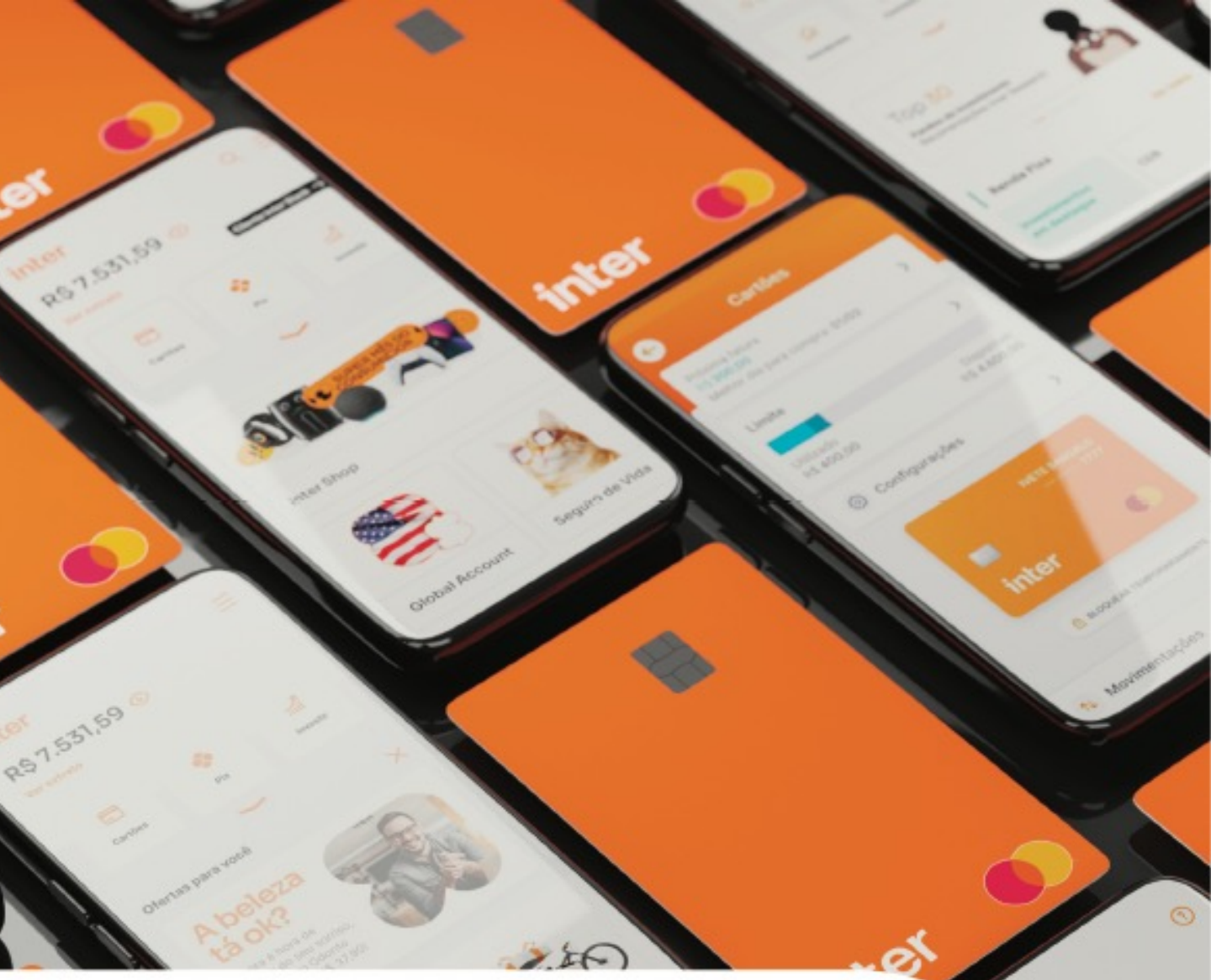


inter

Relatório Gerencial

1º TRIMESTRE DE 2022

CARTA DO CEO

Iniciamos o ano alcançando marcos importantes que nos deixam confiantes de que 2022 será mais um grande ano para o Inter.

No primeiro trimestre, aumentamos nossa base de clientes para 18,6 milhões e, com esse ritmo, devemos superar a marca de 20 milhões em questão de dias. Apenas como referência, o objetivo que tínhamos em mente quando fizemos nosso IPO e nos tornamos uma empresa pública, era de 3 milhões para 2022.

Sabemos que estamos enfrentando um cenário macro mais complexo. Mas sabemos também que estes ciclos não são novidade no Brasil, logo, quando desenhamos nossa estratégia lá em 2015/2016, decidimos que não seríamos mono-produto, mas sim, uma plataforma diversificada de produtos e serviços que nos protege em momentos como este.

Nosso mix de empréstimos teve um bom desempenho em qualidade dos ativos, com uma deterioração que tem sido menor do que a apresentada pelo mercado. Acreditamos que ao longo de 2022 continuaremos superando o mercado nesta frente.

Nosso funding continua sólido. Dado o ambiente de taxas e a sazonalidade do trimestre, o crescimento foi mais direcionado para produtos de maior rendimento, embora nossa base de depósitos à vista, que é uma força competitiva fundamental, permaneça perto de 50% da nossa base total de captação.

Nosso balanço está mais saudável do que nunca, e continuamos operando com capital e liquidez que são consideravelmente maiores que a média da indústria. Isso nos permite continuar ganhando market share e nos dá a robustez para manter execução pensando também no longo prazo.

Continuamos focados em monetizar nossa base de clientes, com crescimento na receita média por cliente, enquanto o custo de servir está caindo, o que nos leva a um cenário de expansão de margem por cliente.

Nesse trimestre também concluímos a aquisição da USEND, que agora é uma operação 100% do Inter. Com isso, criamos nossa sexta avenida de crescimento que chamamos de Cross Border Services. O core do negócio são remessas de brasileiros que moram nos Estados Unidos e que mandam dinheiro para o Brasil e, em breve, vamos expandir nosso SuperApp para os Estados Unidos, substituindo o atual aplicativo da USEND. Passaremos então a oferecer um novo sortimento de serviços com foco inicial neste mesmo público.

Outro importante marco foi a aprovação, pelos nossos investidores, da reorganização societária que vai migrar as nossas ações da B3 pra Nasdaq. Essa transação vai nos dar maior visibilidade para investidores tech internacionais e maior acesso ao mercado de capitais internacional.

Nossa missão é simplificar a vida das pessoas e a maneira que fazemos isso é ter o melhor time, que compartilha dos valores “Sangue Laranja”. Estou convencido que nossa cultura é forte e trará vantagem competitiva para o Inter nos anos que estão por vir.

João Vitor Menin

CEO INTER

Principais Destaques

R$1,2 bi
Receitas Totais[1]

+ 130% YoY

R$14,1 bi
Volume transacionado cartões

+ 86% YoY

R$19,8 bi
Carteira de crédito ampliada

+ 81% YoY

18,6 mi
Clientes

+ 82% YoY

R$663 mi
Margem bruta[2]

+ 69% YoY

R$27 mi
Lucro líquido

+ 32% YoY

[1] Receitas totais = receitas da intermediação financeira + receitas de prestação de serviços (bruta de cashback) + outras receitas operacionais; é gerencial, não auditada e sujeita a revisão;
[2] Margem bruta = NII - Provisão + receitas de prestação de serviços + outras receitas operacionais;

Principais Destaques

Day to Day Banking

- Atingimos R$ 9,6 bilhões em depósitos à vista, crescimento de 37% YoY
- Transacionamos R$ 14,1 bilhões em cartões no 1T22, crescimento de 86% de crescimento YoY
- Aumentamos as receitas de cartões em 88% YoY, atingindo R$ 154 milhões no ano

Crédito

- Atingimos a marca de R$ 19,8 bilhões na carteira de crédito ampliada, crescimento de 81% YoY
- A originação de crédito atingiu R$ 4,5 bilhões no 1T22, +22% YoY
- O saldo de provisão chegou a 3,0% da carteira de crédito ampliada, enquanto o NPL acima de 90 dias permaneceu estável em 3,3%

Inter Shop

- Transacionamos R$ 1,1 bilhões (GMV) no Inter Shop no trimestre, crescimento de 56% YoY
- Atingimos 3,1 milhões de clientes ativos (LTM)
- Superamos R$ 101 milhões em receitas, 145% acima de 1T21
- Alcançamos 9,6% de take-rate no 1T22, 3,5 p.p. acima do take-rate do 1T21

Inter Invest

- Aumentamos em 144% YoY a receita de investimentos, atingindo R$ 36,6 milhões no 1T22
- Alcançamos 2 milhões de clientes investidores em nossa plataforma, crescimento de 34% YoY
- Encerramos o trimestre com R$ 58 bilhões em ativos sob custódia (AuC), alta de 11% YoY

Inter Seguros

- Chegamos a 915 mil clientes ativos em seguros no 1T22, crescimento de 150% YoY
- Superamos R$ 29,8 milhões em receitas no 1T22, crescimento de 52% YoY
- Realizamos 195 mil vendas de seguros, crescimento de 32% YoY

Cross Border Services

- Iniciamos a integração dos serviços da USEND ao Inter no 1T22
- Ultrapassamos USD 200 milhões em remessas internacionais no trimestre
- Atingimos picos de 3 mil Global Accounts abertas em apenas um dia

Principais Destaques

	1T22	4T21	ΔQoQ	1T21	ΔYoY
Número de clientes (milhões)	18,6	16,3	13,6%	10,2	82,4%
Clientes ativos no trimestre (milhões)	9,9	8,9	11,0%	5,9	66,5%
Receita média por usuário (ARPU) (R$ anualizado)	195,3	218,1	-10,4%	190,8	2,4%
Receita média por usuário ativo (ARPAC) (R$ anualizado)	366,9	412,2	-11,0%	330,1	11,1%
Custo de servir por cliente (CTS) (R$)	(109,93)	(116,55)	-5,7%	(107,86)	1,9%
Custo de aquisição de clientes (CAC) (R$)	(29,04)	(28,79)	0,9%	(27,76)	4,6%
Volume transacionado cartões (TPV) (R$ milhões)	14,1	14,2	-1,0%	7,6	85,7%
Volume transacionado Inter Shop (GMV) (R$ milhões)	1053,1	1125,0	-6,4%	675,9	55,8%
Recursos sob custódia (AuC) (R$ bilhões)	58,1	56,9	2,1%	52,4	10,9%
Carteira de crédito ampliada (R$ bilhões)	19,8	18,6	6,6%	11,0	80,6%
Lucro líquido (milhões)	27,5	6,4	331,2%	20,8	31,8%
Ativo total (R$ bilhões)	38,5	36,5	5,5%	21,2	81,1%
Patrimônio líquido (R$ bilhões)	8,5	8,6	-0,6%	3,3	159,4%
Receitas totais (R$ bilhões)	1.243,7	1.139,6	9,1%	541,8	129,5%
Receitas líquidas totais (R$ bilhões)	906,9	891,2	1,8%	485,7	86,7%
Receitas de serviços gerenciais (R$ milhões)	522,0	453,5	15,1%	207,2	151,9%
Representatividade das receitas de serviços (%)	58%	51%	6,7 p.p.	43%	14,9 p.p.
NII (R$ milhões)	544,5	560,1	-2,8%	305,6	78,2%
Índice de Basileia (Tier I ratio) (%)	35,7%	44,3%	-8,6 p.p.	24,1%	11,6 p.p.
Custo de funding (% CDI)	53,4%	49,8%	3,6 p.p.	49,5%	3,9 p.p.
NIM (a.a.) (%)	6,2%	6,1%	0,1 p.p.	6,0%	0,3 p.p.

Ações Inter | BIDI

Valor de Mercado*
Data base: 31/03/2021

R$ 18,5 bilhões

	BIDI3	BIDI4	BIDI11
Preço e volume | 1T22			
1T22			
Máxima	9,90	7,56	30,26
Mínima	4,96	5,18	15,19
Fechamento	6,82	7,18	21,20
Volume médio negociado - R$ Milhões	12,1	97,6	407,8

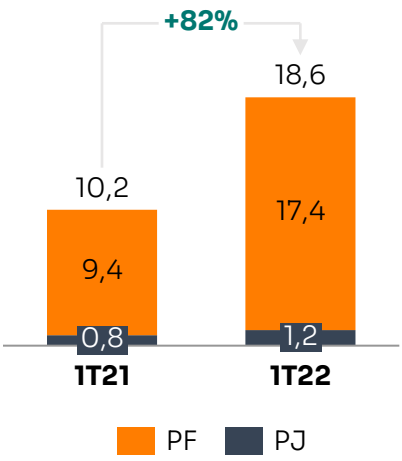
	BIDI3	BIDI4	Total de ações
Número de ações	1.293.373.691	1.285.229.952	2.578.603.643

* Total de ações x valor de fechamento de BIDI4 em 30/03/2021

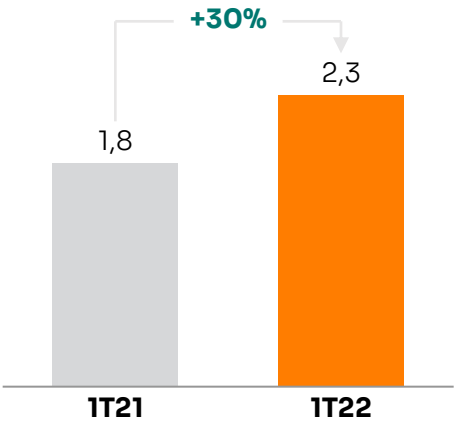
Crescimento

Chegamos a 18,6 milhões de clientes no primeiro trimestre de 2022, crescimento anual de 82%. Foram adicionados mais de 2,3 milhões de clientes no trimestre, 30% acima do observado no 1T21.

Número de Clientes
Em milhões



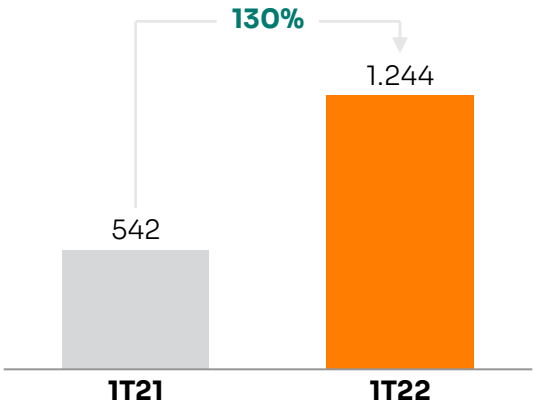
Clientes Adicionados
Em milhões



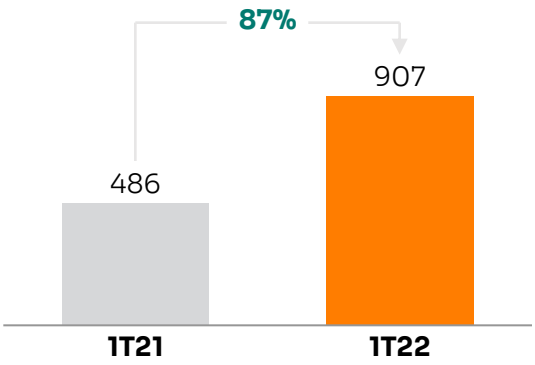
Receitas

As receitas líquidas totais[3] atingiram R$ 1,2 bilhão no 1T22, crescimento de 130% em relação ao 1T21.

Receitas totais
Em R$ milhões



Receitas líquidas totais
Em R$ milhões



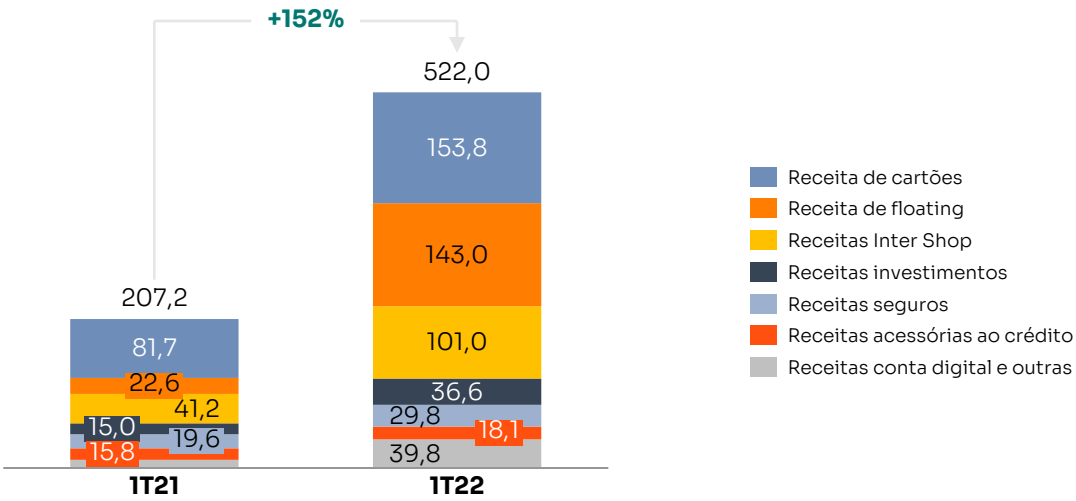
[3]Receitas líquidas totais = NII ajustado + receita de serviços gerenciais

Receitas de serviços

No 1T22, as receitas de serviços[4] atingiram R$ 522 milhões, crescimento de 152% quando comparado ao 1T21.

As receitas foram alavancadas principalmente pelo crescimento nas receitas de floating e Inter Shop que totalizaram, respectivamente, R$ 143 milhões e R$ 101 milhões no trimestre.

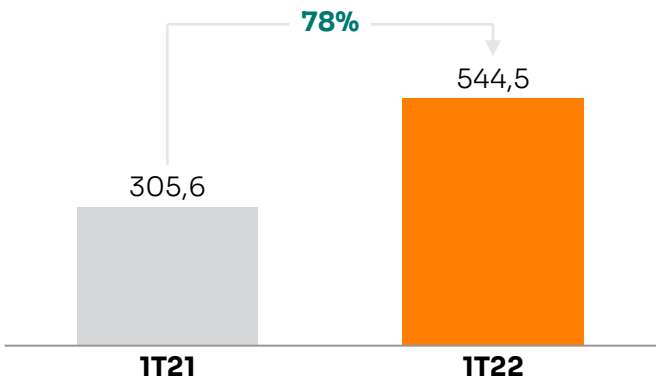
Receitas de serviços gerenciais
Em R$ milhões



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$544,5 milhões no 1T22, crescimento de 78%.

NII
Em R$ milhões



[4]Receitas de serviços gerenciais 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.

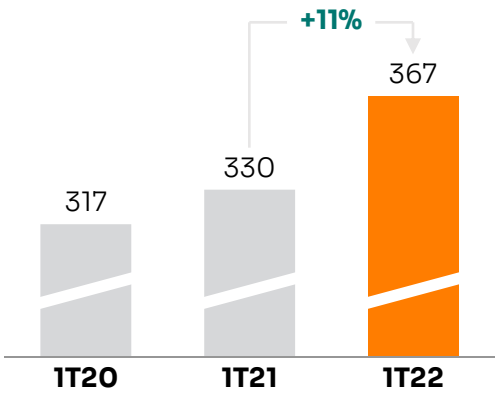
Receita média por cliente e Custo de servir (CTS)

A receita média por cliente ativo (ARPAC)[5] apresentou um crescimento de 11% YoY, atingindo R$ 367 por cliente ativo.

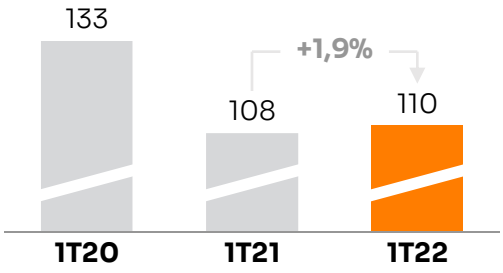
O CTS[6] manteve-se estável na comparação anual com uma queda de 17,6% em relação a 1T20 . O crescimento em despesas em linha com o crescimento de clientes é reflexo dos investimentos na plataforma e em pessoas.

Como consequência, a margem por cliente segue em expansão.

Receita média por cliente ativo (ARPAC)
Em R$, anualizado



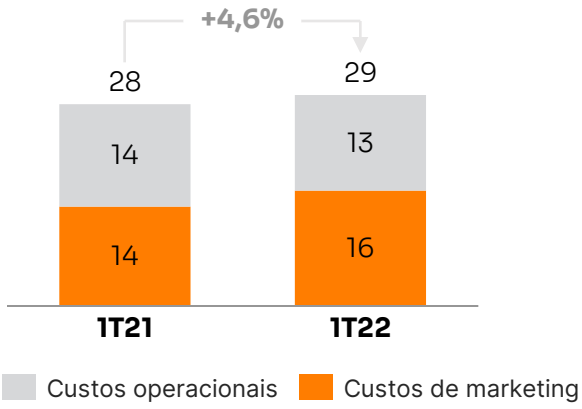
Custo de servir por cliente (CTS)
Em R$, anualizado



Custo de aquisição de clientes (CAC)

No 1T22, o custo de aquisição de clientes atingiu R$ 29 por cliente, aumento de 4,6% na comparação anual.

Custo de aquisição de clientes
Em R$, anualizado



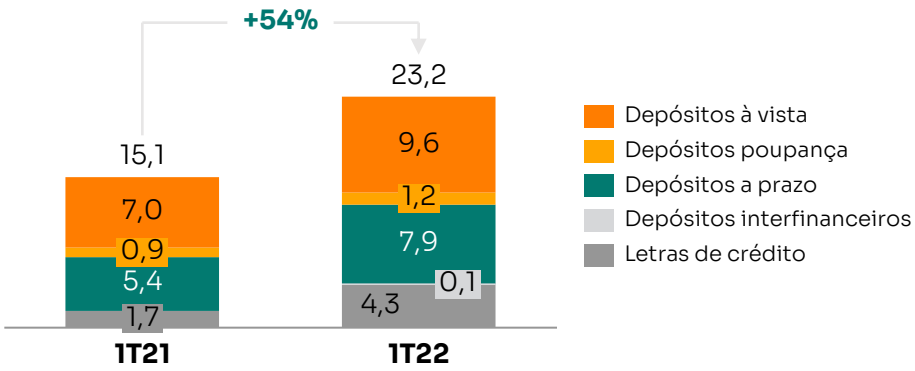
[5]ARPAC = (Receita líquida total*4)÷ número de clientes ativos
[6] CTS = [(Despesas administrativas + despesas de pessoal + outras despesas operacionais – despesas de cashback) – (CAC * número de contas abertas no trimestre) *4] ÷ número de contas digitais

Inter Bank

Depósitos totais

O volume de depósitos ultrapassou R$ 23,2 bilhões, aumento de 54% na comparação anual. O saldo em depósitos à vista superou R$ 9,6 bilhões no 1T22, aumento de 37% YoY.

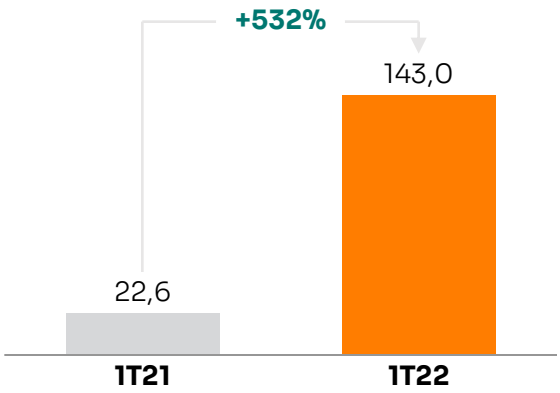
Depósitos totais
Em R$ bilhões



As receitas de floating cresceram 532% no 1T22 na comparação anual e superaram R$ 143 milhões. Tal crescimento pode ser explicado pelo aumento do saldo de depósitos à vista e da taxa Selic.

A receita de floating é um cálculo gerencial e se dá pela remuneração do saldo de depósitos à vista, livre de compulsório, aplicado a 100% do CDI.

Receitas de floating
Em R$ milhões



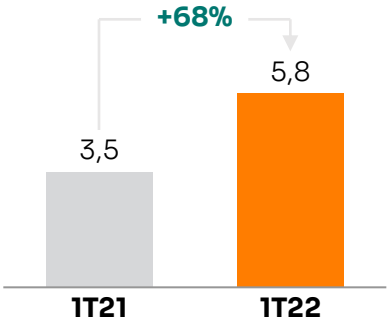
Pix

No 1T22, atingimos **275 milhões de transações no Pix.** Foram transacionados cerca de R$ 97 bilhões de reais através do Inter ao longo do primeiro trimestre.

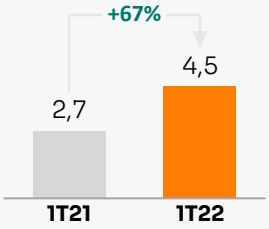
Cartões

Foram utilizados mais de 5,8 milhões de cartões múltiplos no 4T21, volume 68% superior ao do 1T21. O volume transacionado em cartões aumentou 86% na comparação anual.

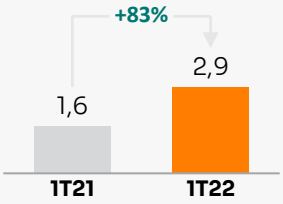
Nº de cartões utilizados
Em milhões



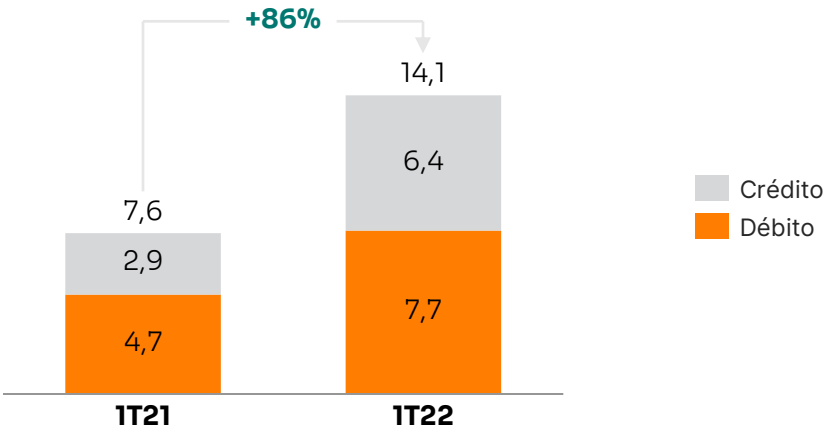
Nº usuários débito
Em milhões



Nº usuários crédito
Em milhões

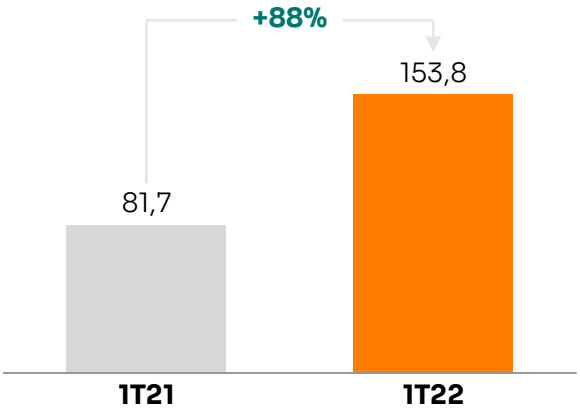


Volume transacionado
Em R$ bilhões



As receitas de cartões cresceram 88% YoY e totalizaram R$ 154 milhões no 1T22.

Receitas de cartões
Em R$ milhões

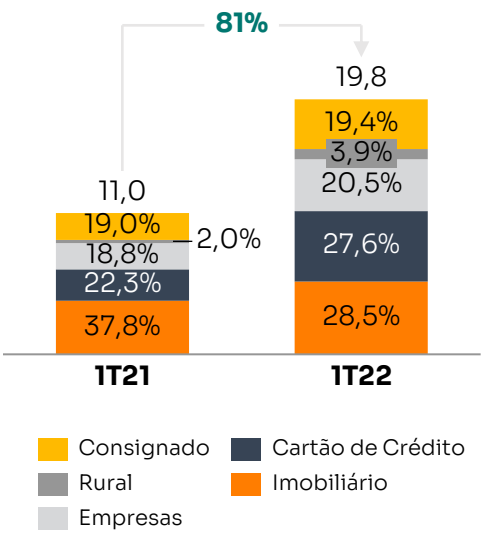


Crédito

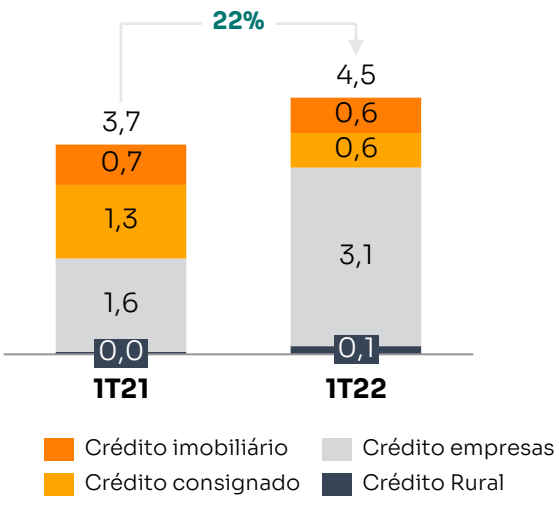
Carteira de crédito

A carteira de crédito ampliada[7] atingiu R$19,8 bilhões, com crescimento de 81% na comparação anual. A produção de crédito atingiu R$4,5 bilhões, crescimento de 22% YoY, com destaque para o crédito empresas, que cresceu 97% na comparação anual.

Carteira de crédito ampliada
Em R$ bilhões

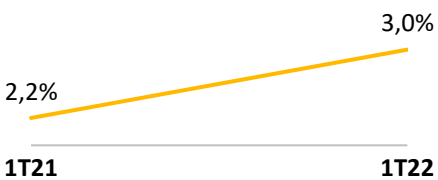


Originação de crédito
Em R$ bilhões

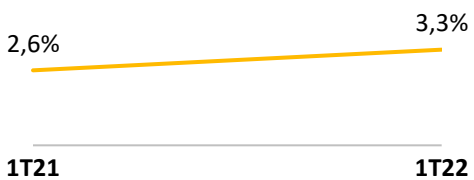


O saldo de provisão no 1T22 representou 3,0% da carteira de crédito ampliada do período enquanto o NPL acima de 90 atingiu 3,3% da carteira.

Provisão ÷ carteira ampliada
Em %



NPL > 90 dias
Em %

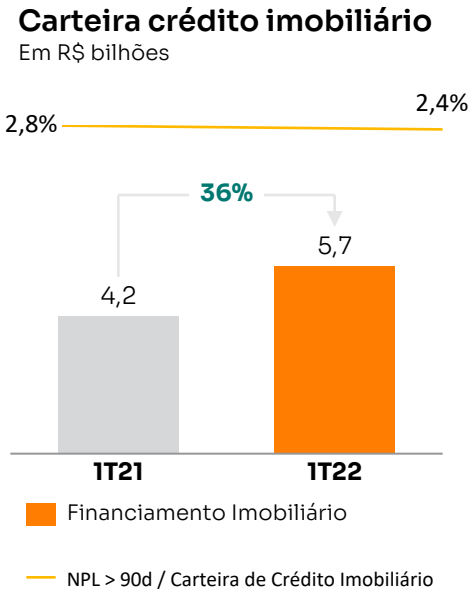


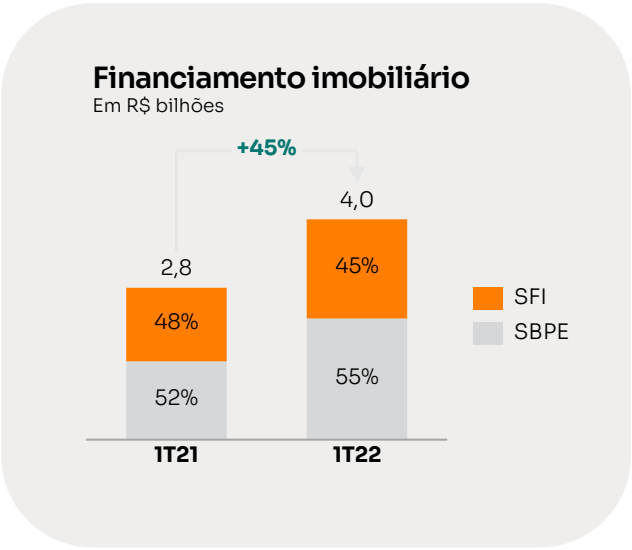
[7] Carteira de crédito ampliada inclui debêntures, CRAs e CRIs

Crédito Imobiliário

A carteira de crédito imobiliário atingiu R$5,5 bilhões no 1T22, expansão anual de 33%, com um Loan to Value (LTV) de 47,2% e NPL de 2,4%. As receitas referentes à carteira de crédito imobiliário ultrapassaram R$165 milhões no 1T22, crescimento de anual 15%.

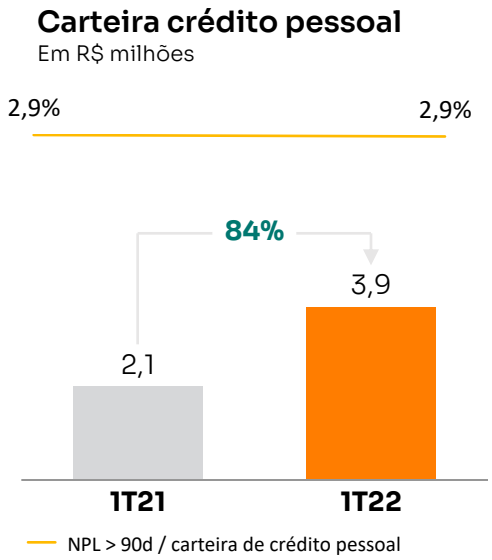
Com o crescimento de 45% em financiamento imobiliário e a maior exposição em financiamento SBPE, a composição da carteira de credito imobiliário tem evoluído significativamente para um perfil com menor inadimplência.





Crédito Pessoal

O saldo da carteira de crédito pessoal totalizou R$ 3,9 bilhões, crescimento de 84%. As receitas[8] atingiram R$ 220 milhões no 1T22, crescimento anual de 100%.

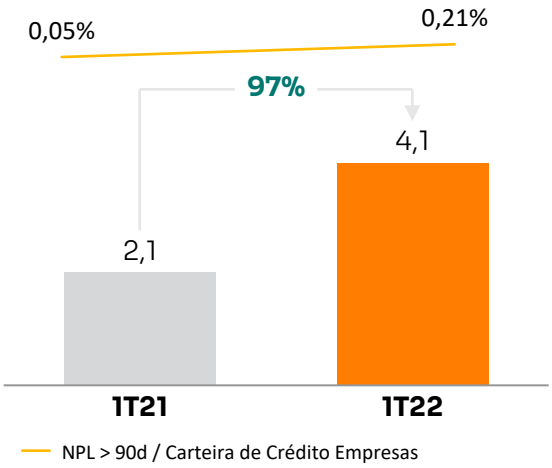


[8] Inclui receitas de cartão de crédito e outros créditos pessoais

Crédito Empresas

No 1T22, a carteira de crédito empresas ampliada[9] atingiu R$4,1 bilhões, aumento de 97% YoY, concentrado principalmente nas operações de Supply Chain Finance. As receitas totalizaram R$87 milhões no 1T22, crescimento de 186% YoY. Apesar da variação positiva de 0,16 p.p., o NPL segue em níveis baixos.

Carteira crédito empresas
Em R$ milhões

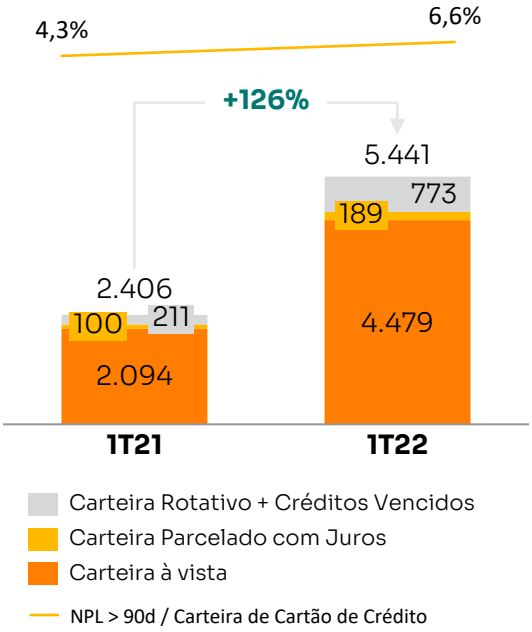


Cartão de Crédito

A carteira de cartão de crédito atingiu R$5,4 bilhões no 1T22, crescimento de 126% em comparação ao 1T21. Deste valor, R$962 milhões correspondem a créditos rotativo e parcelado que geram receitas de juros.

O NPL da carteira de cartão de crédito foi de 6,6%, apresentando um crescimento de 2,3 p.p. YoY. Vale destacar que a carteira financiada com o rendimento de juros representa apenas 6% da carteira de crédito total.

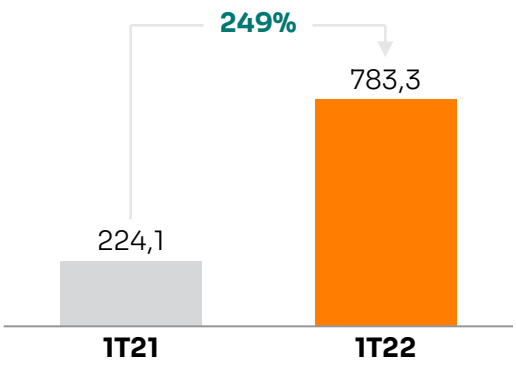
Carteira cartão de crédito
Em R$ milhões



Crédito Rural

A carteira de crédito rural[10] atingiu R$ 783,3 milhões no 1T22, apresentando crescimento anual de 249%. As receitas totalizaram R$ 12 milhões no 1T22.
O NPL da carteira de crédito rural segue em 0%.

Carteira crédito rural
Em R$ milhões

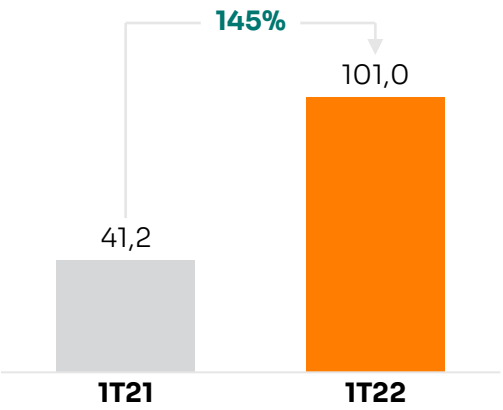


[9] Inclui Debêntures
[10] Inclui CRAs

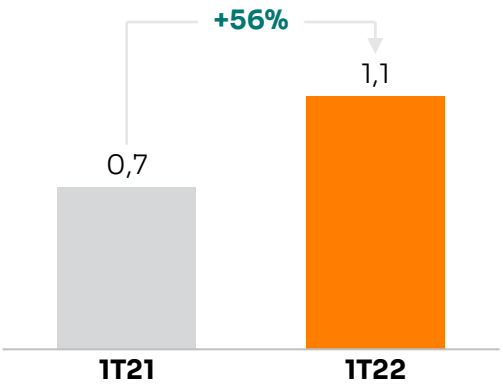
Inter Shop

No 1T22, atingimos R$1,1 bilhão no volume total de vendas (GMV), 56% de crescimento anual. No mesmo período, tivemos 6,8 milhões de transações e engajamos 504 mil novos clientes na plataforma. Nos últimos 12 meses, 3,1 milhões de clientes usaram o Inter Shop, e 73% são clientes recorrentes.

Receitas Inter Shop
Em R$ milhões

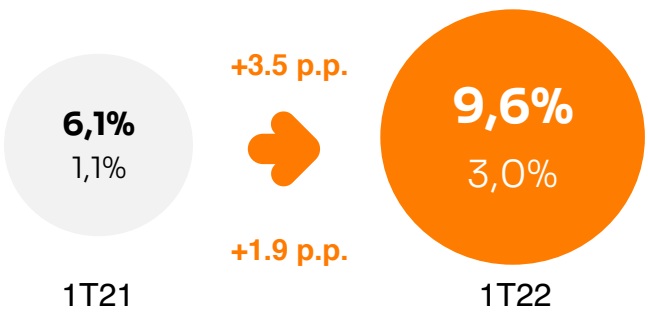


Volume total em vendas (GMV) Inter Shop
Em R$ bilhões



Além do crescimento de GMV, observamos forte crescimento da margem da operação do Inter Shop. O take-rate do 1T22 atingiu 9,6%, crescimento de 3,5 pontos percentuais na comparação com o mesmo período do ano passado. O take-rate líquido das despesas de cashback (net take-rate), também mostrou forte crescimento, para 3,0% no 1T22, +1,9 p.p YoY. Em um trimestre em que o mercado foi impactado pela sazonalidade, a Inter Shop não apenas manteve a performance do 4T21 em GMV, como aumentou a rentabilidade.

Take-rate (%)
Net take-rate (%)



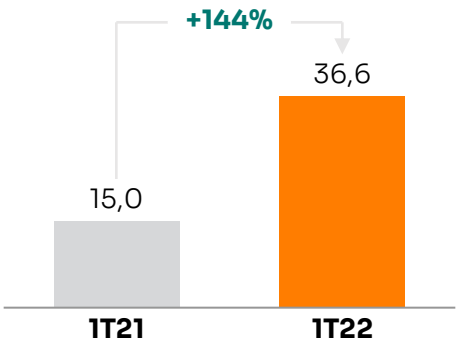
Outros destaques:

- Mais de 650 mil SKUs disponíveis
- Mais de 827 sellers no Super App
- Firmamos parcerias com sellers importantes como Decathlon, Ri Happy e Camicado
- Lançamos uma nova UX na seção Travel
- A campanha de Duo Gourmet + Cartão Black resultou em mais de 36 mil assinaturas

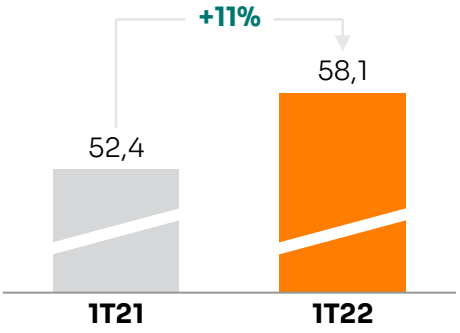
Inter Invest

No 1T22, as receitas da Inter Invest[11] atingiram R$ 37 milhões, crescimento anual de 144%. Atingimos 2 milhões de clientes investidores no 1T22, um avanço de 34% na comparação anual. Destes, mais de 438 mil possuíam ações custodiadas no Inter no 1T22, crescimento anual de 19%.

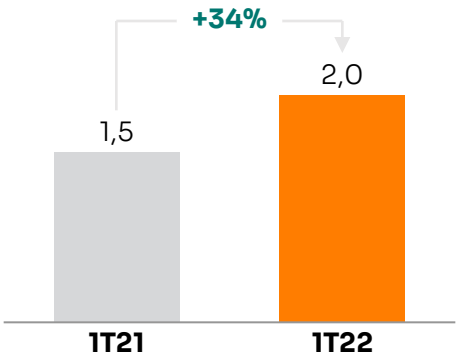
Receitas Inter Invest
Em R$ milhões



Recursos sob custódia e gestão[12]
Em R$ bilhões



Número de investidores
Em milhões



Melhor Plataforma Digital do Brasil
iBest

Plataforma de maior lealdade
FGV / Isto É

Melhor Banco de Investimentos
Estadão Melhores Serviços

Lançamentos no 1T22:

- Home broker internacional, que conta com mais de 54 mil contas
- InvestPro, plano de assinatura que inclui ferramentas de trading, dados, gráficos e benefícios exclusivos
- Investimentos recorrentes em renda fixa
- Portal Inter Invest, com recomendações, análises de empresas e destaques do mercado
- Produtos estruturados

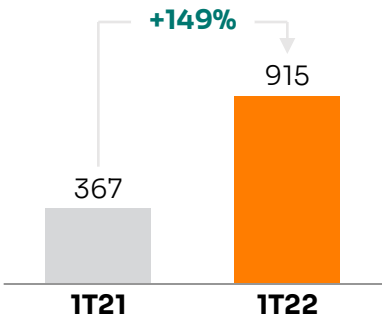
[11] Receitas Inter Invest é o somatório das receitas Inter DTVM e Inter Asset.
[12] Considera depósitos à vista;

Inter Seguros

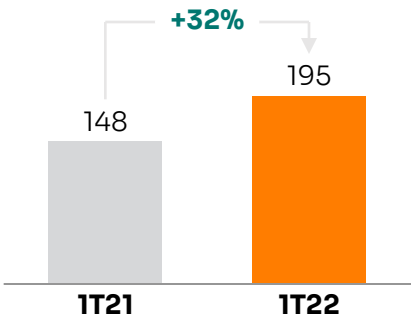
A Inter Seguros encerrou o primeiro trimestre do ano com recordes em suas principais linhas. Somamos 11 trimestres consecutivos de crescimento em receita e base de clientes ativos. Nessa última, crescemos quase 2,5x comparado ao mesmo período do ano passado.

No 1T22 focamos em produtos de maiores tickets e melhor mix de comissão. Com uma base maior de clientes, temos trabalhado com sucesso em inúmeras iniciativas de up e cross selling Observamos melhora na relação prêmio e receita, que se somam aos ganhos decorrentes dos contratos de exclusividade com seguradoras parceiras com Liberty e Sompo.

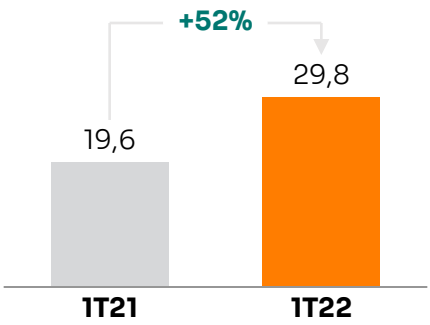
Carteira de segurados[13]
Em mil



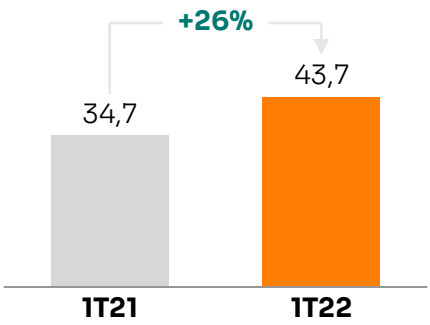
Vendas realizadas
Em mil



Receitas de seguros
Em R$ milhões



Prêmio líquido
Em R$ milhões



A operação da Inter Seguros conta com receitas diversificadas e recorrentes, com fluxo contratado por anos e completamente escalável. Destacamos que a margem EBITDA desse trimestre teve efeitos pontuais e deverá convergir aos patamares históricos nos próximos trimestres.

Resultados	1T22	1T21	ΔYoY
Receitas seguros	29,8	19,6	52,1%
EBITDA	21,6	16,3	32,7%
Margem EBITDA	81,9%	88,4%	-6,6 p.p.

[13] Segurados: clientes ou o objeto do contrato (residência, auto, previdência, consórcios, etc).

Cross Border Services

No 1T22 consolidamos uma nova avenida de negócios: Cross Border Services. Ela abrange os produtos de câmbio, pagamentos e transferências internacionais, conta e cartão emitidos nos EUA – Global Account - e o home broker internacional[14], dando acesso a investimentos ativos negociados em bolsas americanas.

Com a conclusão da aquisição da USEND, em janeiro de 2022, demos início a uma nova jornada, e voltamos nossos esforços para a integrações operacionais e de tecnologia, buscando sinergias do que já foi desenvolvido em nosso Super App, para permitir o crescimento de produtos existentes nos EUA e lançamentos de novos produtos ao longo de 2022.

No 1T22 tivemos os seguintes resultados:

US$200mil
Em remessas

+ 3 mil
Pico de abertura de Global Accounts em um dia

Nos próximos trimestres, a Global Account e cartão de débito nos EUA serão integrados ao Super App Inter, permitindo uma experiência facilitada aos nossos clientes. Com isso, poderemos servir clientes brasileiros e residentes nos EUA com uma experiência única e com oferta crescente de serviços.

[14]Investidores brasileiros com o perfil arrojado podem investir em bolsas americanas via Plataforma Apex, hospedada no Super App.

No 1T22, ampliamos esforços para trazer a estratégia ESG para as avenidas de negócio, respaldada pela nossa materialidade.

Dentre os destaques do 1T22, ressaltamos a manutenção das units BIDI11 no Índice de Carbono Eficiente (ICO2), recalibrado em janeiro.

Inter Diverso

No 1T22, avançamos na agenda de diversidade do Inter. Mais de 500 colaboradores realizaram o treinamento virtual de Vieses Inconscientes, que trouxemos para o Inter Academy, nossa plataforma de universidade corporativa. Além disso, realizamos lives sobre equidade de gênero, em parceria com a instituição Pro Mujer, e fortalecemos o processo de conscientização através de comunicações sobre letramento. Essas ações impulsionaram o programa Inter Diverso e intensificaram a cultura de diversidade e inclusão no Inter.

Responsabilidade Social

Nossa agenda de Responsabilidade Social está cada vez mais forte. Reconhecer quem faz parte dessa construção é uma das nossas premissas.

Por isso, no início de 2022 reconhecemos os voluntários mais participativos, que disponibilizaram tempo e esforço em ações sociais e, juntos, impactaram cerca de 13,6 mil pessoas em situação de vulnerabilidade socioeconômica.

Compromissos de Governança Corporativa

Avaliação Anual do Conselho de Administração e do Comitê de Auditoria do Inter

No 1T22, implementamos um sistema de avaliação anual do Conselho de Administração e do Comitê de Auditoria do Inter. Foram realizadas avaliações individuais por cada membro dos Conselhos referentes ao ano de 2021. O objetivo de tais avaliações é assegurar que o Conselho de Administração e o Comitê de Auditoria atuem com foco no desenvolvimento estratégico do Inter e de suas subsidiárias e orientem a adequada gestão dos riscos envolvidos no desenvolvimento das atividades do grupo.

Foram avaliadas a atuação dos órgãos colegiados como um todo, dos membros individualmente, da secretaria de governança e das demais equipes do Inter envolvidas na preparação de materiais e no suporte necessário para as atividades desses órgãos.

Advisory Board

Neste trimestre foi instituido o Advisory Board do Inter. Composto por uma equipe diversificada de profissionais internacionais, ele tem o objetivo de fortalecer nossas capacidades em diversos temas como a internacionalização, marketing, relações públicas, riscos e drivers de crescimento.

O Advisory Board é composto pelo João Vitor Menin, CEO do Inter, Rafaela Vitória, Economista Chefe e Diretora de Research, e pelos assessores (i) Michel Combes, atual CEO do Softbank Group International; (ii) Todd Chapman, atuou por mais de 30 anos como diplomata dos Estados Unidos; (iii) Beatriz Perez, consultora especializada em desenvolvimento organizacional.

Balanço patrimonial consolidado

(R$ Mil)

Ativo	1T21	4T21	1T22
Disponibilidades	347.158	464.853	730.309
Intrumentos Financeiros	19.990.306	34.644.204	35.350.238
Aplicações interfinanceiras de liquidez imediata	1.083.155	1.765.242	1.880.794
Títulos e valores mobiliários	6.572.709	12.759.290	12.336.954
Relações interfinanceiras	1.746.884	2.720.395	2.729.569
Relações interdependeñcias	46	1.279	1
Carteira de crédito	10.020.074	16.785.083	17.653.931
Operações de Crédito	7.337.095	11.149.717	11.721.138
Outros créditos com características de concessão de crédito	2.937.290	6.164.898	6.614.203
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(254.311)	(529.532)	(681.410)
Outros ativos financeiros	548.835	525.967	738.580
Instrumentos Financeiros Derivativos	18.603	86.948	10.409
Crédito tributários	258.442	524.210	610.066
Investimentos	91.163	77.901	79.172
Imobilizado de uso	32.292	36.150	42.980
Intangíveis	303.420	421.156	1.306.741
Outros ativos	224.760	313.532	365.884
Ativo total	21.247.541	36.482.005	38.485.390

Passivo	1T21	4T21	1T22
Passivos financeiros	17.944.471	27.897.520	29.950.419
Depósitos	13.364.906	18.213.184	18.878.677
Depósitos à vista	7.041.733	9.932.959	9.635.118
Depósitos poupança	935.359	1.230.039	1.215.061
Depósitos a prazo	5.387.814	6.922.061	7.889.929
Captações no mercado aberto	164.877	1.317.844	1.239.141
Recursos de aceites e emissão de títulos	1.704.893	3.572.093	4.280.956
Relações interfinanceiras	1.746.884	2.720.395	2.729.569
Relações interdependências	11.478	18.528	23.518
Obrigações por empréstimos e repasses	26.909	25.071	33.001
Instrumentos financeiros derivativos	18.603	86.948	10.409
Outros Passivos Financeiros	579.235	807.287	903.262
Provisões	21.258	21.682	22.024
Patrimônio líquido	3.281.812	8.562.803	8.512.947
Passivo total	21.247.541	36.482.005	38.485.390

Demonstração do resultado consolidado

(R$ Mil)

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO	1T21	4T21	1T22
Receitas da intermediação financeira	**361.776**	**808.401**	**881.307**
Operações de crédito	285.193	472.740	485.016
Resultado de operações com títulos e valores mobiliários	87.556	316.517	344.942
Resultado com aplicações interfinanceiras	6.420	18.242	26.053
Resultado com instrumentos financeiros derivativos	(20.251)	(176)	16.469
Resultado das operações de câmbio	2.859	1.078	8.827
Despesas da intermediação financeira	**(56.155)**	**(248.345)**	**(336.768)**
Resultado bruto da interm. financeira	**305.622**	**560.056**	**544.539**
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	**(94.797)**	**(144.691)**	**(243.963)**
Outras receitas (despesas) operacionais	**(209.699)**	**(354.372)**	**(344.147)**
Receitas de prestação de serviços	139.382	269.461	288.017
Despesas de pessoal	(81.861)	(147.025)	(145.121)
Outras despesas administrativas	(203.256)	(322.805)	(320.214)
Despesas tributárias	(27.615)	(48.309)	(56.406)
Resultado de participações em coligadas e controladas	-	(7.203)	(5.572)
Outras receitas operacionais	40.649	61.769	69.467
Outras despesas operacionais	(76.999)	(160.260)	(174.318)
Resultado operacional	**1.124**	**60.992**	**(43.571)**
Outras receitas e despesas	**4.098**	**(73.818)**	**44.580**
Resultado antes da tributação sobre o lucro e participações	**5.221**	**(12.826)**	**1.009**
Imposto de renda e contribuição social corrente	(20.316)	(18.123)	(33.213)
Ativo fiscal diferido	35.932	37.320	59.674
Resultado Líquido Contábil	**20.837**	**6.371**	**27.470**

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 o engajamento cresce a cada dia.

Avaliação do App	4.4 na Google Play Store 4.8 na App Store	Nº de acessos App e IB	500 milhões de acessos em março de 2022
Fãs nas redes sociais	Mais de 4,1 milhões de seguidores nas redes sociais	Net Promoter Score (NPS)	83 em março de 2022

Engajamento

No 1T22, chegamos a 9,9 milhões de clientes ativos no trimestre.

Período de início de relacionamento com o Inter

Clientes Ativos	1T20	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21	1T22
1T20	36,7%	53,0%	56,6%	57,8%	58,1%	58,4%	58,2%	58,2%	59,6%
2T20		45,6%	62,0%	62,4%	62,4%	62,7%	62,4%	62,2%	63,3%
3T20			48,0%	61,7%	61,9%	62,5%	62,3%	62,2%	63,2%
4T20				37,4%	52,9%	54,3%	54,7%	54,8%	55,6%
1T21					40,8%	52,5%	52,6%	52,8%	53,4%
2T21						41,4%	51,1%	51,1%	51,6%
3T21							39,5%	48,6%	48,6%
4T21								36,8%	44,3%
1T22									38,3%

Indicadores Financeiros

NPL > 90 dias	1T22	4T21	ΔQoQ	1T21	ΔYoY
Imobiliário	2,43%	2,24%	0,2 p.p.	2,76%	-0,3 p.p.
Empresas	0,21%	0,31%	-0,1 p.p.	0,05%	0,2 p.p.
Consignado	2,87%	2,65%	0,2 p.p.	2,93%	-0,1 p.p.
Rural	0,00%	0,00%	0,0 p.p.	0,00%	0,0 p.p.
Cartão de crédito	6,59%	5,18%	1,4 p.p.	4,26%	2,3 p.p.
Total	3,30%	2,79%	0,5 p.p.	2,59%	0,7 p.p.

Índice de Cobertura	1T22	4T21	ΔQoQ	1T21	ΔYoY
Imobiliário	50,57%	47,24%	3,3 p.p.	44,79%	5,8 p.p.
Empresas	237,28%	191,06%	46,2 p.p.	759,84%	-522,6 p.p.
Consignado	73,32%	75,79%	-2,5 p.p.	76,58%	-3,3 p.p.
Rural	0,00%	0,00%	0,0 p.p.	0,00%	0,0 p.p.
Cartão de crédito	109,27%	116,07%	-6,8 p.p.	130,40%	-21,1 p.p.
Total	92,54%	95,14%	-2,6 p.p.	86,33%	6,2 p.p.

Loan-to-Value (LTV) - Crédito Imobiliário	1T22	4T21	ΔQoQ	1T21	ΔYoY
Financiamento Imobiliário	50,57%	51,18%	-0,6 p.p.	51,25%	-0,7 p.p.
Home Equity	33,29%	35,19%	-1,9 p.p.	32,64%	0,6 p.p.
Total	47,21%	47,76%	-0,6 p.p.	46,51%	0,7 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":

Alocação gerencial das receitas de serviços | 1T22

DRE	Conta digital e outras	Floating	Cartões	Inter Invest	Inter Shop	Inter Seguros	Acessórias de crédito	
Outras receitas operacionais (nota 25)	26,8	-	26,8	5,6	3,6	9,2	2,3	
Receita da intermediação financeira (notas 6, 7, 8, 10)	0,1	143,0	-	10,1	4,6	2,0	-	
Receita de prestação de serviço (nota 22)	12,8	-	127,0	20,9	92,9	18,6	15,8	Total
Receita de serviços ampliada	**39,8**	**143,0**	**153,8**	**36,6**	**101,0**	**29,8**	**18,1**	522,0

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 deposito 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.

[16] 100% TIER I

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 ativo (ARPAC):
A receita média por cliente é calculada através da soma entre as receitas médias por cliente ativo de crédito e de serviços.

ARPAC crédito = [(NII ajustado do trimestre)*4] ÷ número de clientes ativos
+
ARPAC serviços = [(Receita de serviços ampliada do trimestre)*4] ÷ número de clientes ativos

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.

Margem Financeira Líquida (NIM):
É uma medida de rentabilidade obtida através 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:

$$\frac{\begin{array}{c}Despesas\ de\ Pessoal + Outras\ Despesas\ Administrativas + \\ Outras\ Despesas\ Operacionais + Despesas\ trbutárias \\ + receitas\ consideradas\ como\ descontos\end{array}}{Receitas\ de\ Serviço + \ Outras\ Receitas\ Operacionais + Receita\ da\ intermediação\ financeira\ - receitas\ consideradas\ como\ descontos}$$

Recursos sob custódia e gestão (AuC):
AuC 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 - divididas pelo número de contas abertas no período.

Custo de Servir por cliente (CTS):
CTS = {[(Despesas administrativas + despesas de pessoal + outras despesas operacionais – despesas de cashback) – (CAC * número de abertura de conta)] *4 } ÷ número de contas digitais.

Volume transacionado no Marketplace (GMV):
Considera o volume transacionado em compras realizadas por meio do shopping, nos modelos afiliados e end-to-end, bem como recargas, gift cards e demais produtos comercializados na Inter Shop.

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 = Soma (Resultado líquido dos últimos 4 trimestres) / Média (Patrimônio líquido dos últimos 5 trimestres).

Retorno sobre ativo médio (ROAA):
ROAA = Soma (Resultado líquido dos últimos 4 trimestres) / Média (Ativo total dos últimos 5 trimestres).

DISCLAIMER

Este relatório pode conter considerações futuras referentes ao Inter, informações sobre sinergias esperadas, 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 reais da empresa sejam materialmente diferentes daqueles projetados e discutidos aqui. Estas declarações não são garantias de desempenho futuro. Esses riscos e incertezas incluem, mas não se limitam, a nossa capacidade de avaliar as sinergias projetadas e o cronograma projetado para o seu aproveitamento, além de fatores econômicos, competitivos, governamentais, regulatórios e tecnológicos que afetam o Inter, mercados, produtos e preços, além de 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 nos Relatórios Gerenciais trimestrais do Inter.

As declarações contidas neste relatório que não são fatos ou informações históricas podem ser declarações prospectivas nos termos do Private Securities Litigation Reform Act of 1995, dos Estados Unidos da América. Estas declarações prospectivas podem, dentre outras coisas, incluir declarações relativas a expectativas, planos, intenções, futura condição financeira ou de desempenho do Inter. Em alguns casos, termos como "estimam", "projetam", "preveem", "planejam", "acreditam", "podem", "esperam", "expectativa", "antecipam", "pretendem", "planejado", "potencial", "poderiam", "irão" e outros 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 dos atuais e dos esperados e não devem ser consideradas projeções.

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 que podem estar relacionados com questões de qualidade dos dados ou premissas utilizadas para a construção da métrica de medição. Além disso, continuamente, buscamos aprimorar as estimativas relacionadas à 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 dessas métricas, 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.