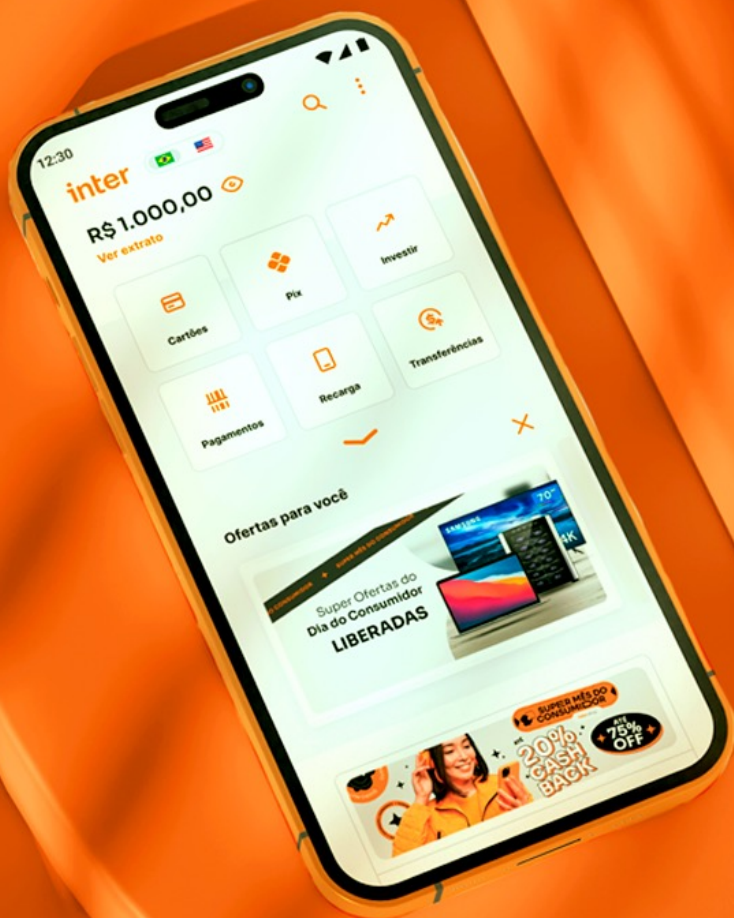


inter&co



# Release de Resultados 2T23

14 de Agosto de 2023

# Carta do CEO | “Um trimestre de records”

## Destaques 2T23

### Taxa de Ativação

52,2%

+68bps  
QoQ

### Receita Bruta Total

R\$1,9bi

+33%  
YoY

### NIM 2.0

9,5%

+0,9p.p.  
QoQ

### Índice de Eficiência

53%

-9,0p.p.  
YoY

### Lucro Líquido

R\$64mm

Vs 16mm  
2T22

Eu não poderia estar mais animado para apresentar nossos resultados do 2T23 que vão além da performance financeira. Isso evidencia o Inter em um ponto de inflexão, que nos permite entregar um **“trimestre de records”** em métricas financeiras e operacionais, além de inovação.

Entregamos uma combinação impressionante de receita e lucratividade. Esses números recorde não foram apenas por alguns pontos percentuais, mas por uma margem alta, como é o caso do nosso lucro antes dos impostos, que atingiu R\$ 80 milhões.

Alcançamos esse desempenho financeiro ao dar continuidade à nossa gestão financeira de forma disciplinada, que se estende por diversas frentes. Do lado da receita, mantivemos um modelo de negócio fortemente diversificado, com uma participação significativa das receitas de serviços, que neste trimestre voltou a crescer mais de 10% QoQ.

Sobre as despesas, anunciamos em janeiro a nossa meta de 30% de índice de eficiência até 2027. Ao anunciar esta meta, estávamos em 73% e, em apenas dois trimestres, conseguimos atingir impressionantes 53%, o que significa que estamos alguns anos a frente do desempenho que esperávamos.

Em relação ao NIM, tivemos uma expansão impressionante, chegando a 9,5%. Essa melhoria é resultado de nossa abordagem de originação de crédito orientada a maiores ROEs, que está mudando nosso mix de carteira e, ao mesmo tempo, melhorando nosso uso do capital regulatório.

Estou imensamente feliz com o ritmo em que os clientes continuam nos escolhendo para as suas vidas financeiras e transacionais, com mais 1 milhão de novos clientes neste trimestre. Além disso, aumentamos em ~70 bps a taxa de ativação, chegando a 52,2%.

Do lado da inovação, lançamos a nossa 7ª vertical: Loyalty. Acreditamos que o potencial nessa frente é imenso, pois oferece aos nossos clientes flexibilidade para escolher entre milhas, cashback e muitas outras opções, ao mesmo tempo em que nos permite aumentar a monetização por meio de *cross-selling*, reduzir o *churn* e aumentar engajamento.

Em síntese, não poderia estar mais feliz com este trimestre, pois marca um ponto de inflexão em nossa história, onde temos todos as alavancas nos levando para a direção certa. Temos um balanço robusto, uma base de depósitos única, uma carteira de crédito com forte potencial de ROE, um dos maiores fluxos de receita de serviços e comissões entre os bancos brasileiros e uma base de clientes do tamanho de vários países combinados.

Quero encerrar agradecendo aos nossos colaboradores e clientes, que possibilitaram esse **trimestre de records**. Como CEO, estou realmente convencido de que ainda estamos apenas começando e o melhor ainda está por vir.

João Vitor Menin  
CEO da Inter&Co

# Destaques do Trimestre

	2T23	1T23	2T22	Variação %	
				ΔQoQ	ΔYoY
<b>Unit Economics</b>					
Número de Clientes milhões	27,8	26,3	20,7	5,7%	34,0%
Clientes Ativos milhões	14,5	13,5	10,7	7,0%	35,3%
ARPA R\$	46,1	45,9	47,3	0,4%	-2,5%
CTS R\$	12,5	13,8	15,7	-9,5%	-20,0%
CAC R\$	27,1	29,8	32,1	-9,2%	-15,7%
<b>Demonstração de Resultado</b>					
Receita Bruta Total R\$ milhões	1.939	1.800	1.461	7,7%	32,7%
Receita Líquida R\$ milhões	1.150	1.024	877	12,3%	31,1%
Lucro Líquido Antes de Impostos <sup>1</sup> R\$ milhões	80	6	11,9	N/M	N/M
Lucro Líquido <sup>2</sup> R\$ milhões	64	24	15,5	165,0%	N/M
<b>Balanco Patrimonial e Capital</b>					
Carteira de Crédito Bruta R\$ bilhões	26,5	25,1	19,9	5,4%	33,3%
Funding R\$ bilhões	33,3	30,8	25,9	8,1%	28,8%
Patrimônio Líquido <sup>3</sup> R\$ bilhões	7,3	7,1	7,1	2,5%	2,8%
Índice de Basileia%	22,8%	23,0%	32,9%	-0,2 p.p.	-10,1 p.p.
<b>KPIs de Volume</b>					
TPV de Cartões + PIX R\$ bilhões	197	181	134	8,6%	47,0%
GMV Inter Shop R\$ milhões	756	829	990	-8,9%	-23,7%
AuC R\$ bilhões	77	68	55	13,0%	40,8%
<b>Asset Quality</b>					
NPL > 90 dias%	4,9%	4,7%	3,9%	0,3 p.p.	1,1 p.p.
NPL 15- 90 dias %	4,4%	4,6%	4,6%	-0,2 p.p.	-0,2 p.p.
Índice de Cobertura %	130%	131%	129%	-1,3 p.p.	1,1 p.p.
<b>KPIs de Performance</b>					
NIM 1.0%	8,1%	7,4%	7,0%	0,7 p.p.	1,2 p.p.
NIM 2.0 - Carteira Remunerada %	9,5%	8,7%	8,1%	0,9 p.p.	1,4 p.p.
Custo de Funding % do CDI	63,3%	65,0%	61,2%	-1,7 p.p.	2,0 p.p.
Índice de Eficiência %	53%	62%	68%	-9,0 p.p.	-14,9 p.p.
ROE %	3,6%	1,4%	0,8%	2,2 p.p.	2,7 p.p.

# Atualização da Estratégia

## Alavancagem Operacional

- Atingimos um **Índice de Eficiência recorde de 53%**, 9 p.p. menor que o 1T23
- **Produtividade recorde**, com 4,2 mil clientes ativos por colaborador

## Inovação Contínua

- Lançamos o nosso programa de recompensas chamado **Inter Loop**
- **Implementamos o Global App** no Brasil e nos EUA

## Engajamento de Clientes

- Aumentamos a **taxa de ativação em ~70bps**
- Segundo trimestre consecutivo **adicionando 1 milhão de clientes ativos**

## Expansão Recorde do NIM

- Mantemos a **originação de crédito orientada pelo ROE**
- **Recorde de expansão do NIM**, tanto do 1.0, quanto do 2.0

## Recorde de Receita

- **Entregamos recorde** de receita líquida e bruta
- Forte performance do **NII e da receita de serviços**, de forma equilibrada

## Lucratividade Recorde

- **Recorde de lucro pre-tax**, R\$80 milhões e **lucro líquido**, R\$64 milhões.
- Trabalhando estrategicamente para **replicar ganhos** no Cost of Risk



## Modelo de Negócios Inovador & Lucrativo

- Combinando crescimento e lucratividade
- Ganhando market share e escala
- Monetizando clientes de forma lucrativa

**Desbloqueando o potencial do trimestre de recordes**

# Unit Economics

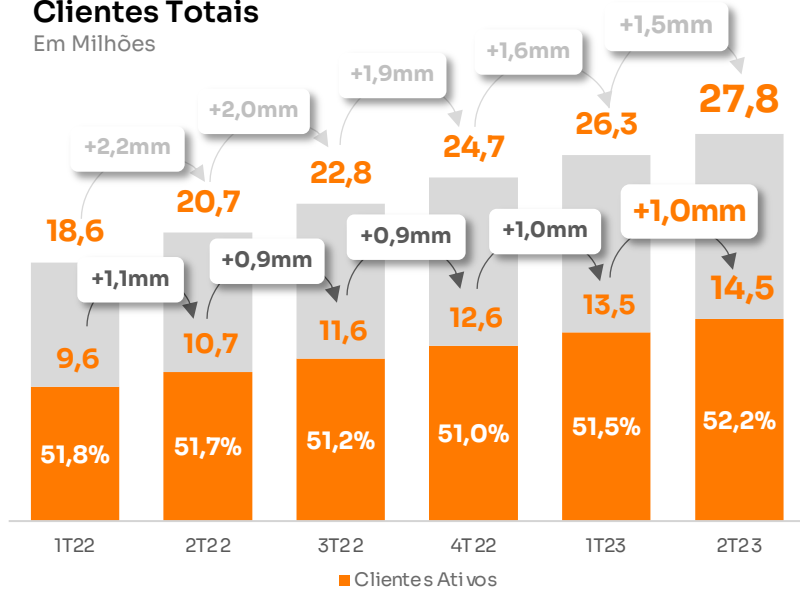
## Crescimento de Clientes e Engajamento

O cerne da nossa abordagem continua sendo qualidade antes de quantidade. Seguimos adotando uma série de iniciativas e esforços relacionados ao ciclo de vida e perfil de cada cliente. Nossa ênfase está nos clientes que potencialmente criarão um relacionamento de longo prazo e mutuamente benéfico ao Inter.

Essas iniciativas resultaram em uma forte melhora no mix de novos clientes ativos e clientes totais, com mais um trimestre adicionando 1,0 milhão de clientes ativos e aumentando significativamente as taxas de conversão.

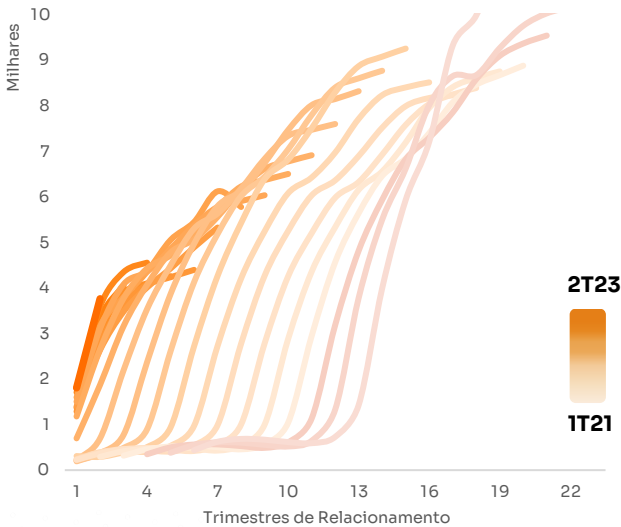
### Clientes Totais

Em Milhões



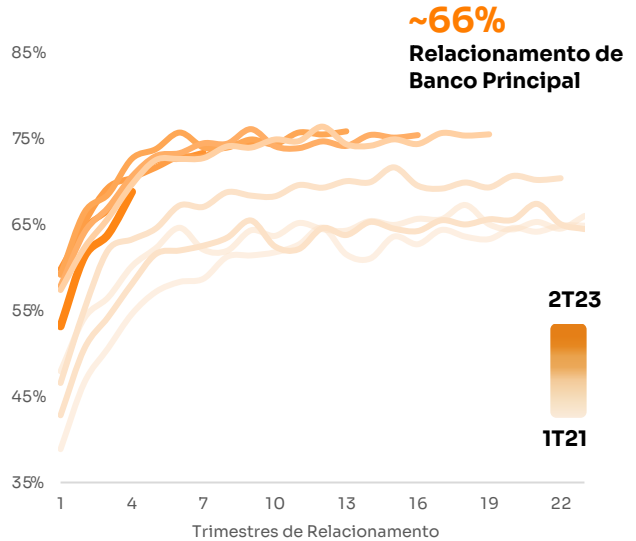
### TPV de Cartões + PIX por Cliente Ativo

TPV de Cartões de Crédito & Débito + PIX em R\$ Mil



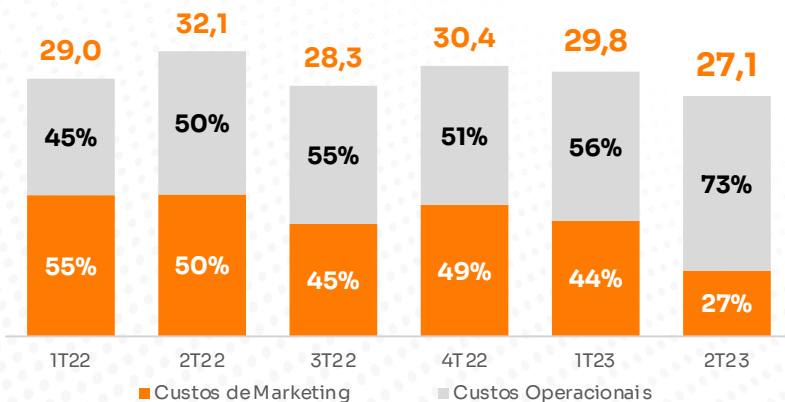
### Relacionamento de Banco Principal

% de Clientes Ativos



### CAC

Em R\$



Paralelamente, conseguimos reduzir nosso Custo de Aquisição de Clientes (CAC) para **R\$ 27,1**, uma redução de 9,2% trimestralmente.

A principal melhoria foi em relação aos custos de marketing, devido à recalibração do mix de canais de aquisição.

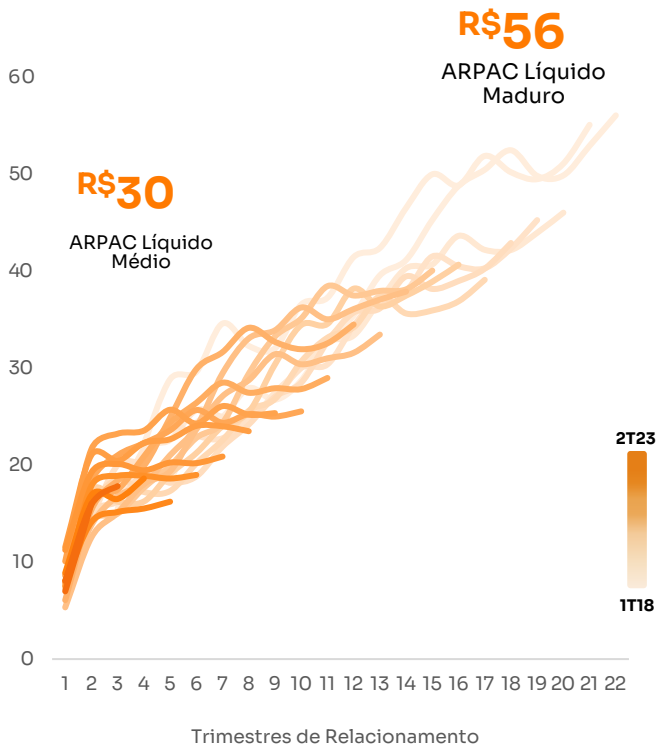


À medida que nossos clientes usam nossa plataforma e adquirem novos produtos, nosso ARPAC por safra aumenta sequencialmente.

Podemos ver uma melhora na inclinação das safras, o que é resultado de uma oferta cada vez mais direcionada a produtos com maior ROE, como FGTS, Home Equity e aos relacionados a comissões.

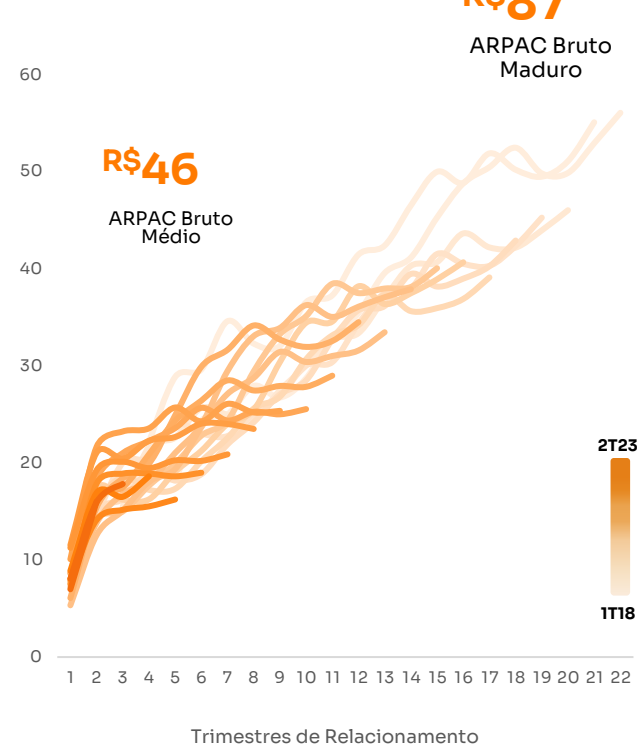
### ARPAC Líquido por Safra

Em R\$, mensal



### ARPAC Bruto por Safra

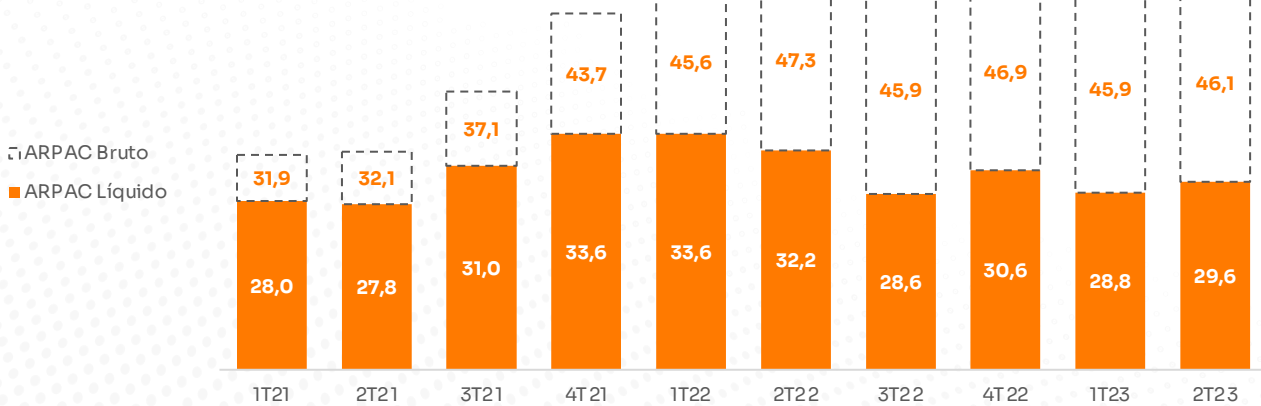
Em R\$, mensal



Como resultado, nosso ARPAC bruto mensal atingiu **R\$ 46**, com safras maduras atingindo aproximadamente **R\$ 87**, demonstrando o potencial que nossa base de clientes pode ter à medida que se tornam mais familiares e usam ativamente nosso Super App.

### ARPAC

Em R\$, mensal



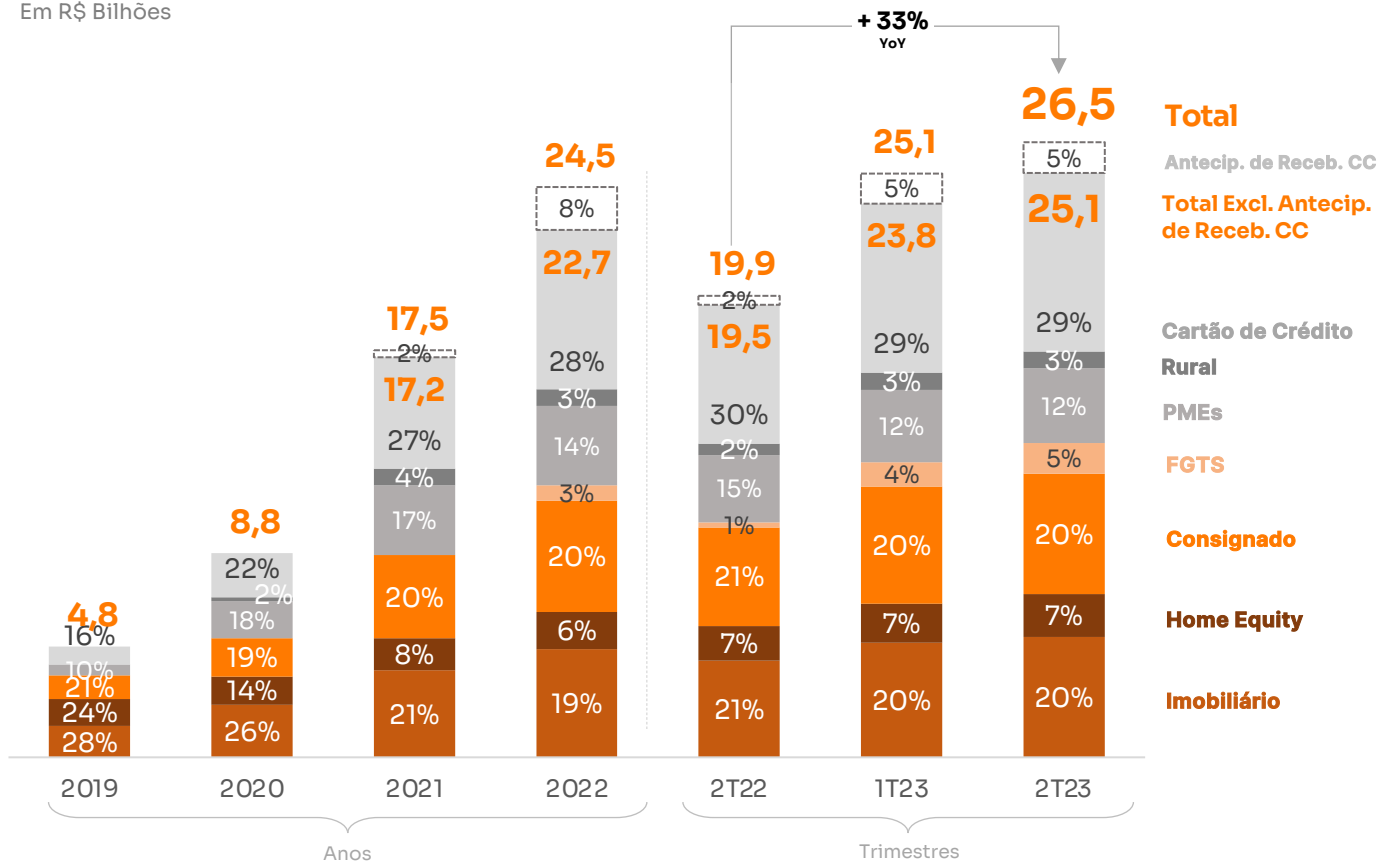
# Crédito

## Carteira de Crédito

Nossa carteira de crédito bruta, incluindo antecipação de recebíveis de cartão de crédito, cresceu 33% YoY, atingindo aproximadamente R\$ 26,5 bilhões no 2T23. Esse crescimento continua focado em produtos mais rentáveis, como FGTS e Home Equity, que foram as carteiras que mais cresceram neste trimestre.

### Carteira de Crédito Bruta

Em R\$ Bilhões



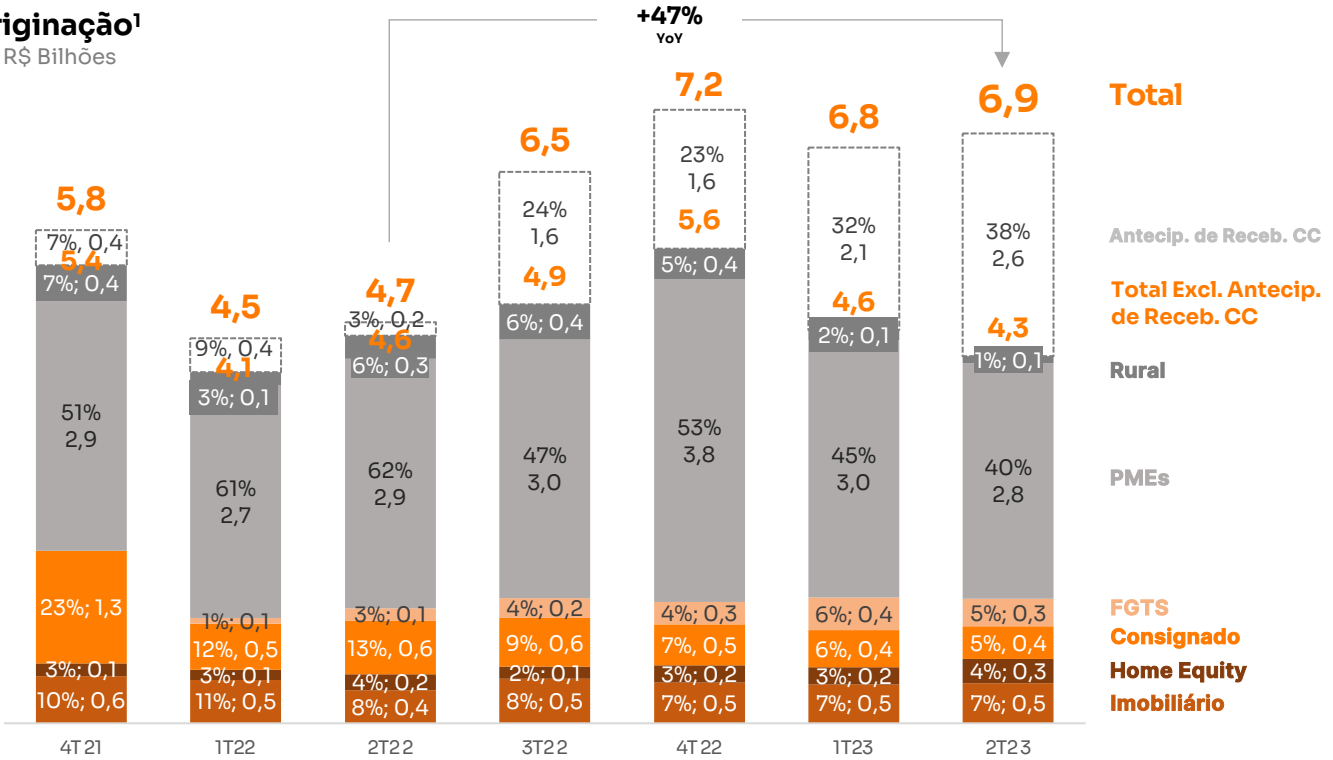
### R\$ Milhões

#### Carteira de Crédito Bruta

	2T23	1T23	2T22	Varição 4QoQ	Varição 1YoY
Imobiliário	7.020	6.617	5.648	6,1%	24,3%
Home Equity	1.841	1.692	1.478	8,8%	24,5%
Financiamento Imobiliário	5.179	4.924	4.169	5,2%	24,2%
Pessoal	6.500	6.081	4.461	6,9%	45,7%
FGTS	1.330	1.054	223	26,2%	N/M
Consignado	5.170	5.027	4.238	2,8%	22,0%
Empresas	3.215	3.111	2.905	3,4%	10,7%
Cartão de Crédito	7.681	7.273	5.981	5,6%	28,4%
Rural	724	751	490	-3,6%	47,8%
<b>Total</b>	<b>25.141</b>	<b>23.833</b>	<b>19.485</b>	<b>5,5%</b>	<b>29,0%</b>
Antecip. de Rec. de CC	1.333	1.296	380	2,8%	250,9%
<b>Total inc. Antecip. de Rec. de CC</b>	<b>26.474</b>	<b>25.129</b>	<b>19.865</b>	<b>5,4%</b>	<b>33,3%</b>

# Originação de Crédito

## Originação<sup>1</sup> Em R\$ Bilhões

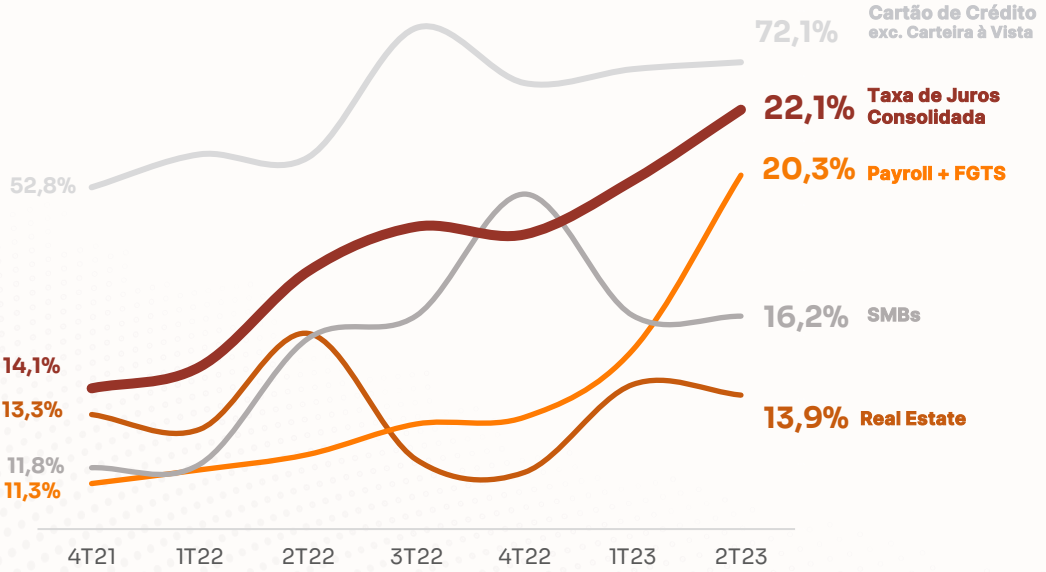
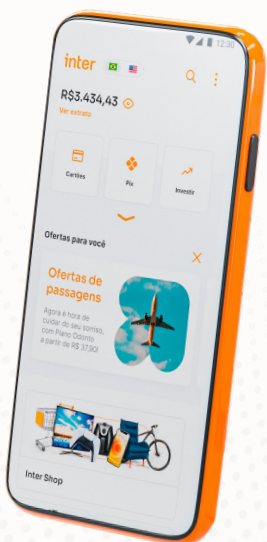


A reprecificação continua sendo nossa prioridade, com taxas aumentando em todos os produtos. Como já foi dito, estamos mudando a combinação de novos empréstimos para aqueles com ROEs mais altos. Neste trimestre, incluímos a divulgação do saldo de Home Equity, que atingiu os maiores níveis de originação em mais de dois anos.

O resultado da mudança no mix de originação, juntamente com a reprecificação, gerou o aumento da nossa taxa de juros consolidada para 22,1% neste trimestre.

## Taxas Anualizadas

Em %



**Nota:** Todas as definições estão no Glossário deste Release de Resultados. **Nota 1:** Cartões de crédito não está incluído uma vez que é um produto rotativo e transacional.



# Asset Quality

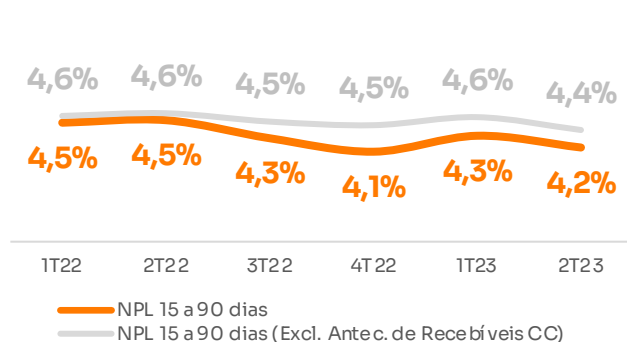
## NPLs

Observamos uma tendência decrescente no NPL 15 a 90 dias, que agora representa 4,2% da carteira de crédito, indicando uma melhora à medida que novos clientes apresentam um perfil de risco mais adequado.

O NPL > 90 dias aumentou para 4,7%, consistente com a tendência do trimestre anterior, influenciada principalmente pelas safras de cartões de crédito mais antigas. As taxas de NPL das demais carteiras mantiveram-se estáveis e não apresentam indícios de piora.

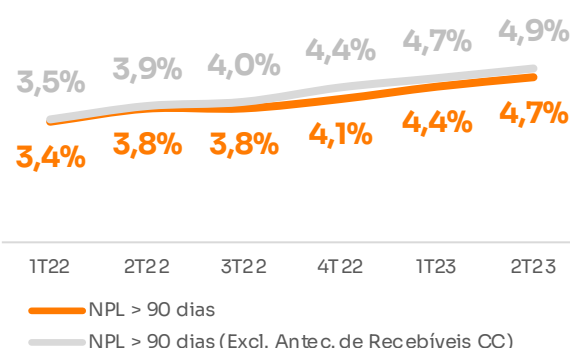
### NPL 15 a 90 dias

Em %



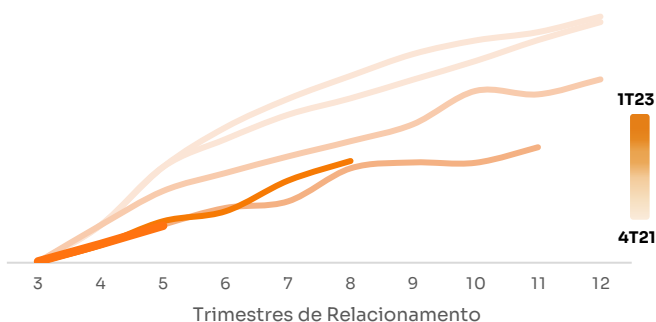
### NPL > 90 dias

Em %



### NPL > 90 dias (Cartão de Cred.) por Safra<sup>1</sup>

Em %



Em linha com o trimestre anterior, observamos uma tendência positiva entre os clientes de cartão de crédito mais novos, que mostram desempenho significativamente melhor em comparação aos mais antigos.

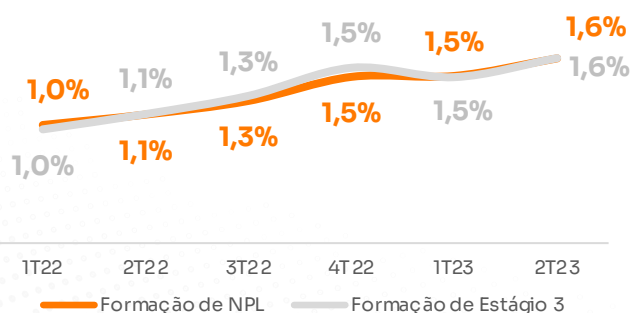
Atribuímos essa melhoria à nossa abordagem de originação, que está consistentemente otimizando a alocação de crédito através da priorização de clientes de cartão com melhor desempenho e da redução da alocação para clientes durante o onboarding.

## Formação de NPL e Estágio 3

A formação de NPL e a formação da Estágio 3 apresentaram um leve aumento de 0,1 p.p., atingindo 1,6% no trimestre, em linha com a tendência observada em trimestres anteriores.

### Formação de NPL e Estágio 3<sup>2</sup>

Em %



**Nota 1:** 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 2:** 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.

## Cost of Risk & Índice de Cobertura

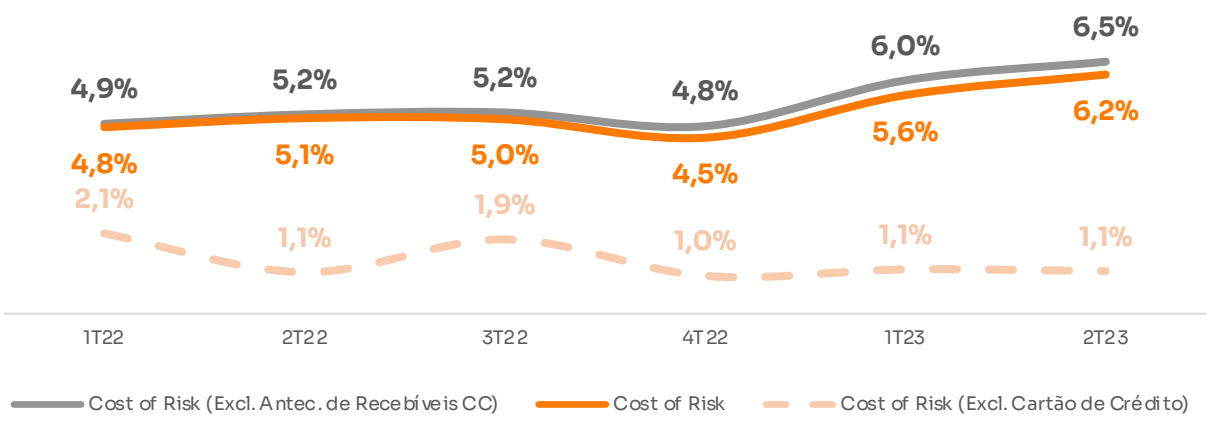
O cost of risk aumentou no trimestre, impulsionado pelo desempenho das safras antigas de cartão de crédito.

Ao examinar o cost of risk para cada trimestre, observamos uma tendência consistente na qual o impacto da provisão proveniente de créditos originados no mesmo trimestre diminui de maneira sequencial.

Quando analisamos o cost of risk excluindo cartão de crédito, vemos uma tendência estável de 1,1%

### Cost of Risk<sup>1</sup>

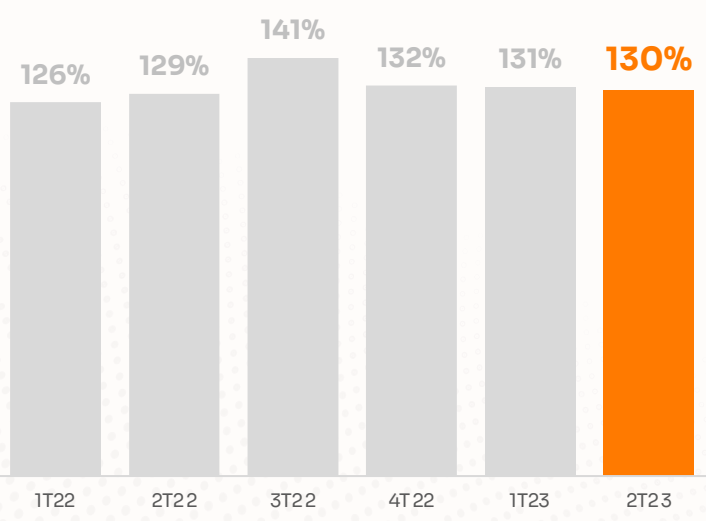
Em %



Nosso índice de cobertura permaneceu estável na marca de 130%, demonstrando resiliência e força, especialmente pela substancial colateralização de nossa carteira.

### Índice de Cobertura

Em %



**Nota:** Todas as definições estão no Glossário deste Release de Resultados. **Nota 1:** 1T22: Número gerencial excluindo provisão não recorrente.

# Funding

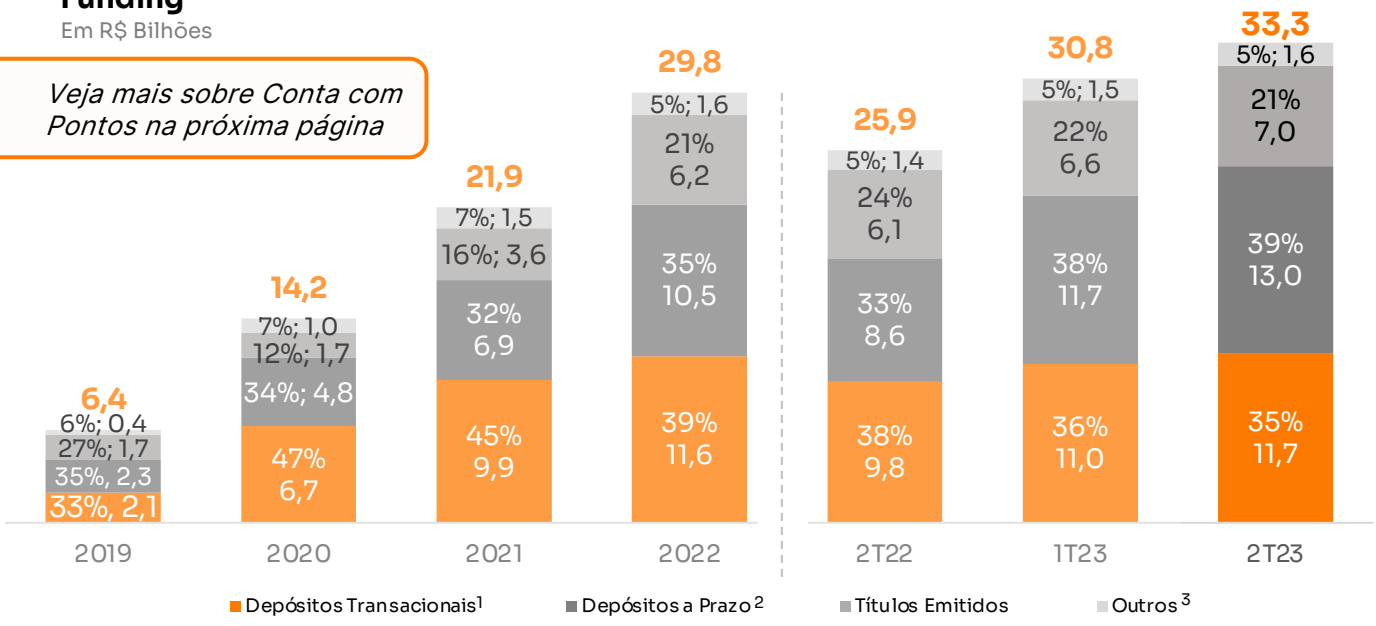
## Depósitos

Nossa captação ultrapassou R\$ 33,3 bilhões no 2T23, um aumento de 29% em relação ao ano passado. A principal alteração no saldo dos depósitos à vista e a prazo foi relacionada ao lançamento da Conta com Pontos, que otimiza o saldo de compulsório e aumenta nossa liquidez para a concessão de crédito aos nossos clientes.

### Funding

Em R\$ Bilhões

Veja mais sobre Conta com Pontos na próxima página

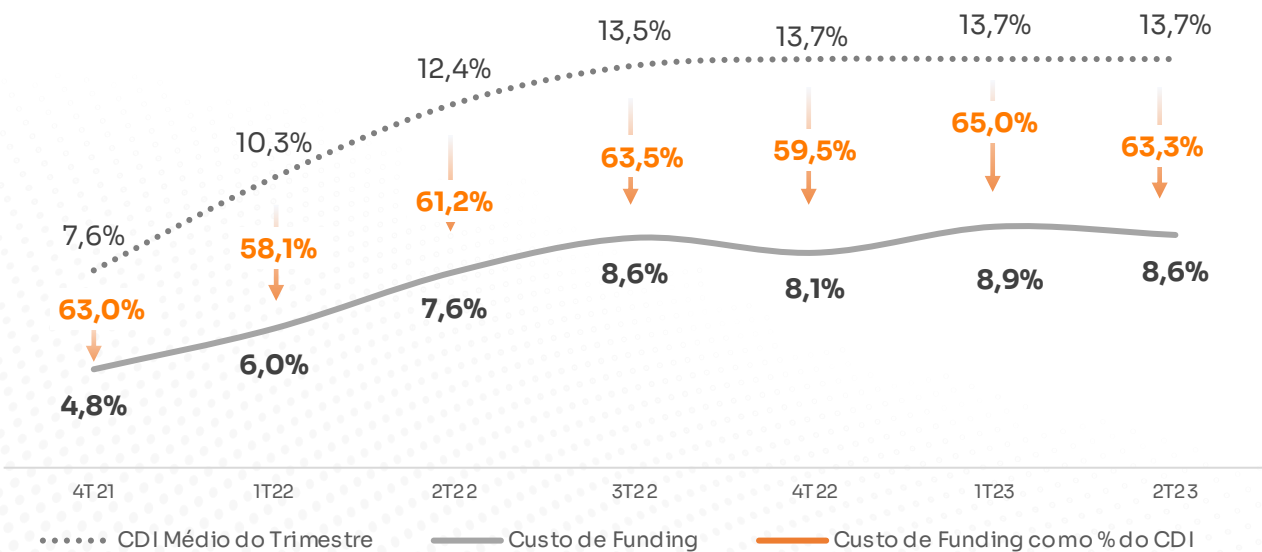


Nosso custo total de captação atingiu cerca de 63% do CDI no trimestre. Apesar do aumento dos depósitos a prazo relativamente aos depósitos à vista, devido ao nosso novo programa Conta com Pontos, conseguimos otimizar os rendimentos e reduzir o custo de funding.

Esperamos que a nossa forte vantagem competitiva em termos de custo de funding permaneça inalterada, dada a natureza do nosso mix de depósitos.

### Custo de Funding

Em %, anualizado



Nota 1: Inclui o saldo de Conta com Pontos e depósitos à vista. Nota 2: Excluindo o saldo de Conta com Pontos. Nota 3: Inclui poupança e credores por recursos a liberar.

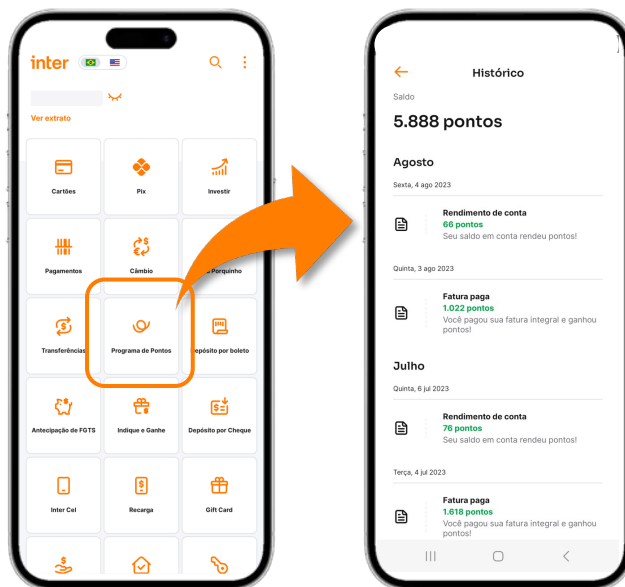
## Conta com Pontos

No Brasil, as instituições financeiras são obrigadas a aplicar parte dos depósitos de clientes em uma reserva compulsória no Banco Central. Esses requisitos dependem do tipo de depósito, e as reservas de Depósitos à Vista não rendem juros, enquanto as de Certificados de Depósito (conhecidos como CDBs ou depósitos a prazo) rendem próximo ao CDI.

Em maio, inovamos para oferecer aos nossos clientes um novo benefício que também altera a dinâmica dos requisitos de compulsório. Saldos de contas transacionais agora são investidos em CDBs e os rendimentos são convertidos em pontos creditados nas contas dos clientes pelo Inter Loop.

Como resultado do lançamento da Conta com Pontos, uma parte significativa do saldo de nossos depósitos à vista foi transferida para depósitos a prazo, **1** levando à diminuição das reservas compulsórias mantidas no Banco Central. Como resultado, uma quantidade substancial de recursos foi liberada para realocação. **2**

É importante destacar que esse novo recurso só foi implementado no final do segundo trimestre. Assim, os impactos dela, na Demonstração Financeira, aconteceram majoritariamente no balanço. O efeito total sobre as receitas será observado a partir do 3T23.



### Balanço Patrimonial (IFRS, R\$ Bilhões)

#### Passivo

	2T23	1T23	Δ
Passivo com clientes	26,3	24,2	+9%
Depósitos à vista	3,1	11,0	-72%
Depósitos a prazo	21,6	11,7	+85%
Outros	1,6	1,5	+6%

#### Ativos

Depósitos compulsórios no Banco Central do Brasil	1,3	2,2	-39%
---	-----	-----	------

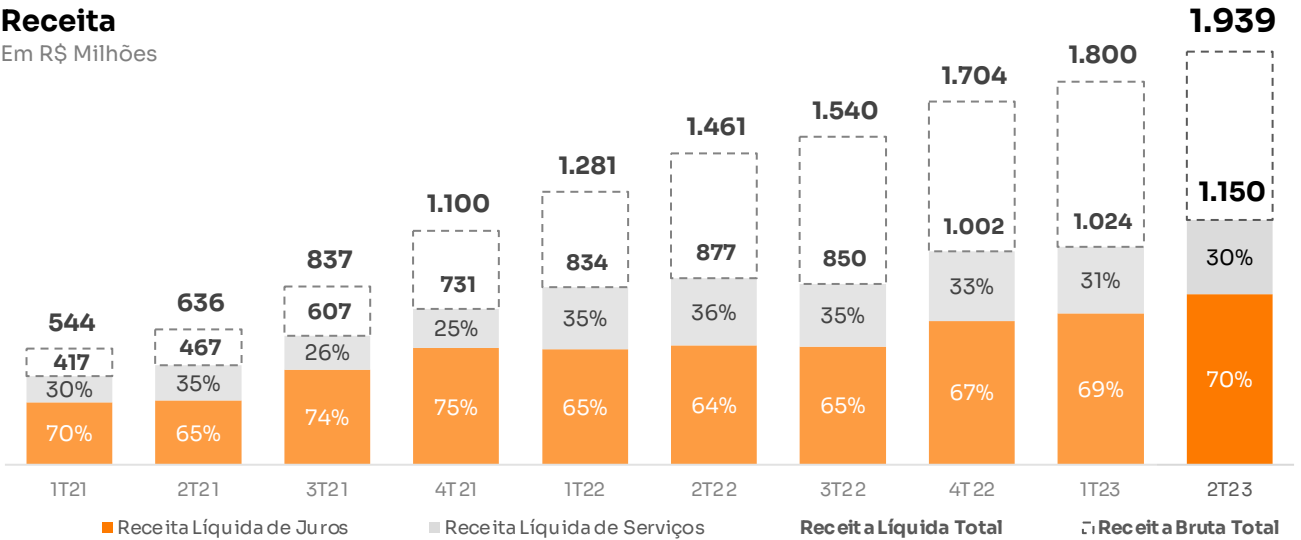
# Performance Financeira

## Receita Total

Tivemos um recorde de receita bruta no trimestre, ultrapassando R\$1,9 bilhões. À medida que continuamos a reprecificar ativamente a carteira de crédito, em conjunto com a alavancagem da nossa estrutura de capital, esperamos que essa tendência continue positiva nos próximos trimestres.

### Receita

Em R\$ Milhões



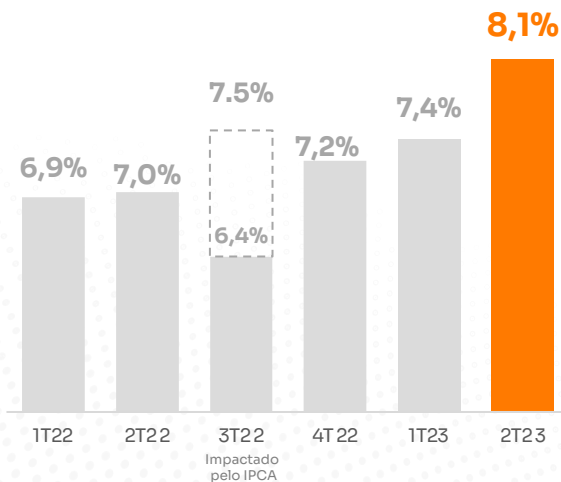
## Receita Líquida de Juros

Nosso processo de reprecificação continua evoluindo favoravelmente e, como resultado, nossa margem financeira líquida (NIM) continua expandindo de forma sequencial.

Para facilitar o entendimento, nós mostramos nosso NIM com (1.0) e sem (2.0) a carteira à vista de cartão de crédito.

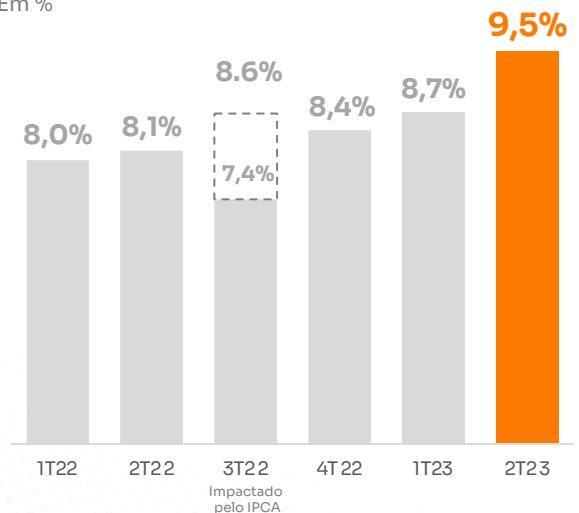
### NIM 1.0 - Carteira Remunerada + Recebíveis CC Sem Juros<sup>1</sup>

Em %



### NIM 2.0 - Apenas Carteira Remunerada<sup>1</sup>

Em %



Veja mais sobre a metodologia do NIM no 2T23 nas **Séries Históricas**

**Nota 1:** NIM 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.

## Receita de Serviços

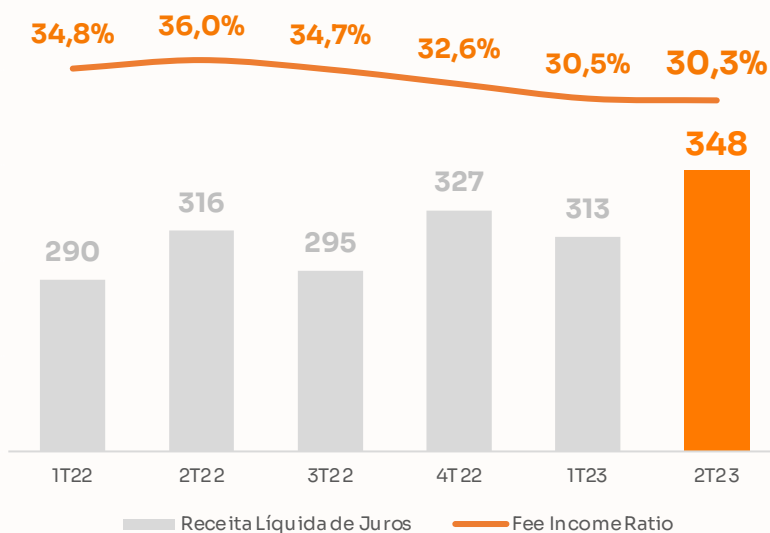
Nossa receita de serviços teve um excelente trimestre, aumentando 11% e entregando mais um recorde. O maior crescimento foi resultado do forte desempenho em várias linhas de receita.

Nosso fee income ratio permaneceu relativamente estável em 30,3%, dado o crescimento equilibrado da receita entre NII e receita de serviços.



### Receita de Serviços e Fee Income Ratio

Em R\$ Milhões e % de Receitas Totais



Abaixo apresentamos uma descrição detalhada das Notas Explicativas de Serviços das nossas Demonstrações Financeiras.

### R\$ Milhões

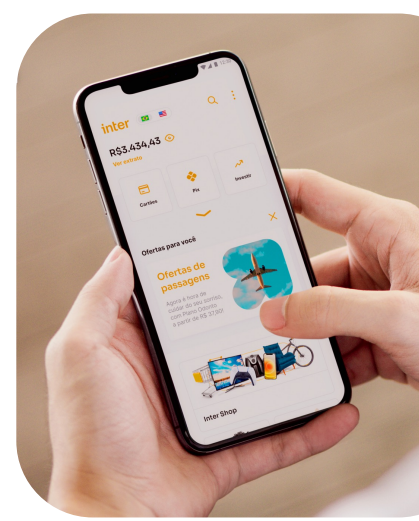
	2T23	1T23	2T22	Variação %		Descrição
				ΔQoQ	ΔYoY	
<b>Resultado líquido de serviços e comissões</b>						
Receitas de intercâmbio	186	175	149	6%	24%	Intercâmbio de cartões de crédito e débito
Receitas de comissões	117	133	134	-12%	-13%	Inter Shop, Seguros, Invest e comissões globais
Receitas de tarifas bancárias	22	15	16	50%	35%	Taxas de contas PJs e taxas de subscrição de crédito
Administração de recursos	13	14	11	-7%	17%	Taxas de gestão e administração Inter Invest
Outros	21	7	5	N/M	40%	Outras taxas e comissões bancárias
Colocação de títulos, custódia e corretagem	5	6	8	-19%	-36%	Taxas de operações de DCM
<b>Receitas brutas de serviços e comissões</b>	<b>363</b>	<b>350</b>	<b>324</b>	<b>4%</b>	<b>12%</b>	
Despesas de cashback	(58)	(67)	(85)	-14%	-32%	Despesas de cashback de todos os produtos
Inter Rewards	(7)	-	-	N/M		Despesas do Inter Loop excluindo custo de funding
Outras despesas	(32)	(36)	(34)	-17%	-7%	Saques, comissões de Crédito Imobiliário e outros
<b>Total</b>	<b>267</b>	<b>247</b>	<b>205</b>	<b>8%</b>	<b>30%</b>	
<b>Outras receitas</b>						
Receitas de performance	28	28	52	-1%	-47%	Receitas de performance MasterCard, Liberty e B3
Outras receitas	6	3	22	109%	-73%	Outras receitas
Receitas com câmbio	26	15	26	76%	2%	Receitas de câmbio, incluindo USEND
Ganhos (perdas) de capital	21	20	11	6%	87%	Ganhos de capital e Earn Outs
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>66</b>	<b>111</b>	<b>23%</b>	<b>-27%</b>	
<b>Receita de serviços líquida</b>	<b>348</b>	<b>313</b>	<b>316</b>	<b>11%</b>	<b>10%</b>	

# Despesas

Desde o 1T23, evoluímos em uma série de iniciativas de controle de custos que estão rendendo fortes resultados.

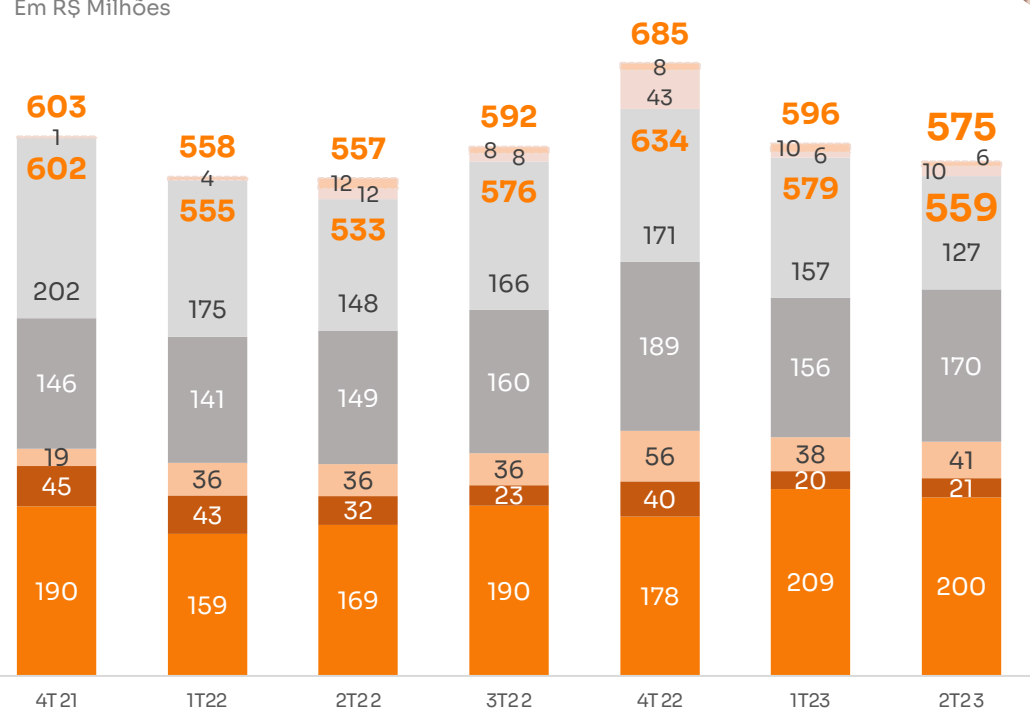
Reduzimos o quadro de funcionários de 3,8 mil em 31 de março de 2023 para 3,4 mil em 30 de junho de 2023.

Se tratando das despesas não relacionadas a pessoal, continuamos fortemente focados cada uma das principais linhas de despesa, com *squads* dedicados a cada uma delas.



## Breakdown de Despesas<sup>1</sup>

Em R\$ Milhões



- Despesas Totais**
- Pagamento em ações<sup>2</sup>
- M&A<sup>2</sup>
- Despesas Excl. M&A & SBC**
- Outras<sup>3</sup>
- Pessoal<sup>4</sup>**
- D&A**
- Propaganda e Publicidade**
- Processamento de Dados<sup>5</sup>**

## R\$ Milhões

	2T23	1T23	2T22	Variação %		Descrição
				ΔQoQ	ΔYoY	
<b>Despesas</b>						
Processamentos de dados e telecomunicações	200	209	169	-4%	18%	Centros de dados, nuvem e manutenção de sistemas
Pessoal	170	156	149	9%	14%	Salários e benefícios (incluindo Conselho)
Outras despesas	119	140	134	-15%	-12%	Reembolso, comunicação e portabilidade
Serviços do sistema financeiro	8	17	13	-52%	-38%	Transferências bancárias e cheque especial
D&A	41	38	36	9%	16%	
Propaganda e publicidade	21	20	32	5%	-35%	Despesas com publicidade e relações públicas
<b>Despesas Excl. M&amp;A &amp; SBC</b>	<b>559</b>	<b>579</b>	<b>533</b>	<b>-4%</b>	<b>5%</b>	
Pagamento em ações	6	10	12	-41%	-49%	Pagamento de ações e opções
M&A	10	6	12	64%	-45%	Compensação diferida de M&A relacionada a USEND
<b>Despesas Totais</b>	<b>575</b>	<b>596</b>	<b>557</b>	<b>-3%</b>	<b>3%</b>	

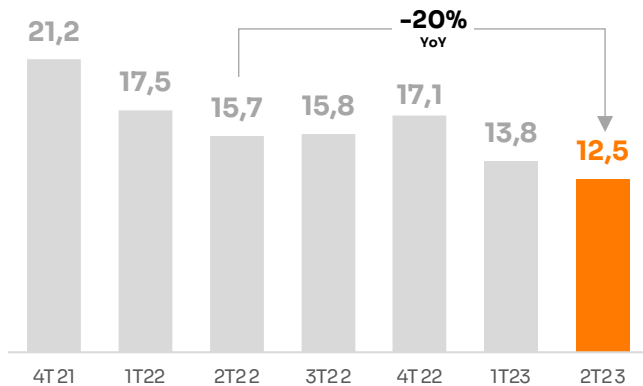
**Nota 1:** Linhas "Despesas com Pessoal", "Depreciação e Amortização" e "Despesas Administrativas" das Demonstrações Financeiras em IFRS. **Nota 2:** Despesas de pagamento em ações e M&A estão incluídas em Despesa de Pessoal na Demonstração de Resultado. **Nota 3:** Outras = serviços técnicos especializados 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.

## 📊 Eficiência

Estamos focados em melhorar nossa alavancagem operacional, que é uma das principais vantagens estratégicas de nossa distribuição totalmente digital. Neste trimestre, fizemos forte progresso nessa frente, com baixo custo de servir e forte avanço em nosso número de clientes ativos por colaborador.

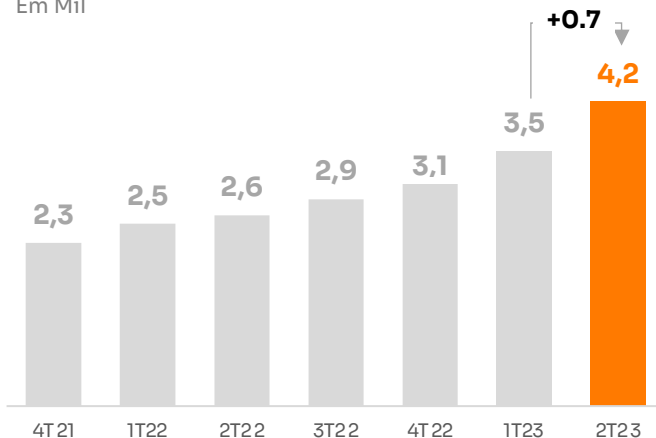
### Custo de Servir

Em R\$, mensal



### Clientes Ativos por Colaborador<sup>1</sup>

Em Mil

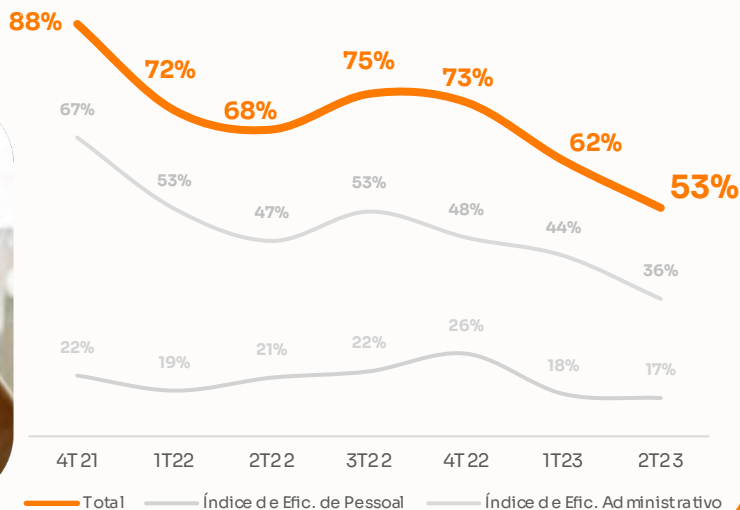


Nosso índice de eficiência também atingiu um nível recorde de 53%. Essa melhoria é resultado de um forte controle de custos.



### Índice de Eficiência

Em %



## R\$ Milhões

	2T23	1T23	2T22	Variação %	
				ΔQoQ	ΔYoY
<b>Receita líquida total</b>	<b>1,150</b>	<b>1,024</b>	<b>877</b>	<b>12%</b>	<b>31%</b>
Resultado líquido de juros	802	712	561	13%	43%
Resultado de títulos e valores mobiliários	267	247	205	8%	30%
Outras receitas	81	66	111	23%	-27%
Despesas tributárias	(72)	(69)	(62)	5%	18%
<b>Despesas totais</b>	<b>(575)</b>	<b>(596)</b>	<b>(557)</b>	<b>-3%</b>	<b>3%</b>
Despesas de pessoal	(186)	(172)	(172)	8%	8%
Depreciação e amortização	(41)	(38)	(36)	9%	16%
Despesas administrativas	(348)	(386)	(349)	-10%	0%
<b>Índice de Eficiência</b>	<b>53%</b>	<b>62%</b>	<b>68%</b>	<b>-9 p.p.</b>	<b>-15 p.p.</b>
<b>Índice de Eficiência de Pessoal</b>	<b>17%</b>	<b>18%</b>	<b>21%</b>	<b>-1 p.p.</b>	<b>-4 p.p.</b>
<b>Índice de Eficiência Administrativo</b>	<b>36%</b>	<b>44%</b>	<b>43%</b>	<b>-8 p.p.</b>	<b>-7 p.p.</b>

**Nota:** Todas as definições estão no Glossário deste Release de Resultados. **Nota 1:** Incluindo estagiários.



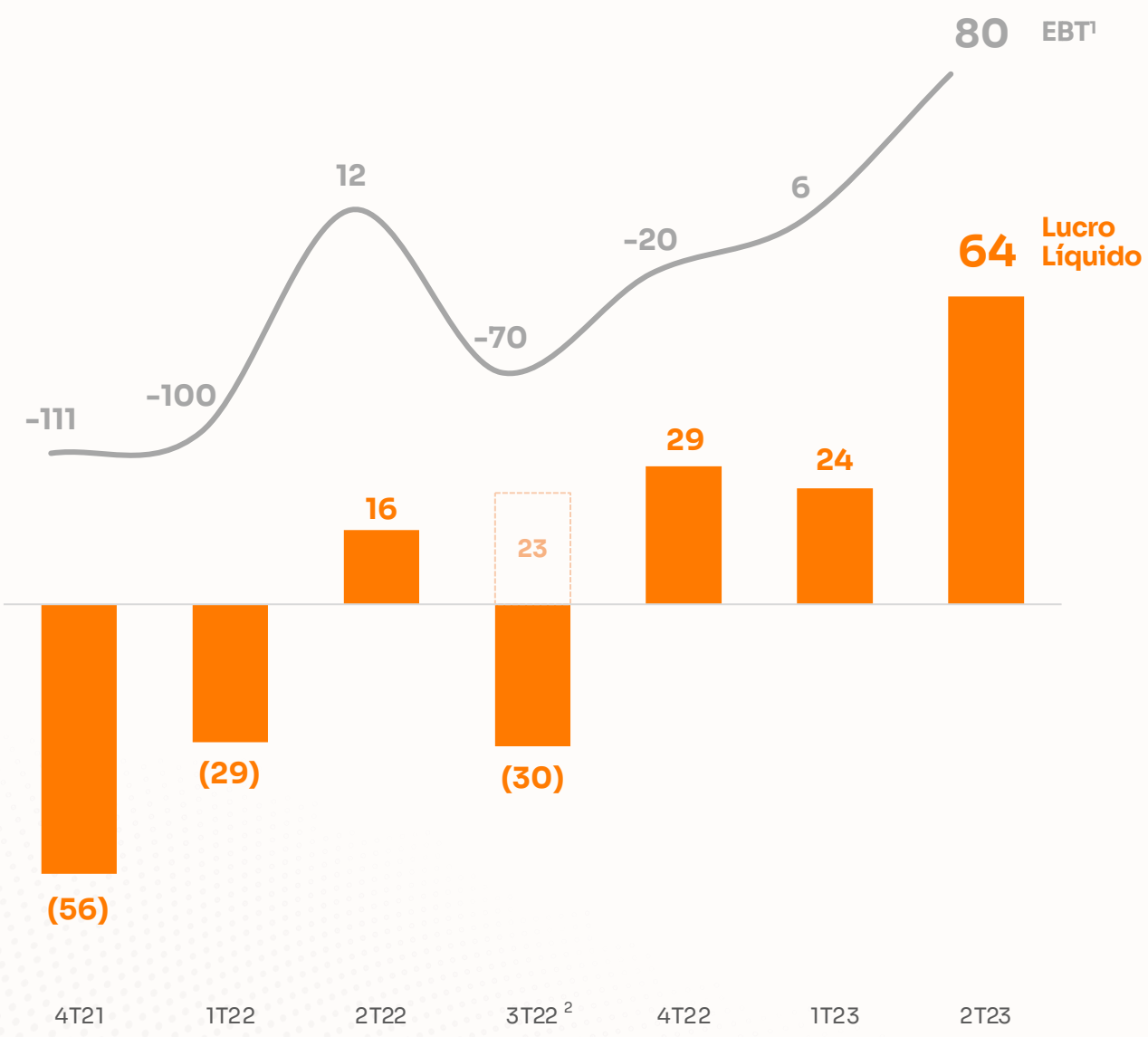
## Resultado Líquido

Neste trimestre, atingimos recorde em lucro líquido e lucro antes dos impostos, desde o IPO. Este marco reforça nosso compromisso de entregar um plano de negócios autofinanciado de uma perspectiva de capital, criando capital orgânico por meio de lucros sequenciais.

Estamos acelerando nossa trajetória de rentabilidade, atingindo lucro líquido de R\$ 64 milhões, combinado com um lucro antes dos impostos de R\$ 80 milhões no 2T23.

### Um trimestre de recordes

**Lucro Antes dos Impostos & Lucro Líquido**  
Em R\$ Milhões | Inter&Co



**Nota 1:** EBT = 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).

# Consumo de Capital

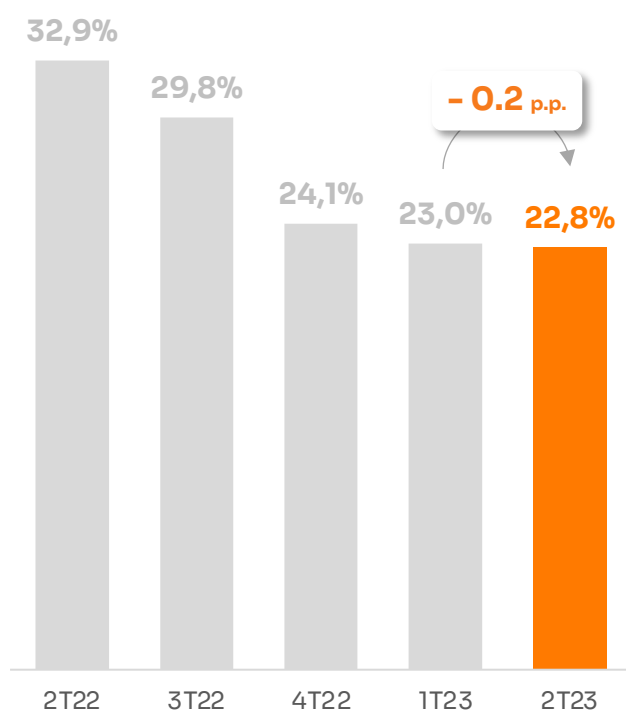
## Índice de Basileia

Uma das nossas principais vantagens competitivas é a nossa forte base de capital. Nosso capital regulatório é totalmente composto por Nível I de alta qualidade, sem instrumentos híbridos. Quando comparamos o nosso índice de 22,8% registrado no trimestre, em relação aos 5 maiores bancos brasileiros, estamos 2x acima.

Para manter essa vantagem ao longo do tempo, estabelecemos uma estrutura de políticas orientadas por ROE, com base no retorno sobre o capital alocado. Este quadro levou a uma utilização eficiente do capital e resultou no trimestre com menor consumo de capital desde 2020.

### Índice de Basileia

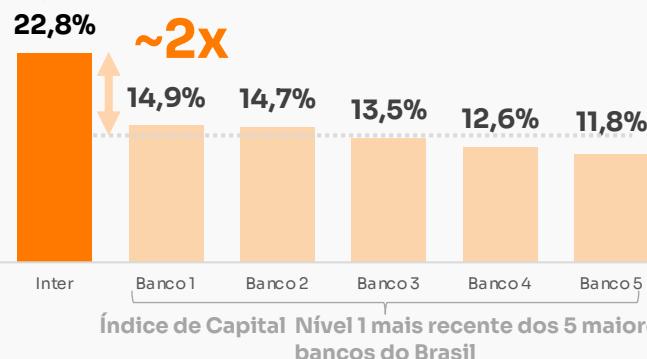
Em %



- Índice de Basileia puramente composto por **Capital de Nível I de alta qualidade**
- Diversas oportunidades para continuar **realocando capital em crescimento de carteira**
- Aproximadamente **2x a base de capital dos 5 maiores bancos do Brasil**

### Índice de Capital Nível 1

Em %



### RWA & Índice de Basileia

Em Milhões & Em %

	2T23	1T23	2T22	Variação %	
				ΔQoQ	ΔYoY
Patrimônio de Referência	5.960	5.829	7.081	2.2%	-15.8%
Capital Principal (CP)	5.960	5.829	7.081	2.2%	-15.8%
Ativos Ponderados pelo Risco (RWA)	26.111	25.345	21.522	3.0%	21.3%
Requerimento de Capital	4.831	4.689	3.982	3.0%	21.3%
Margem sobre os Requerimentos de Capital	9.178	8.998	11.902	2.0%	-22.9%
Índice de Basileia (PR/RWA)	22,8%	23,0%	32,9%	-0.2 p.p.	-10.1 p.p.

Fonte: Demonstrações Financeiras do Banco Inter 2T23 em Bacen GAAP e Demonstrações Financeiras das companhias.

# Nosso ecossistema

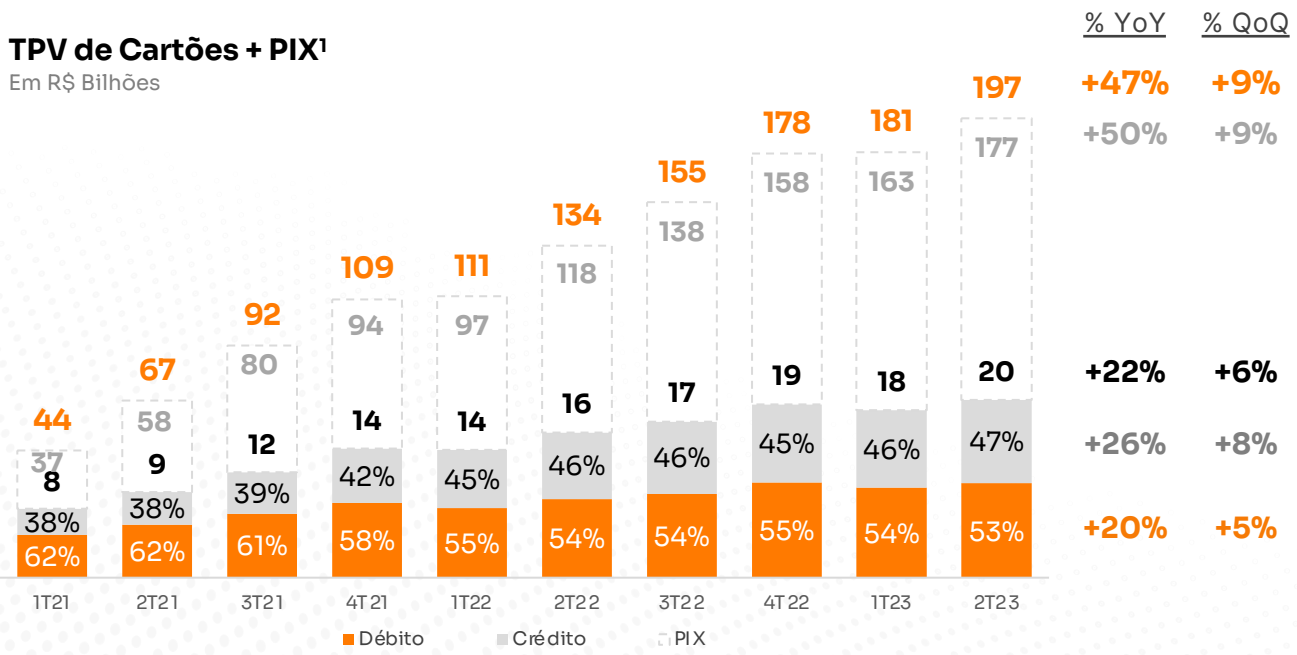
Através de uma experiência digital simples e integrada, nossos clientes têm acesso a uma solução completa para gerenciar todas as suas necessidades através de um conjunto de produtos comerciais e financeiros em um único Super App, que inclui:

<b>BANKING &amp; SPENDING</b>	<b>CRÉDITO</b>	<b>SHOP</b>	<b>INVEST</b>	<b>SEGUROS</b>	<b>GLOBAL</b>	<b>LOYALTY</b>
<b>+197bi</b> TPV de Cartões + PIX	<b>+R\$26bi</b> Carteira de Crédito Bruta	<b>R\$756mm</b> GMV 8.9% Net Take-Rate	<b>R\$77bi</b> AuC Forte crescimento	<b>344mil</b> Vendas Altas Margens	<b>1,8mm</b> Clientes Globais Foco na diáspora brasileira	<b>+3mm</b> Clientes Novo fluxo de receita atrativo

## Banking & Spending

No 2T23, mais de R\$ 197 bilhões foram transacionados por meio de nossa plataforma através de PIX, cartões de débito e crédito. Este volume demonstra a nossa forte posição bancária e tem um efeito poderoso no nosso ecossistema.

Neste trimestre, vimos uma forte aceleração do TPV, especialmente nos cartões de crédito, chegando a 26% de crescimento na comparação anual.



**Nota 1:** Altura do Volume de PIX foi reduzido para caber na página.  
RELATÓRIO GERENCIAL | 2T23

## Loyalty

Neste trimestre, lançamos nossa sétima vertical, Loyalty. Por meio do Inter Loop, utilizamos nossa robusta estrutura bancária como a espinha dorsal do nosso programa de pontos, conectando todas as verticais de negócio em várias opções para os clientes utilizarem seus pontos.

Nossa nova vertical, que já conta com mais de 3 milhões de clientes, representa um forte potencial de *cross-selling*, ARPAC, engajamento e monetização.

## Inter Shop

A Inter Shop continua sendo uma das maiores inovações do Inter.

Atingimos a marca de 2,7 milhões de clientes ativos no 2T, e continuamos a evoluir na precificação, entregando um net take rate recorde de 8,9%.

## Inter Invest

Aumentamos nossa base de clientes para 3,6 milhões no 2T23, enquanto o nosso AuC atingiu cerca de R\$ 77 bilhões.

A distribuição de renda fixa de terceiros continua sendo um importante motor de crescimento, atingindo mais R\$ 7,5 bilhões, representando um aumento de 69% YoY.

## Inter Seguros

Acreditamos que os produtos da Inter Seguros nos permitem ir além com nosso engajamento e poder de *cross-selling*.

O número de clientes de seguros ativos chegou a 1,5 milhão e gerou mais de R\$ 38 milhões em receita líquida.

## Inter Global

Nossa vertical global tem tido forte sucesso. Foram abertas mais de 5 mil contas por dia útil no 2T23, resultando em cerca de 1,8 milhão de clientes.

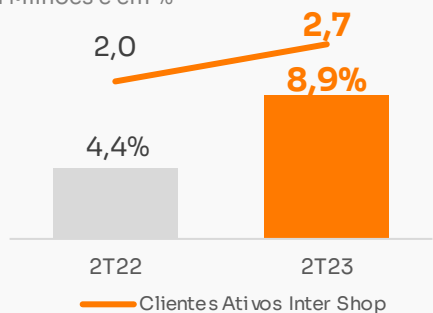
Além disso, lançamos o cartão de débito físico para permitir saques e compras no exterior, proporcionando mais comodidade e valor aos nossos clientes.

**Nota 1:** Inclui clientes brasileiros de Global Account, clientes dos EUA e investidores internacionais.  
RELATÓRIO GERENCIAL | 2T23

# inter LOOP

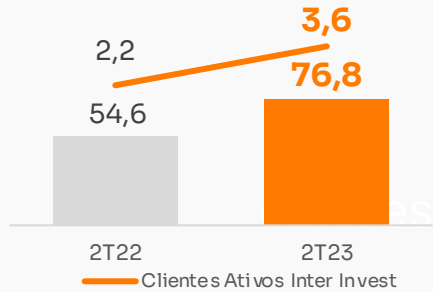
### Clientes Ativos & Net Take-Rate

Em Milhões e em %



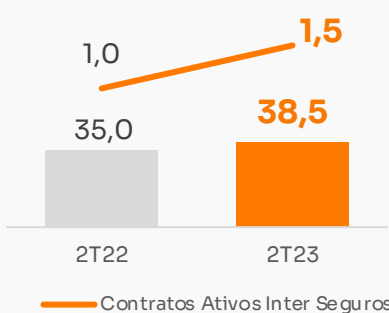
### Clientes Ativos & AuC

Em Milhões e em R\$ Bilhões



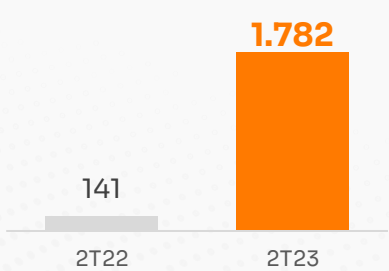
### Contratos Ativos & Receita Líquida

Em Milhões e em R\$ Milhões



### Clientes Totais<sup>1</sup>

Em Mil

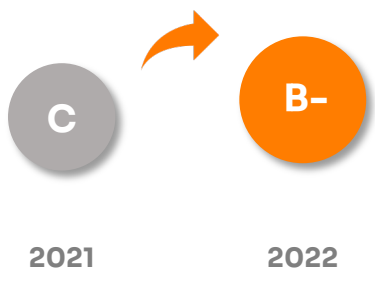


# Iniciativas ESG

A integração da agenda ESG ocorre tanto pelo mapeamento de riscos e oportunidades observados na materialidade da Inter&Co, quanto pela perspectiva dos ratings de sustentabilidade, que consideram a materialidade das instituições.

Entre os compromissos do Inter com a ecoeficiência, um avanço foi a obtenção da nota B- do CDP (Carbon Disclosure Project), com o qual o Inter é engajado desde 2020 e continua buscando melhorias.

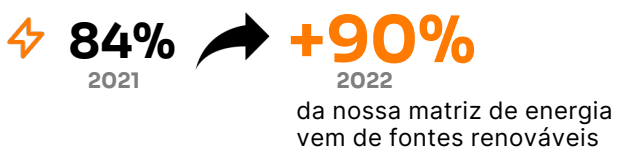
## Carbon Disclosure Project (CDP)



**-96%** Consumo de água por cliente<sup>1</sup>

**-95%** Pegada de carbono por cliente<sup>1</sup>

## Ecoeficiência



**-95%** Consumo de energia por cliente<sup>1</sup>

Na Governança Corporativa, o Grupo Inter é continuamente comprometido com a gestão sustentável. Além disso, em 2023, nosso Conselho de Administração passou a ser composto por 50% de membros independentes e aumentou a participação de gênero com a presença de mais uma mulher como membro independente do Conselho.

## Destaque da Integração de ESG

- Lançamento da seção Vida Sustentável: de forma inovadora no Brasil, essa seção traz ferramentas aos clientes para auxiliá-los a adotar comportamentos mais sustentáveis por meio do Super App
- Inter Invest: a Inter Asset incluiu uma avaliação dos portfólios existentes com base em critérios ESG aplicados a 100% dos portfólios de renda variável e 53% dos portfólios de renda fixa. A Inter DTVM expandiu a oferta de Fundos ESG
- Lançamento do Sonar ESG: análises e relatórios ESG feitos pela equipe de pesquisa da Inter

**Relatório Anual 2022**  
inter&co

Lançamos o nosso **Relatório Anual 2022**. [Clique aqui](#) para saber mais sobre as nossas iniciativas ESG e acessar o relatório completo.

**Nota 1:** Em relação ao modelo de negócios de bancos tradicionais.  
RELATÓRIO GERENCIAL | 2T23

# Balanço Patrimonial

R\$ Milhões

	<u>30/06/2023</u>	30/06/2022	<u>Variação % ΔYoY</u>
<b>Balanço Patrimonial</b>			
<b>Ativos</b>			
Caixa e equivalentes de caixa	3.672	1.549	137%
Empréstimos e adiantamento a instituições financeiras	2.557	1.825	40%
Depósitos compulsórios no Banco Central do Brasil	1.704	2.581	-34%
Títulos e valores mobiliários	14.170	12.710	11%
Instrumentos financeiros derivativos	4	3	13%
Empréstimos e adiantamento a clientes, líquido de provisão	23.524	18.510	27%
Ativos não circulantes mantidos para venda	177	161	10%
Investimentos	72	81	-11%
Imobilizado	179	201	-11%
Intangível	1.303	1.190	10%
Ativo fiscal diferido	940	932	1%
Outros ativos	1.701	1.191	43%
<b>Total de ativos</b>	<b>50.003</b>	<b>40.934</b>	<b>22%</b>
<b>Passivo</b>			
Passivos com instituições financeiras	8.024	6.945	16%
Passivos com clientes	26.299	19.746	33%
Títulos emitidos	7.006	6.104	15%
Instrumentos financeiros derivativos passivos	28	66	-58%
Outros passivos	1.328	957	39%
<b>Total do passivo</b>	<b>42.686</b>	<b>33.818</b>	<b>26%</b>
<b>Patrimônio Líquido</b>			
Patrimônio Líquido dos acionistas controladores	7.204	7.034	2%
Participações de acionistas não controladores	114	81	40%
<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>7.318</b>	<b>7.115</b>	<b>3%</b>
<b>Total do passivo e patrimônio líquido</b>	<b>50.003</b>	<b>40.934</b>	<b>22%</b>

# Demonstração de Resultado

R\$ Milhões

	<b>2T23</b>	<b>2T22</b>	<b>Variação % ΔYoY</b>
<b>Demonstração de Resultado</b>			
Receitas de juros	1.151	622	85%
Despesas de juros	(692)	(465)	49%
Resultado de títulos e valores mobiliários e derivativos	343	404	-15%
<b>Resultado líquido de juros</b>	<b>802</b>	<b>561</b>	<b>43%</b>
Receitas de serviços e comissões	299	239	25%
Despesas de serviços e comissões	(32)	(34)	-7%
Outras receitas	81	111	-27%
<b>Total de receitas</b>	<b>1.150</b>	<b>877</b>	<b>-100%</b>
Resultado de perdas esperadas	(399)	(242)	64%
<b>Resultado líquido de perdas</b>	<b>751</b>	<b>635</b>	<b>18%</b>
Despesas administrativas	(348)	(349)	0%
Despesa de pessoal	(186)	(172)	8%
Despesas tributárias	(72)	(62)	18%
Depreciação e amortização	(41)	(36)	16%
Resultado de participações em coligadas	(23)	(4)	N/M
<b>Lucro / (prejuízo) antes da tributação sobre o lucro</b>	<b>80</b>	<b>12</b>	<b>N/M</b>
Imposto de renda e contribuição social	(16)	4	N/M
<b>Lucro / (prejuízo)</b>	<b>64</b>	<b>16</b>	<b>N/M</b>

## Glossário | Definições Operacionais

### **Clientes ativos:**

Nós definimos um cliente ativo como um cliente em qualquer data que foi a fonte de qualquer quantia de receita para nós nos últimos três meses e/ou um cliente que usou produtos nos últimos três meses. Para o Inter Seguros, calculamos o número de clientes ativos para a nossa vertical de corretagem de seguros como o número de beneficiários de apólices de seguro efetivas em uma determinada data. Para a Inter Invest, calculamos o número de clientes ativos como o número de contas individuais que investiram em nossa plataforma durante o período aplicável.

### **Clientes ativos por colaborador:**

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

### **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 | 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:

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

## ARPAC líquido:

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

## ARPAC líquido por safras trimestrais:

Receita bruta total líquida de despesas de juros em uma determinada safra dividida pela 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:

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

# Glossário | Conciliação de indicadores financeiros

## 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:

$$\frac{\text{Despesas de juros} \times 4}{\text{Média dos passivos remunerados dos últimos 2 trimestres (depósitos à vista, depósitos a prazo, poupança, credores por recursos a liberar e títulos emitidos)}}$$

## 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:

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

## 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 basileia:

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

## Índice de cobertura:

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

# Glossário | Conciliação de indicadores financeiros

## 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:

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

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

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

## NIM 2.0 - Baseado na carteira remunerada

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

## NPL 15 a 90 dias:

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

## NPL > 90 dias:

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

# Glossário | Conciliação de indicadores financeiros

## Receita bruta total:

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

## Receita de 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:

Resultado líquido de juros + Resultado líquido de serviços e comissões + Outras receitas

## Receita líquida de serviços:

Receitas de serviços e comissões + Outras receitas

## Receita líquida de juros:

Receita de juros + Despesas de juros + Resultado de Títulos e Valores Mobiliários e Derivativos

## Retorno sobre patrimônio líquido médio (ROE):

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

## Taxas anualizadas:

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.

# 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.

# Disclaimer

## **Sobre Medidas Financeiras Não-IFRS**

Para complementar as medidas financeiras apresentadas neste comunicado de imprensa e na teleconferência, apresentação ou webcast relacionados de acordo com o IFRS, a Inter&Co também apresenta medidas não IFRS de desempenho financeiro, conforme destacado ao longo dos documentos. As Medidas Financeiras não IFRS incluem, entre outras: Resultado Líquido Ajustado, Custo de Serviço, Custo de Funding, Índice de Eficiência, Originação, NPL > 90 dias, NPL 15 a 90 dias, NPL e Formação da Fase 3, 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.