

inter&co

Release de Resultados

Fev 2026

4T2025



Destques 4T25

1,1^{mm} novos clientes ativos¹

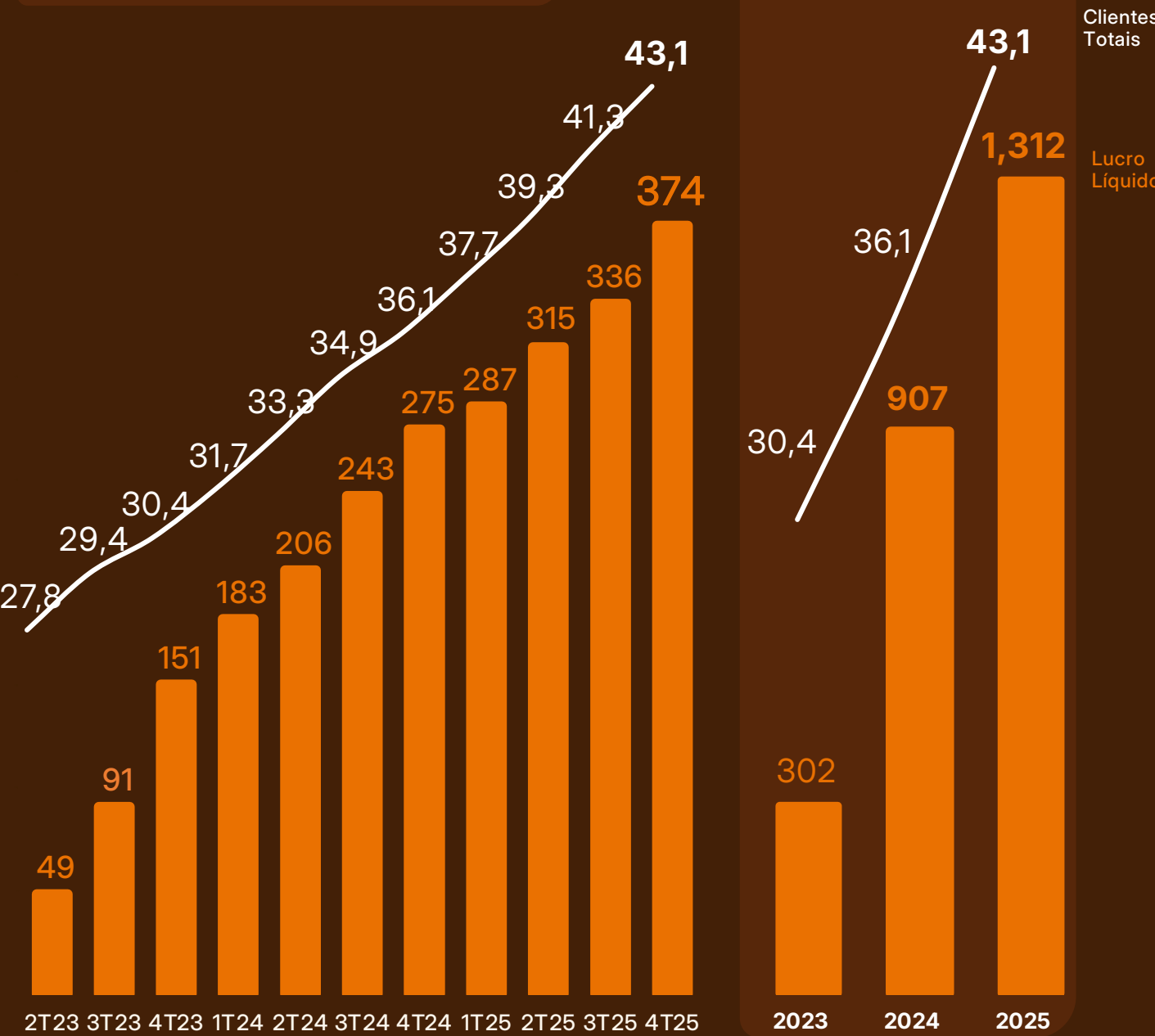
45,5% índice de eficiência

+36% YoY carteira de crédito²

R\$1,8^{tn} TPV anualizado

R\$374^{mm} lucro líquido

15,1% ROE



Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. Nota 1: Cliente com receita ou uso de produtos nos últimos três meses. Nota 2: Empréstimos e adiantamentos a clientes, brutos de despesas com provisão.

CEO Letter

Do CEO Global João Vitor Menin

Tivemos mais um ano marcante em crescimento, enquanto continuamos a construir nossa plataforma para o futuro. Ao longo de 2025, entregamos resultados excepcionais e lançamos soluções inovadoras que simplificam e melhoram a vida de nossos clientes. Essas conquistas refletem nosso foco em inovação, disciplina na execução e nosso compromisso com o crescimento sustentável a longo prazo.

Nossa carteira de crédito cresceu impressionantes 36% em relação ao ano anterior, três vezes mais que o mercado brasileiro. Esse resultado foi impulsionado por diversos produtos, incluindo consignado, financiamento imobiliário e cartão de crédito. Nosso Crédito Consignado Privado, lançado em março, já alcançou 500 mil clientes, um produto totalmente digital e escalável. Seu rápido sucesso reflete nosso compromisso com a inovação e nossa capacidade de oferecer soluções sustentáveis e centradas no cliente.

2025 foi mais um ano transformador para o Inter. Expandimos nossa plataforma com novos lançamentos incluindo o Forum, um espaço de mídia social para investimentos e ofertas de produtos, com 18 milhões de usuários engajados diariamente; Meu Porquinho por objetivo, que auxilia 1,5 milhão de usuários a atingir suas metas financeiras, reforçando nosso DNA centrado no cliente; e Meu Crédito, uma ferramenta de educação financeira lançada em dezembro, e já acessada por 3 milhões de usuários.

Por meio dessas inovações, continuamos a melhorar a experiência dos usuários e fortalecer nossa marca. Cada interação com nossos clientes constrói confiança e solidifica ainda mais o Inter como líder em serviços financeiros digitais.

Nossa expansão global também alcançou marco importante. Com a aprovação da licença bancária nos EUA, esperamos reduzir custos operacionais, melhorar a eficiência de captação e expandir a oferta de produtos em diferentes regiões.

Nossa disciplina na execução se traduziu em sólidos resultados, incluindo lucro líquido de R\$374 milhões no 4T25, ROE anualizado de 15%. Mantivemos estabilidade nos indicadores de crédito, apesar da volatilidade macro, apoiados em práticas aprimoradas de concessão de crédito e cobrança.

Nada disso seria possível sem nosso experiente time alinhado com nossa cultura inovadora. Em 2025, fortalecemos nossa liderança com novos talentos e o novo framework DAC (Direção, Alinhamento e Comprometimento), que guiou uma governança sólida e promoveu colaboração eficaz. Tenho imenso orgulho da inovação, dedicação e execução da equipe.



João Vitor Menin
CEO Global Inter&Co

À medida que entramos em 2026, estou otimista com as oportunidades à frente. Com 43 milhões de clientes, avanços contínuos em IA e um foco permanente no crescimento e escalabilidade, estamos posicionados para alcançar mais um ano de progresso excepcional.

Obrigado pela confiança e pelo apoio. Juntos, estamos moldando o futuro dos serviços financeiros digitais.

Atualização da Estratégia

Crescimento & Inovação

- Adicionamos 4,4 milhão de novos clientes ativos no ano
- Licença bancária nos EUA trará eficiência aos produtos globais

Ativação & Engajamento

- Taxa de ativação de 58%, com 22 milhões de logins por dia
- TPV anualizado de R\$ 1,8 trilhão, com market share de Pix de 8,5%

Crédito & Funding

- Crescimento da carteira de crédito em 36% YoY, 3x o mercado
- Funding alcançou R\$73 bilhões, +32% YoY

NIM & Serviços

- Receita líquida cresceu 30% YoY, impulsionada por crédito
- NIM continuou apresentando melhora, +83 bps YoY

Lucro Líquido & ROE

- Lucro líquido recorde de R\$ 1,3 bi em 2025 (+45% YoY) e R\$ 374 mi no 4T25
- ROE superou a marca de 15% no 4Q25

Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados.

Destaques do Trimestre

	4T25	3T25	4T24	Variação %	
				ΔQoQ	ΔYoY
Unit Economics					
Número de Clientes milhões	43,1	41,3	36,1	+4,4%	+19,2%
Clientes Ativos milhões	25,0	23,9	20,6	+4,4%	+21,5%
ARPAC Bruto R\$	58,5	56,8	49,3	+3,0%	+18,8%
CTS R\$	13,8	13,1	14,0	+5,9%	-1,1%
Demonstração de Resultado					
Receita Bruta Total R\$ milhões	4.294	3.977	2.963	+8,0%	+44,9%
Receita Líquida R\$ milhões	2.398	2.162	1.844	+10,9%	+30,0%
EBT R\$ milhões	465	418	340	+11,3%	+36,7%
Lucro Líquido R\$ milhões	402	356	295	+13,0%	+36,4%
Lucro Líquido Excl. Minoritários R\$ milhões	374	336	275	+11,3%	+36,0%
Balanço Patrimonial e Capital					
Funding R\$ bilhões	72,9	67,9	55,1	+7,3%	+32,4%
Patrimônio Líquido R\$ bilhões	10,4	9,8	9,1	+6,0%	+14,6%
Índice de Basileia %	14,4%	14,6%	15,2%	-0,2 p.p.	-0,8 p.p.
KPIs de Volume					
TPV de Cartões + PIX R\$ bilhões	462	412	364	+12,1%	+26,8%
GMV R\$ milhões	1.494	1.402	1.469	+6,5%	+1,7%
AuC R\$ bilhões	180	170	141	+5,7%	+27,2%
Indicadores de Crédito					
NPL > 90 dias	4,7%	4,5%	4,9%	+0,2 p.p.	-0,2 p.p.
NPL 15- 90 dias	4,0%	4,1%	4,%	-0,0 p.p.	+0,0 p.p.
Índice de Cobertura %	141%	146%	136%	-4,9 p.p.	+5,2 p.p.
KPIs de Performance					
NIM 2.0 - Carteira Remunerada %	9,6%	9,3%	8,7%	+0,3 p.p.	+0,8 p.p.
NIM 2.0 Ajustada ao Risco %	5,9%	5,6%	5,3%	+0,3 p.p.	+0,6 p.p.
Custo de Funding % do CDI	65,6%	68,2%	64,2%	-2,6 p.p.	+1,4 p.p.
Fee Income Ratio %	24,1%	25,%	31,8%	-0,8 p.p.	-7,7 p.p.
Índice de Eficiência %	45.5%	45.2%	48.4%	+0,4 p.p.	-3,4 p.p.
ROE %	15,9%	14,8%	13,2%	+1,1 p.p.	+2,8 p.p.
ROE Excl. Minoritários %	15,1%	14,2%	12,5%	+0,9 p.p.	+2,6 p.p.

Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados.



Crescimento de Clientes & Engajamento

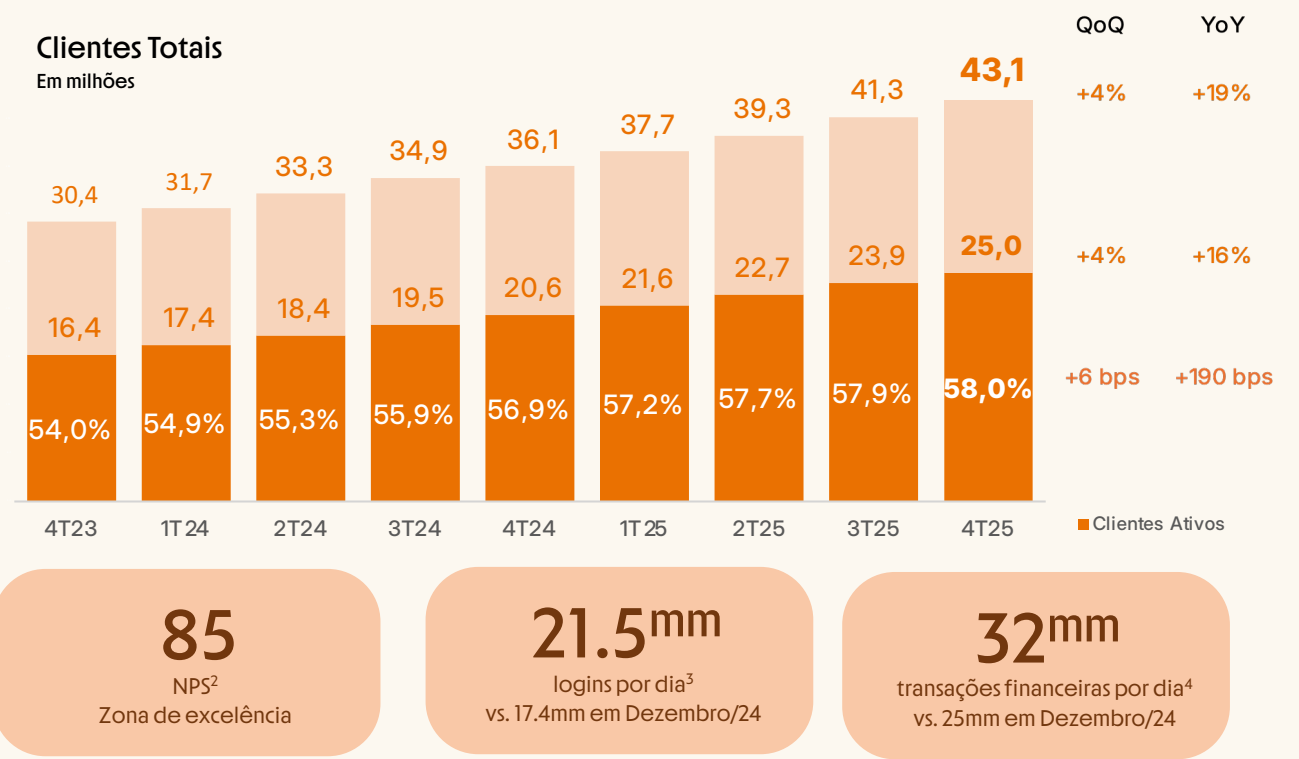
Em 2025, adicionamos um número recorde de 4,4 milhões de novos clientes ativos, ultrapassando a marca de mais de 1 milhão por trimestre com consistência. Atingimos um total de 25 milhões de usuários ativos ao final do ano e a taxa de ativação avançou para 58%, um aumento de aproximadamente 200 bps em 12 meses. Esse crescimento evidencia melhorias no nosso processo de onboarding e uma jornada de ativação de clientes mais eficiente, acelerando o payback do CAC.

A crescente atividade dos clientes na nossa plataforma também se reflete nos volumes de transações, com 32 milhões de operações financeiras processadas diariamente, frente a 25 milhões em dezembro de 2024. Esses números reforçam a confiança que nossos clientes no Inter para atender às suas necessidades financeiras do dia a dia, fortalecendo ainda mais sua confiança em nosso ecossistema.

Nossa infraestrutura tecnológica robusta suporta perfeitamente esses milhões de transações, promovendo um alto engajamento em nossa plataforma. No 4T25, alcançamos uma média de 21,5 milhões de logins diários, um aumento expressivo em relação aos 17,4 milhões do mesmo período em 2024, demonstrando ainda mais a crescente conexão entre o Inter e nossos clientes.

Nossa capacidade de oferecer uma experiência superior ao cliente também é demonstrada pelo nosso Net Promoter Score (NPS) líder de mercado, de 85, que reflete tanto a satisfação quanto a fidelidade da nossa base de clientes. O Inter alcançou a maior taxa de crescimento de clientes entre as instituições financeiras em 2025, com um aumento de 19,5% YoY¹, atestando nossa atratividade mesmo em um mercado maduro e penetrado.

Nossos clientes PJ também apresentaram forte crescimento de 19% YoY, representando 6% da nossa base total de clientes. Com taxa de ativação de 80%, alto uso transacional e volume de depósitos, esse segmento apresenta oportunidades significativas de venda cruzada, particularmente em crédito de capital de giro garantido e nos serviços de aquisição Inter Pag.

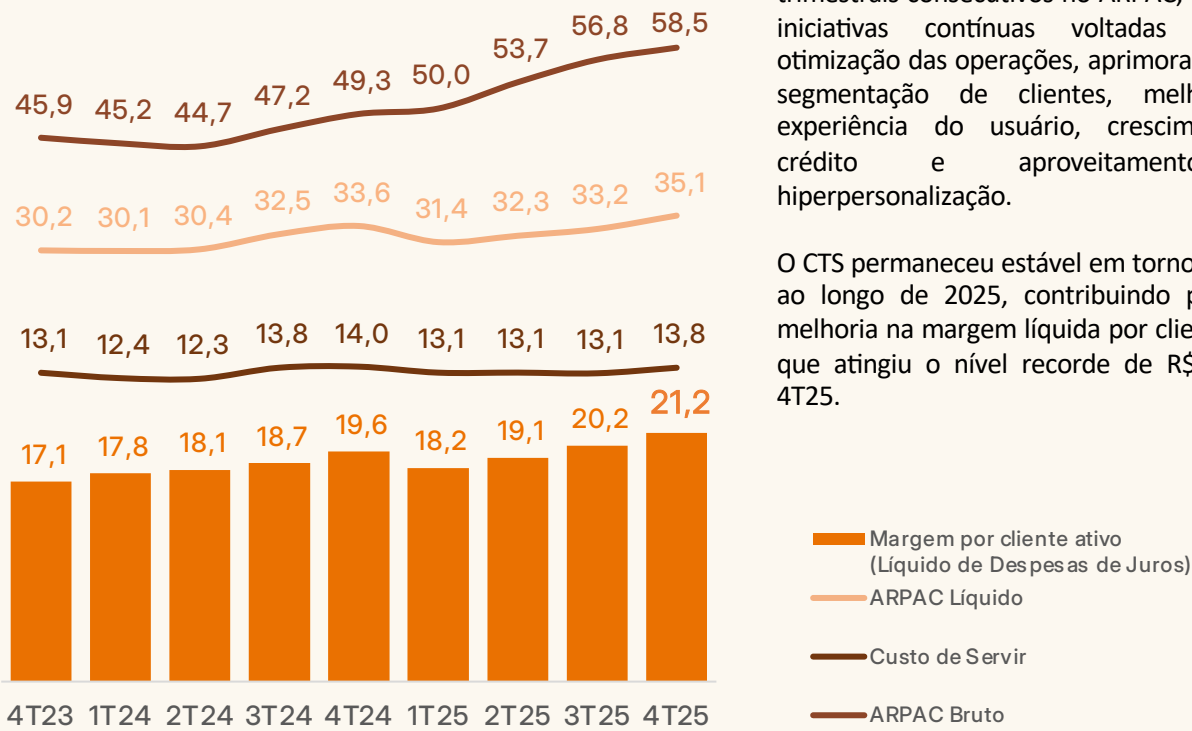


Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. **Nota 1:** Fonte: Banco Central do Brasil. Considerando instituições financeiras com mais de 20 milhões de clientes CCS e SCR até Dezembro/2025. **Nota 2:** Dezembro/2025. **Nota 3:** O volume de logins usado neste cálculo foi baseado na média diária de logins totais em Dezembro/2025 e Dezembro/2024 **Nota 4:** Dezembro/25.



Monetização de Clientes

Evolução do ARPAC e CTS
Em R\$, mensal



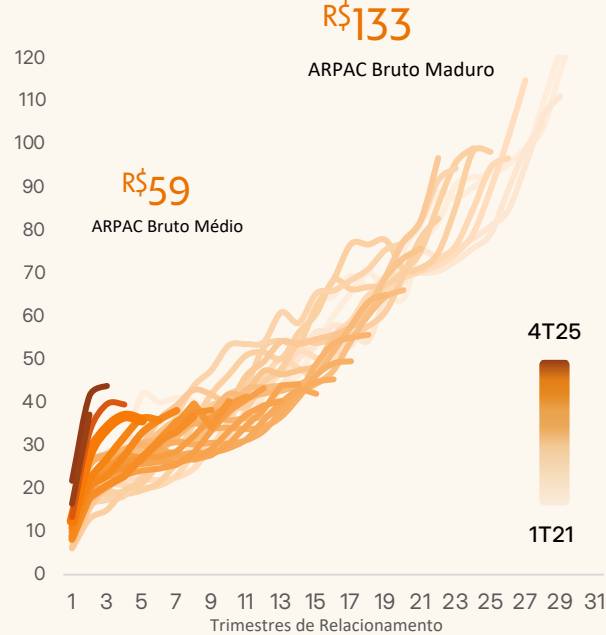
O ARPAC líquido atingiu recorde de R\$35,1 no 4T25, impulsionado pelo crescimento das receitas de crédito e de intercâmbio, parcialmente compensado pela aceleração do crescimento da base de clientes.

Ao longo do ano, registramos aumentos trimestrais consecutivos no ARPAC, refletindo iniciativas contínuas voltadas para a otimização das operações, aprimoramento da segmentação de clientes, melhoria da experiência do usuário, crescimento do crédito e aproveitamento da hiperpersonalização.

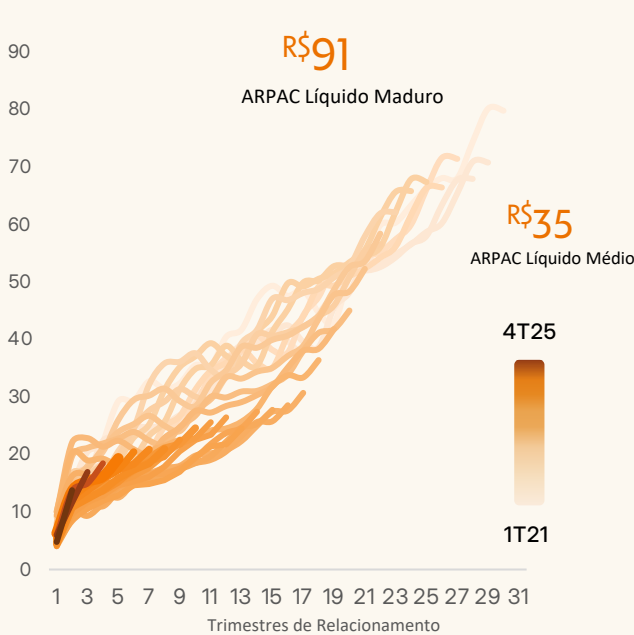
O CTS permaneceu estável em torno de R\$ 13 ao longo de 2025, contribuindo para uma melhoria na margem líquida por cliente ativo, que atingiu o nível recorde de R\$ 21,2 no 4T25.

Com a melhoria na ativação e no engajamento, nossa análise de safras destaca um crescimento acelerado da receita tanto entre clientes novos quanto antigos. As safras maduras superaram R\$133 em ARPAC bruto, demonstrando a solidez, resiliência e o valor do relacionamento de longo prazo com nossos clientes.

ARPAC Bruto por Safra
Em R\$, mensal



ARPAC Líquido por Safra
Em R\$, mensal



Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados.



Carteira de Crédito

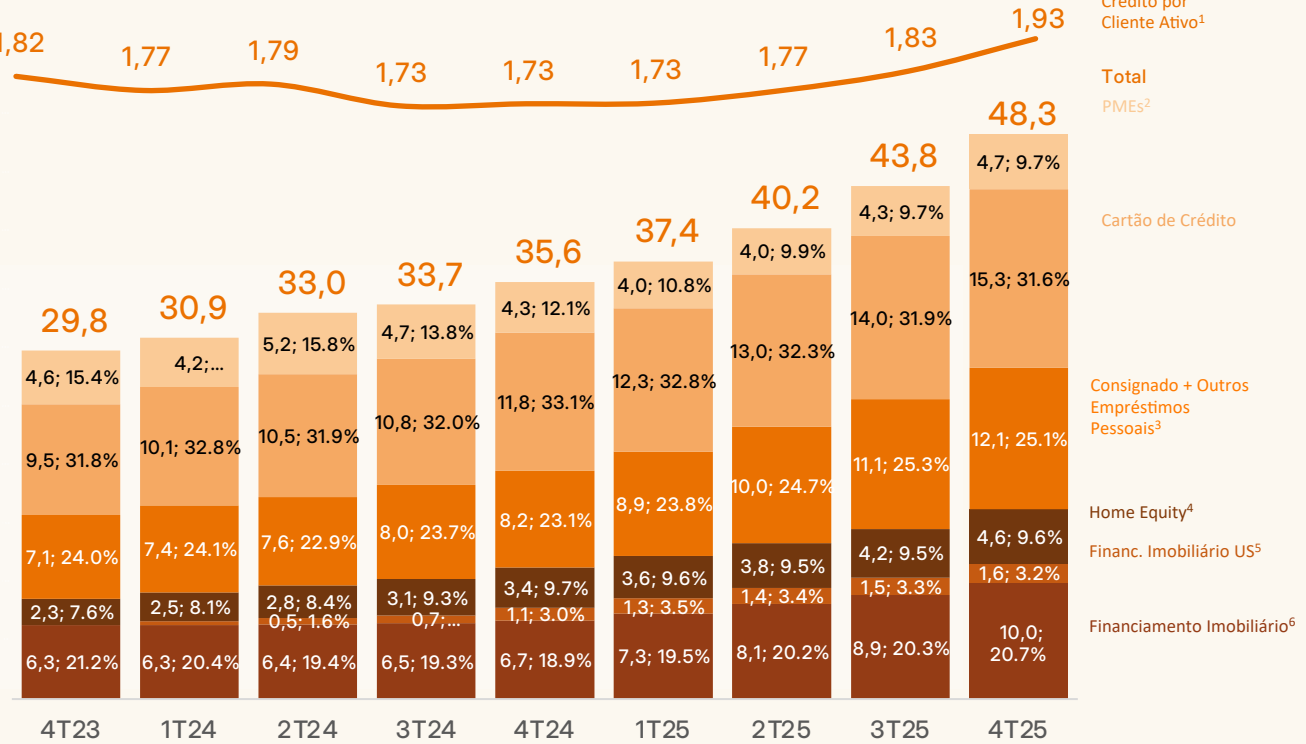
Em 2025, nossa carteira de crédito cresceu 36% em relação ao ano anterior, impulsionada por ganhos consistentes de participação de mercado em segmentos-chave.

Destaques incluem o Consignado Privado, que atingiu R\$ 1,9 bilhão com um modelo digital altamente escalável, de baixo custo e colateralizado, e o financiamento imobiliário, que expandiu 48% em relação ao ano anterior, chegando a R\$ 10 bilhões, consolidando nossa posição no financiamento habitacional no Brasil. A carteira de cartão de crédito também cresceu 29%, apoiada por modelos de originação aprimorados, nova segmentação e foco na melhoria da rentabilidade.

O crescimento diversificado do nosso portfólio reflete o sucesso da estratégia em oferecer soluções de crédito personalizadas e escaláveis, reduzindo o risco e ampliando as oportunidades de mercado.

Carteira de Crédito & Crédito por Cliente Ativo

Em R\$ bilhões



R\$ milhões

	4T25		3T25	4T24	Variação %	
					ΔQoQ	ΔYoY
Carteira de Crédito Bruta						
Imobiliário	16.195		14.524	11.250	+11,5%	+44,0%
Home Equity	4.647		4.156	3.444	+11,8%	+34,9%
Financiamento Imobiliário US	1.568		1.463	1.080	+7,2%	+45,2%
Financiamento Imobiliário	9.980		8.905	7.805	+12,1%	+48,4%
Pessoal	12.114		11.071	8.237	+9,4%	+47,1%
Empresas	4.294		3.917	3.969	+9,6%	+8,2%
Cartão de Crédito	15.262		13.967	11.800	+9,3%	+29,3%
Rural	387		339	341	+14,1%	+13,5%
Total	48.251		43.818	35.596	+10,1%	+35,6%

Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. Nota 1: Carteira bruta total de crédito dividida pelo total de clientes ativos. Nota 2: PMEs incluem Rural. Nota 3: Consignado + Pessoal inclui empréstimos com desconto em folha, cheque especial, renegociações de cartão de crédito e outros empréstimos, excluindo FGTS. Nota 4: Home Equity inclui tanto a carteira de empresas quanto de pessoas físicas. Nota 5: Empréstimos imobiliários no mercado dos EUA. Nota 6: Excluindo Home Equity e empréstimos imobiliários nos EUA.



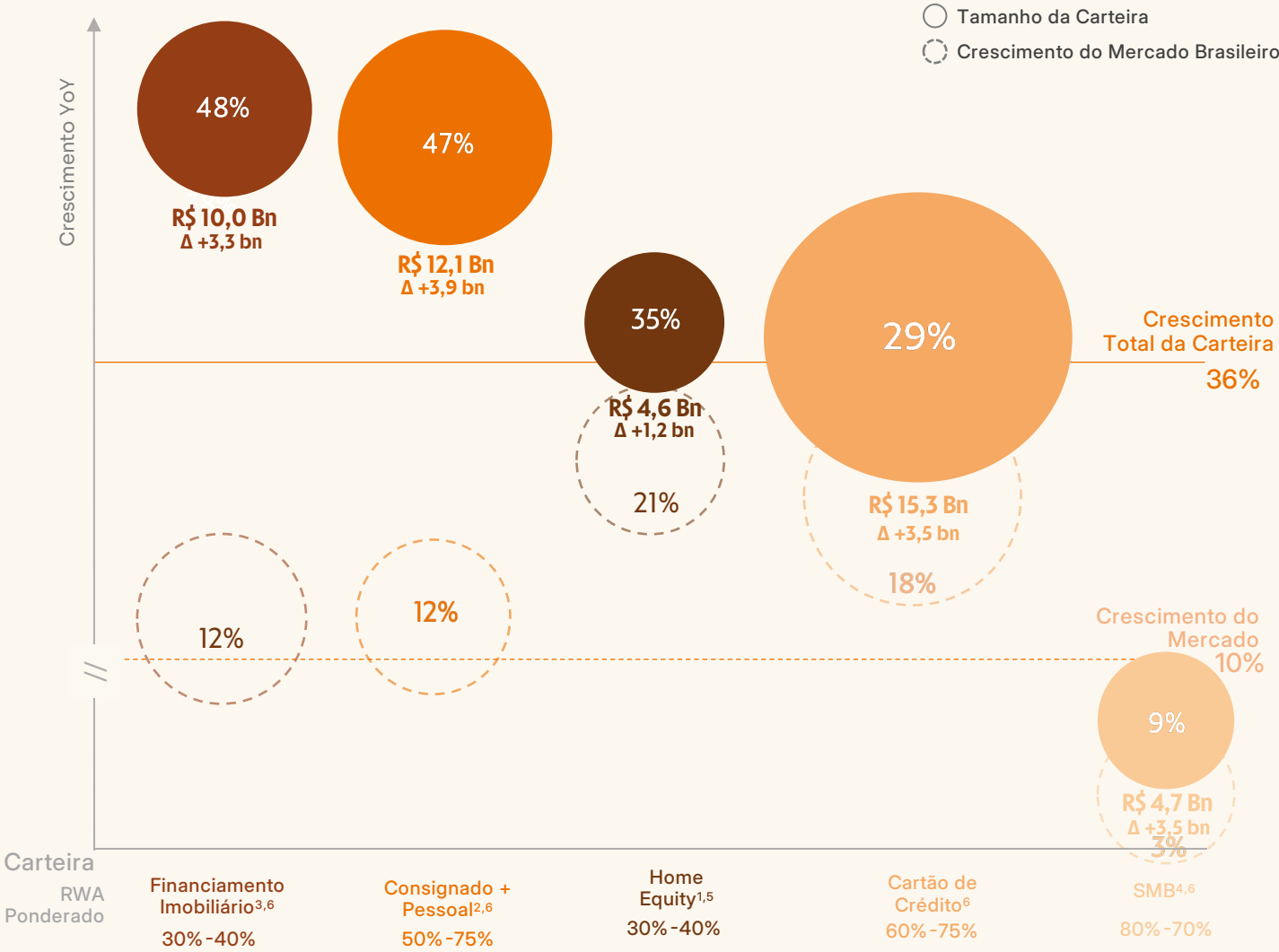
Carteira de Crédito

O crescimento da nossa carteira de crédito superou significativamente a taxa de expansão anual de 10% do mercado brasileiro¹, demonstrando nossa capacidade de capitalizar as oportunidades de mercado.

Estamos em processo ativo de construção da carteira de Consignado Privado, um produto com significativo potencial para alcançar alta participação de mercado. Os cartões de crédito registraram crescimento anual de 29%, também superando as tendências de mercado, graças ao aprimoramento da segmentação de clientes e à implementação de estratégias para melhorar a qualidade e a rentabilidade da carteira. Os financiamentos imobiliários e os empréstimos com garantia de imóvel também apresentaram forte desempenho, com crescimento de 48% e 35%, respectivamente, devido à melhoria da competitividade dos preços após a redução dos subsídios dos bancos estatais.

Esses resultados reforçam a nossa capacidade de alinhar nossa atuação às tendências de mercado, ao mesmo tempo em que expandimos estrategicamente nossas ofertas e ganhamos participação em segmentos-chave de crédito.

4T25 Crescimento e Saldo da Carteira de Crédito Bruta
Em % YoY e em R\$ bilhões



Nota: As definições estão na seção Glossário deste Release de Resultados. **Nota 1:** O Home Equity inclui a carteira empresarial e a de pessoas físicas. **Nota 2:** Pessoa Física inclui empréstimos consignados, cheque especial, renegociações de cartão de crédito e outros empréstimos. **Nota 3:** Exclui Home Equity. **Nota 4:** Inclui empréstimos do Agronegócio. **Nota 5:** Dados de mercado da ABECIP, Home Equity PF. **Nota 6:** Dados do Banco Central do Brasil.



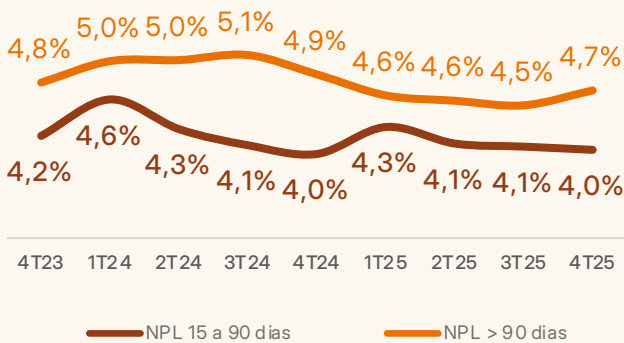
NPLs

Os indicadores de qualidade por produto no 4T25 permaneceram estáveis em geral. O índice de inadimplência (NPL) acima de 90 dias e a formação de NPL tiveram leve alta no trimestre, refletindo o crescimento da nossa carteira de Consignado Privado, que ainda está em seus estágios iniciais e começa a impactar os indicadores de qualidade dos ativos, devido ao custo de risco esperado ser maior que o da média da carteira.

O caráter colateralizado, as taxas adequadas e o modelo escalável deste portfólio dão confiança em sua contribuição de longo prazo para rentabilidade geral da carteira.

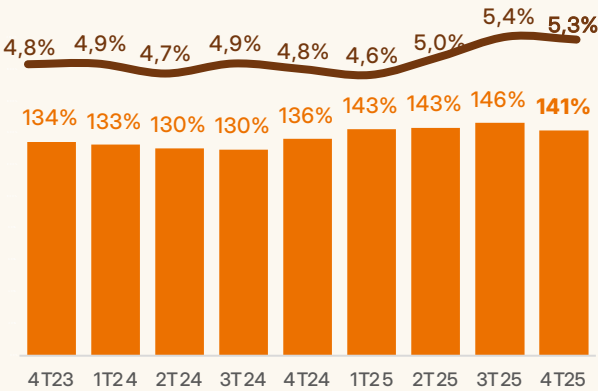
NPLs¹

Em %



Custo de Risco³ & Índice de Cobertura⁴

Em %



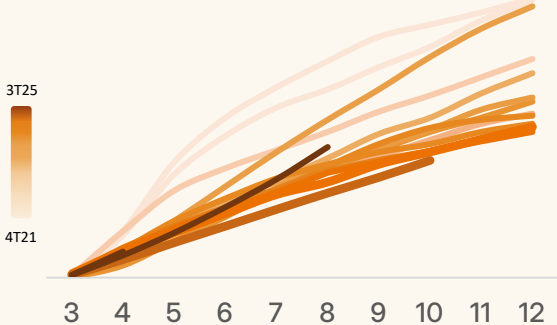
Formação de NPL e Estágio 3

Em %



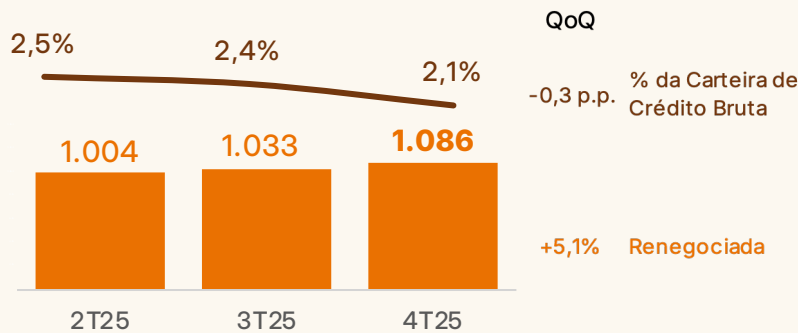
NPL > 90 de Cartão de Crédito por Safra²

Em %



Carteira Renegociada

Em R\$ milhões e em %



As renegociações ficaram estáveis no 4T25, refletindo nossa diversificada composição de portfólio.

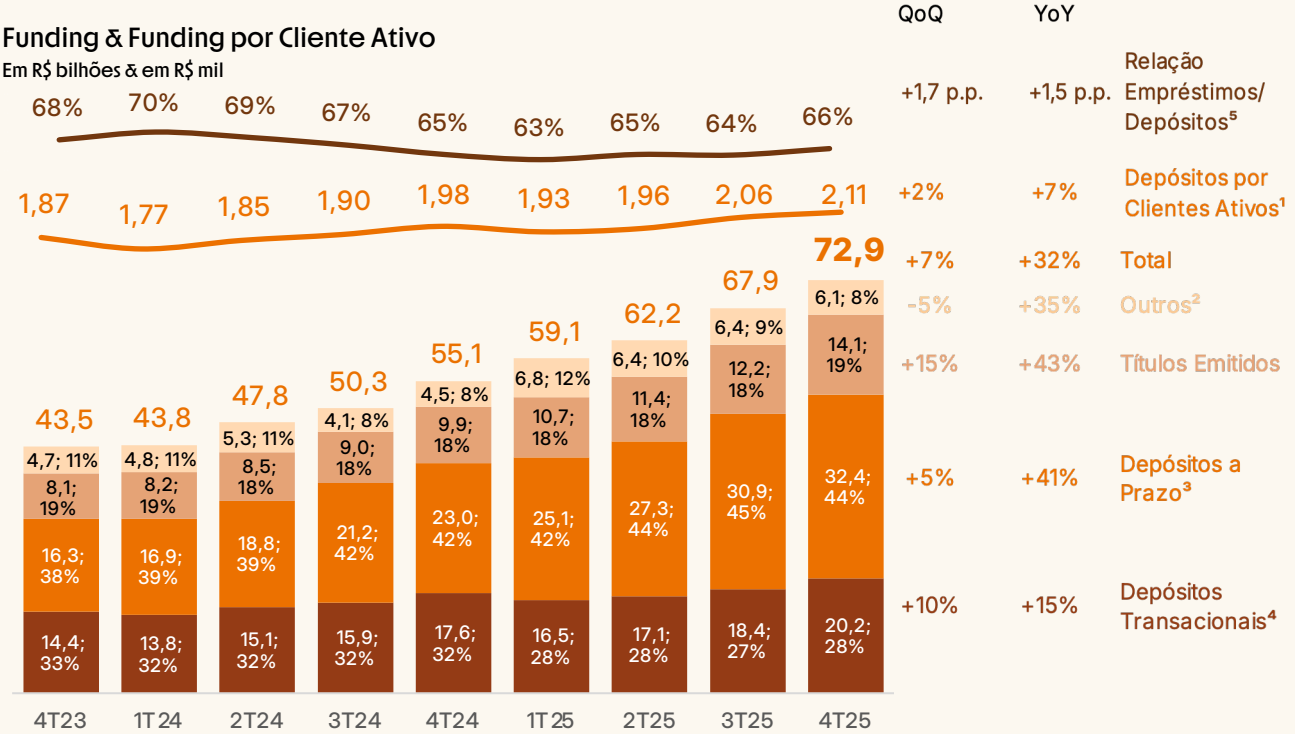
Elas agora representam 2,1% do portfólio total, uma queda de 0,3 p.p. em relação ao trimestre anterior.

Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. Nota 1: Considerando a carteira bruta de crédito, que inclui antecipação de recebíveis de cartão de crédito. Nota 2: Cohorts definidos como a primeira data em que o cliente tem o limite disponível. NPL por cohort = saldo de NPL > 90 dias do cohort dividido pela carteira total de cartão de crédito do mesmo cohort. Nota 3: Considerando a carteira bruta de crédito (que inclui antecipação de recebíveis de cartão de crédito) e títulos que geram despesas com provisão. Nota 4 Considerando "Provisão para perdas de crédito esperadas em compromissos de empréstimos".

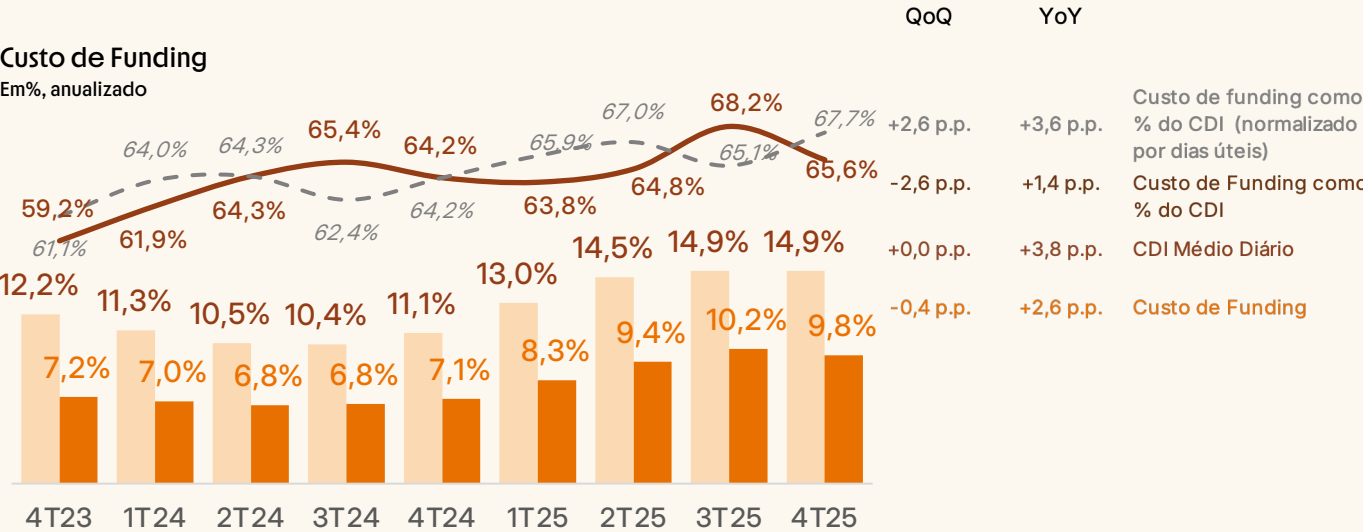


Depósitos

Nossa plataforma apresentou mais um trimestre de sólido crescimento na captação, atingindo R\$ 72 bilhões em depósitos totais. um aumento de 32% em relação ao ano anterior. Esse desempenho foi impulsionado principalmente pelos depósitos a prazo, que cresceram 42% em relação ao ano anterior. O Meu Porquinho continua sendo fundamental nesse processo, com R\$ 6 bilhões investidos por quase 3 milhões de clientes. O crescimento no número de clientes ativos também foi fator relevante, e o saldo médio de depósito por cliente chegou a R\$ 2.110 no trimestre. Considerando nosso market share de 8,5% nas transações de Pix, esse resultado reforça ainda mais a posição da Inter como a instituição financeira preferida de nossos clientes, atendendo tanto às suas transações diárias quanto às suas necessidades de investimento.



Nossos elevados níveis de depósitos contribuem para um dos custos de captação mais competitivos do mercado, atingindo 65,6% do CDI no 4º trimestre de 2025. Esse forte desempenho é particularmente notável considerando a elevada taxa SELIC no Brasil, o que destaca a solidez e a eficiência de nossa franquia de captação.



Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. **Nota 1:** Depósitos por cliente ativo consideram o total de depósitos à vista mais depósitos a prazo dividido pelo número total de clientes ativos do trimestre. **Nota 2:** Inclui depósitos de poupança, credores por recursos a liberar e passivos com instituições financeiras (títulos vendidos com compromisso de recompra, depósitos interbancários e operações de crédito e repasses). **Nota 3:** Excluindo o saldo da Conta com Pontos. **Nota 4:** Inclui o saldo correspondente da Conta com Pontos e depósitos à vista. **Nota 5:** Total de empréstimos/Total de financiamento.



Receita

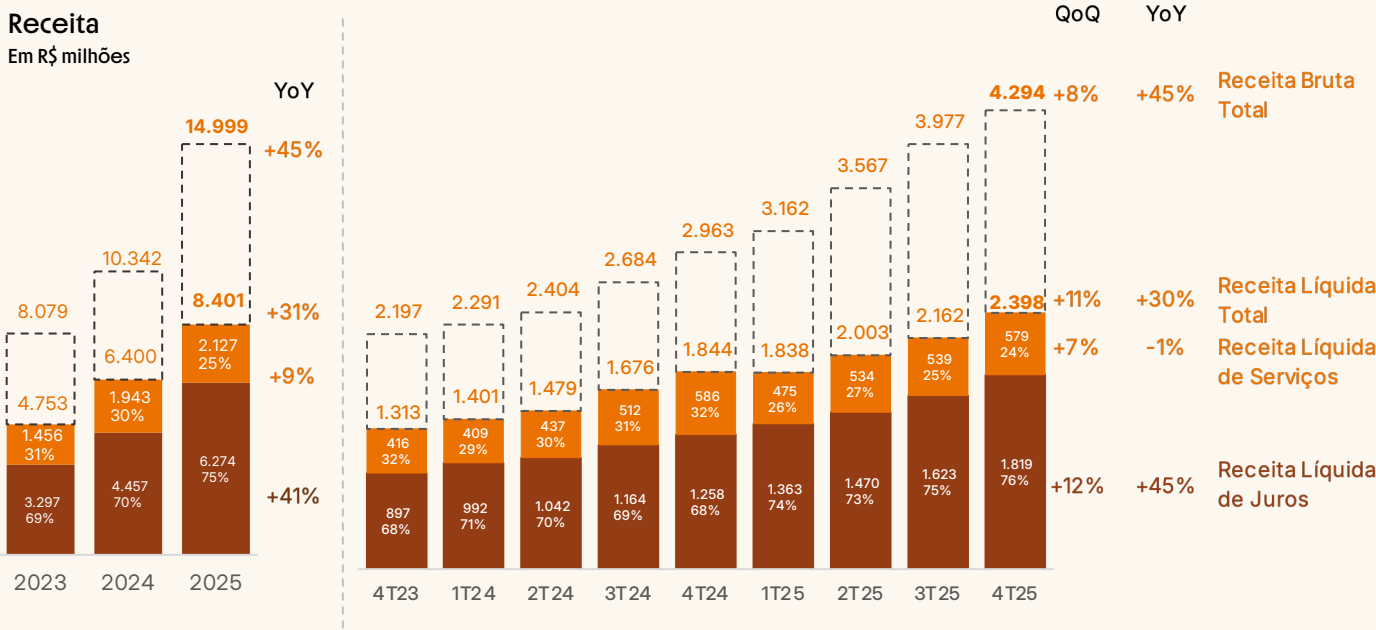
A diversificação de receita permanece como uma de nossas principais forças, proporcionando resiliência em nossos resultados. No 4T25, alcançamos R\$4,2 bilhões em receita bruta e R\$2,4 bilhões em receita líquida, um crescimento YoY de 45% e 30%, respectivamente.

O forte desempenho da receita líquida de juros no trimestre, +45% YoY, foi impulsionado pela evolução do nosso mix de crédito, com o forte crescimento do consignado privado e pela melhora no resultado financeiro da carteira de Cartões.

R\$ 4,2bi
Receita bruta

R\$ 2,4bi
Receita líquida

A receita de serviços foi impactada por diversos fatores em 2025. Entre eles, as mudanças regulatórias introduzidas pela Resolução 4966, que afetaram o reconhecimento de receitas de serviço, bem como os efeitos pontuais de ganhos de capital. Além disso, o cenário altamente competitivo no segmento Inter Shop e Inter Pag pressionou as margens de serviços, refletindo os desafios no ambiente de varejo.



R\$ milhões

Receitas Totais

Receitas de juros

incl.resultado de hedge da carteira de crédito

Resultado de títulos e valores mobiliários, derivativos e câmbio

excl.resultado de hedge da carteira de crédito

Receitas de serviços e comissões

Outras receitas

Receita bruta total

Despesas de juros

Despesas de serviços e comissões

Despesas de cashback

Inter Loop

Receita líquida total

4T25

3T25

4T24

Variação %

ΔQoQ ΔYoY

2.486

2.376

1.611

+4,6% +54,3%

1.053

900

588

+17,0% +79,0%

663

628

653

+5,5% +1,5%

92

72

111

+27,0% -17,5%

4.294

3.977

2.963

+8,0% +44,9%

(1.720)

(1.654)

(941)

+4,0% +82,8%

(52)

(47)

(39)

+10,2% +33,0%

(72)

(75)

(102)

-4,5% -29,6%

(52)

(39)

(37)

+33,9% +40,4%

2.398

2.162

1.844

+10,9% +30,0%

Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados.



NIM

NIMs mantiveram sua trajetória ascendente ao longo de 2025, impulsionada por melhorias na composição da originação de crédito, segmentação e precificação mais refinada de clientes e alocação de capital otimizada entre crédito e títulos.

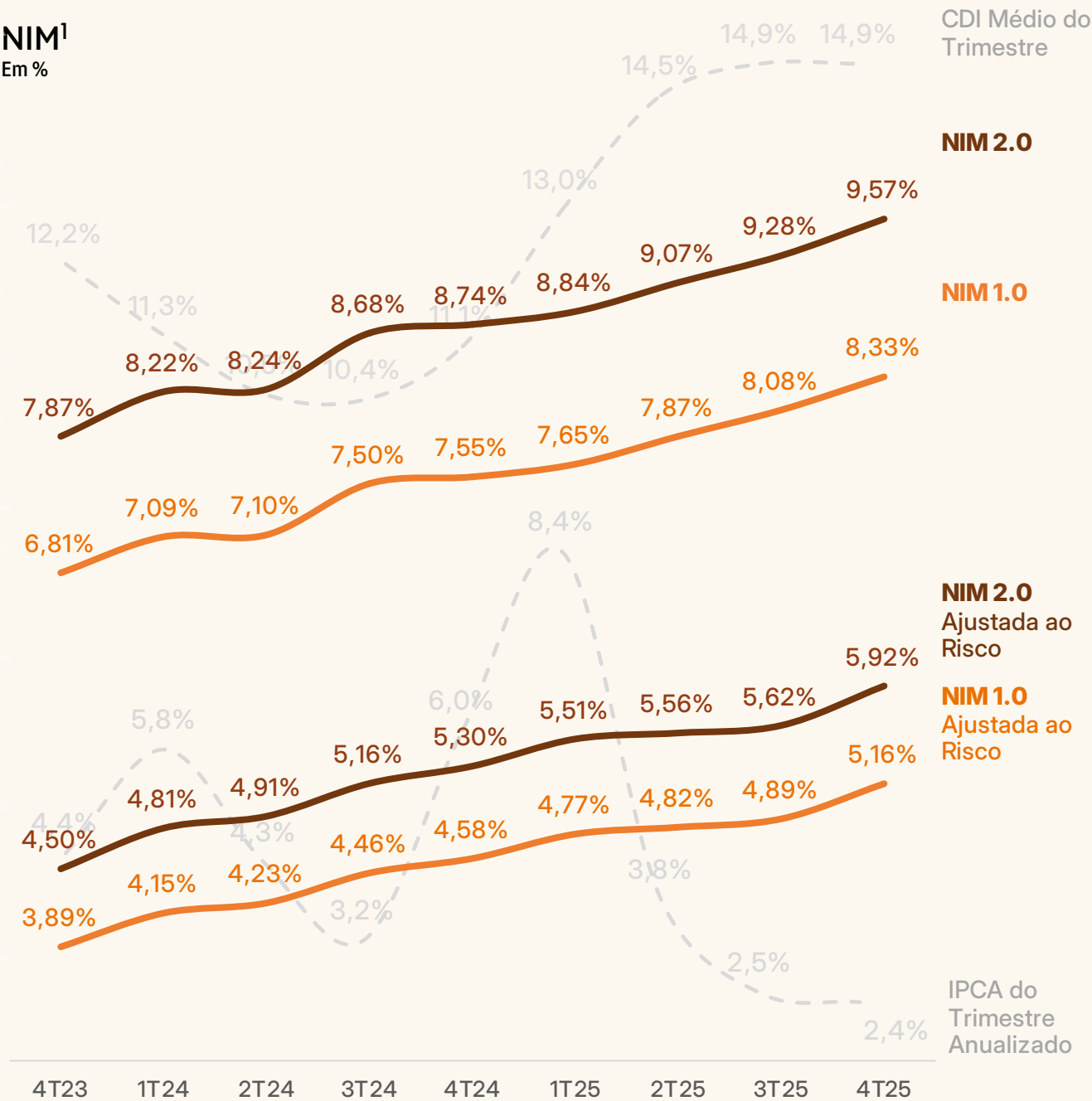
Alcançamos níveis recordes tanto na NIM quanto na NIM ajustada ao risco, refletindo consistentemente a força de nossa estratégia de crescimento.

Esse desempenho consistente foi alcançado mesmo com as flutuações do IPCA e do CDI, demonstrando a resiliência e a eficácia de nossa gestão e alocação de capital.

9,6%
NIM 2.0

5,9%
NIM 2.0 Ajustada ao Risco

NIM¹
Em %



Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. Nota 1: All-in NIM 2.0 e All-in NIM 2.0 ajustado ao risco não incluem a carteira de cartão de crédito rotativo.



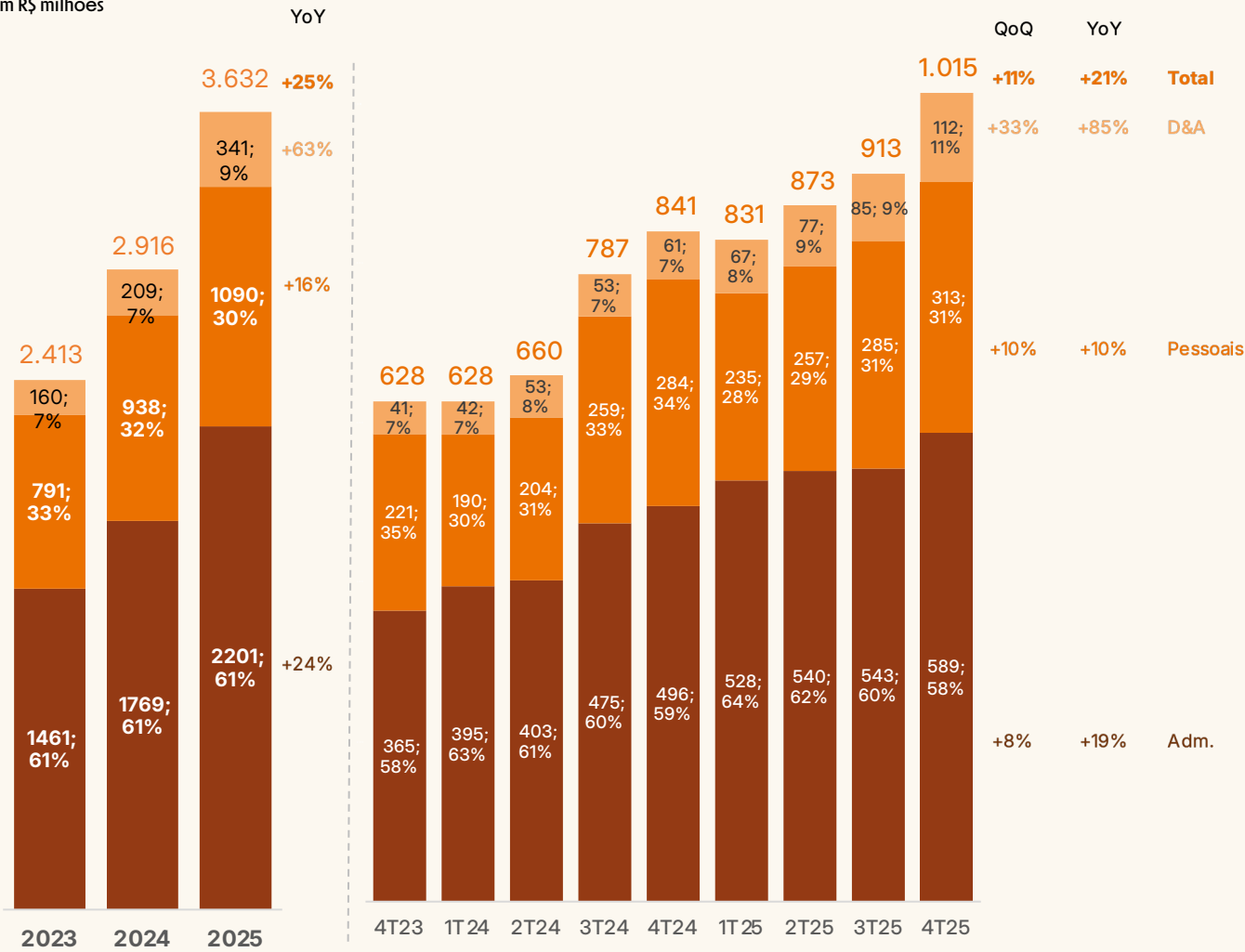
Despesas

Manter a disciplina de custos continua sendo uma prioridade. A despesa total cresceu 11% em relação ao trimestre anterior e 21% em relação ao 4º trimestre de 2025. As despesas com pessoal tiveram aumento sazonal, impacto das provisões de participação nos lucros e do acordo coletivo anual, além da seniorização da nossa equipe. O número de funcionários permaneceu estável em aproximadamente 4.100 ao longo de 2025.

As despesas administrativas aumentaram 8% em relação ao trimestre anterior e 19% em relação ao mesmo período de 2024, impulsionadas pelo maior volume de transações, à medida que nosso Super App continuou a crescer.

Depreciação e amortização (D&A) cresceram 33% em relação ao trimestre anterior e 85% em relação ao mesmo período do ano anterior, principalmente devido à baixa contábil de terminais POS da Inter Pag. Contribuições adicionais vieram da amortização de investimentos em Core Banking e no Super App. Esperamos que a D&A cresça em linha com a entrada em operação de novos projetos do Super App, enquanto os intangíveis do ativo total continuem a tendência de queda à medida que crescemos.

Despesas¹
Em R\$ milhões



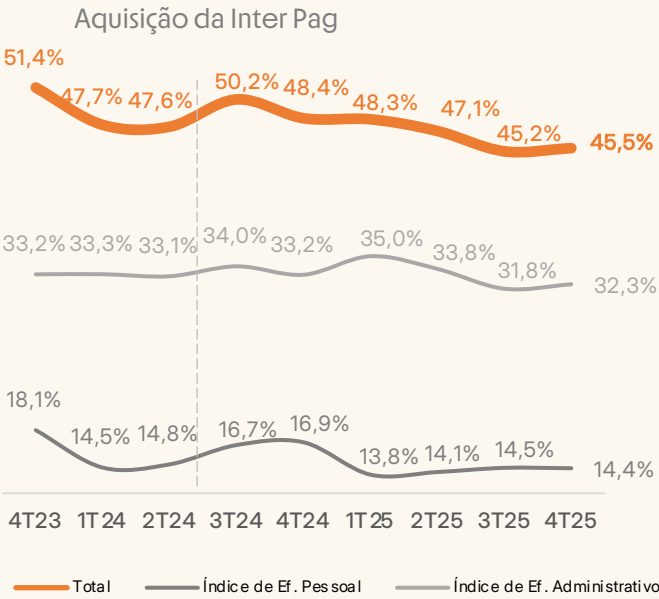
Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. Nota 1: Linhas das demonstrações financeiras IFRS: “Despesas com pessoal”, “Depreciação e amortização”, “Despesas administrativas”.



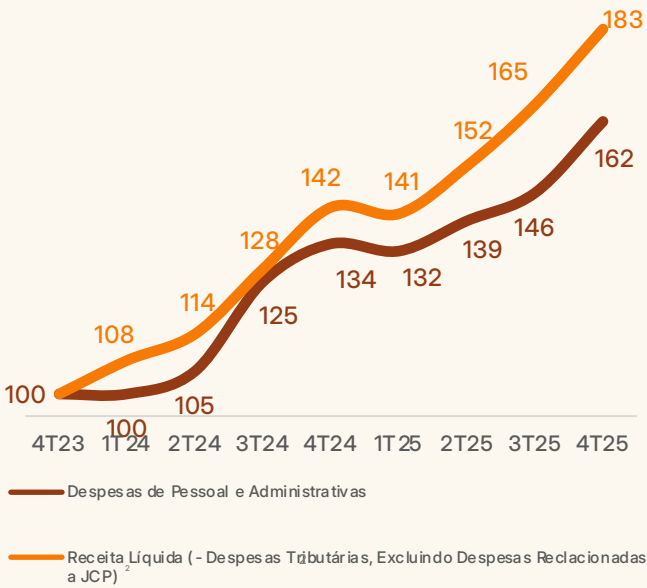
Eficiência

No 4T25, nosso índice de eficiência ficou relativamente estável em 45,5%. Ainda vemos oportunidades significativas para aumentar a eficiência por meio do incremento da receita, do aumento do ARPAC e da redução de custos, uma das nossas prioridades no Inter.

Índice de Eficiência¹
Em %



Receita vs Despesas
Base 100



R\$ milhões

Despesas totais

Despesas de pessoal	(313)	(285)	(284)	+9,9%	+10,3%
Depreciação e amortização	(112)	(85)	(61)	+32,7%	+85,2%
Despesas administrativas	(589)	(543)	(496)	+8,4%	+18,7%

Receita líquida total

Resultado líquido de juros, títulos e valores mobiliários, derivativos e câmbio	1.819	1.623	1.258	+12,1%	+44,6%
Resultado de títulos e valores mobiliários	487	467	475	+4,3%	+2,5%
Outras receitas	92	72	111	+27,0%	-17,5%
Despesas tributárias	(225)	(190)	(168)	+18,5%	+34,5%

Índice de Eficiência Incluindo Despesas Tributárias de JCP

Receita líquida total ajustado pelo PCP

Receita líquida total	2.172	1.972	1.677	+10,2%	+29,6%
(-) Tributos sobre JCP	(58)	(50)	(61)	+17,4%	-4,7%

Índice de Eficiência

45,5%	45,2%	48,4%	+0,3 p.p.	-2,9 p.p.
-------	-------	-------	-----------	-----------

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

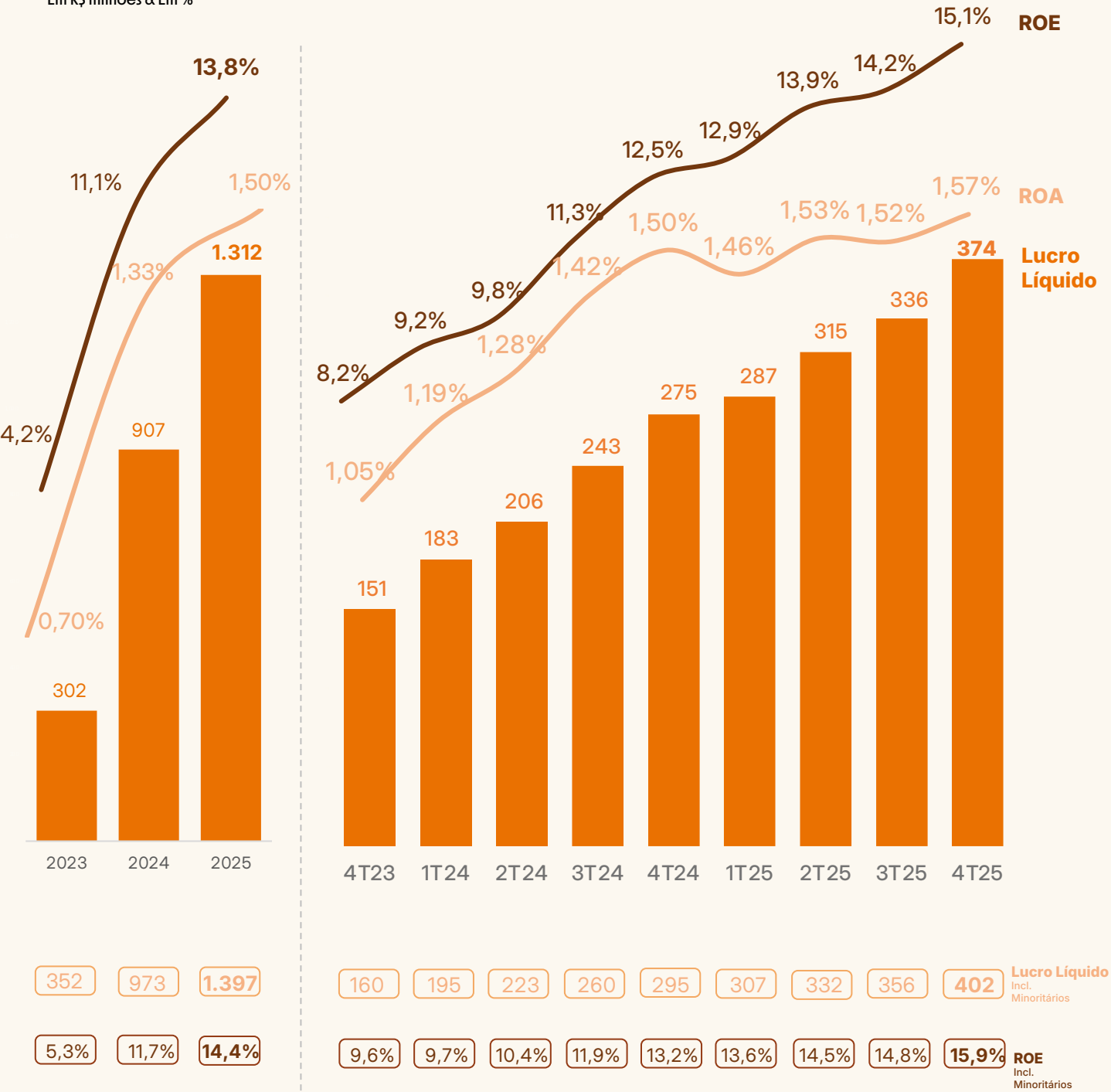
✦

Lucro Líquido

Obtivemos lucro líquido recorde de R\$ 1.312 milhão em 2025, um aumento significativo em relação aos R\$ 907 milhões de 2024, com uma melhoria em nosso ROE anual, que atingiu 13,8% em 2025, comparado a 11,1% em 2024.

Esses resultados reforçam nosso forte ritmo de crescimento, impulsionado por uma execução disciplinada e um compromisso com o crescimento sustentável e rentabilidade.

Lucro Líquido & ROE
Em R\$ milhões & Em %



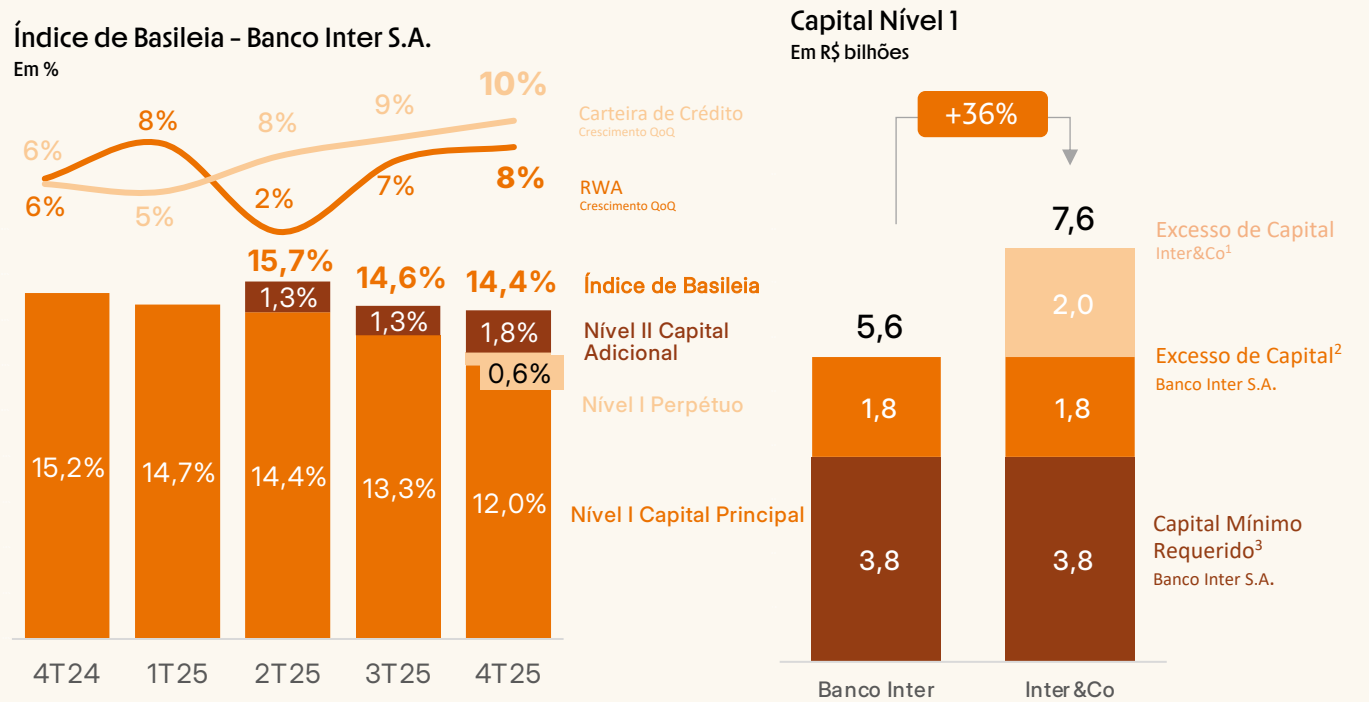
Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados.

Índice de Basileia

Nossa estrutura de capital se mantém sólida, suportando nossa estratégia de maximização da alocação de capital orientada pelo ROE (Retorno sobre o Patrimônio Líquido). Para otimizar ainda mais nossa estrutura de capital, continuamos a expandir nossa base de capital no nível da holding, onde o excesso de capital atingiu R\$ 2,0 bilhão no 4T25. No Banco Inter S.A., o índice de Basileia ficou em 14,4% em dezembro de 2025.

Como o compromisso em fortalecer nossa posição de capital e apoiar nosso crescimento, o Banco Inter S.A. emitiu Letras Financeiras Subordinadas em dezembro de 2025 As Letras Perpétuas de Nível I somaram R\$ 250,2 milhões, mesmo montante da série Nível II, totalizando uma emissão de R\$ 500,4 milhões.

As Letras Financeiras incluem uma opção de recompra a partir de 2030. Essas ações reforçam ainda mais nossa capacidade de gerenciar o capital com eficiência, mantendo uma base sólida para o crescimento sustentável.



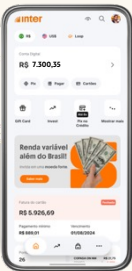
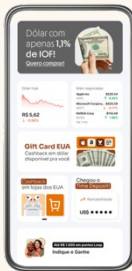
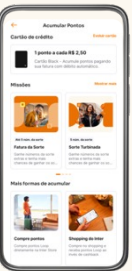
RWA & Índice de Basileia

	Variation %				
	4T25	3T25	4T24	ΔQoQ	ΔYoY
Índice de Basileia					
Patrimônio de Referência (PR)	6.443	6.030	5.262	+6,8%	+22,4%
Ativos Ponderados por Risco (RWA)	44.601	41.206	34.654	+8,7%	+29,3%
Índice de Basileia (PR/RWA)	14,4%	14,6%	15,2%	-0,2p.p.	-0,8 p.p.
Patrimônio de Referência Nível I	5.636	5.497	5.262	+2,7%	+7,1%
Ativos Ponderados pelo Risco (RWA)	44.601	41.206	34.654	+8,7%	+29,3%
Índice de Capital Nível I (Nível I/RWA)	12,6%	13,3%	15,2%	-0,7p.p.	-2,6p.p.

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

Nosso Ecossistema

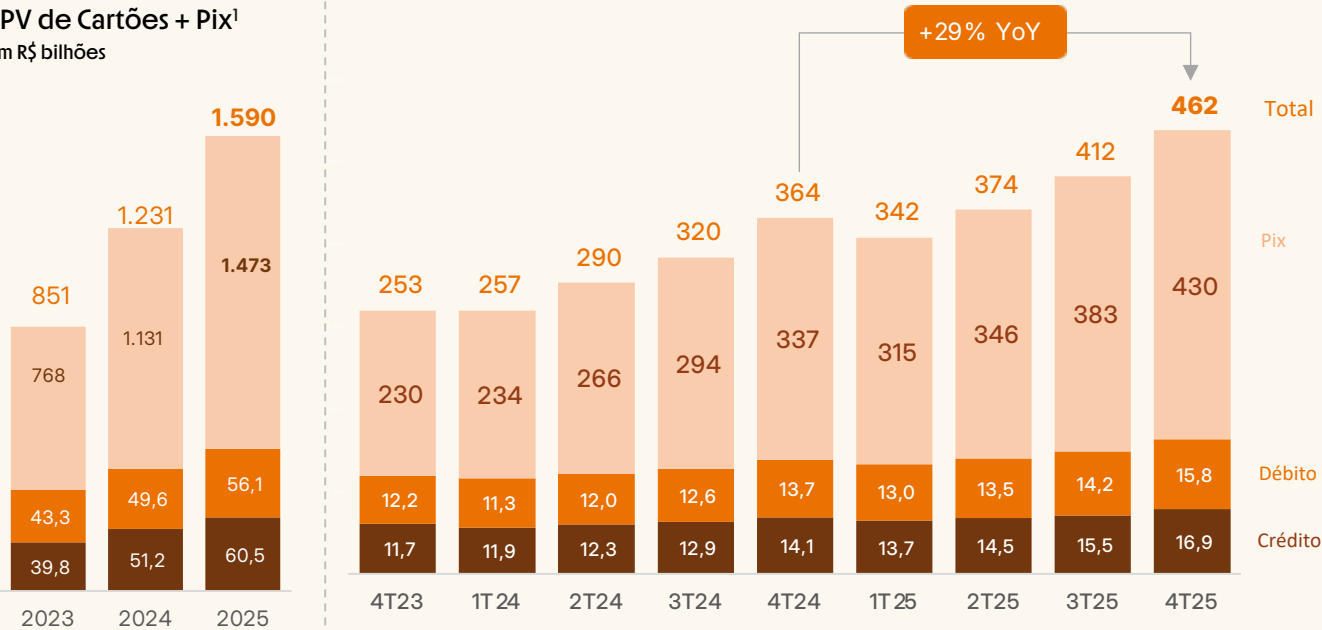
Nosso Super App financeiro oferece uma experiência digital totalmente integrada, reunindo uma ampla variedade de produtos comerciais e financeiros personalizados para atender às diversas necessidades dos nossos clientes. Estamos comprometidos em aprimorar continuamente nossa plataforma por meio da inovação para refinar funcionalidades e oferecer uma experiência superior ao cliente, promovendo maior engajamento e fidelidade duradoura.

						
BANKING & SPENDING	CRÉDITO	SHOPPING	INVESTIMENTOS	SEGUROS	GLOBAL	LOYALTY
R\$ 462bi	R\$ 48,3bi	R\$ 1,5bi	R\$ 180bi	10,1mi	5,4mi	16,4mi
TPV de Cartões + Pix	Carteira de Crédito Bruta	GMV	AuC	Contratos Ativos	Clientes Globais	Clientes
		Forte receita líquida	Forte crescimento	Altas margens	Foco em clientes brasileiros	Novo fluxo de receitas

Banking

Processamos R\$462 bilhões em transações via Pix, cartões de débito e crédito no 4T25. Pix se manteve como o principal meio de pagamento, respondendo por R\$430 bilhões em volume de transações no trimestre. Este desempenho reforça o papel central do Pix em nosso ecossistema de pagamentos e sua importância para impulsionar o engajamento e a atividade na nossa plataforma.

TPV de Cartões + Pix¹
 Em R\$ bilhões



Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. Nota 1: Volume de Pix ajustado para melhor visualização.



Loyalty

O Loop ultrapassou 16,4 milhões de clientes no 4T25, representando um crescimento de 45% YoY na participação no programa de pontos.

Para ampliar ainda mais esse engajamento, seguimos expandindo as opções de resgate e promoções dentro do ecossistema Inter, fortalecendo oportunidades de cross-sell em nossas verticais e reforçando a fidelidade dos clientes.



Shopping

No 4T25, atingimos 3,9 milhões de clientes ativos no Shopping, com GMV de R\$1,5 bilhão. O crescimento mais lento reflete o mercado competitivo e a redução de cashback, priorizando rentabilidade e aumentando a comissão líquida de 7,3% para 7,9% no 4T25.

O sucesso do nosso ecossistema, aliado à iniciativa estratégica de oferecer operações de BNPL aos clientes do Shopping, fez com que as transações via BNPL representassem aproximadamente 12% das transações on-us e-commerce¹ durante o trimestre.



Investimentos

No 4T25, ultrapassamos R\$180 bilhões em ativos sob custódia (AuC) e adicionamos mais de 2 milhões de clientes ativos nos últimos 12 meses, alcançando um total de 8,8 milhões de clientes ativos.

Com 35% dos clientes ativos do Inter investindo através da nossa plataforma, alcançamos uma penetração expressiva em nossa base de clientes, consolidando nossa posição como um player-chave no segmento.



Seguros

Em 2025, a área de Seguros apresentou seus melhores resultados até o momento, com um aumento de 91% nos contratos ativos em relação ao ano anterior, totalizando 10,06 milhões e as novas vendas cresceram 94%, atingindo 10,5 milhões de contratos..

Com o lançamento de novos produtos e experiências integradas em nosso Super App, estamos em uma posição privilegiada para manter a liderança de mercado, combinando escala, um portfólio completo e rentabilidade crescente.



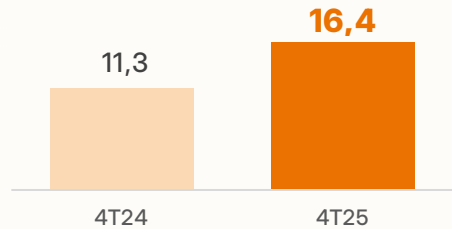
Global

No 4T25, a Conta Global atingiu marcos importantes, passando a atender 5,4 milhões de clientes e alcançando USD 2,0 bilhão em ativos sob custódia (AuC).

Esse crescimento ressalta nosso foco estratégico em levar os benefícios do nosso Super APP financeiro a um público internacional mais amplo.

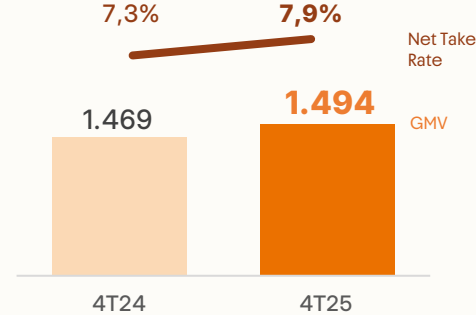
Clientes Loyalty

Em milhões



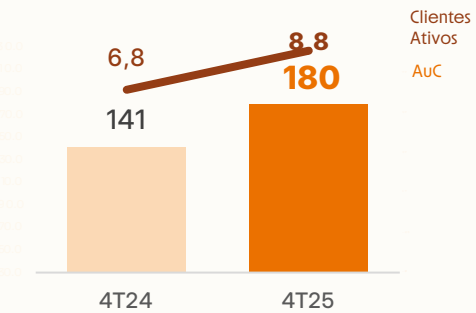
Clientes Ativos & Net Take Rate

Em milhões e em %



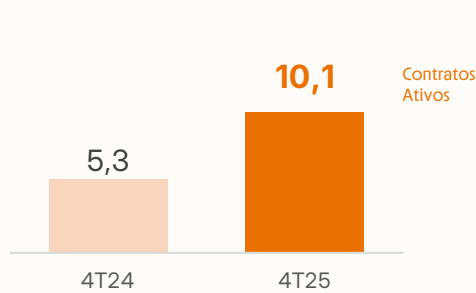
Clientes & AuC

Em milhões e em R\$ bilhões



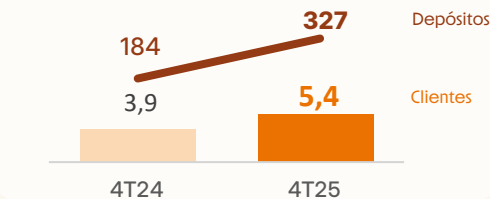
Contratos Ativos & Vendas

Em milhões e em milhares



Clientes & Depósitos em USD

Em milhões & em milhões de USD



Nota: As definições estão na seção Anexo deste Release de Resultados. Nota 1: Operações que ocorrem 100% dentro do nosso super app financeiro, desde o ponto de entrada inicial até o resultado final.

 Balanço Patrimonial

R\$ milhões

31/12/2025

30/09/2025

31/12/2024

Variação %
ΔQoQ ΔYoY

Balanço Patrimonial

Ativos

Caixa e equivalentes de caixa	3.802	5.695	1.108	-33,2%	+243,1%
Empréstimos e adiantamento a instituições financeiras, líquidos de provisões para perdas esperadas	4.600	3.276	6.195	+40,4%	-25,7%
Depósitos compulsórios no Banco Central do Brasil	7.868	7.073	5.285	+11,2%	+48,9%
Títulos e valores mobiliários, líquidos de provisões para perdas esperadas	29.010	27.078	23.900	+7,1%	+21,4%
Instrumentos financeiros derivativos	59	2	1	+2850,0%	+5800,0%
Empréstimos e adiantamento a clientes, líquidos de provisões para perdas esperadas	45.251	41.114	33.327	+10,1%	+35,8%
Ativos não circulantes mantidos para venda	366	314	235	+16,6%	+55,7%
Investimentos	10	10	10	+0,0%	+0,0%
Imobilizado	381	367	370	+3,8%	+3,0%
Intangível	2.024	2.007	1.836	+0,8%	+10,2%
Ativo fiscal diferido	1.789	1.703	1.705	+5,0%	+4,9%
Outros ativos	3.450	3.169	2.486	+8,9%	+38,8%
Total de ativos	98.612	91.809	76.458	+7,4%	+29,0%

Passivo

Passivos com clientes	54.883	51.496	42.803	+6,6%	+28,2%
Passivos com instituições financeiras	14.586	14.253	11.320	+2,3%	+28,9%
Títulos emitidos	14.127	12.242	9.890	+15,4%	+42,8%
Instrumentos financeiros derivativos	54	23	70	+134,8%	-22,9%
Outros passivos	2.629	2.342	2.386	+12,3%	+10,2%
Total do passivo	88.219	82.000	67.386	+7,6%	+30,9%

Patrimônio líquido

Patrimônio líquido dos acionistas controladores	10.170	9.680	8.895	+5,1%	+14,3%
Participações de acionistas não controladores	223	128	177	+74,2%	+26,0%
Total do patrimônio líquido	10.393	9.808	9.072	+6,0%	+14,6%

Total do passivo e patrimônio líquido	98.612	91.809	76.458	+7,4%	+29,0%
---------------------------------------	--------	--------	--------	-------	--------



Demonstração de Resultado

R\$ milhões

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



Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

Antecipação de recebíveis de cartão de crédito:

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

ARPAC bruto:

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

ARPAC líquido:

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

ARPAC líquido por safras trimestrais:

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

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

Assets under custody (AuC):

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

Carteira de crédito bruta:

$$\text{Empréstimos e adiantamentos a clientes} + \text{Empréstimos a instituições financeiras}$$

Carteira de crédito:

$$\text{Empréstimos e adiantamentos a clientes, bruto de provisão para perdas esperadas}$$

Carteira remunerada:

$$\begin{aligned} &\text{Empréstimos e adiantamentos a instituições financeiras} + \text{Títulos e valores mobiliários} + \\ &\text{Empréstimos e adiantamentos a clientes, líquidos de provisão para perdas esperadas} + \text{Instrumentos financeiros derivativos} - \\ &\text{Carteira à vista de cartão de crédito} \end{aligned}$$

Clientes ativos:

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

Clientes globais:

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



Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

Custo de funding:

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

Custo de funding normalizado em dias úteis:

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

Custo de risco:

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

Custo de servir (CTS):

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

Fee income ratio:

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

Formação de estágio 3:

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

Formação de NPL:

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

Funding:

$$\text{Depósitos à vista} + \text{depósitos a prazo} + \text{poupança} + \text{títulos emitidos} + \text{credores por recursos a liberar}$$



Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

Gross Take Rate:

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

Índice de basileia:

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

Índice de cobertura:

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

Índice de eficiência:

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

Margem por cliente ativo bruta de despesas de juros:

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

Margem por cliente ativo líquida de despesas de juros:

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

Net Take Rate:

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

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

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

NIM 2.0 - Carteira remunerada

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



Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

NIM 1.0 Ajustada ao Risco

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

NIM 2.0 Ajustada ao Risco

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Receita bruta total:

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

Receita líquida:

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

Receita líquida de juros:

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

Receita líquida de serviços:

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

Relacionamento de Banco Primário:

Cliente que possui 50% ou mais de sua renda após impostos para esse período fluindo para sua conta bancária conosco durante o mês.



Medidas Financeiras Não-IFRS e KPIs

Retorno sobre patrimônio líquido médio (ROE):

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

SG&A:

Despesas Administrativas + Despesa de Pessoal + Depreciação e Amortização

Taxa de ativação:

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

Taxa de ativação:

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

Taxas implícitas:

Taxa anual calculada multiplicando a taxa de juros trimestral por 4, dividida pela média da carteira dos últimos dois trimestres. Taxa de juros consolidada inclui imobiliário, consignado + FGTS, PMEs, cartão de crédito excluindo recebíveis de cartão de crédito não remunerados, e antecipação de recebíveis de cartão de crédito.

Títulos e Valores Mobiliários:

Receita de Títulos e Valores Mobiliários e Derivativos – Receita de Derivativos

TPV de Cartões + Pix:

Volumes de transações Pix, débito e crédito e saques de um determinado período. O Pix é uma solução do Banco Central do Brasil para realizar pagamentos instantâneos entre bancos e instituições financeiras no Brasil.

TPV de Cartões + Pix por cliente ativo:

TPV de Cartões+Pix de um determinado período dividido pelo número de clientes ativos referente ao último dia do período.

Volume transacionado no marketplace (GMV):

O valor total de todas as vendas feitas ou iniciadas por meio de nossa plataforma Inter Shop & Commerce Plus, gerenciada pela Inter Shop & Commerce Plus.



Disclaimer

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

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

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

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

Sobre Medidas Financeiras Não-IFRS

Para complementar as medidas financeiras apresentadas neste comunicado de imprensa e na teleconferência, apresentação ou webcast relacionados de acordo com o IFRS, a Inter&Co também apresenta medidas não IFRS de desempenho financeiro, conforme destacado ao longo dos documentos. As Medidas Financeiras não IFRS incluem, entre outras: Resultado Líquido Ajustado, Custo de Serviço, Custo de Funding, Índice de Eficiência, Originação, NPL > 90 dias, NPL 15 a 90 dias, NPL e Formação da Fase 3, Custo de Risco, índice de Cobertura, Funding, Custo de Funding, Volume Bruto de Mercadorias (GMV), Prêmios, Entradas Líquidas, Depósitos e Investimentos de Serviços Globais, Fee Income Ratio, Custo de Aquisição de Clientes, Cartões + Pix TPV, ARPA Bruto, ARPA Líquido, NIM Marginal 1.0, NIM Marginal 2.0, Margem de Juros Líquida IEP + Non-int. CC Recebíveis (1.0), Margem Líquida de Juros IEP (2.0), Custo de servir.

Uma "medida financeira não IFRS" refere-se a uma medida numérica da posição histórica ou financeira da Inter&Co que exclui ou inclui montantes que normalmente não são excluídos ou incluídos na medida mais diretamente comparável calculada e apresentada de acordo com o IFRS nas demonstrações financeiras da Inter&Co.

A Inter&Co fornece certas medidas não-IFRS como informações adicionais relacionadas aos seus resultados operacionais como complemento aos resultados fornecidos de acordo com o IFRS. As informações financeiras não IFRS aqui apresentadas devem ser consideradas em conjunto com, e não como um substituto ou superior a, as informações financeiras apresentadas de acordo com o IFRS. Existem limitações significativas associadas ao uso de medidas financeiras não IFRS. Além disso, estas medidas podem diferir das informações não IFRS, mesmo quando com títulos semelhantes, utilizadas por outras empresas e, por conseguinte, não devem ser utilizadas para comparar o desempenho da Inter&Co com o de outras empresas.

inter&co

INTR | Nasdaq Listed