

3T26 Apresentação de Resultados

Solidez bancária, tecnologia em escala, um flywheel em ação

Novembro 2026

Destaques 3T26

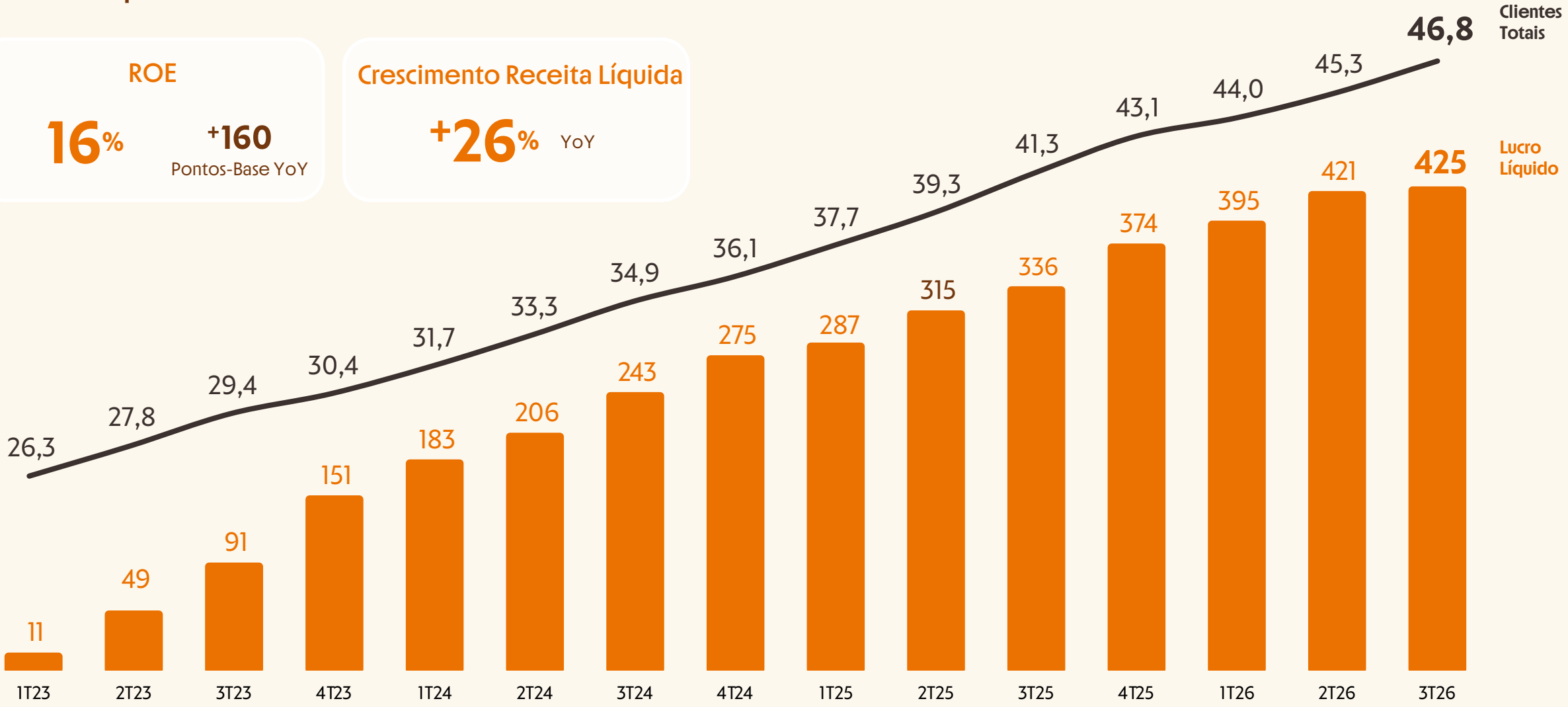
ROE

16%

+160
Pontos-Base YoY

Crescimento Receita Líquida

+26% YoY



Nota: As definições estão na seção Glossário desta Apresentação de Resultados.



Overview do CEO

João Vitor Menin
CEO Global

Solidez bancária, tecnologia em escala

um flywheel em ação

Originado como banco, movido pela tecnologia.

Página de IPO de 2018:

- Autorizado a oferecer uma ampla gama de produtos
- Experiência em um mercado altamente regulado
- Credibilidade

Bancos tradicionais se esforçam para entrar no mercado digital...

... enquanto Fintechs lutam para se tornarem uma instituição financeira

- Modelo de negócios escalável
- Marketing através de uma estratégia de indicações
- Distribuição de varejo sem agências físicas
- Agilidade

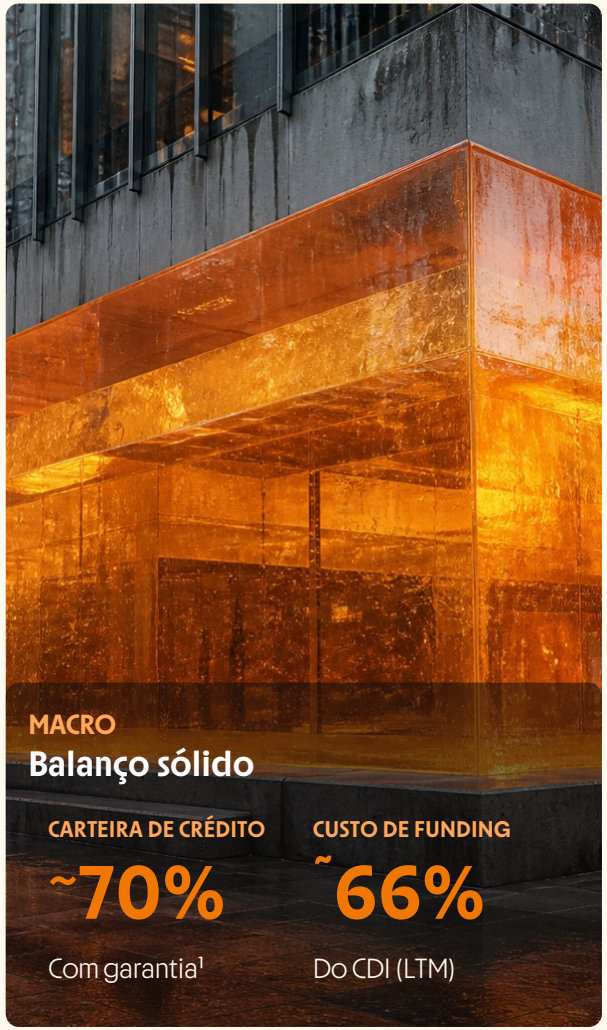
BANKING + TECNOLOGIA = BANTECH



"Tarifômetro"
da antiga sede
Belo Horizonte, Brasil

Uma categoria única. Continua valendo, mais do que nunca.

Nosso modelo é **feito para qualquer ciclo**



MACRO

Balanço sólido

CARTEIRA DE CRÉDITO

~70%

Com garantia[1]

CUSTO DE FUNDING

~66%

Do CDI (LTM)



REGULATÓRIO

Alinhado ao regulador

Consignado Privado

Crédito Imobiliário

Duplicata Escritural



CENÁRIO COMPETITIVO

Base de clientes crescente

CLIENTES VAREJO

#2

crescimento nas Américas

Euromoney · Americas 2025[2]

PIX

~9%

market share[3]



TECNOLOGIA

IA já em operação

Data Vault

Cloud Ops

Seven Multiagente

BANCO + TECH

Nota 1: Carteira de crédito do 3T26, Empréstimos e adiantamentos a clientes - sem garantia, Sem garantia = empréstimos de cartão de crédito + empréstimos pessoais não vinculados à consignado ou sem qualquer garantia. **Nota 2**: Euromoney, bancos que mais crescem - Américas, Ranking baseado no crescimento absoluto de clientes de varejo em 2025. **Nota 3**: Dados de mercado do Banco Central do Brasil, excluindo transações fora do SPI.

Não nos adaptamos ao futuro. **Nós o projetamos.**

Cada movimento ousado da nossa história alimentou o flywheel

2015

Pioneiros no banco digital

O primeiro banco 100% digital e gratuito do Brasil.

SOMENTE MOBILE

2018

Pioneiros na nuvem

O primeiro banco da América Latina a operar 100% na nuvem.

SOMENTE NUVEM

2020

Pioneiros no Super App

Todos os serviços em um único lugar, em um único Super App.

SOMENTE UM APP

Próximo

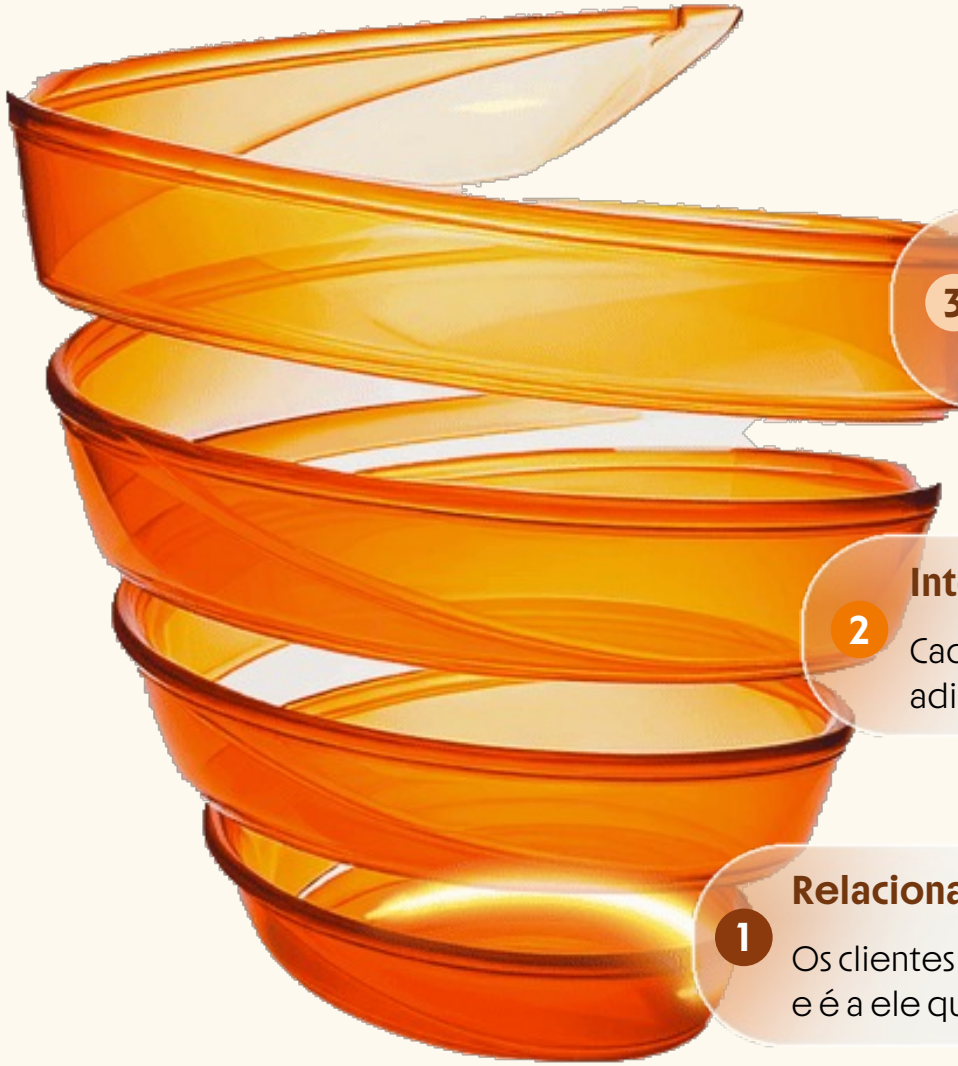
Investimento em IA

A IA como membro da equipe, uma mudança cognitiva que está só começando.

SPACEX Grok Bot CURSOR

SOMENTE IA

Nosso flywheel impulsiona **crescimento e rentabilidade sustentável**



3 Capacidades

Com mais dados e mais inteligência, melhoramos nossos produtos e serviços.

2 Inteligência

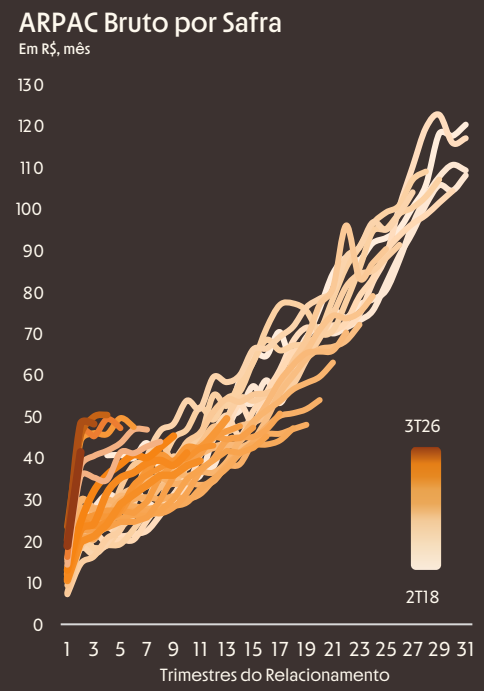
Cada novo cliente e cada interação adicionam dados ao nosso Data Vault.

1 Relacionamento

Os clientes procuram o Inter primeiro, e é a ele que mais recorrem.

Flywheel de efeitos de aprendizado

Crescimento contínuo
Rentabilidade sustentável



Um time para liderar o futuro



CEO GLOBAL

João Vitor Menin

VICE-PRESIDENTES SÊNIORES



COO

Alexandre Riccio

FOCO

Concessão de Crédito & Excelência Operacional

Excelência na concessão de crédito e em operações com IA em escala



BEM-VINDO!

CGO

Francisco Santos

FOCO

Crescimento & Monetização

Crescendo a base de clientes e monetizando nosso flywheel

EXPERIÊNCIA ANTERIOR

itaú PicPay cielo Santander



CFO

Santiago Stel

FOCO

Rentabilidade & Alocação de Capital

Transformando crescimento em retorno com disciplina na alocação de capital

Nossa cultura como alicerce

- Foco no Cliente
- Excelência Operacional
- Movidos pela Inovação
- Mentalidade Vencedora
- Um só Time

Crescendo as unidades de negócio e monetizando nosso flywheel



Francisco Santos

SVP Chief Growth Officer (SVP CGO)

EXPERIÊNCIA

itaú PicPay cielo Santander

PRINCIPAIS FOCOS

01

CLIENTES VAREJO

Aumentar a principalidade e a monetização dos clientes

02

PMEs

Impulsionar o cross-sell da captação para o crédito

03

ESTRATÉGIA

Trazer novas perspectivas para moldar o Inter do futuro

Excelência em crédito e operações com IA em escala



Alexandre Riccio

SVP Chief Operations Officer (SVP COO)

MANDATO

Excelência em crédito e em operações com IA em escala

PRINCIPAIS FOCOS

01

CRÉDITO

Evoluir nossos modelos Next Gen Foundation em escala

02

COBRANÇA

Alcançar maturidade na execução e produtos de cobrança

03

OPERAÇÕES

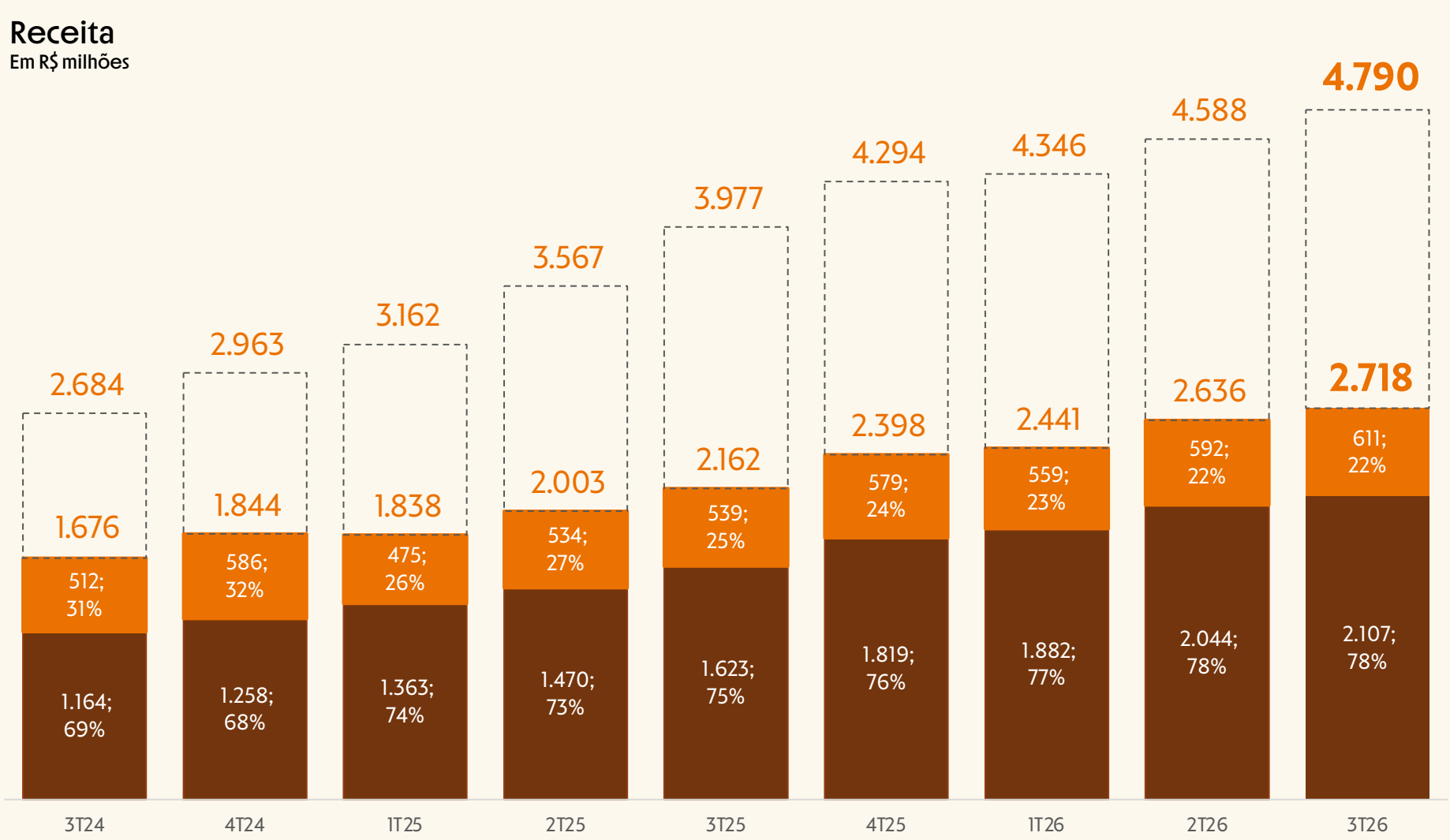
Escalar a transformação de processos com agentic IA



Performance Financeira

Santiago Stel
SVP CFO

Receitas diversificadas gerando crescimento consistente



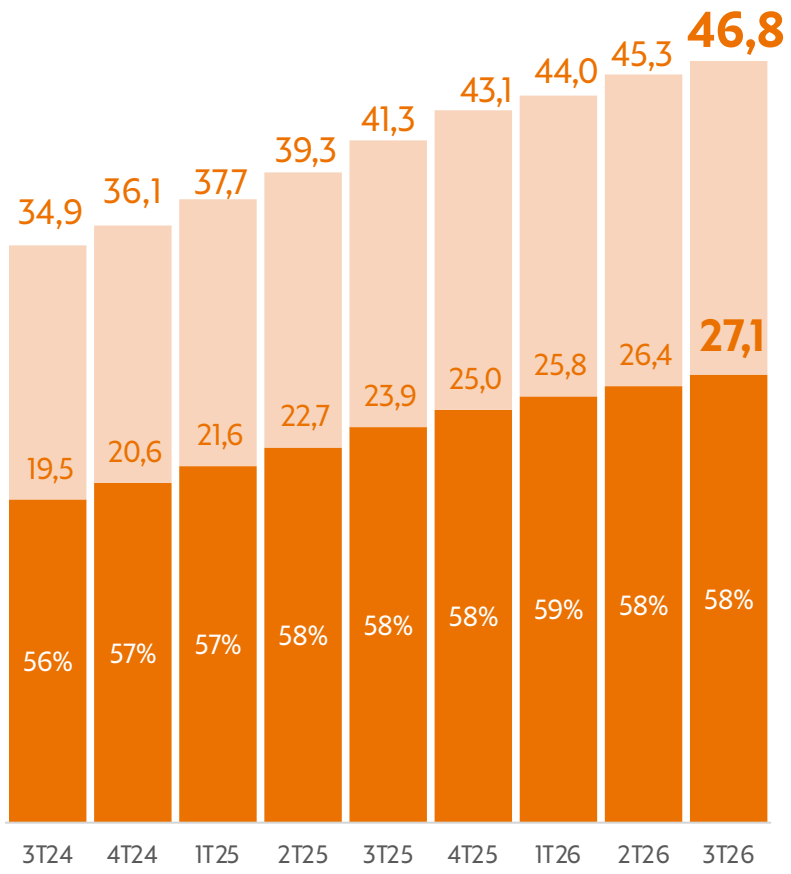
	QoQ	YoY
Receita Bruta	**+4%**	**+20%**
Receita Líquida	**+3%**	**+26%**
Receita de Serviço Líquido	+3%	+13%
Receita Líquida de Juros	+3%	+30%

Nota: As definições estão na seção Glossário desta Apresentação de Resultados.

Mais engajamento e penetração de crédito impulsionando a monetização

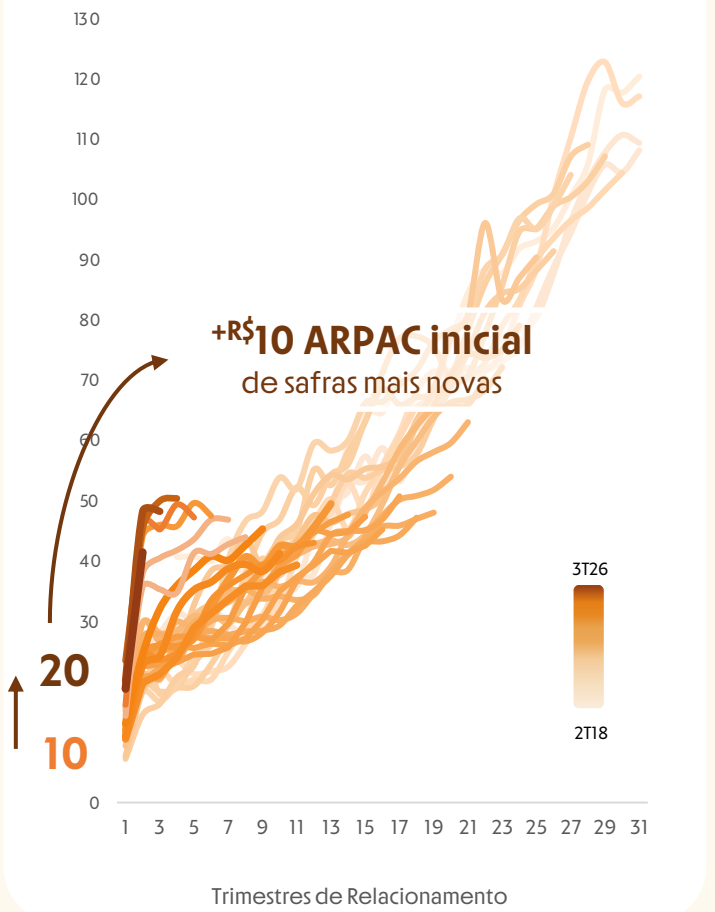
Clientes Totais

Em milhões



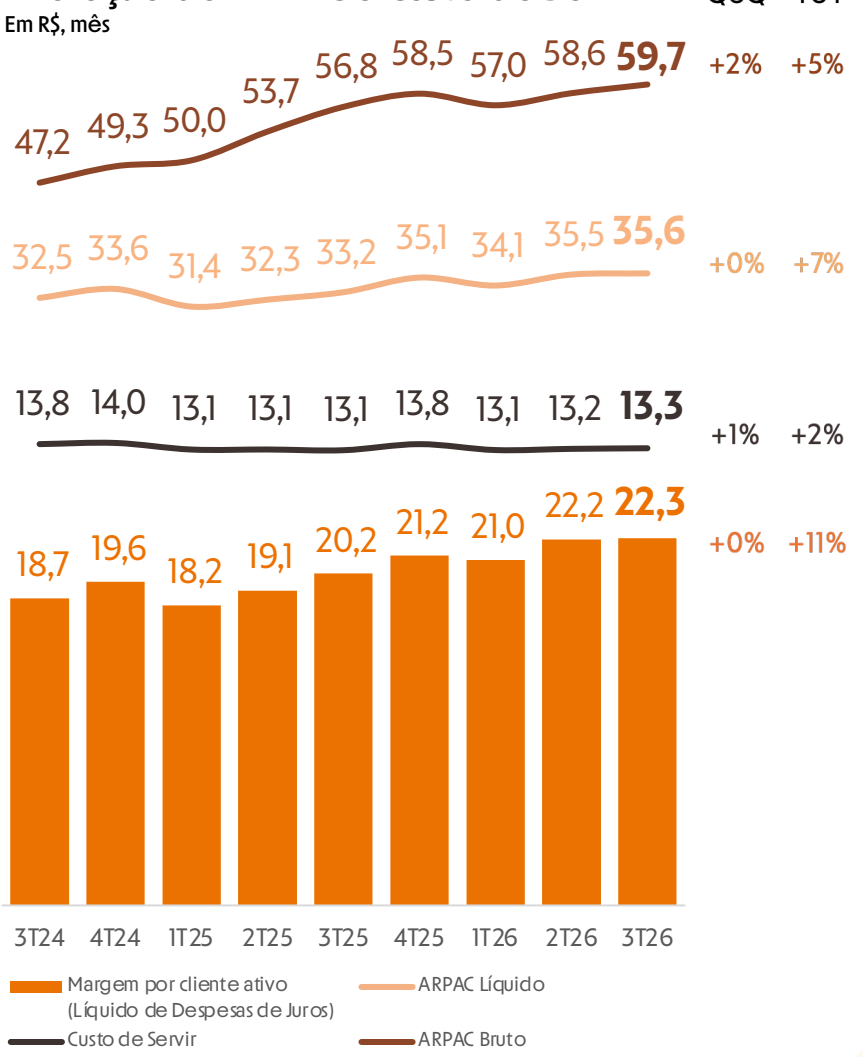
ARPAC Bruto por Safra

Em R$, mês



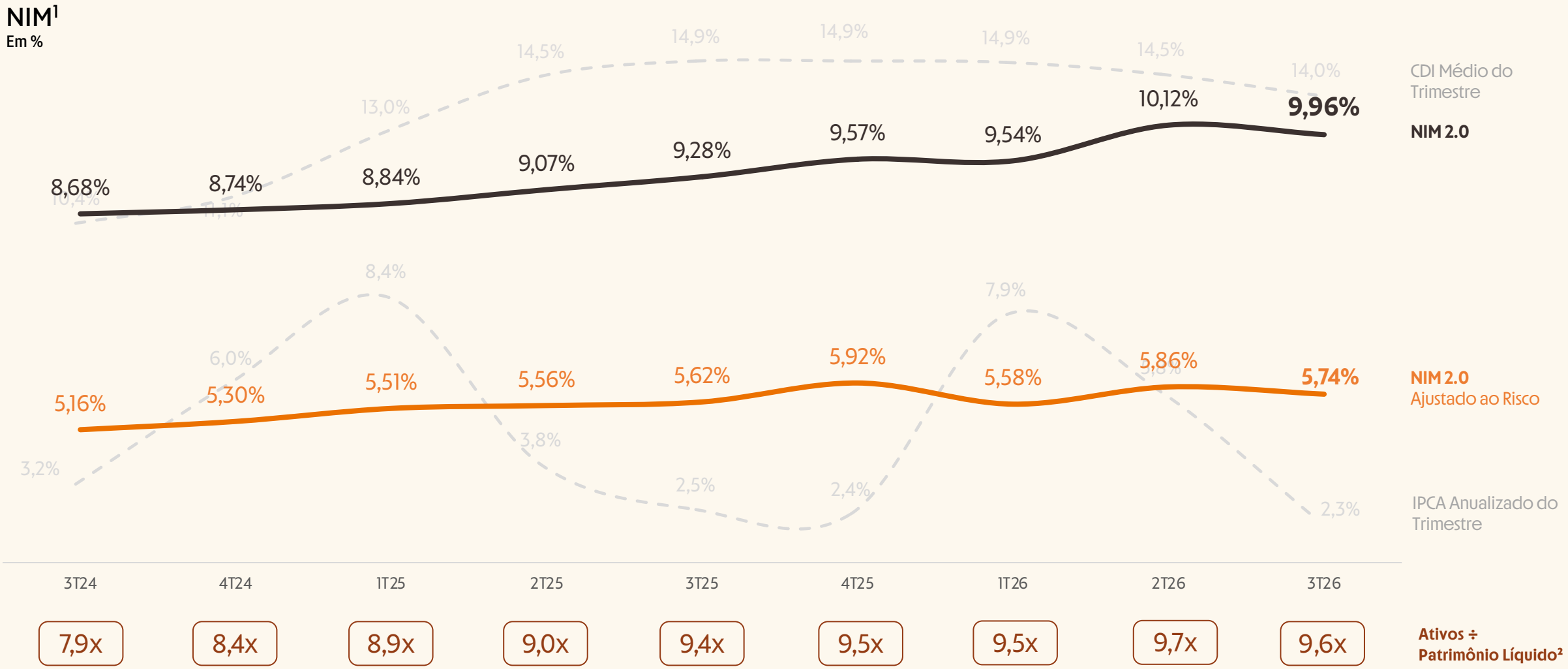
Evolução do ARPAC e Custo de Servir

Em R$, mês



Nota: As definições estão na seção Glossário desta Apresentação de Resultados.

Crescimento de NIM reflete nossa capacidade de execução

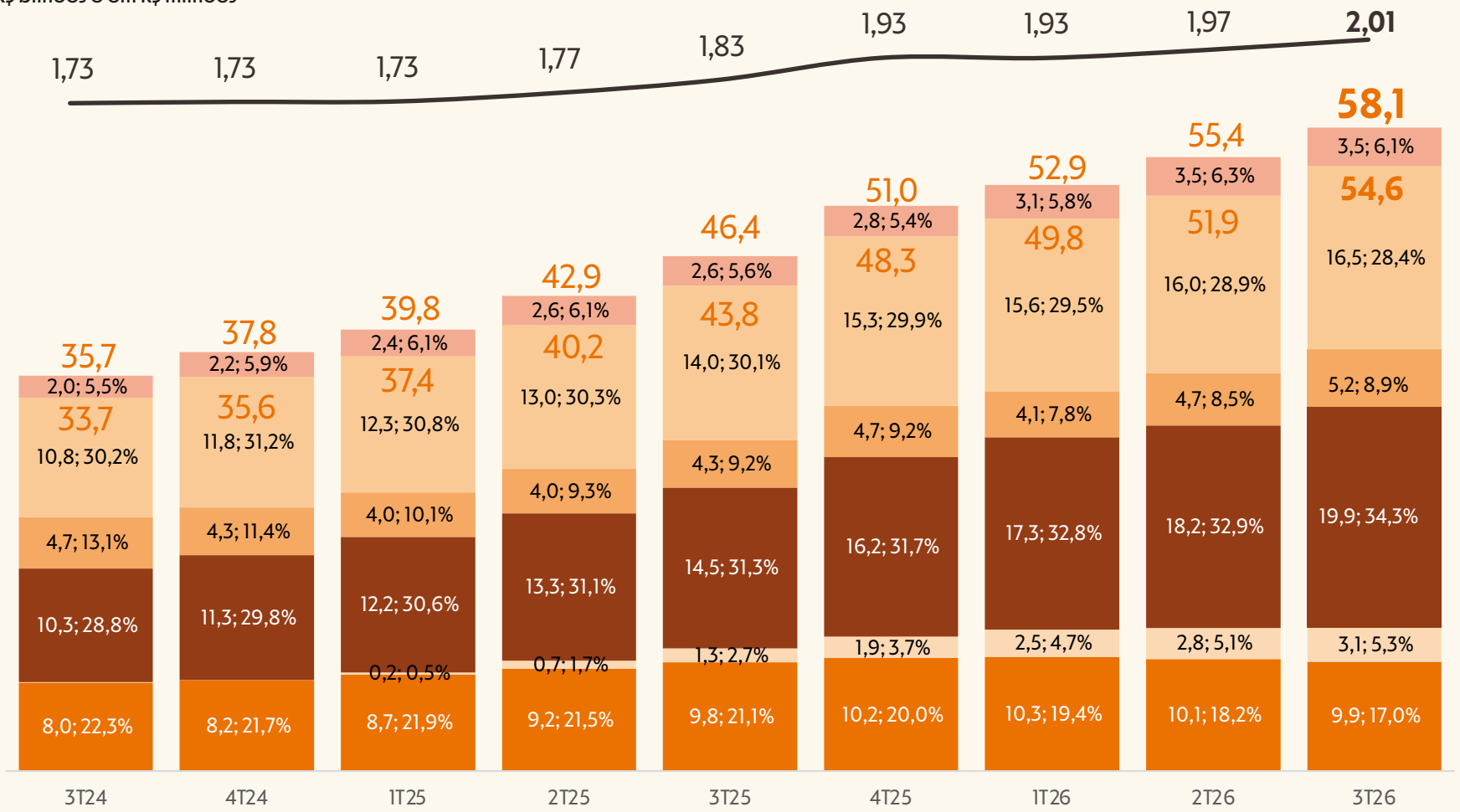


Nota: As definições estão na seção Glossário desta Apresentação de Resultados. **Nota 1:** NIM 2.0 e NIM 2.0 Ajustado ao Risco não incluem a carteira de cartões de crédito do operador. **Nota 2:** Ativos totais / Patrimônio líquido total.

Forte crescimento do crédito com alocação de capital disciplinada

Carteira de Crédito Expandida[1] & Crédito por Cliente Ativo

Em R$ bilhões e em R$ milhões



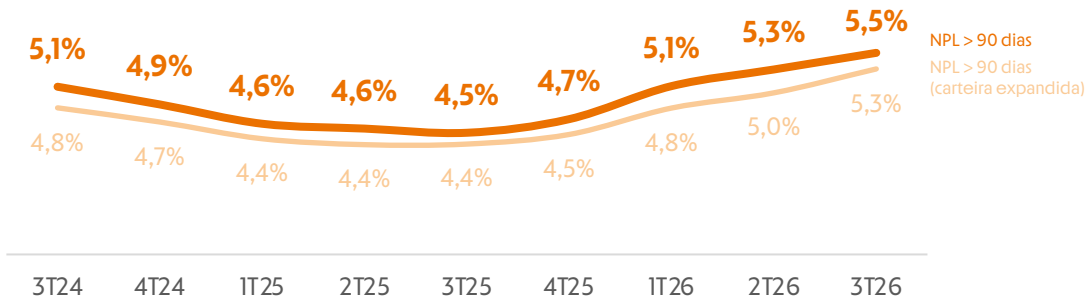
	QoQ	YoY
Crédito por Cliente Ativo[2]	+3%	+10%
+5% +25% Total		
Títulos e Valores Mobiliários Privados[6]	+2%	+35%
Carteira de Crédito Bruta	+5%	+25%
Cartão de Crédito	+3%	+18%
PMEs[3]	+9%	+22%
Fin. Imobiliário + Home Equity[5]	+9%	+37%
Consignado Privado	+9%	+147%
Consignado + Pessoal[4]	-2%	+1%

Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. **Nota 1**: Carteira de crédito expandida = Carteira de Crédito Bruta + títulos e valores mobiliários privados. **Nota 2**: Carteira bruta total de crédito dividida pelo total de clientes ativos. **Nota 3**: PMEs incluem Rural. **Nota 4**: Consignado + Pessoal inclui empréstimos com desconto em folha, cheque especial, renegociações de cartão de crédito, FGTS e outros empréstimos. **Nota 5**: Home Equity, carteira de empresas e de pessoas físicas, financiamento imobiliário e financiamento imobiliário nos EUA. **Nota 6:** Títulos e Valores Mobiliários Privados = Debêntures, Certificados de Recebíveis Imobiliários, Cotas de Fundos de Investimento, Certificados de Recebíveis Agrícolas, Notas Promissórias Comerciais, Depósito a Prazo com Garantia Especial, Cédula de Produto Rural, Letras Financeiras, Certificados de Depósitos Bancários, Letras de Crédito do Agronegócio, Letras de Crédito Imobiliárias e Letras de Crédito do Desenvolvimento.

Qualidade de crédito sólida em meio ao rápido crescimento da carteira

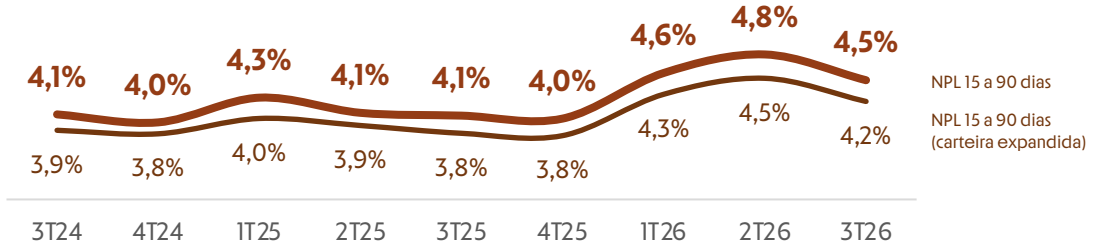
NPL > 90 Dias[1]

Em %



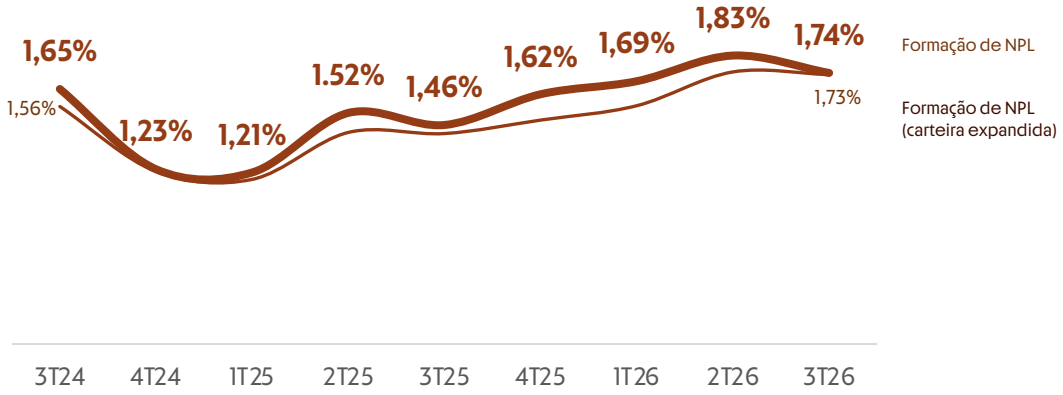
NPL 15 a 90 Dias[1]

Em %



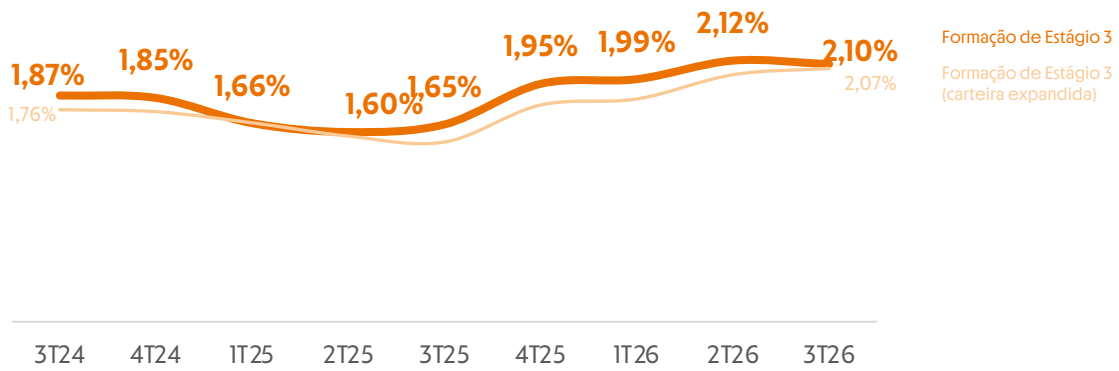
Formação de NPL

Em %



Formação de Estágio 3

Em %

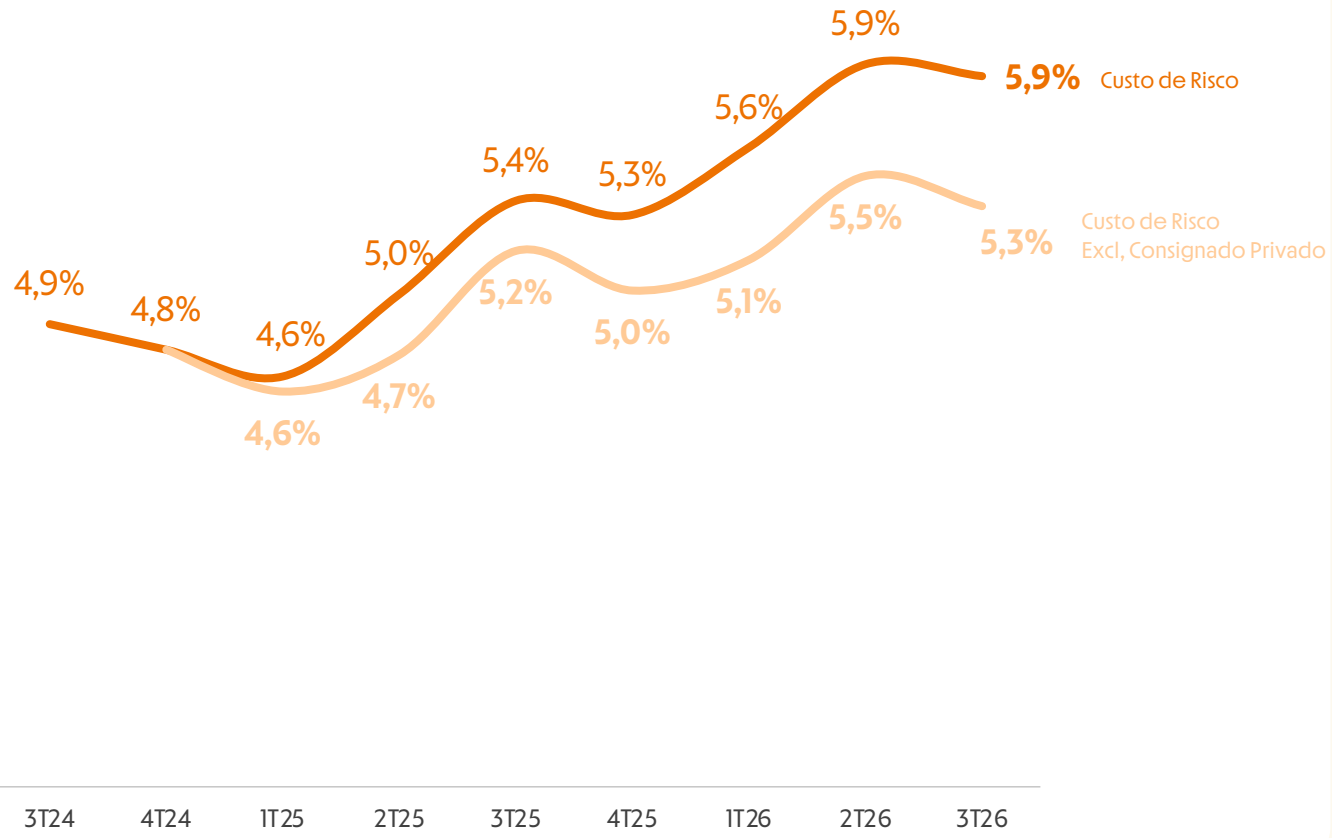


Nota: As definições estão na seção Glossário desta Apresentação de Resultados. **Nota 1**: Considerando a Carteira Bruta de Crédito.

Qualidade de crédito sólida em meio ao rápido crescimento da carteira

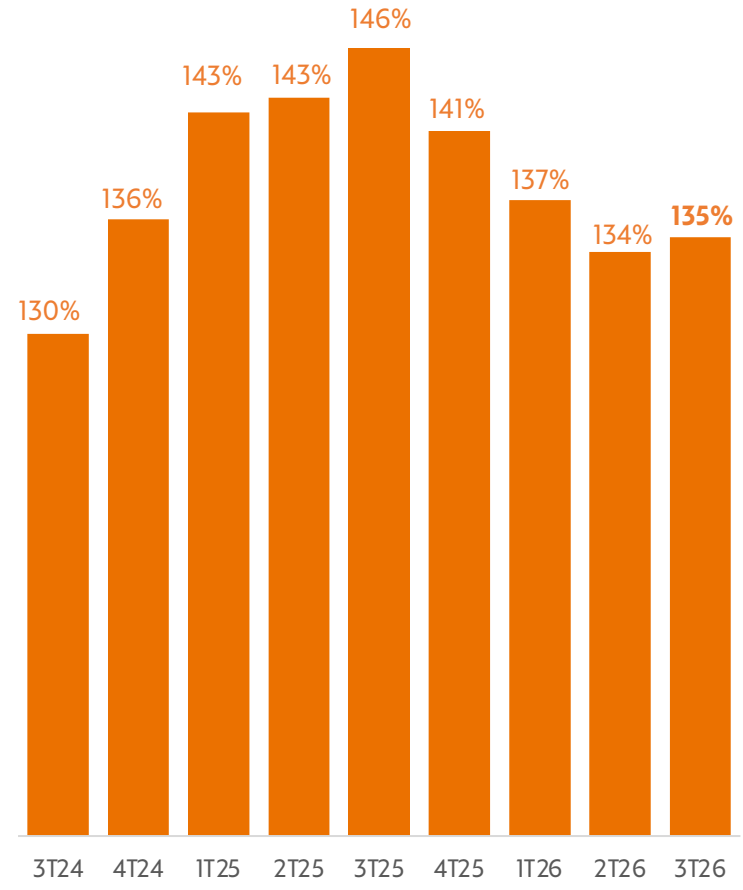
Custo de Risco[1]

Em %



Índice de Cobertura[2]

Em %

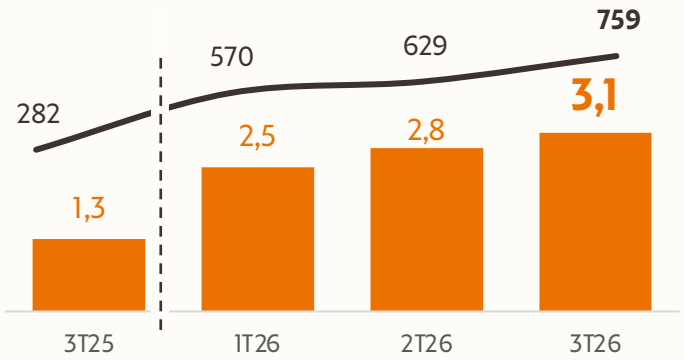


Nota: As definições estão na seção Glossário desta Apresentação de Resultados. **Nota 1**: Considerando a Carteira Total de Crédito e títulos e valores mobiliários que geram despesas de provisão. **Nota 2**: Considerando a provisão para perdas de crédito esperadas em compromissos de crédito.

Consignado Privado crescendo com **excelência operacional**

Avanços Operacionais...

Carteira de Consignado Privado
Em R$ bilhões, clientes ativos em milhares



Revinculação Automática ● NO AR

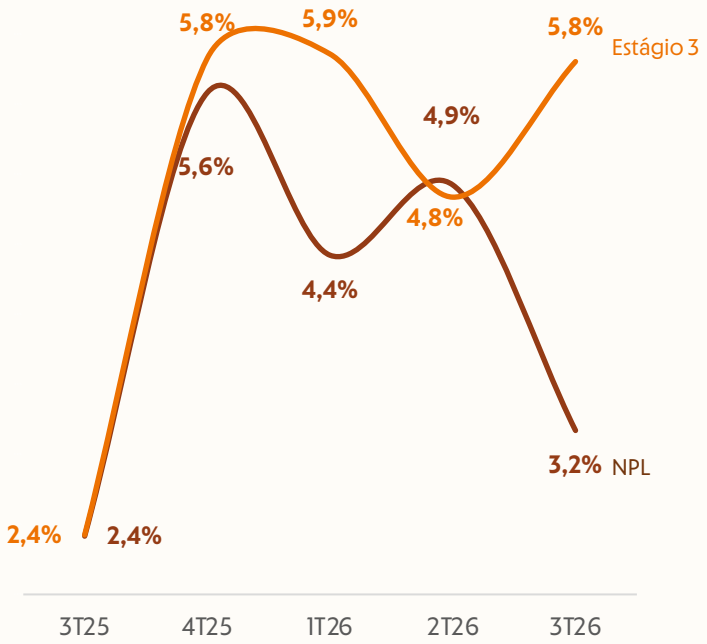
~30% do NPL revinculado

Seguro do Consignado Privado ● NO AR

~40% Penetração

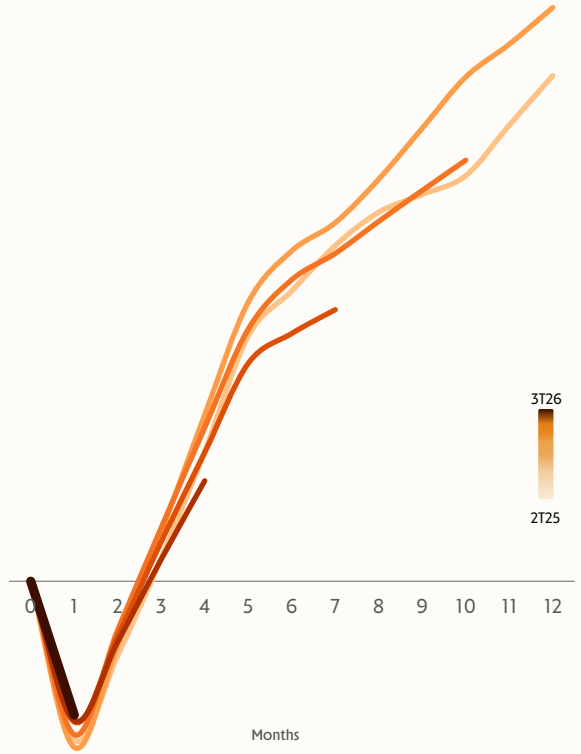
...Melhoram a Qualidade dos Ativos...

Formação de NPL e Estágio 3 do Consignado Privado
Em %



...Levando a ROEs Melhores

Margem Líquida de PDD por Safra (Ilustrativa)
Em %

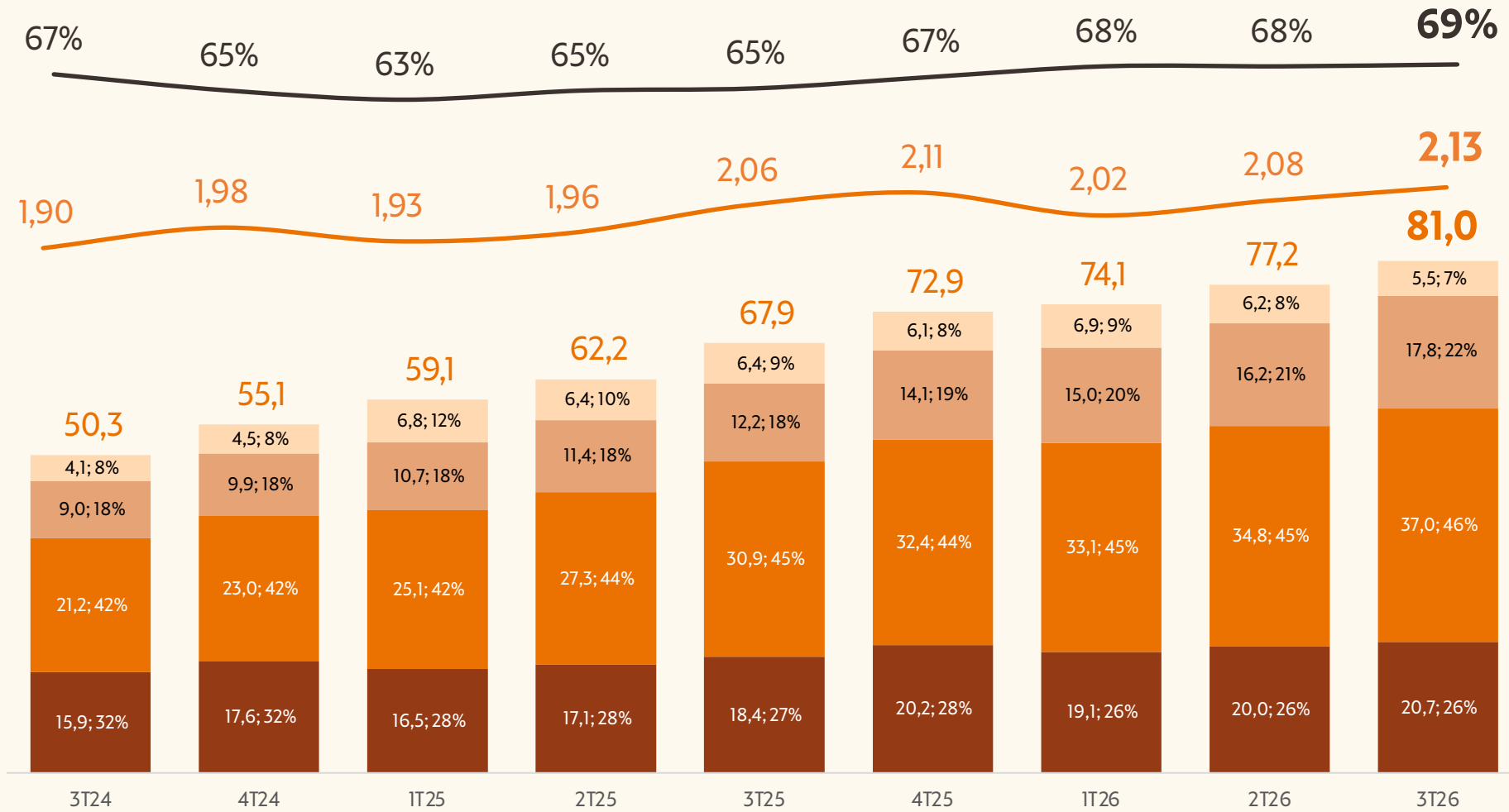


Nota: As definições estão na seção Glossário desta Apresentação de Resultados.

Base de depósitos diversificada

Funding, Funding por Cliente Ativo e Relação Empréstimos/Depósitos

Em R$ bilhões, em R$ mil e em %



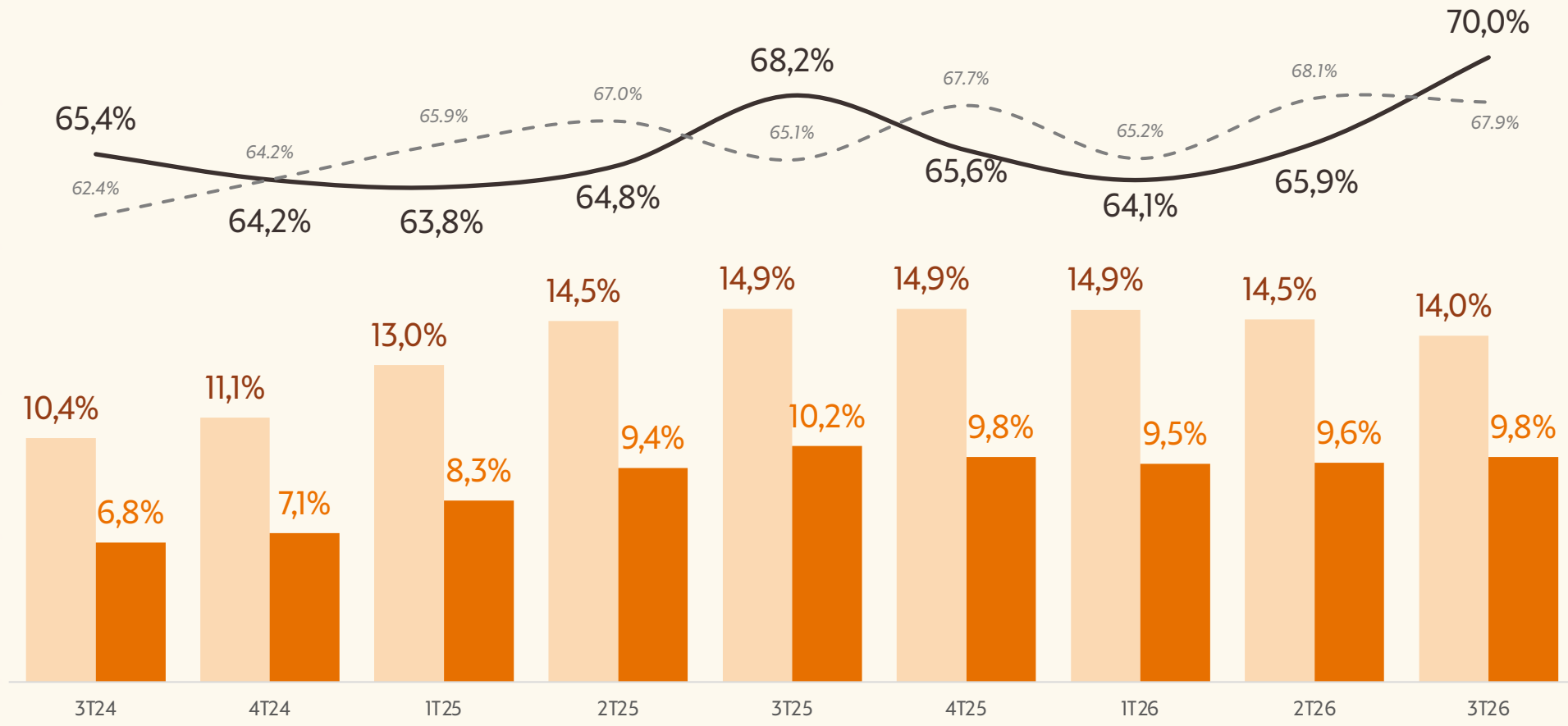
	QoQ	YoY
Relação Empréstimos/ Depósitos[5]	+0.4 p.p.	+3,8 p.p.
Depósitos por Clientes Ativos[1]	+2%	+3%
Total	**+5%**	**+19%**
Outros[2]	-10%	-14%
Títulos Emitidos	+10%	+45%
Depósitos a Prazo[3]	+6%	+20%
Depósitos Transacionais[4]	+3%	+13%

Nota: As definições estão na seção Glossário desta Apresentação de Resultados. **Nota 1**: Os depósitos por cliente ativo consideram o total de depósitos à vista mais os depósitos a prazo pelo total de clientes ativos do trimestre. **Nota 2**: Inclui depósitos de poupança, credores por recursos a liberar e passivos com instituições financeiras (títulos vendidos compromissados, depósitos interfinanceiros e empréstimos e repasses). **Nota 3**: Exclui o saldo da Conta com Pontos. **Nota 4**: Inclui o saldo de correspondentes da Conta com Pontos e depósitos à vista. **Nota 5**: Total de empréstimos/(Total de financiamento excluindo instrumentos financeiros elegíveis a capital).

Custo de funding baixo sustentando vantagens competitivas

Custo de Funding[1]

Em %, anualizado



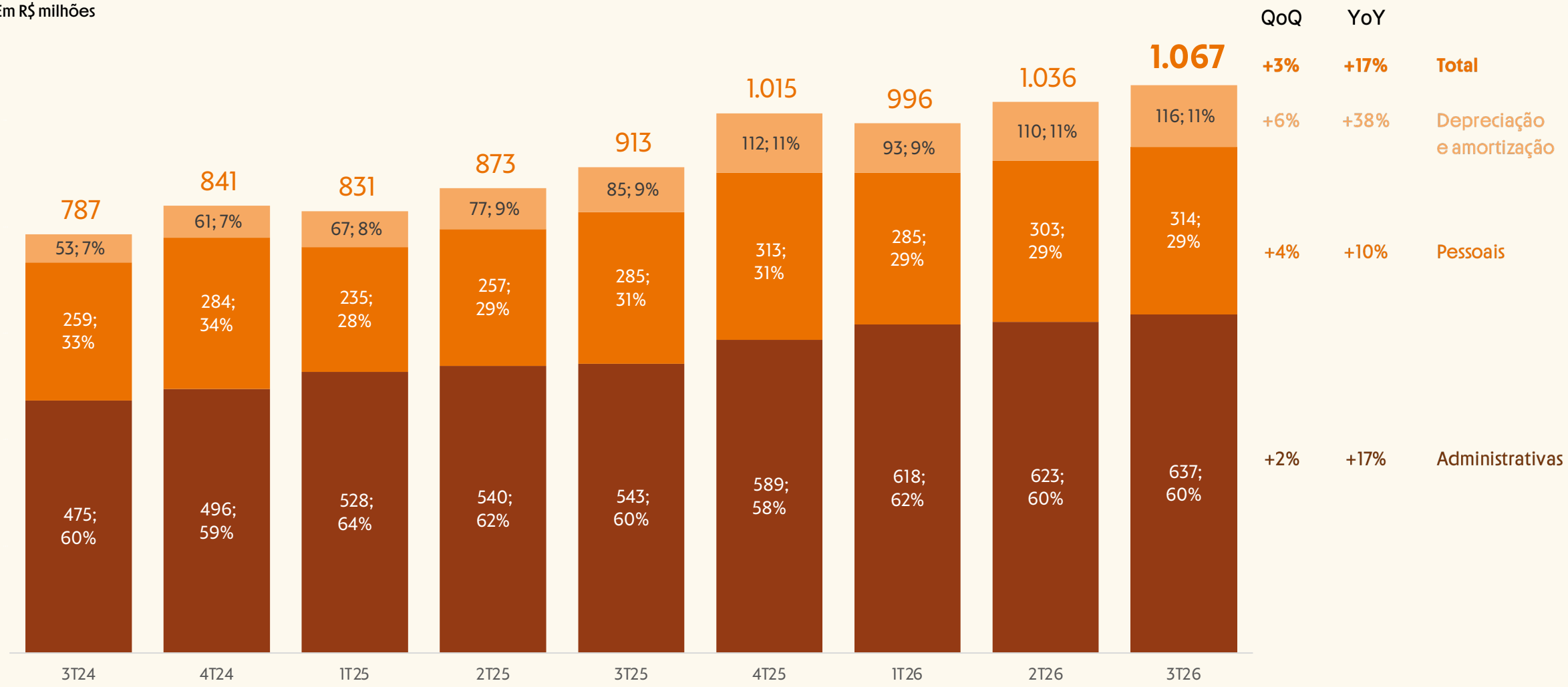
	QoQ	YoY
Custo de Funding como % do CDI	+4,1 p.p.	+1,8 p.p.
Custo de funding como % do CDI (normalizado por dias úteis)	-0,2 p.p.	+2,8 p.p.
CDI Médio Diário	-0,6 p.p.	-0,9 p.p.
Custo de Funding	+0,2 p.p.	-0,4 p.p.

Nota: As definições estão na seção Glossário desta Apresentação de Resultados. **Nota 1**: CDI médio diário durante o trimestre.

Despesas controladas enquanto escalamos nosso negócio

Despesas[1]

Em R$ milhões

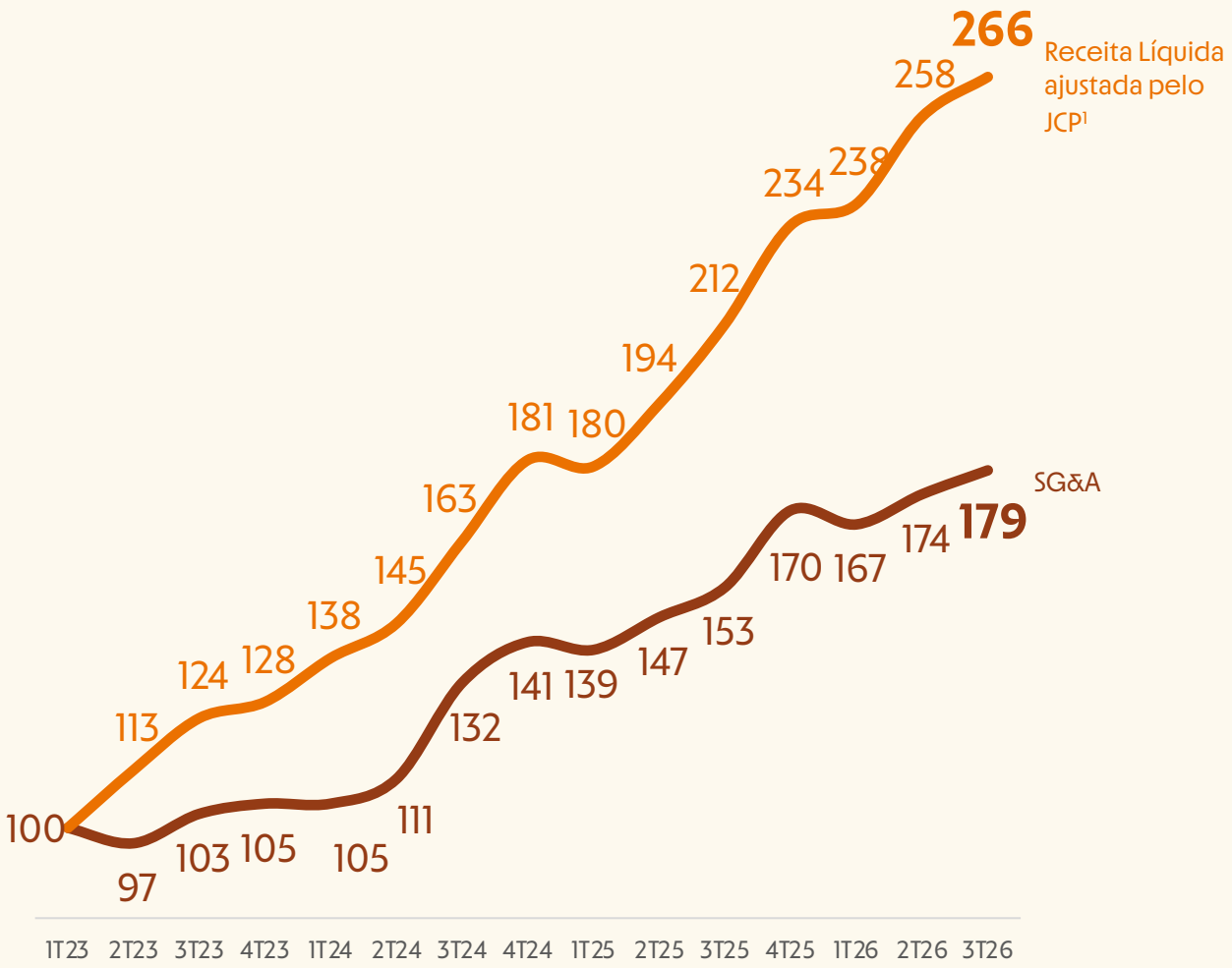


	QoQ	YoY
Total	**+3%**	**+17%**
Depreciação e amortização	+6%	+38%
Pessoais	+4%	+10%
Administrativas	+2%	+17%

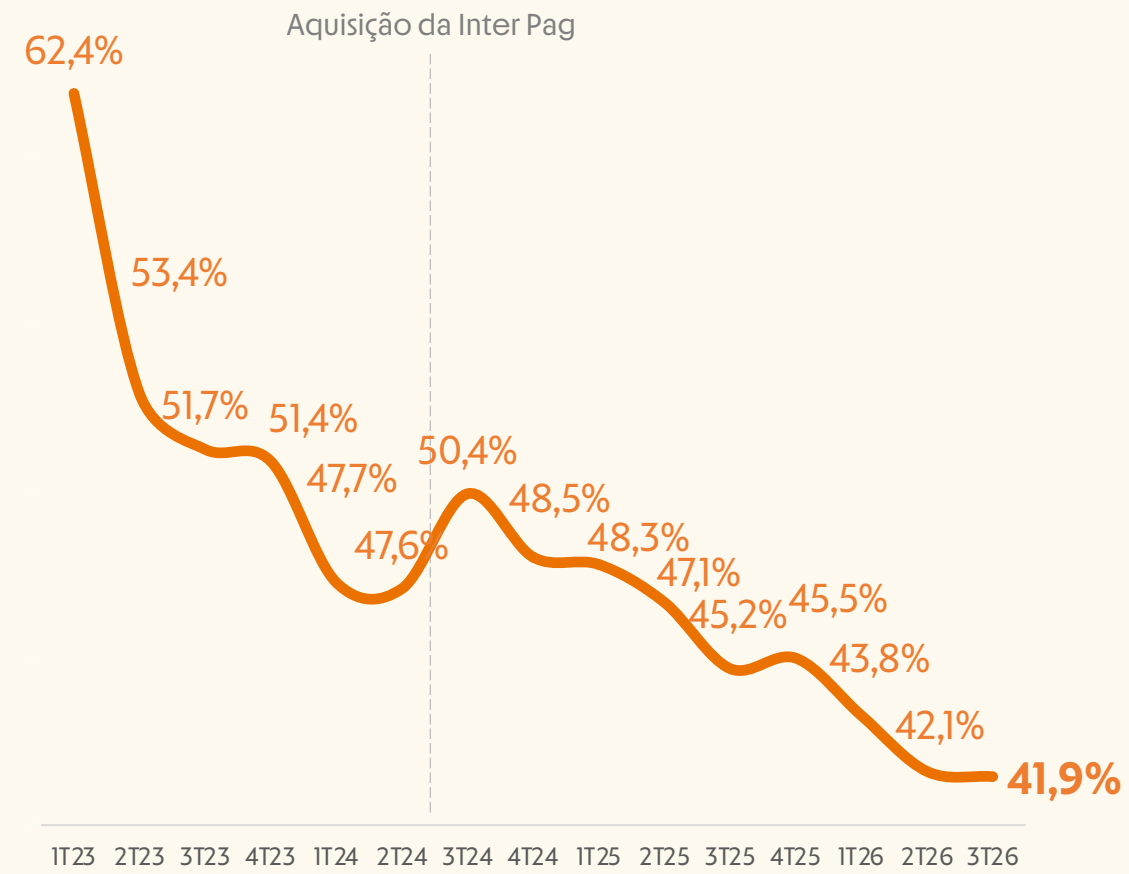
Nota: As definições estão na seção Glossário desta Apresentação de Resultados. **Nota 1**: Linhas das demonstrações financeiras IFRS: "Despesas com pessoal", "Depreciação e amortização", "Despesas administrativas".

Alavancagem operacional em ação: despesas crescendo abaixo das receitas

Receitas e Despesas
Em %, base 100



Índice de Eficiência[2]
Em %

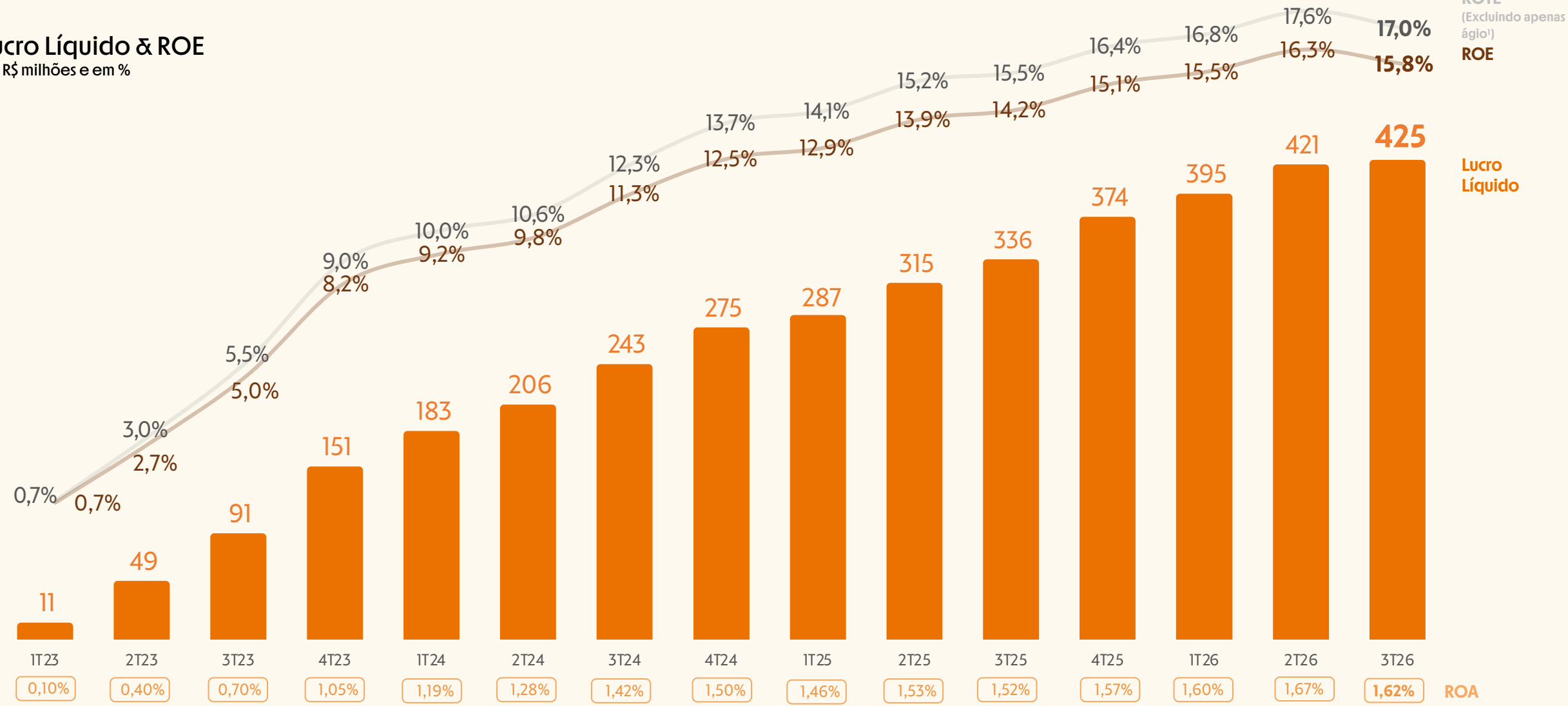


Nota: As definições estão na seção Glossário desta Apresentação de Resultados. **Nota 1:** Receitas menos tributos sobre juros sobre capital próprio. **Nota 2:** Excluindo tributos sobre juros sobre capital próprio.

Um histórico de resultados crescentes e sustentáveis

Lucro Líquido & ROE

Em R$ milhões e em %

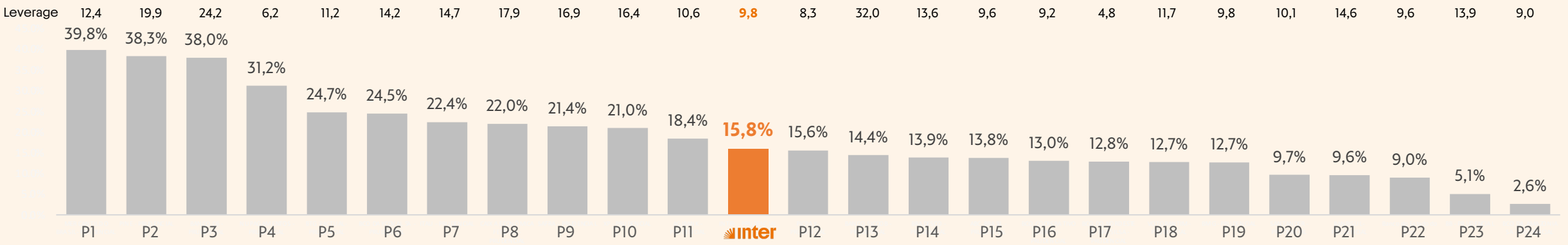


Nota: As definições estão na seção Glossário desta Apresentação de Resultados. **Nota 1:** Ágio por expectativa de rentabilidade futura.

ROE e ROA dos 25 Maiores Bancos do Brasil em Ativos[1]

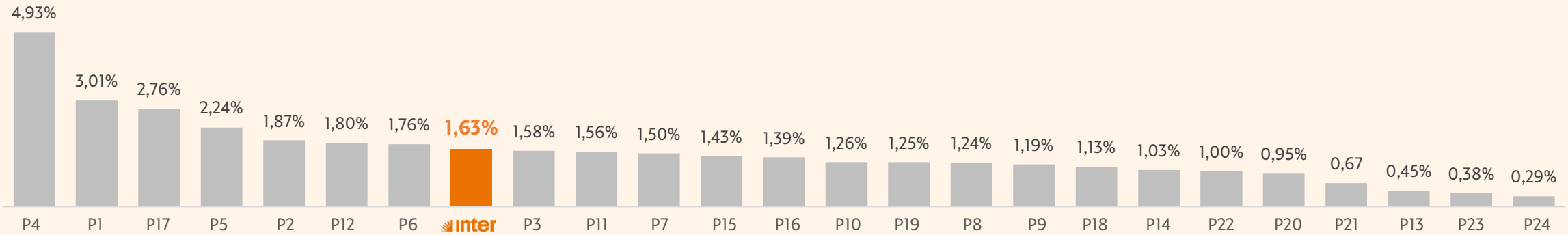
ROE - 1S'26[2]

Em %



ROA - 1S'26[2]

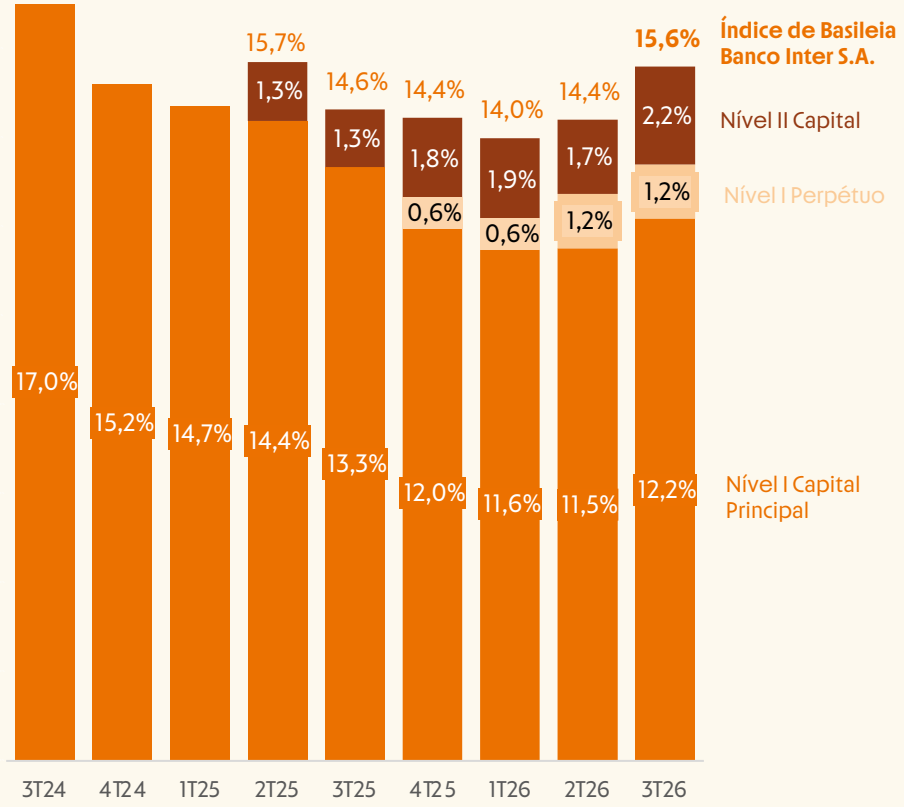
Em %



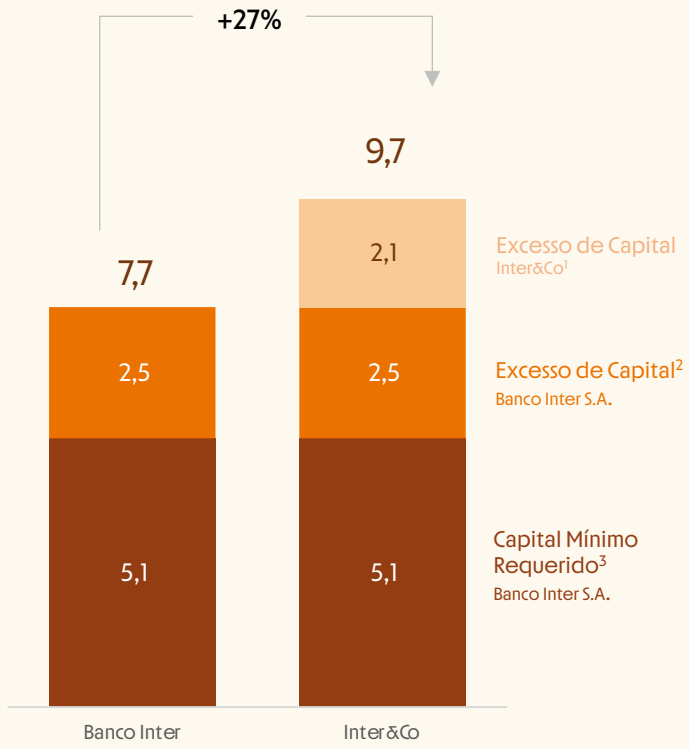
Fonte: Inter, Banco Central do Brasil e demonstrações financeiras divulgadas pelos pares. **Nota 1**: 25 maiores por ativos totais no Brasil, segundo seus conglomerados prudenciais no 2T26, excluindo bancos de desenvolvimento, bancos de investimento, bancos cativos e instituições de pagamento (IPs) focadas em processamento de pagamentos. **Nota 2**: Metodologia própria do Inter, considerando o lucro líquido atribuível aos acionistas da companhia e o patrimônio líquido médio atribuível aos acionistas.

Superando a neutralidade de capital no Banco Inter

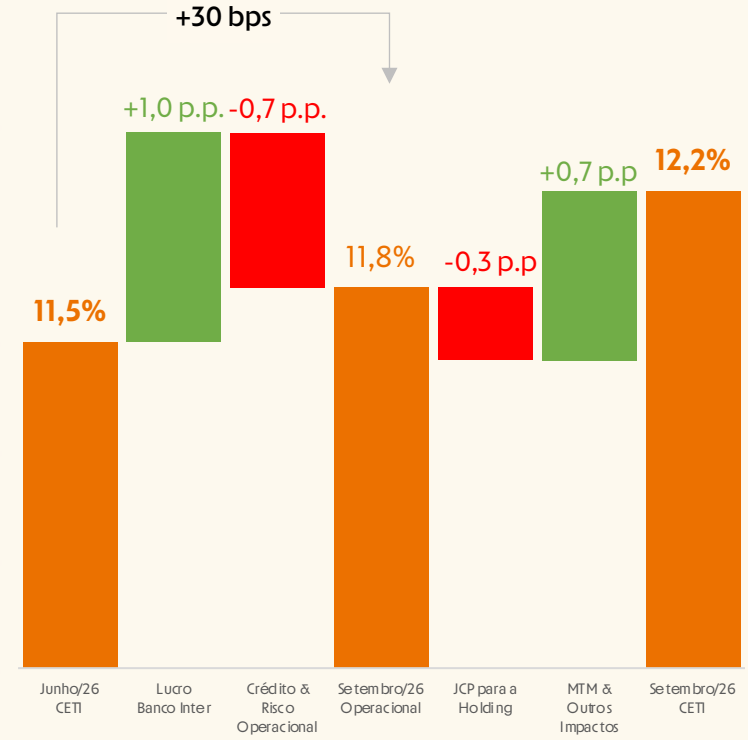
Índice de Basileia - Banco Inter S.A.
Em %



Patrimônio de Referência
Em R$ bilhões



CET1 Ratio
Em %



Fonte: Demonstrações Financeiras Bacen GAAP do Banco Inter. **Nota 1:** Capital mantido no nível da holding Inter&Co. **Nota 2:** Patrimônio de referência adicional considerando exigência mínima de capital. **Nota 3:** Capital nível 1 e adicionais mínimos.



Considerações Finais

João Vitor Menin
CEO Global

4 destaques financeiros do trimestre

CRESCIMENTO DE CRÉDITO

25%

Carteira de Crédito Expandida[1]
Crescimento YoY

3x

Crescimento YoY do Inter vs. crescimento do mercado

Crescendo bem acima do mercado

DESEMPENHO DA QUALIDADE DE ATIVOS

5,9%

Custo de risco[2]
3T26

Estável

vs. último trimestre

Mesmo com a deterioração do mercado

EVOLUÇÃO DA NIM

~10%

Margem financeira líquida[3]
3Q26

+70 bps

vs. 3T25

Mesmo com os impactos do IPCA

ÍNDICE DE EFICIÊNCIA

41,9%

Cost-to-income[4]
3T26

322 bps

Melhora vs. 3T25

Alavancagem operacional em ação



Nota 1: Carteira de Crédito Expandida = Empréstimos e adiantamentos a clientes, brutos de despesas de provisão + títulos privados. **Nota 2:** Custo de risco. Considera a Carteira de Crédito Bruta e os títulos que geram despesas de provisão. **Nota 3:** O NIM 2.0 não inclui a carteira de cartão de crédito transacionador. **Nota 4:** Índice de eficiência excluindo impostos sobre juros sobre capital próprio.

Anexo

Balanço Patrimonial (Em R$ milhões)

Balanço Patrimonial	30/09/2026	30/06/2026	30/09/2025	Variação % ΔQoQ	Variação % ΔYoY
Ativos					
Caixa e equivalentes de caixa	4.186	3.106	5.695	+34,8%	-26,5%
Empréstimos e adiantamento a instituições financeiras, líquidos de provisões para perdas esperadas	4.955	5.187	3.276	-4,5%	+51,2%
Depósitos compulsórios no Banco Central do Brasil	8.825	8.488	7.073	+4,0%	+24,8%
Títulos e valores mobiliários, líquidos de provisões para perdas esperadas	30.340	29.591	27.078	+2,5%	+12,0%
Instrumentos financeiros derivativos	50	19	2	+171,5%	+1918,9%
Empréstimos e adiantamento a clientes, líquidos de provisões para perdas esperadas	50.676	48.357	41.114	+4,8%	+23,3%
Imobilizado	332	356	367	-6,9%	-9,7%
Intangível	2.177	2.135	2.007	+2,0%	+8,5%
Ativo fiscal diferido	2.002	2.042	1.703	-1,9%	+17,6%
Outros ativos	3.689	3.630	3.169	+1,6%	+16,4%
Total de ativos	**107.234**	**102.912**	**91.809**	**+4,2%**	**+16,8%**
Passivo					
Passivos com clientes	59.431	56.697	51.496	+4,8%	+15,4%
Passivos com instituições financeiras	14.842	15.527	14.253	-4,4%	+4,1%
Títulos emitidos	17.788	16.180	12.242	+9,9%	+45,3%
Instrumentos financeiros derivativos	15	24	23	-34,8%	-34,4%
Outros passivos	2.445	2.457	2.342	-0,5%	+4,4%
Total do passivo	**96.059**	**92.278**	**82.000**	**+4,1%**	**+17,1%**
Patrimônio líquido					
Patrimônio líquido dos acionistas controladores	11.045	10.525	9.680	+4,9%	+14,1%
Participações de acionistas não controladores	129	108	128	+19,1%	+0,5%
Total do patrimônio líquido	**11.174**	**10.634**	**9.808**	**+5,1%**	**+13,9%**
Total do passivo e patrimônio líquido	**107.234**	**102.912**	**91.809**	+4,2%	+16,8%

Demostração de Resultado (Em R$ milhões)

Demonstração de Resultado	2T26	1T26	2T25	Variação % ΔQoQ	Variação % ΔYoY
Receitas de juros	3.079	2.605	2.226	+18,2%	+38,3%
Despesas de juros	(1.933)	(1.811)	(1.654)	+6,7%	+16,9%
Resultado de títulos e valores mobiliários e derivativos e câmbio	960	1.251	1.050	-23,2%	-8,5%
Resultado líquido de juros e receita de títulos, derivativos e câmbio	**2.107**	**2.044**	**1.623**	**+3,1%**	**+29,8%**
Receitas de serviços e comissões	553	532	514	+4,0%	+7,5%
Despesas de serviços e comissões	(48)	(46)	(47)	+5,1%	+3,0%
Outras receitas	107	106	72	+0,5%	+48,0%
Total de receitas	**2.718**	**2.636**	**2.162**	**+3,1%**	**+25,7%**
Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros	(893)	(860)	(641)	+3,8%	+39,3%
Resultado líquido de perdas	**1.825**	**1.775**	**1.521**	**+2,8%**	**+20,0%**
Despesas administrativas	(637)	(623)	(543)	+2,3%	+17,2%
Despesa de pessoal	(314)	(303)	(285)	+3,8%	+10,2%
Despesas tributárias	(244)	(229)	(190)	+6,8%	+28,3%
Depreciação e amortização	(116)	(110)	(85)	+5,5%	+37,7%
Resultado de participações em coligadas	0	0	0	n.m.	#DIV/0!
Lucro antes da tributação sobre o lucro	**514**	**511**	**418**	**+0,5%**	**+22,9%**
Imposto de renda e contribuição social	(69)	(65)	(62)	+5,3%	+10,7%
Lucro líquido de controladores e não controladores	445	446	356	-0,1%	+25,0%
Participação de não controladores	(20)	(25)	(20)	-19,5%	+0,6%
Lucro líquido	**425**	**421**	**336**	**+1,0%**	**+26,4%**

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 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 eplo 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,

Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

Antecipação de recebíveis de carão 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 media do número de clientes ativos no período atual e no anterior (1), Safra é definida como o período em que o cliente começou a relação com o Inter,

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

Assets under custody (AuC):

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

Carteira de crédito bruta:

Empréstimos e adiantamentos a clientes + Empréstimos a instituições financeiras

Carteira de crédito:

Empréstimos e adiantamentos a clientes, bruto de provisão para perdas esperadas

Carteira de crédito expandida:

Carteira de Crédito Expandida considera "Carteira de Crédito" + "Títulos e Valores Mobiliários Privados"

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 - Carteira à vista de cartão de crédito

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

Clientes globais:
Incluem clientes brasileiros de Global Account, clientes dos EUA e investidores internacionais,

Custo de funding:

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

Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

Custo de funding normalizado em dias úteis:

$$\frac{\text{Despesas de juros} \times 4 \div \text{dias úteis no trimestre} \times 63}{\text{Média dos passivos remunerados dos últimos 2 trimestres (depósitos à vista, depósitos a prazo, poupança, credores por recursos a liberar, títulos emitidos, obrigações com redes de cartão de crédito, obrigações por operações compromissadas, depósitos interfinanceiros e outros)}}$$

Custo de risco:

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

Custo de servir (CTS):

$$\frac{(\text{Despesas de pessoal} + \text{Despesas administrativas} + \text{Depreciação } e \textit{ Amortização}) \div 3)}{\text{Média de clientes ativos dos últimos 2 trimestres}}$$

Fee income ratio:

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

Formação de estágio 3:

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

Formação de NPL:

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

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:

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

Índice de cobertura:

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

Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

Índice de eficiência:

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

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 2,0

$$\frac{\text{Resultado líquido de juros e receita de títulos, derivativos e câmbio} \times 4}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres (Caixa e Equivalentes de Caixa + Empréstimos e Adiantamentos a Instituições Financeiras + Depósitos compulsórios no Banco Central do Brasil + Títulos e Valores Mobiliários Líquidos de Provisões para Perdas Esperadas + Instrumentos Financeiros Derivativos + Empréstimos e adiantamentos a clientes líquidos de provisões para perdas esperadas) – Depósitos Interfinanceiros}$$

NIM 2,0 Ajustada ao Risco:

$$\frac{(\text{Resultado líquido de juros e receita de títulos, derivativos e câmbio} - \text{Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros})\times 4}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres (Caixa e Equivalentes de Caixa + Empréstimos e Adiantamentos a Instituições Financeiras + Depósitos compulsórios no Banco Central do Brasil + Títulos e Valores Mobiliários Líquidos de Provisões para Perdas Esperadas + Instrumentos Financeiros Derivativos + Empréstimos e adiantamentos a clientes líquidos de provisões para perdas esperadas) – Depósitos Interfinanceiros}$$

NPL 15 a 90 dias - Excluindo Recebíveis de Cartão de Crédito:

$$\frac{\text{Saldo vencido entre 15 e 90 dias}}{\text{Empréstimos e adiantamento a clientes}}$$

NPL > 90 dias - Excluindo Recebíveis de Cartão de Crédito:

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

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 líquida:

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

Receita líquida de juros:

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

Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

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):

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

Retorno sobre o Patrimônio Líquido Tangível Médio - Excluindo apenas o goodwill (ROTE):

$$\frac{\text{(Lucro /(perda) para o ano)} \times 4}{\text{Média do patrimônio líquido dos últimos 2 trimestres} - \text{Ágio por expectativa de rentabilidade futura}}$$

SG&A:

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

Taxa de ativação:

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

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:

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

Títulos e Valores Mobiliários Privados:

Títulos e Valores Mobiliários Privados compreendem os seguintes instrumentos: Debêntures, Certificados de Recebíveis Imobiliários, Cotas de Fundos de Investimento, Certificados de Recebíveis Agrícolas, Notas Promissórias Comerciais, Depósito a Prazo com Garantia Especial, Cédula de Produto Rural, Letras Financeiras, Certificados de Depósitos Bancários, Letras de Crédito Agrícolas, Letras de Crédito Imobiliárias e Letras de Crédito do Desenvolvimento,

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