

Apresentação de Resultados

4T2025

Fevereiro 2026



Agenda



1. Overview do CEO

João Vitor Menin | CEO Global

2. Atualização de Negócio

Alexandre Riccio | CEO Brasil

3. Performance Financeira

Santiago Stel | SVP CFO

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 refletem as crenças de boa-fé da 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 acreditamos que essas métricas sejam baseadas em estimativas razoáveis, 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 pelo Risoc IEP + Non-int. CC Recebíveis (1.0), Margem Líquida de Juros IEP (2.0) Ajustada pelo Risco, Índice de Eficiência Ajustado pelo Risco. Uma "medida financeira não IFRS" refere-se a uma medida numérica da posição histórica ou financeira da Inter&Co que exclui ou inclui montantes que normalmente não são excluídos ou incluídos na medida mais diretamente comparável calculada e apresentada de acordo com o IFRS nas demonstrações financeiras da Inter&Co. A Inter&Co fornece certas medidas não-IFRS como informações adicionais relacionadas aos seus resultados operacionais como complemento aos resultados fornecidos de acordo com o IFRS. As informações financeiras não IFRS aqui apresentadas devem ser consideradas em conjunto com, e não como um substituto ou superior a, as informações financeiras apresentadas de acordo com o IFRS. Existem limitações significativas associadas ao uso de medidas financeiras não IFRS. Além disso, estas medidas podem diferir das informações não IFRS, mesmo quando com títulos semelhantes, utilizadas por outras empresas e, por conseguinte, não devem ser utilizadas para comparar o desempenho da Inter&Co com o de outras empresas.

Destaques 4T25

1,1 mm novos clientes ativos¹

45,5% índice de eficiência

R\$ 374 mm lucro líquido

15,1% ROE

+36% YoY carteira de crédito²

R\$ 1,8 tn TPV anualizado



Clientes Totais

Lucro Líquido





Overview do CEO

João Vitor Menin | CEO Global

2025: Mais um ano de inovação

Março

Consignado
Privado

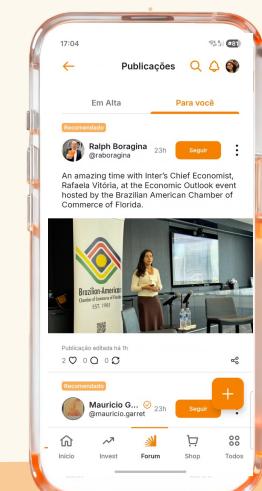
+451k
Clientes Ativos¹



Abril

Nossa rede social
“Fórum”

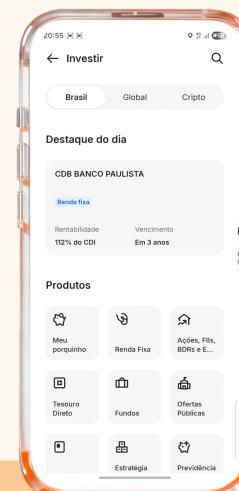
+18m
Usuários¹



Julho

Meu Porquinho por
Objetivos

+1,5m
Clientes¹



Dezembro

Meu
Crédito

+2,8m
Acessos únicos¹



Fortalecendo o posicionamento de marca e experiência do cliente

7^a marca mais poderosa
do Brasil¹

1^a marca bancária
pela Gen Z²



3^a marca mais
mençãoada da
categoria nas
redes sociais³



#1 app financeiro
na avaliação do
iOS e Android no
Brasil⁴



~9 horas
de conteúdo

+6k
participantes

Fortalecendo
relacionamento
com nossos
clientes

Construindo as fundações para nossa expansão global

USEND

Aquisição da USEND

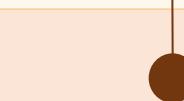
Jan/22



%

Lançamento de Fin. Imobiliário US

Fev/23



Licença para Cayman Branch

Mar/24



Conta Global para Argentinos¹

Mar/25



Lançamento da Conta Global



Lançamento da Inter Securities



Cartão de Crédito em Dólar



Licença Bancária nos EUA



Liderança que promove execução de alta performance

**Modelo
DAC**



João Vitor Menin
CEO Global



Alexandre Riccio
CEO Brasil
Entrou em 2013



Santiago Stel
CFO
Entrou em 2022



Thais Leite
CHRO
Entrou em 2017



Marco Araujo
CLO Global
Entrou em 2025



Guilherme Ximenes
CIO
Entrou em 2015



Marlos Araujo
CRO
Entrou em 2025



Rodrigo Gouveia
Diretor de Commerce
Entrou em 2019



Cassio Segura
US Country Manager
Entrou em 2023

Experiências anteriores
em outras empresas



Conselho de Administração



Rubens Menin
Presidente
MRV&CO



Maria Fernanda Menin
Membro
MRV&CO



José Diniz
Membro
Urba **Sinduscon MG**



Leonardo Corrêa
Membro
MRV&CO



Luiz França
Membro Independ.
Itau **Associação Comercial do Rio de Janeiro**



André Maciel
Membro Independ.
J.P.Morgan **SoftBank** **Holtec Capital**



Antônio Kandir
Membro Independ.
IDB **ipea**



Todd Chapman
Membro Independ.
Universidade de São Paulo **Universidade de Brasília**



Claudia Prado
Membro Independ.
Baker McKenzie



James Allen
Membro Independ.
Morgan Stanley **CEIC**



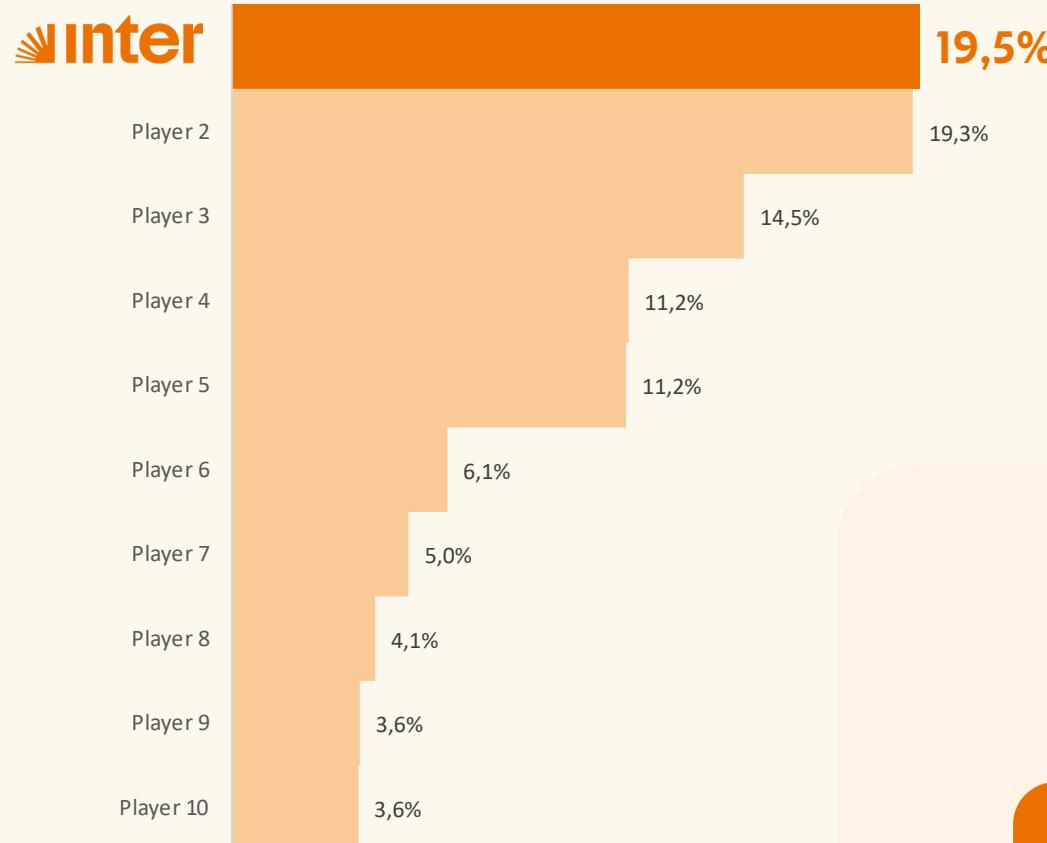
Atualização de Negócio

Alexandre Riccio | CEO Brasil

O banco que mais cresce no Brasil

Crescimento Total de Clientes - 2025⁴

Em %, apenas Brasil



85 NPS¹

21,5 mm

logins por dia²
vs. 17,4 mm em Dezembro/24

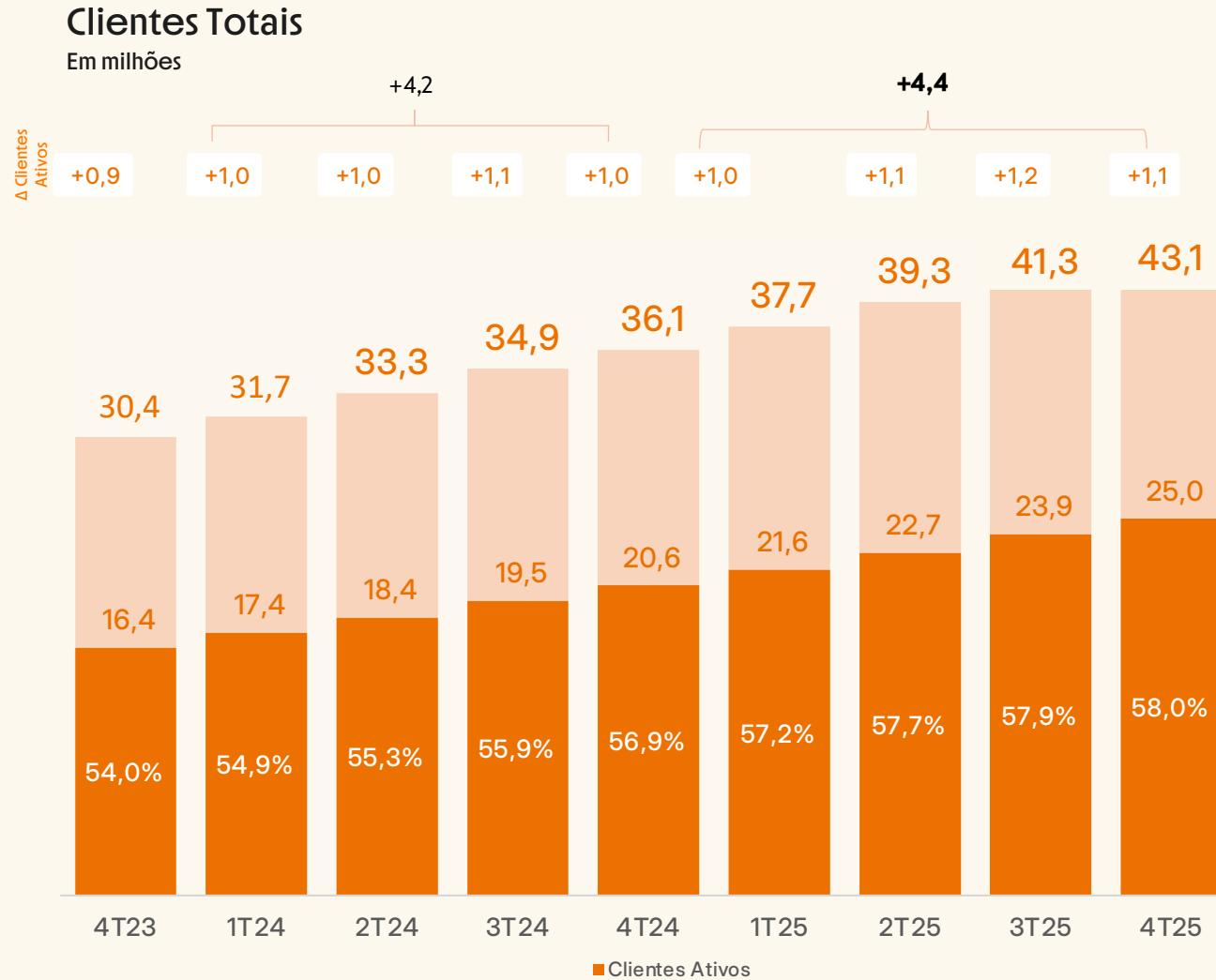
24% crescimento YoY

32 mm

transações financeiras por dia³
vs. 25 mm em Dezembro/24

28% crescimento YoY

Crescimento recorde de novos clientes ativos & totais



Dinâmica de onboarding aprimorada

Jornada eficiente de ativação

Payback de CAC mais rápido

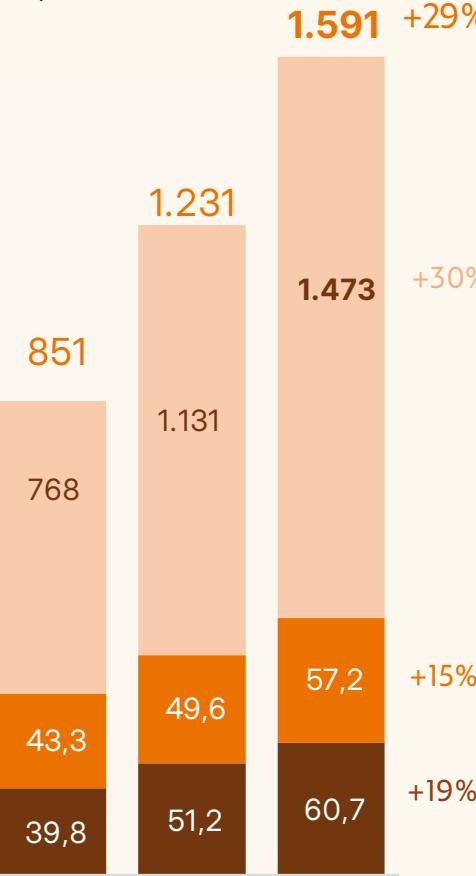


Maior ativação e engajamento resultando em crescimento de TPV

TPV Cartões + PIX¹

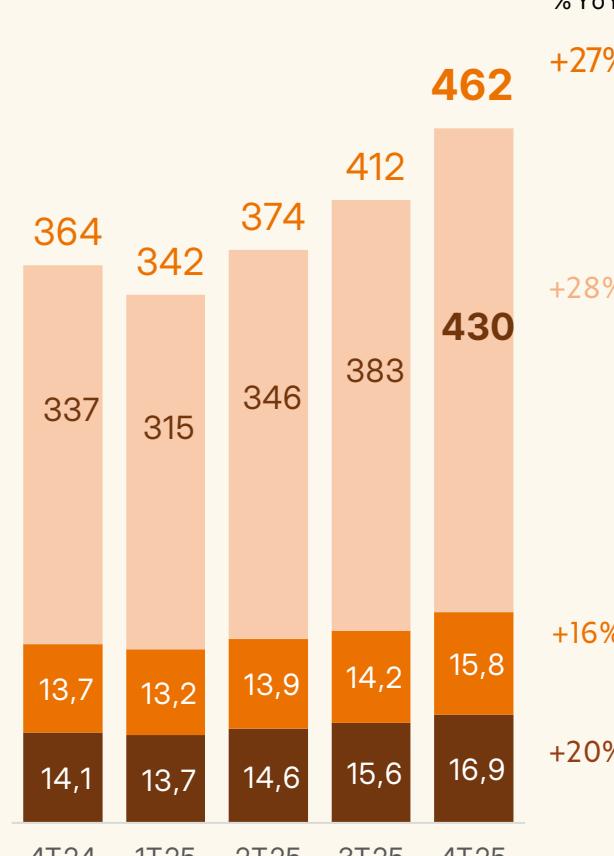
Em R\$ bilhões

% YoY

1.591 +29%**R\$ 1,8 trilhões**

4T25 Run Rate

% YoY

462 +27%

■ Crédito ■ Débito ■ Pix

TPV Cartões + PIX Por Cliente Ativo

Em R\$ milhares, mês

8,5% (+9 bps QoQ)Market Share² de transações PIX

Milhares

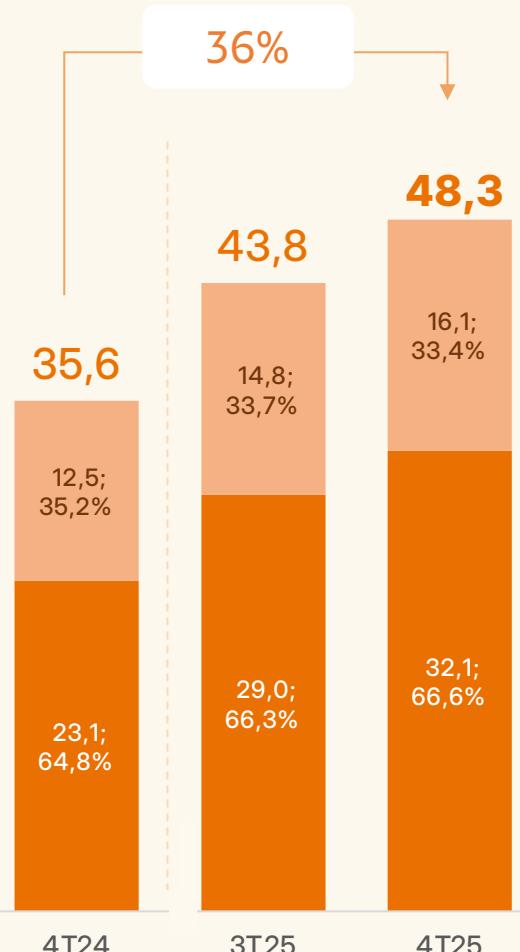
0 2 4 6 8 10

Trimestres de relacionamento

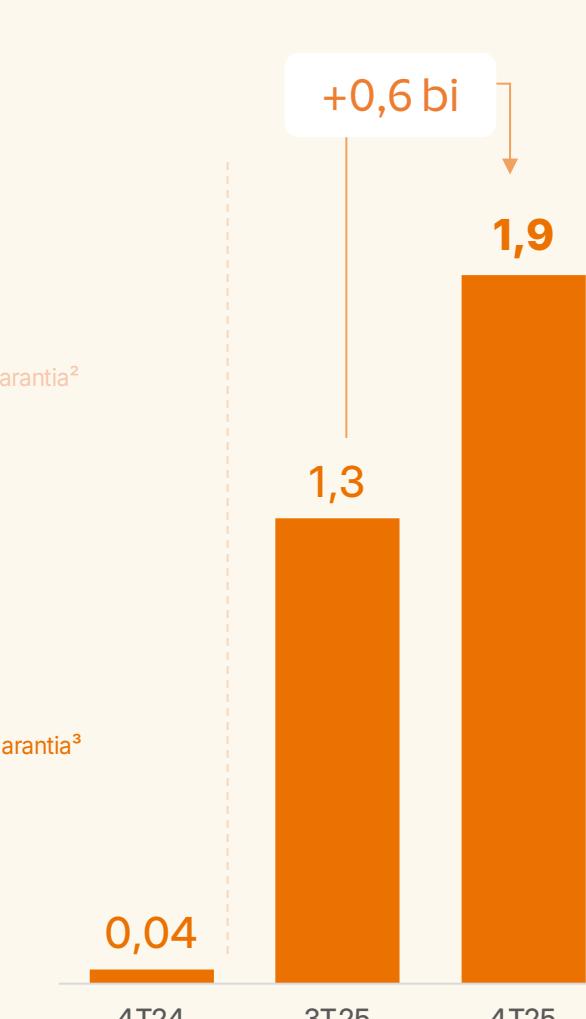
4T25
1T18

Crescimento saudável e diversificado em crédito com e sem garantia

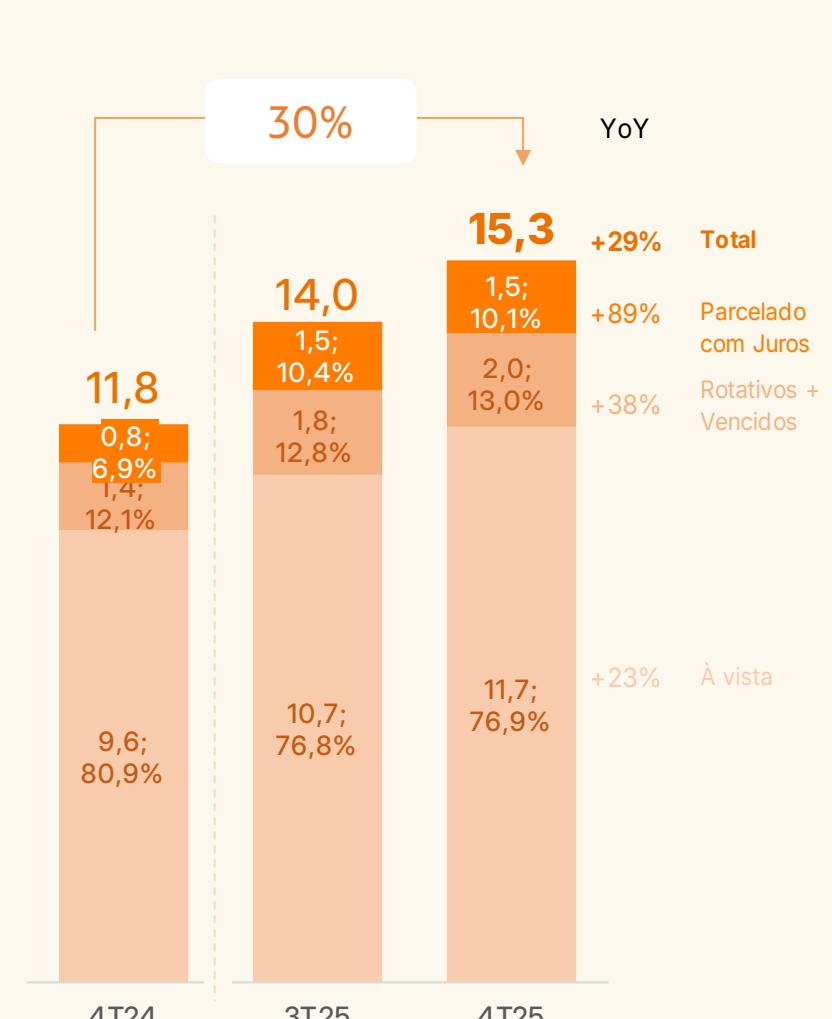
Carteira de Crédito¹
Em R\$ bilhões



Carteira de Consignado Privado
Em R\$ bilhões



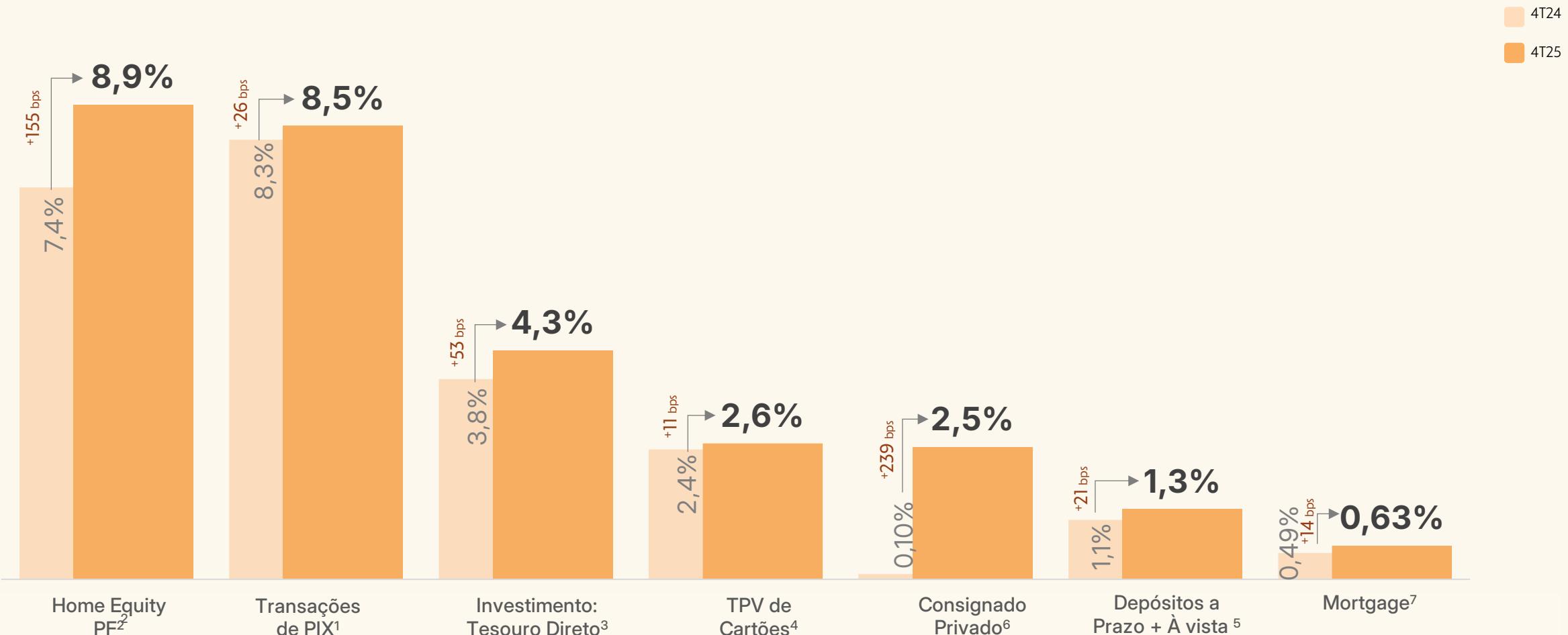
Carteira de Cartão de Crédito
Em R\$ bilhões



Ganhos de market share acelerado em produtos estratégicos

Market Share

Em %



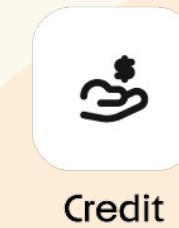
Nota 1: Número total de transações Pix em 4T25 e 4T24, excluindo transações realizadas fora do SPI. Dados de mercado do Banco Central do Brasil. **Nota 2:** Saldo total da carteira de Home Equity PF em Dezembro de 2025 e Dezembro de 2024. Dados de mercado da ABECIP. **Nota 3:** Saldo em Tesouro Direto. Dados de mercado: Dezembro de 2025 e Dezembro de 2024. Fonte: Tesouro Transparente. **Nota 4:** TPV total de cartões em 9M25 e 9M24. Dados de mercado da ABECIS. **Nota 5:** Total de depósitos à vista e a prazo. Dados do Banco Central do Brasil em Dezembro de 2025 e Dezembro de 2024. **Nota 6:** Dados de mercado do Banco Central do Brasil, em Dezembro de 2025 e Dezembro de 2024. **Nota 7:** Dados de mercado do Banco Central do Brasil.

7 verticais construindo o futuro por meio de inovação contínua

Crescimento em
todas as verticais



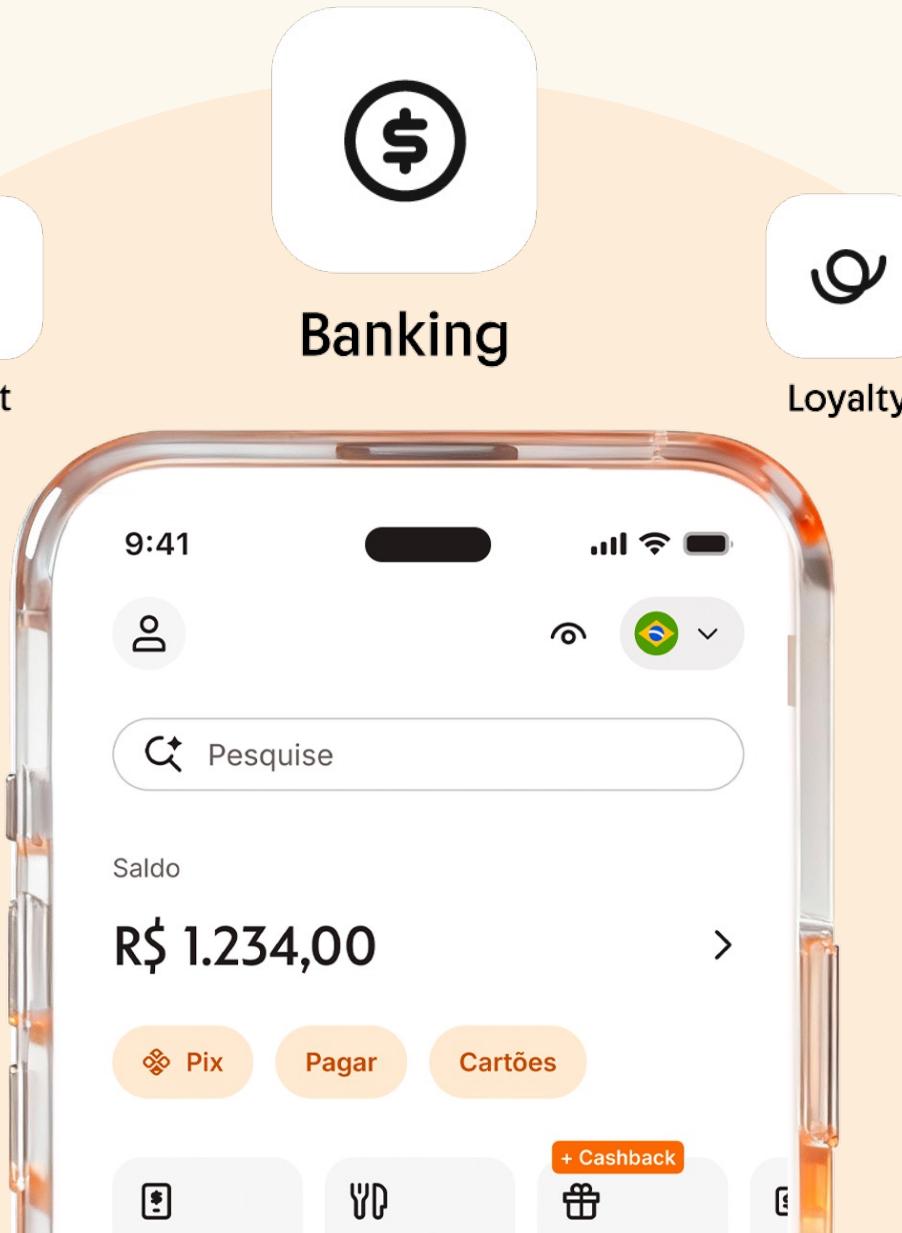
Investments



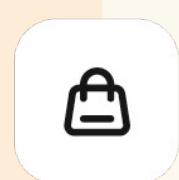
Credit



Insurance



Crescimento da
lucratividade



Shopping



Global



Loyalty



Banking



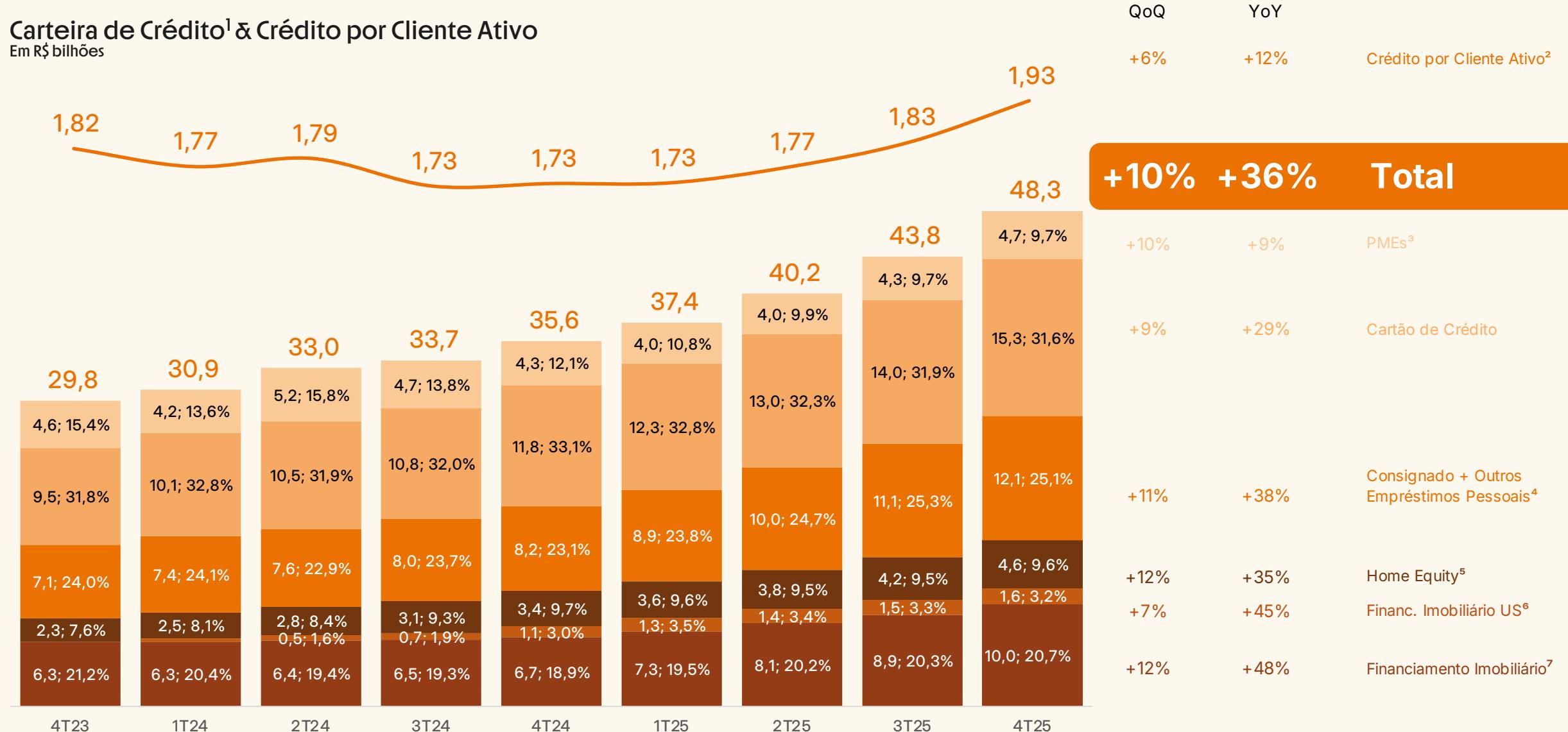
Performance Financeira

Santiago Stel | SVP CFO

Forte crescimento de 36% em crédito com diversificação

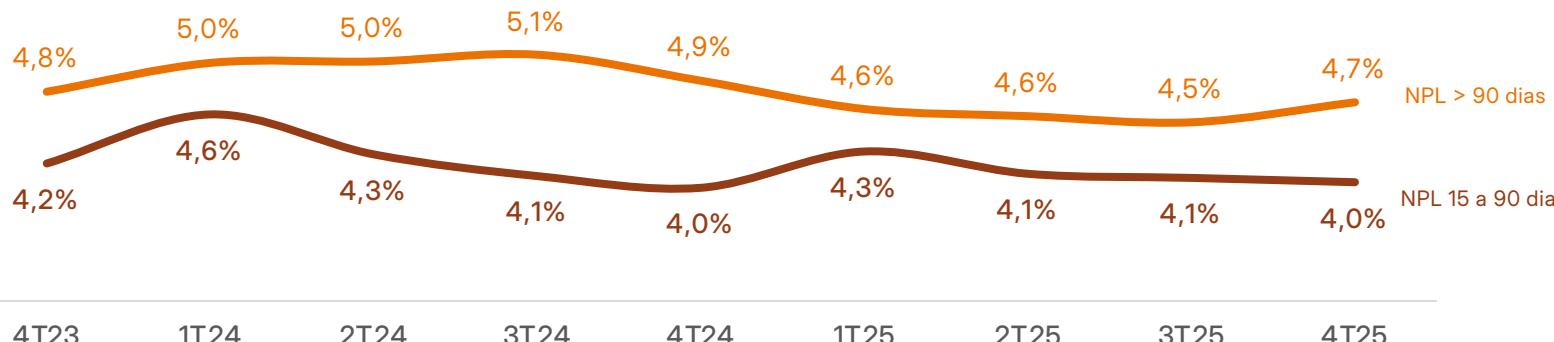
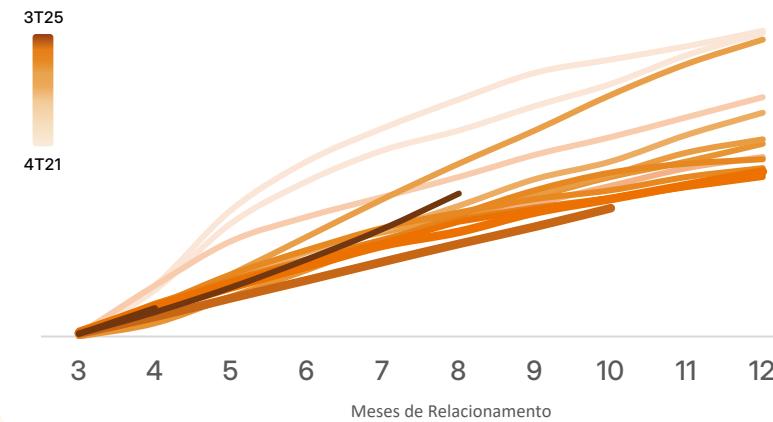
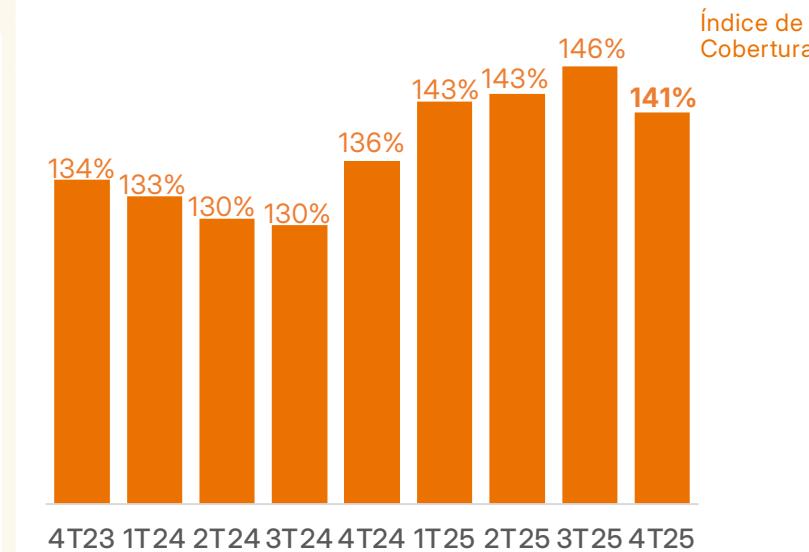
Carteira de Crédito¹ & Crédito por Cliente Ativo

Em R\$ bilhões



Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. **Nota 1:** Dados do Banco Central do Brasil. **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 e outros empréstimos, excluindo FGTS. **Nota 5:** Home Equity inclui tanto a carteira de empresas quanto de pessoas físicas. **Nota 6:** Empréstimos imobiliários no mercado dos EUA. **Nota 7:** Excluindo Home Equity e empréstimos imobiliários nos EUA.

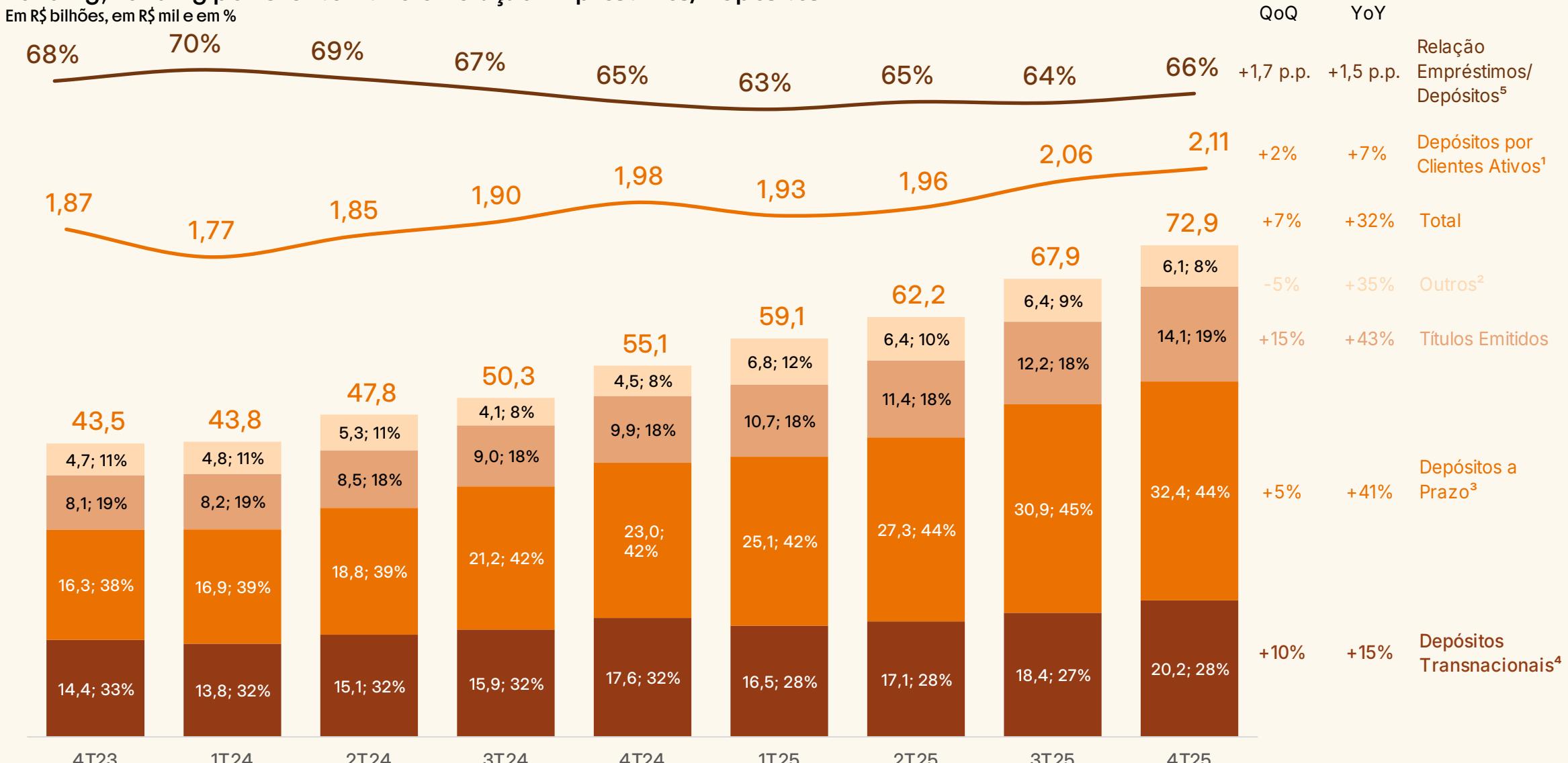
Performance consistente nos indicadores de crédito

NPLs¹ Em %Custo de Risco³ & Índice de Cobertura⁴
Em %NPL de Cartões de Crédito > 90 dias por Safra²
Em %Formação de NPL e Estágio 3
Em %

Funding diversificado com alto crescimento

Funding, Funding por Cliente Ativo e Relação Empréstimos/Depósitos

Em R\$ bilhões, em R\$ mil e em %

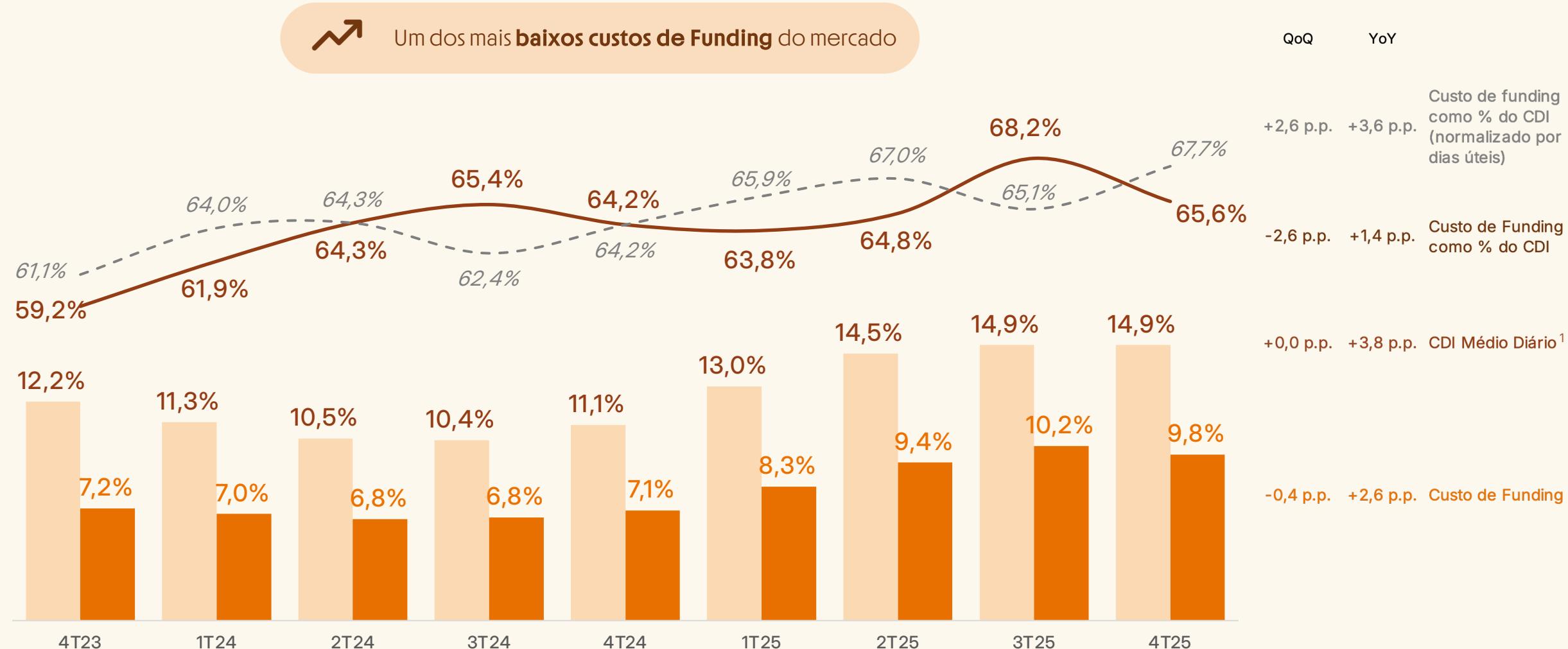


Nota: As definições estão na seção Glossário desta Apresentação de Resultados. **Nota 1:** Os depósitos por cliente ativo consideram o total de depósitos à vista mais os depósitos a prazo pelo total de clientes ativos do trimestre. **Nota 2:** Inclui depósitos de poupança, credores por recursos a liberar 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.

Baixo custo de funding como uma vantagem competitiva

Custo de Funding

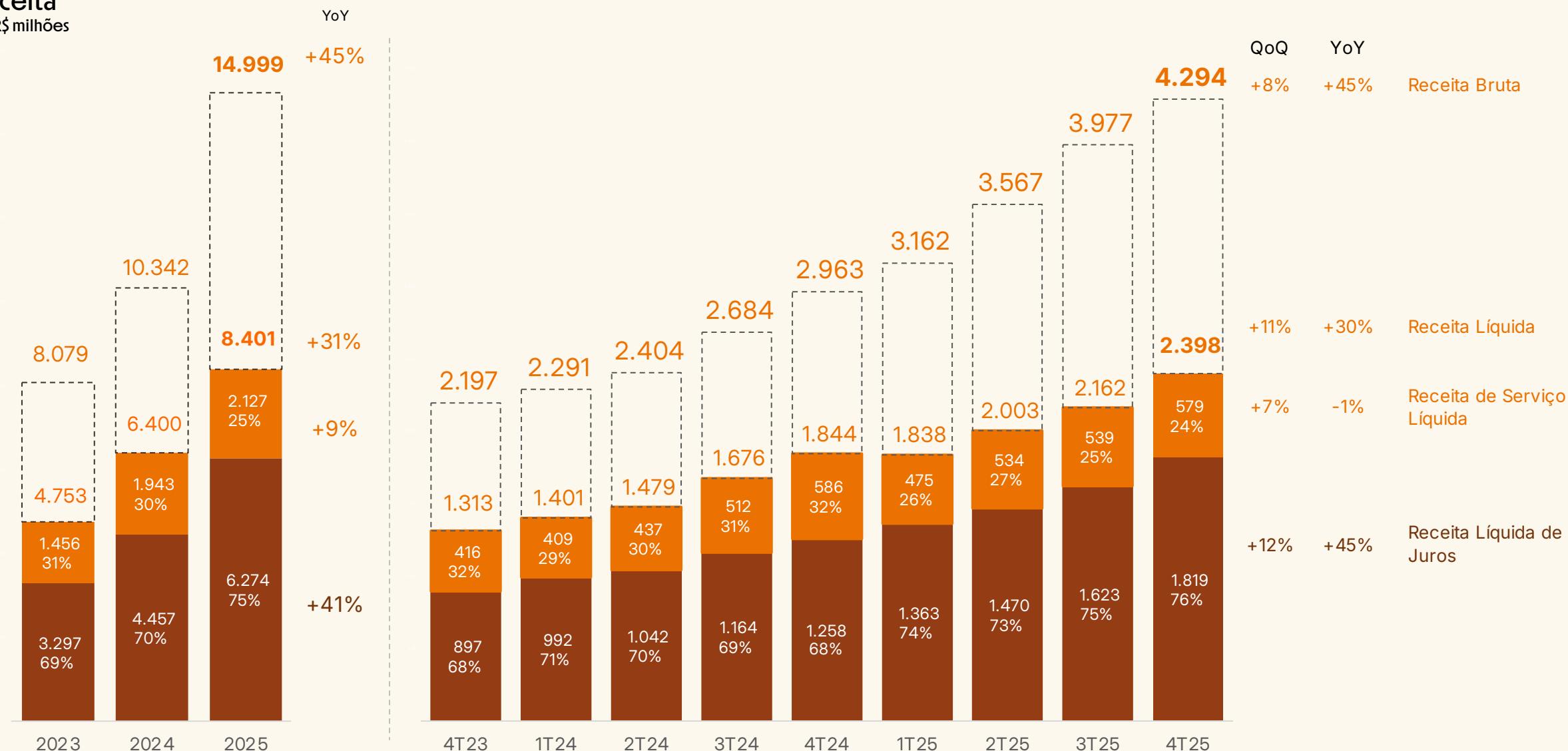
Em %, anualizado



Crescimento de receita consistente e diversificada

Receita

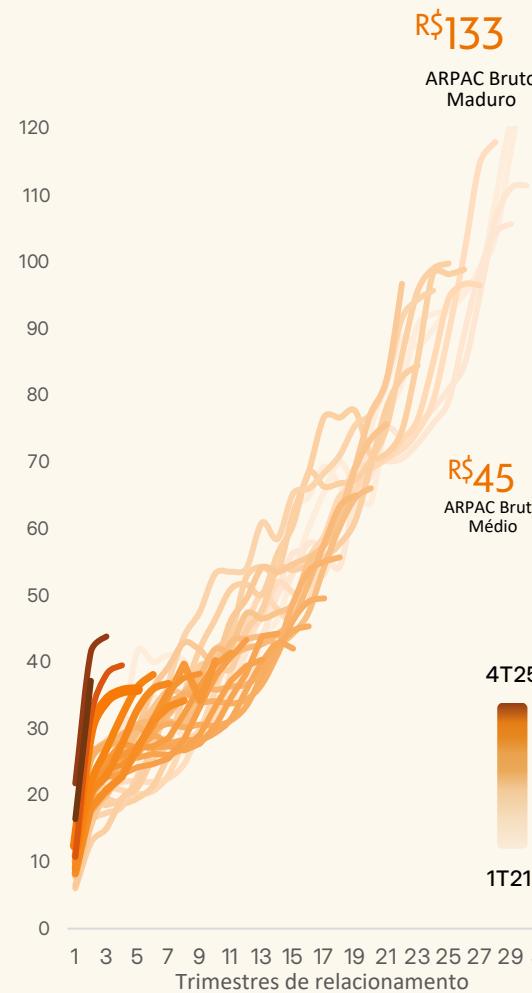
Em R\$ milhões



Crescimento contínuo em ARPAC o longo dos trimestres de 2025

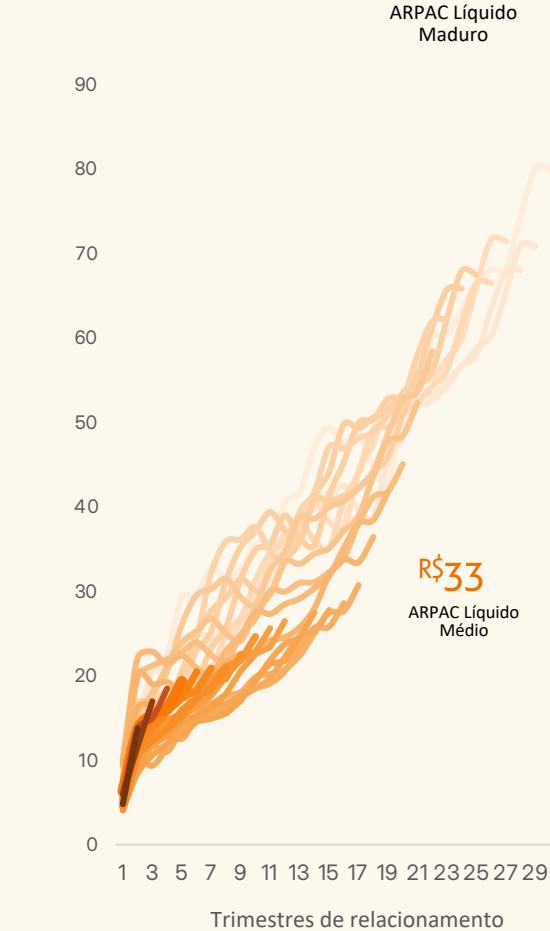
ARPAC Bruto Por Cohort

Em R\$, mês



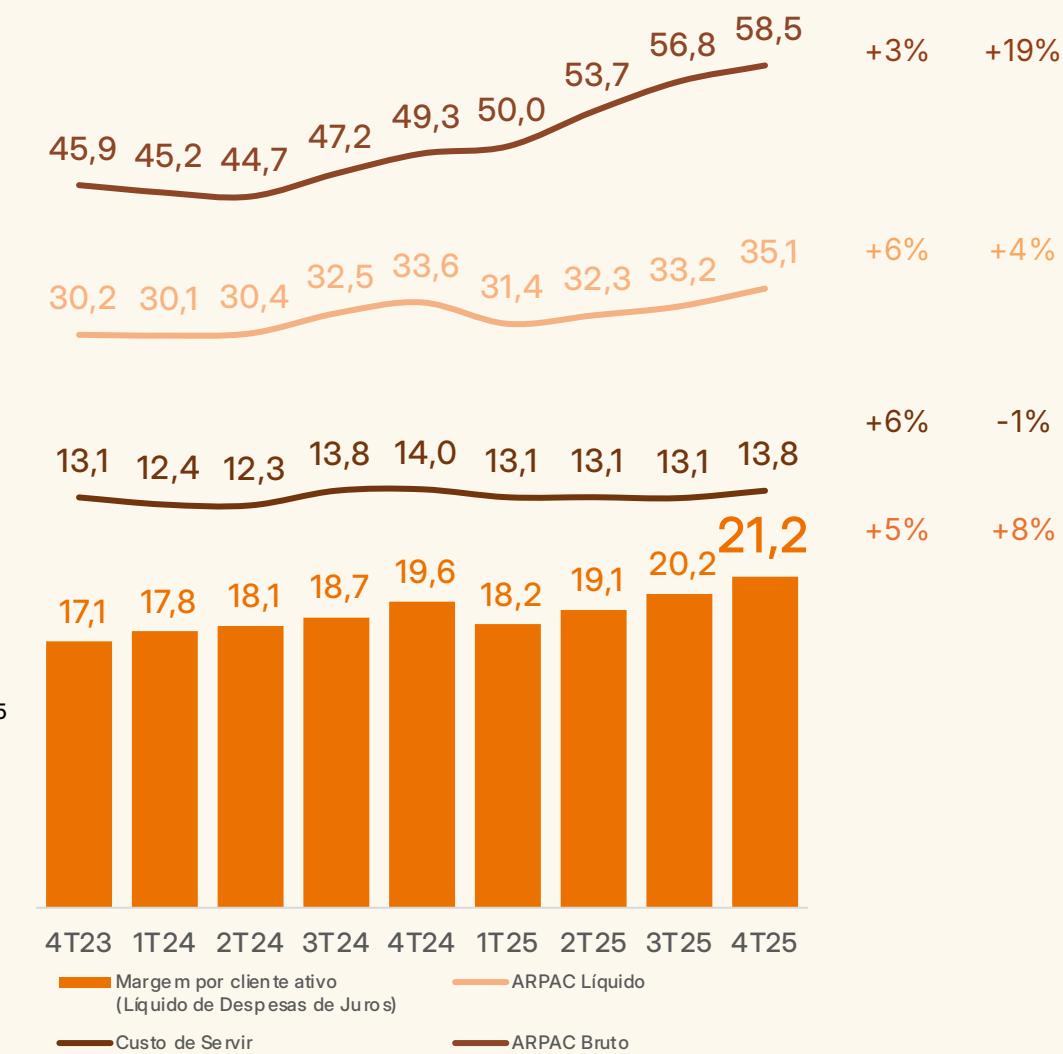
ARPAC Líquido Por Cohort

Em R\$, mês

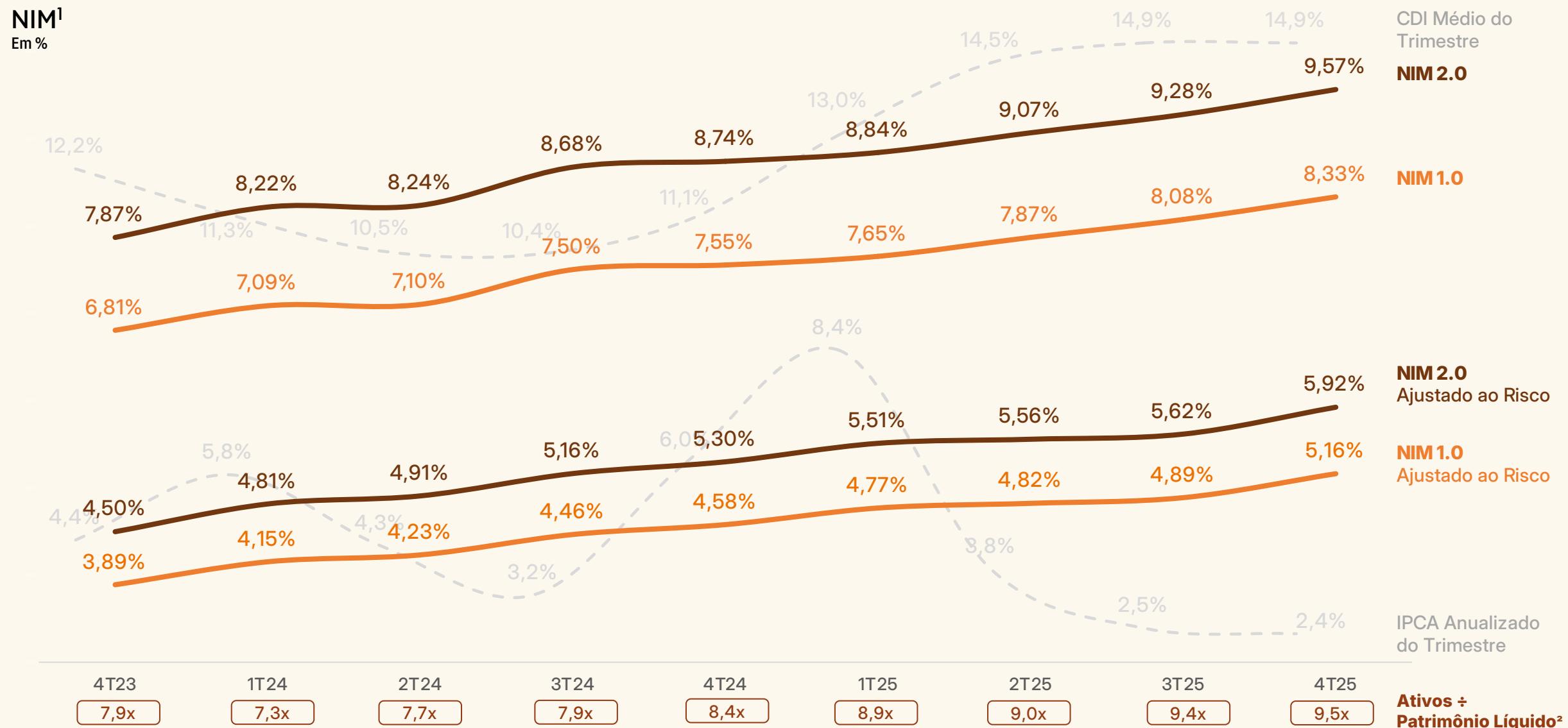


Evolução do ARPAC e CTS

Em R\$, mês



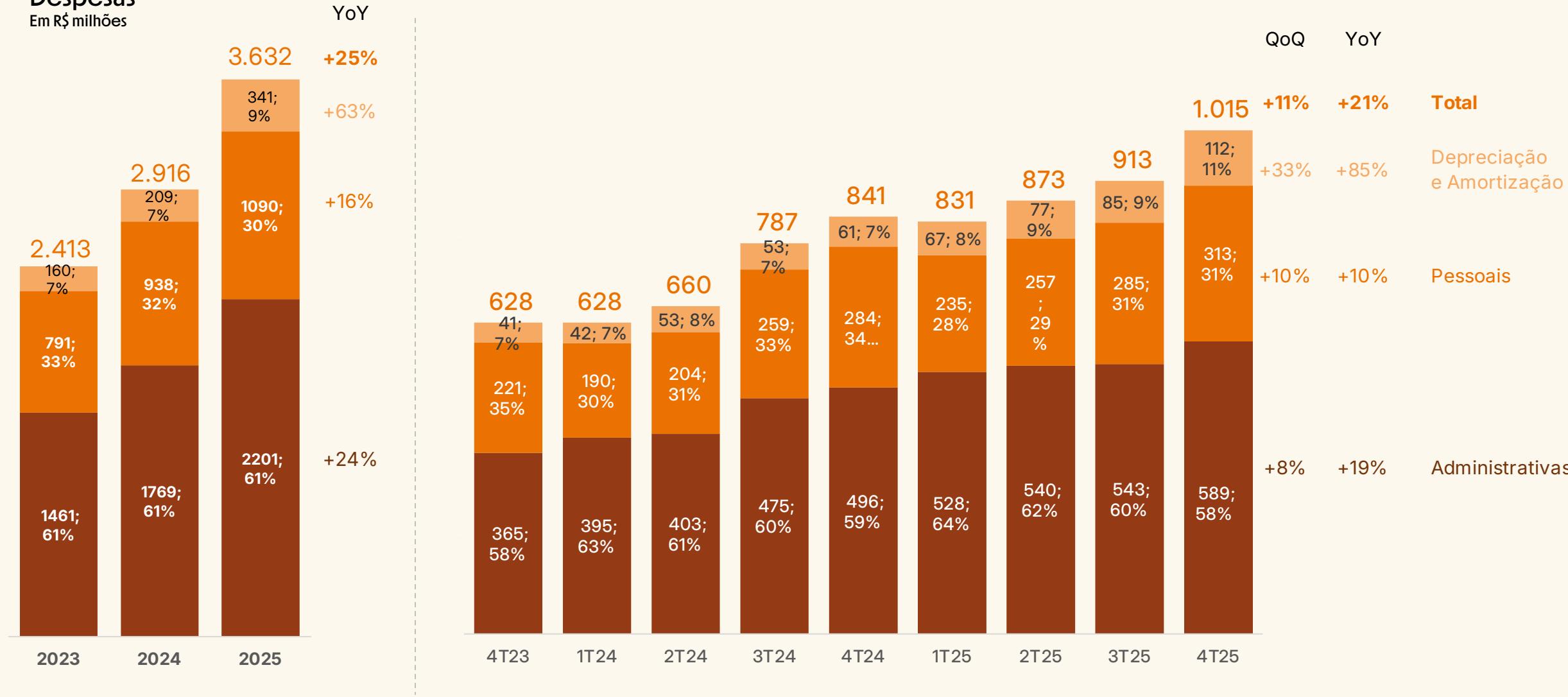
Forte expansão de NIM ao longo dos trimestres



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

Controle de despesas dando suporte para eficiência operacional

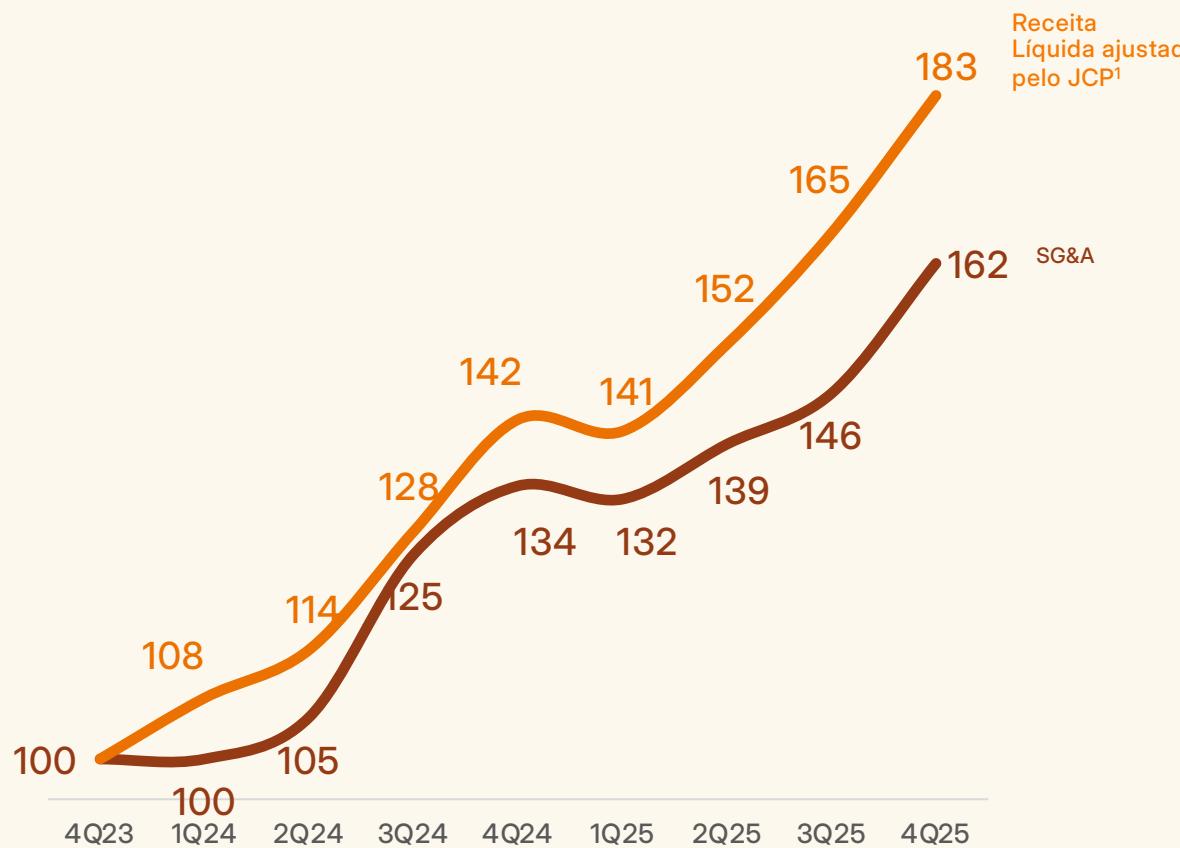
Despesas Em R\$ milhões



Foco contínuo na busca por ganhos de eficiência

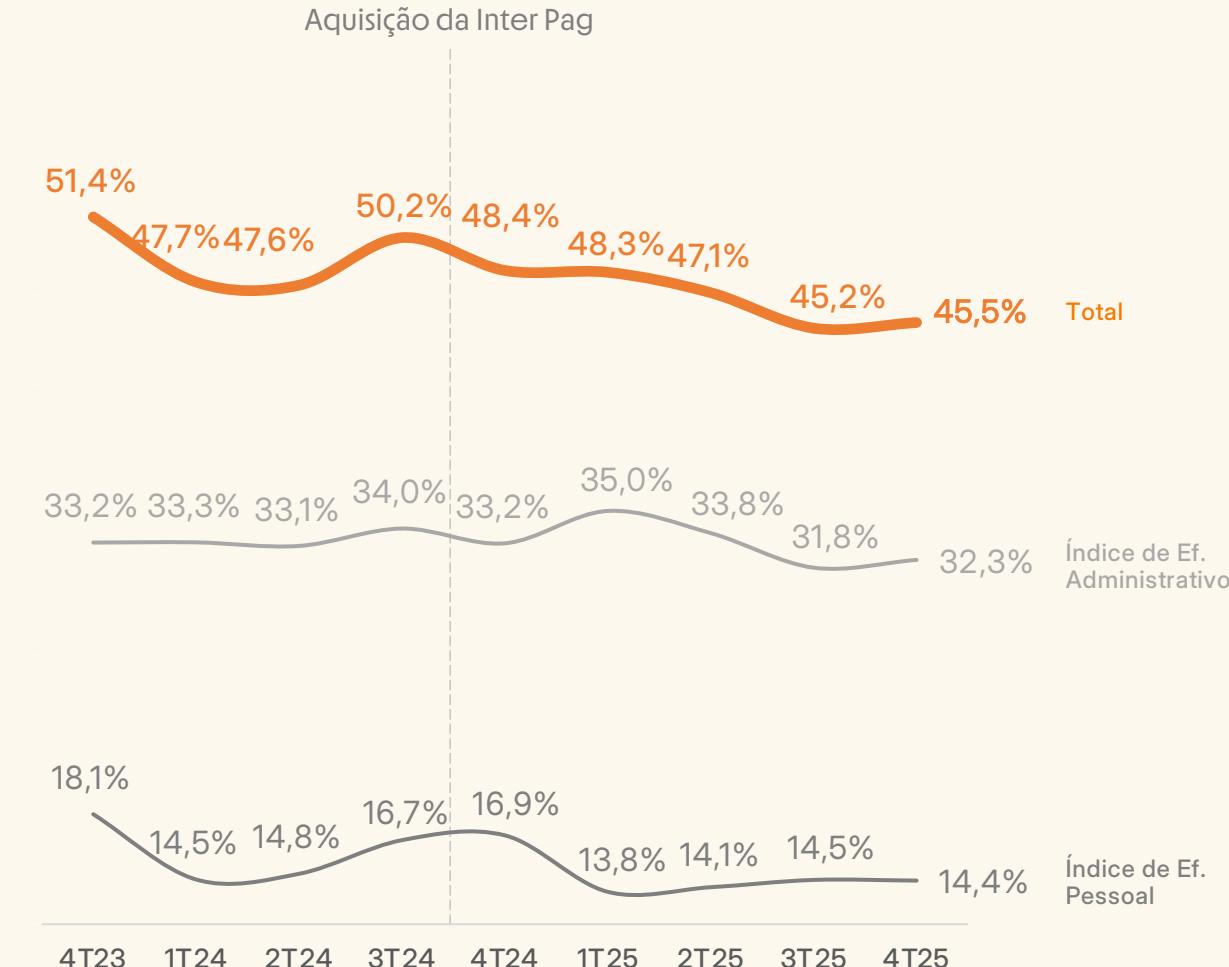
Receitas e Despesas

Em %, base 100



Índice de Eficiência²

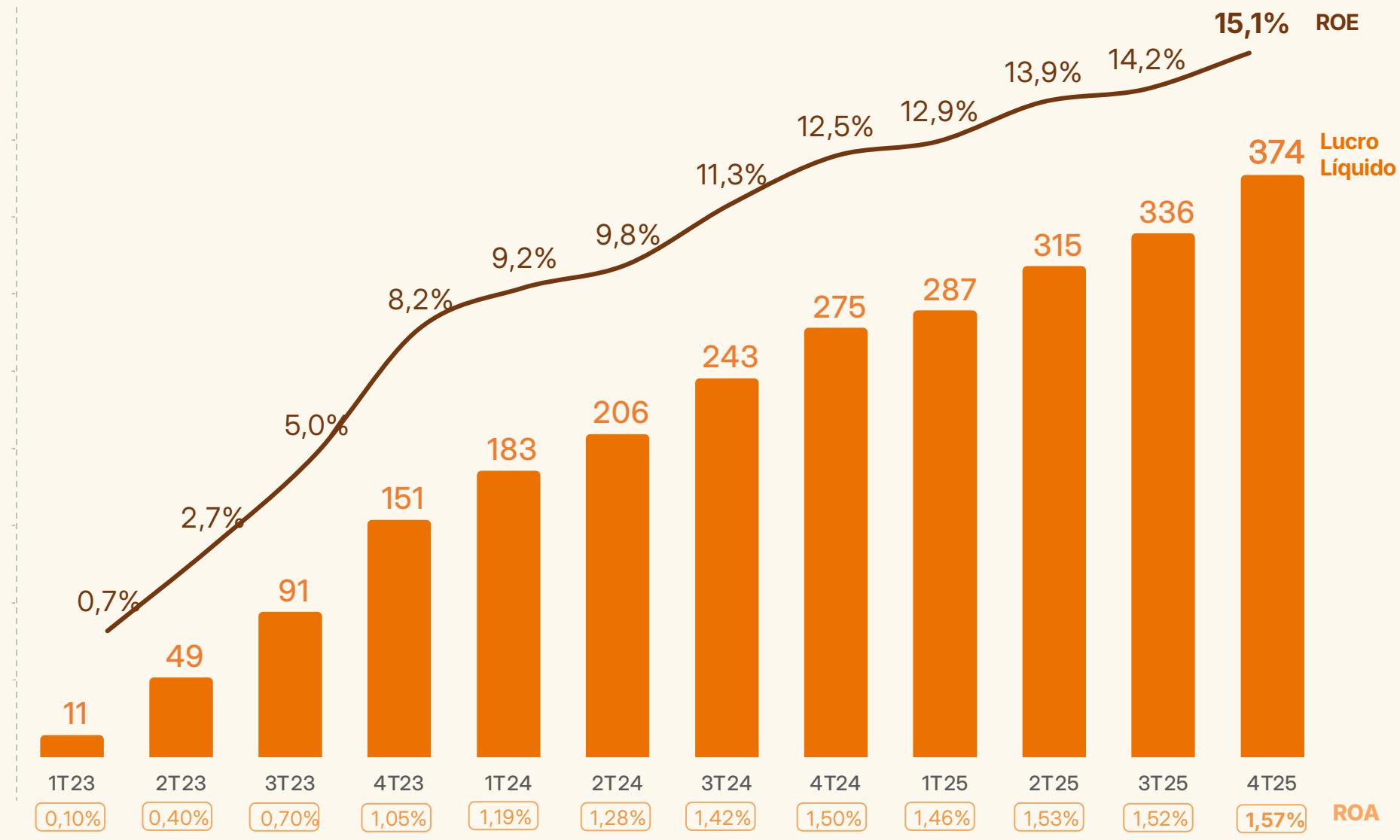
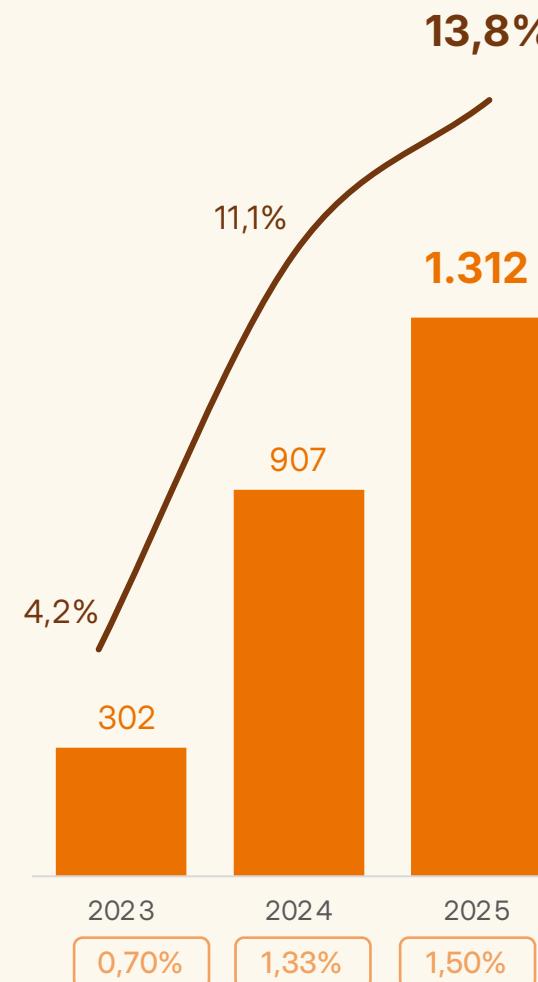
Em %



Rentabilidade crescente, ultrapassando a marca de +15% ROE

Lucro Líquido & ROE

Em R\$ milhões e em %





Considerações Finais

João Vitor Menin | CEO Global

Destaques 4T25

1,1 mm novos clientes ativos¹

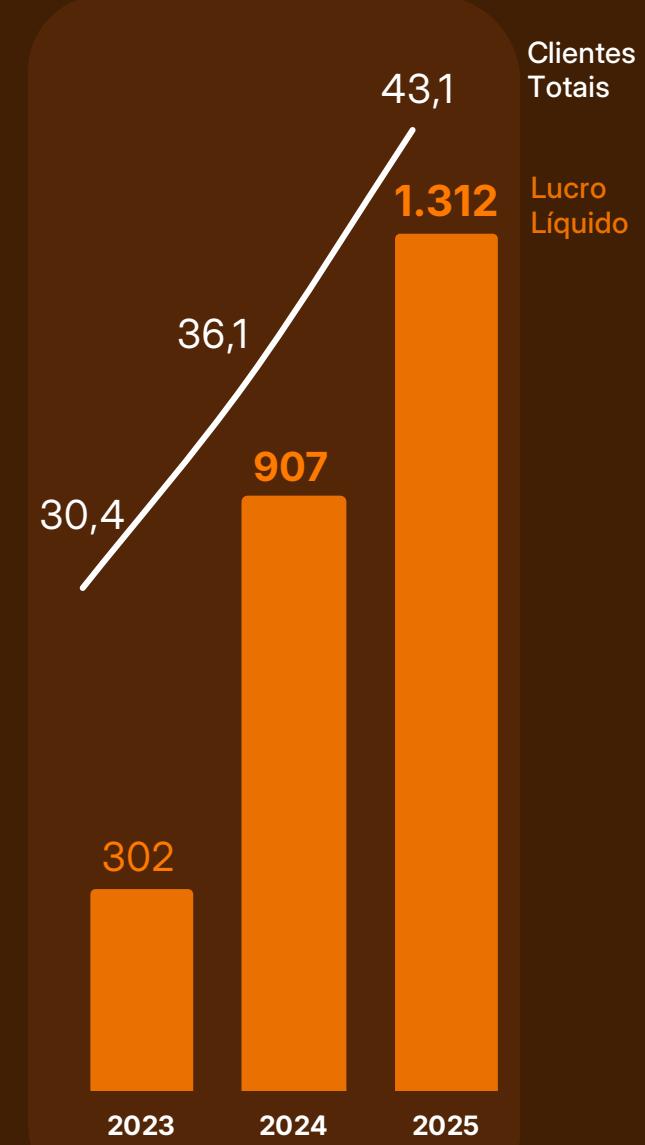
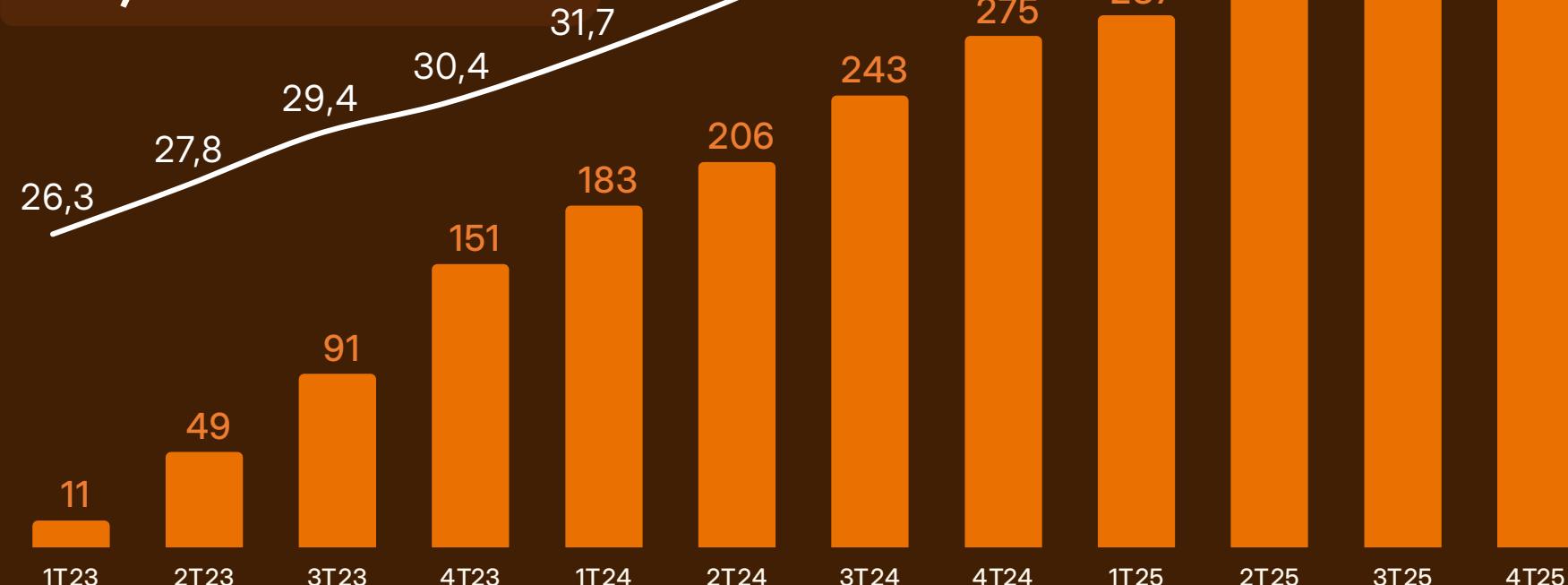
45,5% índice de eficiência

R\$ 374 mm lucro líquido

15,1% ROE

+36% YoY carteira de crédito²

R\$ 1,8 tn TPV anualizado



SAVE THE DATE

Investor Day



11h BRT

11 de Maio



Nasdaq Marketsite,
Nova York
Com transmissão ao vivo

Confirme presença aqui!



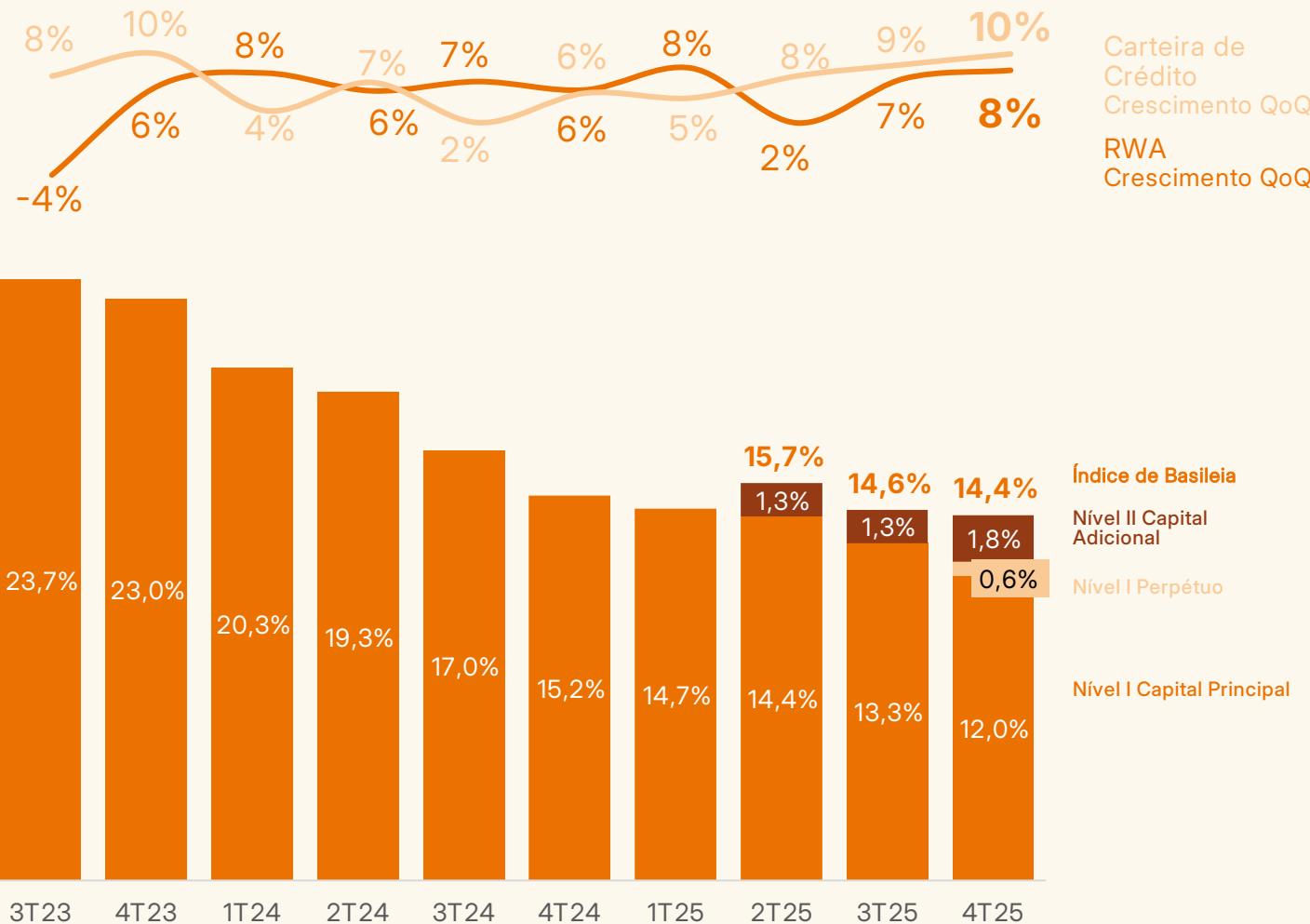
Inter&co

Anexos

Índice de Basileia

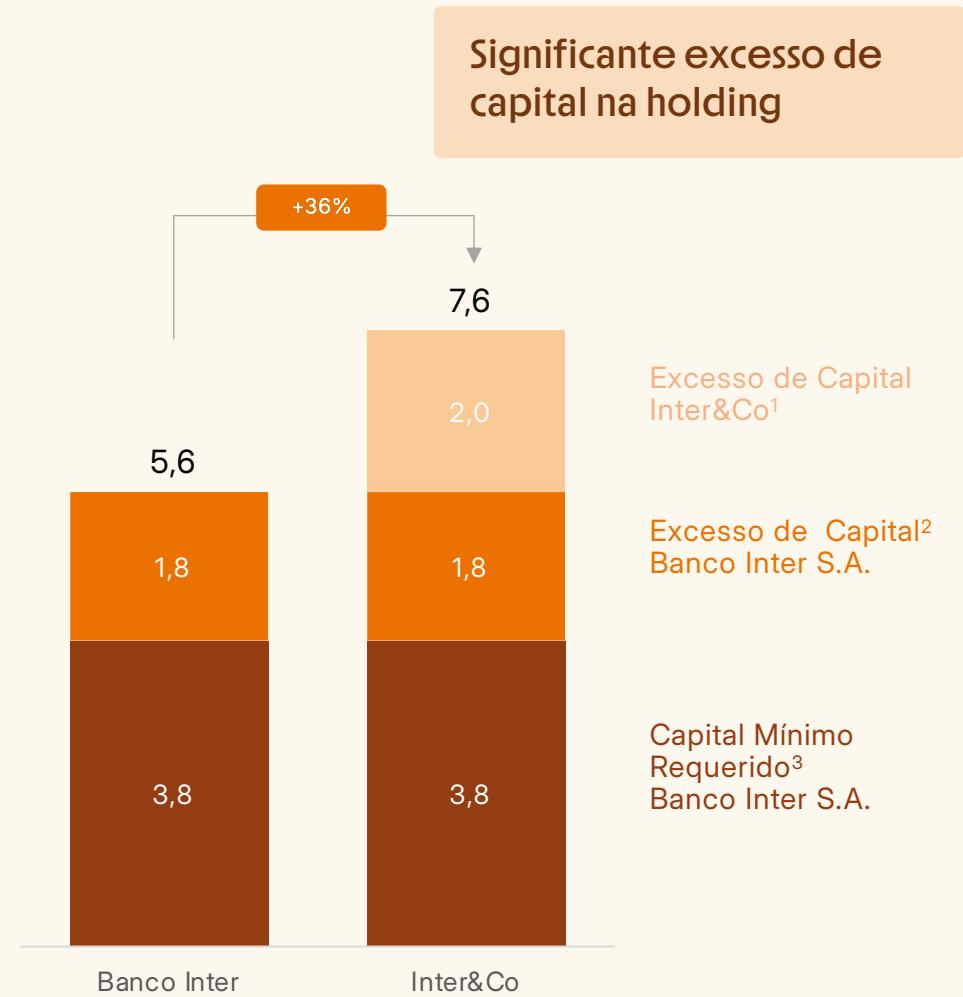
Índice de Basileia - Banco Inter S.A.⁴

Em %



Patrimônio de Referência

Em R\$ bilhões



Balanço Patrimonial (Em R\$ milhões)

	31/12/2025	30/09/2025	31/12/2024	Variação %	
				ΔQoQ	ΔYoY
Balanço Patrimonial					
Ativos					
Caixa e equivalentes de caixa	3.802	5.695	1.108	-33,3%	+243,0%
Empréstimos e adiantamento a instituições financeiras, líquidos de provisões para perdas esperadas	4.600	3.276	6.195	+40,4%	-25,7%
Depósitos compulsórios no Banco Central do Brasil	7.868	7.073	5.285	+11,2%	+48,9%
Títulos e valores mobiliários, líquidos de provisões para perdas esperadas	29.010	27.078	23.900	+7,1%	+21,4%
Instrumentos financeiros derivativos	59	2	1	+2263,2%	+10368,2%
Empréstimos e adiantamento a clientes, líquidos de provisões para perdas esperadas	45.251	41.114	33.327	+10,1%	+35,8%
Ativos não circulantes mantidos para venda	366	314	235	+16,8%	+56,2%
Investimentos	10	10	10	+0,0%	-0,0%
Imobilizado	381	367	370	+3,8%	+3,1%
Intangível	2.024	2.007	1.836	+0,9%	+10,2%
Ativo fiscal diferido	1.789	1.703	1.705	+5,1%	+4,9%
Outros ativos	3.450	3.169	2.486	+8,9%	+38,8%
Total de ativos	98.612	91.809	76.458	+7,4%	+29,0%
Passivo					
Passivos com clientes	54.883	51.496	42.803	+6,6%	+28,2%
Passivos com instituições financeiras	14.586	14.253	11.320	+2,3%	+28,9%
Títulos emitidos	14.127	12.242	9.890	+15,4%	+42,8%
Instrumentos financeiros derivativos	54	23	70	+130,6%	-22,7%
Outros passivos	2.629	2.342	2.386	+12,2%	+10,2%
Total do passivo	88.219	82.000	67.386	+7,6%	+30,9%
Patrimônio líquido					
Patrimônio líquido dos acionistas controladores	10.170	9.680	8.895	+5,1%	+14,3%
Participações de acionistas não controladores	223	128	177	+74,1%	+26,1%
Total do patrimônio líquido	10.393	9.808	9.072	+6,0%	+14,6%
Total do passivo e patrimônio líquido	98.612	91.809	76.458	+7,4%	+29,0%

Demostração de Resultado (Em R\$ milhões)

	4T25	1Q25	2T24	Variação %	
				ΔQoQ	ΔYoY
Demonstração de Resultado					
Receitas de juros					
Receitas de juros	2.477	2.226	1.337	+11,3%	+85,3%
Despesas de juros	(1.720)	(1.654)	(941)	+4,0%	+82,8%
Resultado de títulos e valores mobiliários e derivativos e câmbio	1.062	1.050	862	+1,2%	+23,2%
Resultado líquido de juros e receita de títulos, derivativos e câmbio	1.819	1.623	1.258	+12,1%	+44,6%
Receitas de serviços e comissões					
Receitas de serviços e comissões	539	514	514	+4,8%	+4,8%
Despesas de serviços e comissões	(52)	(47)	(39)	+10,2%	+33,0%
Outras receitas	92	72	111	+27,0%	-17,5%
Total de receitas	2.398	2.162	1.844	+10,9%	+30,0%
Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros					
Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros	(693)	(641)	(496)	+8,1%	+39,7%
Resultado líquido de perdas	1.705	1.521	1.349	+12,1%	+26,4%
Despesas administrativas					
Despesas administrativas	(589)	(543)	(496)	+8,4%	+18,7%
Despesa de pessoal	(313)	(285)	(284)	+9,9%	+10,3%
Despesas tributárias	(225)	(190)	(168)	+18,5%	+34,5%
Depreciação e amortização	(112)	(85)	(61)	+32,7%	+85,2%
Resultado de participações em coligadas	0	0	0	n.m.	-100,0%
Lucro antes da tributação sobre o lucro	465	418	340	+11,3%	+36,7%
Imposto de renda e contribuição social					
Imposto de renda e contribuição social	(63)	(62)	(45)	+1,5%	+38,7%
Lucro líquido de controladores e não controladores	402	356	295	+13,0%	+36,4%
Participação de não controladores	(28)	(20)	(20)	+42,3%	+41,6%
Lucro líquido	374	336	275	+11,3%	+36,0%

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:

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

ARPAC líquido:

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

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 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:

$$\text{Despesas de juros} \times 4 \div \text{dias úteis no trimestre} \times 63$$

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:

$$\text{Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros} \times 4$$

Médios dos 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):

$$\frac{(\text{Despesas de pessoal} + \text{Despesas administrativas} + \text{Depreciação e Amortização})}{3}$$

Média de clientes ativos dos últimos 2 trimestres

Fee income ratio:

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

Resultado líquido de juros + Resultado líquido de serviços e comissões + 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 + 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:

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

Non-IFRS measures and 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 1.0 - Carteira remunerada + carteira à vista de cartão de crédito:

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

NIM 2.0 Ajustada ao Risco

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

NIM 1.0 Ajustada ao Risco:

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

NIM 2.0 Ajustada ao Risco:

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

Non-IFRS measures and KPIs

NPL 15 a 90 dias – Incluindo Recebíveis de Cartão de Crédito:

Saldo vencido entre 15 e 90 dias

Empréstimos e adiantamento a clientes + Empréstimos a instituições financeiras

NPL > 90 dias – Incluindo Recebíveis de Cartão de Crédito:

Saldo vencido a mais de 90 dias

Empréstimos e adiantamento a clientes + Empréstimos a instituições financeiras

NPL 15 a 90 dias – Incluindo Recebíveis de Cartão de Crédito:

Saldo vencido entre 15 e 90 dias

Empréstimos e adiantamento a clientes + Empréstimos a instituições financeiras

NPL > 90 dias – Incluindo Recebíveis de Cartão de Crédito:

Saldo vencido a mais de 90 dias

Empréstimos e adiantamento a clientes + Empréstimos a instituições financeiras

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 líquida:

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

Receita líquida de juros:

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

Receita líquida de serviços:

Receitas de serviços e comissões + 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):

$(Lucro / (perda) para o ano) \times 4$

Média do patrimônio líquido dos últimos 2 trimestres

SG&A:

Despesas Administrativas + Despesa de Pessoal + Depreciação e Amortização

Taxa de ativação:

Número de clientes ativos no final do trimestre

Número total de clientes no final do trimestre

Taxa de ativação:

Número de clientes ativos no final do trimestre

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:

Receita de Títulos e Vlaores Mobiliários e Derivativos – Receita de Derivativos

Non-IFRS measures and KPIs

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.

Inter&co

INTR | Nasdaq Listed