

# Relatório Gerencial

## 3º Trimestre de 2021

**inter**

# Carta do CEO

## Inovar todos os dias para sempre evoluir

Somos uma empresa movida por desafios e temos a inovação como guia. Acreditamos que só assim é possível entregar um modelo de negócio com alto valor para a vida dos nossos mais de 14 milhões de clientes. Em setembro, foram em média 33 mil contas abertas por dia útil, e, muito em breve, teremos 15 milhões de brasileiros embarcados na nossa plataforma, consumindo nossos produtos e serviços.

Mas ser pioneiro na revolução bancária brasileira, e, agora, na conexão entre o mundo financeiro e o universo das compras e serviços online exige constantes evoluções. Inovamos todos os dias e sempre trabalhamos para aprimorar a experiência e a jornada dos clientes em nosso Super App. E os resultados do terceiro trimestre comprovam que estamos no caminho certo.

Nos nove primeiros meses do ano, superamos R\$ 2 bilhões em receitas totais, o que representa um crescimento de 123% contra o mesmo período do ano passado. Como reflexo, apresentamos uma receita média por cliente (ARPU) de R\$ 207,19 no terceiro trimestre, crescimento de 20% em relação ao 3T20.

Este processo de crescimento em receitas e ARPU tende a se manter à medida que observamos o amadurecimento da nossa base de clientes. Em nossas receitas de floating, por exemplo, notamos que após 18 meses de relacionamento, clientes elevam o saldo de depósitos numa razão entre 2 e 2,4 vezes o seu saldo do trimestre da abertura de conta. Já na operação de cartões, observamos a elevação da receita média de clientes maduros em 50% a cada 12 meses.

Nosso marketplace não para de crescer. O GMV atingiu R\$946 milhões, crescendo 151% em relação ao ano passado, com uma recorrência de 70%. Ou seja, de todas as pessoas que compraram no terceiro trimestre, 70% já haviam comprado no Inter Shop em trimestres anteriores.

Quase 700 mil pessoas já contrataram nossos seguros, 28% a mais do que no trimestre anterior e 279% a mais que no ano passado. Um dos grandes destaques do nosso balanço é também a vertical de investimentos. Chegamos a R\$ 60 bilhões sob custódia (AuC), crescimento de 91% em relação ao terceiro trimestre de 2020. Concluímos ainda 10 ofertas no mercado de capitais e ampliamos cada vez mais nossa atuação como banco de investimentos.

Sabemos que nosso crescimento é consistente e isso nos desafia a querer mais. Nossos números nos deixam confiantes para seguir o nosso propósito de simplificar a vida das pessoas, com um verdadeiro ecossistema digital, que entrega soluções para diversos momentos da vida dos clientes, da hora que eles acordam até quando vão dormir.

Outro grande passo dado no último trimestre foi o anúncio do acordo para a aquisição da USEND nos Estados Unidos. Com esse movimento, vamos ampliar a oferta de produtos financeiros e não-financeiros tanto para americanos, quanto para residentes nos EUA e para nossos clientes no Brasil.

Esse passo será fundamental para acelerar nossa expansão global. Com as licenças, tecnologia e a experiência do time da USEND, teremos uma plataforma completa também nos Estados Unidos, com a oferta de produtos e serviços mais baratos, justos e eficientes.

## Carta do CEO

Vamos promover a integração completa entre as duas plataformas, aumentando a abrangência do nosso ecossistema. Esse movimento vai nos posicionar como um full digital banking, aumentando a nossa competitividade com players de destaque nos EUA e nos colocando na corrida pelos clientes digitais.

A reorganização societária é outro passo importante para a nossa jornada: um grande desafio que nosso time abraçou, com o objetivo de continuarmos crescendo cada vez mais.

Nossa novidade mais recente é o anúncio da parceria com uma das maiores personalidades do Brasil: Ivete Sangalo. Ela será a embaixadora do Inter pelos próximos anos e nos ajudará a entrar na casa de milhões de pessoas, fortalecendo nossa marca por todo o país e também pelo mundo.

Estamos confiantes que fizemos muito até aqui e que temos fôlego para continuar entregando muito mais. Com um time dedicado, novos parceiros e um *mindset* inovador temos força para continuar gerando valor para os nossos clientes, mas também para os nossos investidores.

João Vitor Menin  
CEO Inter

# Principais Destaques

## 14 milhões de clientes

### Crescimento e engajamento

- / Chegamos a 14 milhões de clientes no 3T21, crescimento de 16% QoQ e 94% YoY;
- / Alcançamos R\$ 869 milhões em receitas totais<sup>1</sup> no 3T21, crescimento de 36% QoQ e 149% YoY;
- / Atingimos R\$ 345 milhões em receitas de serviços<sup>2</sup> no 3T21, crescimento de 30% QoQ e 157% YoY;
- / Atingimos uma receita média por cliente (ARPU) de R\$ 207,19, aumento de 12% QoQ e 20% YoY;
- / Apresentamos um custo de servir por cliente<sup>3</sup> (CTS) de R\$ 110,42 no 3T21, queda de 11% QoQ;
- / Alcançamos um Cross-Selling Index (CSI) de 3,43 produtos por cliente no 3T21, crescimento de 17% YoY;
- / Apresentamos lucro líquido de R\$ 19,2 milhões, atingindo R\$ 58,3 milhões no acumulado do ano.

### Day to day banking

- / Atingimos R\$ 9,2 bilhões em depósitos à vista, crescimento de 10% QoQ e 78% YoY;
- / Abrimos 33 mil contas por dia útil em setembro;
- / Transacionamos R\$ 11,6 bilhões em cartões no 3T21, crescimento de 23% QoQ e 125% YoY;
- / Aumentamos as receitas de cartões em 26% QoQ e 131% YoY, atingindo R\$ 120 milhões;
- / Superamos 1 milhão de correntistas PJ e MEI, crescimento de 72% em um ano.

### Crédito

- / Atingimos a marca de R\$ 16 bilhões na carteira de crédito ampliada, crescimento de 19% QoQ e 116% YoY;
- / A originação de crédito atingiu R\$ 5,5 bilhões no 3T21, crescimento de 15% QoQ e 121% YoY;
- / O saldo de provisão se manteve constante em relação aos trimestres anteriores representando 2,5% da carteira de crédito ampliada do período.

### Inter Shop

- / Transacionamos R\$ 946 milhões (GMV) no 3T21, crescimento de 151% YoY e de 22% QoQ;
- / Superamos R\$ 62 milhões em receitas no 3T21, 227% superior ao 3T20 e 11% acima do 2T21;

- / Alcançamos 6,6% de take-rate no período, 1,9 p.p. acima do take-rate do 3T20;
- / Trouxemos 438 mil novos clientes no 3T21, e chegamos a 2,4 milhões de clientes ativos LTM;
- / Cerca de 70% dos clientes do trimestre foram recorrentes.

### Inter Seguros

- / Alcançamos 683 mil segurados no 3T21, crescimento de 28% QoQ e 279% YoY;
- / Atingimos R\$22,5 milhões em receitas no 3T21, 2x superior a observada no 3T20;
- / Alcançamos R\$ 41 milhões em prêmios no 3T21, crescimento de 13% QoQ e 29% YoY.

### Inter Invest

- / Encerramos o 3T21 com R\$ 60 bilhões em ativos sob custódia (AuC), crescimento de 91% YoY;
- / Aumentamos em 137% YoY a receita de investimentos, atingindo R\$ 35 milhões no 3T21;
- / Alcançamos 1,8 milhão de clientes ativos na plataforma de investimentos no 3T21, representando cerca de 13% da base de clientes;
- / Concluímos 11 Ofertas de Mercado de Capitais ampliando a atuação do nosso banco de investimentos.

<sup>1</sup> Receitas totais = receitas da intermediação financeira + receitas de prestação de serviços (bruta de cashback) + outras receitas operacionais;

<sup>2</sup> Receitas de serviços gerenciais incluem receitas de serviços, receitas operacionais, receitas de floating, receitas de câmbio e receitas de antecipação da Inter Shop. A alocação de receitas é gerencial, não auditada e sujeita a revisão;

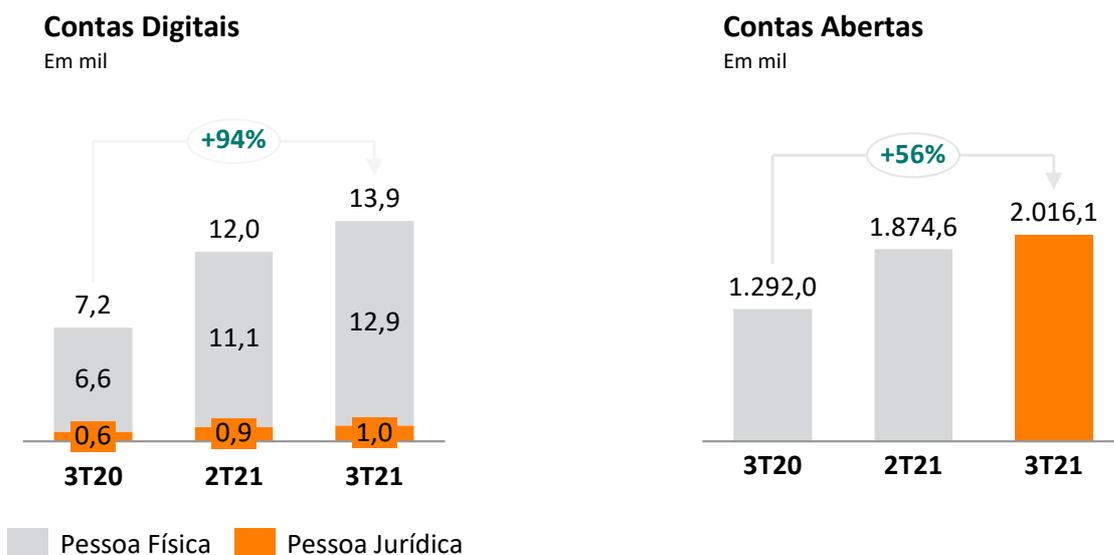
<sup>3</sup> CTS = [(Despesas administrativas + despesas de pessoal + outras despesas operacionais – despesas de cashback) – (CAC \* número de abertura de conta) \* 4] ÷ número de contas digitais.

# Release de Resultados

## Crescimento

Chegamos a 14 milhões de contas digitais no 3T21, crescimento de 94% quando comparado ao 3T20. Alcançamos 1 milhão de correntistas PJ e MEI, crescimento de 72% YoY, representando cerca de 8% da nossa base de clientes.

Abrimos 2 milhões de novas contas no 3T21, crescimento de 56% YoY. Em média, foram abertas cerca de 33 mil contas por dia útil em setembro.



## Receitas totais

As receitas totais<sup>4</sup> atingiram R\$ 869 milhões no 3T21, crescimento anual de 149% e trimestral de 36%.



<sup>4</sup>Receitas totais = receitas da intermediação financeira + receitas de prestação de serviços + outras receitas operacionais;

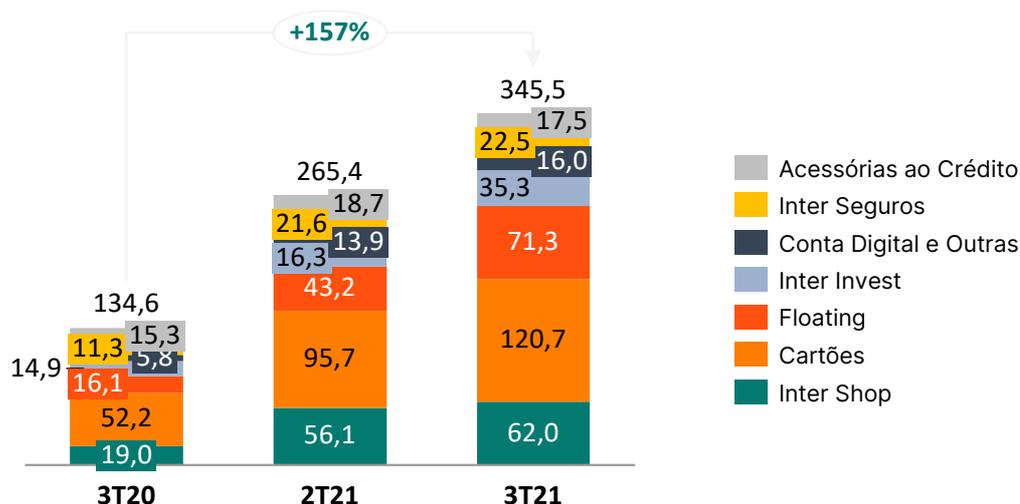
## Receitas de serviços

No 3T21, as receitas de serviços<sup>5</sup> atingiram R\$ 345,5 milhões, crescimento de 157% quando comparado ao terceiro trimestre de 2020.

As receitas foram alavancadas principalmente pelo crescimento nas receitas Inter Invest, floating e cartões, que totalizaram, respectivamente, R\$ 35 milhões, R\$ 71 milhões e R\$121 milhões no terceiro trimestre de 2021.

### Receitas de serviços ampliada

Em R\$ milhões

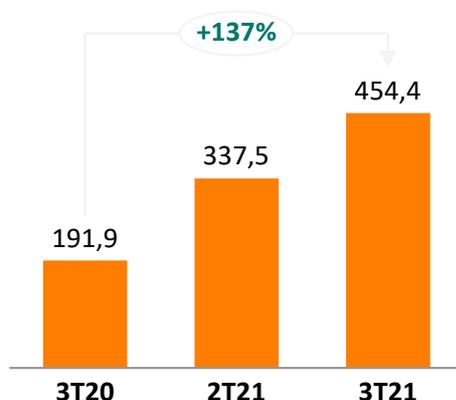


## NII

O resultado bruto da intermediação financeira antes da PDD (NII), composto pelas receitas de operações de crédito, líquidas do custo de captação, somados às receitas financeiras, atingiu R\$ 454 milhões no 3T21, crescimento de 137% na comparação anual e 35% na comparação trimestral impulsionado pelo crescimento da carteira de crédito, compensado pelo aumento do saldo de depósitos e pelo aumento de capital de R\$ 5,5 bilhões em junho de 2021.

### NII

Em R\$ milhões



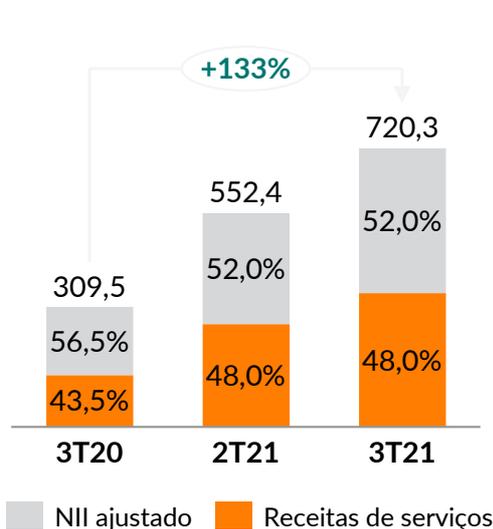
<sup>5</sup>Receitas de serviços ampliada incluem receitas de serviços, receitas operacionais, receitas de floating, receitas de câmbio e receitas de antecipação da Inter Shop conforme demonstrado em tabela no anexo. A alocação de receitas é gerencial, não auditada e sujeita a revisão.

## Receitas líquidas totais

No 3T21, as receitas líquidas totais<sup>6</sup> atingiram R\$ 720 milhões, apresentando crescimento de 133% na comparação anual e mantivemos um mix saudável entre NII e receita de serviços.

### Receitas líquidas totais

Em R\$ milhões



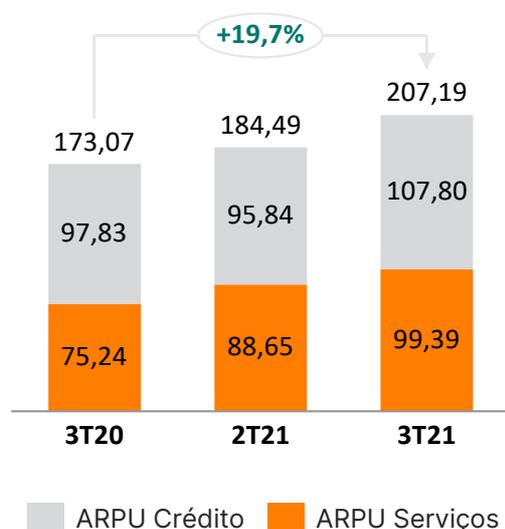
	<b>3T21</b>
Receita da intermediação financeira	<b>603,0</b>
(-) Despesa da intermediação financeira	148,6
<b>(=) NII</b>	<b>454,4</b>
(-) Alocação gerencial da receita de intermediação financeira na receita de serviços	79,6
<b>(=) NII ajustado</b>	<b>374,8</b>
(+) Receita de serviços ampliada	345,5
<b>(=) Receitas líquidas totais</b>	<b>720,3</b>

## Receita média por cliente (ARPU)

Apresentamos uma receita média por cliente (ARPU)<sup>7</sup> de R\$ 207,19 no 3T21, crescimento de 19,7% YoY. Desses, R\$ 99,39 são referentes às receitas de serviços e R\$ 107,80 às receitas de crédito (NII).

### Receita média por cliente

Em R\$



O crescimento do ARPU na comparação anual foi impulsionado principalmente pelo crescimento de **32% YoY no ARPU de Serviços**.

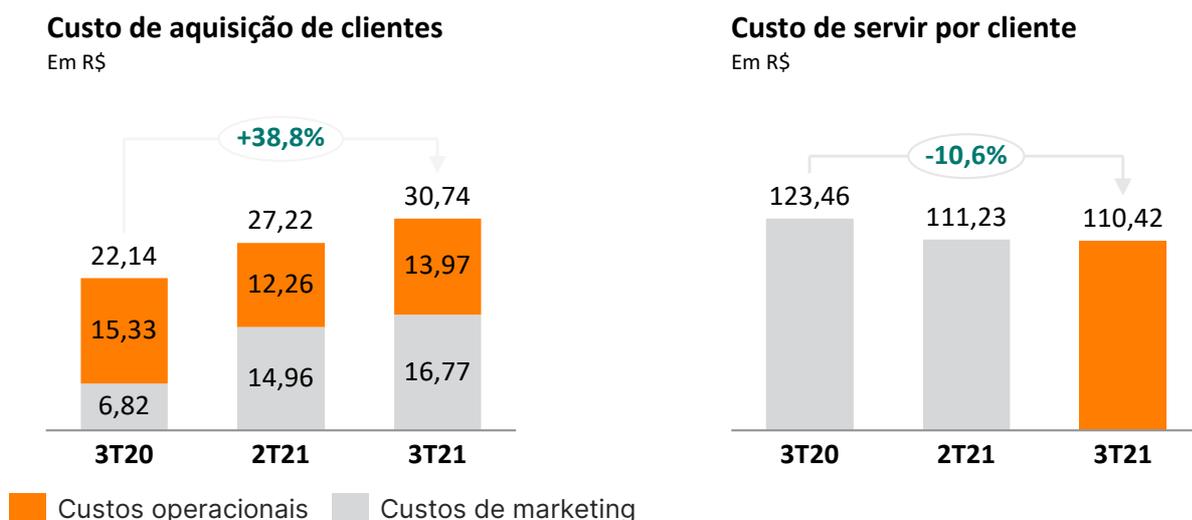
<sup>6</sup>Receitas líquidas totais = NII ajustado + Receitas de Serviços ampliada; Sendo NII ajustado líquido de receitas de floating e receitas da intermediação financeira das avenidas Invest, Inter Shop e Inter Seguros, que gerencialmente são consideradas Receitas de Serviços;

<sup>7</sup>ARPU crédito = [(NII ajustado)\*4] ÷ número de contas digitais; ARPU serviços = [(Receita de serviços ampliada)\*4] ÷ número de contas digitais.

## Custo de aquisição de clientes (CAC) e Custo de servir (CTS)

No 3T21, o custo de aquisição de clientes atingiu R\$ 30,74 por cliente, aumento de 39% na comparação anual. Na comparação trimestral, o aumento de 13% se deu por um aumento no custo de embossing e envio de cartões e por um aumento no custo de marketing para atrair mais de 2 milhões de novos correntistas em um ambiente de alta competição.

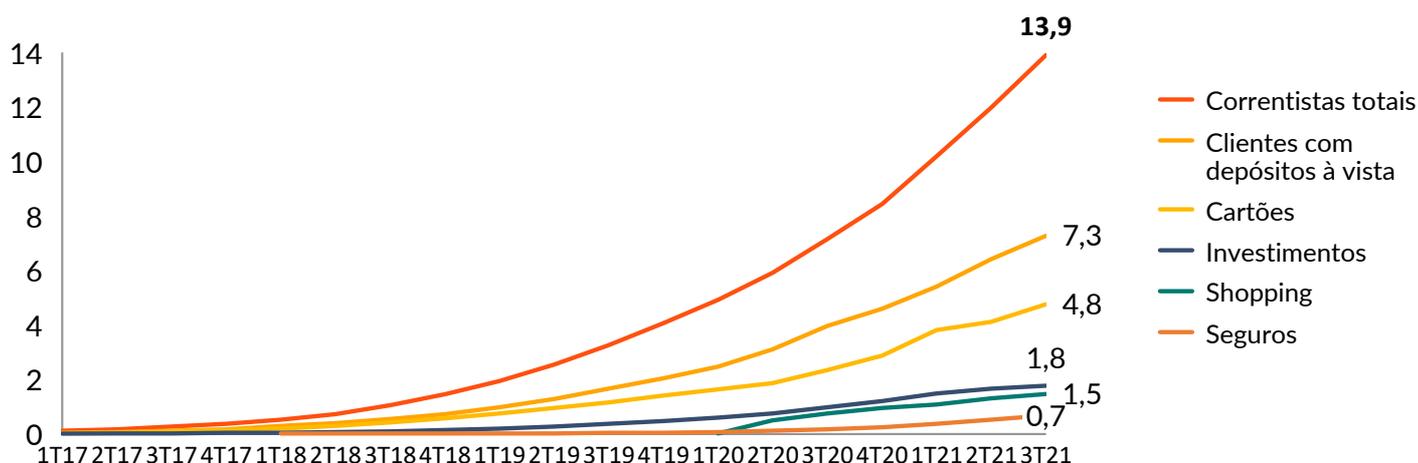
O CTS<sup>8</sup> reduziu 10,6% na comparação anual, reflexo dos nossos ganhos de escala em uma base de clientes cada vez maior e mais ativa. O CTS é líquido de despesas de cashback.



## Engajamento

### Clientes ativos por trimestre

Em milhões



A estratégia de oferecer um ecossistema completo, que combina crédito, serviços financeiros e e-commerce é essencial para aumentarmos o engajamento de nossos clientes.

<sup>8</sup>CTS = [(Despesas administrativas + despesas de pessoal + outras despesas operacionais - despesas de cashback) - (CAC \* número de contas abertas no trimestre) \* 4] ÷ número de contas digitais. A partir do 2T21, alteramos a metodologia de cálculo do CTS para anualizar o CAC.

No 3T21, chegamos a 7,9 milhões de clientes ativos. Safras mais maduras, com mais de 12 meses de relacionamento com o Inter, possuem ativação média de 66% atingindo picos superiores a 72%.

Período de Abertura da Conta	Clientes Ativos											
	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21	
Até 4T16	64,7%	64,4%	64,5%	64,4%	63,6%	63,9%	61,0%	61,1%	62,8%	63,6%	63,4%	
1T17	70,9%	71,0%	71,2%	71,2%	70,3%	70,6%	67,6%	67,5%	69,5%	70,1%	69,7%	
2T17	72,8%	72,9%	72,9%	72,9%	72,1%	72,3%	70,0%	69,9%	72,2%	72,7%	72,4%	
3T17	70,6%	71,0%	71,1%	71,2%	70,2%	70,7%	68,0%	67,9%	69,8%	70,5%	70,1%	
4T17	71,9%	72,3%	72,6%	72,7%	71,7%	72,2%	69,8%	69,8%	71,9%	72,7%	72,3%	
1T18	71,4%	71,9%	72,2%	72,3%	71,4%	71,9%	69,9%	69,8%	71,9%	72,7%	72,3%	
2T18	67,7%	68,4%	68,8%	69,0%	68,1%	68,8%	66,5%	66,5%	68,3%	69,5%	69,1%	
3T18	62,8%	63,8%	64,6%	64,9%	64,1%	64,9%	62,5%	62,6%	64,4%	65,5%	65,1%	
4T18	52,3%	54,4%	55,4%	56,1%	55,7%	57,0%	56,6%	56,9%	58,7%	59,8%	59,6%	
1T19	41,8%	59,2%	60,9%	61,5%	60,9%	62,2%	62,3%	62,6%	64,5%	65,6%	65,4%	
2T19		40,4%	57,4%	58,7%	58,0%	59,9%	60,9%	61,3%	63,2%	64,4%	64,2%	
3T19			40,8%	58,1%	57,8%	60,2%	61,9%	62,4%	64,4%	65,8%	65,6%	
4T19				36,0%	49,5%	52,7%	55,4%	56,4%	58,5%	60,2%	60,1%	
1T20					36,6%	52,7%	56,2%	57,3%	59,4%	61,1%	61,1%	
2T20						44,7%	61,1%	61,7%	63,3%	65,2%	65,0%	
3T20							46,7%	60,7%	62,6%	65,0%	64,8%	
4T20								37,9%	53,3%	56,8%	56,8%	
1T21									43,1%	54,8%	55,0%	
2T21										42,0%	53,1%	
3T21											38,8%	

A média de produtos consumidos por clientes ativos (CSI) também é maior para safras mais maduras. O CSI do 3T21 totalizou 3,43 e já chega a 4,10 para safras mais antigas.

Período de Abertura da Conta	CSI Por Trimestre											
	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21	
Até 4T16	1,47	1,50	1,51	1,53	1,54	1,55	1,59	1,73	1,74	1,90	2,23	
1T17	2,99	3,01	3,00	3,02	3,05	3,05	3,24	3,50	3,65	3,77	4,10	
2T17	3,04	3,06	3,06	3,09	3,09	3,10	3,28	3,54	3,67	3,79	4,10	
3T17	3,00	3,02	3,01	3,03	3,04	3,04	3,24	3,49	3,65	3,76	4,03	
4T17	2,99	3,02	3,01	3,04	3,04	3,05	3,26	3,50	3,65	3,77	4,02	
1T18	2,96	2,98	2,96	3,00	3,00	3,00	3,20	3,42	3,57	3,70	3,93	
2T18	2,84	2,86	2,84	2,87	2,87	2,89	3,11	3,31	3,45	3,58	3,77	
3T18	2,77	2,77	2,76	2,78	2,78	2,80	3,04	3,23	3,37	3,50	3,66	
4T18	2,86	2,80	2,76	2,77	2,77	2,79	3,01	3,20	3,33	3,47	3,61	
1T19	2,55	2,92	2,83	2,83	2,83	2,85	3,05	3,23	3,38	3,52	3,66	
2T19		2,57	2,89	2,83	2,81	2,82	3,03	3,20	3,35	3,50	3,63	
3T19			2,59	2,89	2,82	2,82	3,02	3,18	3,34	3,49	3,62	
4T19				2,54	2,84	2,80	2,97	3,13	3,28	3,43	3,53	
1T20					2,54	2,83	3,00	3,13	3,29	3,45	3,54	
2T20						2,50	3,04	3,10	3,25	3,43	3,49	
3T20							2,62	3,05	3,19	3,39	3,43	
4T20								2,56	3,22	3,41	3,41	
1T21									2,88	3,41	3,38	
2T21										2,96	3,25	
3T21											2,71	
<b>Total</b>	<b>2,59</b>	<b>2,66</b>	<b>2,68</b>	<b>2,72</b>	<b>2,73</b>	<b>2,75</b>	<b>2,94</b>	<b>3,06</b>	<b>3,21</b>	<b>3,37</b>	<b>3,43</b>	



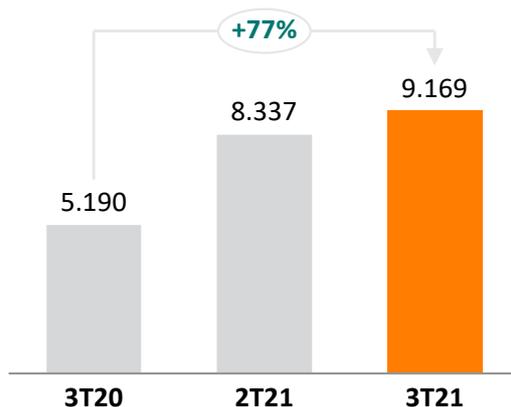
No 3T21, **48%** de nossos clientes ativos afirmaram que utilizam o **Inter como banco principal**, e **37,1%** afirma utilizar o Inter como segundo banco principal, reafirmando nossa estratégia de **ativação e retenção de clientes**.

## Depósitos à vista

O volume em depósitos à vista atingiu R\$ 9,2 bilhões no 3T21, aumento de 77% YoY. O saldo médio em conta superou R\$ 1,26 mil.

### Depósitos à vista

Em R\$ milhões

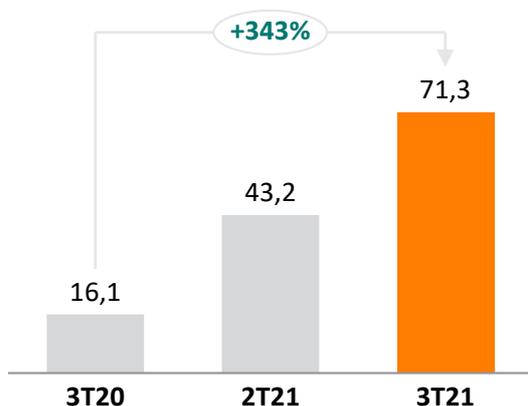


Assim como os níveis de ativação e *cross selling*, o saldo médio em conta de nossos clientes apresenta crescimento à medida que as safras se tornam mais maduras. Por exemplo, o saldo médio de depósitos à vista para clientes da safra do 3T20 é 45% maior atualmente do que quando iniciaram seu relacionamento com o Inter.

As receitas de floating apresentaram crescimento de 343% no 3T21 quando comparado ao 3T20 e 65% na comparação trimestral, chegando a R\$ 71 milhões devido ao aumento do saldo de depósitos à vista e da Selic. Vale lembrar que o saldo em depósito à vista não gera rendimento automático para nossos correntistas.

### Receitas de floating

Em R\$ milhões



A receita de floating é calculada de forma gerencial e é representada pelo saldo de depósitos à vista livre de compulsório aplicado a 100% do CDI.

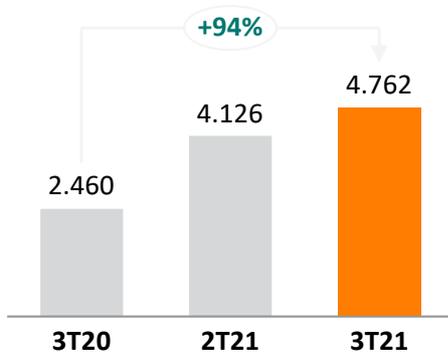
## Meios de pagamento

### Cartões

Mais de 4,7 milhões de cartões múltiplos foram utilizados no 3T21, volume 94% superior ao do 3T20. O volume transacionado em cartões aumentou 125% na comparação anual, impulsionado pela evolução de nossos modelos e políticas de concessão de crédito.

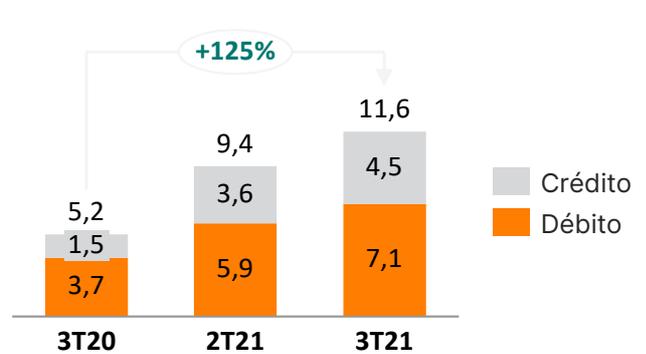
#### Nº de cartões utilizados

Em mil



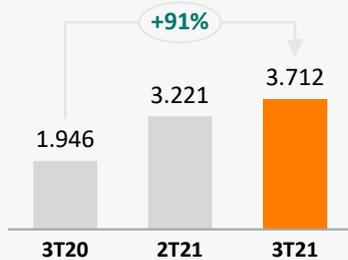
#### Volume transacionado

Em R\$ bilhões



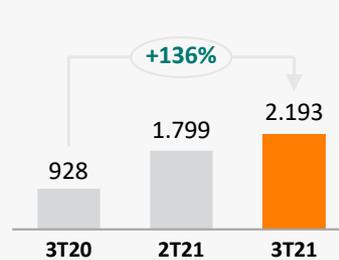
#### Nº usuários débito

Em mil



#### Nº usuários crédito

Em mil



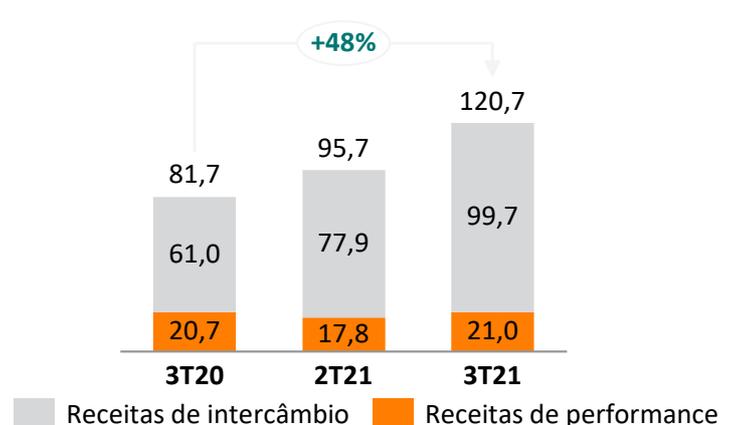
As receitas de cartões cresceram 48% YoY e totalizaram R\$ 120,7 milhões no 3T21, divididos em R\$ 21 milhões de receitas de performance e R\$ 99,7 milhões de receitas de intercâmbio.



O crescimento da receita de cartões foi impulsionado principalmente pelas receitas de intercâmbio, que saltaram 63% na comparação anual.

#### Receitas de cartões

Em R\$ milhões



### Pix

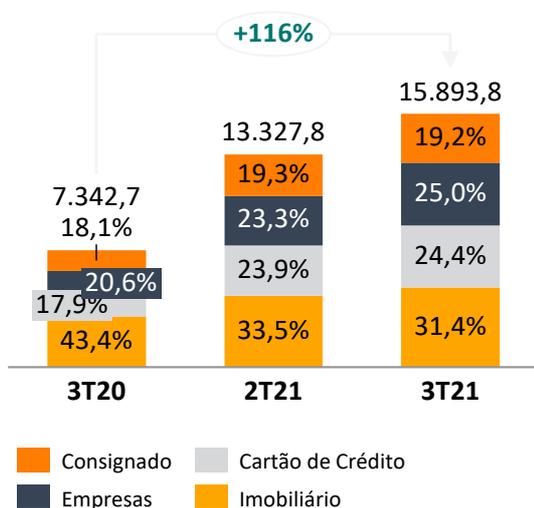
No 3T21, realizamos cerca de 8% de todas as transações de Pix no país, atingindo 194 milhões de transações. Foram transacionados cerca de R\$ 76 bilhões de reais, o que representa 5,6% do total transacionado no país.

## Crédito

A carteira de crédito ampliada<sup>9</sup> atingiu R\$ 16 bilhões, com crescimento de 116% na comparação anual. Batemos recordes de produção de crédito, chegando a R\$ 5,5 bilhões, crescimento de 121% YoY, com destaque para o crédito empresas, que cresceu 152% na comparação anual.

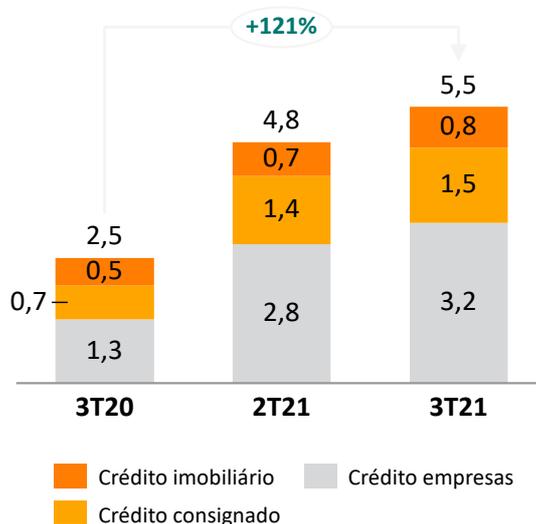
### Carteira de crédito ampliada

Em R\$ milhões



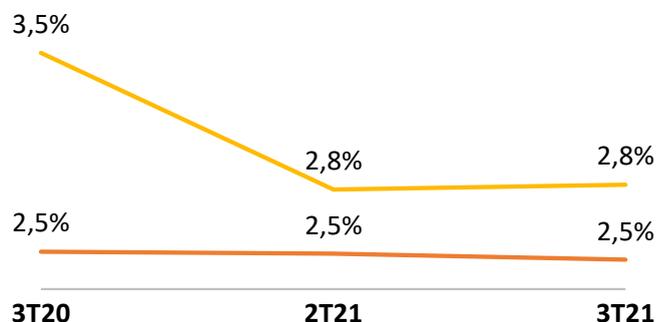
### Originação de crédito

Em R\$ bilhões



### NPL e Provisão

Em % e R\$ milhões



O saldo de provisão se manteve constante em relação aos trimestres anteriores representando 2,5% da carteira de crédito ampliada do período enquanto o NPL acima de 90 dias representou 2,8% da carteira, redução de 0,7 p.p. na comparação anual.

— NPL > 90 dias / Carteira de crédito ampliada  
— Saldo de Provisão / Carteira de crédito ampliada

## Cartão de Crédito

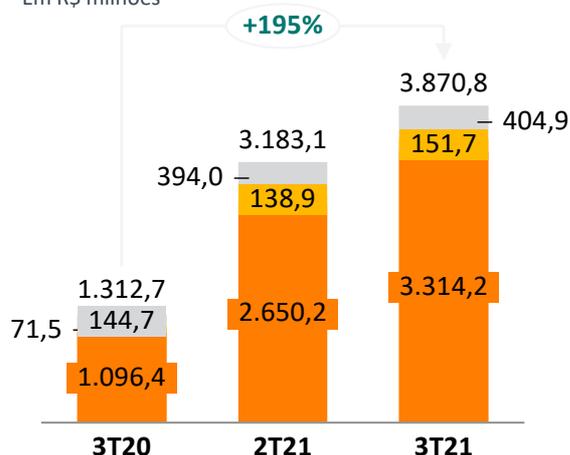
A carteira de cartão de crédito atingiu R\$ 3,9 bilhões no 3T21. Deste valor, R\$ 556,6 milhões correspondem a créditos rotativo e parcelado que geram receitas de juros.

O NPL da carteira de cartão de crédito foi de 5,8%, apresentando aumento de 0,8 p.p. QoQ e queda de 2,1 p.p. YoY.

— Carteira Rotativo + Créditos Vencidos  
— Carteira Parcelado com Juros  
— Carteira à vista

### Carteira cartão de crédito

Em R\$ milhões



<sup>9</sup>Carteira de crédito ampliada inclui debêntures, CRAs e CRIs.

## Crédito Imobiliário

A carteira de crédito imobiliário atingiu R\$ 5 bilhões no 3T21, expansão de 57% em 12 meses, com um Loan to Value (LTV) de 48,2% e NPL de 2,2%. As receitas referentes à carteira de crédito imobiliário atingiram R\$ 146 milhões no 3T21, representando um crescimento de 38% YoY.

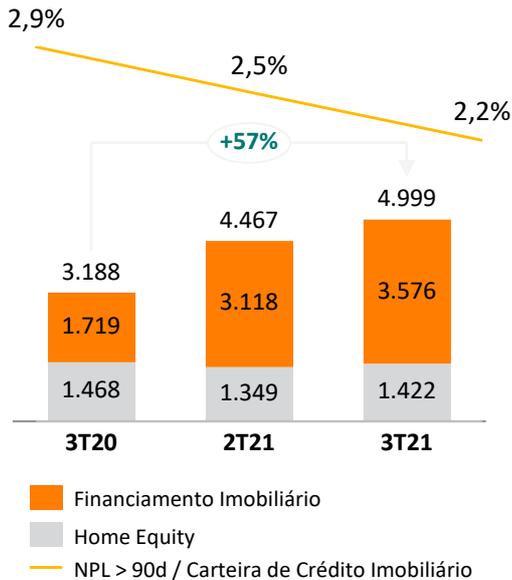
Com o crescimento de 88% em financiamento imobiliário e a maior exposição em financiamento SBPE, a composição da carteira de crédito imobiliário tem evoluído significativamente para um perfil com menor inadimplência.



Mais de 84% da originação de financiamento imobiliário foi para clientes que já possuíam conta Inter há mais de 3 meses.

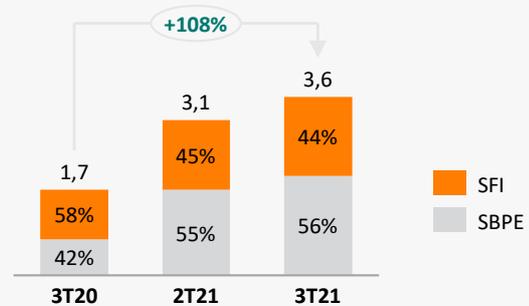
### Carteira crédito imobiliário

Em R\$ milhões



### Financiamento imobiliário

Em R\$ bilhões

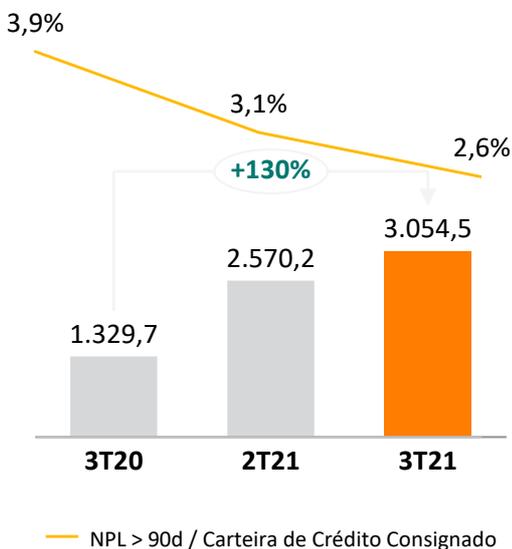


## Crédito Consignado

O saldo da carteira de crédito consignado totalizou R\$ 3 bilhões, crescimento de 130% YoY. As receitas<sup>10</sup> ultrapassaram R\$ 156 milhões no 3T21, crescimento de 88% YoY.

### Carteira crédito consignado

Em R\$ milhões

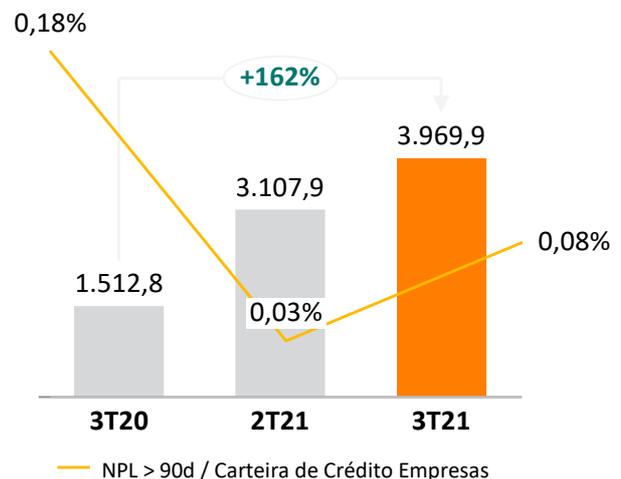


## Crédito Empresas

No 3T21, a carteira de crédito empresas ampliada<sup>11</sup> atingiu R\$ 4 bilhões, aumento de 162% YoY, concentrado principalmente nas operações de Supply Chain Finance. As receitas totalizaram R\$ 51 milhões no 3T21, crescimento de 137% YoY.

### Carteira crédito empresas

Em R\$ milhões



<sup>10</sup>Inclui receitas de cartão de crédito e outros créditos pessoais

<sup>11</sup>Inclui Debêntures e CRAs.

Atingimos R\$ 946 milhões no volume total de vendas (GMV), crescimento de 151% na comparação anual, sendo desse volume cerca de 50% em parcerias End-to-End. Ao todo, 2,4 milhões de clientes realizaram compras na Inter Shop nos últimos 12 meses (LTM).

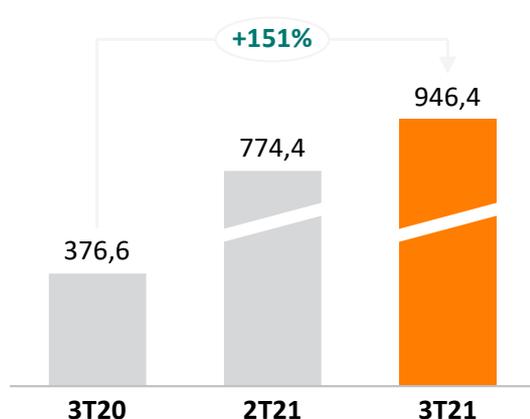
No 3T21, tivemos aproximadamente 1,5 milhão de clientes ativos, dos quais cerca de 70% foram recorrentes, ou seja, já utilizaram nossa plataforma para outras compras nos trimestres anteriores. Trouxemos um recorde de 438 mil novos clientes em 3T21.

Do ponto de vista de transações, alcançamos nosso recorde de cerca de 6 milhões, o que reforça o poder de engajamento do cliente em nossa plataforma. Com isso, mesmo com um cenário desafiador para o varejo no Brasil, apresentamos crescimento em volume transacionado e em número de clientes.

### Volume total em vendas (GMV)

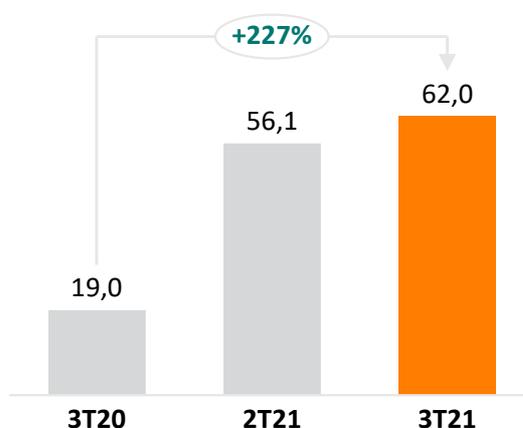
#### Inter Shop

Em R\$ milhões



### Receitas Inter Shop

Em R\$ milhões



As receitas da Inter Shop somaram R\$ 62 milhões no 3T21, crescimento exponencial de 227% em relação ao mesmo período do ano anterior, fruto do crescimento do nosso *market share*.

Atingimos R\$ 56 milhões distribuídos em cashback no trimestre e a margem de contribuição das receitas líquidas de cashback alcançou 9,7%.

### Take-rate

%

5,0%

3T20

6,6%

3T21

+1,6 p.p.



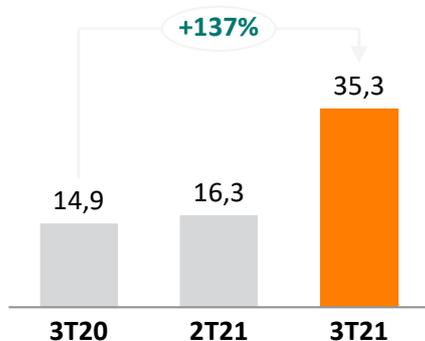
No 3T21 alcançamos:

- \_Mais de 279 mil SKUs disponíveis no end-to-end;
- \_Mais de 300 lojas, integrações e parceiros no Brasil, sendo 73 no formato End-to-End, onde a experiência de compra é 100% dentro do nosso App;
- \_Mais de 70 lojas parceiras nos Estados Unidos e 38 em Portugal e Espanha.

No 3T21, as receitas<sup>12</sup> da Inter Invest atingiram R\$ 35 milhões, crescimento de 117% QoQ e 137% YoY, impulsionados pelas receitas de ofertas públicas coordenadas pela Inter DTVM. A queda observada no AuC é atrelada à nossa exposição em renda variável e oscilações de mercado no terceiro trimestre.

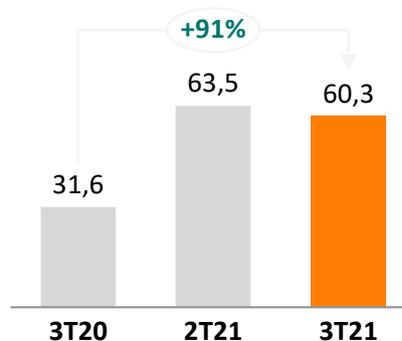
### Receitas Inter Invest

Em R\$ milhões



### Recursos sob custódia e gestão<sup>13</sup>

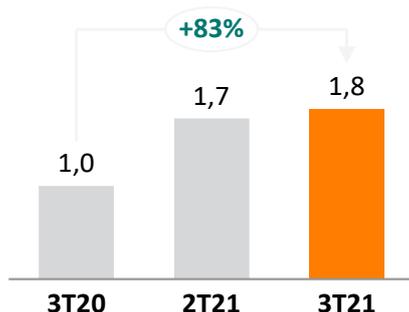
Em R\$ bilhões



Atingimos 1,8 milhão de clientes investidores no 3T21, um avanço de 83% na comparação anual. Destes, mais de 430 mil possuem ações custodiadas no Inter no 3T21, representando um crescimento anual de 38%.

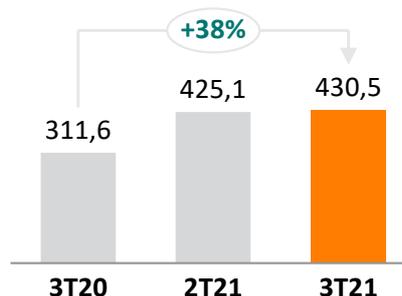
### Número de investidores

Em milhões



### Investidores com ações custodiadas

Em mil



— Fizemos o IPO do BIDB11 na B3, fundo de investimentos da Inter Asset focado em debêntures de infraestrutura, cuja operação movimentou R\$ 134,5 milhões;

— Expandimos nossa cobertura de Research para 66 empresas, além de termos iniciado cobertura de Credit Research, e seguimos com quatro carteiras recomendadas: Retorno, BDRs, Dividendos e FIIIs;

— Nossas comunidades de investimento seguem com forte crescimento e já são mais de 100 mil;

— Lançamos o novo canal de notícias **Inset**;

— Concluímos 11 Ofertas de Mercado de Capitais, entre Debêntures, CRI, FI Infra e ETF, ampliando a atuação de nosso banco de investimentos;

— Lançamos os fundos da Família Ingenious, focados nas grandes tendências globais como o Vitreo Cannabis, que em uma semana recebeu mais de 5.000 cotistas;

— Ultrapassamos a marca de 300 fundos disponíveis na plataforma.

<sup>12</sup>Receitas Inter Invest é o somatório das receitas Inter DTVM e Inter Asset.

<sup>13</sup>Considera depósitos à vista;

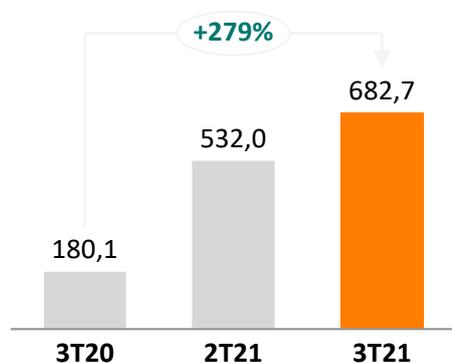
Na avenida de seguros, conquistamos recorde de vendas por mais um trimestre, validando as estratégias de growth implantadas e dando força ao nosso modelo de recorrência financeira. Nosso foco se mantém na escolha das melhores ofertas para nossos clientes, da maneira mais prática e clara possível.

Redesenhamos a experiência de portabilidade para planos de previdência, dando aos nossos clientes ainda mais praticidade e clareza durante o processo. Também trabalhamos nosso modelo de oferta para acelerar os produtos digitais de menor ticket e maior aderência com nossa base de segurados.

Chegamos a 683 mil clientes ativos em carteira, base que cresce exponencialmente e é fundamental para a construção da recorrência de receita. Nessa métrica, crescemos 28% QoQ e 279% contra o mesmo período de 2020.

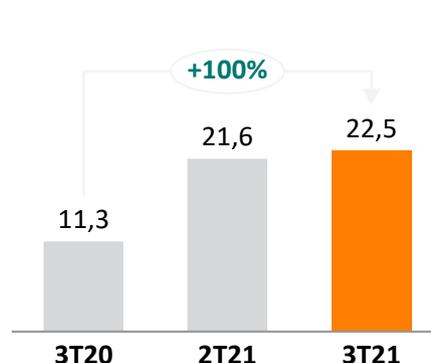
#### Carteira de segurados<sup>14</sup>

Em mil



#### Receitas de seguros<sup>15</sup>

Em R\$ milhões



Atingimos R\$ 40 milhões em prêmios emitidos no 3T21, alta de 30% YoY. O diferencial em relação às métricas operacionais se deve às boas margens de nossos produtos digitais, onde temos tickets menores, mas maior retenção e melhor comissionamento.

Nos indicadores financeiros, chegamos a R\$ 22,5 milhões de receita no 3T21, o dobro do resultado no mesmo período de 2020. Em EBITDA, superamos R\$ 19 milhões no trimestre, alta de 116% YoY, o que reforça a importância da recorrência dos produtos digitais para a nossa margem.

Resultados	3T21	2T21	ΔQoQ	3T20	ΔYoY
Receitas seguros	22,5	21,6	4,3%	11,3	99,6%
EBITDA	19,7	18,2	7,7%	9,1	116,3%
Margem EBITDA	87,2%	84,5%	2,7 p.p.	0,0%	87,2 p.p.
Lucro Líquido Inter Seguros	16,7	15,6	7,3%	7,7	117,5%

<sup>14</sup>Segurados: clientes ou o objeto do contrato (residência, auto, previdência, consórcios, etc).

<sup>15</sup>Revisitamos a metodologia da alocação de receitas entre as avenidas e revisamos o histórico.

## Mudanças Climáticas

Em 2019 iniciamos a mensuração de nossos indicadores ambientais como forma de medir, quantitativamente, aqueles diferenciais que já conseguimos deduzir devido ao caráter digital de nosso modelo de negócio. Em relação às nossas Emissões Atmosféricas, seguimos a metodologia de cálculo disponibilizada pelo GHG Protocol e priorizamos a realização do Inventário de forma completa e com verificação externa.

Dessa forma, desde o nosso primeiro inventário, contamos com o Selo Ouro de verificação das nossas emissões. Em Setembro, o nosso segundo inventário foi divulgado no [Registro Público de Emissões do GHG Protocol](#), onde é possível observar as nossas emissões divididas por categorias e escopos.



## ICO2 B3

Nosso compromisso com a transparência de nossos indicadores ambientais também nos trouxe mais uma conquista. Neste ano, passamos a compor, com os tickers BIDI4 e BIDI11, a carteira do **Índice Carbono Eficiente da B3 (ICO2)**, que reúne empresas cujas ações integram o IBrX 100 e que têm o compromisso em divulgar suas emissões atmosféricas.

Este índice foi estabelecido com o objetivo de fomentar as discussões sobre mudanças climáticas no Brasil, estimulando a transparência e o posicionamento das empresas no que se refere a condutas alinhadas à uma economia de baixo carbono.

## Compensação de Carbono

Nossos Inventários de Emissões funcionam como ferramentas de gestão do nosso impacto, assim conseguimos identificar as principais fontes emissoras e estabelecer nossa estratégia de minimização desse impacto. Para aquelas emissões que não são possíveis de serem minimizadas, adotamos, desde o nosso primeiro inventário, a estratégia de compensação através da compra de Créditos de Carbono. Este ano apoiamos 3 projetos REDD que, além de fomentarem a manutenção do ecossistema amazônico, promovem o desenvolvimento socioeconômico das comunidades locais, através de programas de capacitação e geração de emprego. Os projetos apoiados foram: Fortaleza Ituxi, Amazon Rio e Cikel.

## Modelo de Negócio de Baixo Carbono

Um de nossos principais diferenciais quando se trata de sustentabilidade é a nossa ecoeficiência. O nosso modelo de negócio é baseado em sistemas digitais, realizamos duas etapas de transformação digital, interna e externa, que nos possibilitaram oferecer serviços e produtos com um impacto ambiental direto significativamente menor em relação aos participantes tradicionais.

Desde 2019 calculamos a nossa ecoeficiência comparada, ou seja, quanto o Inter consome em recursos naturais para atender um cliente em relação à média de consumo dos principais bancos tradicionais do Brasil. Tais métricas reforçam nosso modelo de negócio de baixo carbono.

### Consumo comparado por cliente

% de consumo comparado às médias dos bancos tradicionais

9,5%  
carbono

7,4%  
energia

2,5%  
água

## Responsabilidade Social

### Edital de Voluntariado

Desde 2019 estruturamos o grupo Inter Voluntariado para aumentar ainda mais o nosso impacto no âmbito social. Iniciamos a nossa atuação de Responsabilidade Social através da promoção de ações em instituições que já eram parceiros sociais do Inter; no entanto, com o passar do tempo, identificamos a oportunidade de ampliar o nosso apoio para projetos de Instituições com menos acesso a recursos, nos quais nossos colaboradores estivessem envolvidos em suas vidas pessoais.

Com isso, lançamos o nosso primeiro Edital de Voluntariado, convidando os nossos colaboradores a inscreverem projetos ou instituições que estivessem alinhados com nossa Materialidade e ODS prioritários. Para impulsionar ainda mais o engajamento, incentivamos que os participantes convidem colegas. Desde o primeiro edital, lançamos outros dois, sendo que o terceiro ainda está na fase contratual. Até o momento obtivemos os seguintes resultados:

31

Projetos  
apoiados

27

colaboradores  
participantes

41

voluntários  
envolvidos

21

mil pessoas  
impactadas

Além dos Editais de Voluntariado, atuamos com ações sociais temáticas, geralmente em datas comemorativas, ações sociais institucionais e ações emergenciais, como aconteceu durante as chuvas severas do último ano e na pandemia.



## Balanço patrimonial consolidado (R\$ Mil)

<b>Ativo</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>3T20</b>	<b>2T21</b>	<b>3T21</b>
Disponibilidades	94.112	487.461	5.337.836	294.244	359.765
Intrumentos Financeiros	9.594.376	18.692.317	10.581.775	28.766.418	32.051.149
Aplicações interfinanceiras de liquidez imediata	3.249.765	2.192.537	490.886	5.990.154	1.500.001
Títulos e valores mobiliários	1.154.389	5.813.381	1.598.046	8.236.924	13.246.640
Relações interfinanceiras	416.294	1.709.729	1.365.359	1.679.133	2.331.697
Relações interdependências	15	22	-	2.920	4.666
Carteira de crédito	4.628.019	8.600.094	6.779.409	12.224.057	14.453.088
Operações de Crédito	3.975.200	6.235.376	5.298.878	8.632.950	9.915.008
Outros créditos com características de concessão	798.207	2.570.503	1.671.131	3.925.613	4.967.385
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(145.388)	(205.785)	(190.600)	(334.506)	(429.305)
Outros ativos financeiros	145.894	349.040	348.075	621.552	507.414
Instrumentos Financeiros Derivativos	-	27.513	15.554	11.678	7.643
Crédito tributários	61.370	156.383	133.691	361.404	485.324
Investimentos	1.105	1.105	1.105	95.056	89.647
Imobilizado de uso	22.465	29.899	27.681	35.737	36.346
Intangíveis	79.245	224.514	201.579	348.744	379.250
Outros ativos	166.905	203.894	191.090	254.587	269.428
<b>Ativo total</b>	<b>10.019.578</b>	<b>19.795.573</b>	<b>16.474.757</b>	<b>30.156.190</b>	<b>33.670.909</b>
<b>Passivo</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>3T20</b>	<b>2T21</b>	<b>3T21</b>
Passivos financeiros	7.801.110	16.424.471	13.146.061	21.370.845	25.043.266
Depósitos	4.992.514	12.417.728	9.561.568	15.644.703	17.179.131
Depósitos à vista	2.088.132	6.703.356	5.190.155	8.336.911	9.169.010
Depósitos poupança	307.098	887.666	700.014	1.049.178	1.138.085
Depósitos a prazo	2.597.284	4.826.706	3.671.399	6.082.802	6.580.556
Depósitos Interfinanceiros	-	-	-	175.812	291.480
Captações no mercado aberto	166.432	97.606	152.210	189.926	715.517
Recursos de aceites e emissão de títulos	1.731.640	1.729.436	1.766.778	2.112.224	3.093.320
Relações interfinanceiras	640.625	1.610.106	1.133.774	2.590.424	3.213.036
Relações interdependências	1.134	22.965	12.252	16.619	15.575
Obrigações por empréstimos e repasses	29.800	27.405	28.164	26.326	25.580
Instrumentos financeiros derivativos	20.941	56.757	53.533	78.887	81.359
Outros Passivos Financeiros	218.024	462.468	437.782	711.736	719.748
Provisões	18.516	20.613	19.390	22.715	22.670
Patrimônio líquido	2.199.952	3.350.489	3.309.306	8.762.630	8.604.973
<b>Passivo total</b>	<b>10.019.578</b>	<b>19.795.573</b>	<b>16.474.757</b>	<b>30.156.190</b>	<b>33.670.909</b>

## Demonstração do resultado consolidado (R\$ Mil)

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO	2019	2020	3T20	2T21	3T21
<b>Receitas da intermediação financeira</b>	<b>850.885</b>	<b>935.744</b>	<b>228.920</b>	<b>423.637</b>	<b>603.019</b>
Operações de crédito	644.187	854.068	210.846	331.408	354.549
Resultado de operações com títulos e valores mobiliários	62.581	35.070	7.275	105.918	238.622
Resultado com aplicações interfinanceiras	139.451	94.472	20.728	6.643	16.203
Resultado com instrumentos financeiros derivativos	4.235	(54.419)	(11.377)	(20.345)	(7.558)
Resultado das operações de câmbio	431	6.552	1.447	13	1.203
<b>Despesas da intermediação financeira</b>	<b>(255.681)</b>	<b>(181.036)</b>	<b>(37.038)</b>	<b>(86.121)</b>	<b>(148.635)</b>
Operações de captação no mercado	(253.631)	(179.491)	(36.610)	(85.770)	(148.289)
Operações de empréstimos e repasses	(2.050)	(1.545)	(428)	(351)	(346)
<b>Resultado bruto da interm. financeira</b>	<b>595.204</b>	<b>754.708</b>	<b>191.882</b>	<b>337.516</b>	<b>454.384</b>
<b>Provisão para créditos de liquidação duvidosa</b>	<b>(130.959)</b>	<b>(214.168)</b>	<b>(51.186)</b>	<b>(115.228)</b>	<b>(155.673)</b>
<b>Outras receitas (despesas) operacionais</b>	<b>(412.913)</b>	<b>(601.455)</b>	<b>(165.513)</b>	<b>(255.602)</b>	<b>(292.212)</b>
Receitas de prestação de serviços	130.457	317.322	86.952	171.160	214.099
Despesas de pessoal	(169.198)	(229.096)	(60.210)	(92.993)	(121.457)
Outras despesas administrativas	(322.530)	(578.264)	(158.835)	(232.767)	(253.794)
Despesas tributárias	(39.661)	(69.363)	(17.921)	(30.312)	(40.720)
Resultado de participações em coligadas e controladas	-	-	-	3.893	(5.454)
Outras receitas operacionais	56.909	129.852	33.147	43.881	51.664
Outras despesas operacionais	(68.890)	(171.905)	(48.645)	(118.463)	(136.550)
<b>Resultado operacional</b>	<b>51.332</b>	<b>(60.913)</b>	<b>(24.818)</b>	<b>(33.313)</b>	<b>6.499</b>
<b>Outras receitas e despesas</b>	<b>31.775</b>	<b>11.826</b>	<b>9.074</b>	<b>5.479</b>	<b>28</b>
<b>Resultado antes da tributação sobre o lucro e participações</b>	<b>83.107</b>	<b>(49.087)</b>	<b>(15.744)</b>	<b>(27.835)</b>	<b>6.527</b>
Imposto de renda e contribuição social corrente	(5.859)	(13.166)	(3.527)	3.962	(16.508)
Ativo fiscal diferido	4.321	67.831	11.211	42.114	29.227
<b>Resultado Líquido Contábil</b>	<b>81.569</b>	<b>5.578</b>	<b>(8.060)</b>	<b>18.241</b>	<b>19.246</b>

# Anexos

## Relacionamento com o cliente

Utilizamos a tecnologia para oferecer uma plataforma cada vez melhor e estabelecemos uma relação de parceria com os nossos clientes em cada uma de nossas vertentes.

Essa relação é muito presente nas redes sociais, onde nosso engajamento cresce a cada dia.

 <b>Avaliação do App</b>	4.6 na Google Play Store 4.8 na App Store	 <b>Nº de acessos App e IB</b>	424 milhões de acessos no 3T21
 <b>Fãs nas redes sociais</b>	Mais de 3,8 milhões de seguidores nas redes sociais	 <b>Net Promoter Score (NPS)</b>	84 em setembro de 2021

## Indicadores Financeiros

O patrimônio líquido atingiu R\$ 8,6 bilhões, variação de 160% YoY. O Índice de Basileia<sup>16</sup> chegou a 49,7% no fechamento do trimestre. O resultado líquido do trimestre superou R\$ 19,2 milhões.

<b>% / R\$ milhões</b>	<b>3T21</b>	<b>2T21</b>	<b>ΔQoQ</b>	<b>3T20</b>	<b>ΔYoY</b>
ROAE LTM	0,9%	0,8%	0,1 p.p.	1,3%	-0,4 p.p.
ROAA LTM	0,26%	0,0%	0,3 p.p.	0,3%	-0,1 p.p.
Resultado Líquido Contábil	19,2	18,2	5,5%	(8,1)	-338,8%
Ativo Total	33.670,9	30.156,2	11,7%	16.474,8	104,4%
Patrimônio Líquido	8.605,0	8.762,6	-1,8%	3.309,3	160,0%
Receitas de Serviços Ampliada	345,5	265,4	30,2%	134,6	156,8%
Índice de Eficiência	81,2%	87,3%	-6,0 p.p.	92,4%	-11,2 p.p.
Índice de Basileia	49,7%	19,6%	30,1 p.p.	36,9%	12,9 p.p.
Custo de Funding	50,0%	48,8%	1,2 p.p.	46,1%	3,9 p.p.
NIM (a.a.)	5,8%	3,7%	2,1 p.p.	6,1%	-0,3 p.p.

<b>NPL &gt; 90 dias</b>	<b>3T21</b>	<b>2T21</b>	<b>ΔQoQ</b>	<b>3T20</b>	<b>ΔYoY</b>
Imobiliário	2,16%	2,52%	-0,4 p.p.	2,88%	-0,7 p.p.
Empresas	0,08%	0,03%	0,1 p.p.	0,18%	-0,1 p.p.
Consignado	2,62%	3,06%	-0,4 p.p.	3,88%	-1,3 p.p.
Total	2,84%	2,82%	0,0 p.p.	3,47%	-0,6 p.p.

<b>Índice de Cobertura</b>	<b>3T21</b>	<b>2T21</b>	<b>ΔQoQ</b>	<b>3T20</b>	<b>ΔYoY</b>
Imobiliário	45,2%	45,0%	0,2 p.p.	49,3%	-4,1 p.p.
Empresas	501,7%	1512,6%	-1010,9 p.p.	224,2%	277,5 p.p.
Consignado	71,8%	69,8%	2,0 p.p.	65,6%	6,2 p.p.
Total	87,3%	89,1%	-1,7 p.p.	72,5%	14,8 p.p.

<b>Loan-to-Value (LTV) - Crédito Imobiliário</b>	<b>3T21</b>	<b>2T21</b>	<b>ΔQoQ</b>	<b>3T20</b>	<b>ΔYoY</b>
Financiamento Imobiliário	51,5%	51,2%	0,3 p.p.	50,0%	1,5 p.p.
Home Equity	35,3%	35,1%	0,1 p.p.	31,9%	3,4 p.p.
Total	48,2%	47,0%	1,2 p.p.	43,7%	4,5 p.p.

## Alocação gerencial receitas de serviços

Para o melhor entendimento sobre as receitas geradas por cada uma de nossas avenidas e seus respectivos produtos, propomos uma redistribuição gerencial de nossas receitas. Alocamos gerencialmente como receitas de serviços, parte das receitas que transitam contabilmente nas linhas de “Receitas da intermediação financeira” e “Outras receitas operacionais”:

DRE	Alocação gerencial das receitas de serviços   3T21							
	Receitas líquidas totais	Contábil	Conta digital e outras	Floating	Cartões	Inter Invest	Inter Shop	Inter Seguros
Outras receitas operacionais (nota 26)	51,7	11,9	-	21,0	7,5	-	8,5	2,7
Receita da intermediação financeira	603,0	0,0	71,3	-	3,8	2,9	1,6	-
Receita de prestação de serviço (nota 23)	214,1	4,1	-	99,7	24,1	59,1	12,4	14,9
<b>Total geral</b>	<b>868,8</b>	<b>16,0</b>	<b>71,3</b>	<b>120,7</b>	<b>35,3</b>	<b>62,0</b>	<b>22,5</b>	<b>17,5</b>

## Gerenciamento de liquidez

A gestão do risco de liquidez promove, de maneira independente, o controle e monitoramento diário da liquidez do Inter em conformidade com a Resolução 4.557 do Banco Central do Brasil, bem como alinhado às melhores práticas do mercado. O Inter avalia de forma recorrente seus indicadores de liquidez e descasamentos de ativos/passivos, ponderando métricas de caixa mínimo, nível de caixa alocado em ativos de alta liquidez (HQLA), necessidade potencial de caixa em cenário de estresse, entre outros. Adicionalmente, a Instituição conta com uma base pulverizada de clientes com depósitos a vista (e depósito à prazo), bem como com um estoque (disponível) robusto de lastros para emissão de letras de crédito imobiliário (LCI) que, potencialmente, geram uma estabilidade no gerenciamento da liquidez.

## Gerenciamento de risco de mercado

O Inter gerencia o risco de mercado tanto das posições classificadas no banking book quanto no livro de negociação (trading). A equipe de gerenciamento de riscos, monitora o descasamento de indexadores e prazos das posições ativas e passivas, verificando diariamente as estratégias (e riscos) assumidos. O Inter possui atualmente um risco mercado adequado à estratégia e complexidade dos negócios, bem como alinhado à Declaração do Apetite de Risco da Instituição. Adicionalmente, destaca-se que Inter utiliza atualmente ferramentas como Value-At-Risk (VaR), delta EVE e delta NII no gerenciamento periódico do risco de mercado.

## Glossário

### **Clientes ativos:**

Clientes ativos são todos aqueles com conta corrente que geraram receita no decorrer do trimestre. Consideram-se produtos de todas as avenidas de negócio.

### **Cross-Selling Index (CSI):**

É a média de produtos consumidos por cliente ativo no trimestre. É calculado através do número total de produtos consumidos no período dividido pelo número de clientes ativos no mesmo período. Consideram-se produtos de todas as avenidas de negócio.

### **Receita média por cliente (ARPU):**

A receita média por cliente é calculada através da soma entre as receitas médias por cliente de crédito e de serviços.

ARPU crédito = [(NII ajustado)\*4] ÷ número de contas digitais

+

ARPU serviços = [(Receita de serviços ampliada)\*4] ÷ número de contas digitais

### **Net Interest Income (NII):**

É o resultado bruto da intermediação financeira, antes da PDD. Pode ser calculado através da fórmula: Receita da Intermediação Financeira – Despesas da Intermediação Financeira.

### **Receitas de serviços ampliada:**

Considera as receitas de cartões (intercâmbio + performance), floating, Inter Invest, Inter Seguros, Inter Shop (bruta de despesas com cashback) e receitas acessórias ao crédito e à conta digital.

### **Receitas totais:**

São as receitas da intermediação financeira somadas às receitas de prestação de serviços e às outras receitas operacionais.

### **Receitas líquidas totais:**

É representada pela soma do NII Ajustado e Receitas de Serviços Ampliada.

### **Margem Financeira Líquida (NIM):**

É uma medida de rentabilidade através obtida da diferença entre a receita da intermediação financeira e o custo de captação, em relação aos ativos rentáveis.

É calculada através da razão entre a média dos últimos 5 trimestres do NII e dos ativos rentáveis médios.

O ativo rentável, por sua vez, é calculado através da soma do caixa e equivalentes de caixa, aplicações interfinanceiras de liquidez imediata, títulos e valores mobiliários, relações interfinanceiras, relações interdependência, outros ativos financeiros, operações de crédito, outros créditos e provisão.

### **Índice de Eficiência :**

Métrica calculada através da seguinte razão:

$$\frac{\text{Despesas de Pessoal} + \text{Outras Despesas Administrativas} + \text{Outras Despesas Operacionais} + \text{Despesas tributárias} + \text{receitas consideradas como descontos}}{\text{Receitas de Serviço} + \text{Outras Receitas Operacionais} + \text{Receita da intermediação financeira} - \text{receitas consideradas como descontos}}$$

$$\frac{\text{Despesas de Pessoal} + \text{Outras Despesas Administrativas} + \text{Outras Despesas Operacionais} + \text{Despesas tributárias} + \text{receitas consideradas como descontos}}{\text{Receitas de Serviço} + \text{Outras Receitas Operacionais} + \text{Receita da intermediação financeira} - \text{receitas consideradas como descontos}}$$

**Recursos sob custódia e gestão (AuC e AuM):**

AuC e AuM incluem os produtos de captação primária emitidos pelo Inter, os ativos sob custódia (produtos de emissão de terceiros, fundos de investimento, ações e outros títulos e valores mobiliários) da Inter DTVM e ativos sob gestão da Inter Asset.

**Custo de Funding:**

É o custo incorrido com captação com clientes. Para calcular o custo percentual de funding ponderamos os depósitos e letras emitidos em percentual do CDI, considerando as taxas de emissão, volume e prazo de cada um. No cálculo percentual não levamos em consideração algumas letras indexadas à inflação.

**Custo de Aquisição de Clientes (CAC):**

É o custo médio para adicionar um cliente à base, considerando despesas operacionais para abertura de conta – como despesas com pessoal de onboarding, embossing e envio de cartões e despesas de marketing digital com foco em aquisição de clientes divididos pelo número de contas abertas no trimestre.

**Custo de Servir por cliente (CTS):**

$$CTS = \{[(\text{Despesas administrativas} + \text{despesas de pessoal} + \text{outras despesas operacionais} - \text{despesas de cashback}) - (\text{CAC} * \text{número de abertura de conta})] * 4\} \div \text{número de contas digitais.}$$

**Volume transacionado no Marketplace (GMV):**

Considera o volume transacionado em compras realizadas através do shopping, nos modelos afiliados e end-to-end, bem como recargas, gift cards e demais produtos comercializados na Inter Marketplace.

**Carteira de crédito ampliada:**

Considera operações de crédito, operações de cartão de crédito à vista, rotativo e parcelado, além de algumas operações de TVM como debêntures e CRI's.

**Retorno sobre patrimônio líquido médio (ROAE):**

$$ROAE = \text{Soma (Lucro líquido dos últimos 4 trimestres)} / \text{Média (Patrimônio líquido dos últimos 5 trimestres).}$$

**Retorno sobre ativo médio (ROAA):**

$$ROAA = \text{Soma (Lucro líquido dos últimos 4 trimestres)} / \text{Média (Ativo total dos últimos 5 trimestres).}$$

## Disclaimer

Este relatório pode conter considerações futuras referentes ao Inter, sinergias antecipadas, planos de crescimento, resultados projetados e estratégias futuras. Embora essas declarações prospectivas reflitam as crenças de boa fé da Administração, elas envolvem riscos e incertezas conhecidos e desconhecidos que podem fazer com que os resultados ou resultados reais da empresa sejam materialmente diferentes daqueles antecipados e discutidos aqui. Estas 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 o Inter, mercados, produtos e preços e outros fatores. Além disso, esta apresentação contém números gerenciais que podem ser diferentes dos apresentados em nossas demonstrações financeiras. A metodologia de cálculo para esses números gerenciais é apresentada no release de resultados trimestrais do Inter.

As declarações contidas neste relatório que não são fatos ou informações históricas podem ser declarações prospectivas nos termos da Private Securities Litigation Reform Act of 1995. Estas declarações prospectivas podem, dentre outras coisas, incluir declarações relativas às futuras convicções, expectativas, planos, intenções, condição financeira ou de desempenho do Inter. Em alguns casos, termos como “estimam”, “projetam”, “preveem”, “planejam”, “acreditam”, “pode”, “expectativa”, “antecipam”, “pretende”, “planejado”, “potencial”, “poderiam”, “irão” e termos semelhantes, ou o negativo dessas expressões, podem identificar declarações prospectivas. Estas declarações prospectivas são baseadas nas expectativas e convicções do Inter sobre eventos futuros e envolvem riscos e incertezas que podem fazer com que os resultados reais sejam materialmente diferentes das atuais.

Os números das nossas principais métricas (Unit Economics), que incluem os usuários ativos mensais (MAU), a receita média por usuário (ARPU) e o índice de cross selling (CSI), são calculados usando dados internos do Inter. Embora esses números sejam baseados no que acreditamos ser estimativas razoáveis, há desafios inerentes à medição do uso de nossos produtos. Além disso, continuamente, buscamos aprimorar as estimativas de nossa base de usuários, as quais podem mudar devido a melhorias ou mudanças de metodologia. Analisamos regularmente nossos processos para calcular essas métricas e, de tempos em tempos, podemos descobrir imprecisões e realizar ajustes para melhorar a precisão, incluindo ajustes que podem resultar no recálculo de nossas métricas históricas.

As informações financeiras, exceto quando ressaltadas de forma diferente, são apresentadas em milhões de reais, de acordo com as demonstrações financeiras consolidadas, em BACEN GAAP.