



2T24

Apresentação de Resultados

Agosto 2024



Este relatório pode conter declarações prospectivas sobre a Inter&Co, sinergias previstas, planos de crescimento, resultados projetados e estratégias futuras. Embora essas declarações prospectivas reflitam as crenças de boa-fé de nossa Administração, elas envolvem riscos e incertezas conhecidos e desconhecidos que podem fazer com que os resultados da empresa ou os resultados acumulados difiram materialmente daqueles previstos e discutidos neste documento. Essas declarações não são garantias de desempenho futuro. Esses riscos e incertezas incluem, mas não se limitam a, nossa capacidade de perceber a quantidade de sinergias projetadas e o cronograma projetado, além de fatores econômicos, competitivos, governamentais e tecnológicos que afetam a Inter&Co, os mercados, produtos e preços e outros fatores. Além disso, esta apresentação contém números gerenciais que podem diferir daqueles apresentados em nossas demonstrações financeiras. A metodologia de cálculo para esses números gerenciais é apresentada no comunicado de resultados trimestrais da Inter. As declarações contidas neste relatório que não são fatos ou informações históricas podem ser declarações prospectivas sob os termos do Private Securities Litigation Reform Act de 1995. Essas declarações prospectivas podem, entre outras coisas, conter crenças relacionadas à criação de valor e quaisquer outras declarações sobre a Inter. Em alguns casos, termos como "estimar", "projetar", "prever", "planejar", "acreditar", "pode", "esperar", "antecipar", "pretender", " Almejado", "potencial", "pode", "irá/deverá" e termos semelhantes, ou o negativo dessas expressões, podem identificar declarações prospectivas. Essas declarações prospectivas são baseadas nas expectativas e crenças da Inter&Co sobre eventos futuros e envolvem riscos e incertezas que podem fazer com que os resultados reais difiram materialmente dos atuais. Qualquer declaração prospectiva feita por nós neste documento é baseada apenas em informações atualmente disponíveis para nós e fala apenas a partir da data em que é feita. Não assumimos nenhuma obrigação de atualizar publicamente qualquer declaração prospectiva, seja escrita ou oral, que possa ser feita de tempos em tempos, seja como resultado de novas informações, desenvolvimentos futuros ou de outra forma. Para obter informações adicionais sobre fatores que podem levar a resultados diferentes de nossas estimativas, consulte as seções "Declaração de advertência sobre declarações prospectivas" e "Fatores de risco" do Relatório Anual da Inter&Co no Formulário 20-F. Os números de nossas principais métricas (Unit Economics), que incluem usuários ativos, como receita média por cliente ativo (ARPAC) e custo para servir (CTS), são calculados usando os dados internos da Inter. Embora acreditemos que essas métricas sejam baseadas em estimativas razoáveis, mas existem desafios inerentes à medição do uso de nossos negócios. Além disso, buscamos continuamente melhorar nossas estimativas, que podem mudar devido a melhorias ou mudanças na metodologia, nos processos de cálculo dessas métricas e, de tempos em tempos, podemos descobrir imprecisões e fazer ajustes para melhorar a precisão, incluindo ajustes que podem resultar no recálculo de nossas métricas históricas.

Sobre Medidas Financeiras Não-IFRS

Para complementar as medidas financeiras apresentadas neste comunicado de imprensa e na teleconferência, apresentação ou webcast relacionados de acordo com o IFRS, a Inter&Co também apresenta medidas não IFRS de desempenho financeiro, conforme destacado ao longo dos documentos. As Medidas Financeiras não IFRS incluem, entre outras: Resultado Líquido Ajustado, Custo de Serviço, Custo de Fundig, Índice de Eficiência, Originação, NPL > 90 dias, NPL 15 a 90 dias, NPL e Formação da Fase 3, Custo de Risco, índice de Cobertura, Funding, Custo de Funding, Volume Bruto de Mercadorias (GMV), Prêmios, Entradas Líquidas, Depósitos e Investimentos de Serviços Globais, Fee Income Ratio, Custo de Aquisição de Clientes, Cartões + PIX TPV, ARPAC Bruto, ARPAC Líquido, NIM Marginal 1.0, NIM Marginal 2.0, Margem de Juros Líquida IEP + Non-int. CC Recebíveis (1.0), Margem Líquida de Juros IEP (2.0), Custo de servir, Margem de Juros Líquida Ajustada eplu Risoc IEP + Non-int. CC Recebíveis (1.0), Margem Líquida de Juros IEP (2.0) Ajustadada pelo Risco, Índice de Eficiência Ajustado pelo Risco. Uma "medida financeira não IFRS" refere-se a uma medida numérica da posição histórica ou financeira da Inter&Co que exclui ou inclui montantes que normalmente não são excluídos ou incluídos na medida mais diretamente comparável calculada e apresentada de acordo com o IFRS nas demonstrações financeiras da Inter&Co. A Inter&Co fornece certas medidas não-IFRS como informações adicionais relacionadas aos seus resultados operacionais como complemento aos resultados fornecidos de acordo com o IFRS. As informações financeiras não IFRS aqui apresentadas devem ser consideradas em conjunto com, e não como um substituto ou superior a, as informações financeiras apresentadas de acordo com o IFRS. Existem limitações significativas associadas ao uso de medidas financeiras não IFRS. Além disso, estas medidas podem diferir das informações não IFRS, mesmo quando com títulos semelhantes, utilizadas por outras empresas e, por conseguinte, não devem ser utilizadas para comparar o desempenho da Inter&Co com o de outras empresas.

Destaques do trimestre

2T24

Financeiro

Crescimento de receita

Receita bruta total

R\$ **2,4** bi
+24% YoY

★ Recorde

Lucro Líquido

Net income

R\$ **223** mi
+247% YoY

★ Recorde

Lucratividade

ROE

10,4%
+6.8 p.p. YoY

★ Recorde

Operacional

Número de clientes

Clientes totais

33 mi
+5.5 mm YoY

★ Recorde

AuC

Ativos em custódia

R\$ **105** bi
+37% YoY

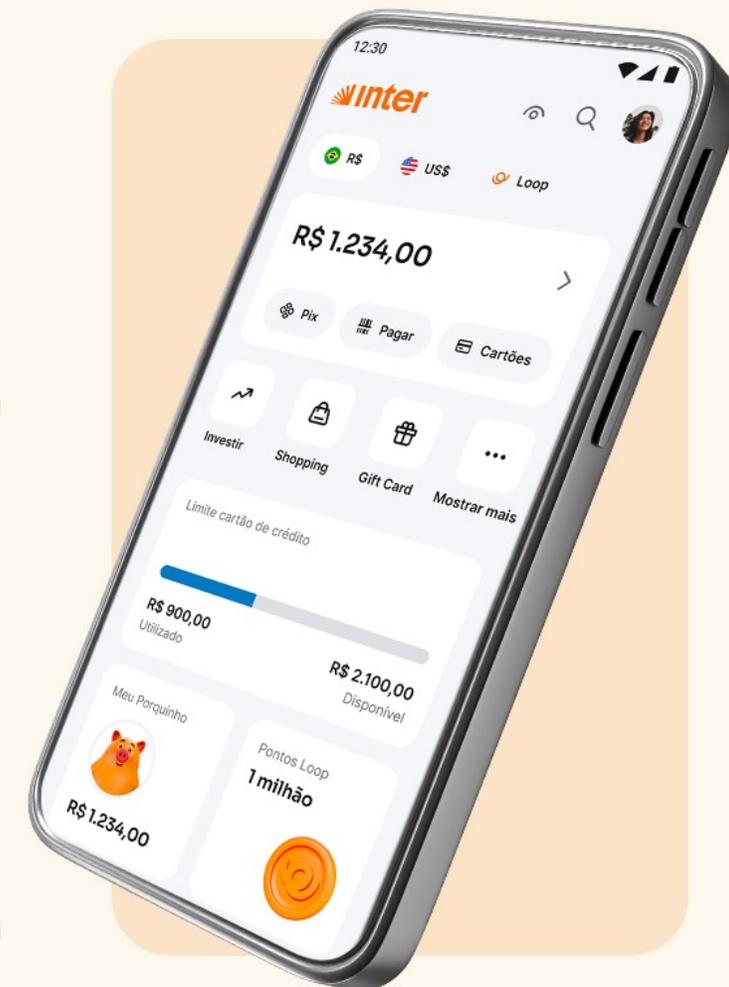
★ Recorde

Volume transacional

TPV de cartões + PIX

R\$ **290** bi
+47% YoY

★ Recorde



Agenda

1.CEO Overview

2.Atualizações do negócio

3.Performance financeira



Crescimento + Lucratividade = entregando o 60/30/30

Crescimento

+35 % YoY
Crescimento de crédito

+47 % YoY
TPV de Cartões + PIX

+5,5 mi YoY
Clientes totais

+28 % YoY
Receita Líquida de Juros

+

Lucratividade

+6,8 p.p YoY
ROE

5,5 p.p YoY
Melhoria do índice de eficiência

+271 % YoY
Lucro antes dos impostos

16 % YoY
Melhoria do custo de funding

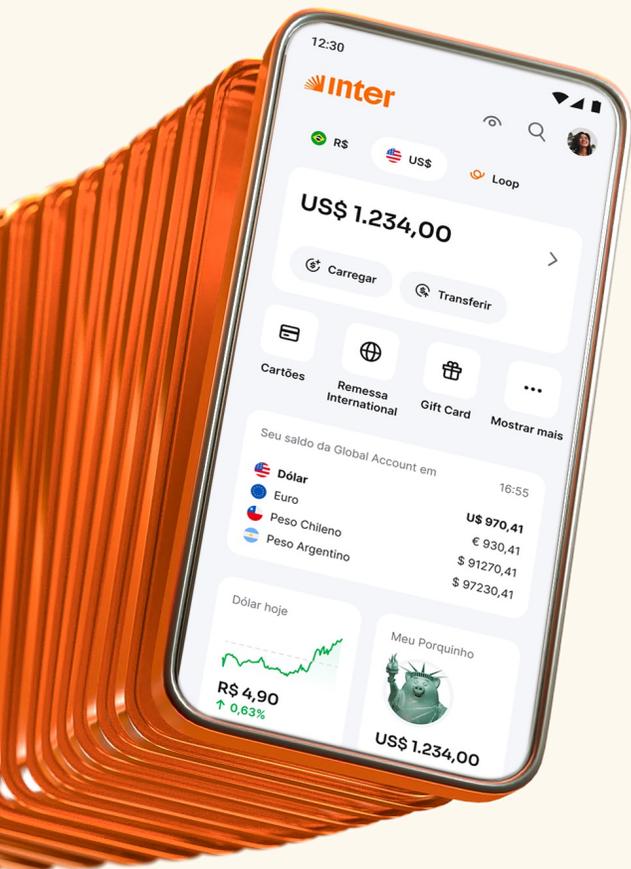
=

Entregando o

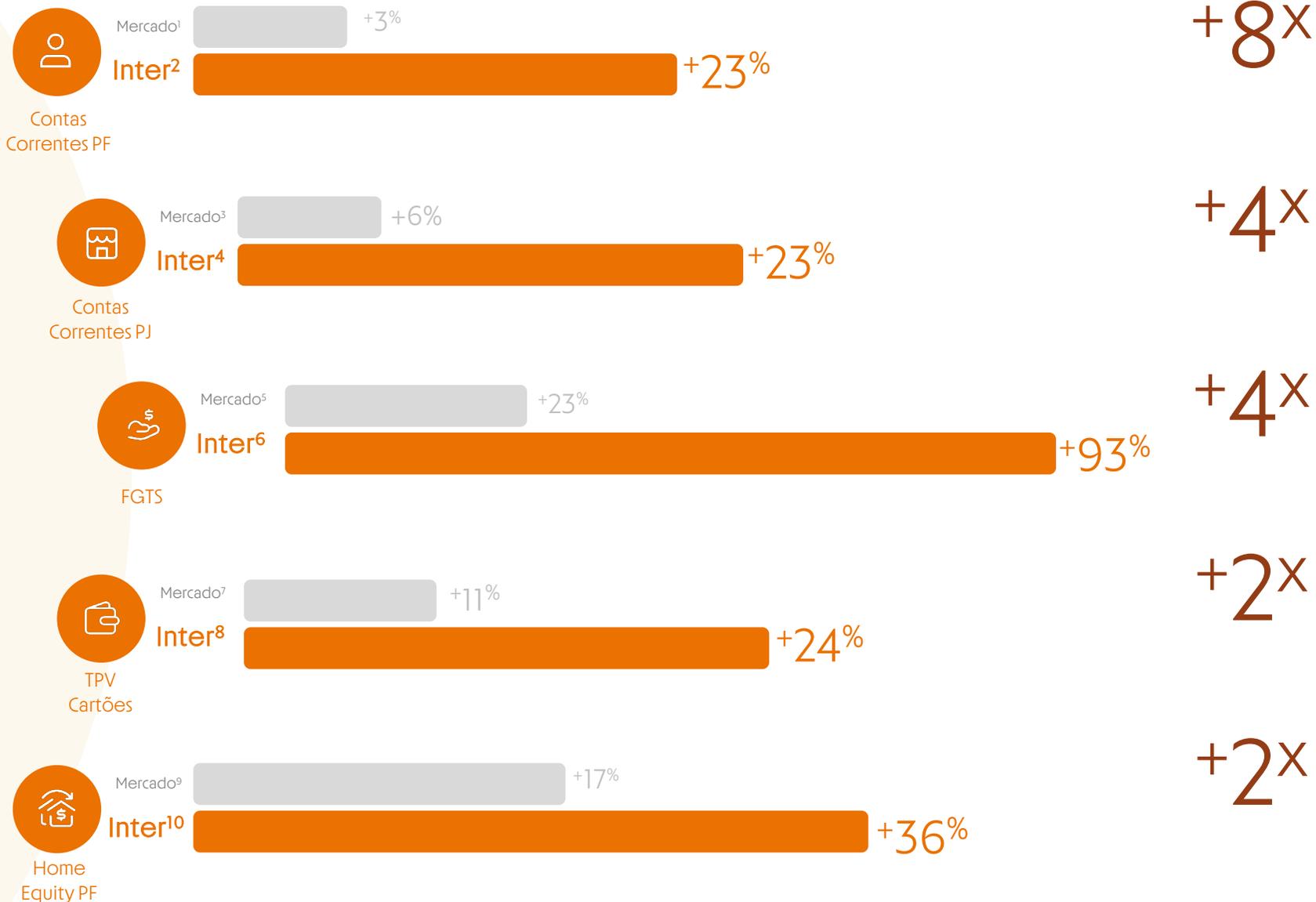
60/30/30

Uma plataforma que gera alpha

Crescimento YoY
Em %



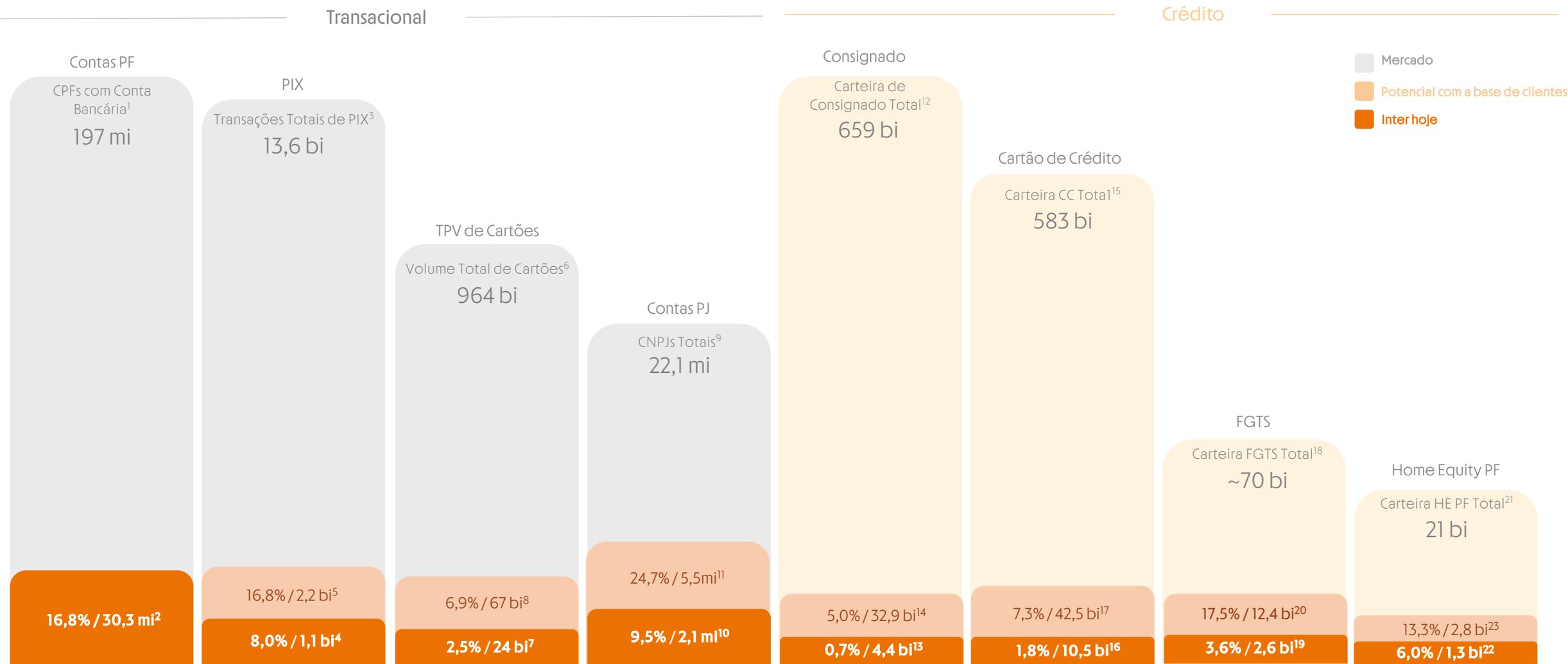
Delta do Crescimento



Potencial de crescimento significativo dentro do nosso ecossistema

Market Share / Penetração

Em %



Foco em **inovação e UX**

App Hiper Personalizado



1 app personalizado
customizado para cada cliente

+ Engajamento + Receita + Recorrência

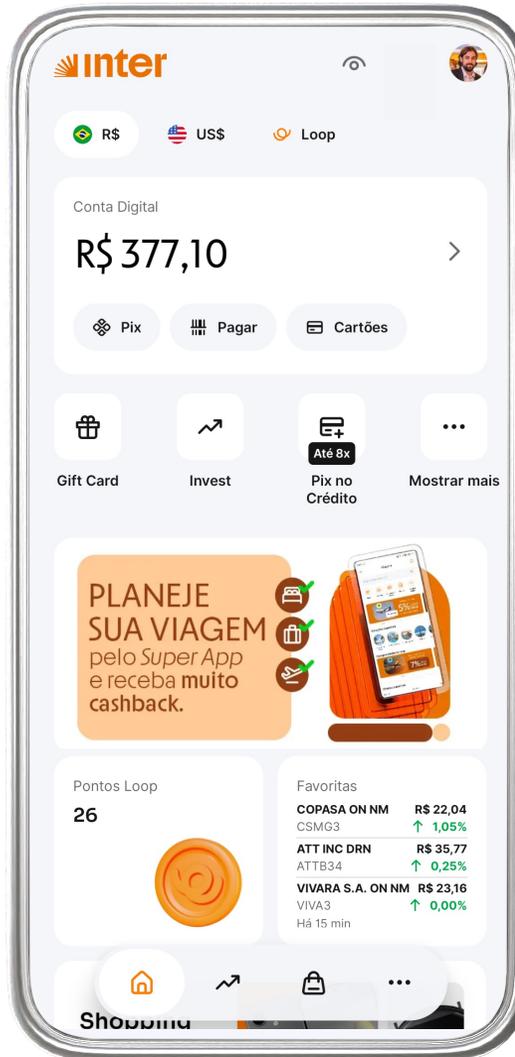
UI sem Atritos



7 verticais integradas com
mais de 50 produtos

Conseguimos alcançar

+15 mi
logins por dia¹



Melhorando Jornada Digital do Cliente

Gerando:

Mais vendas

Menos despesas

Mais oportunidades de receita



Foco em UX

+33 mi

Clientes Totais

Com uma experiência
simples e intuitiva

Cilindros a plena força: excelência em todas as 7 verticais



Agenda

1. CEO Overview
2. Atualizações do negócio
3. Performance financeira

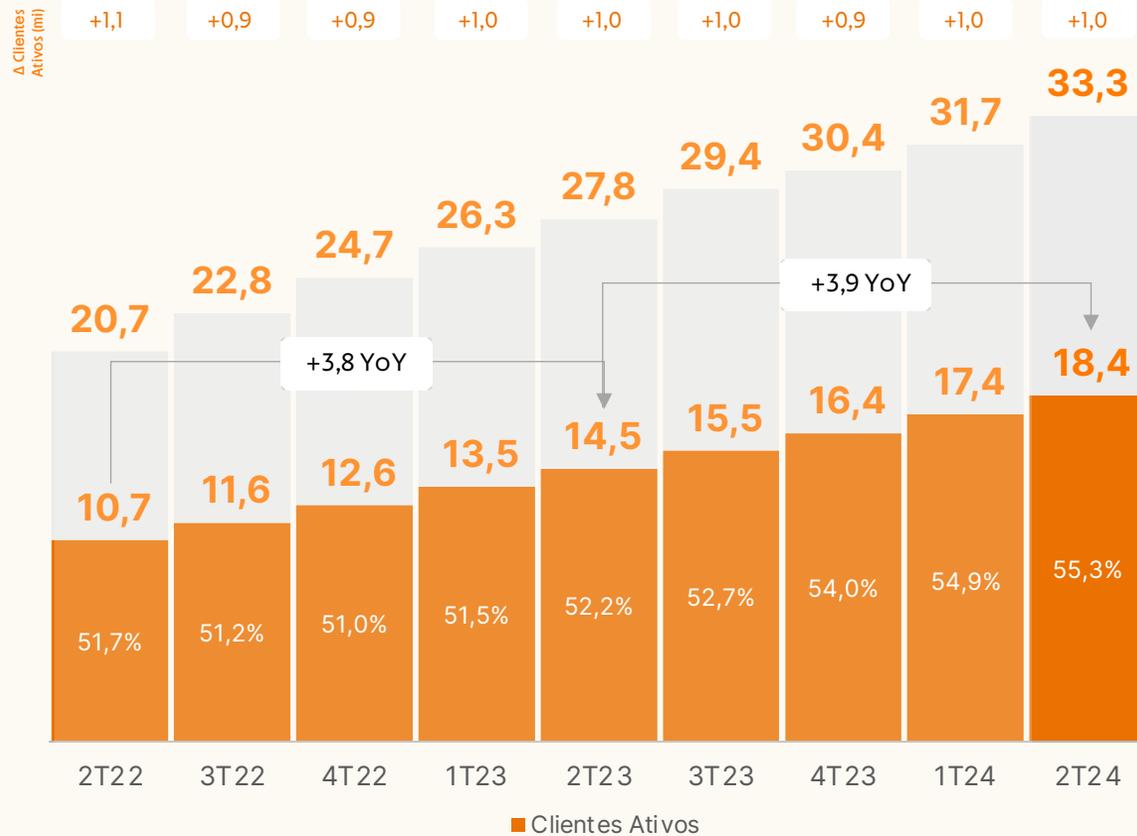


Ativação de clientes e engajamento: uma tendência positiva e consistente

Clientes Totais

Número Total de Clientes

Em milhões



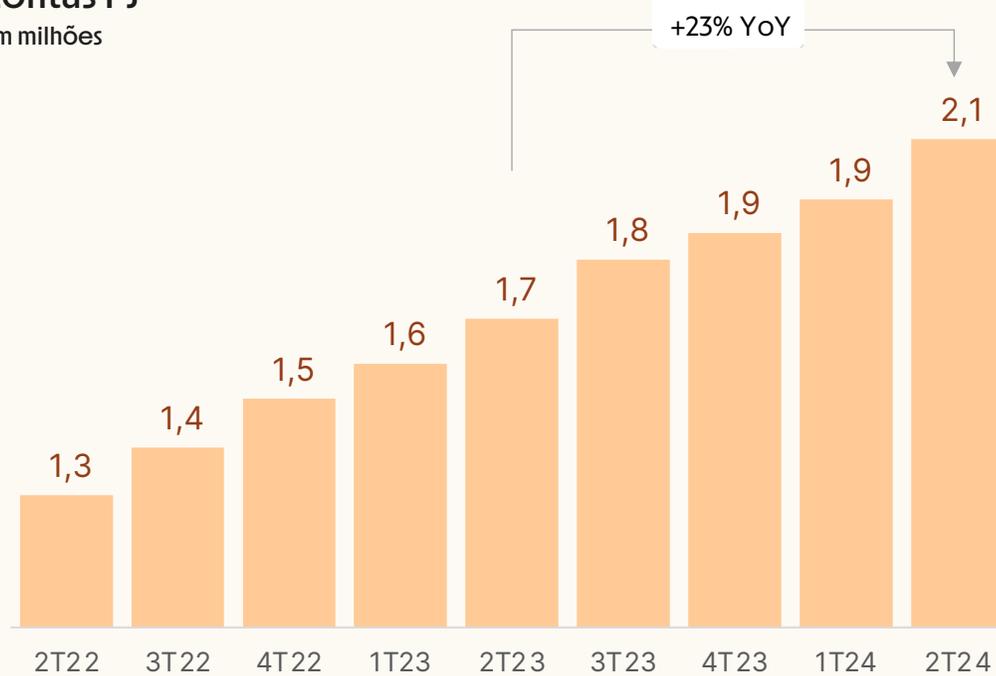
Clientes PJ

~80% Taxa de Ativação

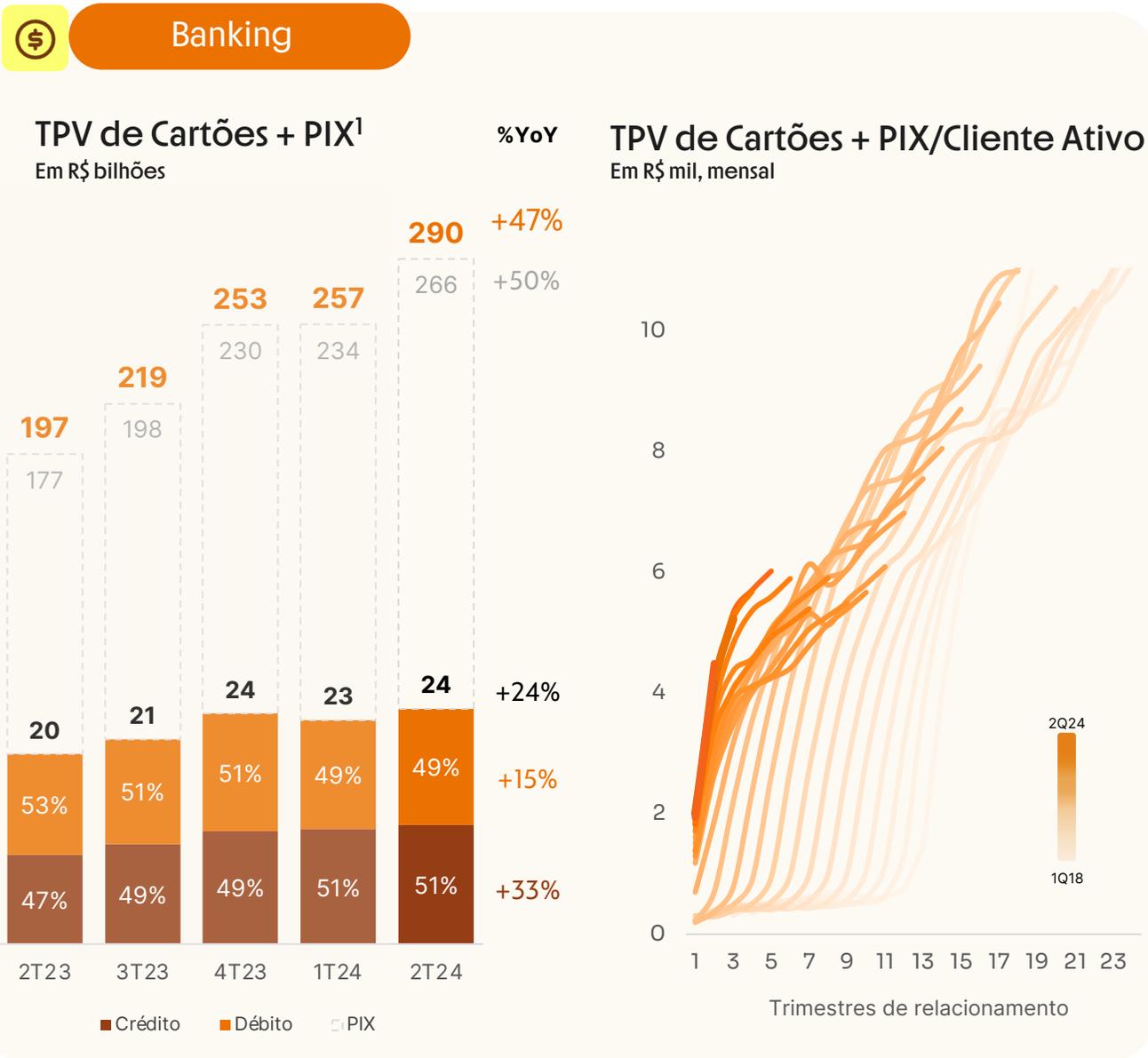


Contas PJ

Em milhões

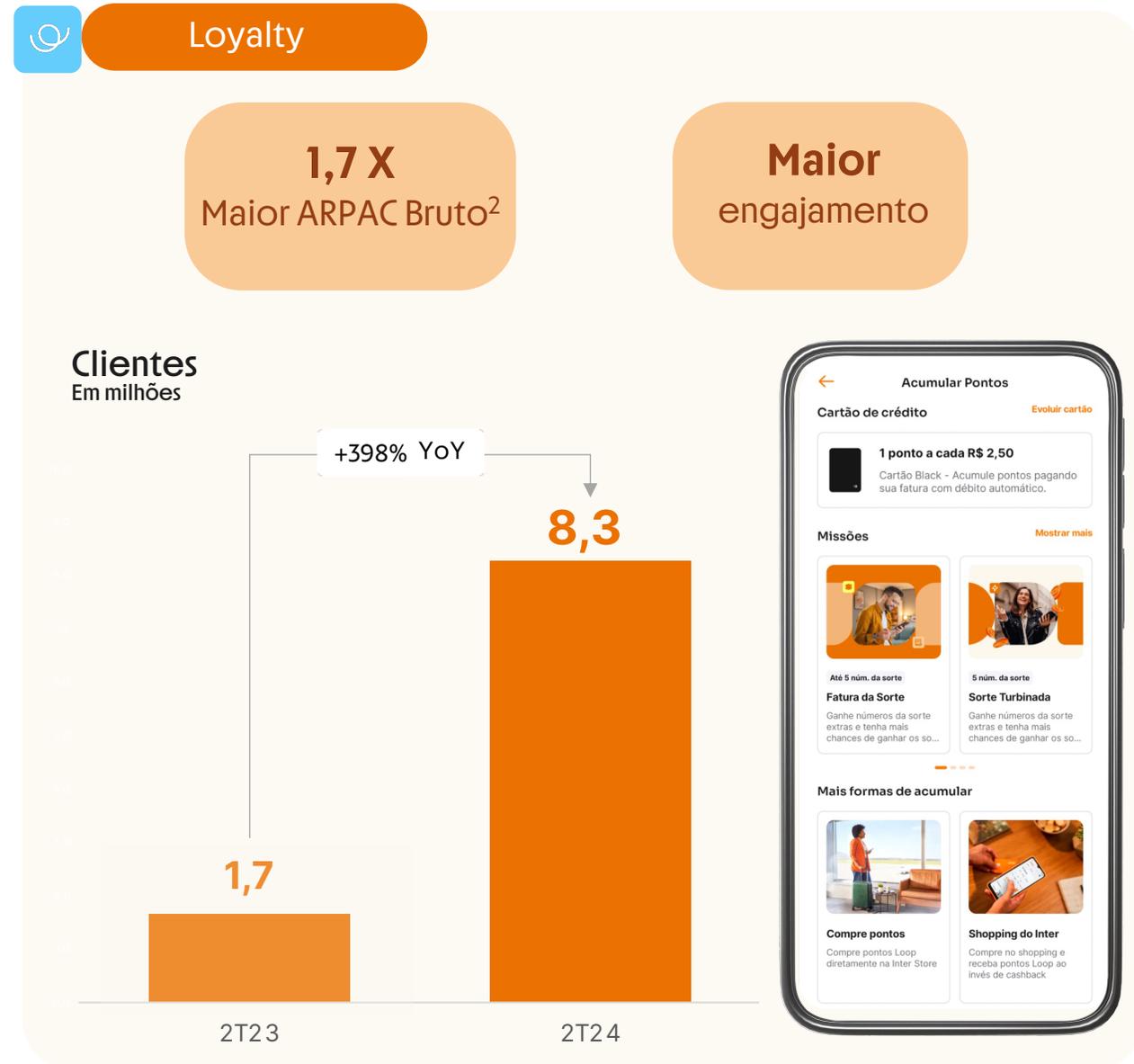
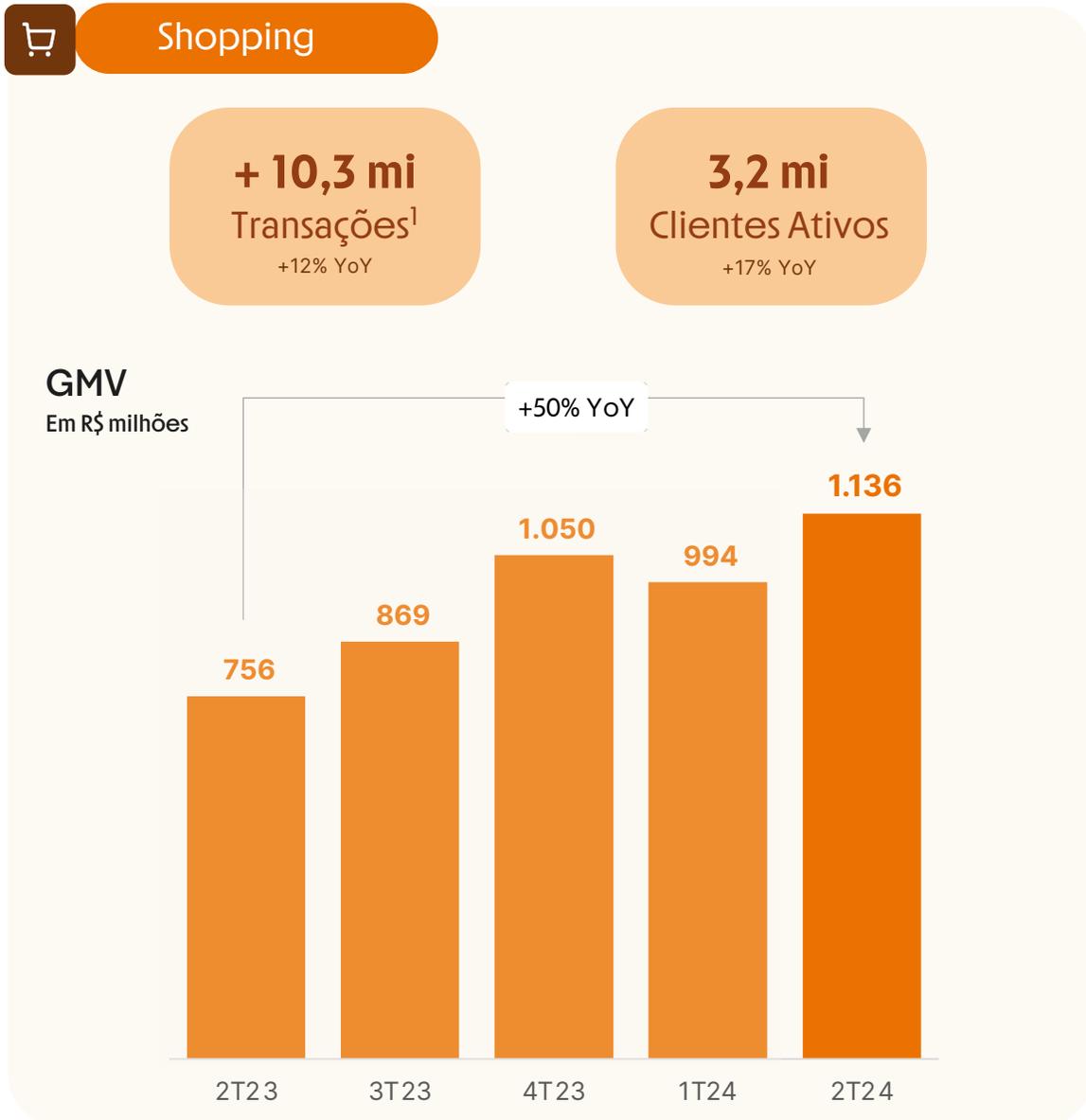


Plataforma transacional cria grande oportunidade para o consumer finance



Fonte: Banco Central do Brasil. Nota 1: A altura do volume de transações PIX foi ajustada para se adequar à página.. Nota 2: Carteira de consumer finance inclui PIX crédito, boleto parcelado, cheque especial, BNPL e outras linhas de crédito não-colateralizadas.

Shopping e Loyalty: engajando clientes no Super App



Nota 1: Número de transações através da Inter Shop durante o trimestre. Nota 2: ARPAC Médio de Clientes Loop vs ARPAC Médio de Clientes não Loop.

Seguros e Investimentos: oportunidades de *cross-selling*

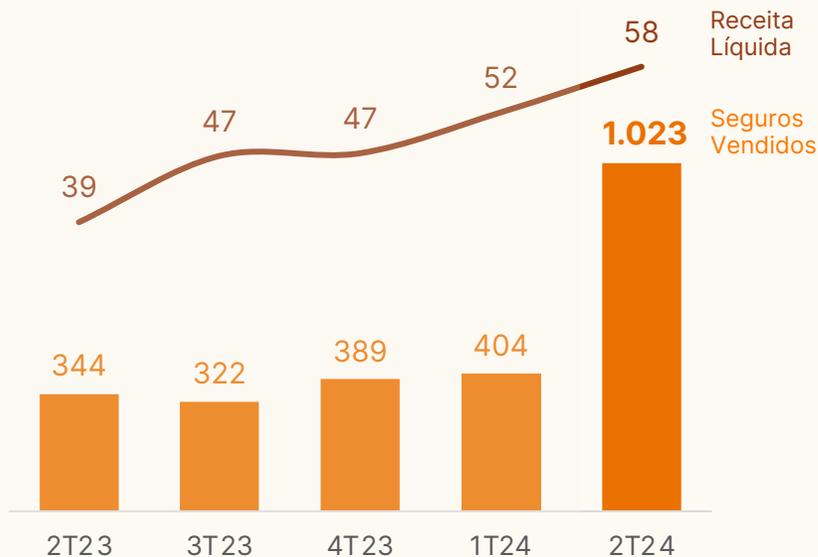


Seguros

2,6 mi
Clientes Ativos
+70% YoY

+ 650 k
Vendas de Seguro FGTS
Novo Produto

Vendas e Receita
Em mil e em R\$ milhões

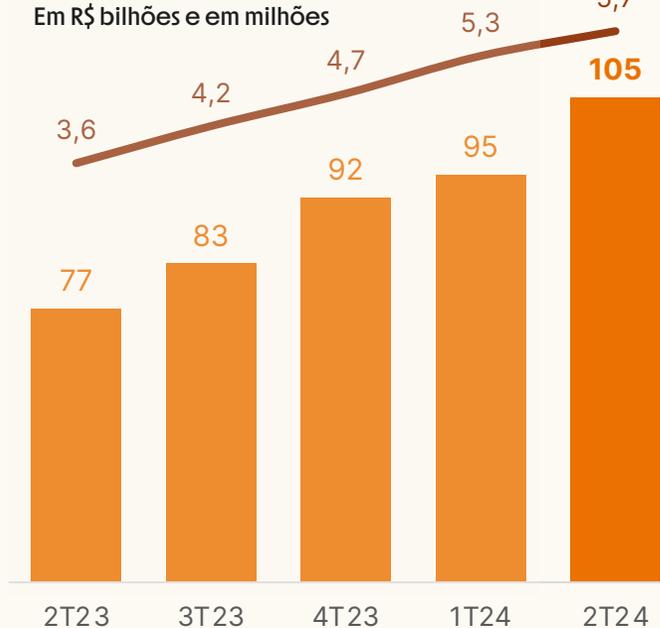


Investimentos

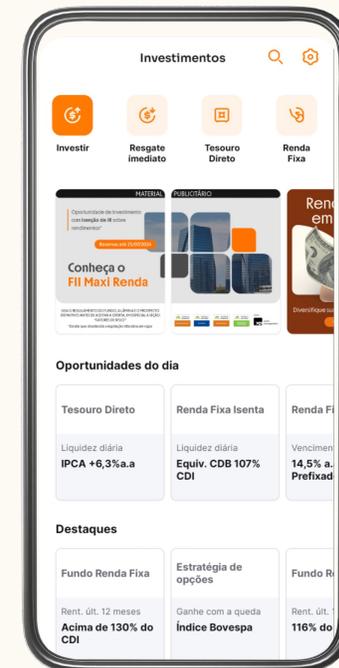
R\$ 2,1 bi
AuC Meu Porquinho
+55% YoY

R\$ 11 bi
Renda Fixa de Terceiros
+48% YoY

AuC & Clientes Ativos
Em R\$ bilhões e em milhões

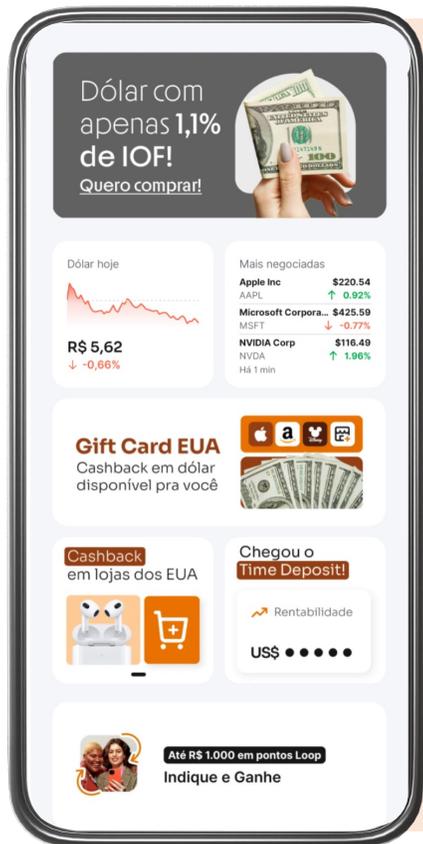


Clientes Ativos
Ativos em Custódia



Global: expandindo nossa oferta de produtos nos EUA

 Global



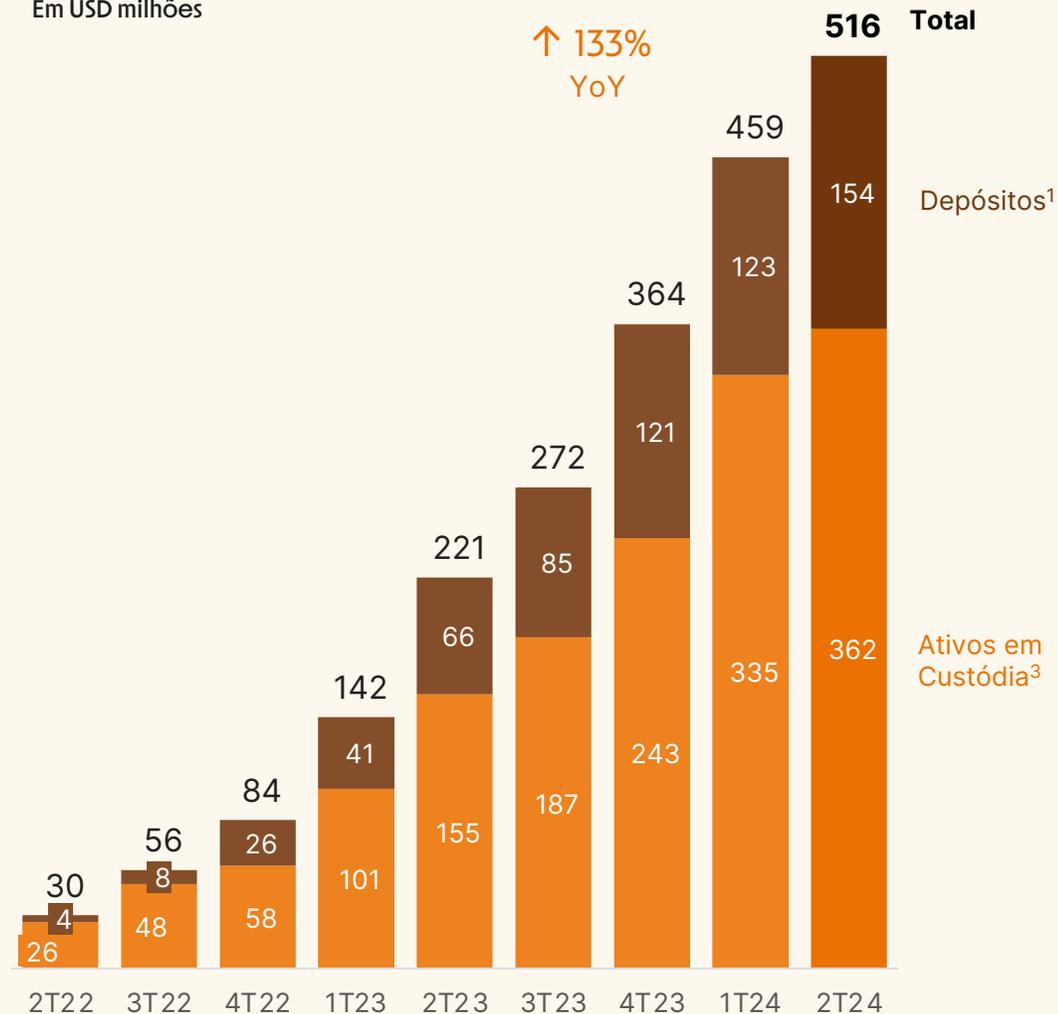
3,3 milhões
Clientes Globais



AuC & Depósitos em USD

Em USD milhões

↑ 133%
YoY



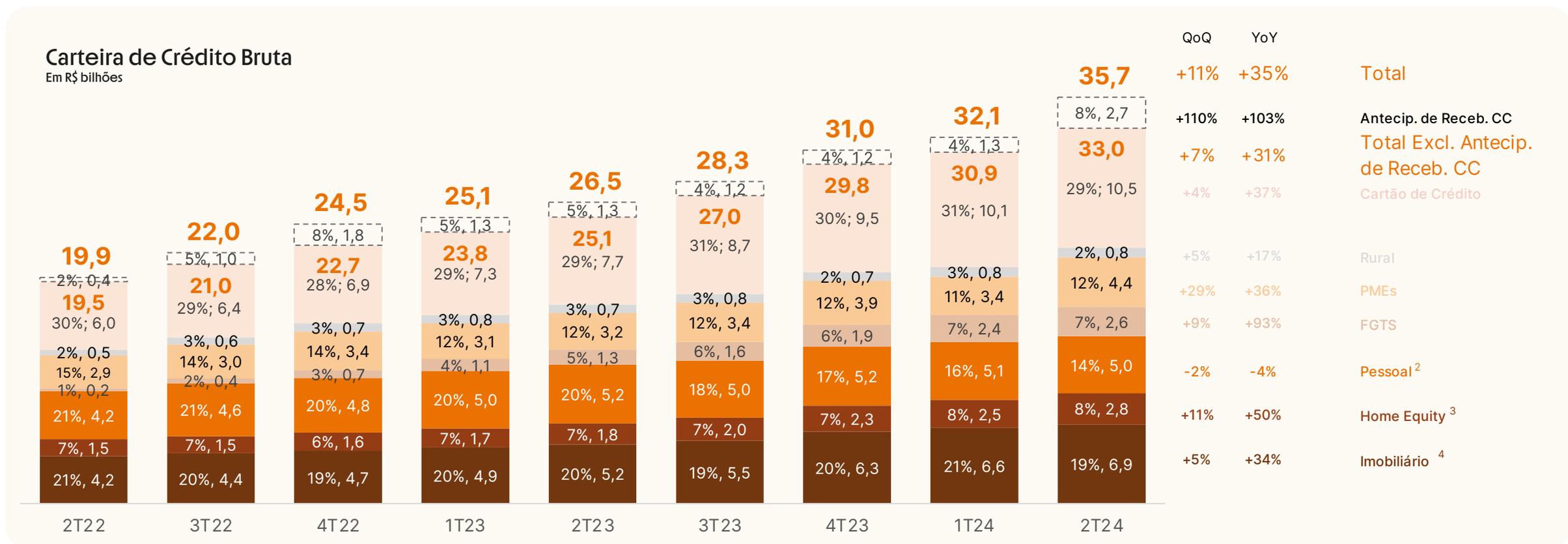
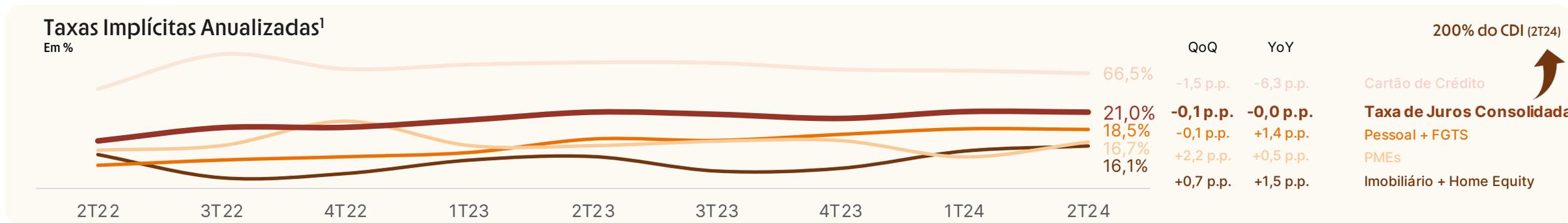
Nota 1: Valor incluído no saldo de Depósitos à Vista e a Prazo nas Demonstrações Financeiras IFRS. Inclui títulos sob Custódia de Valores Mobiliários da Inter&Co. Nota 3: Ativos em Custódias de Valores Mobiliários da Inter&Co.

Agenda

1. CEO Overview
2. Atualizações do negócio
3. Performance Financeira



Crescimento de crédito acima do mercado

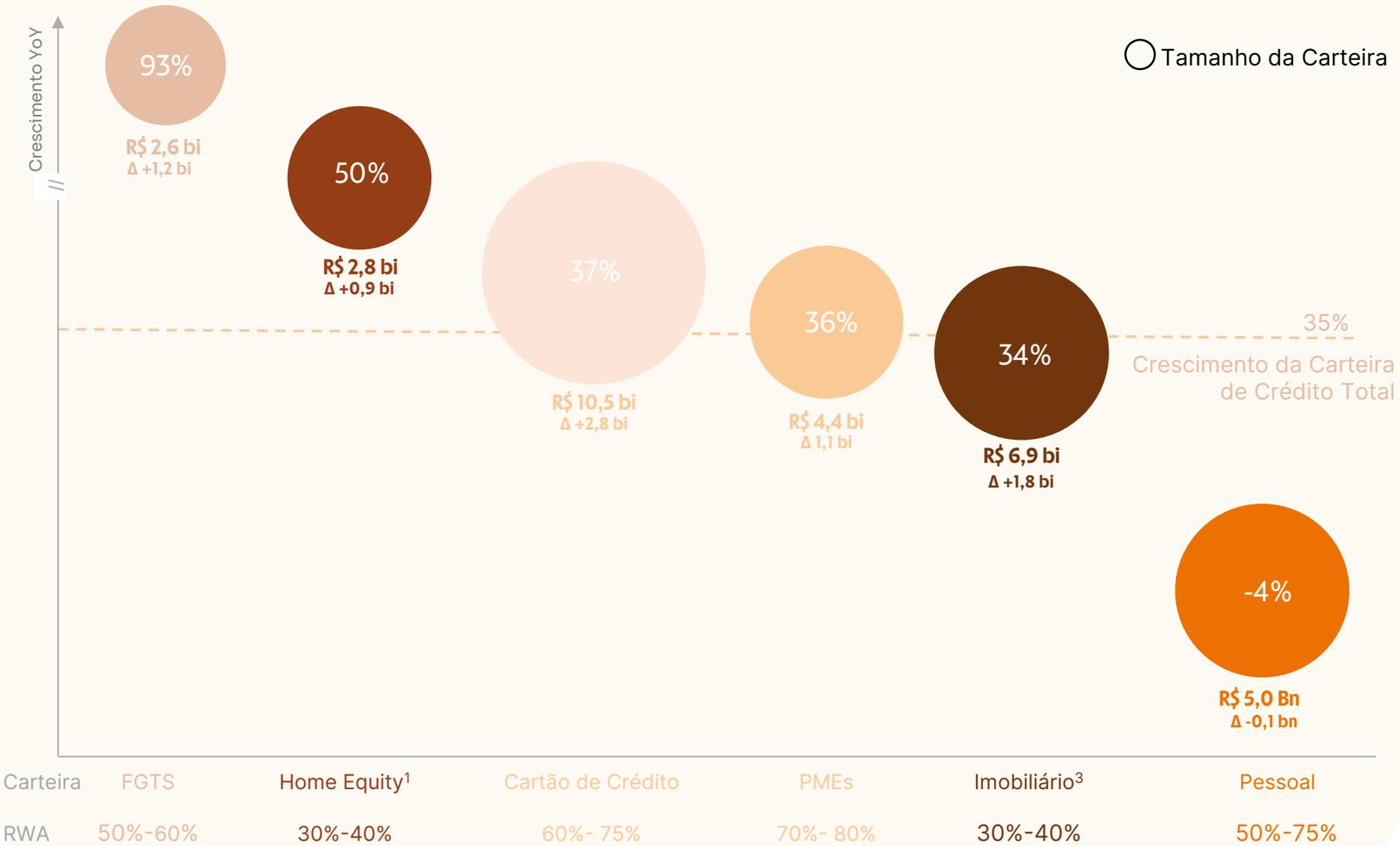


Nota 1: Incluindo os resultados de hedge accounting de cada carteira, conforme destacado na nota 27 das Demonstrações Financeiras em IFRS de acordo com as "Futuro e Swaps". Nota 2: Pessoal inclui consignado, cheque especial, renegociação de cartão de crédito e outros créditos, excluindo FGTS. Nota 3: Home Equity inclui as carteiras PJ e PF. Nota 4: Excluindo Home Equity.

Alocação de capital com foco em maximizar o ROE

Crescimento e Total da Carteira de Crédito Bruta 2T24

Em % YoY e em R\$ bilhões

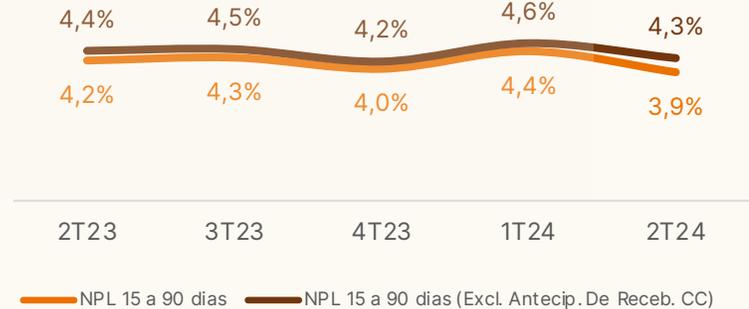


Nota 1: Home Equity inclui as carteiras PJ e PF. Nota 2: Pessoal inclui consignado, cheque especial, renegociação de cartão de crédito e outros créditos, excluindo FGTS. Nota 3: Excluindo Home Equity.

Perspectiva estável, com melhoria sequencial nas safras de C.C.

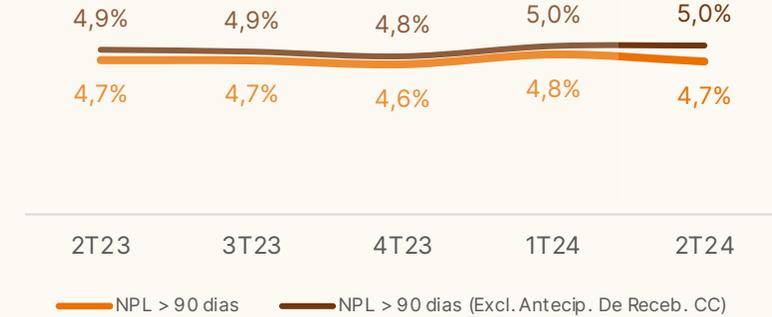
NPL 15 a 90 dias¹

Em %



NPL > 90 dias¹

Em %



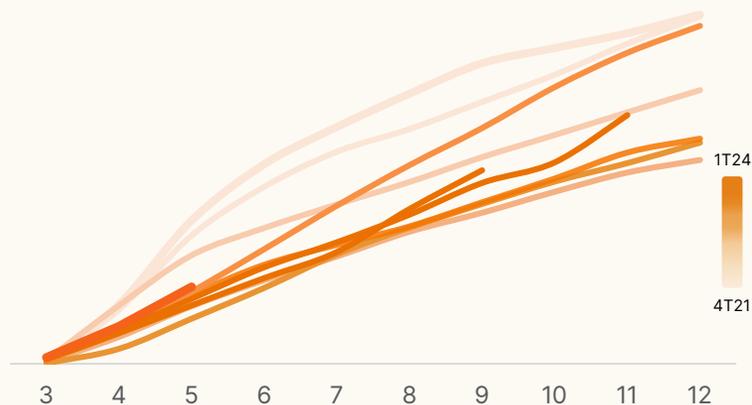
Melhor tendência de NPL, com baixa histórica de NPL 15 a 90 dias



Novas safras de Cartões continuam apresentando boa performance

NPL de Cartão de Crédito > 90 dias por Safra²

Em %



Formação de NPL e Estágio 3³

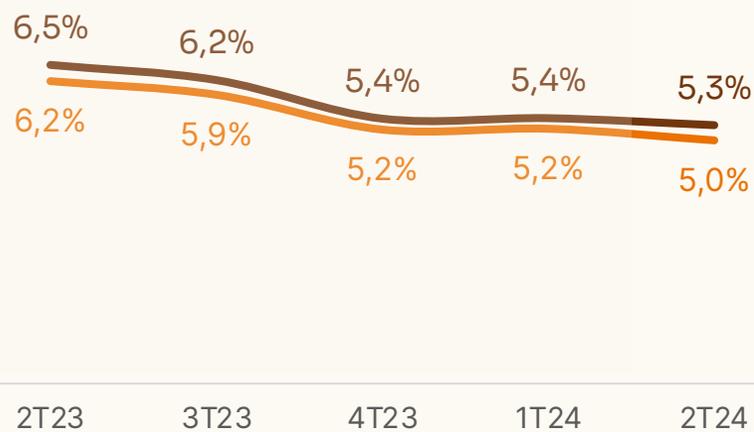
Em %



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.

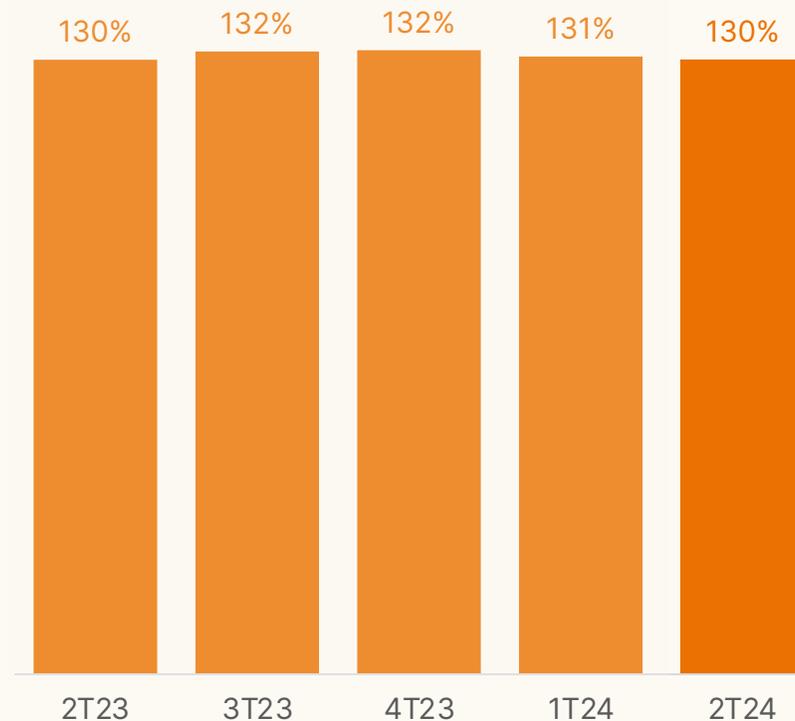
Custo de risco e índice de cobertura em níveis estáveis

Custo de Risco¹
Em %



— Custo de Risco — Custo de Risco (Exc. Antecip. de Receb. CC)

Índice de Cobertura²
Em %



Custo de risco atingiu o menor nível desde 2022



Carteiras com garantia proporcionam resiliência



Forte aceleração do crescimento de depósitos



~17 milhões de clientes confiando no Inter com seus depósitos

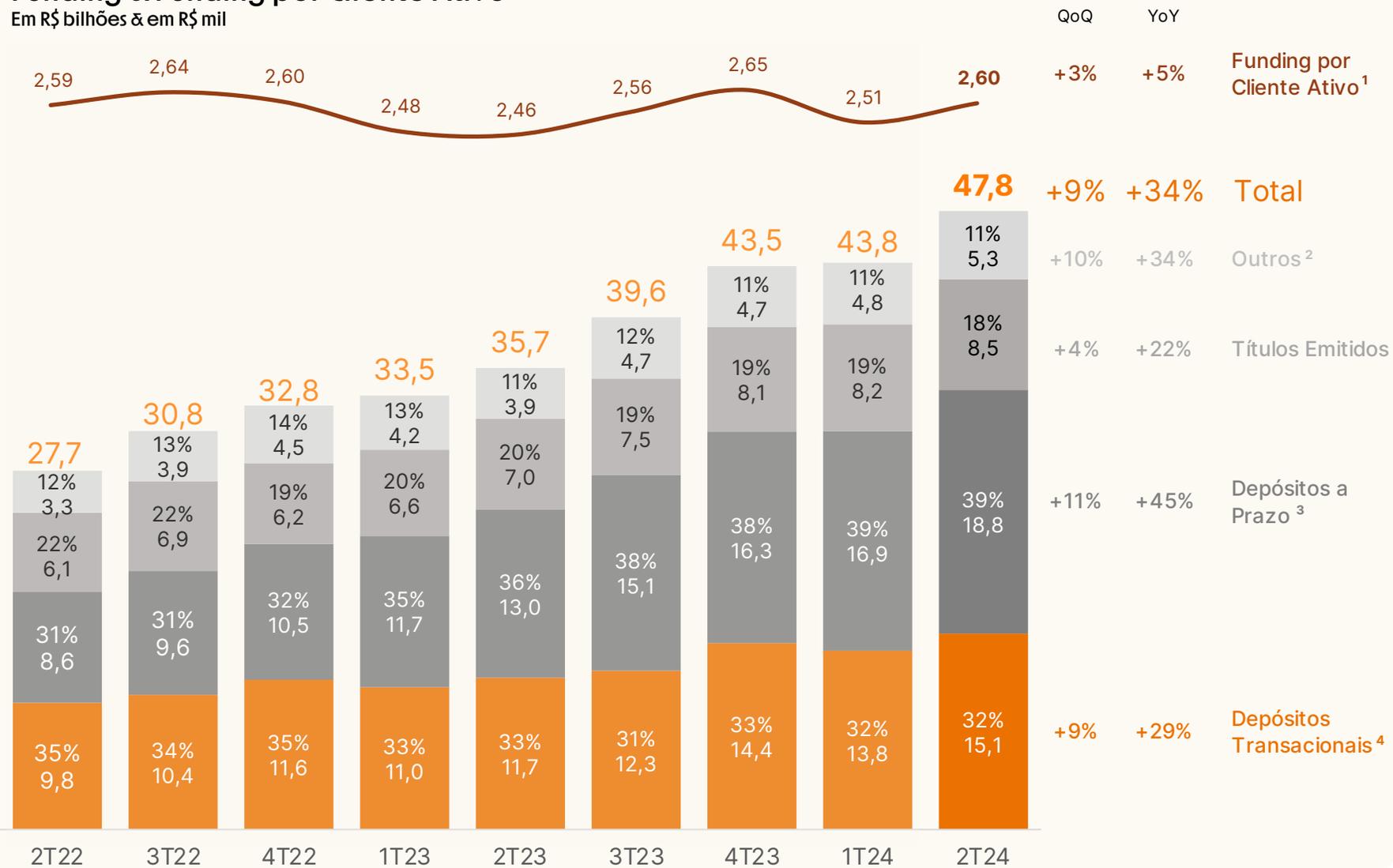


Maior crescimento anual de depósitos desde o 1T23



Funding & Funding por Cliente Ativo

Em R\$ bilhões & em R\$ mil

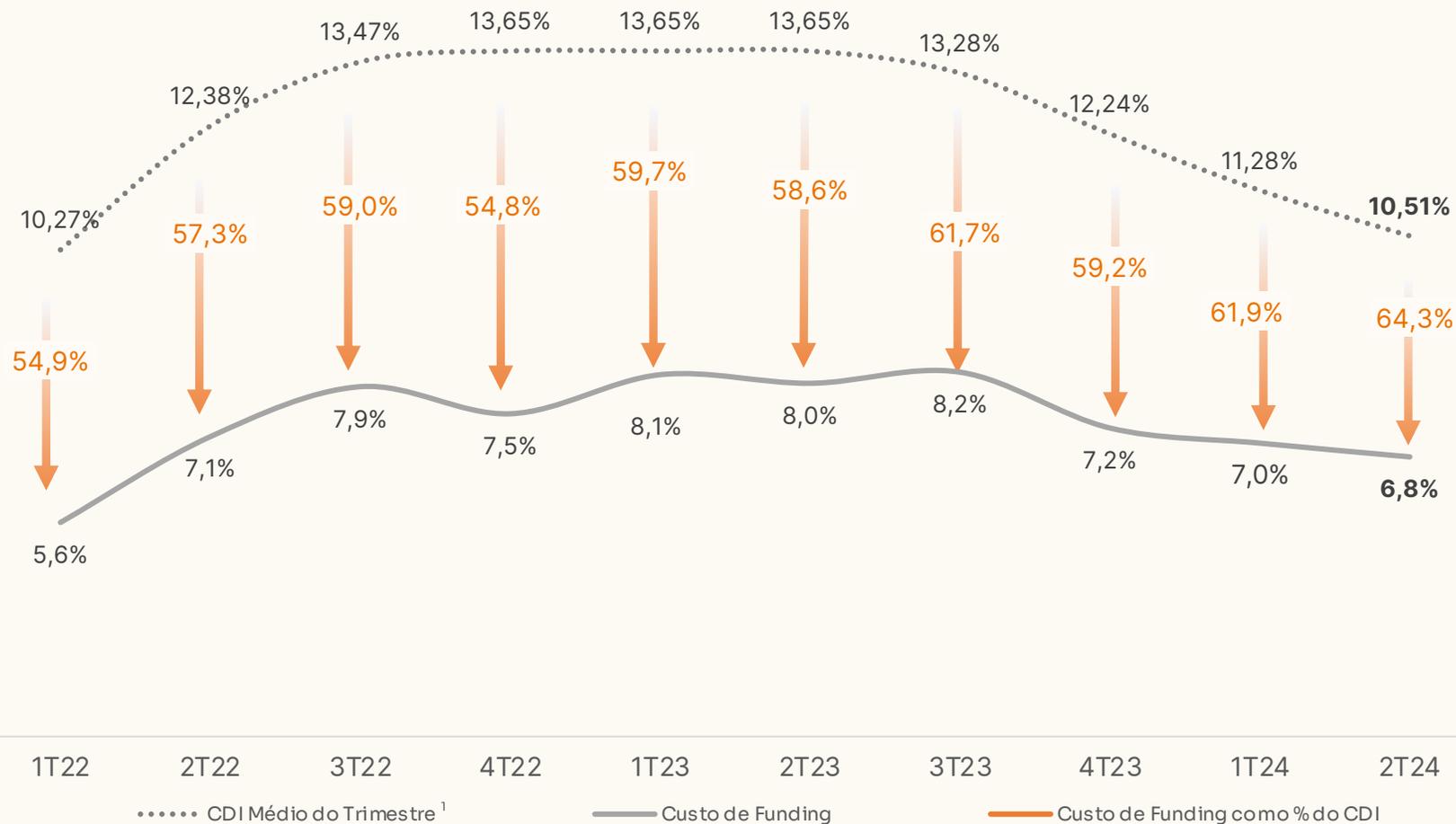


Nota 1: Funding por cliente ativo considera funding total dividido pelo número total de clientes ativos do trimestre. Nota 2: Inclui depósitos de poupança, credores por recursos a liberar e passivos com instituições financeiras (títulos vendidos com operações compromissadas, depósitos interfinanceiros e empréstimos e repasses) Nota 3: Excluindo o saldo de Conta com Pontos. Nota 4: Inclui o saldo de Conta com Pontos e depósitos à vista.

Baixo custo de funding continua uma forte vantagem competitiva

Custo de Funding

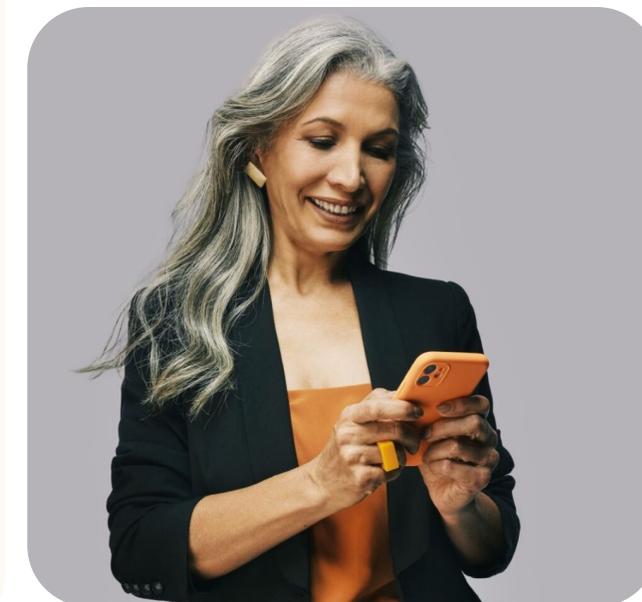
Em %, anualizado



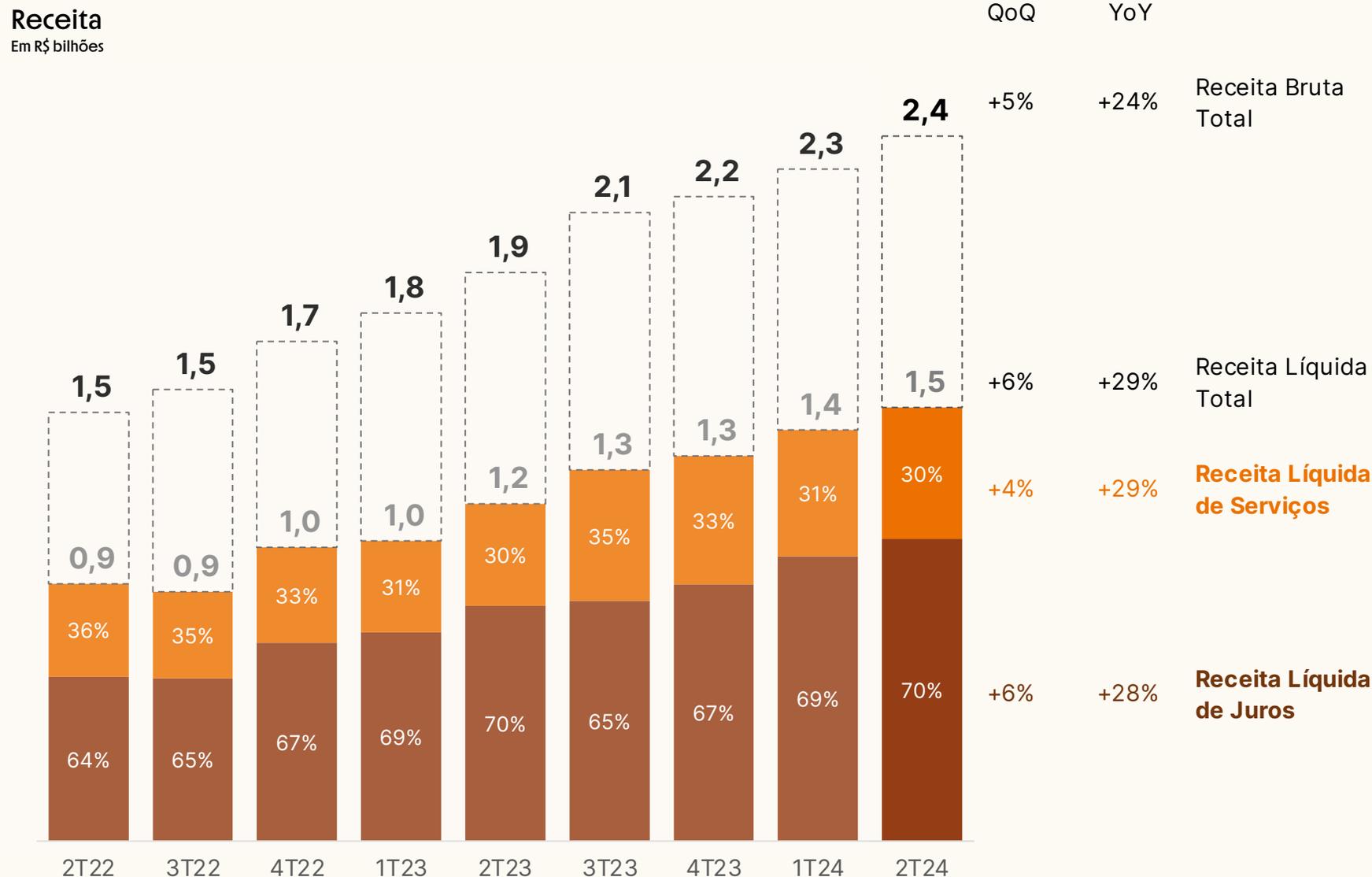
Menor custo de funding desde o 1T22, alcançando 6,8%



Depósitos Transacionais e queda do CDI melhorando a performance



Crescimento de receita consistente em todas as avenidas



 Reprecificação da carteira compensada pela menor inflação no trimestre
 Dinâmica positiva do crescimento da carteira de consumer finance para os próximos trimestres



Nota: Definições no Glossário desta Apresentação de Resultados.

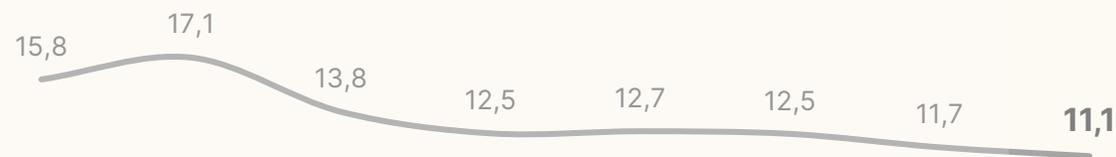
Maximizando resultados com economia de escala e monetização de clientes

Evolução do ARPAC e CTS

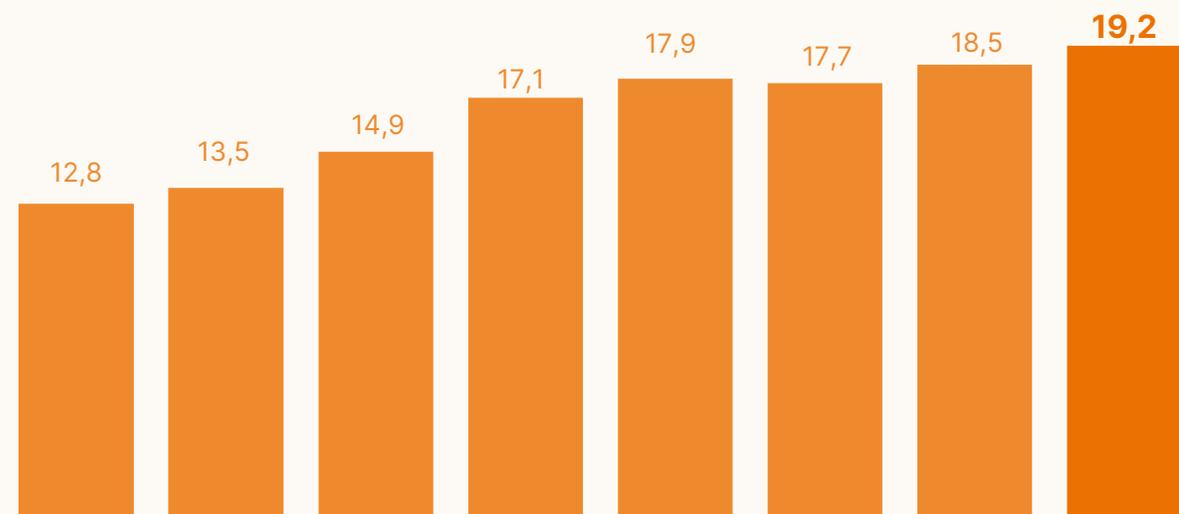
Em R\$, mensal



QoQ +1% YoY +2% ARPAC Líquido



-5% -11% Custo de Servir



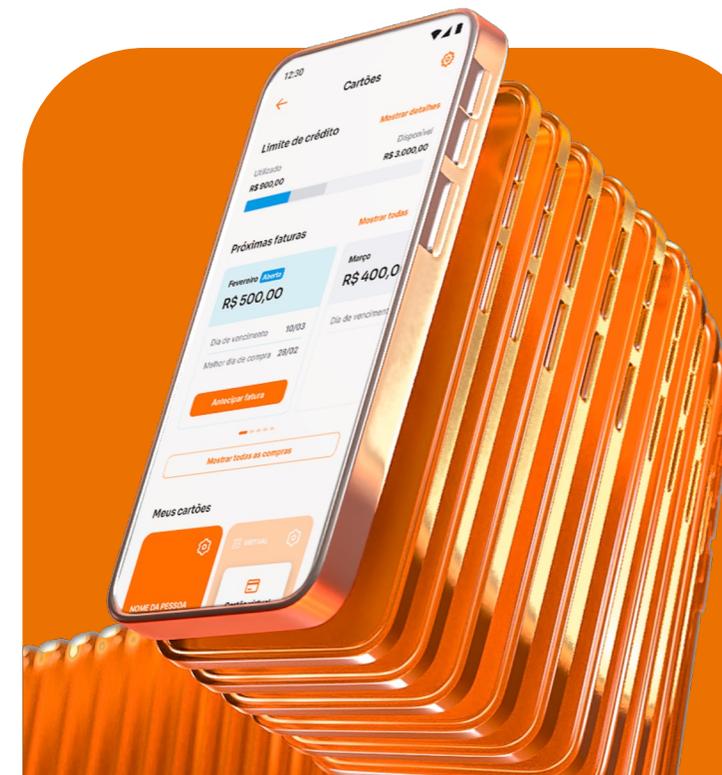
+4% +12% Margem por Cliente Ativo (Líquida de Despesa com Juros)



Forte ARPAC e CTS em queda



Margem por cliente ativo recorde¹



Nota 1: Líquida de despesas com juros.

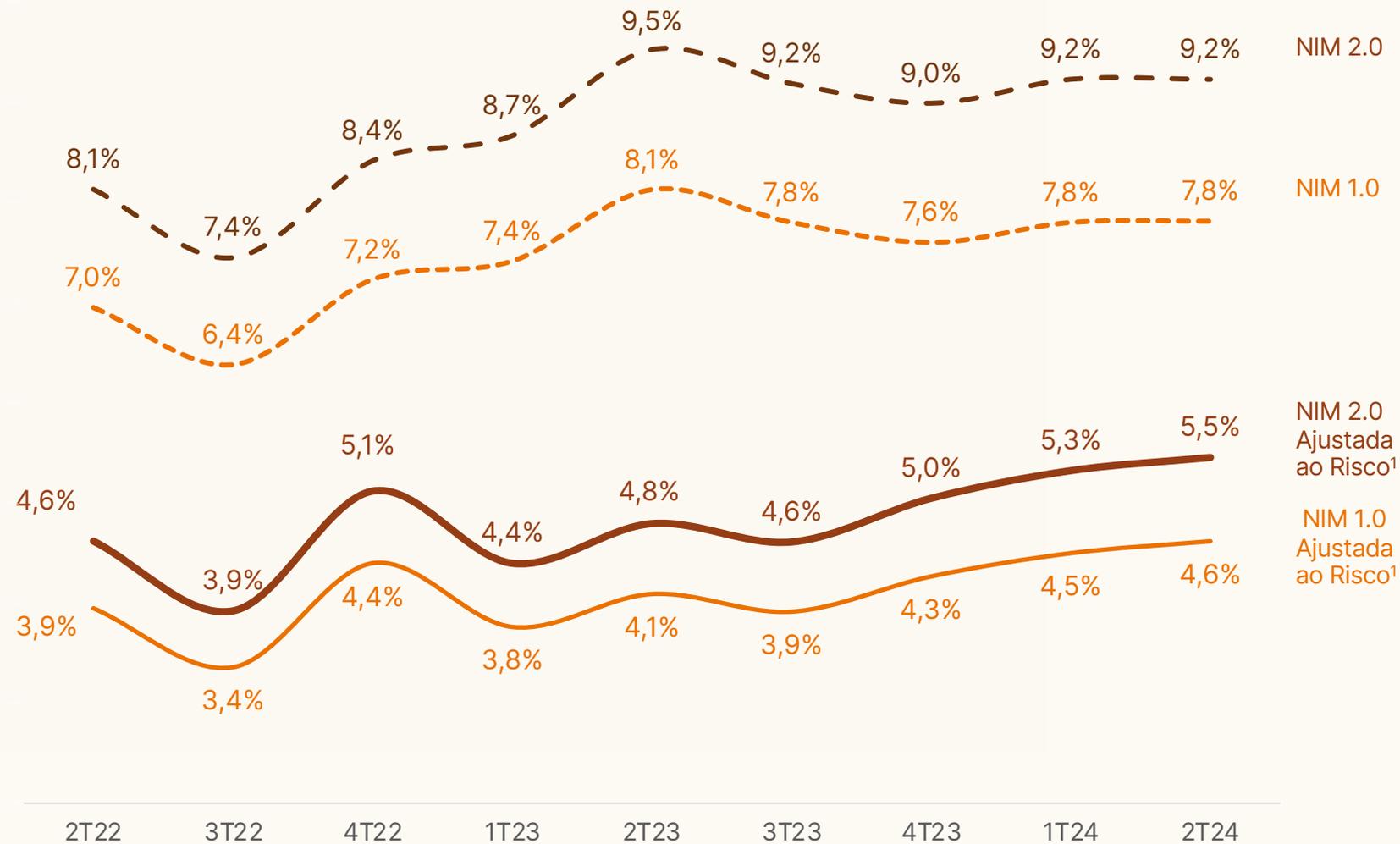
4º trimestre consecutivo de melhoria na NIM ajustada ao risco



NIMs ajustadas ao risco
recordes

NIM Ajustada ao Risco

Em %

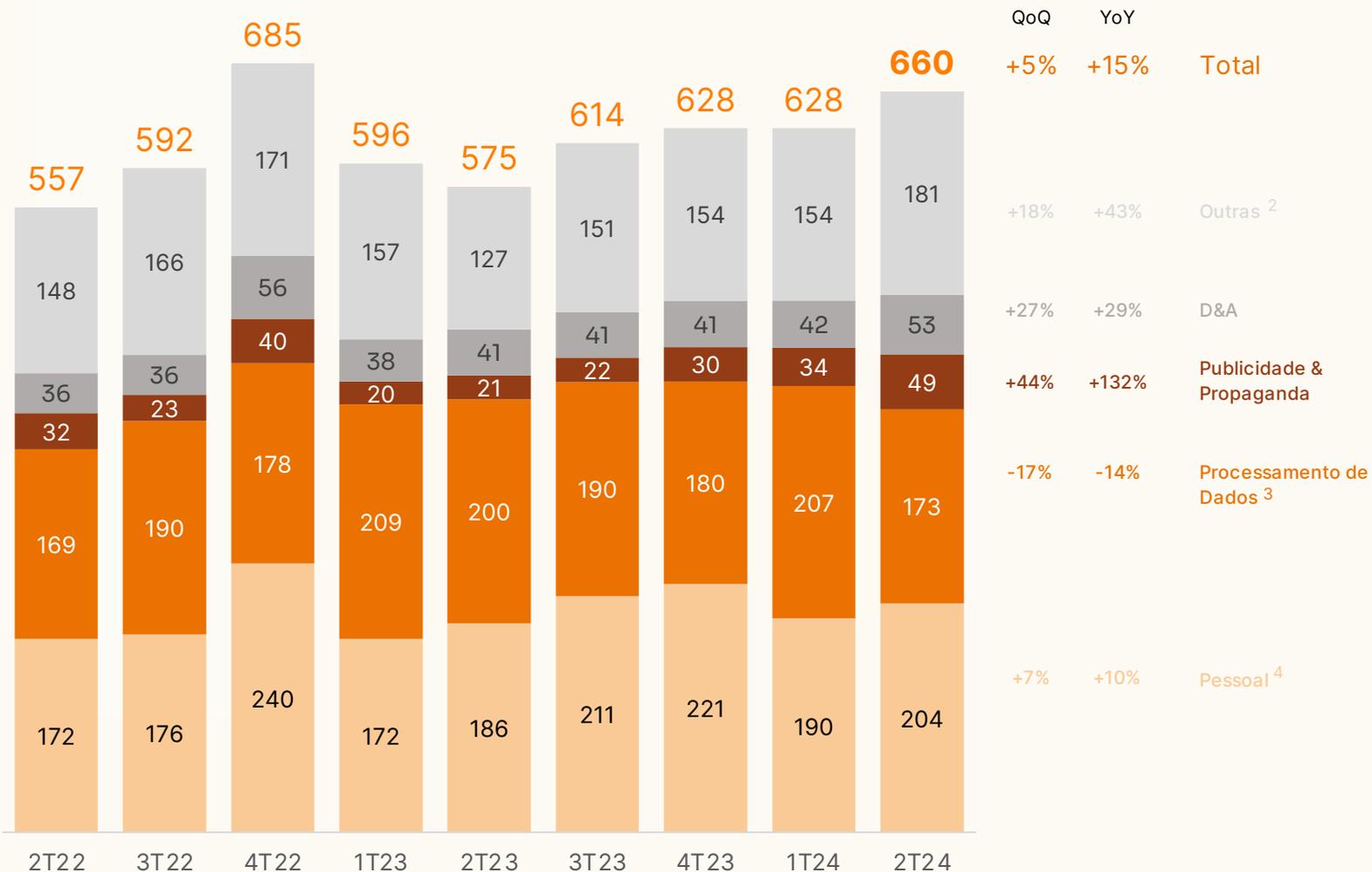


Nota 1: Excluindo o Resultado de perdas esperadas da Receita Líquida de Juros. Veja o glossário para definição completa.

Despesas em áreas estratégicas que impulsionam valor de longo prazo

Detalhamento de Despesas¹

Em R\$ milhões



Áreas estratégicas:

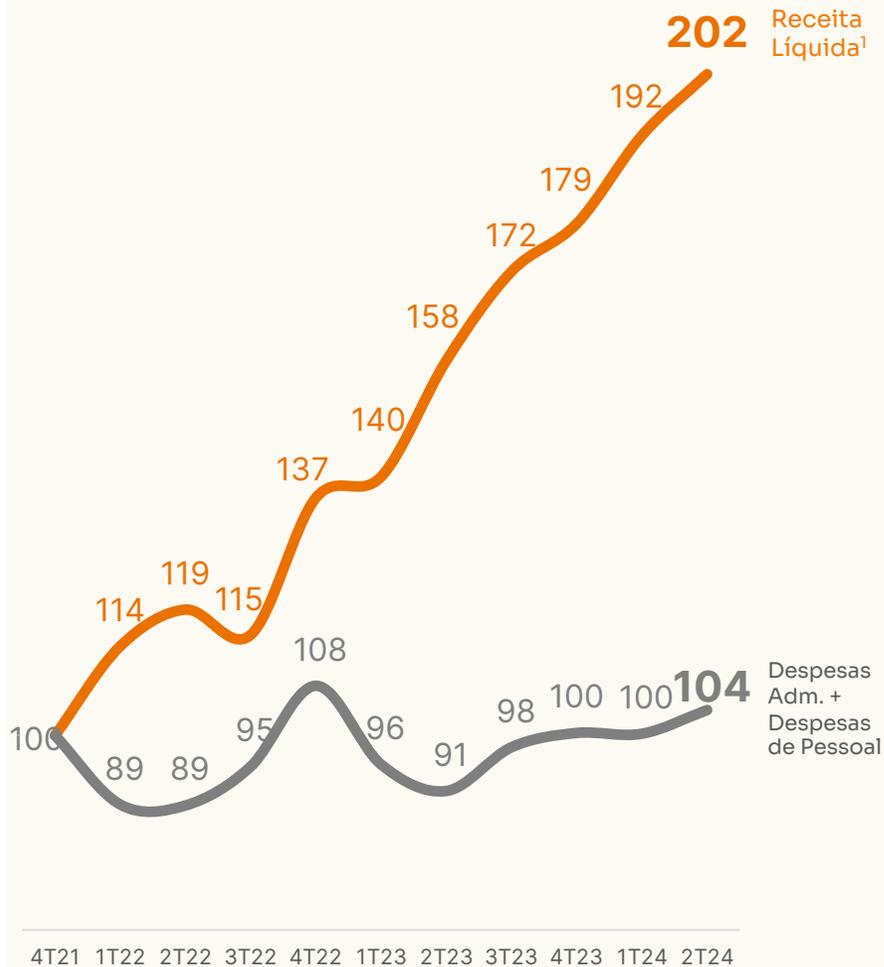
- Pessoas
- Marketing e branding
- Tecnologia



Crescimento de receita e controle de despesas consistentes

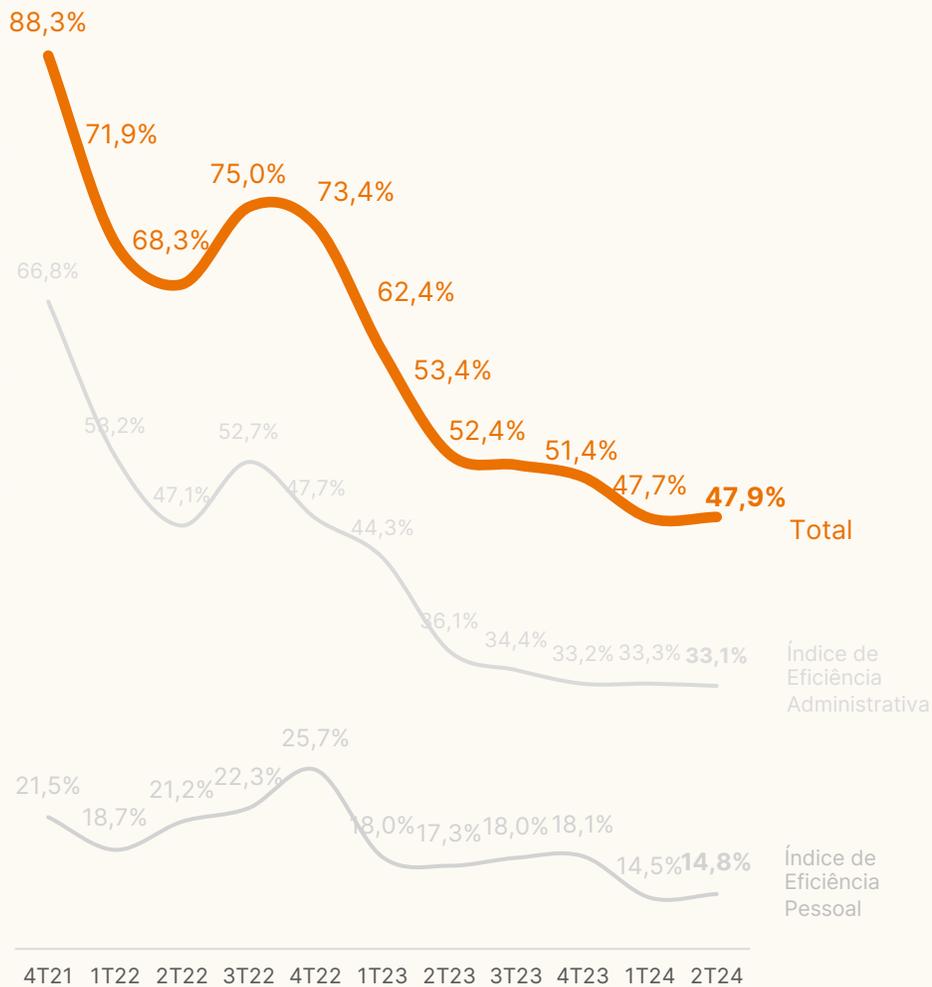
Receitas vs. Despesas

Em %, indexado a base 100



Índice de Eficiência

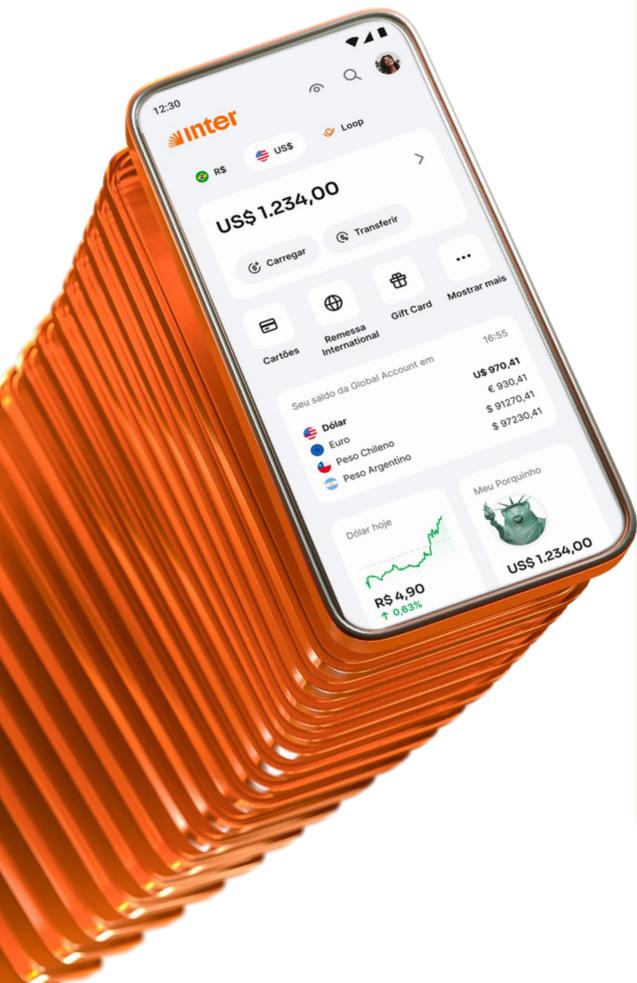
Em %



 Índice de Eficiência consistente, em linha com o plano
 Tendência positiva de alavancagem operacional

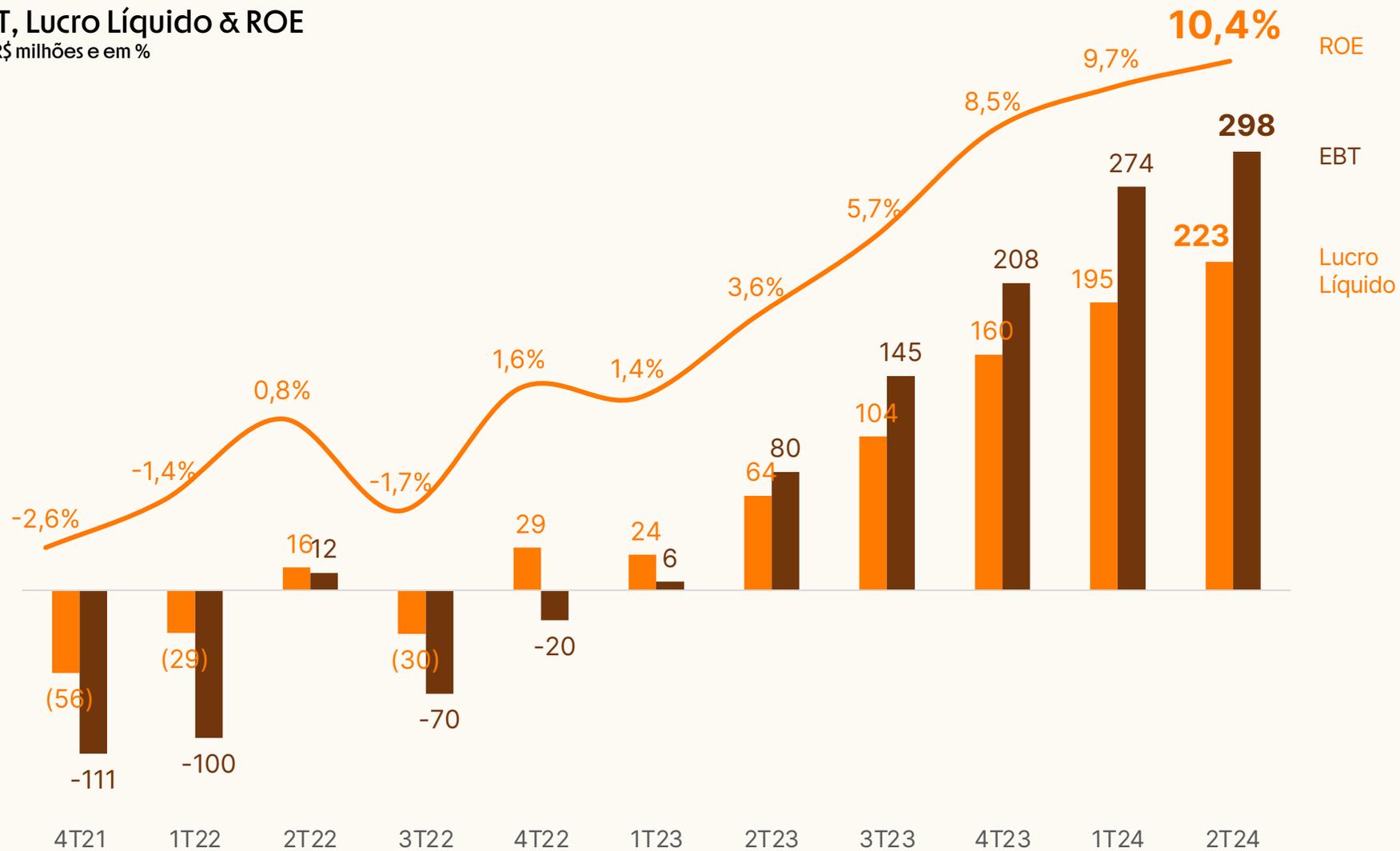


Ultrapassando a marca de 10% de ROE

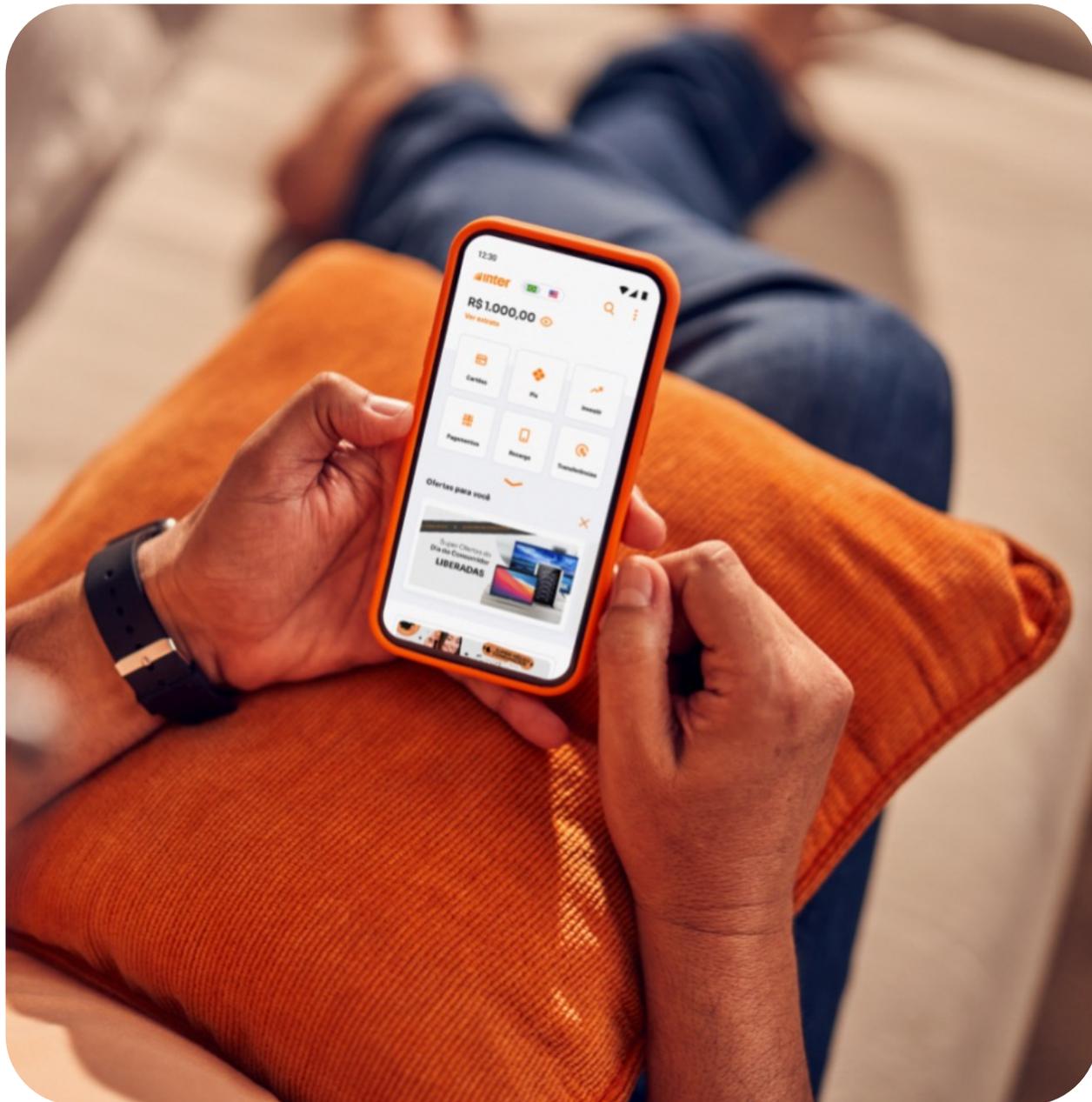


EBT, Lucro Líquido & ROE

Em R\$ milhões e em %

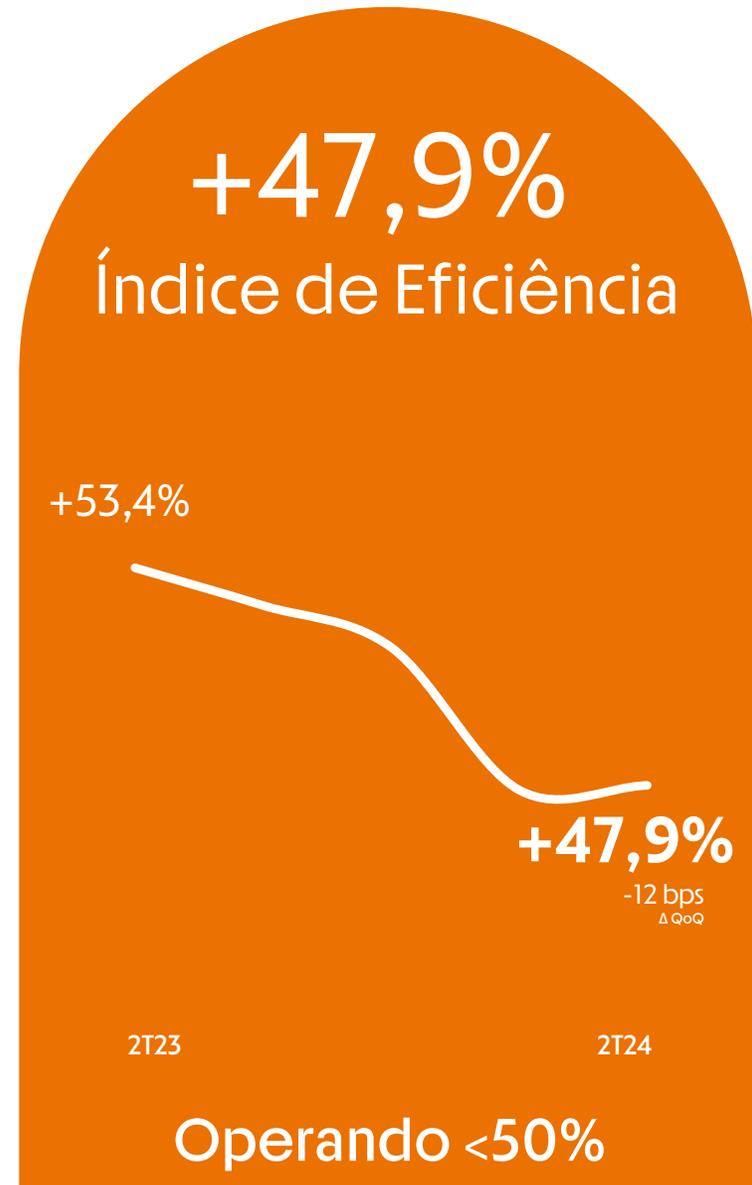
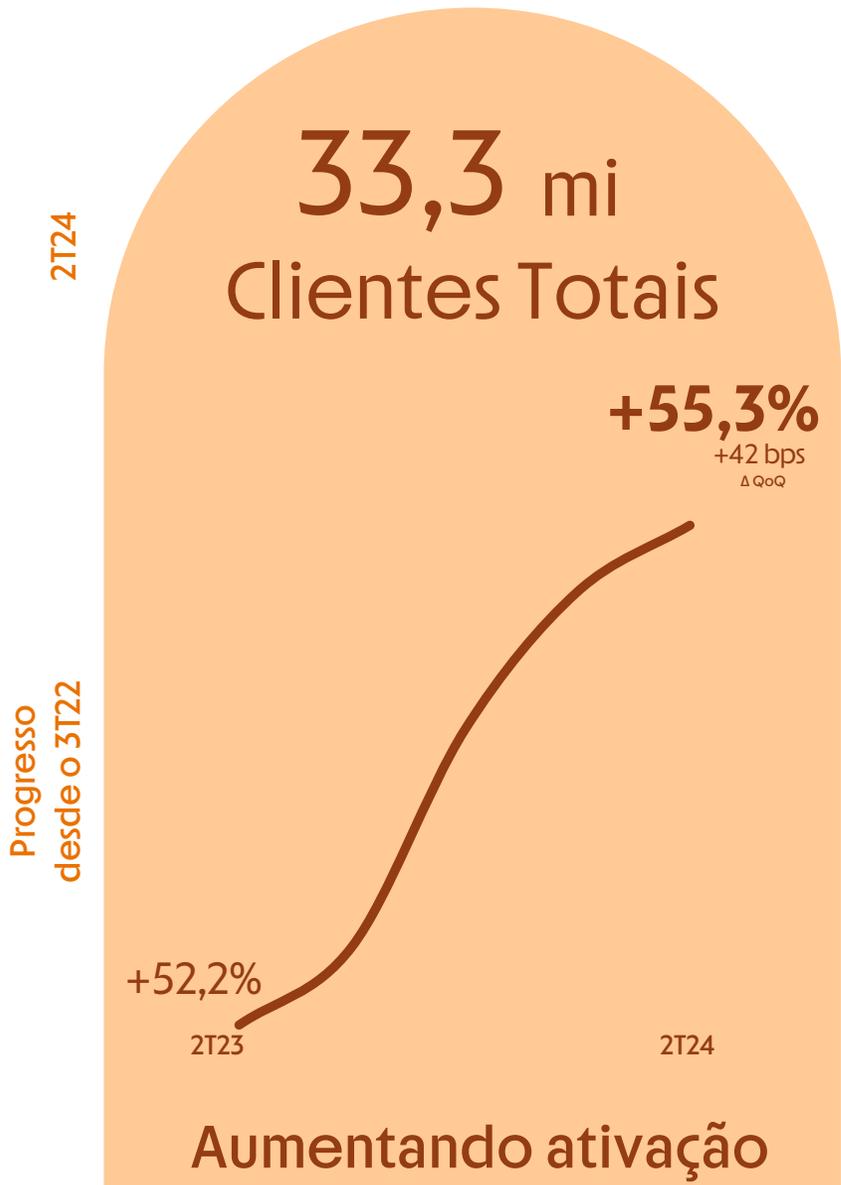


Nota: Definições no Glossário desta Apresentação de Resultados.



Considerações Finais

2T24: Consistência na execução do plano 60/30/30



Nota: Definições no Glossário desta Apresentação de Resultados.

Dando boas vindas aos novos membros do time executivo

Mudanças na organização



Alexandre Riccio
CEO Brasil



Rafaela Vitória
Economista-Chefe e DRI

Novos diretores



Rui Leandro
Diretor Tributário



Mônica Saccarelli
Diretora de Investimentos



Marcelo Dantas¹
Diretor de Finanças

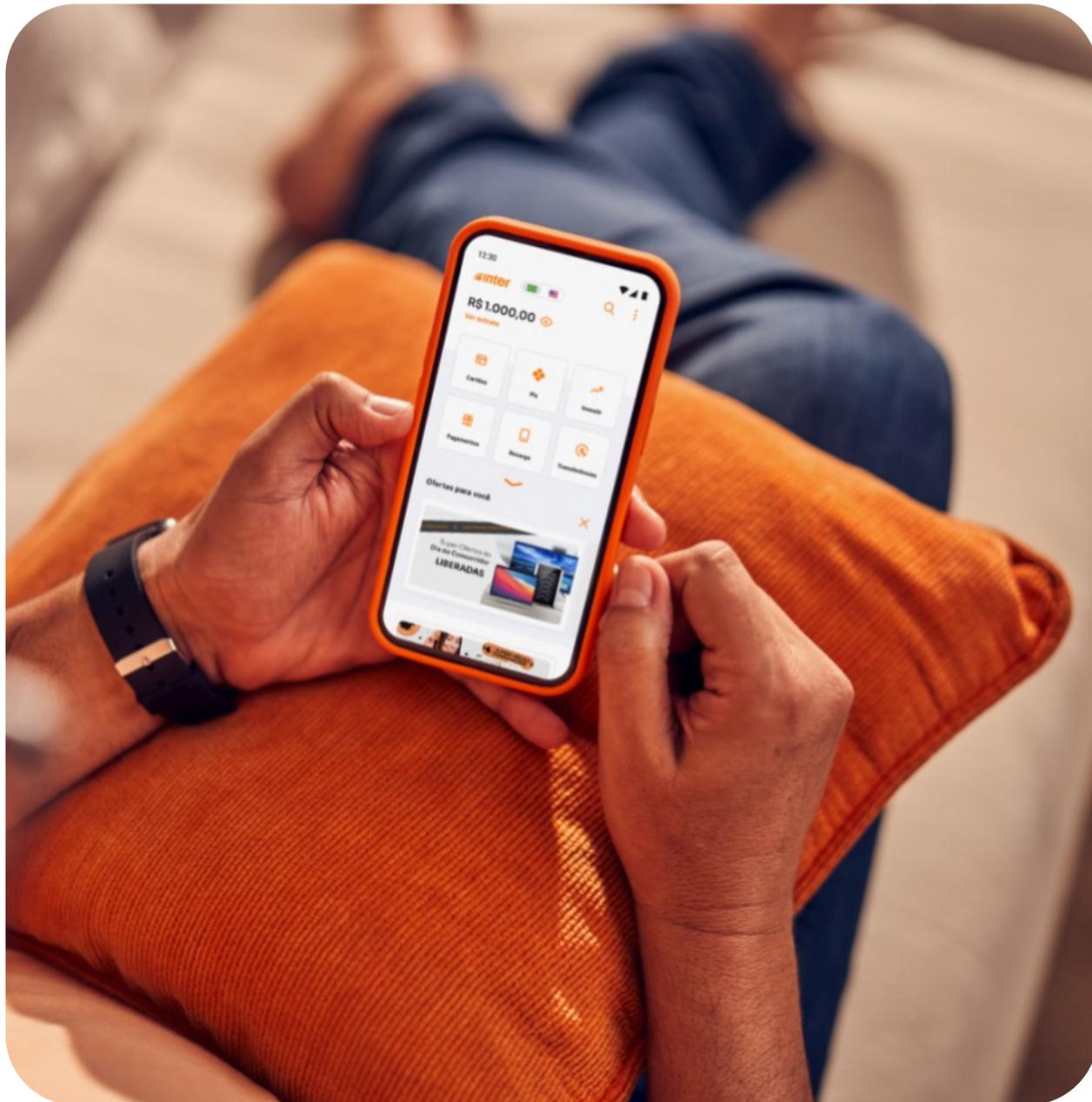


Fernando Bacchin
Diretor de Produtos Transacionais

Membros do Conselho



Jim Allen
Membro Independente do Conselho

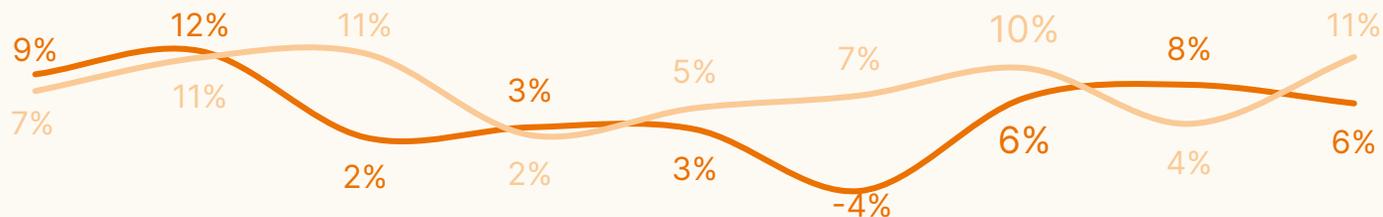


Anexo

Índice de Basileia

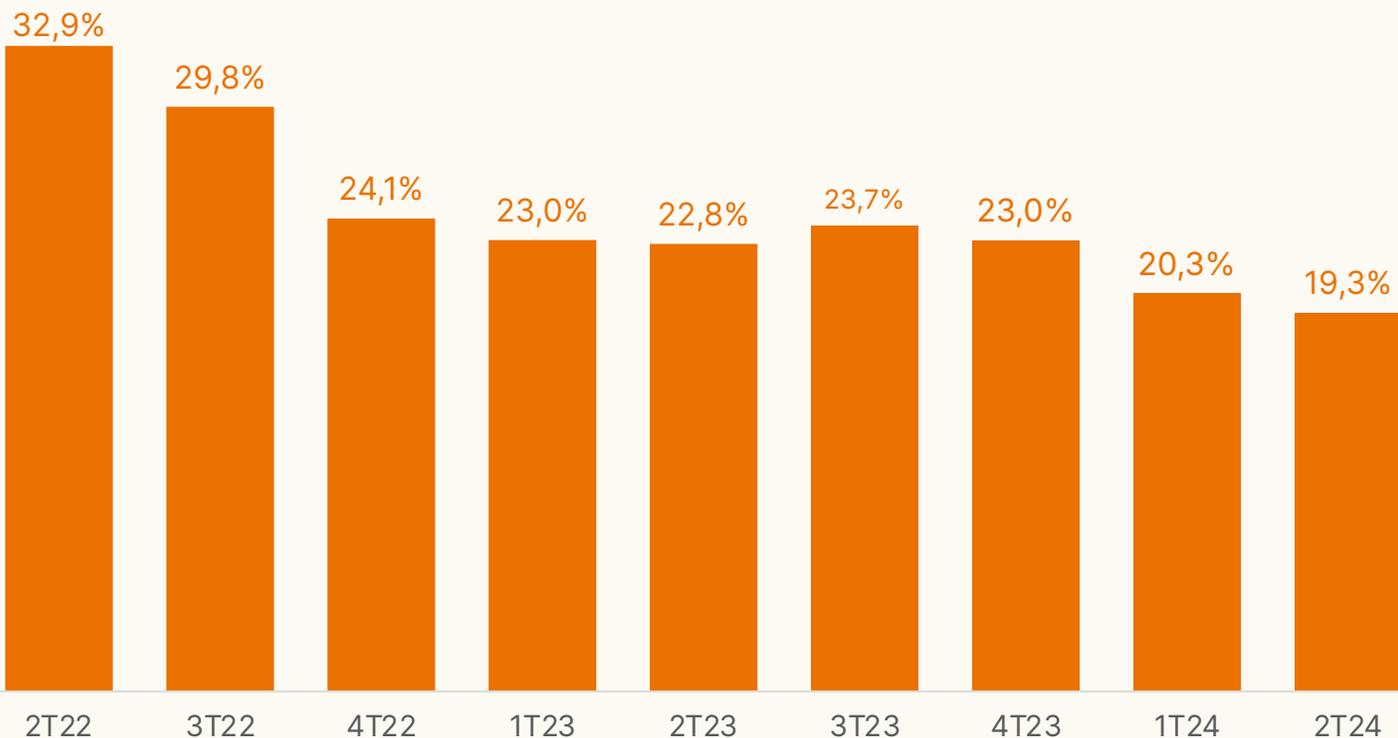
Índice de Basileia

Em %



Carteira de Crédito
Crescimento QoQ

RWA
Crescimento QoQ



Índice de Basileia composto integralmente por Capital de Nível 1 de alta qualidade



Diversas oportunidades para continuar realocando capital



Balanco Patrimonial (Em R\$ milhões)

	30/06/2024		30/06/2023		Variação %
					ΔYoY
Balanco Patrimonial					
Ativos					
Caixa e equivalentes de caixa	2.797	3.672	-24%		
Empréstimos e adiantamento a instituições financeiras	5.280	2.557	107%		
Depósitos compulsórios no Banco Central do Brasil	3.726	1.704	119%		
Títulos e valores mobiliários	18.276	14.170	29%		
Instrumentos financeiros derivativos	7	4	98%		
Empréstimos e adiantamento a clientes, líquido de provisão	30.807	23.524	31%		
Ativos não circulantes mantidos para venda	180	177	2%		
Investimentos	88	72	23%		
Imobilizado	194	179	8%		
Intangível	1.662	1.303	28%		
Ativo fiscal diferido	1.218	940	30%		
Outros ativos	2.338	1.701	37%		
Total de ativos	66.573	50.003	33%		
Passivo					
Passivos com instituições financeiras	10.914	8.024	36%		
Passivos com clientes	35.978	26.299	37%		
Títulos emitidos	8.543	7.006	22%		
Instrumentos financeiros derivativos passivos	14	28	-50%		
Outros passivos	2.517	1.328	89%		
Total do passivo	57.966	42.686	36%		
Patrimônio líquido					
Patrimônio líquido dos acionistas controladores	8.462	7.204	17%		
Participações de acionistas não controladores	146	114	28%		
Total do patrimônio líquido	8.608	7.318	18%		
Total do passivo e patrimônio líquido	66.573	50.003	33%		

Demonstração de Resultado (Em R\$ milhões)

	2T24		2T23		Variação %
					ΔYoY
Demonstração de Resultado					
Receitas de juros	1.172	1.151	2%		
Despesas de juros	(773)	(692)	12%		
Resultado de títulos e valores mobiliários e derivativos	630	343	84%		
Resultado líquido de juros	1.030	802	28%		
Receitas de serviços e comissões	397	299	33%		
Despesas de serviços e comissões	(33)	(32)	4%		
Outras receitas	85	81	4%		
Total de receitas	1.479	1.150	29%		
Resultado de perdas esperadas	(421)	(399)	6%		
Resultado líquido de perdas	1.057	751	41%		
Despesas administrativas	(403)	(348)	16%		
Despesa de pessoal	(204)	(186)	10%		
Despesas tributárias	(99)	(72)	37%		
Depreciação e amortização	(53)	(41)	29%		
Resultado de participações em coligadas	(0)	(23)	-99%		
Lucro / (prejuízo) antes da tributação sobre o lucro	298	80	N/M		
Imposto de renda e contribuição social	(75)	(16)	N/M		
Lucro / (prejuízo)	223	64	247%		

Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs – Definições de Market Share (Página 6)

Nota 1: O número total de PFs com contas bancárias no Brasil, com base em dados do Banco Central do Brasil em 30 de junho de 2024 em comparação com 30 de junho de 2023.

Nota 2: O número total de contas PF no Inter Brasil até junho de 2024, em comparação com junho de 2023.

Nota 3: O número total de PJs com contas bancárias no Brasil, com base em dados do Banco Central do Brasil, em 30 de junho de 2024 em comparação com 30 de junho de 2023.

Nota 4: O número total de contas PJ no Inter Brasil até junho de 2024, em comparação com junho de 2023.

Nota 5: O crescimento nos saques do FGTS no segundo trimestre de 2024, em comparação com o segundo trimestre de 2023.

Nota 6: A carteira de FGTS do Inter em 30 de junho de 2024 em comparação com 30 de junho de 2023.

Nota 7: TPV total do Brasil de janeiro de 2024 a março de 2024, em comparação com janeiro de 2023 a março de 2023, de acordo com a Abecs. Dados de abril de 2024 a junho de 2024 não estavam disponíveis na data desta Apresentação de Resultados.

Nota 8: TPV total do Inter no Brasil no segundo trimestre de 2024, em comparação com o segundo trimestre de 2023.

Nota 9: O valor total da carteira de Home Equity no Brasil, de acordo com a ABECIP, até junho de 2024, em comparação com junho de 2023.

Nota 10: O valor total da carteira de Home Equity PF do Inter Brasil, até junho de 2024, em comparação com junho de 2023.

Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs – Definições de Market Share (Página 7)

Nota 1: Número total de pessoas físicas com relacionamento ativo com bancos no Brasil, com base em dados do Banco Central do Brasil, até junho de 2024.

Nota 2: Número total de contas PF no Inter Brasil até junho de 2024.

Nota 3: Número total de transações PIX realizadas exclusivamente no SPI até o 2T24.

Nota 4: Número total de transações PIX do Inter realizadas exclusivamente no SPI até o 2T24.

Nota 5: Considerando o market share como % da penetração de contas PF no Brasil até junho de 2024.

Nota 6: TPV total do Brasil de janeiro de 2024 a março de 2024, de acordo com a ABECES.

Nota 7: Total do TPV do Inter no Brasil para o 2º trimestre de 2024.

Nota 8: Considera o potencial dentro da base de clientes como o total do TPV até o 1º trimestre de 2024, de acordo com a ABECES, dividido pelo número total de cartões ativos no 1T24, de acordo com o Bacen, multiplicado pelo número total de cartões do Inter até o 2T24.

Nota 9: Número total de PJs com relacionamento ativo com bancos no Brasil, com base em dados do Bacen, até junho de 2024.

Nota 10: Número total de contas PJ no Inter Brasil (PJs) até junho de 2024.

Nota 11: Número total de contas PJ no Inter Brasil (PJs) até junho de 2024 somado ao número de CNPJs dos clientes PFs atuais que não possuem conta PJ no Inter.

Nota 12: Carteira de crédito consignado total até junho de 2024, de acordo com o Bacen.

Nota 13: Carteira de crédito consignado total Inter até junho de 2024, excluindo FGTS e cartão consignado.

Nota 14: Potencial de mercado para empréstimos consignados = (Total de PFs com empréstimos consignados até dezembro de 2023 (DataPrev) * População brasileira de acordo com o IBGE) * (Total de contas PF do Inter * Média da carteira de consignado por pessoa no Brasil) + (Total de crédito consignado (Bacen) * Número de PFs com empréstimos consignados (DataPrev)).

Nota 15: Carteira total de cartão de crédito até junho de 2024, de acordo com o Bacen (PF e PJ).

Nota 16: Carteira total de cartão de crédito do Inter até junho de 2024.

Nota 17: Potencial de mercado para cartão de crédito = (Carteira total de cartão de crédito / Número de cartões de crédito ativos no Brasil até março de 2024 (Bacen)) * (Metade do número de cartões no Inter).

Nota 18: Carteira de FGTS total estimada multiplicando a participação do Inter nos pagamentos recebidos de Saques FGTS até o 2T24 pela carteira de FGTS do Inter em junho de 2024.

Nota 19: Carteira de FGTS total do Inter até junho de 2024.

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

Nota 21: Carteira de Home Equity total no Brasil até junho de 2024, de acordo com a ABECIP.

Nota 22: Carteira de Home Equity PF total do Inter até junho de 2024.

Nota 23: Potencial para Home Equity (estimativa) = (Número de contratos de Home Equity PF de acordo com a ABECIP) / (Número de brasileiros de acordo com o censo do IBGE 2022) * (Número de clientes PF do Inter até junho de 2024) * (Valor médio do contrato de Home Equity PF de acordo com a ABECIP até junho de 2024).

Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

Antecipação de recebíveis de cartão de crédito:

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

ARPAC bruto:

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

ARPAC líquido:

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

ARPAC líquido por safras trimestrais:

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

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

Assets under custody (AuC):

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

Carteira de crédito bruta:

Empréstimos e adiantamentos a clientes + Empréstimos a instituições financeiras

Carteira remunerada:

Empréstimos e adiantamentos a instituições financeiras + Títulos e valores mobiliários + Empréstimos e adiantamentos a clientes, líquidos de provisão para perdas esperadas + Instrumentos financeiros derivativos

Clientes de serviços globais:

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

Custo de aquisição de cliente (CAC):

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

Custo de funding:

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

Custo de risco:

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

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

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

Custo de servir (CTS):

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

Fee revenue ratio:

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

Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

Formação de estágio 3:

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

Formação de NPL:

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

Funding:

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

Gross Take Rate:

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

Índice de basileia:

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

Índice de cobertura:

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

Índice de eficiência:

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

Índice de eficiência administrativo:

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

Índice de eficiência ajustado ao risco:

$$\frac{\text{Despesa de pessoal} + \text{Despesas administrativas} + \text{Depreciação e amortização}}{\text{Receita de juros} + \text{Resultado líquido de serviços e comissões} + \text{Resultado de títulos e valores mobiliários e derivativos} + \text{Outras receitas} - \text{Despesas tributárias} - \text{Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros}}$$

Índice de eficiência de pessoal:

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

Margem por cliente ativo bruta de despesas de juros:

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

Margem por cliente ativo líquida de despesas de juros:

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

Net Take Rate:

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

NIM 1.0 Ajustada ao Risco

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

NIM 2.0 Ajustada ao Risco

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

Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

NIM 1.0 – Carteira remunerada + carteira à vista de cartão de crédito

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

NIM 2.0 – Carteira remunerada

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

NPL 15 a 90 dias:

$$\frac{\text{Saldo vencido entre 15 e 90 dias}}{\text{Empréstimos e adiantamento a clientes + Recebíveis de Cartão de Crédito}}$$

NPL > 90 dias:

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

Receita bruta total:

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

Receita de serviços de cartão:

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

Receita líquida:

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

Receita líquida de juros:

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

Receita líquida de serviços:

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

Relacionamento de Banco Primário:

Cliente que possui 50% ou mais de sua renda após impostos para esse período fluindo para sua conta bancária conosco durante o mês.

Retorno sobre patrimônio líquido médio (ROE):

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

SG&A:

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

Taxa de ativação:

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

Taxas implícitas:

Taxa anual calculada multiplicando a taxa de juros trimestral por 4, dividida pela média da carteira dos últimos dois trimestres. Taxa de juros consolidada inclui imobiliário, consignado + FGTS, PMEs, cartão de crédito excluindo recebíveis de cartão de crédito não remunerados, e antecipação de recebíveis de cartão de crédito.

Títulos e Valores Mobiliários:

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

TPV de Cartões + PIX:

Volumes de transações PIX, débito e crédito e saques de um determinado período. O PIX é uma solução do Banco Central do Brasil para realizar pagamentos instantâneos entre bancos e instituições financeiras no Brasil.

TPV de Cartões + PIX por cliente ativo:

TPV de Cartões+PIX de um determinado período dividido pelo número de clientes ativos referente ao último dia do período.

Volume transacionado no marketplace (GMV):

O valor total de todas as vendas feitas ou iniciadas por meio de nossa plataforma Inter Shop & Commerce Plus, gerenciada pela Inter Shop & Commerce Plus.



INTR | Nasdaq Listed