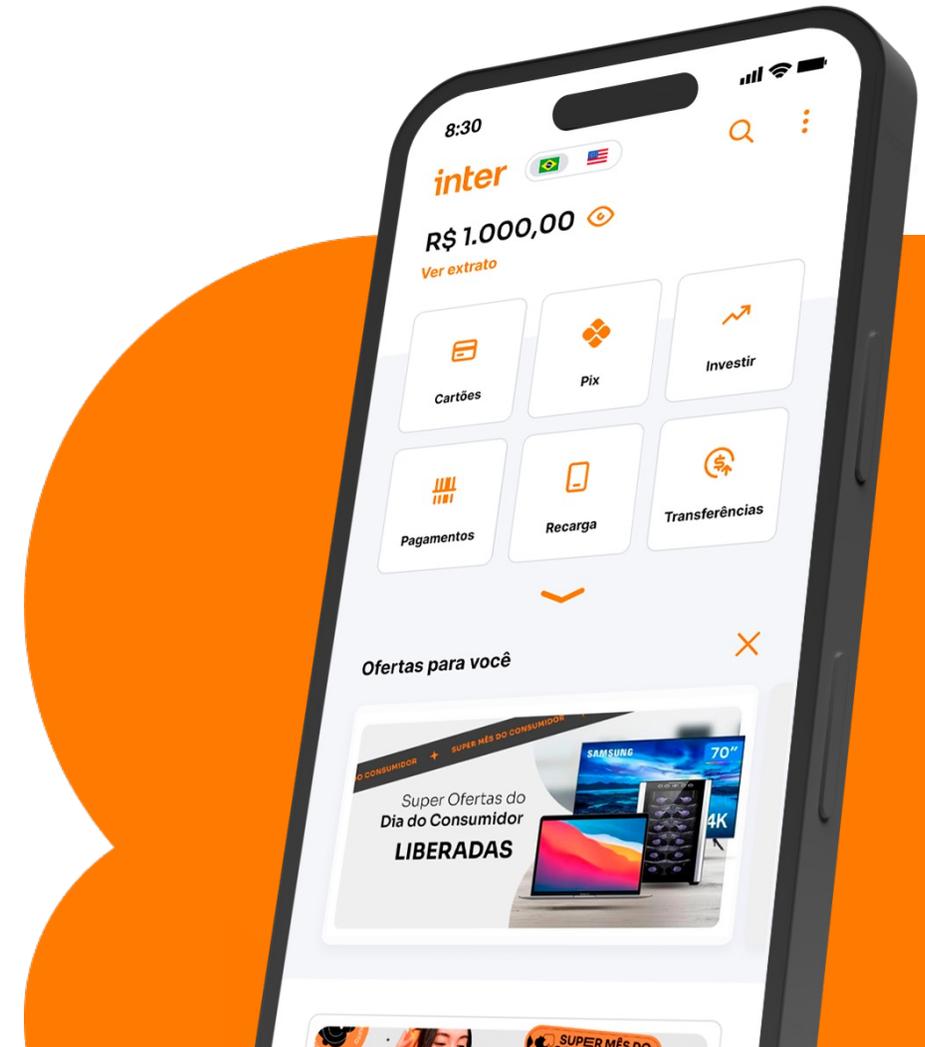
1. CEO Overview

2. Banking

Crédito & Funding

3. Plataforma Transacional

4. Performance Financeira



Agenda

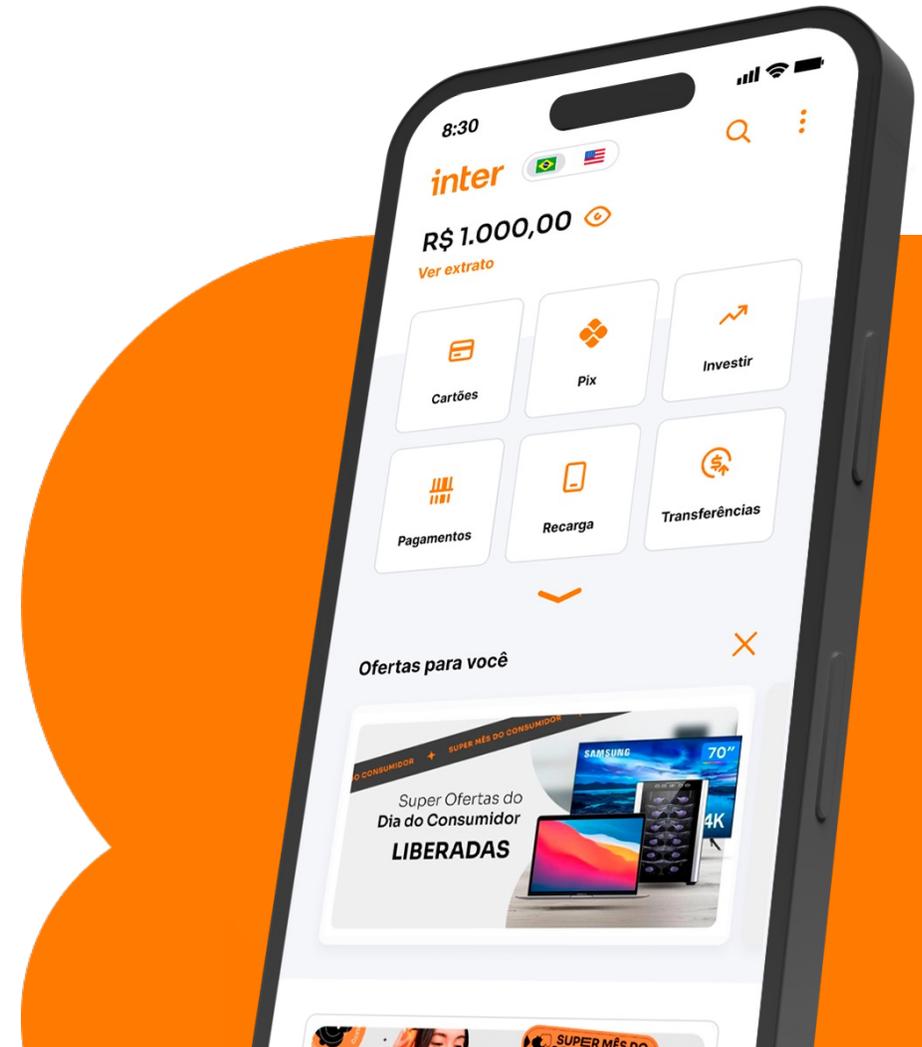
1. CEO Overview

2. Banking

Crédito & Funding

3. Plataforma Transacional

4. Performance Financeira



inter&co

“Mais um trimestre de recordes”

- João Vitor Menin



Um modelo de negócio único **criado para durar**

2021
Até

Construindo &
escalando a plataforma

2022

Ponto de inflexão

Base para
lucratividade

2023

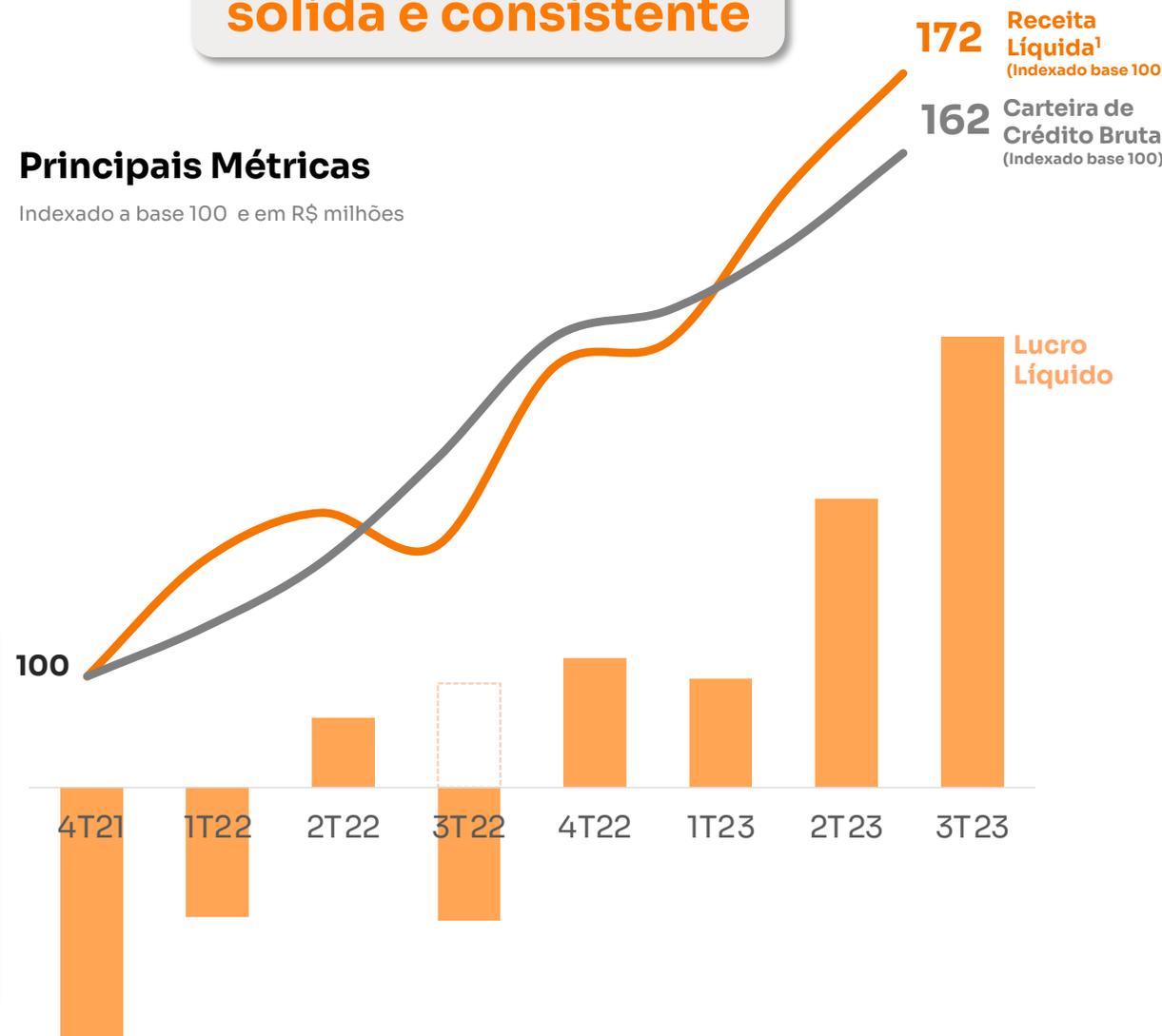
Adiante

Alavancando a
estratégia de sucesso

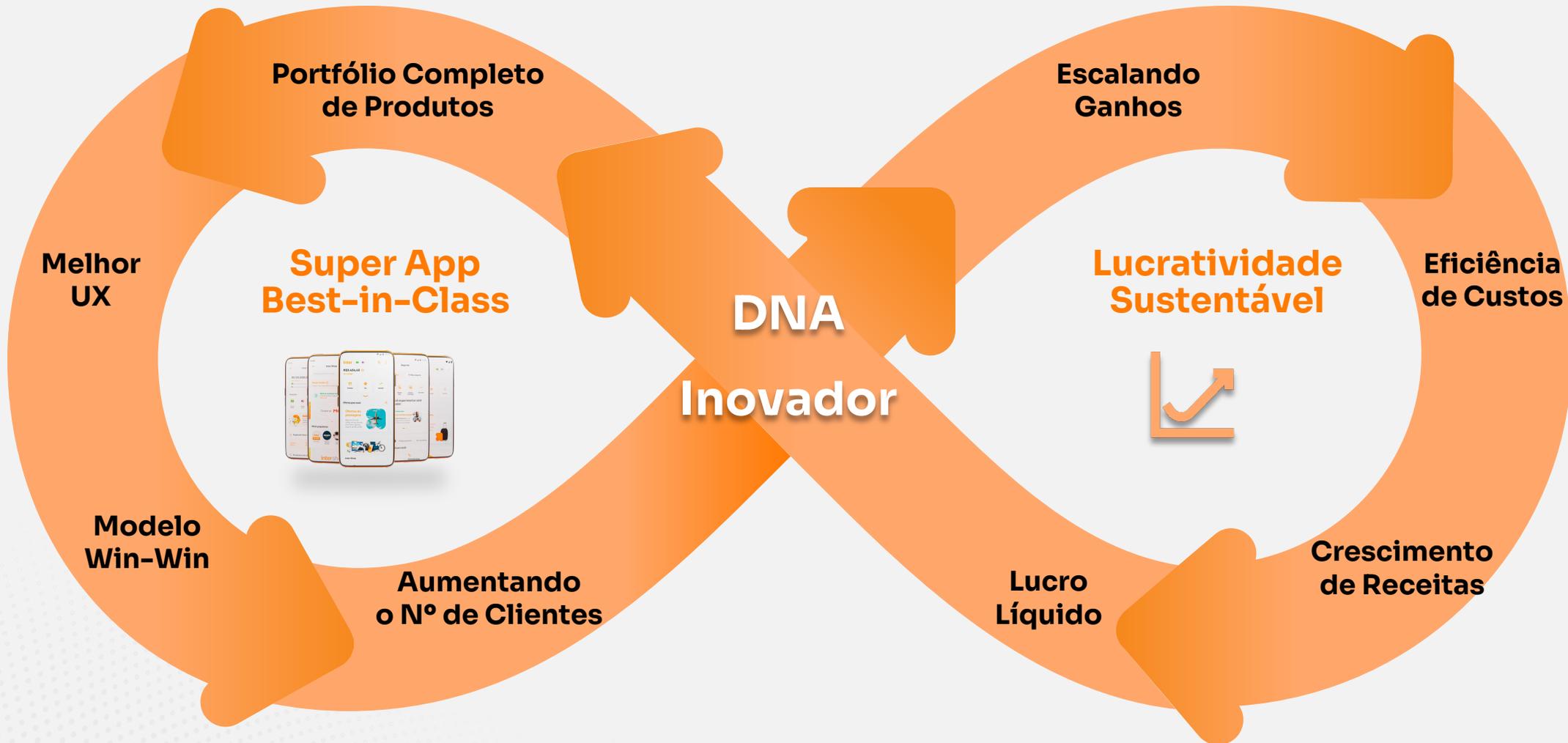
Performance
sólida e consistente

Principais Métricas

Indexado a base 100 e em R\$ milhões



Ecosistema que se retroalimenta **criando um ciclo virtuoso**



Modelo de negócios servindo a todos stakeholders

- ✦ Clientes
- 👤 Colaboradores
- 🏛️ Reguladores
- 🏠 Comunidade
- 👑 Acionistas

Mais um trimestre de **recordes**

Financeiro¹

✓ Recorde Histórico

Crescimento de Receita

Aumentando
Receita Bruta Total

R\$2,1bi
+39% YoY

✓ Recorde Histórico

Alavancagem Operacional

Performando
Índice de Eficiência

52,4%
Melhoria de 96 bps QoQ

✓ Recorde Histórico

Bottom Line

Gerando
EBT²

R\$145mm
Vs. -R\$70mm 3T22

✓ Recorde Histórico

Retorno sobre Capital

Escalando
ROE

5,7%
+2,1 p.p. QoQ



✓ Recorde Histórico

Número de Clientes

Crescendo
Clientes Totais

29,4mm
+1,6 mm QoQ

✓ Recorde Desde 4T21

Taxa de Ativação

Aumentando
Clientes Ativos¹

52,7%
+49 bps QoQ

✓ Recorde Histórico

Receita por Cliente Ativo

Evoluindo
ARPAC Bruto

R\$ 47,7
+3% YoY

✓ Recorde Histórico

Crescimento Transacional

Expandindo
TPV

R\$ 219bi
+41% YoY

Operacional



Agenda

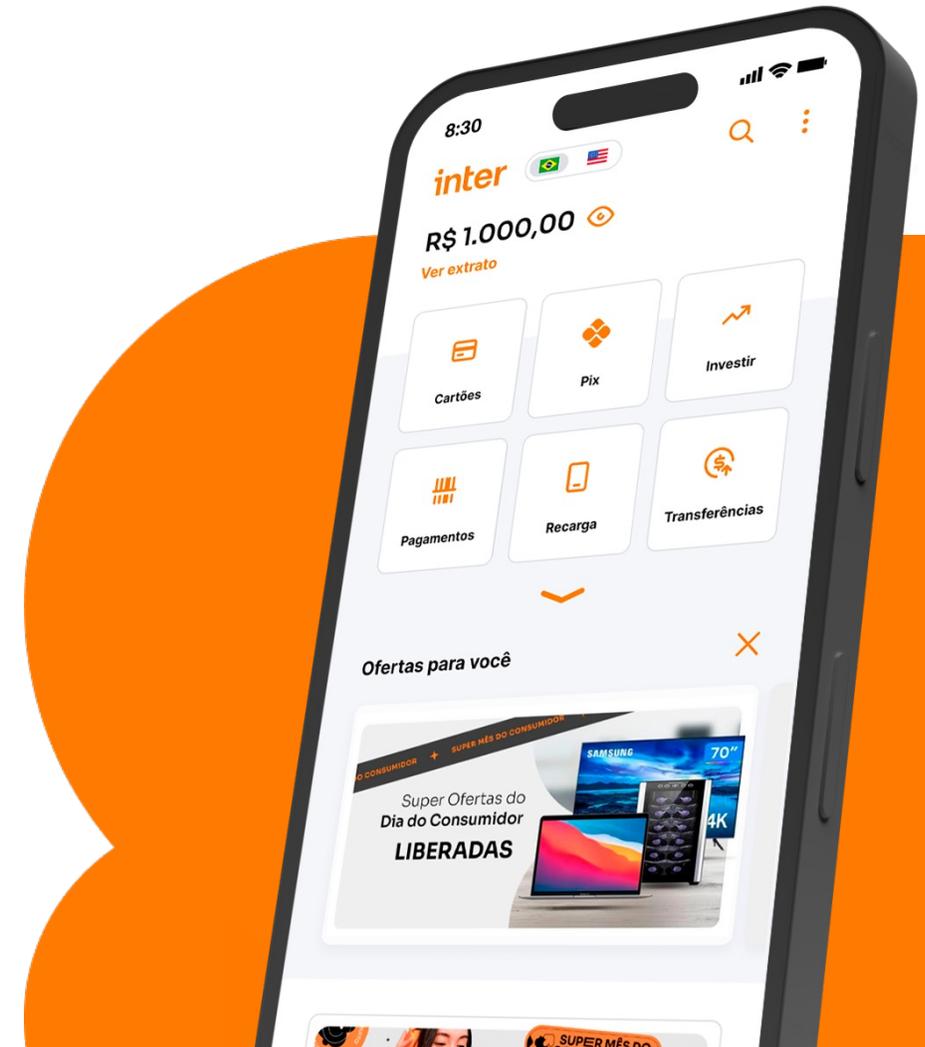
1. CEO Overview

2. Banking

Crédito & Funding

3. Plataforma Transacional

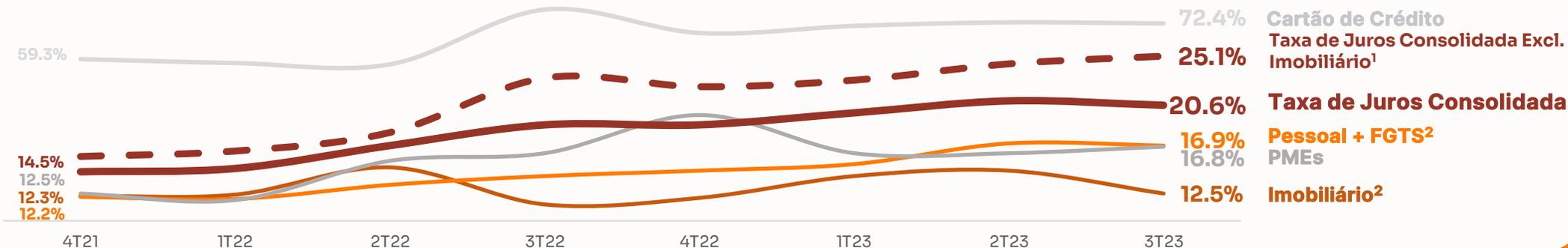
4. Performance Financeira



Acelerando o crescimento de crédito com foco em produtos com ROE elevado

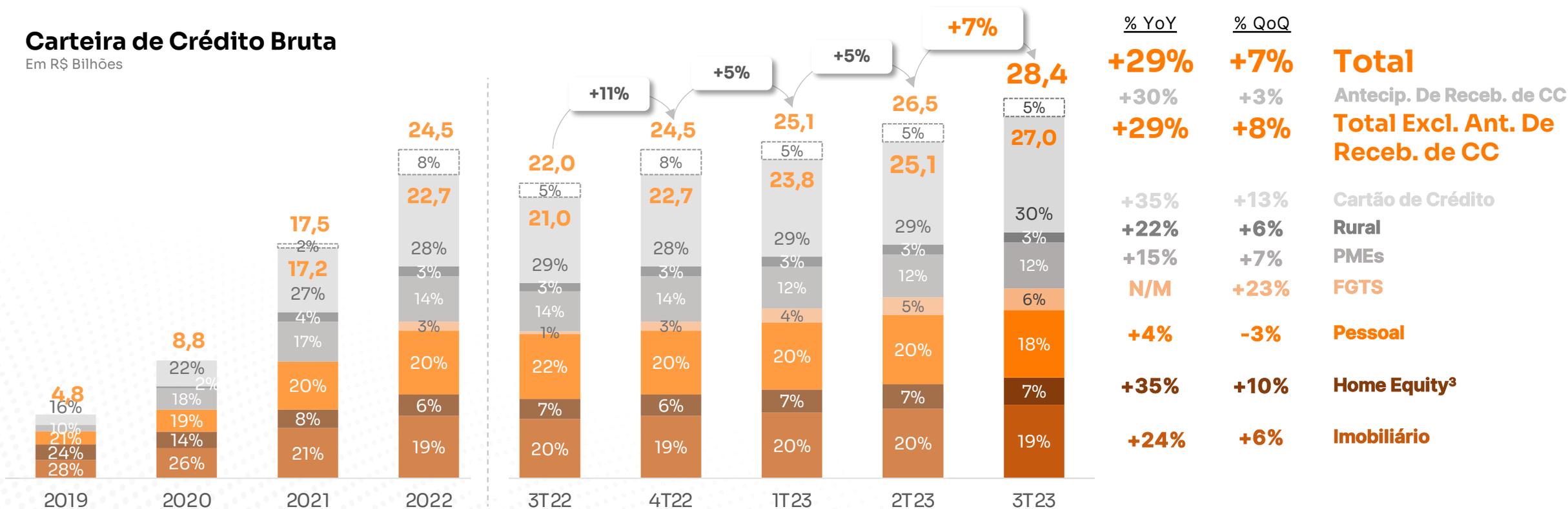
Taxa Implícita Anualizada

Em %



Carteira de Crédito Bruta

Em R\$ Bilhões

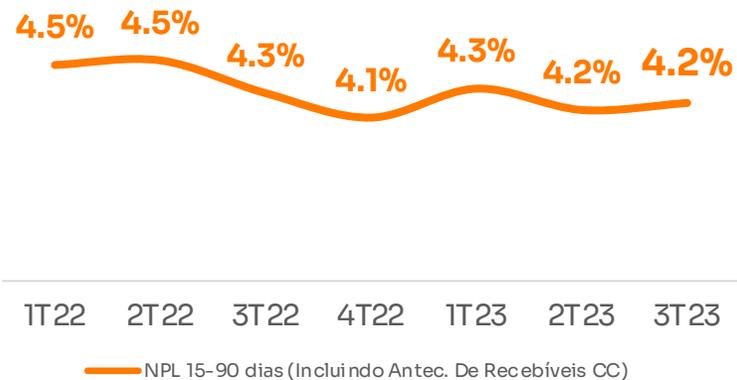


Nota: Todas as definições estão no Glossário desta Apresentação de Resultados. **Nota 1:** Taxa de Juros Consolidada Excl. Imobiliário exclui a receita e a carteira de imobiliário. **Nota 2:** Incluindo os resultados de hedge accounting de cada carteira, conforme destacado na nota 27 das Demonstrações Financeiras em IFRS de acordo com as "Futuro e Swaps". **Nota 3:** Home Equity inclui as carteiras PJ e PF.

Métricas de qualidade de crédito apresentando tendências positivas

NPL 15 a 90 dias¹

Em %



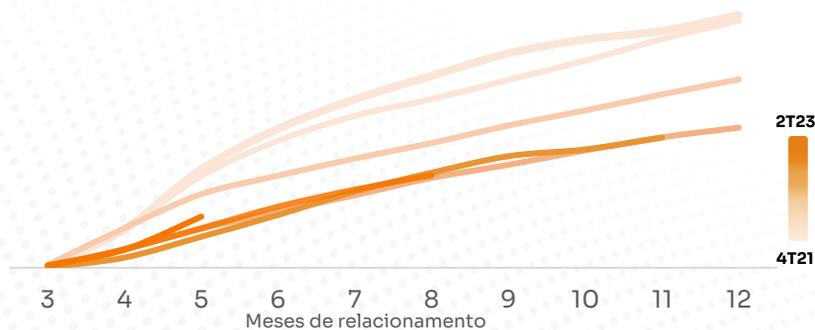
NPL > 90 dias¹

Em %



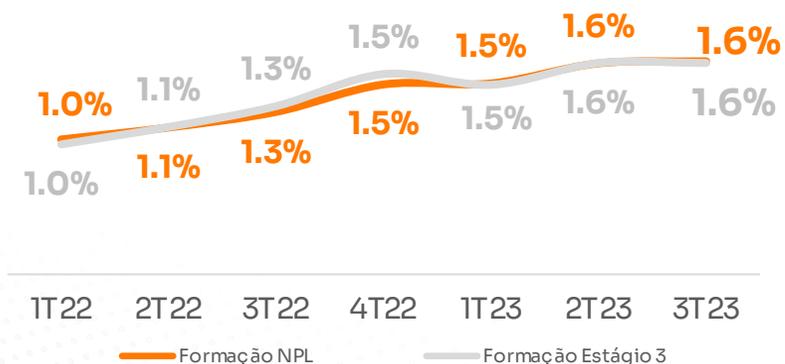
NPL de Cartão de Crédito > 90 dias por safra²

Em %

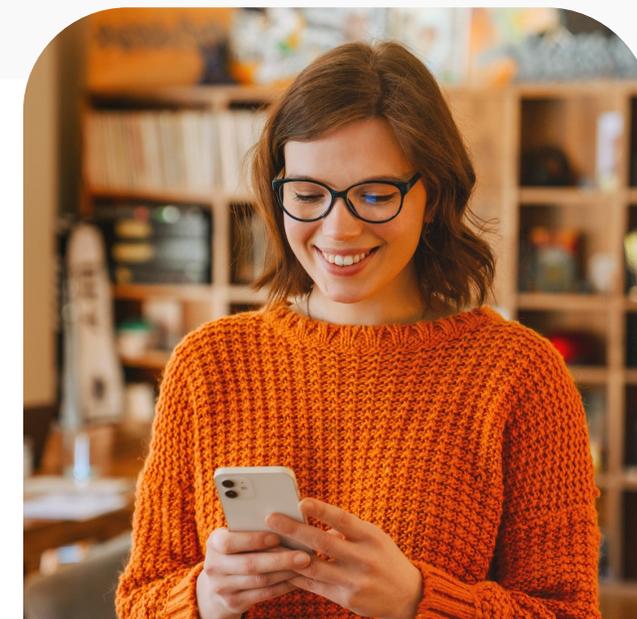


Formação de NPL e Estágio 3³

Em %



- **Inadimplência estável** devido ao mix da carteira
- **Melhorando a performance** dos novos clientes de cartão
- **Melhor formação de NPL e estágio 3** devido a melhoria no perfil dos clientes

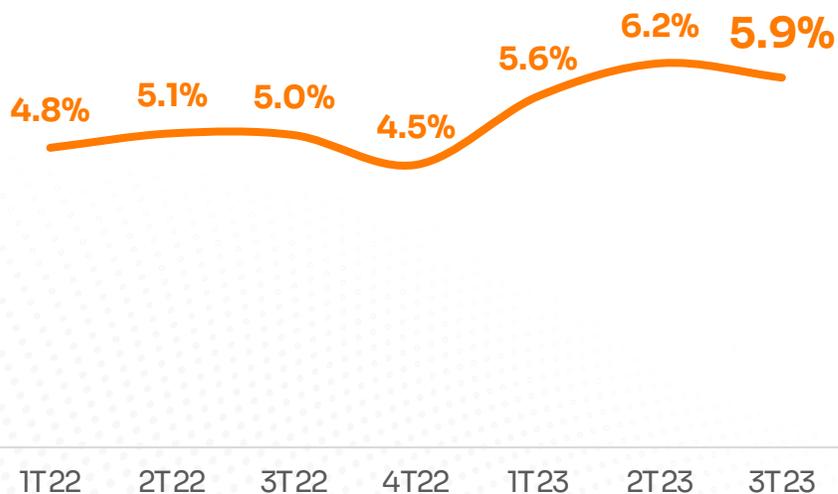


Nota 1: Considerando a carteira bruta de crédito, que inclui antecipação de recebíveis de cartão de crédito. **Nota 2:** Safras são definidas como a primeira data em que o cliente teve seu limite de crédito aprovado. NPL por safra = saldo de NPL > 90 dias da safra + pela carteira total de cartão de crédito da mesma safra. **Nota 3:** A formação do NPL é calculada considerando: (Saldo vencido há mais de 90 dias do trimestre atual - Saldo vencido há mais de 90 dias do trimestre anterior + Migração de write-off no trimestre atual) + Saldo da carteira de crédito do trimestre anterior. A formação do Estágio 3 é calculada considerando: (Saldo de Estágio 3 do trimestre atual - Saldo de Estágio 3 do trimestre anterior + Migração de write-off no trimestre atual) + Saldo da carteira de crédito do trimestre anterior. Do 1T23 em diante, as metodologias de write-off IFRS e BACEN GAAP convergem.

Melhorando o cost of risk enquanto aumentamos o índice de cobertura

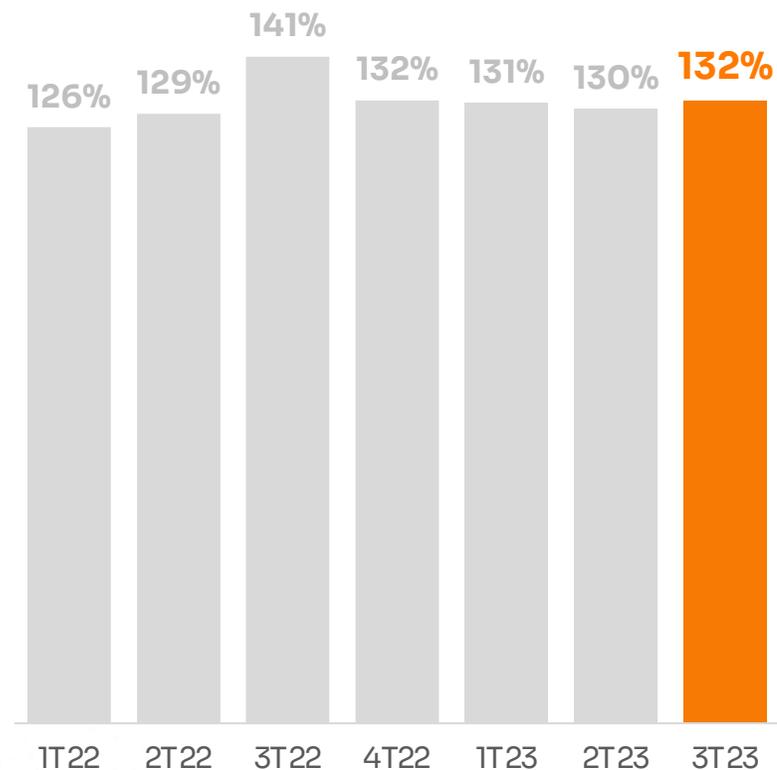
Cost of Risk¹

Em %

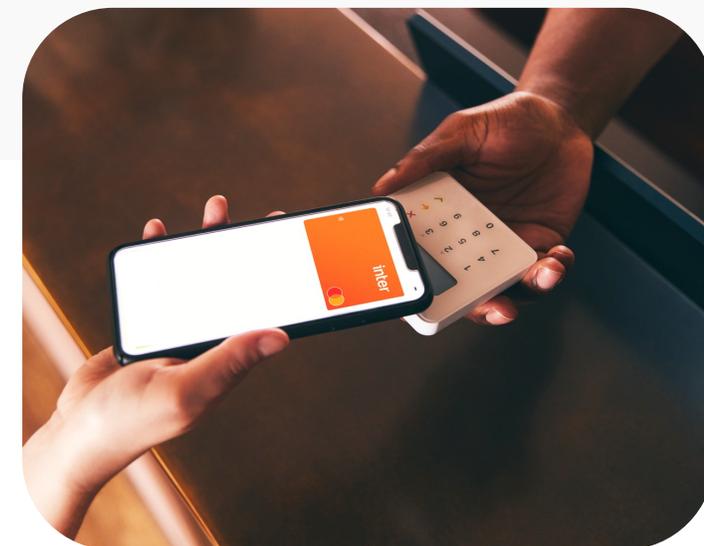


Índice de Cobertura

Em %



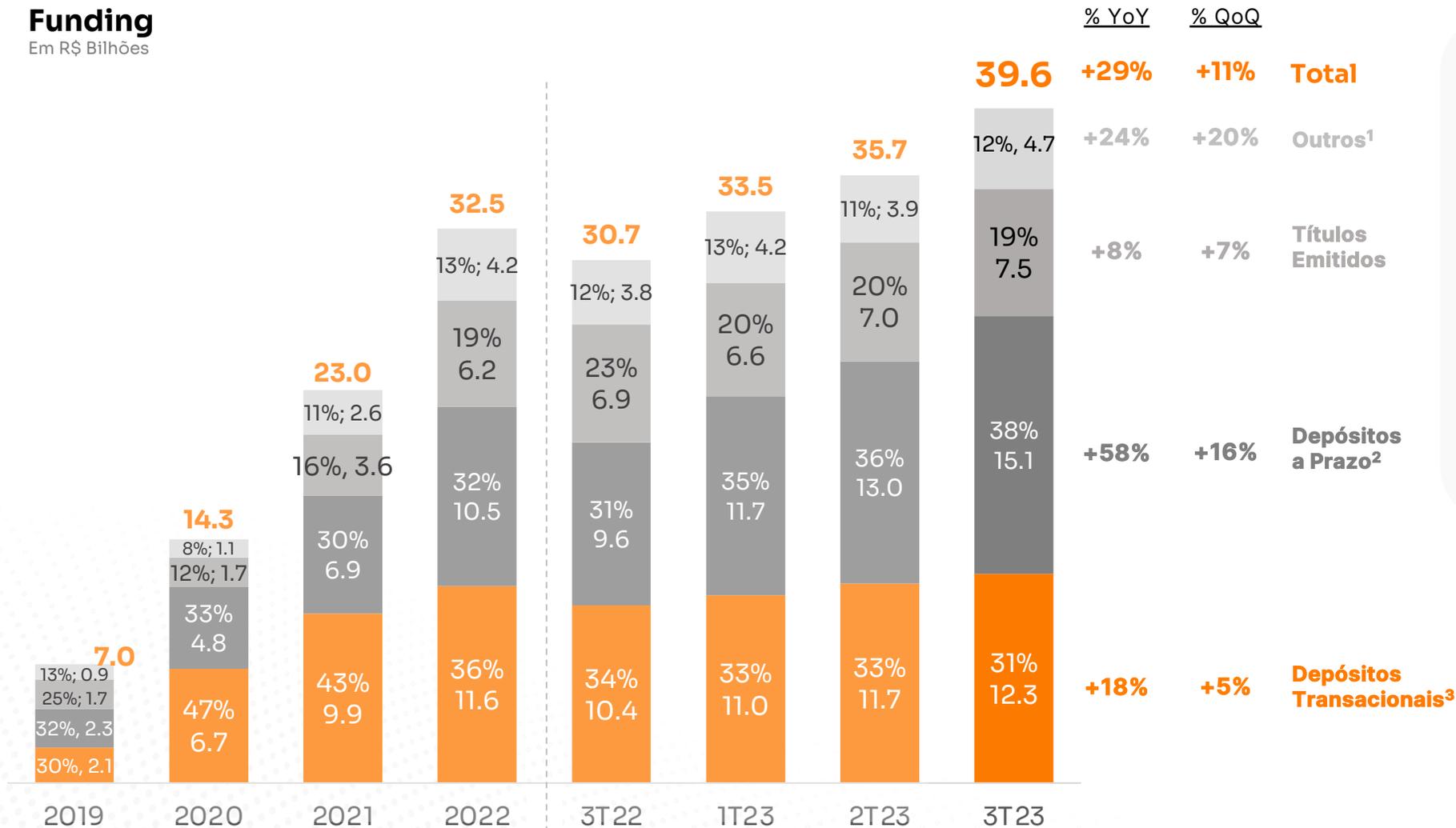
- **Melhor tendência** em cost of risk
- **Originação mais eficiente** nos limites de cartão, focando em clientes com perfis melhores
- **Melhorando** o mix da carteira



Sólida base de depósitos, superando o crescimento do mercado

Funding

Em R\$ Bilhões



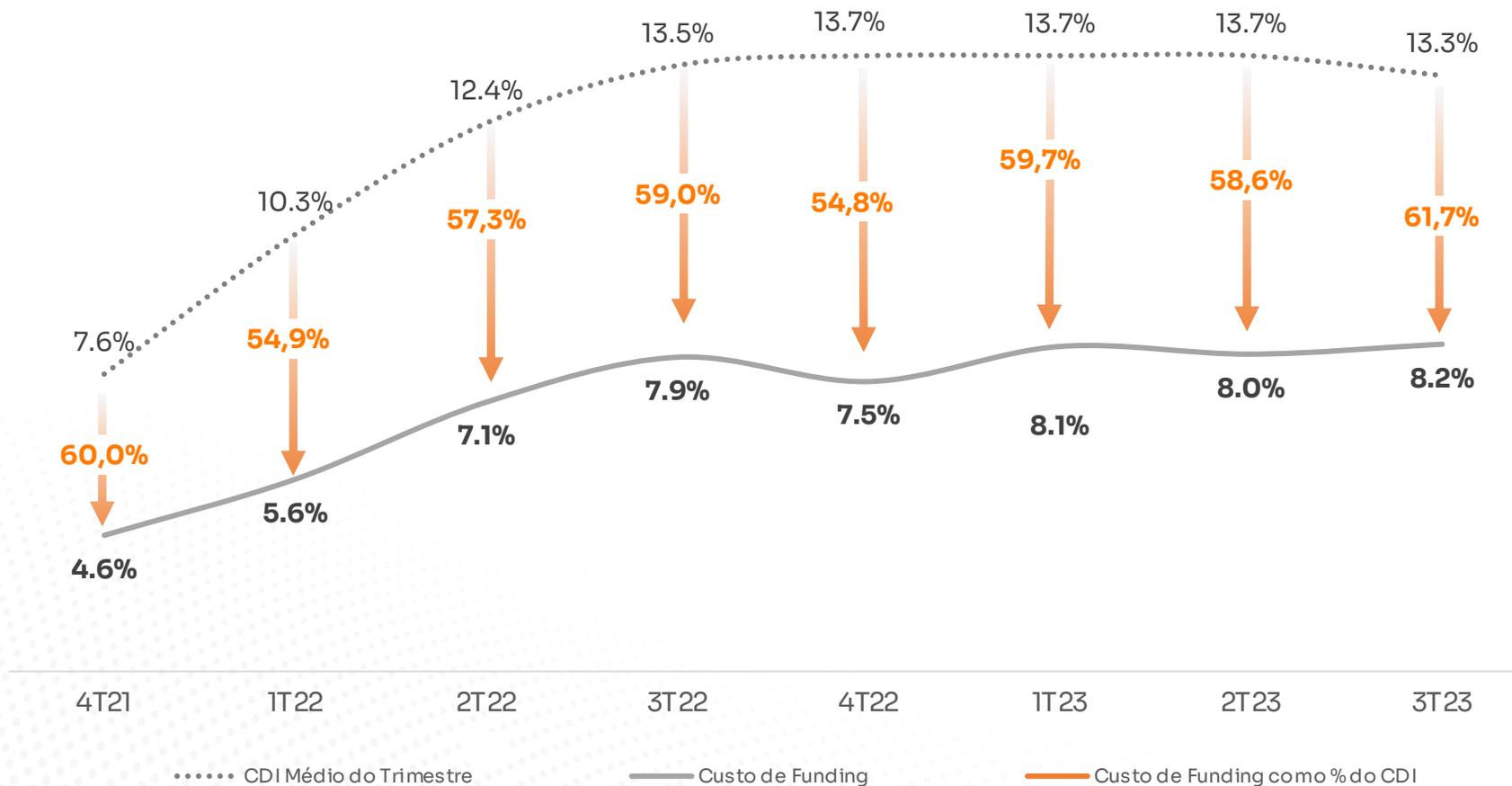
- Uma das melhores estruturas de funding do mercado, base de apoio para nosso crescimento



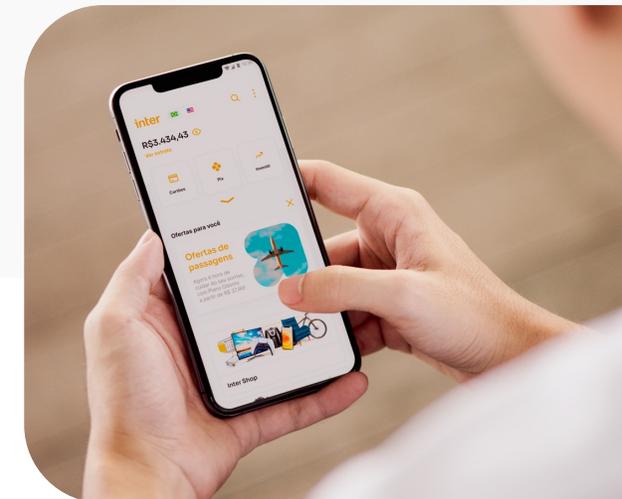
Baixo custo de funding continua sendo uma forte vantagem competitiva

Custo de Funding

Em %, anualizado



- **+ 14,1 milhões de clientes** confiando no Inter com seus depósitos



Agenda

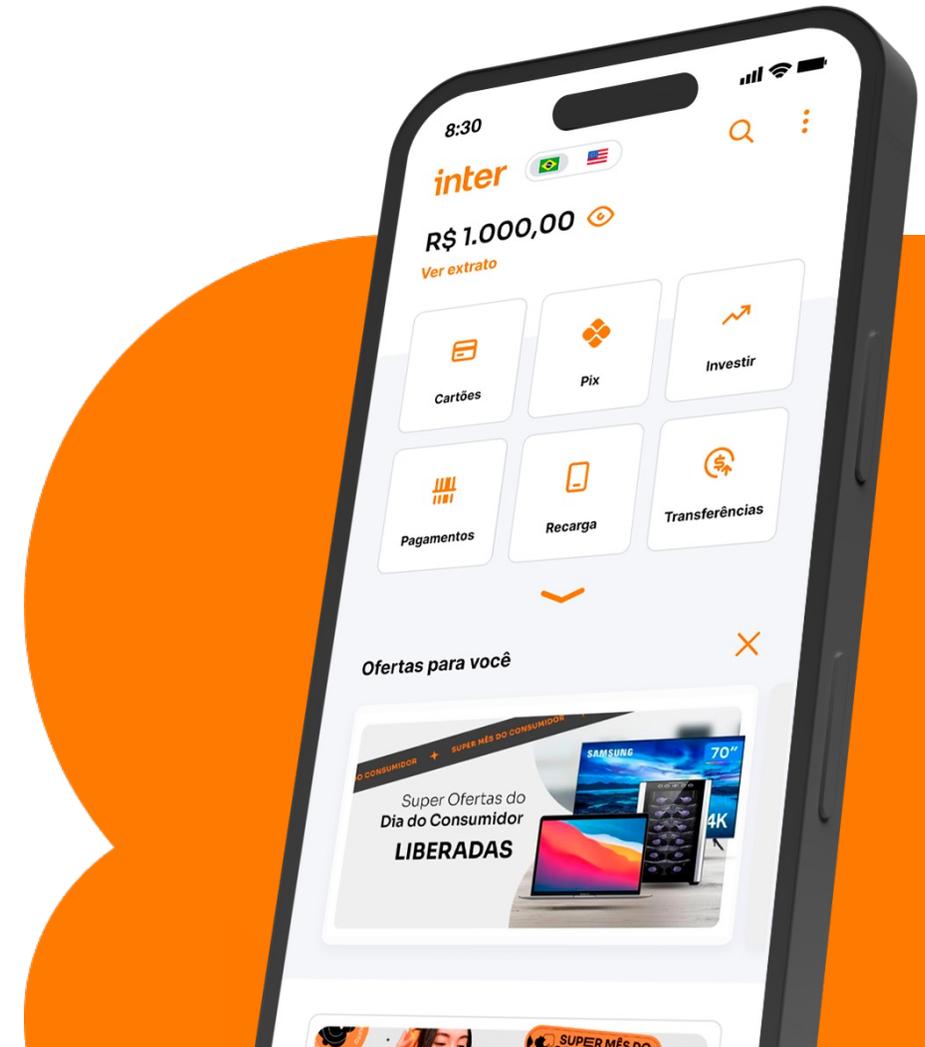
1. CEO Overview

2. Banking

Crédito & Funding

3. Plataforma Transacional

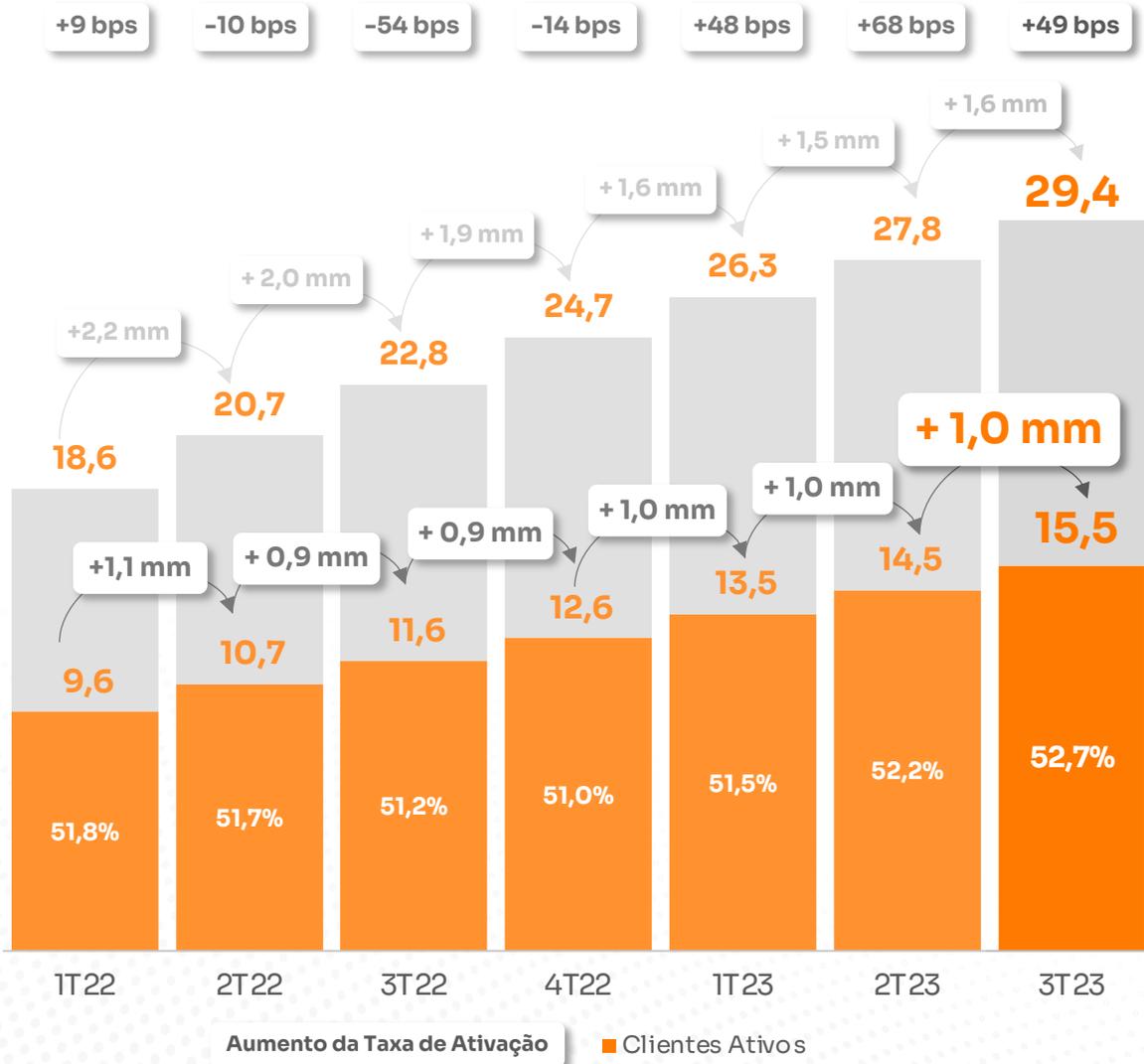
4. Performance Financeira



Terceiro trimestre consecutivo adicionando 1 milhão de clientes ativos

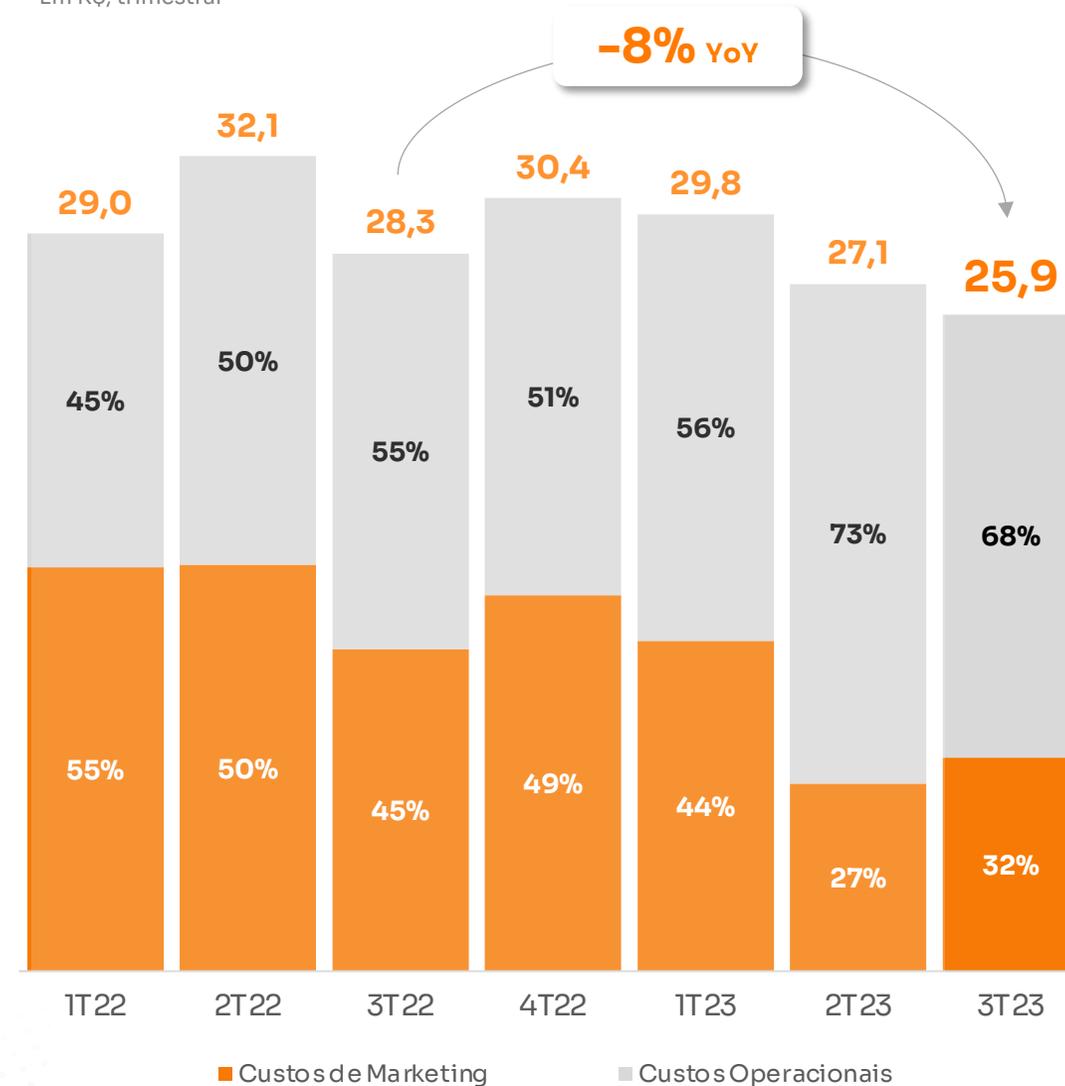
Número Total de Clientes

Em Milhões



Custo de Aquisição de Clientes

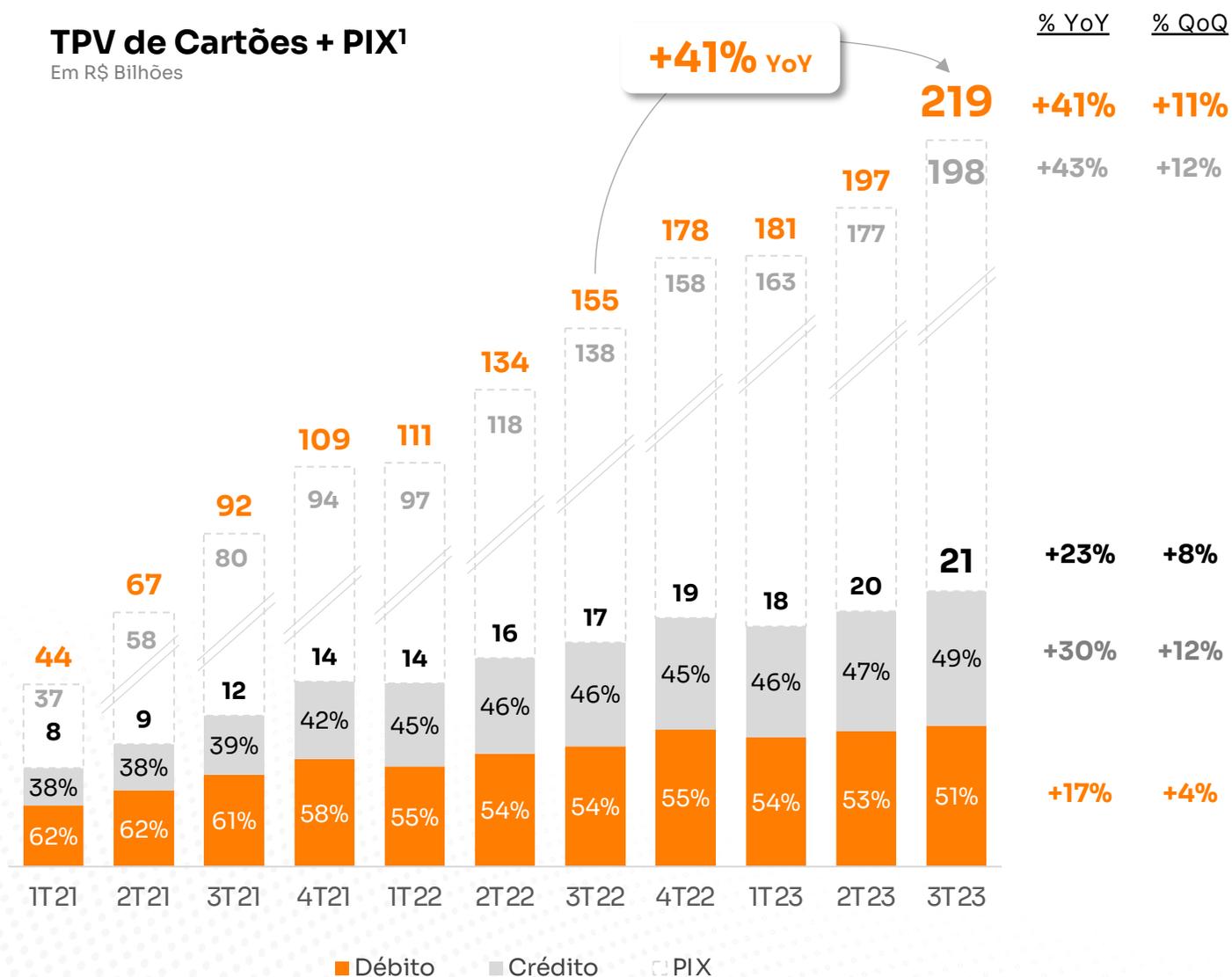
Em R\$, trimestral



Forte aceleração do TPV, com mudança significativa para crédito e PIX

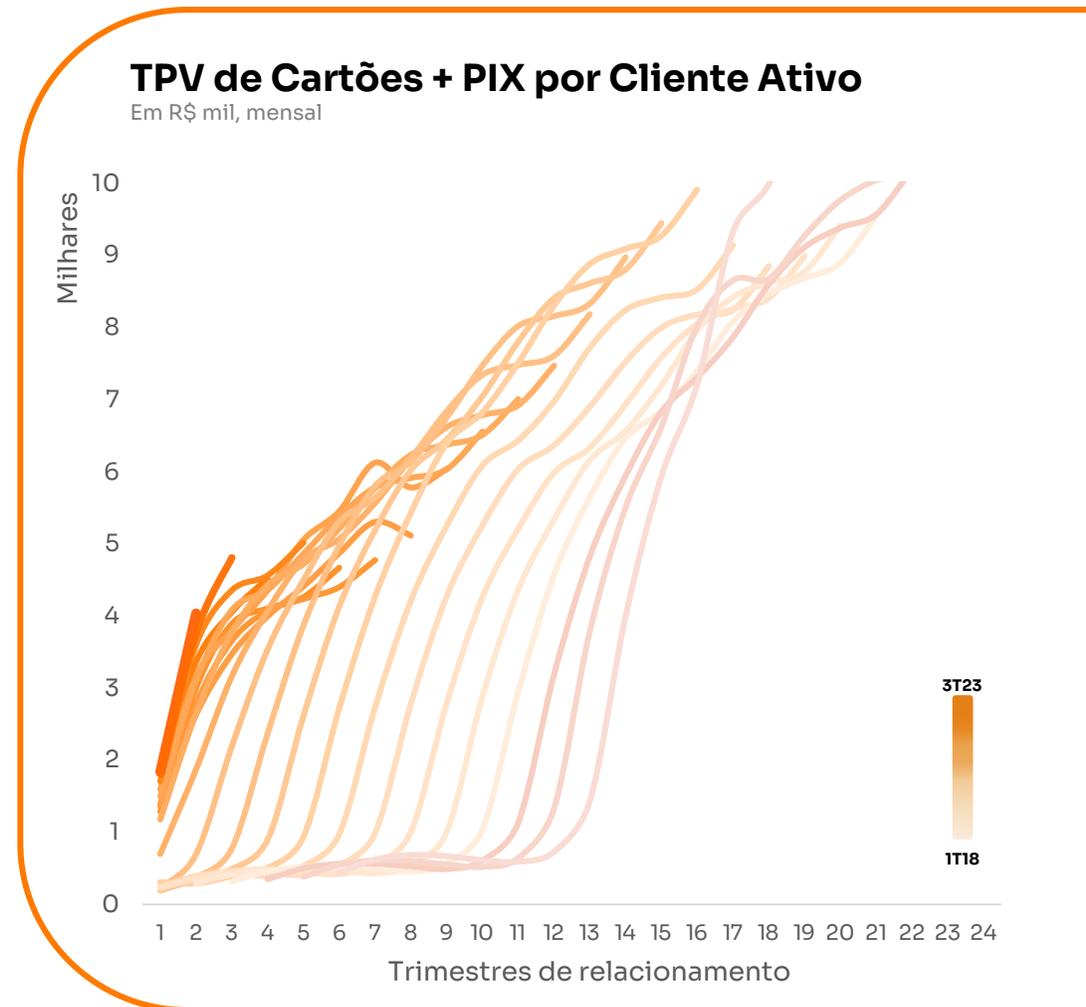
TPV de Cartões + PIX¹

Em R\$ Bilhões



TPV de Cartões + PIX por Cliente Ativo

Em R\$ mil, mensal

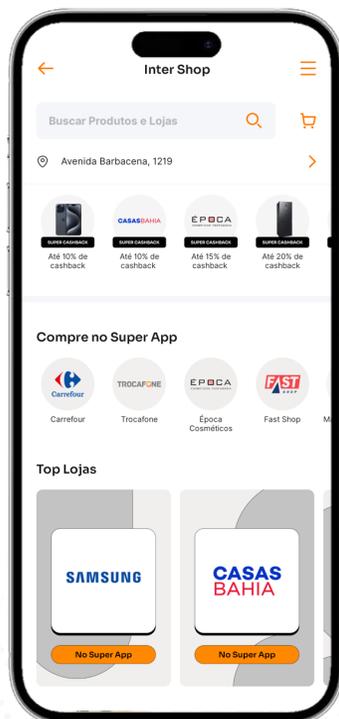


Nota 1: A altura do volume de transações PIX foi ajustada para se adequar à página.

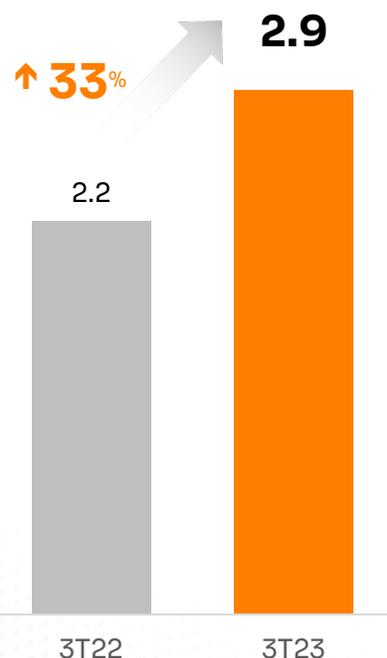
Otimizando a performance em todas as verticais de negócio



Inter Shop



Cientes Ativos
Em Milhões



+10mm
Transações¹
3T23

↑ 20% YoY

R\$870 milhões
GMV

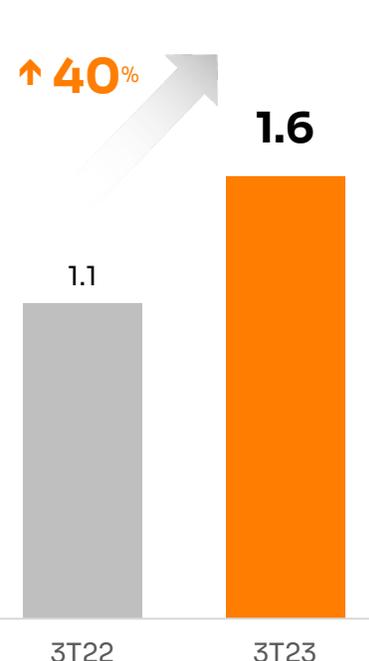
8,7% Net Take Rate



Inter Seguros



Cientes Ativos
Em Milhões



+344mm
Consórcios
3T23

↑ 113% YoY

+R\$53 milhões
Prêmio

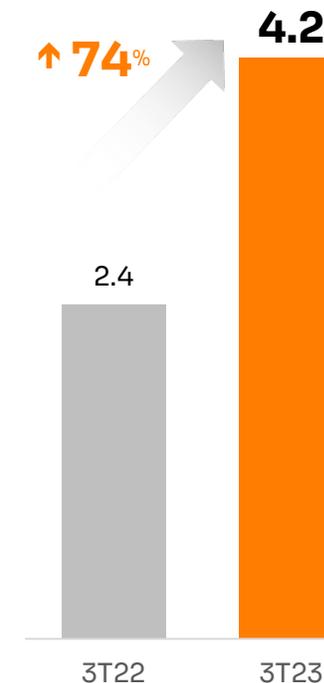
Negócio de alta margem



Inter Invest



Cientes Ativos
Em Milhões



R\$83bi
AuC
3T23

↑ 33% YoY

Forte cresc. do AuC

R\$8,3bi Renda Fixa de Terceiros

Replicando o modelo de negócio nos EUA iniciando pela forte base de depósitos

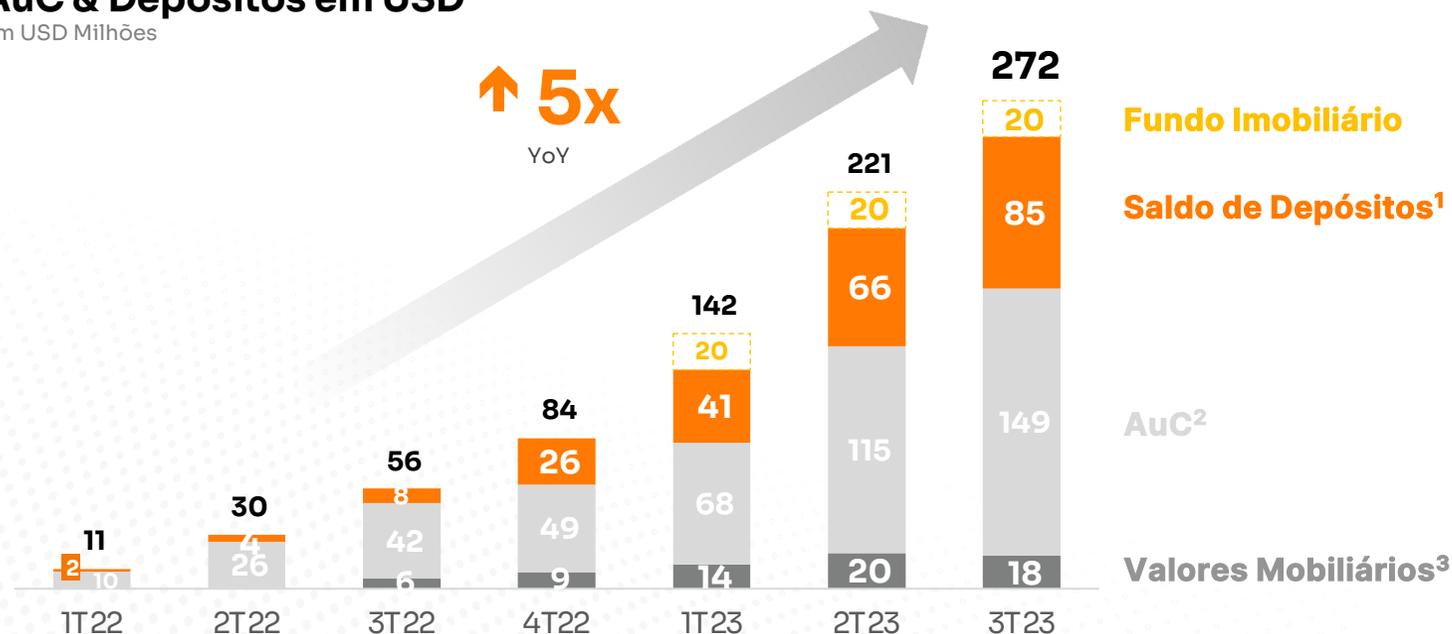
Lançamento de Produtos

Pipeline



AuC & Depósitos em USD

Em USD Milhões



Fundo Imobiliário

Saldo de Depósitos¹

AuC²

Valores Mobiliários³

- Quase **2 milhões** de clientes de serviços globais
- Clientes **altamente engajados**
- Clientes de serviços globais possuem um **índice de cross-selling 2,5 vezes maior** que os demais clientes

Agenda

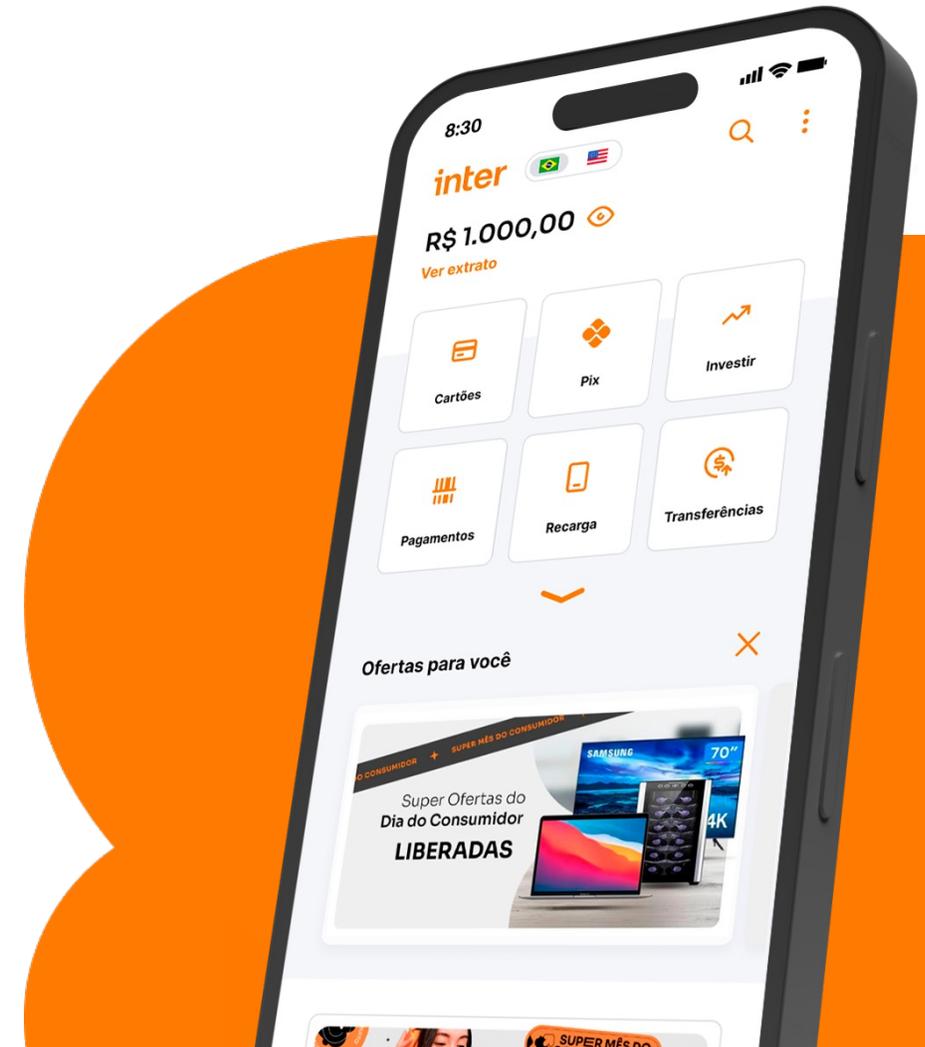
1. CEO Overview

2. Banking

Crédito & Funding

3. Plataforma Transacional

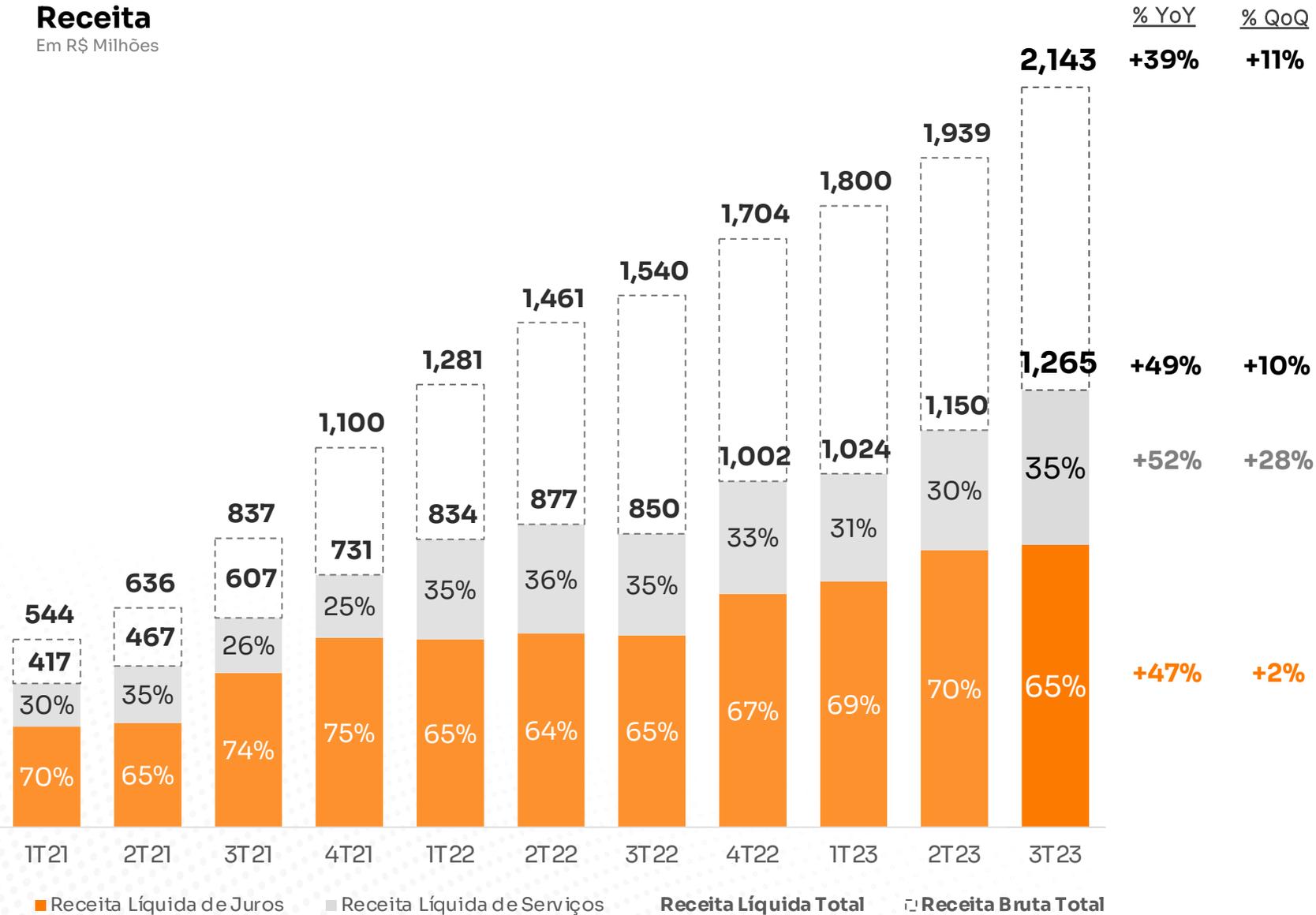
4. Performance Financeira



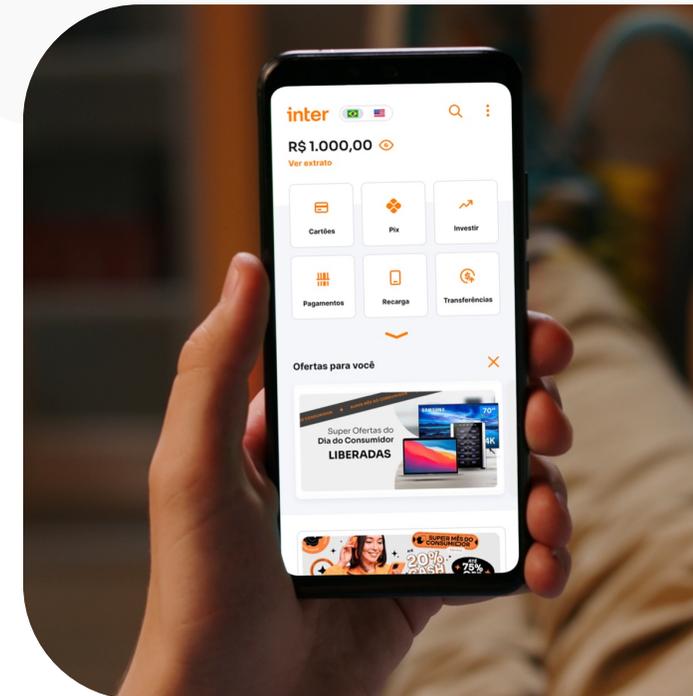
Sólido crescimento na receita impulsionado pela expansão de serviços

Receita

Em R\$ Milhões



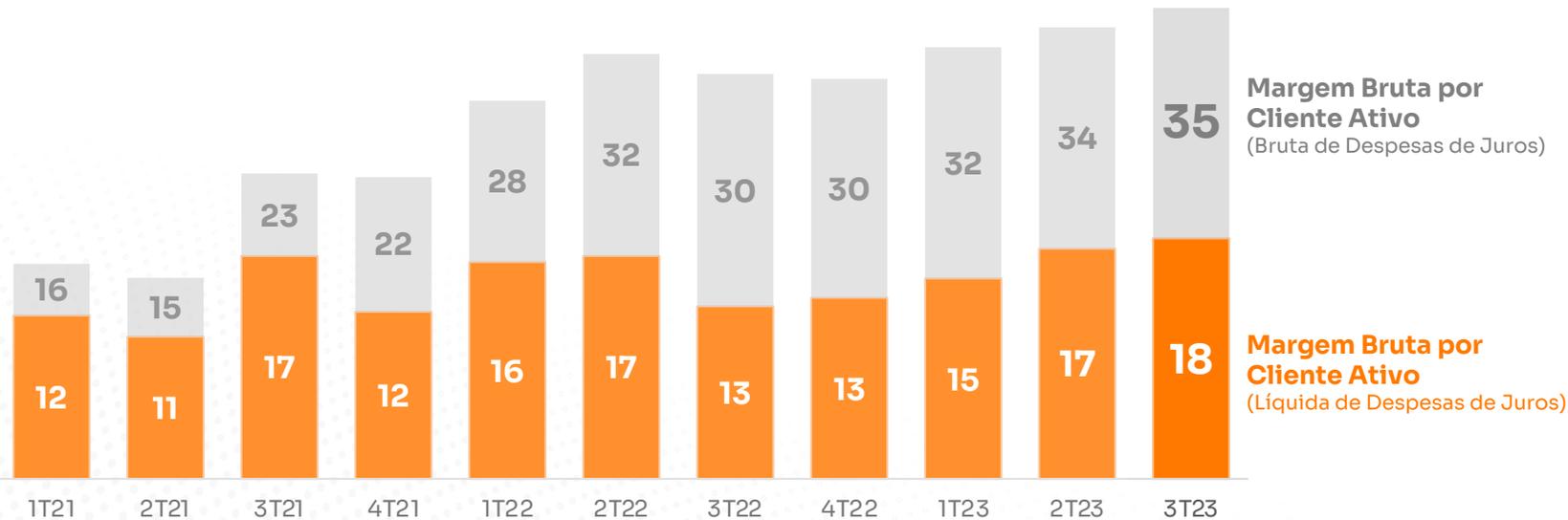
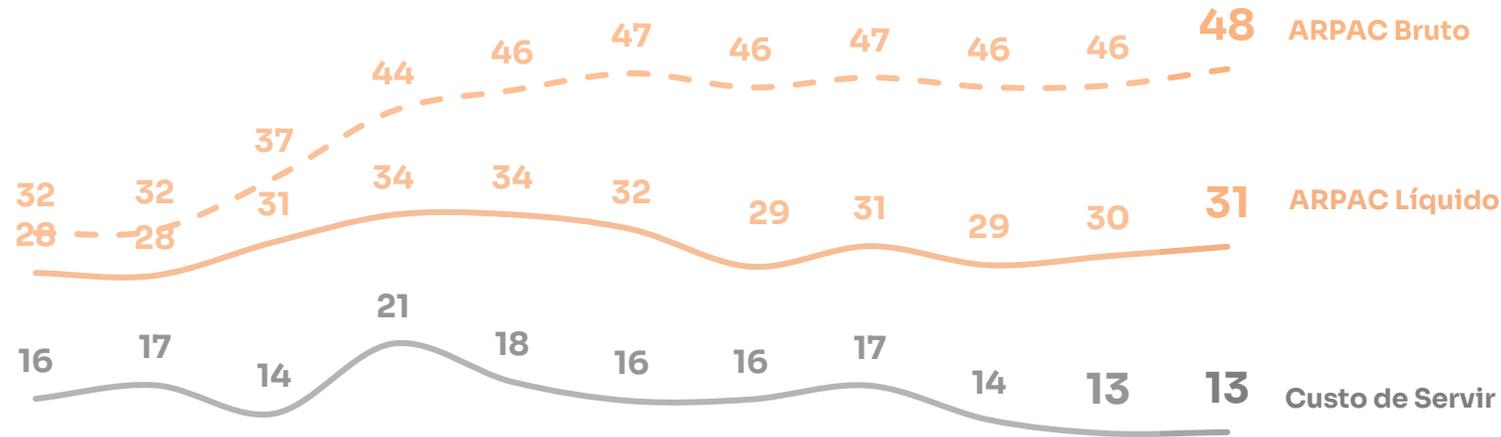
- Mais um trimestre com **receita recorde**
- **Receita de serviços** impulsionada por intercâmbio, e-commerce, seguros e banking



Expansão contínua da margem bruta por cliente ativo

Evolução do ARPAC e CTS

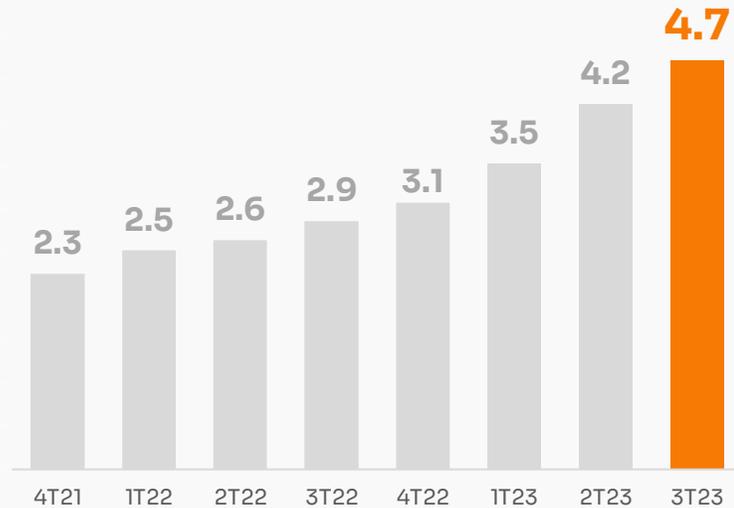
Em R\$, mensal



- ARPAC bruto **recorde**
- **Forte crescimento** do ARPAC e CTS estável

Clientes Ativos por Colaborador¹

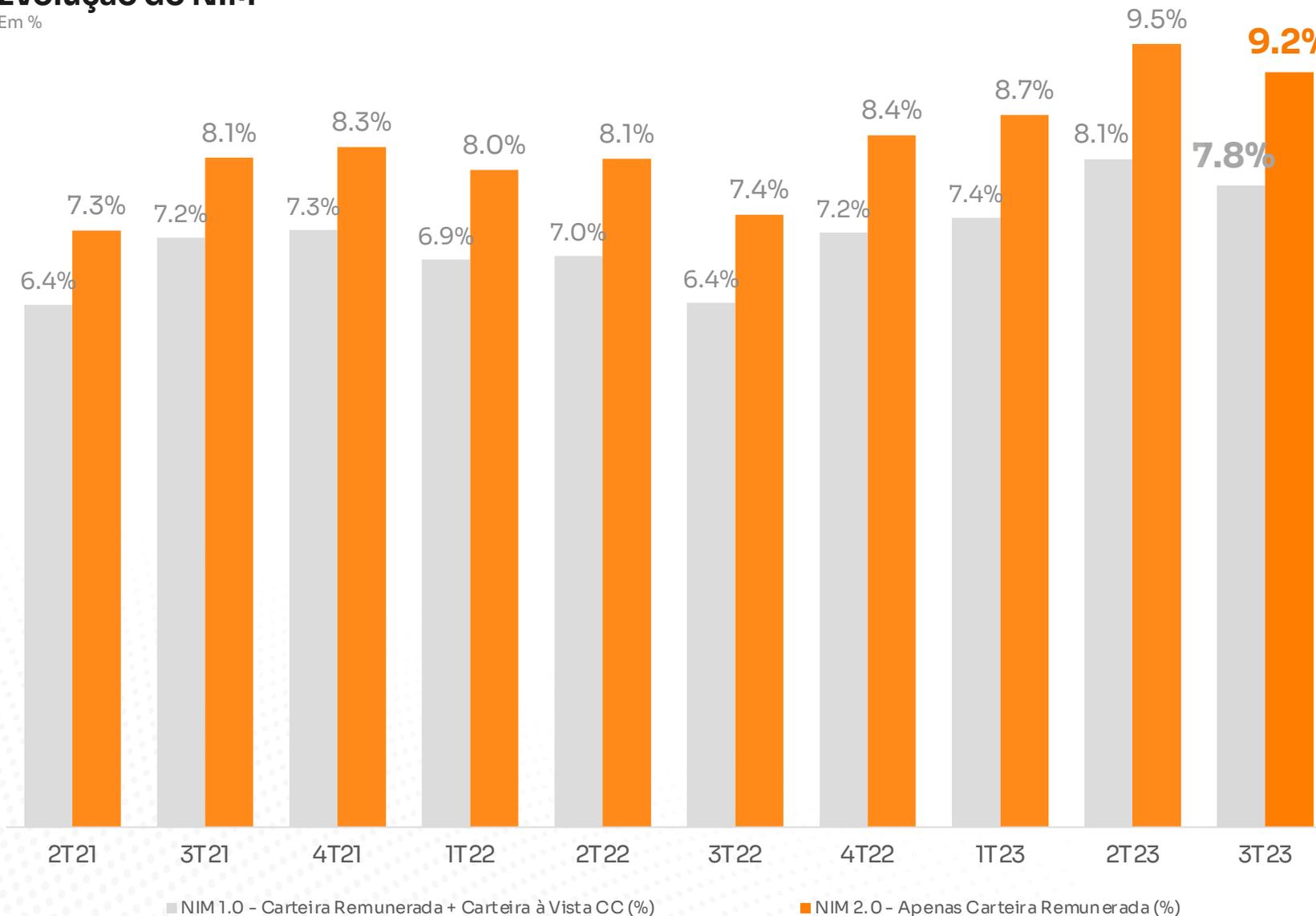
Em milhares



NIM resiliente resultado de uma originação guiada pelo ROE

Evolução do NIM

Em %

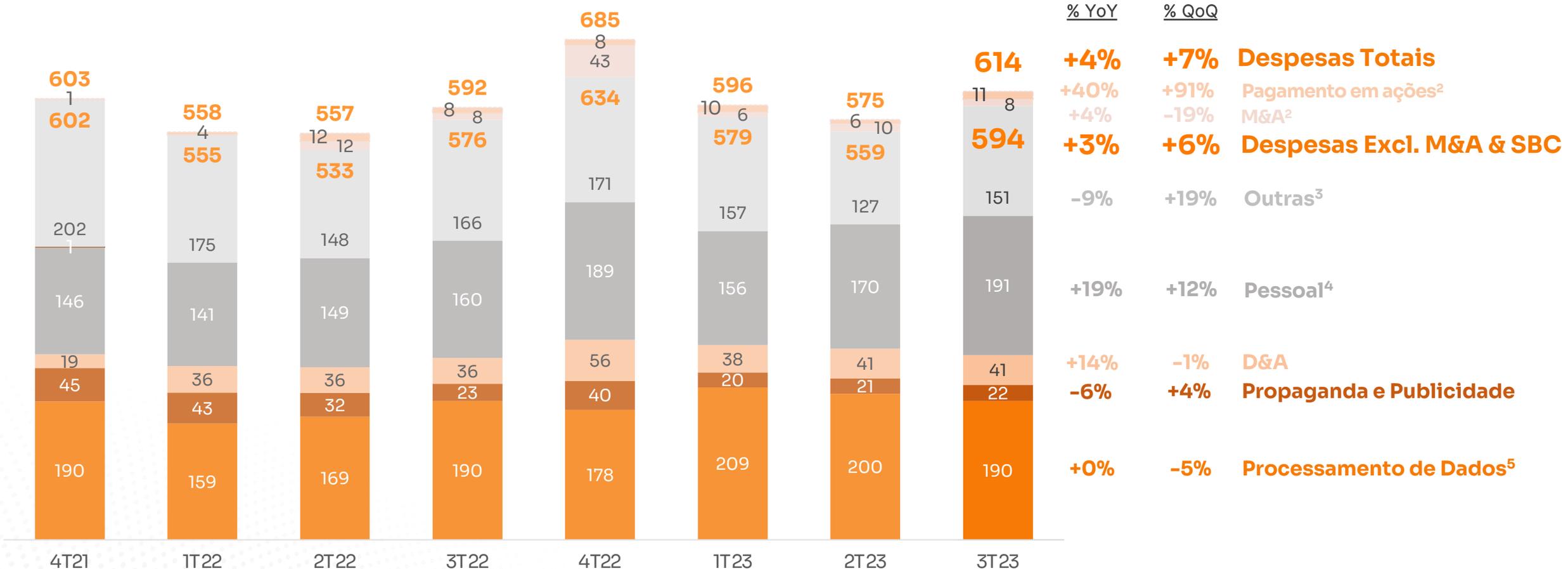


- **Menor inflação** no período, impactando principalmente a receita do imobiliário
- Maior volume de **descontos em acordos de cartão de crédito** como uma estratégia de cobrança para reduzir inadimplência
- **Estágio avançado na reprecificação**, melhorando as taxas implícitas por produto

Controle de custos continua sendo nossa principal prioridade

Breakdown de Despesas¹

Em R\$ Milhões



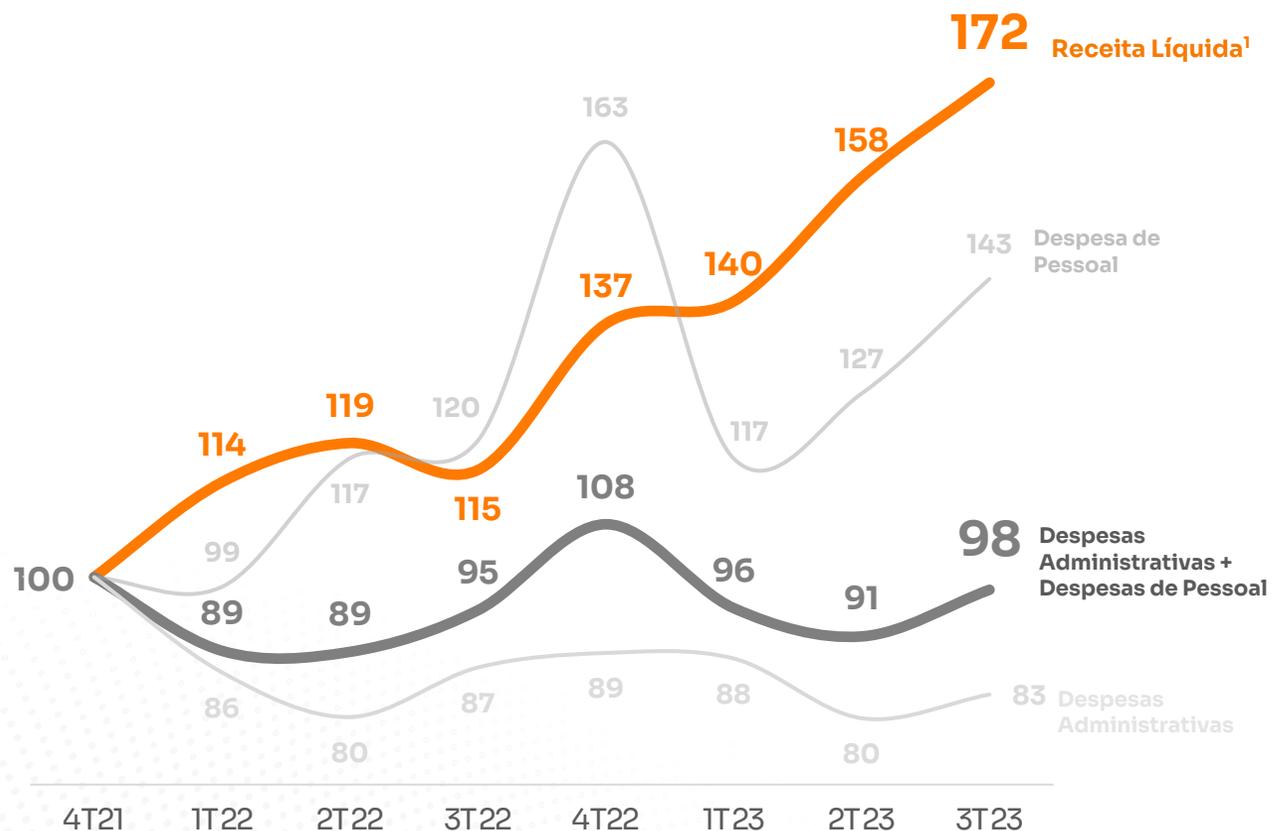
Oportunidade para continuar entregando alavancagem operacional

Nota 1: Linhas "Despesas com Pessoal", "Depreciação e Amortização" e "Despesas Administrativas" das Demonstrações Financeiras em IFRS. **Nota 2:** Despesas de pagamento em ações e M&A estão incluídas em Despesa de Pessoal na Demonstração de Resultado. **Nota 3:** Outras = serviços técnicos especializados e de terceiros; aluguéis, condomínio e manutenção de bens; provisões para contingências e serviços do Sistema Financeiro. **Nota 4:** Despesa de Pessoal excluindo despesas de pagamento ações e M&A. Salários e benefícios (incluindo o Conselho de Administração). **Nota 5:** Processamento de dados e telecomunicações.

Melhoras contínuas na alavancagem operacional

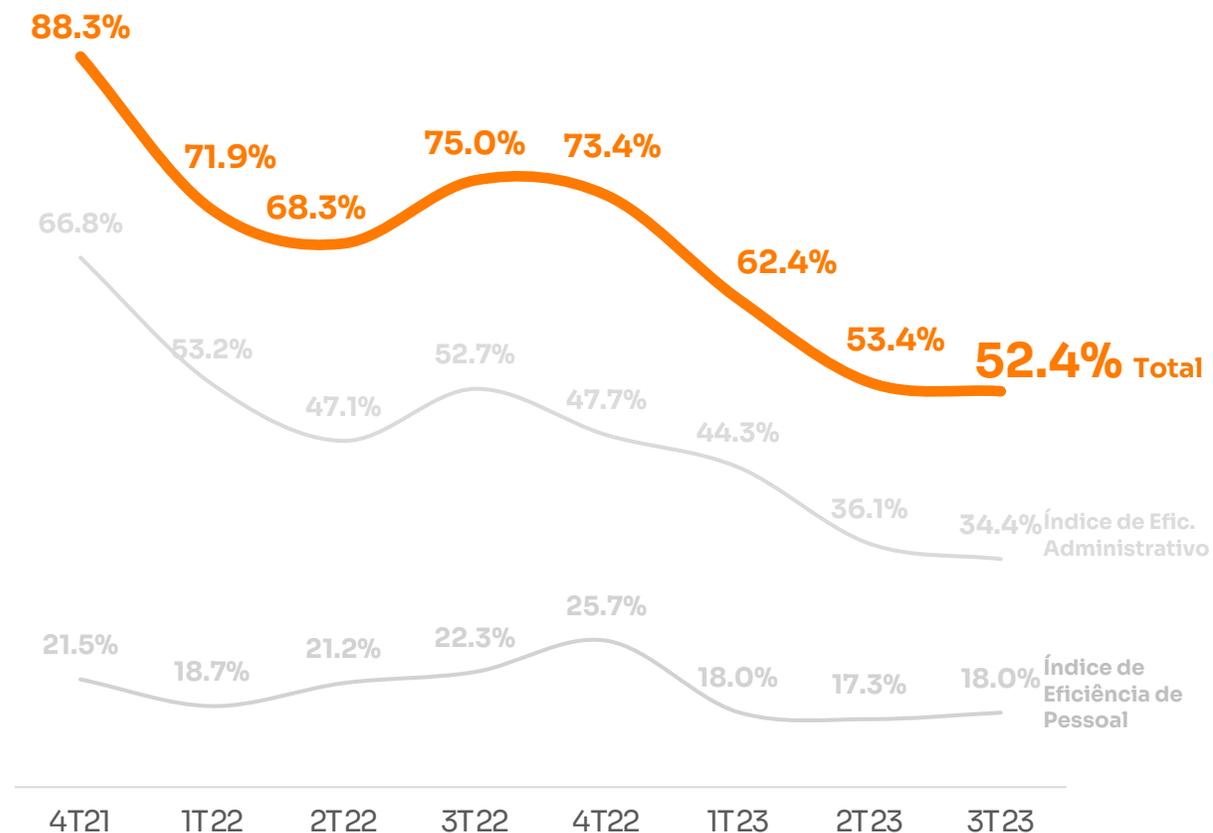
Receita vs. Despesas

Em %, base 100



Índice de Eficiência

Em %

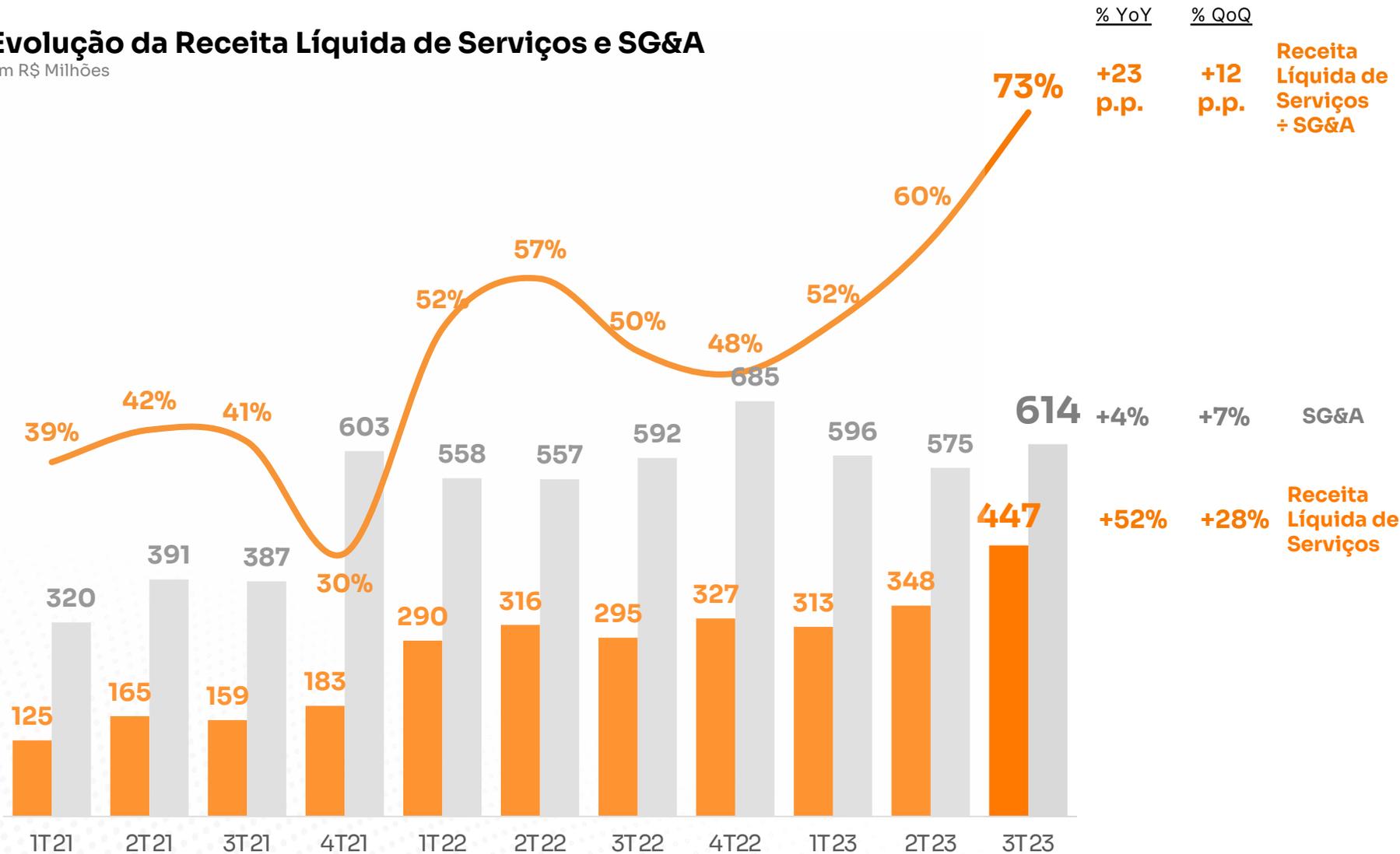


3º trimestre consecutivo de melhora, alcançando novamente a baixa histórica

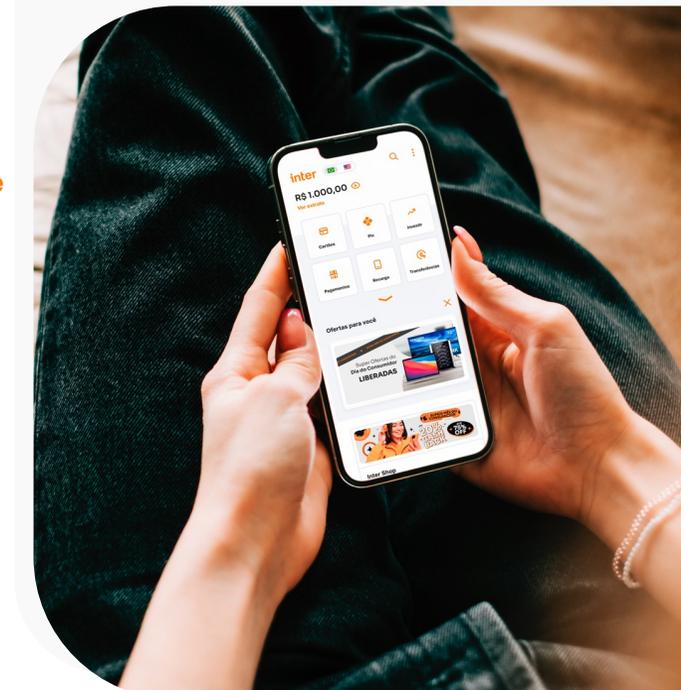
Receitas de serviços cobrindo uma porcentagem significativa das despesas

Evolução da Receita Líquida de Serviços e SG&A

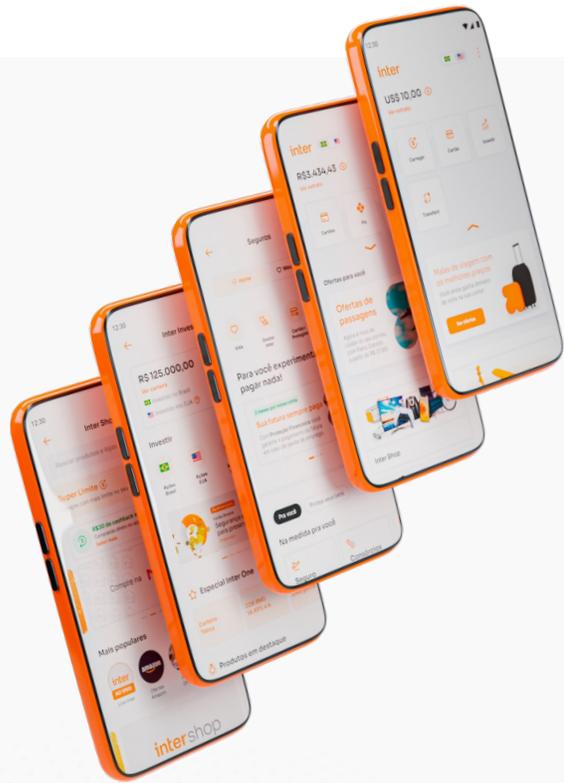
Em R\$ Milhões



- Aumentando as receitas de serviços enquanto implementamos iniciativas de controle de custo **para melhorar a lucratividade**



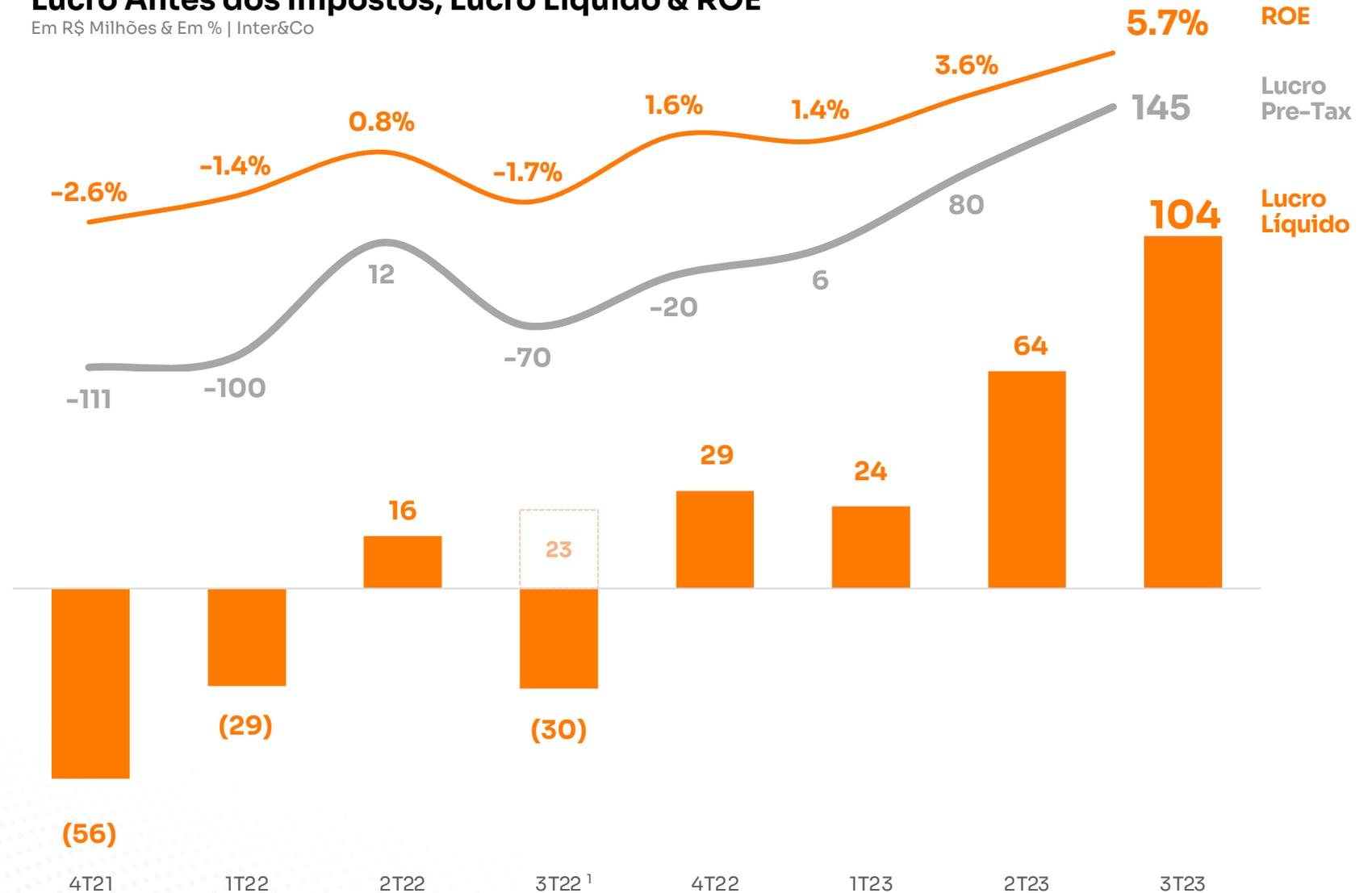
Lucro recorde histórico



Modelo de negócio mostrando seu potencial de lucratividade

Lucro Antes dos Impostos, Lucro Líquido & ROE

Em R\$ Milhões & Em % | Inter&Co

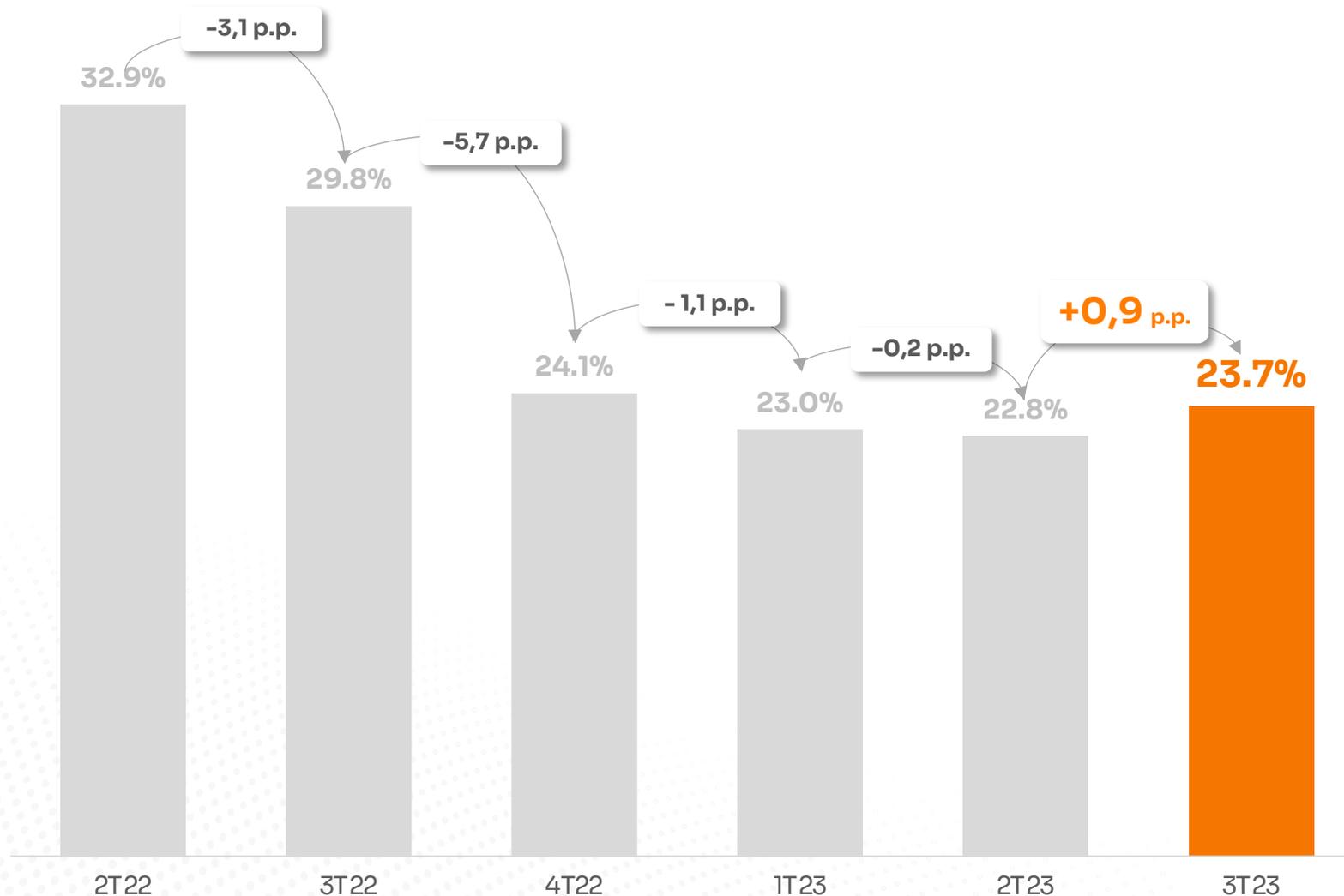


Nota 1: Lucro antes dos impostos. **Nota 2:** Resultado líquido para o 3º trimestre de 2022 é apresentado para fins ilustrativos apenas e não reflete nossos resultados reais. 3T22 Ajustado IPCA (Medida financeira não-IFRS) exclui os efeitos não recorrentes da deflação no 3T22 e assume a inflação projetada para 2023 do Boletim Focus do Banco Central do Brasil, dividido por quatro. O valor não ajustado foi R\$ (30).

Primeiro trimestre com geração orgânica de capital

Índice de Basileia

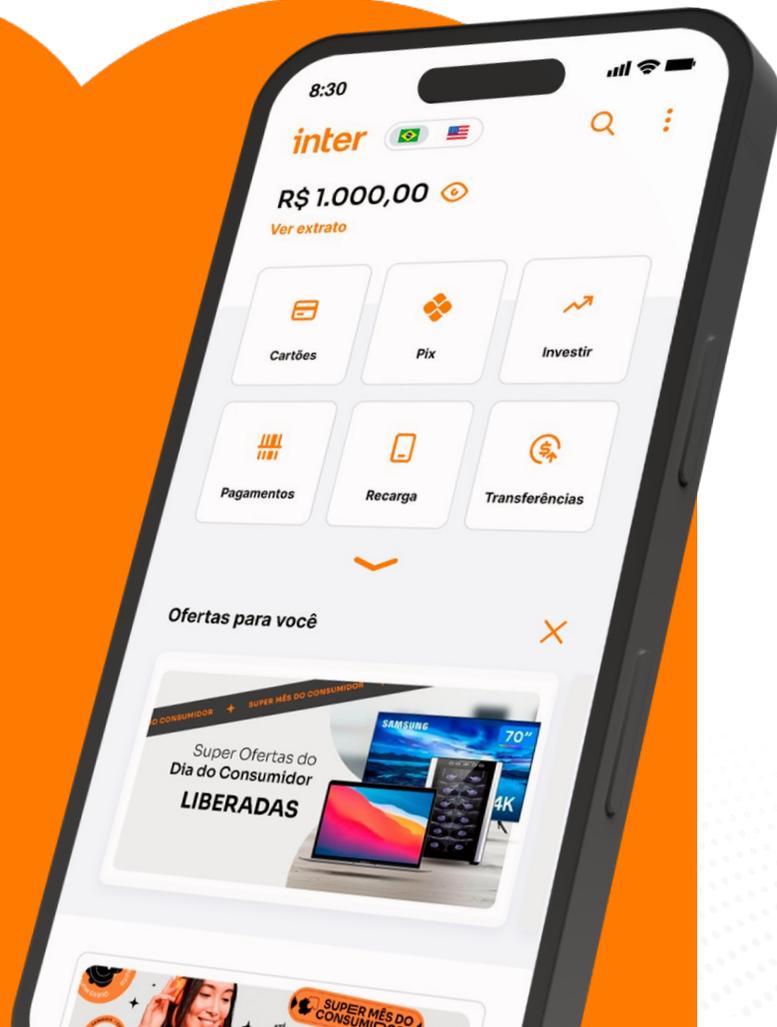
Em %



- Índice de Basileia composto integralmente por **Capital de Nível 1 de alta qualidade**
- **Geração orgânica** de capital
- Diversas oportunidades para continuar **realocando capital no crescimento de carteira**



Considerações Finais



“Mais um trimestre de recordes”

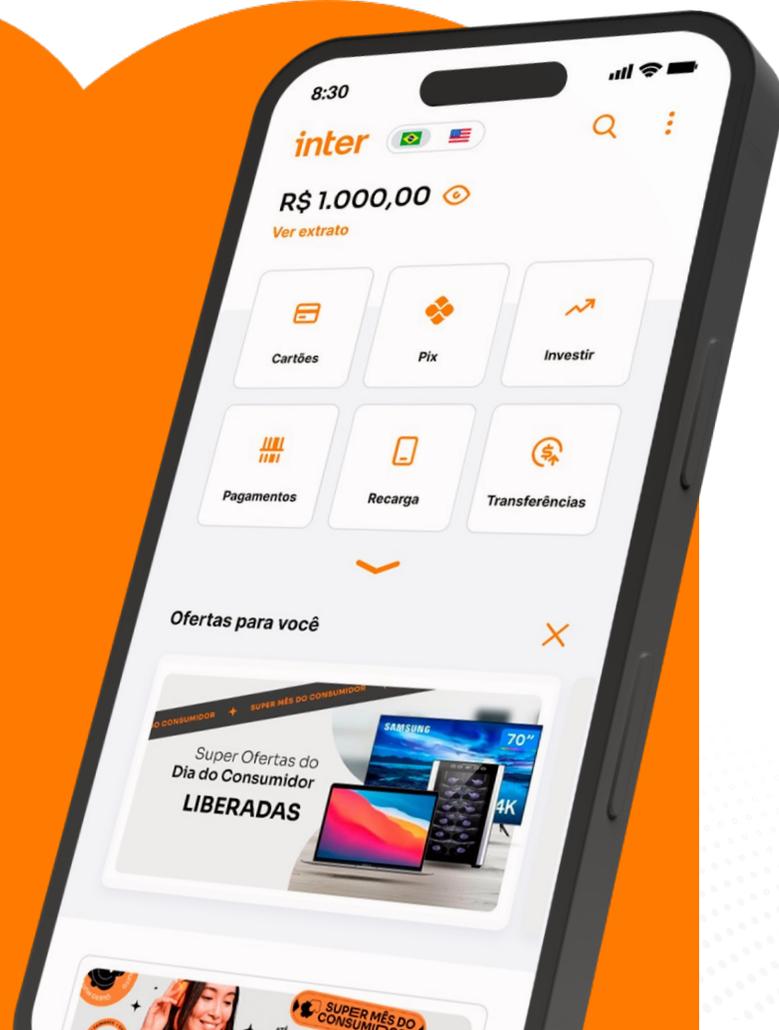
- Modelo de negócio único criado para durar
- Funding, CTS e receita de serviços como vantagens competitivas
- Crescimento disruptivo com fortes ganhos de market share
- Tecnologia e UX continuam sendo nossos diferenciais

Momento de equilíbrio, gerando valor a todos stakeholders

inter&co

Q&A





Anexo

Balanco Patrimonial (Em R\$ Milhões)

	30/09/2023	30/09/2022	Varição % ΔYoY
Balanco Patrimonial			
Ativos			
Caixa e equivalentes de caixa	4.297	838	413%
Empréstimos e adiantamento a instituições financeiras	3.474	3.418	2%
Depósitos compulsórios no Banco Central do Brasil	2.191	2.686	-18%
Títulos e valores mobiliários	14.908	13.373	11%
Instrumentos financeiros derivativos	9	1	1516%
Empréstimos e adiantamento a clientes, líquido de provisão	25.297	19.821	28%
Ativos não circulantes mantidos para venda	169	166	2%
Investimentos	72	77	-6%
Imobilizado	174	194	-10%
Intangível	1.322	1.209	9%
Ativo fiscal diferido	1.071	873	23%
Outros ativos	2.094	1.188	76%
Total de ativos	55.079	43.844	26%
Passivo			
Passivos com instituições financeiras	9.418	7.349	28%
Passivos com clientes	29.064	21.452	35%
Títulos emitidos	7.463	6.917	8%
Instrumentos financeiros derivativos passivos	21	40	-48%
Outros passivos	1.745	945	85%
Total do passivo	47.711	36.704	30%
Patrimônio líquido			
Patrimônio líquido dos acionistas controladores	7.260	7.044	3%
Participações de acionistas não controladores	108	96	12%
Total do patrimônio líquido	7.368	7.140	3%
Total do passivo e patrimônio líquido	55.079	43.844	26%

Demonstração de Resultado (Em R\$ Milhões)

	3T23	3T22	Varição % ΔYoY
Demonstração de Resultado			
Receitas de juros	1.107	788	40%
Despesas de juros	(770)	(580)	33%
Resultado de títulos e valores mobiliários e derivativos	482	347	39%
Resultado líquido de juros	819	556	47%
Receitas de serviços e comissões	348	250	39%
Despesas de serviços e comissões	(32)	(33)	-3%
Outras receitas	131	78	68%
Total de receitas	1.265	850	-100%
Resultado de perdas esperadas	(408)	(263)	55%
Resultado líquido de perdas	858	587	46%
Despesas administrativas	(363)	(380)	-4%
Despesa de pessoal	(211)	(176)	20%
Despesas tributárias	(94)	(62)	53%
Depreciação e amortização	(41)	(36)	14%
Resultado de participações em coligadas	(4)	(4)	5%
Lucro / (prejuízo) antes da tributação sobre o lucro	145	(70)	N/M
Imposto de renda e contribuição social	(41)	40	N/M
Lucro / (prejuízo)	104	(30)	N/M

Glossário de definições operacionais

Cientes 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.

Cientes ativos por colaborador:

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

Cientes 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.

Gross Take Rate:

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

Net Take Rate:

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

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.

Taxa de ativação:

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

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.

Glossário de conciliação de indicadores financeiros

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:

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

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

Cost of risk:

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

Cost of risk excluindo antecipação de recebíveis de cartão de crédito:

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

Cost of risk excluindo cartão de crédito:

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

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 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:

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

Glossário de conciliação de indicadores financeiros

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 + títulos emitidos + credores por recursos a liberar

Índice de basiléia:

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

Índice de cobertura:

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

Funding:

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

Índice de basiléia:

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

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 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 bruta por cliente ativo bruta de despesas de juros:

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

Margem bruta por cliente ativo líquida de despesas de juros:

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

Glossário de conciliação de indicadores financeiros

NIM 1.0 – Baseado na carteira remunerada + recebíveis de cartão de crédito não remunerados

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

NIM 2.0 – Baseado na carteira remunerada

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

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 floating:

A receita de floating é um cálculo gerencial e se dá pela multiplicação do saldo de depósitos à vista (líquido de compulsório) por 100% da taxa CDI.

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 serviços:

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

Receita líquida de juros:

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

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:

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

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.

inter&CO

INTR | Nasdaq Listed