



# Release de Resultados 4T23

7 de fevereiro de 2024



 **inter & co**

# Destaques

4T23 2023

## Taxa de Ativação

54,0%

+135bps QoQ

54,0%

+300bps YoY

## ROE

8,5%

+2,9p.p. QoQ

4,9%

+5,1p.p. YoY

## Receita Bruta Total

R\$2,2bi

+29% YoY

R\$8,1bi

+35% YoY

## Índice de Eficiência

51,4%

-22p.p. YoY

54,5%

-18p.p. YoY

## Lucro Líquido

R\$160mm

Vs. +29mm  
4T22

R\$352mm

Vs. -14mm  
2022

# Carta do CEO

Há um ano, apresentamos ao mercado nosso ambicioso plano 60-30-30, visando alcançar 60 milhões de clientes, índice de eficiência de 30% e ROE de 30% até 2027. Hoje, temos o prazer em dizer que concluímos o primeiro ano com resultados bastante avançados em várias frentes.

Nosso lucro líquido atingiu R\$352 milhões em 2023, com recordes trimestre após trimestre. Em especial, o 4T23 marcou o quinto trimestre consecutivo de crescimento, com lucro líquido de R\$160 milhões, equivalente a um resultado anualizado de R\$600 milhões.

Um dos destaques do ano foi a melhoria no índice de eficiência que alcançou 51%, mostrando o potencial de ganho de escala do nosso modelo de negócio digital. Atingimos uma maior eficiência ao mesmo tempo que mantivemos a contínua inovação, com o lançamento de novos produtos e soluções em nosso Super App Financeiro. Dois exemplos foram a criação do Inter Loop (nosso programa de fidelidade) e o Meu Porquinho (produto de investimento para iniciantes), ambos chegando a milhões de clientes no mesmo ano de lançamento.

Em 2023, a força de nossa plataforma nos permitiu atrair 5,7 milhões de novos clientes, dos quais 4 milhões se tornaram ativos. Aumentamos nossa taxa de ativação para 54%, o maior nível desde 2021. Mesmo mantendo o elevado número de novas adições de clientes, continuamos a otimizar o CAC de maneira consistente, reduzindo a cada trimestre.

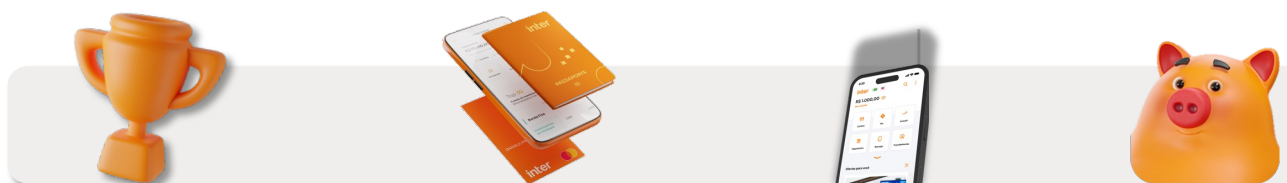
Nosso balanço teve forte expansão em 2023, acelerando na segunda metade do ano. A carteira de crédito cresceu 31%, enquanto o funding cresceu 35%, superando a média da indústria em quatro vezes. Nosso crescimento foi bastante saudável; no lado ativo, nosso mix de produtos teve foco no ROE, enquanto no lado passivo, mantivemos o custo de funding competitivo, abaixo de 60% do CDI.

Começamos o segundo ano do nosso plano 60-30-30 da melhor maneira possível: a qualidade de crédito está melhorando, a alocação de capital está mais fortalecida e as taxas de juros estão em queda. Estamos gerando mais engajamento e consequentemente monetização, com contínua inovação e melhoria dos nossos serviços.

Nada disso teria sido possível sem o entusiasmo e comprometimento dos nossos colaboradores, que se motivaram para superar os desafios e garantir um ano excepcional para o Inter&Co. A eles, eu digo meu muito obrigado!

# Destaques do Trimestre

	4T23	3T23	4T22	Variação %	
				4QoQ	ΔYoY
<b>Unit Economics</b>					
<b>Número de Clientes</b> milhões	<b>30,4</b>	29,4	24,7	3,4%	23,1%
<b>Clientes Ativos</b> milhões	<b>16,4</b>	15,5	12,6	6,0%	30,4%
<b>ARPAC</b> R\$	<b>45,9</b>	47,7	46,9	-3,6%	-2,0%
<b>CTS</b> R\$	<b>12,5</b>	12,7	17,1	-1,3%	-27,1%
<b>CAC</b> R\$	<b>24,6</b>	25,9	30,4	-4,7%	-19,0%
<b>Demonstração de Resultado</b>					
<b>Receita Bruta Total</b> R\$ milhões	<b>2.197</b>	2.143	1.704	2,5%	28,9%
<b>Receita Líquida</b> R\$ milhões	<b>1.313</b>	1.265	1.002	3,7%	31,1%
<b>Lucro Líquido Antes de Impostos<sup>1</sup></b> R\$ milhões	<b>208</b>	145	(20)	N/M	N/M
<b>Lucro Líquido<sup>2</sup></b> R\$ milhões	<b>160</b>	104	29	53,3%	N/M
<b>Balanço Patrimonial e Capital</b>					
<b>Carteira de Crédito Bruta</b> R\$ bilhões	<b>31,0</b>	28,3	24,5	9,8%	26,4%
<b>Funding</b> R\$ bilhões	<b>43,5</b>	39,6	32,5	10,0%	33,8%
<b>Patrimônio Líquido<sup>3</sup></b> R\$ bilhões	<b>7,6</b>	7,4	7,1	3,1%	7,1%
<b>Índice de Basileia</b> %	<b>23,0%</b>	23,7%	24,1%	-0,7 p.p.	-1,1 p.p.
<b>KPIs de Volume</b>					
<b>TPV de Cartões + PIX</b> R\$ bilhões	<b>253</b>	219	178	15,2%	42,4%
<b>GMV Inter Shop</b> R\$ milhões	<b>1.050</b>	869	1.003	20,8%	4,6%
<b>AuC</b> R\$ bilhões	<b>92</b>	83	67	10,7%	37,6%
<b>Indicadores de Crédito</b>					
<b>NPL &gt; 90 dias</b> %	<b>4,6%</b>	4,7%	4,1%	-0,1 p.p.	0,5 p.p.
<b>NPL 15- 90 dias</b> %	<b>4,0%</b>	4,3%	4,1%	-0,3 p.p.	-0,1 p.p.
<b>Índice de Cobertura</b> %	<b>132%</b>	132%	132%	0,3 p.p.	0,3 p.p.
<b>KPIs de Performance</b>					
<b>NIM 1.0</b> %	<b>7,6%</b>	7,8%	7,2%	-0,2 p.p.	0,4 p.p.
<b>NIM 2.0 - Carteira Remunerada</b> %	<b>9,0%</b>	9,2%	8,4%	-0,2 p.p.	0,6 p.p.
<b>NIM 1.0 Ajustada ao Risco</b> %	<b>4,3%</b>	3,9%	4,4%	0,4 p.p.	-0,1 p.p.
<b>NIM 2.0 Ajustada ao Risco</b> %	<b>5,0%</b>	4,6%	5,1%	0,4 p.p.	-0,1 p.p.
<b>Custo de Funding</b> % do CDI	<b>59,2%</b>	61,7%	54,8%	-2,5 p.p.	4,3 p.p.
<b>Fee Income Ratio</b> %	<b>33,3%</b>	35,3%	32,6%	-2,0 p.p.	0,7 p.p.
<b>Índice de Eficiência</b> %	<b>51,4%</b>	52,4%	73,4%	-1,1 p.p.	-22,1 p.p.
<b>ROE</b> %	<b>8,5%</b>	5,7%	1,6%	2,9 p.p.	6,9 p.p.



**Nota:** Todas as definições estão no Glossário deste Release de Resultados. **Nota 1:** "Lucro/ (prejuízo) antes da tributação sobre o lucro" nas Demonstrações Financeiras em IFRS. **Nota 2:** "Lucro/ (prejuízo) líquido" nas Demonstrações Financeiras em IFRS. **Nota 3:** "Total do patrimônio líquido" no Balanço Patrimonial nas Demonstrações Financeiras em IFRS.

# Atualização da Estratégia

## Inovação & Novos Produtos

- Lançamos Inter Loop, PIX Crédito, BNPL e Cheque Especial
- Telas do App personalizadas para otimizar a UX e a monetização

## Clientes & Engajamento

- Encerramos 2023 com 54% de taxa de ativação, a mais alta desde 2021
- Segundo ano consecutivo que adicionamos ~4 MM de clientes ativos

## Carteira de Crédito

- Aceleramos nossa carteira de crédito no 2S23, crescendo 31% YoY
- Produtos com alto ROE continuaram como principal foco de crescimento

## Indicadores de Crédito

- Todos os indicadores de crédito melhoraram simultaneamente
- Forte índice de cobertura apesar do aumento de carteiras de baixo risco

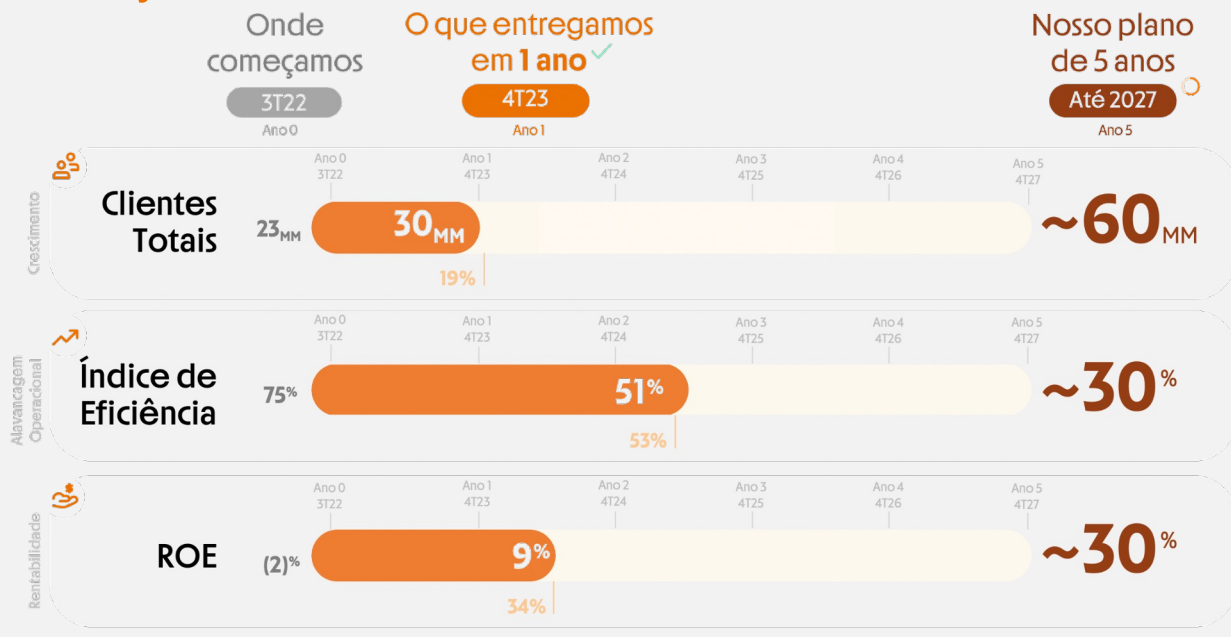
## Base de Depósitos

- Diminuição do custo de funding, atingindo 7,2%, 59,2% do CDI
- Crescimento expressivo de 17% QoQ dos depósitos transacionais

## Resultado & Rentabilidade

- Lucro recorde antes de impostos de R\$ 208 mm e após de R\$ 160 mm
- ROE de 8,5%, um aumento expressivo de 287 bps QoQ

## Atualização do 60-30-30



# Unit Economics

## Crescimento de Clientes & Engajamento

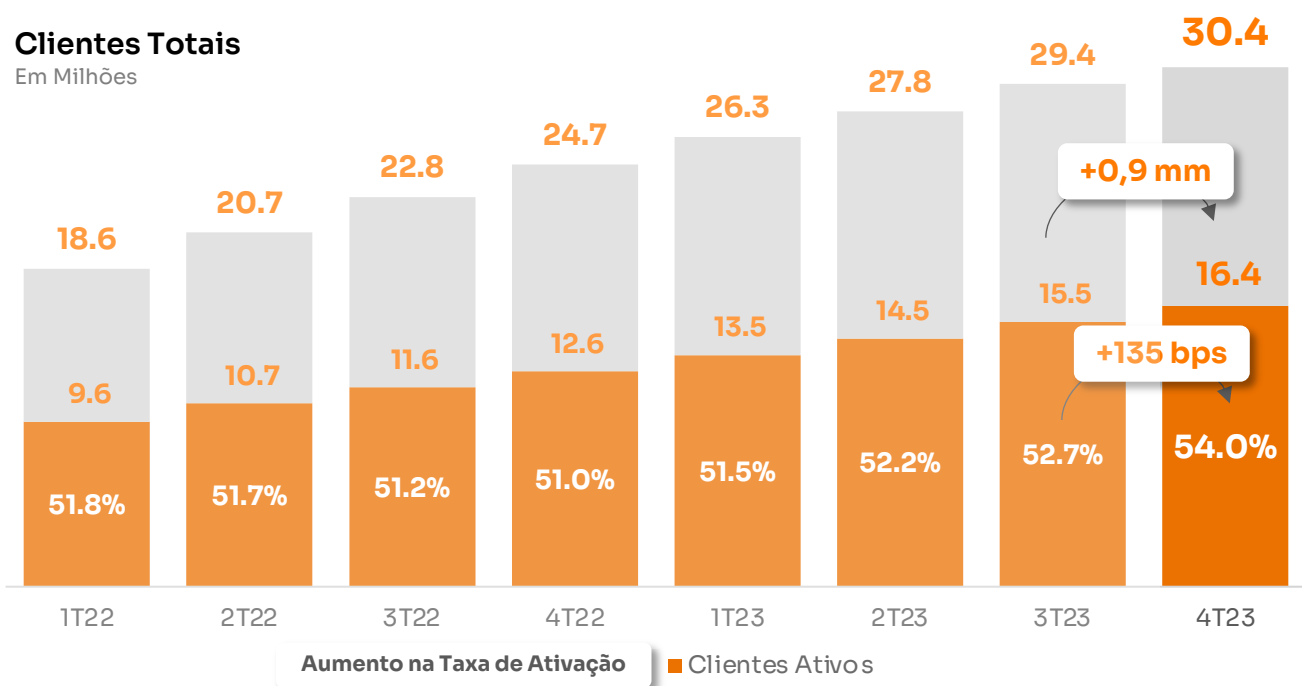
Pelo segundo ano consecutivo, adicionamos quase 4 milhões de clientes ativos com uma taxa de ativação recorde de 54%, a mais alta desde 2021, marcando um aumento de 135 bps QoQ.

Nossa nova estratégia de usar PIX e "Meu Porquinho" durante o onboarding provou ser uma estratégia vencedora e se tornou um pilar da nossa base que agora conta com mais de 13 milhões e 1 milhão de clientes ativos, respectivamente.

O Loop também continua impulsionando o engajamento de nossos clientes, resultando em uma melhoria consistente de proposta de valor. No final do ano, passamos a oferecer pontos como incentivos para ações de ativação e adoção ao programa. Continuaremos explorando essa tendência que tem alto potencial para gerar resultados positivos ainda maiores.

### Clientes Totais

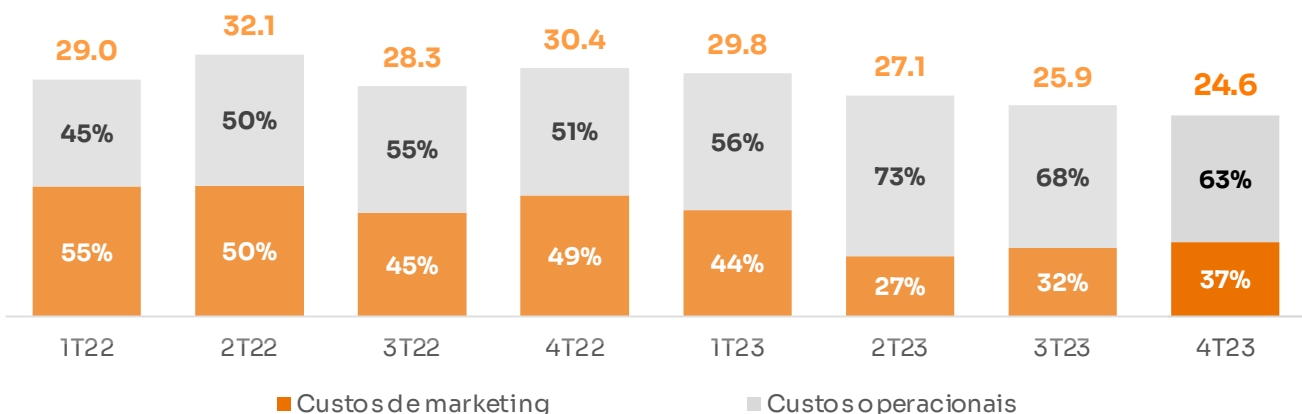
Em Milhões



Ao mesmo tempo, nossa abordagem de alavancar as tecnologias mais recentes resultou, mais uma vez, em uma redução significativa no Custo de Aquisição de Clientes (CAC), que agora está em R\$ 24,6, uma diminuição de 19% em relação a 2022.

### CAC

Em R\$



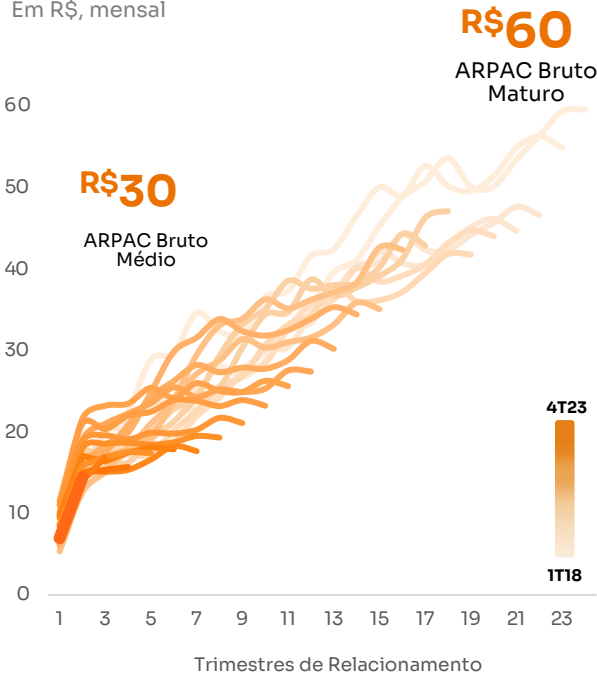
# ARPAC

Nosso compromisso com a inovação nos permitiu criar novos produtos e também fortalecer produtos já existentes. Essa abordagem tem nos permitido aumentar consistentemente a monetização de nossos clientes e alcançar um crescimento sustentável.

Além disso, nosso foco em produtos de crédito de alto ROE, como FGTS e home equity, também contribuiu para essas melhorias sequenciais nas tendências de ARPAC por safra, como mostrado abaixo.

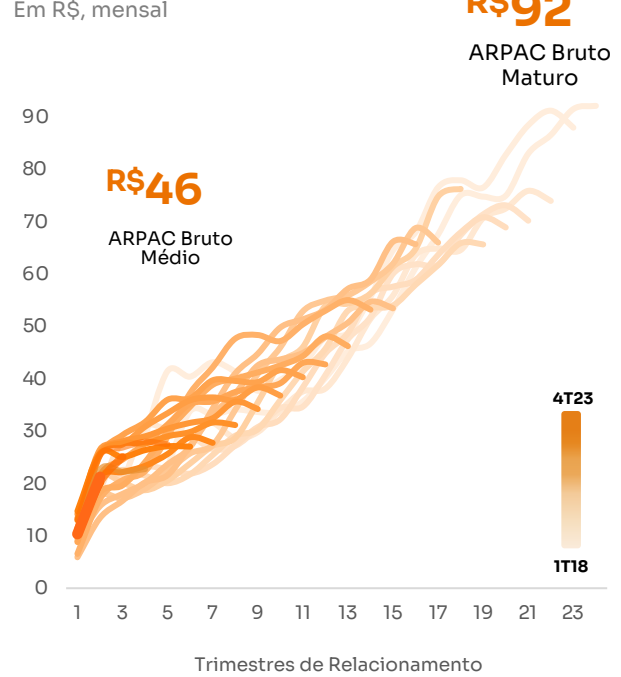
## ARPAC Líquido por Safra

Em R\$, mensal



## ARPAC Bruto por Safra

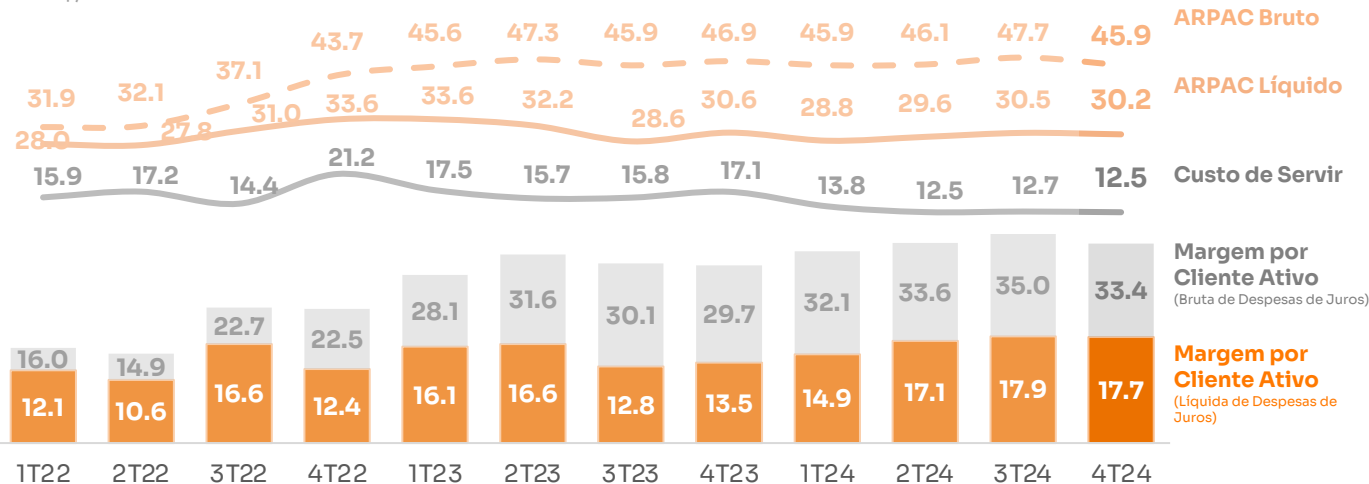
Em R\$, mensal



Com um conjunto de produtos diversificado e um foco constante em ofertas de alto ROE, estamos posicionados de forma única para oferecer valor de longo prazo aos nossos clientes. Nosso ARPAC bruto mensal chegou a R\$ 46, o que, combinado com a diminuição do CAC, nos permitiu ter a segunda melhor margem líquida por cliente ativo já registrada, alcançando R\$ 17. Excluindo o aumento de renegociações, que é negativo em receita, mas positivo em provisões, o ARPAC líquido do 4T23 teria sido o terceiro mais alto já registrado.

## Evolução do ARPAC e CTS

Em R\$, mensal



Nota: Todas as definições estão no glossário desta Apresentação de Resultados.

# Crédito

## Carteira de Crédito

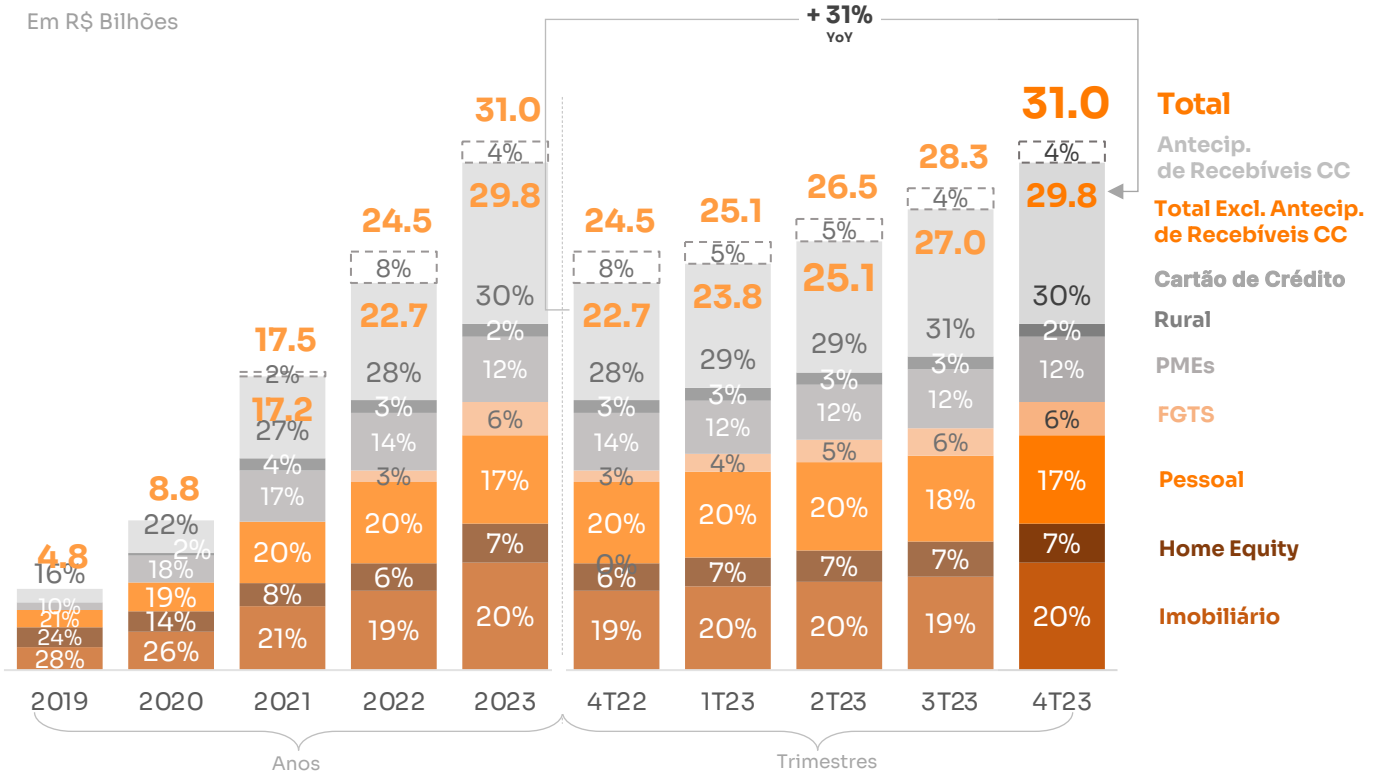
Nossa carteira de crédito aumentou 31% ano contra ano, quatro vezes mais do que a média do mercado brasileiro, ganhando market share em vários produtos.

Nossos produtos com maior ROE, FGTS e home equity, apresentaram crescimento anual significativo de 190% e 42%, respectivamente. Já a carteira de cartão de crédito continua crescendo de forma saudável, à medida que constantemente evoluímos nossos modelos de análise e realocamos limites do cartão para clientes de menor risco.

Continuar a realocar nosso capital para produtos com maior ROE é uma grande prioridade para 2024 e, para isso, definimos os incentivos comerciais e gestão de risco apropriados, para garantir o sucesso dessa estratégia.

### Carteira de Crédito Bruta

Em R\$ Bilhões



### R\$ Milhões

				Variação	
	4T23	3T23	4T22	ΔQoQ	ΔYoY
<b>Carteira de Crédito Bruta</b>					
Imobiliário	8.584	7.528	6.252	14%	37%
Home Equity	2.270	2.031	1.594	12%	42%
Financiamento Imobiliário	6.314	5.497	4.658	15%	36%
Pessoal	7.139	6.663	5.464	07%	31%
FGTS	1.944	1.631	669	19%	N/M
Pessoal excluindo FGTS	5.194	5.032	4.794	03%	08%
Empresas	3.856	3.439	3.393	12%	14%
Cartão de Crédito	9.461	8.650	6.871	09%	38%
Rural	745	764	720	-03%	04%
<b>Total</b>	<b>29.784</b>	<b>27.044</b>	<b>22.698</b>	<b>10%</b>	<b>31%</b>
Antecip. de Rec. de CC	1.237	1.215	1.846	1,8%	-33,0%
<b>Total inc. Antecip. de Rec. de CC</b>	<b>31.021</b>	<b>28.259</b>	<b>24.544</b>	<b>9,8%</b>	<b>26,4%</b>

# Crédito

## Crescimento de Crédito

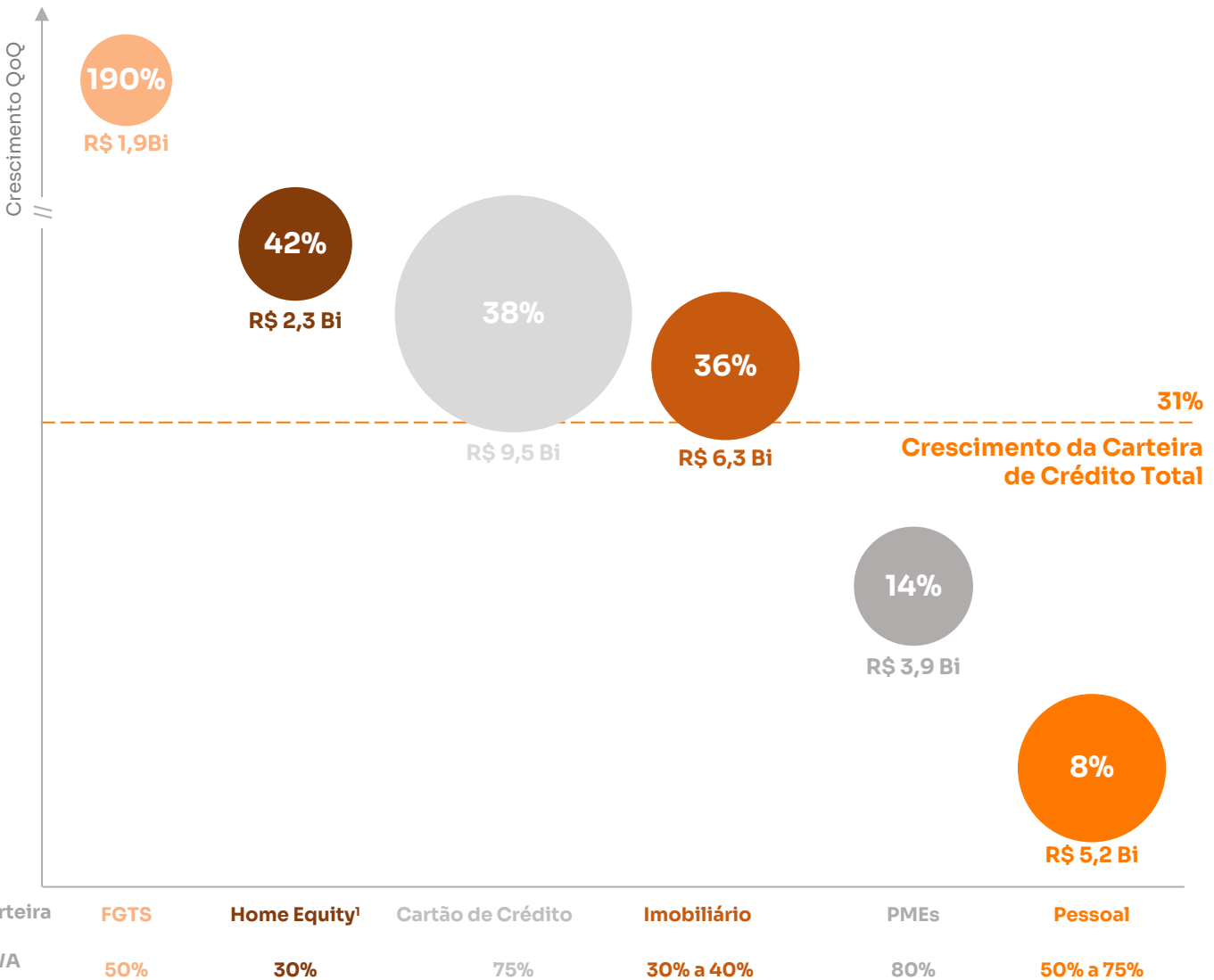
Duas das carteiras de crédito que mais cresceram em 2023 foram FGTS e home equity, que agora representam quase 14% da carteira de crédito bruta total.

Além disso, à medida que nossas novas estratégias de cobrança e alocação de limites de crédito evoluem, conseguimos acelerar a carteira de cartão de crédito, mantendo métricas de crédito saudáveis.



### Saldo e Crescimento da Carteira de Crédito Bruta

Em % YoY e Em R\$ Bilhões



Nota 1: Home Equity inclui as carteiras PJ e PF.

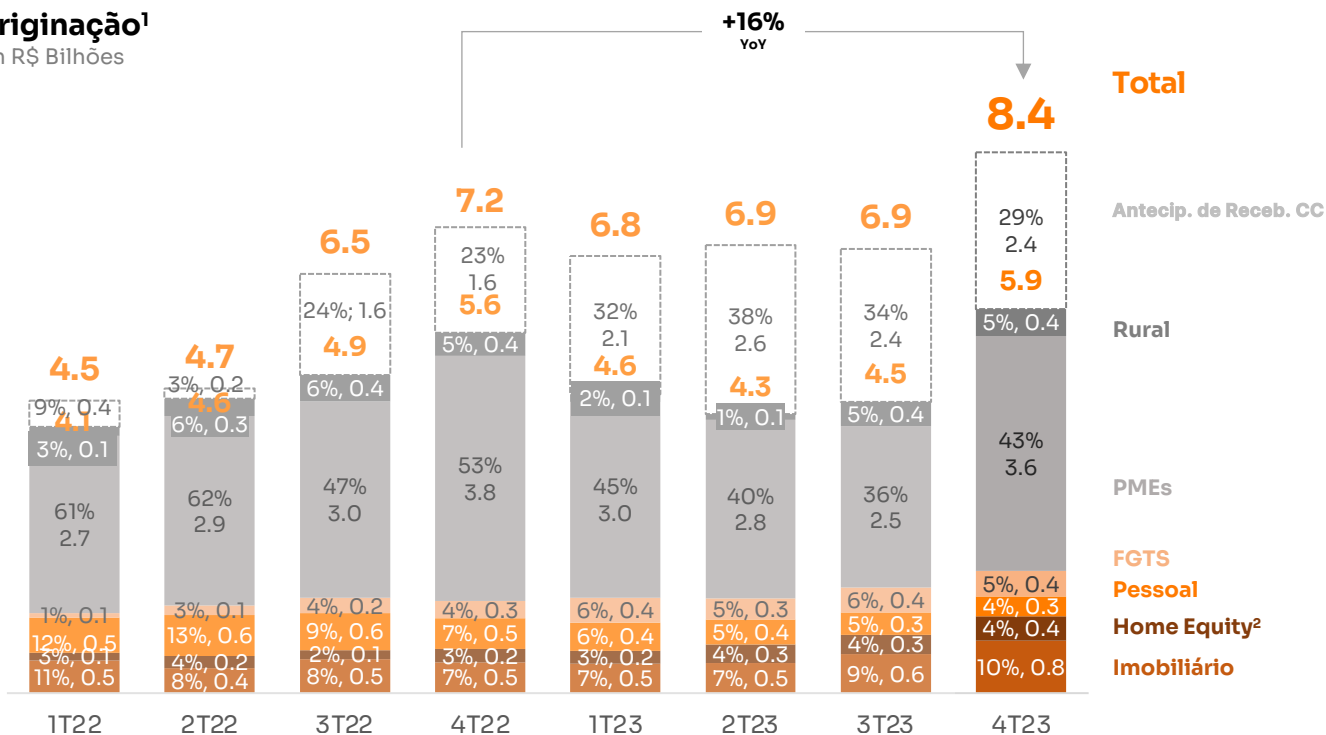


## Originação de Crédito

No quarto trimestre, os empréstimos originados por PMEs atingiram R\$ 3,5 bilhões, devido à demanda sazonal. Isso teve um impacto em nossas provisões, já que essa carteira notavelmente possui baixo risco e curta duração.

### Originação<sup>1</sup>

Em R\$ Bilhões



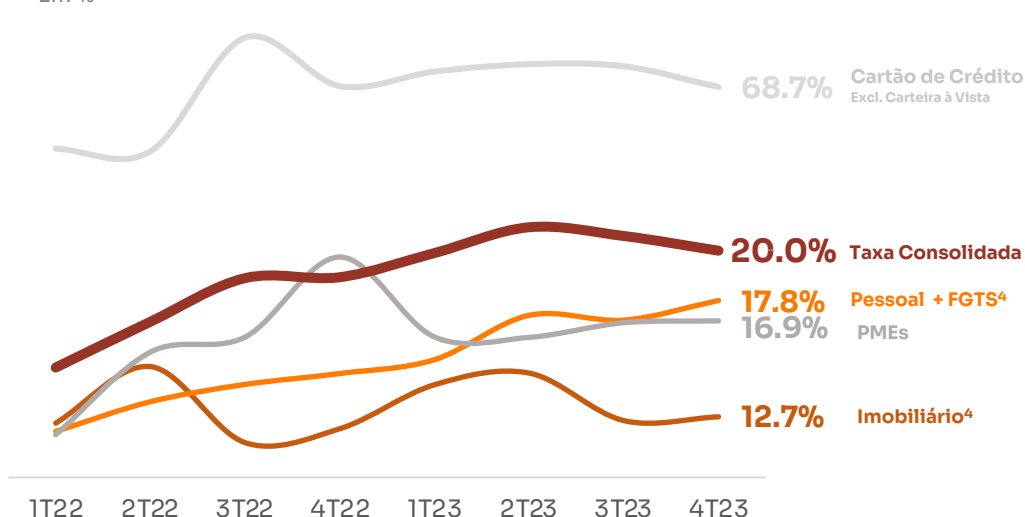
Em relação às taxas implícitas, pessoal + FGTS cresceu 86 bps na comparação trimestral. Como resultado da reprecificação da carteira, e após ter sido impactado pelo IPCA no 3T23, as taxas de imobiliário voltaram a crescer, com uma melhora de 17 bps QoQ.

A taxa consolidada está diminuindo devido a maiores descontos em carteiras renegociadas. No entanto, como mostrado na página 12, a NIM ajustada ao risco está aumentando e atingiu o segundo nível trimestral mais alto desde 2021, destacando nosso compromisso com o crescimento e a rentabilidade.



### Taxas Implícitas<sup>3</sup>

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. **Nota 2:** Home Equity inclui as carteiras PJ e PF. **Nota 3:** Taxa Consolidada Excluindo Imobiliário remove a receita e a carteira de imobiliário. **Nota 4:** Incluindo os resultados de hedge accounting de cada carteira, conforme destacado na nota 27 das Demonstrações Financeiras em IFRS de acordo com as "Futuro e Swaps".

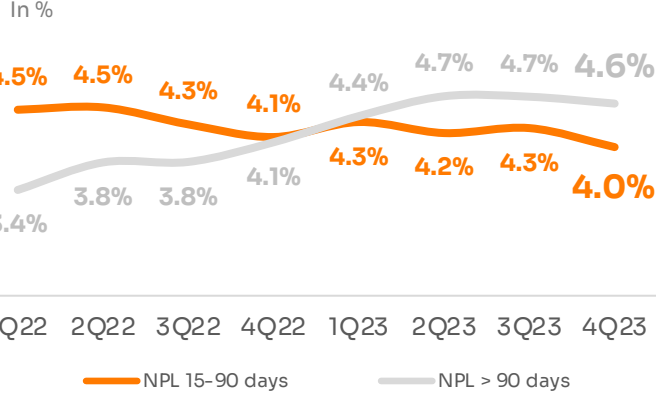
# Indicadores de Crédito

## NPLs

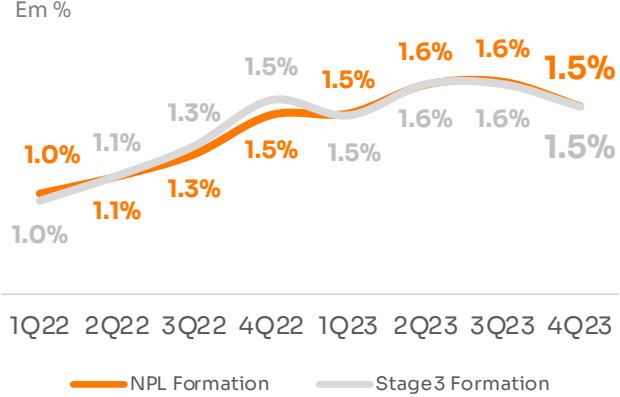
Nossa abordagem proativa em termos de gestão de riscos tem apresentado resultados positivos. O NPL de 15 a 90 dias melhorou 30 bps e o NPL > 90 dias melhorou 10 bps. Além disso, os níveis de formação de NPL e estágio 3 também melhoraram em 10 bps em comparação com o 3T23, mostrando tendências positivas em todos os indicadores de crédito.

As novas safras de cartão de crédito continuam a apresentar melhor qualidade e seguem contribuindo para uma carteira de crédito mais saudável. Os aprimoramentos nos modelos de crédito e a contínua realocação de limites para clientes de maior qualidade resultaram em um crescimento acelerado da carteira.

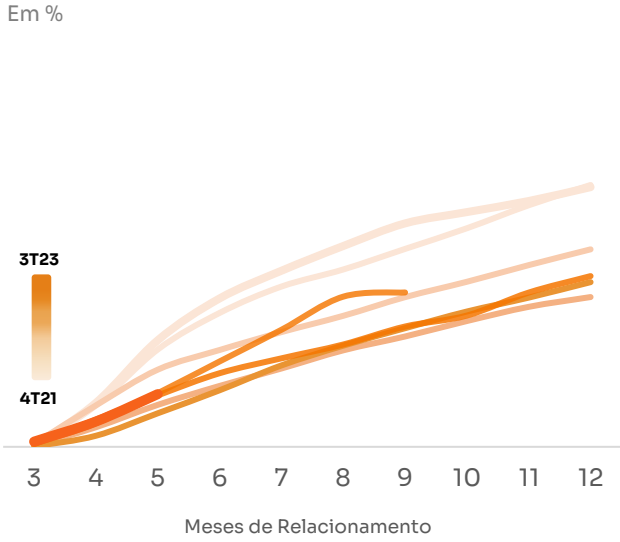
### NPLs<sup>1</sup>



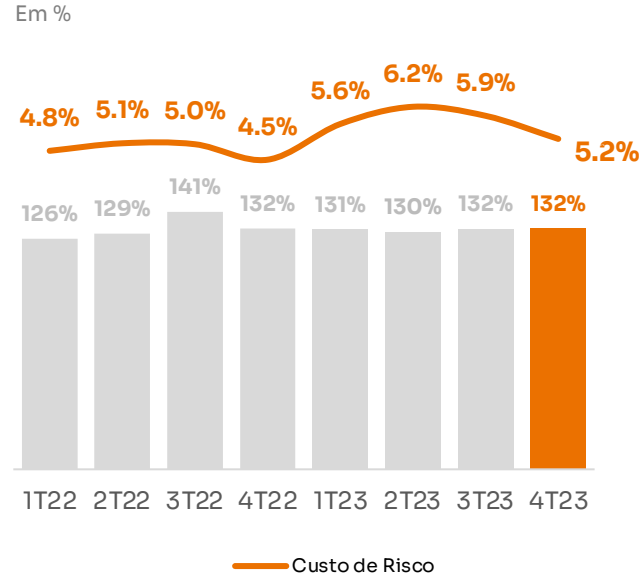
### Formação de NPL e Estágio 3<sup>2</sup>



### NPL > 90 dias (Cartão de Cred.) por Safra<sup>3</sup>



### Índice de Cobertura & Custo de Risco



Nosso custo de risco melhorou no 4T23 devido ao aprimoramento dos nossos modelos de análise de crédito que levou a uma melhor performance da inadimplência dentro das novas safras. Além disso, os descontos na carteira de cartão de crédito renegociada também tiveram um impacto positivo no custo de risco, compensando o efeito negativo na NII.

**Nota 1:** Considerando a carteira bruta de crédito, que inclui antecipação de recebíveis de cartão de crédito. **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. **Nota 3:** 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.

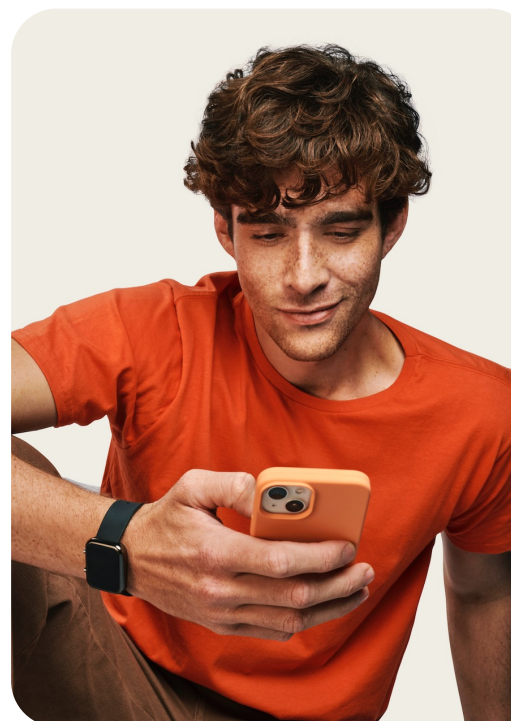
# Indicadores de Crédito

## Renegociações

Durante a segunda metade de 2023, fizemos melhorias significativas em nosso processo de cobrança, implementando uma abordagem proativa em relação à renegociação de empréstimos inadimplentes, principalmente na carteira de cartão de crédito.

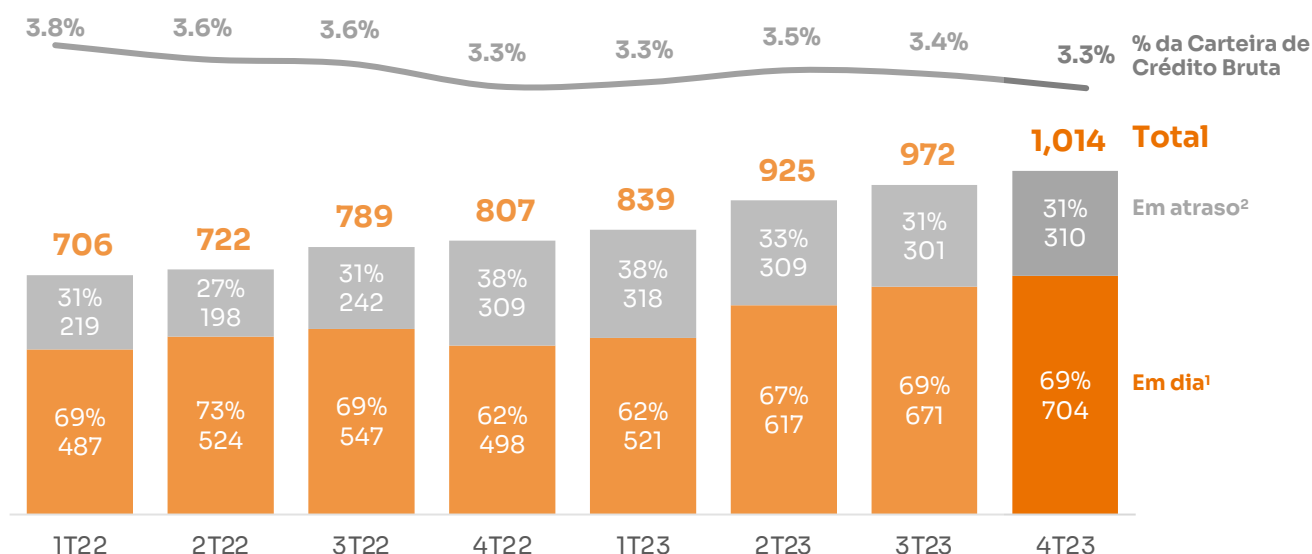
Ao aumentar os descontos concedidos, oferecemos melhores condições de pagamento aos clientes, ao mesmo tempo em que aumentamos os níveis de cobrança. Além disso, continuamos a melhorar o acordo com agências de cobrança terceirizadas, melhorando seu desempenho.

A carteira renegociada permaneceu em torno de 3,3% da carteira de crédito total ao longo do ano. Cerca de 70% constitui em contas não vencidas, destacando a qualidade dessa carteira.



### Carteira Renegociada

Em R\$ Milhões e Em %

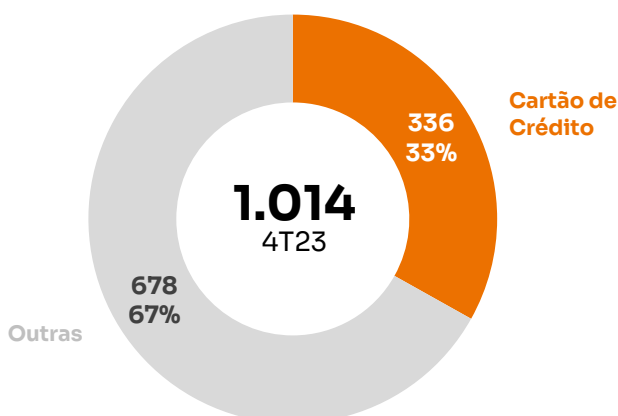


### Carteira de Crédito Renegociada

Em R\$ Milhões & Em %

Aproximadamente 60% da carteira renegociada está relacionada a financiamento imobiliário.

Esses empréstimos tiveram um bom desempenho uma vez renegociados, dada a LTV atrativa de 43%, o que incentiva os devedores a repagar.



Nota 1: Carteira sem atraso. Nota 2: Carteira 15 dias ou mais em atraso.

# Funding

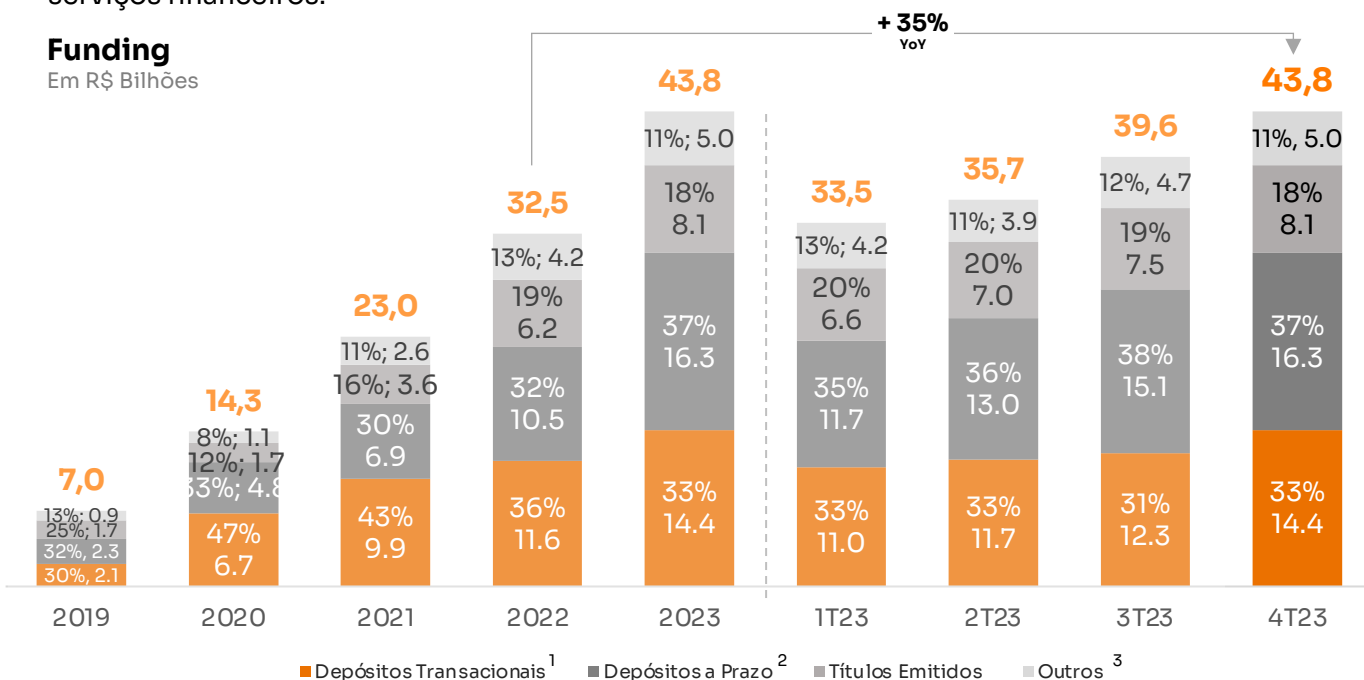
## Depósitos

Nossa base de funding altamente diversificada continua a ser uma vantagem competitiva. O funding total atingiu quase R\$ 44 bilhões no quarto trimestre, um crescimento anual de 35%. Depósitos a prazo e depósitos transacionais lideraram o crescimento, com aumentos anuais de 55% e 24%, respectivamente.

Esses resultados refletem a maior ativação dos clientes e a confiança que eles depositam em nossa marca e no valor que entregamos consistentemente por meio de nossos produtos e serviços financeiros.

### Funding

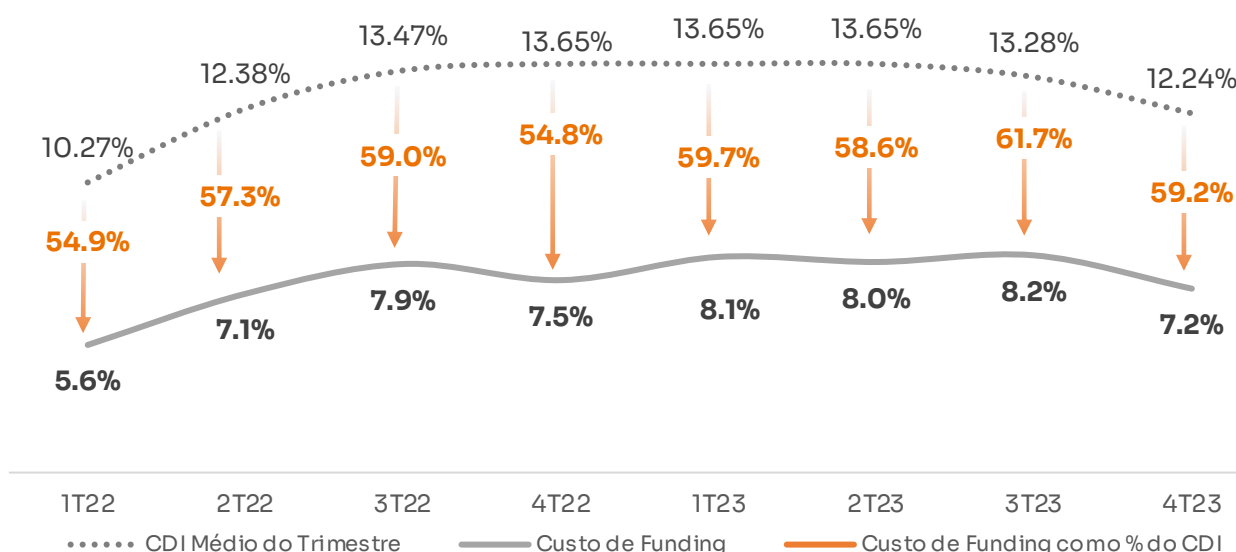
Em R\$ Bilhões



Nosso custo de funding diminuiu para 59% do CDI no trimestre, com o custo médio diminuindo cerca de 100 bps em decorrência do crescimento mais forte de depósitos transacionais.

### 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, obrigações com redes de cartão de crédito, obrigações por operações compromissadas e depósitos interfinanceiros

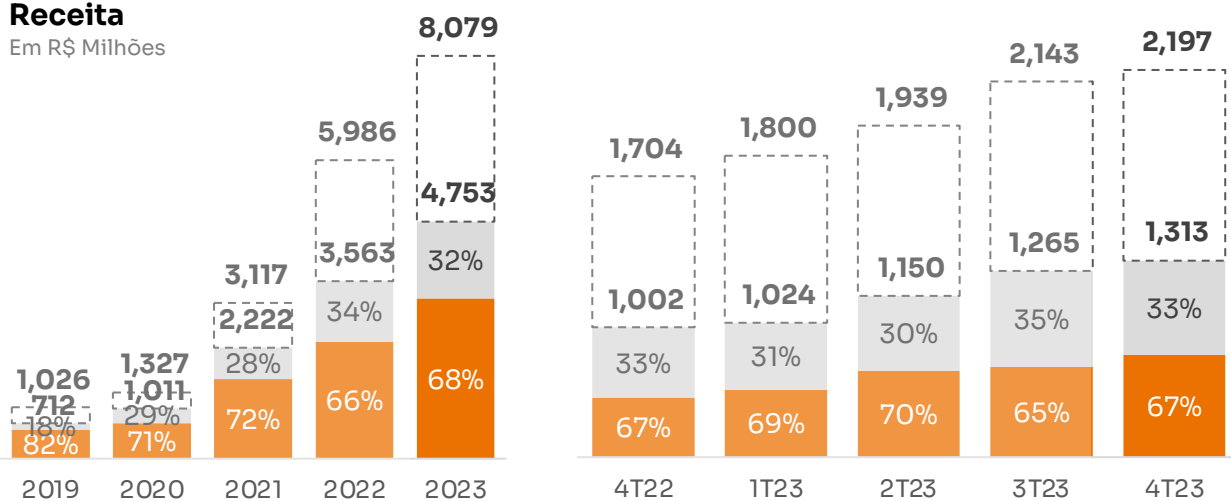
# Performance Financeira

## Receita Total

A receita bruta teve outro trimestre recorde, ultrapassando R\$ 2,2 bilhões, alta de 29% em relação ao ano anterior. À medida que continuamos a atrair e ativar novos clientes e avançamos na reprecificação da nossa carteira, criamos novas oportunidades de *cross-selling* e alavancamos nossa estrutura de capital, esperamos que essa tendência positiva continue nos próximos trimestres.

### Receita

Em R\$ Milhões

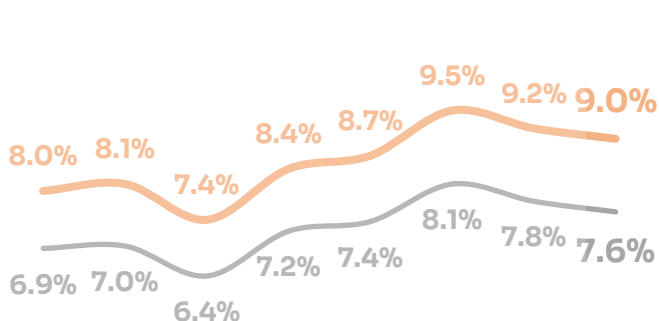


## Net Interest Margin

Nossa NIM trimestral sofreu uma leve queda devido ao maior volume de renegociações e descontos, resultando em uma redução de receita em nossas demonstrações financeiras. No entanto, ao considerar tanto a NII quanto as provisões no cálculo da NIM, que chamamos de NIM Ajustada ao Risco, podemos observar que os indicadores atingiram o segundo maior nível desde 2021.

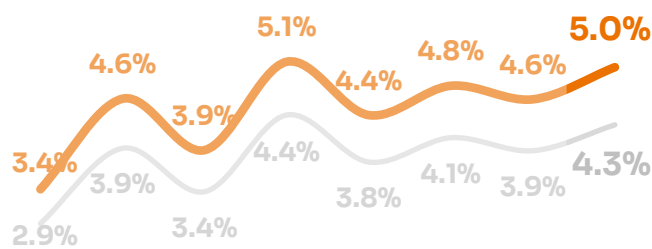
### NIM 1.0 & 2.0

Em %



### NIM Ajustada ao Risco

Em %



— NIM 1.0 - Carteira Remunerada + Carteira à Vista de CC  
 — NIM 2.0 - Apenas Carteira Remunerada

— NIM 1.0 Ajustado pelo Risco  
 — NIM 2.0 Ajustado pelo Risco

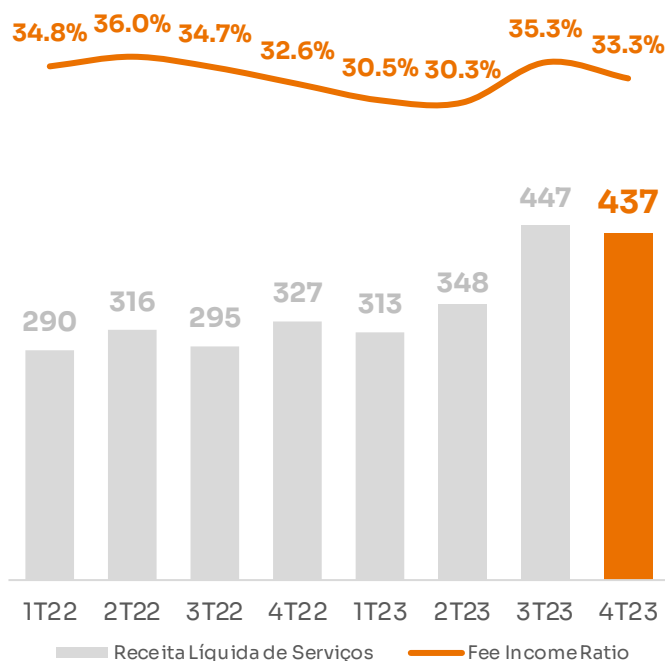
Veja mais sobre a metodologia da NIM em nossa Planilha de **Sérias Históricas 4T23**

## Receita de Serviços

No 3T23, tivemos um excelente trimestre de receita de serviços, que alcançou R\$ 447 milhões. Isso foi explicado principalmente por receitas relacionadas a performance, como MasterCard e Wiz. No 4T23, conseguimos manter o nível de receita de serviços praticamente inalterado devido ao forte desempenho em intercâmbio, receitas bancárias e investimentos.

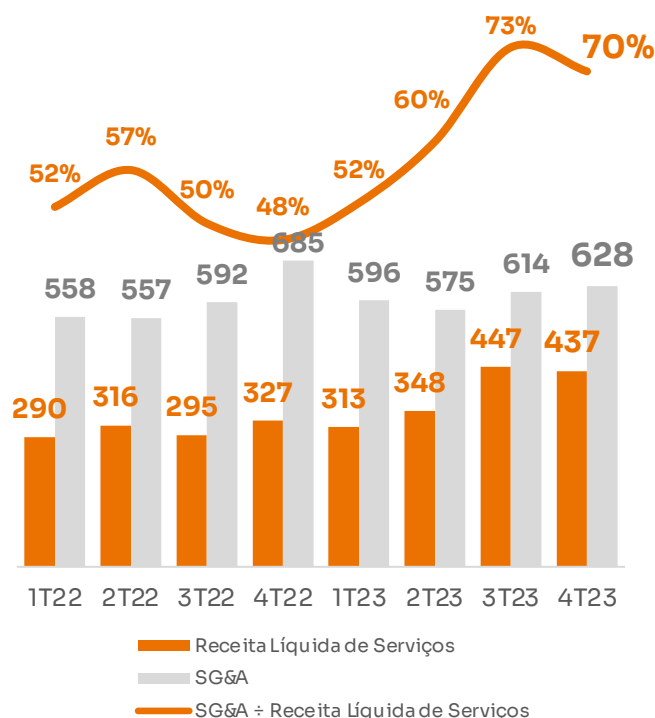
### Receita de Serviços

Em R\$ Milhões e Em % de Receitas Líquidas Totais



### Receita de Serviços e SG&A

Em R\$ Milhões e Em %



## R\$ Milhões

	4T23	3T23	4T22	Variação %		Descrição
				ΔQoQ	ΔYoY	
<b>Resultado líquido de serviços e comissões</b>						
Receitas de intercâmbio	246	214	180	14.6%	36.7%	Intercâmbio de cartões de crédito e débito
Receitas de comissões	144	143	147	1.1%	-1.8%	Inter Shop, Seguros, Invest e comissões globais
Receitas de tarifas bancárias	29	24	17	20.9%	68.0%	Taxas de contas PJs e taxas de subscrição de crédito
Administração de recursos	17	21	(1)	-18.0%	N/M	Taxas de gestão e administração Inter Invest
Outros	21	21	3	-0.8%	496.2%	Outras taxas e comissões bancárias
Colocação de títulos, custódia e corretagem	15	0	3	N/M	378.2%	Taxas de operações de DCM
<b>Receita bruta de serviços e comissões</b>	<b>472</b>	<b>423</b>	<b>350</b>	<b>11.5%</b>	<b>34.7%</b>	
Despesas de cashback	(63)	(48)	(77)	29.8%	-18.7%	Despesas de cashback de todos os produtos
Inter Rewards	(33)	(27)	0	N/M	N/M	Despesas do Inter Loop excluindo custo de funding
Outras despesas	(36)	(32)	(33)	11.3%	7.6%	Saques, comissões de Crédito Imobiliário e outros
<b>Total</b>	<b>340</b>	<b>316</b>	<b>240</b>	<b>7.7%</b>	<b>41.9%</b>	
<b>Outras receitas</b>						
Receitas de performance	30	49	27	-37.5%	13.9%	Receitas de performance MasterCard, Liberty e B3
Ganhos (perdas) de capital	7	25	3	N/M	N/M	Pagamentos por desempenho excedente
Receitas com câmbio	21	27	26	-21.5%	-19.6%	Receitas de câmbio, incluindo USEND
Outras receitas	39	31	31	25.1%	22.4%	Outras receitas
<b>Total</b>	<b>97</b>	<b>131</b>	<b>87</b>	<b>-26.0%</b>	<b>11.8%</b>	
<b>Receita líquida de serviços</b>	<b>437</b>	<b>447</b>	<b>327</b>	<b>-2.2%</b>	<b>33.9%</b>	

## Despesas

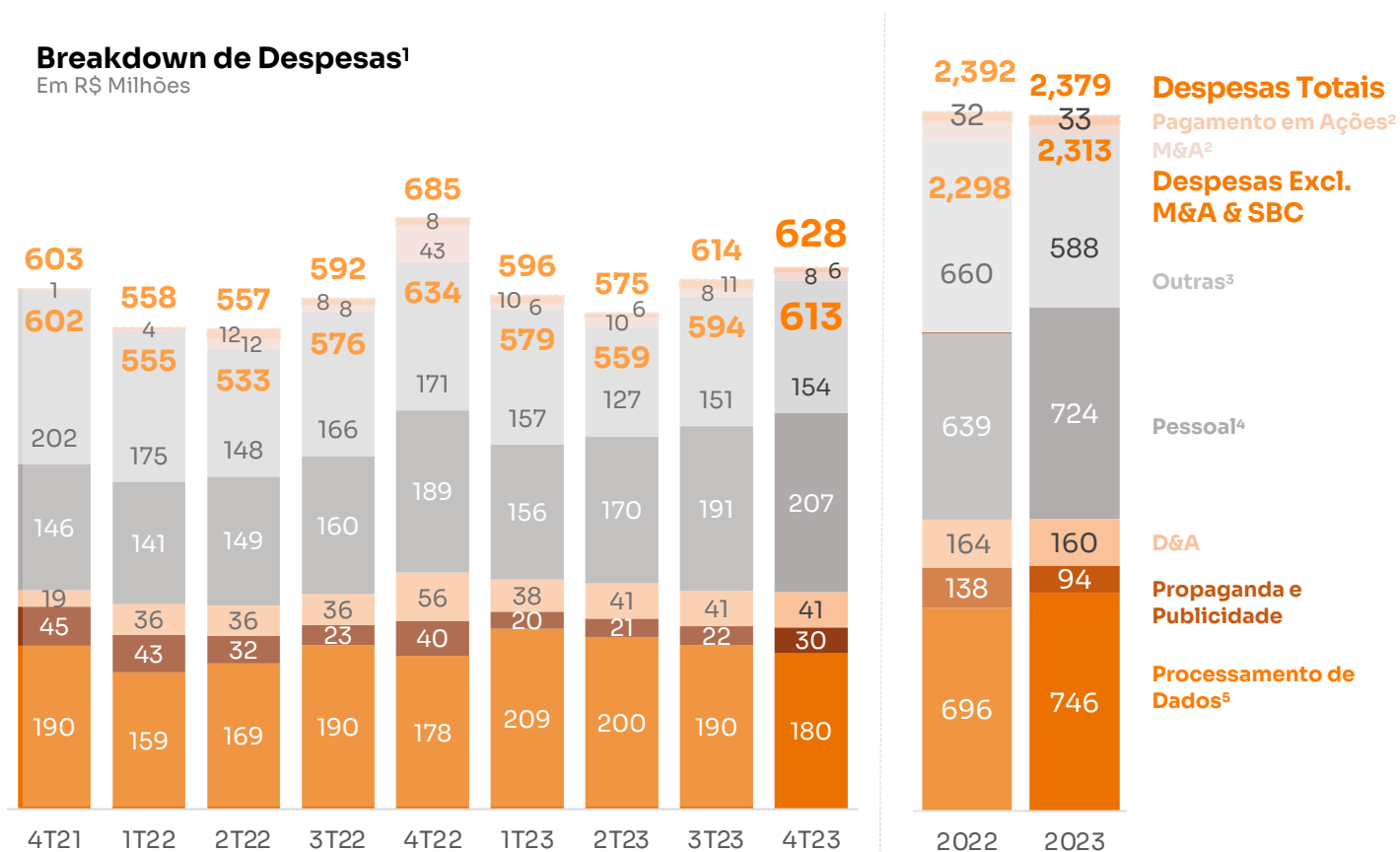
2023 foi um ano de foco no controle de custos, com comprometimento de toda a equipe com nosso objetivo de aumentar a eficiência operacional.

O resultado foi uma redução de 8% nas despesas do 4T23 na comparação anual. Mesmo com maior número de clientes, lançamento de novos produtos e novos serviços, conseguimos manter nossos custos estáveis entre 2023 com 2022.

É importante destacar que, à medida que nossa rentabilidade aumenta, nossa linha de despesas com pessoal refletiu na remuneração associada aos acordos de participação nos lucros.

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

Em R\$ Milhões



### R\$ Milhões

	4T23	3T23	4T22	Variação %		Descrição
				ΔQoQ	ΔYoY	
<b>Despesas</b>						
Processamentos de dados e telecomunicações	180	190	178	-5%	7%	Data center, nuvem e manutenção de sistemas
Pessoal	207	191	189	9%	10%	Salários e benefícios (incluindo Conselho)
Outras despesas	138	138	116	0%	19%	Reembolso, comunicação e portabilidade
Serviços do sistema financeiro	16	13	56	28%	-71%	Transferências bancárias e cheque especial
D&A	41	41	56	1%	-27%	
Propaganda e publicidade	30	22	40	39%	-23%	Despesas com publicidade e relações públicas
<b>Despesas Excl. M&amp;A &amp; SBC</b>	<b>613</b>	<b>594</b>	<b>634</b>	<b>3,2%</b>	<b>-3,2%</b>	
Pagamento em ações	6	11	8	-50%	-31%	Pagamento de ações e opções
M&A	8	8	43	0%	-80%	Compensação diferida de M&A relacionada a USEND
<b>Despesas Totais</b>	<b>628</b>	<b>614</b>	<b>685</b>	<b>2,2%</b>	<b>-8,4%</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.

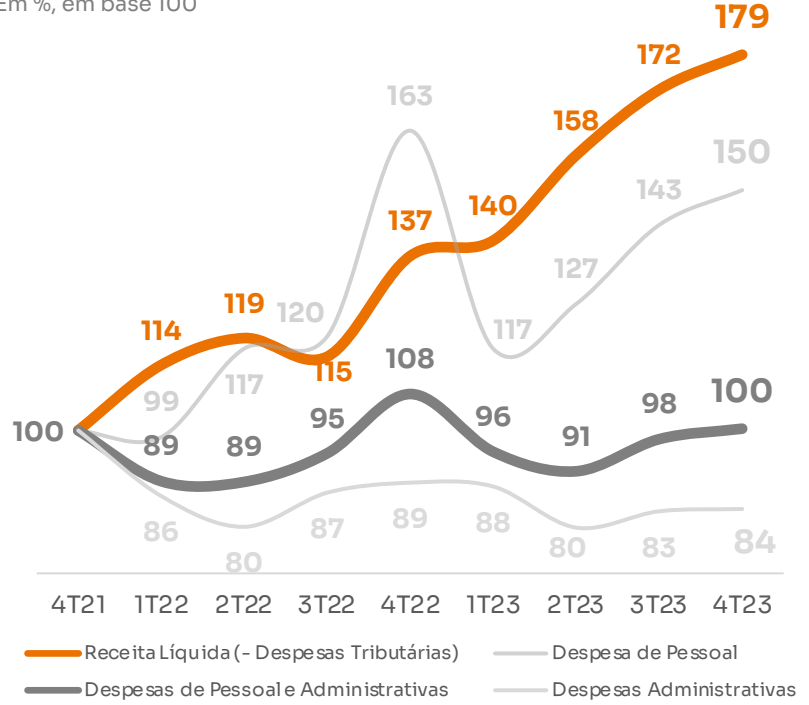
## 📊 Eficiência

Com um forte controle de custos, conseguimos melhorar ainda mais a diferença entre os níveis de crescimento da receita líquida e das despesas no 4T23. Assim como no trimestre anterior, a melhora foi liderada pela maior receita, mostrando o ganho de escala do nosso negócio digital.



### Receita vs. Despesas

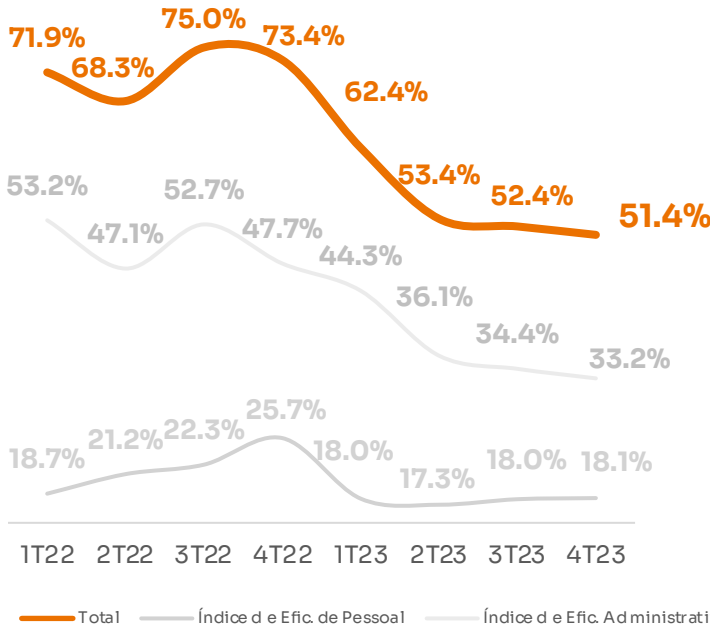
Em %, em base 100



Seguimos focados na alavancagem operacional e tivemos o quarto trimestre consecutivo de melhoria do índice de eficiência, que agora está em 51,4%. Quando consideramos a receita líquida após provisões, calculando o Índice de Eficiência Ajustado ao Risco, o ganho de eficiência é ainda mais evidente, com melhora de 5,5 p.p. no trimestre.

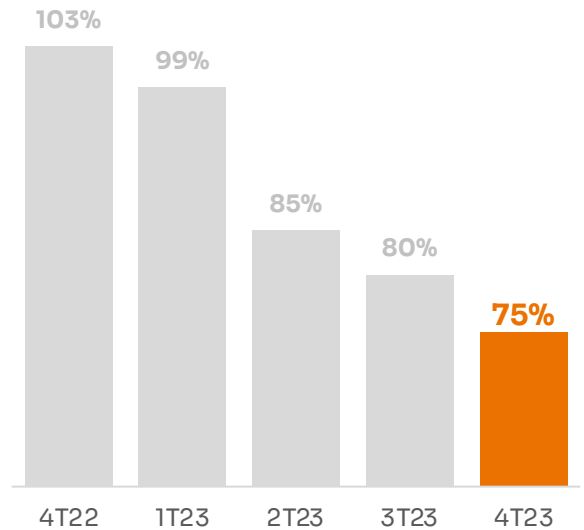
### Índice de Eficiência

Em %



### Índice de Eficiência Ajustado ao Risco

Em %



**Nota 1:** Excluindo resultado de perdas esperadas da receita líquida. Veja o glossário para a definição completa.

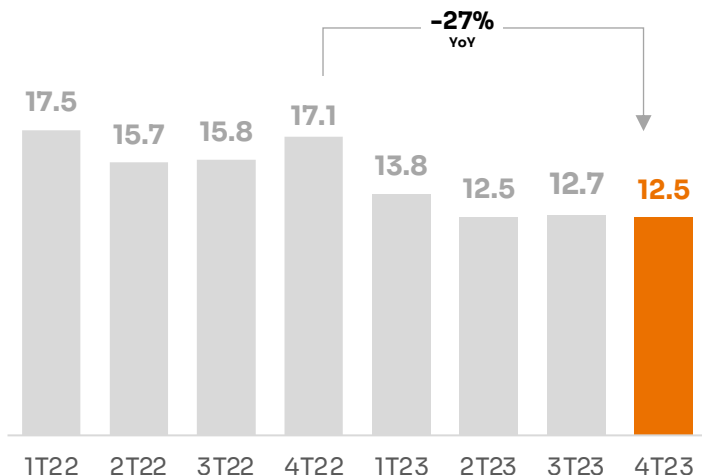


## **Eficiência**

Nossos esforços para otimizar a operação e reduzir gastos nos permitiu alcançar níveis ainda mais elevados de eficiência em nossa atividade e reduzir o CTS para R\$ 12,5, uma melhoria de 27% YoY.

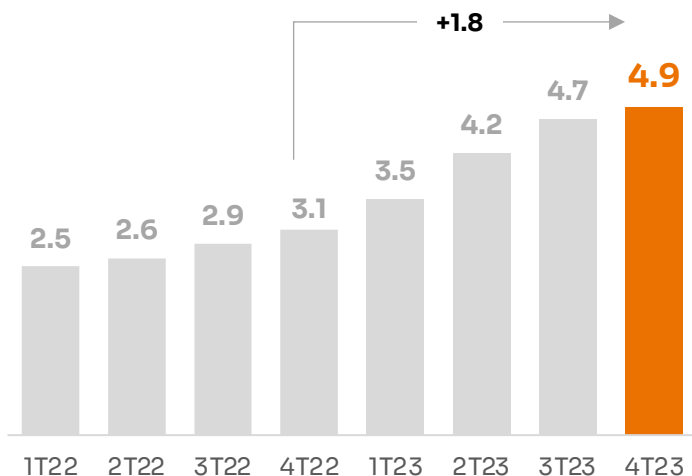
### Custo de Servir

Em R\$, mensal



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

Em Milhares



À medida que reduzimos custos, também aumentamos a produtividade. Alcançamos 4,9 mil clientes ativos por funcionário, demonstrando nossos esforços contínuos para fornecer serviços eficientes aos nossos clientes e usar a tecnologia para melhorar nossos fluxos de trabalho. Estamos ansiosos em continuar aumentando o número de clientes ativos, mantendo nosso foco na eficiência de custos e produtividade.

### R\$ Milhões

#### Receita Líquida total

Resultado Líquido de juros

Resultado de títulos e valores mobiliários

Outras receitas

Despesas tributárias

#### Despesas totais

Despesas de pessoal

Depreciação e amortização

Despesas administrativas

#### Índice de Eficiência

#### Índice de Eficiência de Pessoal

#### Índice de Eficiência Administrativo

	4T23	3T23	4T22	Variação %	
				ΔQoQ	ΔYoY
<b>Receita Líquida total</b>	<b>1.313</b>	<b>1.265</b>	<b>1.002</b>	3,7%	31,1%
Resultado Líquido de juros	876	819	675	7,0%	29,7%
Resultado de títulos e valores mobiliários	340	316	240	7,7%	41,9%
Outras receitas	97	131	87	-26,0%	11,8%
Despesas tributárias	(91)	(94)	(69)	-3,1%	32,6%
<b>Despesas totais</b>	<b>(628)</b>	<b>(614)</b>	<b>(685)</b>	2,2%	-8,4%
Despesas de pessoal	(221)	(211)	(240)	5,1%	-7,7%
Depreciação e amortização	(41)	(41)	(56)	1,4%	-27,0%
Despesas administrativas	(365)	(363)	(389)	0,6%	-6,2%
<b>Índice de Eficiência</b>	<b>51%</b>	<b>52%</b>	<b>73%</b>	-1 p.p.	-22 p.p.
<b>Índice de Eficiência de Pessoal</b>	<b>18%</b>	<b>18%</b>	<b>26%</b>	0 p.p.	-8 p.p.
<b>Índice de Eficiência Administrativo</b>	<b>33%</b>	<b>34%</b>	<b>42%</b>	-1 p.p.	-8 p.p.

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

# Lucro Líquido

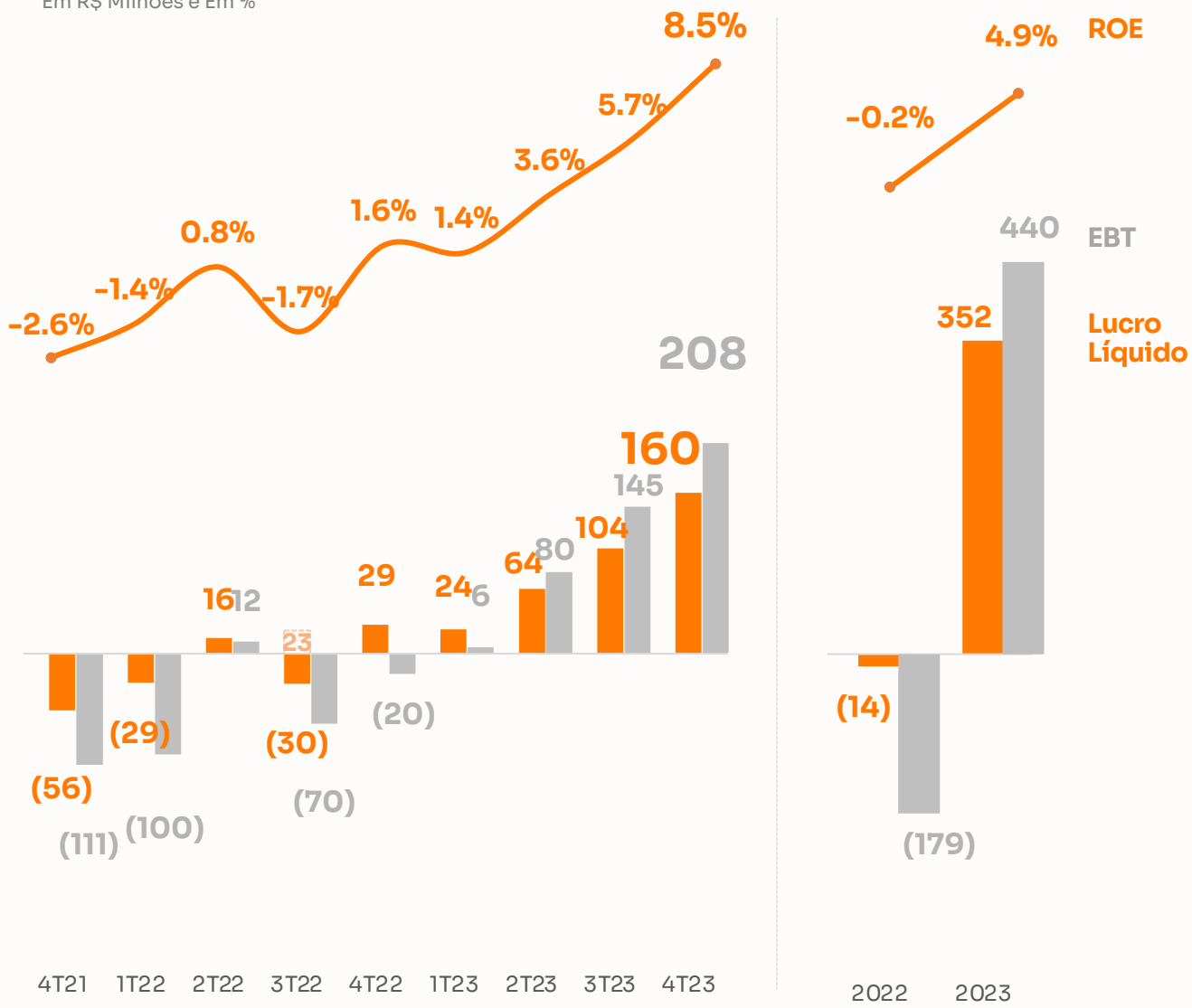
Estamos orgulhosos de encerrar 2023 com lucro líquido e EBT recordes de R\$ 352 milhões e R\$ 440 milhões, respectivamente.

Esse excelente resultado é uma prova da dedicação, foco e capacidade do nosso time para executar nosso plano estratégico. À medida que o plano avança, observamos que nosso sucesso desencadeou um ciclo virtuoso que se retroalimenta nos impulsionando ainda mais para os próximos anos.

Acreditamos que estamos à frente do esperado para alcançar o nosso objetivo do 60-30-30, anunciado no nosso Investor Day 2023, e continuamos comprometidos em aumentar ainda mais a inovação, entregando grande valor aos nossos clientes e acionistas.

## Lucro Antes dos Impostos, Lucro Líquido & ROE

Em R\$ Milhões e Em %



**Nota 1:** EBT = Lucro antes dos impostos. 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

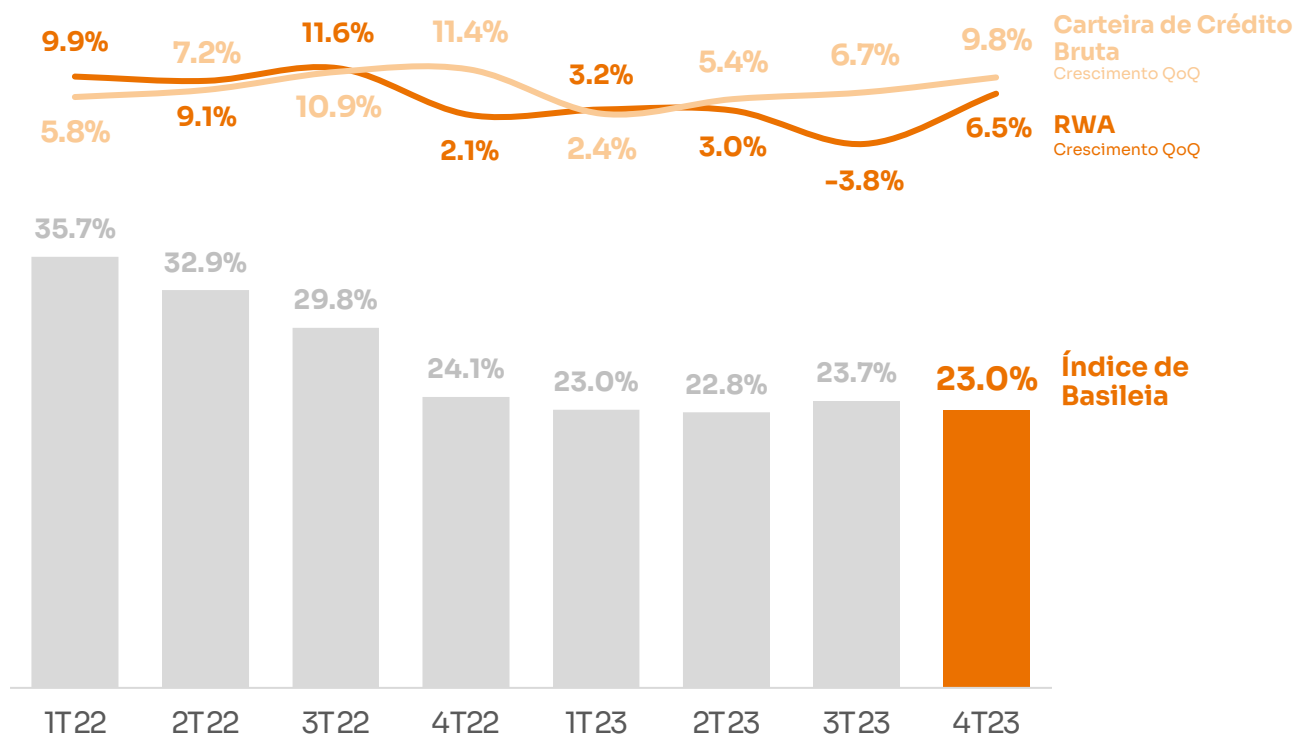
## Índice de Basileia

Uma das nossas principais vantagens competitivas continua sendo nossa sólida base de capital. Nosso capital regulatório é integralmente composto por ativos de Nível 1 de alta qualidade, sem instrumentos híbridos. Para manter essa vantagem ao longo do tempo, estabelecemos um conjunto de políticas orientadas pelo retorno sobre o capital alocado.

No terceiro trimestre, a combinação da expansão da rentabilidade, aliada às mudanças nas regras de capital do BACEN, levou ao aumento do CET1 para 23,7%. Já no 4T23, nosso índice de basileia diminuiu 82 bps, enquanto nossas reservas permanecem confortavelmente acima dos requisitos mínimos. A RWA cresceu 6,5% enquanto nossa carteira de crédito bruta cresceu 9,8%, devido ao aumento das carteiras com menores pesos de RWA, como FGTS, home equity e imobiliário.

### Índice de Basileia

Em %



### RWA & Índice de Basileia

Em Milhões & Em %

	4T23	3T23	4T22	Variação %	
				ΔQoQ	ΔYoY
Patrimônio de Referência	6.138	5.964	5.913	2,9%	3,8%
Ativos Ponderados pelo Risco (RWA)	26.746	25.122	24.550	6,5%	8,9%
Requerimento de Capital	4.948	4.648	4.542	6,5%	8,9%
Margem sobre os Requerimentos de Capital	9.468	9.290	9.249	1,9%	2,4%
Índice de Basileia (PR/RWA)	23,0%	22,8%	24,1%	0 p.p.	-1 p.p.

# Últimos Acontecimentos

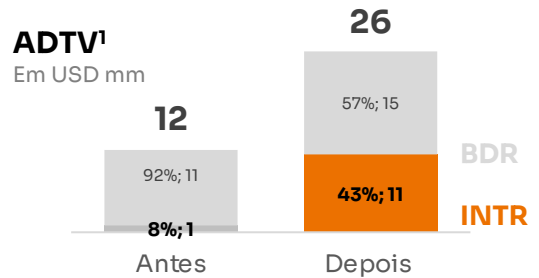
## Follow-on

Em 22 de janeiro, realizamos uma oferta pública subsequente de 32 milhões de ações ordinárias Classe A e uma opção de 4,8 milhões de ações adicionais (Greenshoe) válida por 30 dias após o fechamento da oferta. A oferta visa trazer mais investidores globais para nossa base de acionistas e aumentar a liquidez de nossas ações Classe A da Nasdaq.

Os recursos captados serão mantidos na Inter&Co e não terão impacto direto no patrimônio líquido do Banco Inter, uma vez que não serão injetados como capital. No entanto, os recursos podem ser aplicados no Banco Inter como funding, abrindo espaço para crescimento de crédito de forma fiscalmente eficiente.

### Quantidade de Ações

Número de ações antes	402.190.540
Número de ações ofertadas	32.000.000
<b>Número atual de ações</b>	<b>434.190.540</b>
Greenshoe	4.800.000
<b>Número de ações após Greenshoe</b>	<b>438.990.540</b>



Fonte: Refinitiv. Nota 1: Mediana do volume diário negociado desde a listagem até o anúncio do follow-on. Nota 2: Volume médio diário negociado após o anúncio de follow-on até 6 de fevereiro de 2024.

## Nova Marca & Nova UX do Super App

Nosso novo logotipo e marca refletem o crescimento do Inter, mostrando as soluções integradas do Super App Financeiro para vários aspectos da vida de nossos clientes, seja conta bancária, investimentos, compras, saúde ou viagens, tudo sob medida para atender às necessidades dos nossos clientes.



A nova logo, com um símbolo único, representa nossas sete verticais de negócios: banco digital, shopping, investimentos, crédito, seguros, global e loyalty (o Inter Loop), garantindo uma experiência financeira abrangente para nossos clientes.

Para marcar esse momento crucial, orgulhosamente lançamos uma nova versão do Super App em dezembro de 2023. Com uma tela inicial simplificada projetada para uma gestão financeira ideal, ela ressalta nosso compromisso com a experiência dos clientes.

## Orlando City

Em dezembro, nos tornamos a instituição financeira oficial dos times de futebol Orlando City e Orlando Pride nos Estados Unidos. Essa parceria, que inclui soluções bancárias, cartões de crédito, remessas e crédito, apoia nossa estratégia de expansão da marca nos EUA.

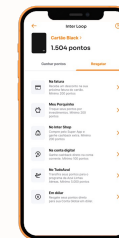
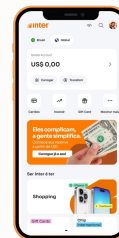
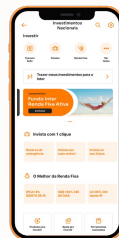
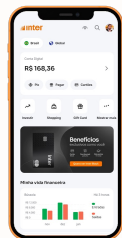
Identificamos a Flórida como um mercado importante para nosso aplicativo global, dado que aproximadamente 475.000 brasileiros residem na região. Além disso, mais de 900.000 brasileiros viajam anualmente para a Flórida em mais de 80 voos por semana, o que representa 26,7% do mercado total de voos Brasil-EUA, o destino mais procurado pelos brasileiros.

A parceria ganhou ainda mais força em janeiro de 2024, com o naming rights do Inter&Co Stadium. Avançamos ainda mais nossa presença de marca no mercado dos EUA, onde os crescentes investimentos, a chegada de jogadores aclamados internacionalmente e o aumento do engajamento do público continuam a aumentar o potencial do futebol em solo americano.

Fonte: <https://simpleflying.com/322-flights-inside-united-states-brazil-market-october-2023/>

# Nosso ecossistema

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



## BANKING & SPENDING

## CRÉDITO

## SHOP

## INVEST

## SEGUROS

## GLOBAL

## LOYALTY

**+253bi**  
TPV de Cartões  
+ PIX

**+R\$31bi**  
Carteira de Crédito Bruta

**R\$1,1bi**  
GMV  
5,5% Net Take-Rate

**R\$92bi**  
AuC  
Forte crescimento

**1,7mm**  
Clientes Ativos  
Altas Margens

**2,1mm**  
Clientes Globais  
Foco na diáspora brasileira

**5,4mm**  
Clientes  
Novo fluxo de receita atrativo

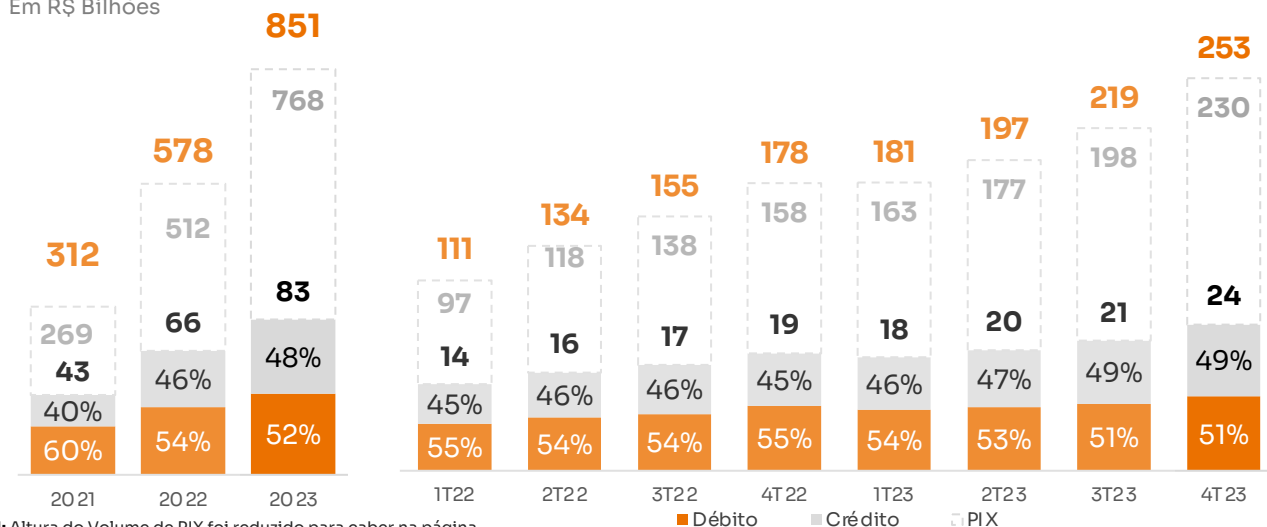
## Banking & Spending

No 4T23, mais de R\$ 253 bilhões foram transacionados por meio de PIX e cartões de débito e crédito. Neste trimestre vimos uma forte aceleração do TPV, especialmente de crédito, chegando a 30% de crescimento na comparação anual. Nossa participação de mercado de PIX continua forte em 8%. O mix de TPV entre crédito e débito vem melhorando desde o 4T22, resultando em uma maior receita de intercâmbio.

Nosso Super App Financeiro intermediou transações que somam mais de R\$ 850 bilhões no ano, com o uso do cartão de crédito crescendo 31% em relação a 2022. Essas métricas demonstram nossa robusta capacidade bancária diária, à medida que nos tornamos cada vez mais parte da vida transacional de nossos clientes.

### TPV de Cartões + PIX<sup>1</sup>

Em R\$ Bilhões



Nota 1: Altura do Volume de PIX foi reduzido para caber na página.  
RELATÓRIO GERENCIAL | 4T23

## Loyalty

Estamos continuamente focados em ampliar nossa 7ª vertical, que atingiu 5,4 milhões de clientes ativos no 4T23, adicionando 1,5 milhão de novos clientes ativos no trimestre.

Os clientes do Loop também demonstraram melhores perfis, sendo mais engajados e gastando em média 1,6 vezes mais do que outros clientes.

## Shopping

Na vertical de shopping, alcançamos 3 milhões de clientes ativos no 4T23, com mais de 10 milhões de transações. Também expandimos o GMV, atingindo mais de R\$ 1 bilhão no trimestre.

Continuamos incentivando transações end-to-end, o que nos permite aumentar o nosso poder de precificação e também acelerar o BNPL, que já atingiu ~150 parceiros.

## Investimentos

Com uma oferta de produtos mais simples e acessível, aumentamos nossa base de clientes para 4,7 milhões no 4T23, enquanto nosso AuC atingiu R\$ 92 bilhões.

A distribuição de renda fixa de terceiros continua sendo um importante motor de crescimento, atingindo mais de R\$ 9 bilhões, representando um aumento de 53% YoY.

## Seguros

A vertical de seguros teve mais um trimestre recorde, gerando quase R\$ 47 milhões em receita líquida. Um destaque importante é o nosso produto de consórcio, que cresceu 122% YoY, atingindo mais de R\$ 1 bilhão de carteira.

Também aumentamos o número de vendas em 20% em relação ao ano passado, chegando a 388 mil.

## Global

Nossa vertical Global teve mais um trimestre de forte sucesso, alcançando mais de 2 milhões de clientes.

Os clientes globais também demonstraram melhores perfis, sendo mais engajados e usando 3 vezes mais produtos que a média dos clientes ativos.

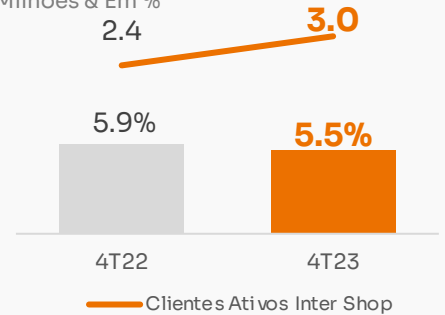
**+5,4<sub>mm</sub>**  
Clientes no  
4T23

**~1,6x**

Os clientes da Inter Loop gastam mais do que os clientes regulares<sup>1</sup>

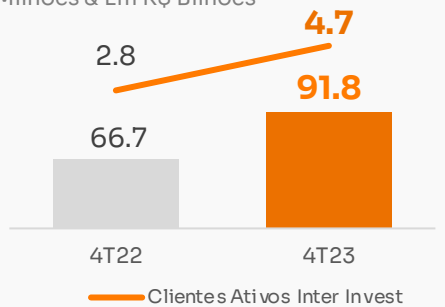
### Clientes Ativos & Net Take-Rate

Em Milhões & Em %



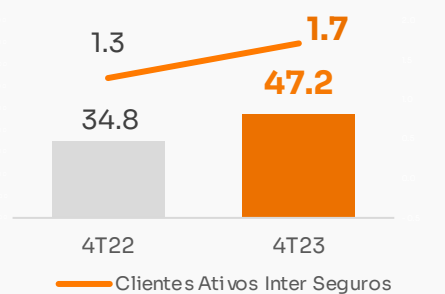
### Clientes Ativos & AuC

Em Milhões & Em R\$ Bilhões



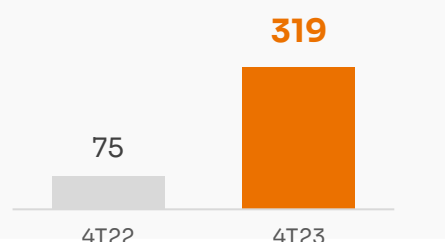
### Contratos Ativos & Receita Líquida

Em Milhões & Em R\$ Milhões



### AuC & Depósitos em USD

Em USD Milhões



**Nota 1:** Quando comparado o ARPAC de clientes ativos que não possuem Loop daqueles que possuem Loop.

# Balanço Patrimonial

R\$ Milhões

	31/12/2023	31/12/22	Variação % ΔYoY
<b>Balanço Patrimonial</b>			
<b>Ativos</b>			
Caixa e equivalentes de caixa	4.259	1.332	220%
Empréstimos e adiantamento a instituições financeiras	3.719	4.259	-13%
Depósitos compulsórios no Banco Central do Brasil	2.664	2.855	-7%
Títulos e valores mobiliários	16.868	12.449	36%
Instrumentos financeiros derivativos	4	0	n/m
Empréstimos e adiantamento a clientes, líquido de provisão	27.901	21.380	30%
Ativos não circulantes mantidos para venda	174	167	4%
Investimentos	91	72	26%
Imobilizado	168	188	-11%
Intangível	1.345	1.239	9%
Ativo fiscal diferido	1.034	978	6%
Outros ativos	2.125	1.426	49%
<b>Total de ativos</b>	<b>60.352</b>	<b>46.343</b>	<b>30%</b>
<b>Passivo</b>			
Passivos com instituições financeiras	9.522	7.907	20%
Passivos com clientes	32.652	23.643	38%
Títulos emitidos	8.095	6.202	31%
Instrumentos financeiros derivativos passivos	15	38	-60%
Outros passivos	2.471	1.464	69%
<b>Total do passivo</b>	<b>52.755</b>	<b>39.254</b>	<b>34%</b>
<b>Patrimônio líquido</b>			
Patrimônio líquido dos acionistas controladores	7.472	6.992	7%
Participações de acionistas não controladores	125	97	29%
<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>7.597</b>	<b>7.089</b>	<b>7%</b>
<b>Total do passivo e patrimônio líquido</b>	<b>60.352</b>	<b>46.343</b>	<b>30%</b>

# Demonstração de Resultado

R\$ Milhões

	4T23	4T22	Variação % ΔYoY
<b>Demonstração de Resultado</b>			
Receitas de juros	1.279	871	47%
Despesas de juros	(752)	(591)	27%
Resultado de títulos e valores mobiliários e derivativos	349	396	-12%
<b>Resultado líquido de juros</b>	<b>876</b>	<b>675</b>	<b>30%</b>
Receitas de serviços e comissões	376	273	38%
Despesas de serviços e comissões	(36)	(33)	8%
Outras receitas	97	87	11%
<b>Total de receitas</b>	<b>1.313</b>	<b>1.002</b>	<b>31%</b>
Resultado de perdas esperadas	(384)	(265)	45%
<b>Resultado líquido de perdas</b>	<b>928</b>	<b>737</b>	<b>26%</b>
Despesas administrativas	(365)	(389)	-6%
Despesa de pessoal	(221)	(240)	-8%
Despesas tributárias	(91)	(69)	33%
Depreciação e amortização	(41)	(56)	-27%
Resultado de participações em coligadas	(1)	(3)	-58%
<b>Lucro / (prejuízo) antes da tributação sobre o lucro</b>	<b>208</b>	<b>(20)</b>	<b>N/M</b>
Imposto de renda e contribuição social	(49)	49	N/M
<b>Lucro / (prejuízo)</b>	<b>160</b>	<b>29</b>	<b>452%</b>



# Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

## Antecipação de recebíveis de cartão de crédito:

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

## ARPAC bruto:

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

## ARPAC líquido:

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

## ARPAC líquido por safras trimestrais:

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

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

## Assets under custody (AuC):

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

## Carteira de crédito bruta:

Empréstimos e adiantamentos a clientes + Empréstimos a instituições financeiras

## Carteira remunerada:

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

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

## Clientes de Serviços Globais:

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

# Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

## Cientes de serviços globais:

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

## Custo de aquisição de cliente (CAC):

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

## Custo de funding:

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

## Custo de risco:

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

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

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

## Custo de servir (CTS):

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

## Fee revenue ratio:

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

## 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:

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

# Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

## Funding:

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

## Gross Take Rate:

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

## Índice de basileia:

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

## Índice de cobertura:

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

## Índice de eficiência:

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

## Índice de eficiência administrativo:

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

## Índice de eficiência ajustado ao risco:

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

## Índice de eficiência de pessoal:

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

## Margem por cliente ativo bruta de despesas de juros:

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

## Margem por cliente ativo líquida de despesas de juros:

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

# Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

## Net Take Rate:

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

## NIM 1.0 Ajustada ao Risco

$$\frac{(\text{Resultado líquido de juros} - \text{Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros}) \times 4}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres} + \text{Carteira à vista de cartão de crédito}}$$

## NIM 2.0 Ajustada ao Risco

$$\frac{(\text{Resultado líquido de juros} - \text{Resultado de perdas por redução ao valor recuperável de ativos financeiros}) \times 4}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres}}$$

## NIM 1.0 - Carteira remunerada + carteira à vista de cartão de crédito

$$\frac{\text{Resultado líquido de juros} \times 4}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres} + \text{Carteira à vista de cartão de crédito}}$$

## NIM 2.0 - Carteira remunerada

$$\frac{\text{Resultado líquido de juros} \times 4}{\text{Média da carteira remunerada dos últimos 2 trimestres} + \text{Carteira à vista de cartão de crédito}}$$

## 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:

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

## Receita bruta total:

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

## Receita de serviços de cartão:

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

## Receita líquida:

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

## Receita líquida de juros:

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

# Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

## 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):

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

## SG&A:

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.

## 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.

# Disclaimer

Este relatório pode conter declarações prospectivas sobre a Inter&Co, sinergias previstas, planos de crescimento, resultados projetados e estratégias futuras. Embora essas declarações prospectivas reflitam as crenças de boa-fé de nossa Administração, elas envolvem riscos e incertezas conhecidos e desconhecidos que podem fazer com que os resultados da empresa ou os resultados acumulados difiram materialmente daqueles previstos e discutidos neste documento. Essas declarações não são garantias de desempenho futuro. Esses riscos e incertezas incluem, mas não se limitam a, nossa capacidade de perceber a quantidade de sinergias projetadas e o cronograma projetado, além de fatores econômicos, competitivos, governamentais e tecnológicos que afetam a Inter&Co, os mercados, produtos e preços e outros fatores. Além disso, esta apresentação contém números gerenciais que podem diferir daqueles apresentados em nossas demonstrações financeiras. A metodologia de cálculo para esses números gerenciais é apresentada no comunicado de resultados trimestrais da Inter.

As declarações contidas neste relatório que não são fatos ou informações históricas podem ser declarações prospectivas sob os termos da o Private Securities Litigation Reform Act de 1995. Essas declarações prospectivas podem, entre outras coisas, crenças relacionadas à criação de valor e quaisquer outras declarações sobre a Inter. Em alguns casos, termos como "estimar", "projetar", "prever", "planejar", "acreditar", "pode", "esperar", "antecipar", "pretender", "almejado", "potencial", "pode", "irá/deverá" e termos semelhantes, ou o negativo dessas expressões, podem identificar declarações prospectivas.

Essas declarações prospectivas são baseadas nas expectativas e crenças da Inter&Co sobre eventos futuros e envolvem riscos e incertezas que podem fazer com que os resultados reais difiram materialmente dos atuais. Qualquer declaração prospectiva feita por nós neste documento é baseada apenas em informações atualmente disponíveis para nós e fala apenas a partir da data em que é feita. Não assumimos nenhuma obrigação de atualizar publicamente qualquer declaração prospectiva, seja escrita ou oral, que possa ser feita de tempos em tempos, seja como resultado de novas informações, desenvolvimentos futuros ou de outra forma. Para obter informações adicionais sobre fatores que podem levar a resultados diferentes de nossas estimativas, consulte as seções "Declaração de advertência sobre declarações prospectivas" e "Fatores de risco" do Relatório Anual da Inter&Co no Formulário 20-F.

Os números de nossas principais métricas (Unit Economics), que incluem usuários ativos, como receita média por cliente ativo (ARPAC) e custo para servir (CTS), são calculados usando os dados internos da Inter. Embora acreditemos que essas métricas sejam baseadas em estimativas razoáveis, mas existem desafios inerentes à medição do uso de nossos negócios. Além disso, buscamos continuamente melhorar nossas estimativas, que podem mudar devido a melhorias ou mudanças na metodologia, nos processos de cálculo dessas métricas e, de tempos em tempos, podemos descobrir imprecisões e fazer ajustes para melhorar a precisão, incluindo ajustes que podem resultar no recálculo de nossas métricas históricas.

## Sobre Medidas Financeiras Não-IFRS

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

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.

**inter**&CO

---

**INTR** | Nasdaq Listed