



# Análise

Inter

**INBR32 | INTR**

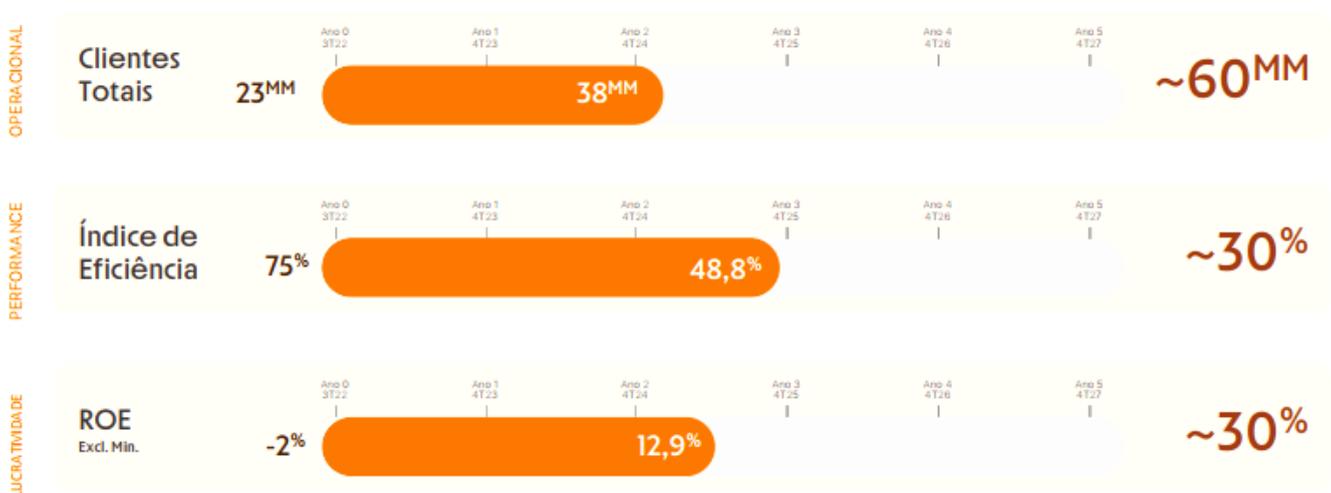
**Produzido por SIMPLA CLUB**

Guilherme de Matos Amorim

## Última atualização

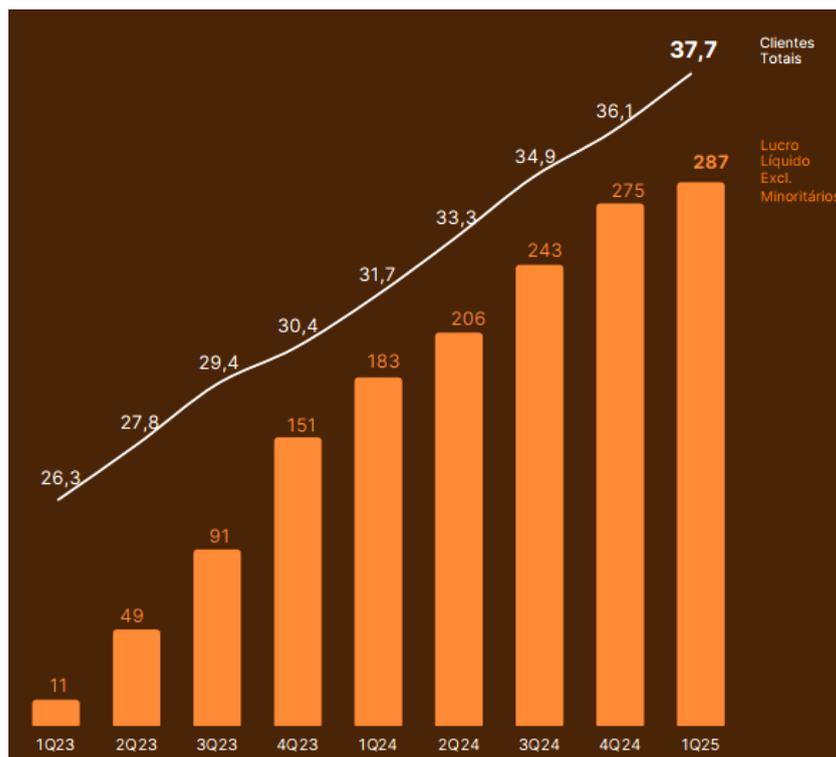
Antes de iniciarmos os comentários sobre o último resultado do Inter, gostaríamos de esclarecer que a nossa tese para a empresa é voltada a investidores com perfil agressivo. De fato, a companhia possui boa qualidade e um perfil tecnológico que nos agrada; contudo, seu *valuation* é considerado elevado, caso se mantenham os indicadores e resultados atuais.

Por essa razão, nossa tese baseia-se no forte crescimento do banco, que, por sua vez, segue firme em seu plano estratégico denominado “60/30/30”, com quase metade da meta já alcançada. Esse plano ousado consiste em atingir 60 milhões de clientes, 30% de ROE e um índice de eficiência de 30% até 2027. O patamar dessas métricas até o primeiro trimestre de 2025 pode ser observado na figura abaixo.



Avanço do plano “60/30/30”.  
Fonte: RI Inter.

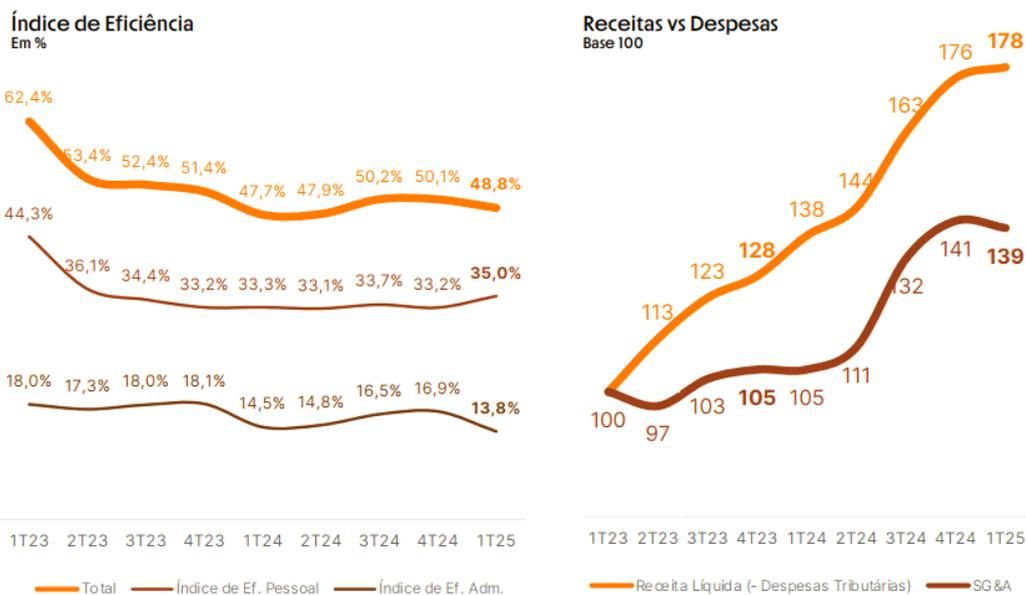
Conseguimos entender melhor o crescimento recente da companhia através do gráfico abaixo. Percebemos que desde o início do plano 60/30/30, a companhia demonstrou uma sólida e confiável evolução, apresentando resultados recordes a cada nova divulgação.



Avanço no número de clientes e lucro líquido.  
Fonte: RI Inter.

No 1T25, o Inter se aproximou da marca de 38 milhões de clientes totais e 21 milhões de clientes ativos, mantendo a cadência de 1 milhão de novos clientes ativos por trimestre. A taxa de ativação atingiu 57,2%, impulsionada por um processo de *onboarding* otimizado e pela personalização por meio de ferramentas de inteligência artificial.

A otimização das operações e a racionalização das despesas resultaram na redução dos custos para a entrega dos serviços. Apesar da queda na receita por cliente no período — impactada pela sazonalidade típica do primeiro trimestre —, o ritmo de crescimento das receitas superou o das despesas, resultando em ganho de eficiência. O índice de eficiência atingiu 48,8% no 1T25, conforme ilustrado no gráfico abaixo.



Avanço no número de clientes e lucro líquido.

Fonte: RI Inter.

Como resultado de seu processo de expansão, a cobertura de capital do Inter (Índice de Basileia) também foi impactada, recuando de 15,2% no 4T24 para 14,7% no trimestre atual. Ainda assim, o índice permaneceu acima dos níveis regulatórios, indicando sólida capacidade para a concessão de crédito e continuidade na expansão da carteira. O índice de cobertura também se manteve em patamares saudáveis, encerrando o trimestre em 143%.

Paralelamente, houve aumento na margem financeira (NIM), que atingiu 8,8% — ou 5,5% quando ajustada ao risco. A inadimplência acima de 90 dias (NPL) permaneceu sob controle, alcançando 4,1%. Esse desempenho reflete a alteração no *mix* de origemação de crédito, a segmentação da base de clientes e a alocação estratégica de capital.

O crescimento no número de clientes foi acompanhado de um lucro líquido recorde, que alcançou R\$287 milhões após a participação dos minoritários, representando um avanço de 57% em relação ao mesmo período do ano anterior. Em linha com esse resultado, o ROE ficou em 12,9%, reforçando a tendência de expansão e rentabilidade da empresa.

Por fim, vale ressaltar que o custo de captação de recursos para realizar empréstimos ou investimentos foi de 63,8% de um CDI, abaixo dos níveis de mercado, demonstrando um forte potencial de crescimento de margem financeira e, conseqüentemente, de rentabilidade.

## Área de atuação



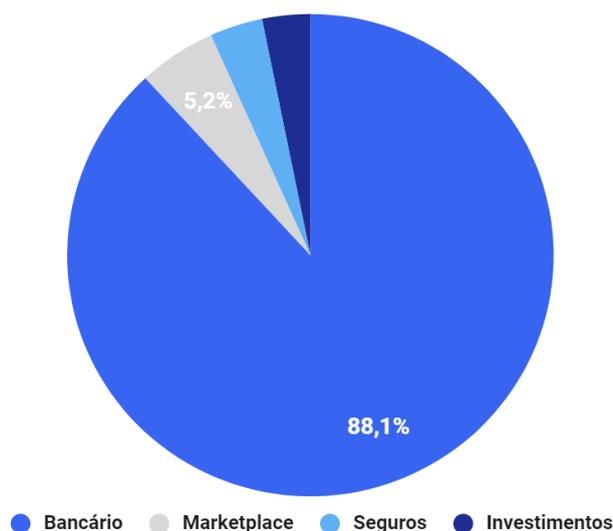
O Inter é uma plataforma digital, no modelo de *fintech*, que oferece um portfólio extenso de produtos e serviços financeiros e não financeiros para mais de 37 milhões de clientes. A companhia oferece um Super App em que atua em 7 frentes de negócio: *banking*, *shopping*, investimentos, crédito, seguros, serviços globais, e o programa de fidelidade *Inter Loop*. De forma geral, podemos classificar as receitas da companhia em quatro principais linhas, que serão descritas abaixo e ilustradas pela figura a seguir.

❖ **Bancário:** aqui estão incluídos todos os produtos e serviços oferecidos por bancos comerciais, por exemplo, TED, PIX, pagamento de títulos, depósito, emissão de boletos, cartões, operações de crédito, câmbio, folha de pagamento de colaboradores, portabilidade de salário, entre outros. Essa unidade também serve de porta de entrada para os demais segmentos.

❖ **Seguros:** em parceria com a WIZ (WIZS3), Liberty e Sompo, a Inter Seguros busca atender à demanda dos clientes do varejo, oferecendo planos de seguros de automóveis, residencial, vida, viagem, roubos, habitacional, entre outros dedicados à pessoa física e jurídica. Ao todo, são 26 tipos diferentes de soluções de seguros oferecidas no Super App.

❖ **Distribuição de Valores Mobiliários (DTVM):** envolvem os produtos relacionados aos investimentos em títulos de renda fixa, renda variável, fundos de investimento, ofertas públicas e previdência privada. Também são considerados os serviços de assessoria, gestão e administração de patrimônio de clientes alta renda.

❖ **Marketplace:** o *Inter Shop* oferece os produtos e serviços dos parceiros através de *Gift Cards* (cartões pré-pago), afiliados (usuário compra no site do *e-commerce* através de redirecionamento do Banco) e *end to end* (desenvolve toda a experiência de venda dentro do próprio *marketplace* Inter).

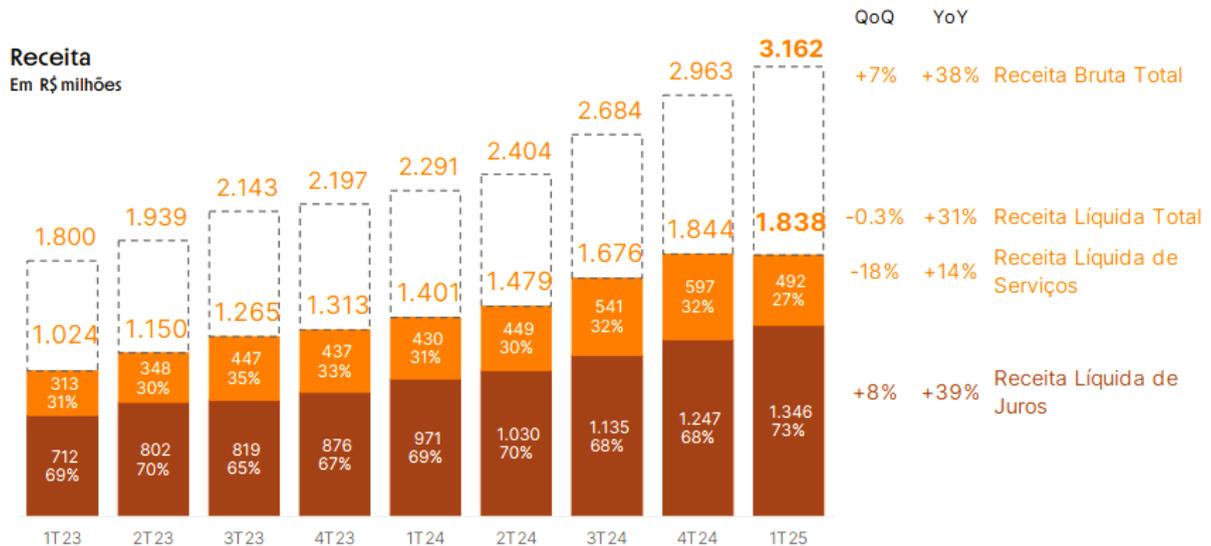


*Divisão das receitas.*

*Fonte: RI Inter / Elaboração: Simpla Club.*

De fato, através dessa segmentação dos negócios, a linha bancária é responsável por quase 90% da receita da companhia. Contudo, também existe uma outra forma de classificação destas receitas, que inicialmente se resume a receita de juros e a receita de serviços.

Considerando essa classificação, em 2025, a receita de juros representou 73% da receita líquida total, enquanto a receita de serviços assumiu uma representatividade de 27%, conforme apresentado no gráfico abaixo.



Abertura das receitas.  
Fonte: RI Inter.

A proposta de valor desenvolvida pelo Banco Inter oferece aos clientes uma plataforma completa de serviços financeiros complementares e faz com que cada produto, além de proporcionar crescimento por si só, gere também um Efeito de Rede nos demais. Podemos entender melhor esse efeito a partir da figura a seguir.

O objetivo da empresa é se transformar em uma plataforma em que se possa acessar todos os tipos de serviços de um mesmo lugar, também conhecido como plataforma “one-stop-shop”, oferecido através de um “Super App”. A ampla oferta de serviços do banco busca catalisar a recorrência e engajamento dos usuários.



Efeito Rede.  
Fonte: Inter RI.

O modelo de negócios das *fintechs* possui algumas particularidades, por isso aqui analisamos o *lifetime value*, ou seja, qual a vida útil e retorno financeiro daquele cliente dentro do Banco. Nesse modelo, primeiramente é importante atrair seus clientes para depois servi-los, criar engajamento, evitar evasões e, por fim, conseguir monetizá-los em um modelo de recorrência, algo que o Inter tem conseguido executar com maestria.

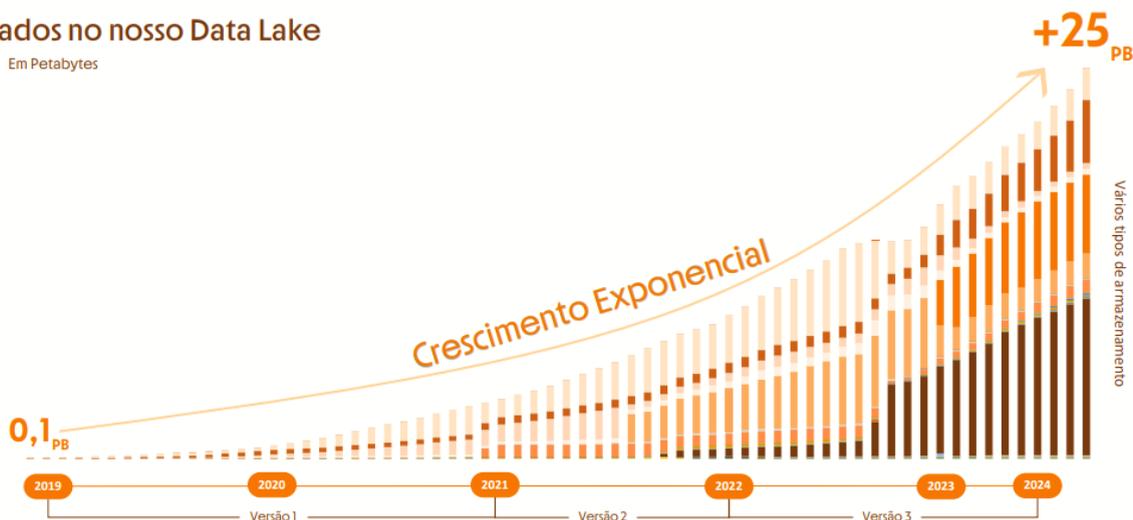
Logo no começo, já vemos a importância de se construir uma marca com apelo popular, que tenha uma boa reputação e entregue valor aos clientes. Quando esse ponto é alcançado, é possível crescer de forma orgânica, e assim reduzir o Custo de Aquisição de Clientes (CAC), que para o Inter, já é baixo.

Um outro grande ponto positivo do modelo de negócios do Banco Inter, é a possibilidade de escalar sua atuação sem a necessidade de grandes investimentos: o que definimos como modelo *asset light*. Esse modelo é o contrário dos grandes bancos, que precisam manter milhares de agências e um quadro de colaboradores muito maior.

Em relação ao Super App, até então, foram 124 versões desde 2015. Com 7 verticais, hoje o Inter possui 160x mais capacidade de processamento de dados do que em 2015. A figura abaixo ilustra a evolução significativa no volume de dados armazenado pela instituição desde 2019.

### Dados no nosso Data Lake

Em Petabytes



Evolução do data lake.  
Fonte: Inter RI.

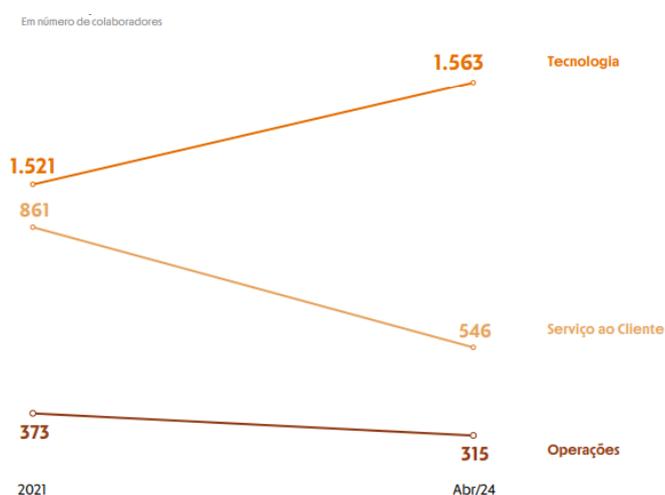
Com a exigência de milhares de requisições por minuto, foi desenvolvida a Inter API Gateway. Essa API suporta até 20x mais requisições por minuto, é 1/10 do preço de um gateway de terceiros e traz um incrível ganho de velocidade, permitindo com que novas funcionalidades sejam adicionadas em um prazo médio de 15 dias, contra uma média de 6 meses do restante do mercado.

Hoje, ocorrem 191.000 transações de entrada por hora no banco, como Pix e depósitos, sendo que em abril de 2024, o banco bateu recorde, com uma média de 487 transações Pix por segundo. O Inter ainda foi o primeiro banco da América Latina a operar 100% em nuvem. Devido a seus códigos e arquitetura própria e por ser altamente adaptável, o Inter afirma ter o Pix mais estável do País.

Não só isso, mas atualmente existe o uso de Inteligência Artificial (IA) em todas as verticais do negócio. Enquanto um novo modelo estratégico

levava em média 68 dias para ser implementado no passado, hoje tem levado em média 35 dias, enquanto para o futuro a ideia é levar menos de 20 dias.

Notoriamente, a tecnologia é um ponto forte da companhia. Sabendo disso, o Inter tem investido cada vez mais nesse aspecto, a ponto de, em abril de 2024, 44% dos colaboradores da empresa serem do segmento de tecnologia, enquanto o número de colaboradores operacionais ou de serviço ao cliente reduziu fortemente desde 2021 (figura a seguir).



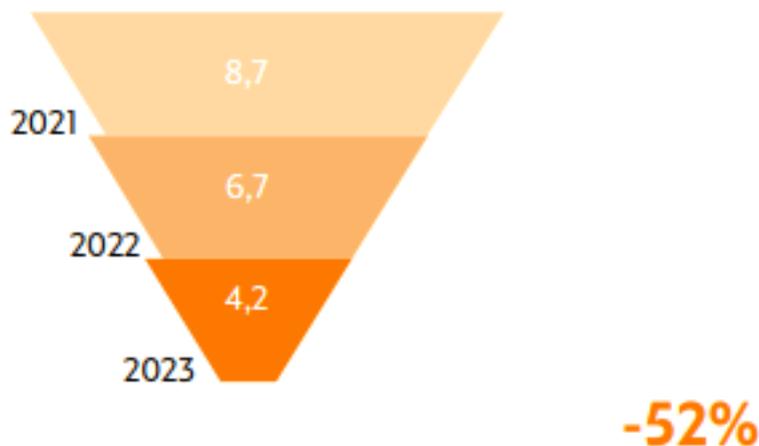
Composição dos colaboradores.

Fonte: Inter RI.

O banco possui uma plataforma IA generativa para os colaboradores, que reúne mais de 2.500 artigos em apenas uma conversa de chat. Isso tudo com foco em melhorar o atendimento do cliente e em *call centers*, o que reduziu em mais de 20% o tempo médio das ligações e aumentou em mais de 15% o nível de satisfação dos clientes no período.

Tudo isso possibilitou uma forte melhoria em diversos indicadores da companhia. Desde o último ano houve uma redução de aproximadamente 68% em perdas financeiras por fraudes, assim como uma redução de 52% no número de reclamações por perda e roubo. Abaixo, também é descrita a evolução das despesas de *Call Center* por cliente ativo.

Em R\$



*Despesas de call center por cliente ativo.*

*Fonte: Inter RI.*

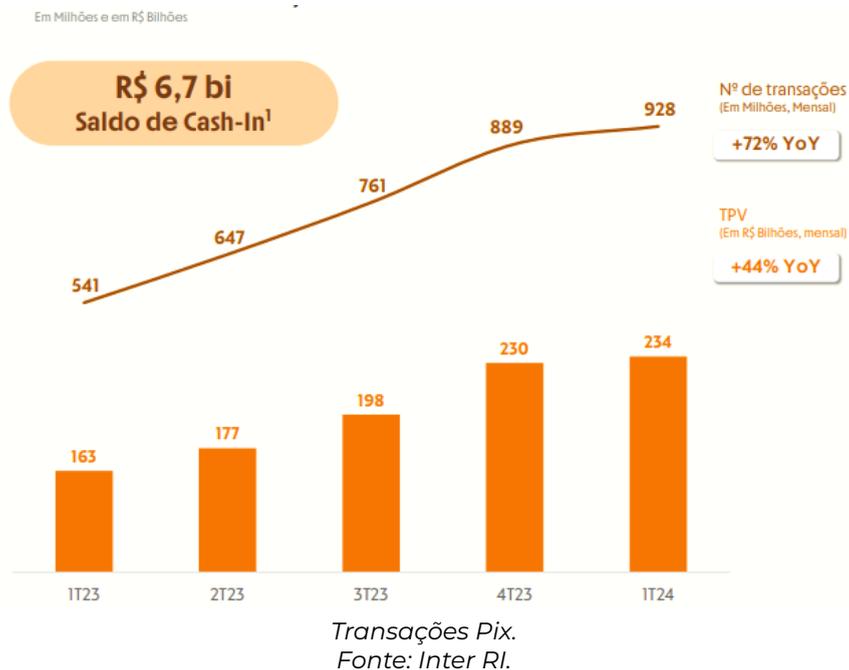
Outro ponto de destaque neste âmbito, é sobre a página inicial do Super App, que conta com um sistema hiperpersonalizável, podendo gerar milhões de combinações baseadas no perfil de cada cliente. Este tipo de artifício possibilita uma maior possibilidade de *cross sell* entre os serviços de forma autônoma e sem a obrigatoriedade de investir em mais pessoal.

Para apoiar a tese de crescimento do Banco, vemos que os clientes utilizam mais os serviços oferecidos na plataforma à medida que viram clientes por mais tempo, ou seja, a curva de experiência nos informa que quanto mais acostumados à plataforma, mais os clientes utilizam os serviços do Inter. Isso também acontece com a venda de produtos e serviços cruzados.

E falando de clientes, o Inter passou de 26,3 milhões de clientes no primeiro trimestre de 2023 para 37,7 milhões de clientes no mesmo trimestre de 2025. Não só isso, mas a porcentagem de clientes ativos da instituição também aumentou para 57,2% no período, conforme ilustra a figura abaixo.

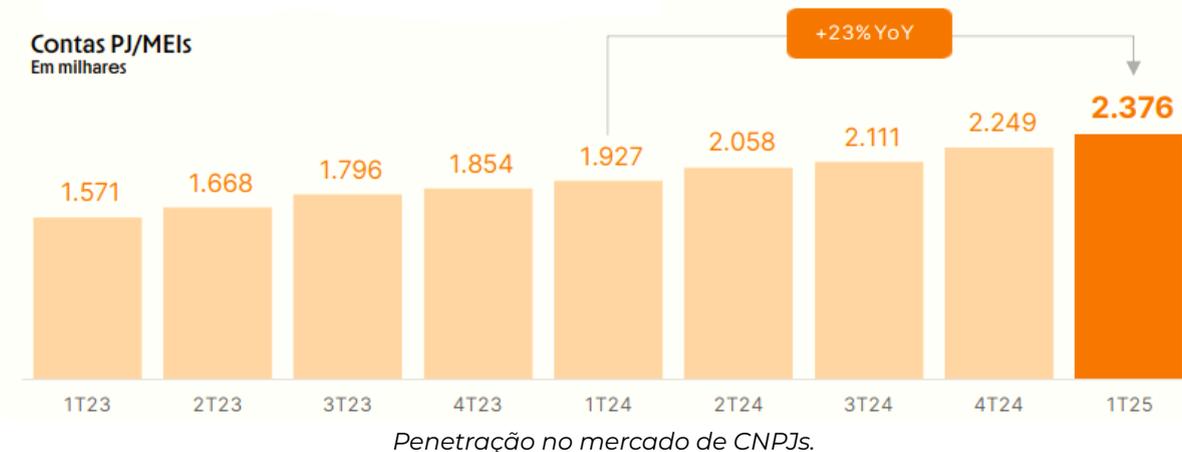


A companhia já possui 8% de todo o *market share* de Pix e na comparação do 1T24 com o mesmo período do ano anterior, houve um aumento de 72% no número de transações mensais realizadas pela plataforma. O TPV (*Total Payment Volume*) também cresceu significativamente, conforme a figura abaixo.



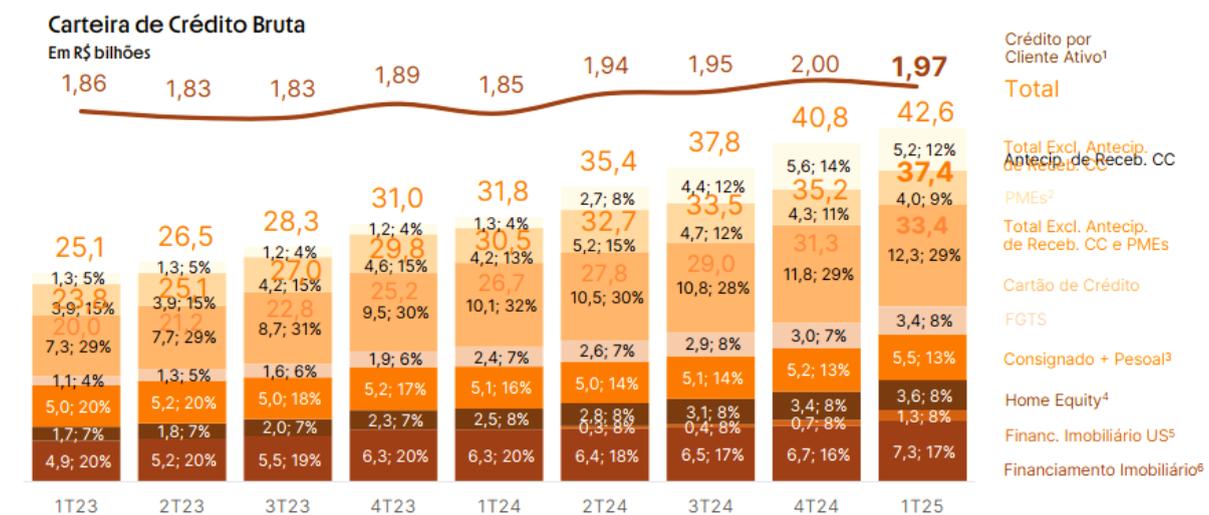
Além disso, parte da abordagem do banco tem dado foco à contas Pessoa Jurídica (PJ), que já representam 6% do total de clientes (2,376 milhões). Estes clientes são atrativos pois apresentam uma taxa de engajamento superior ao de clientes Pessoa Física (PF).

O Inter acredita estar à frente neste mercado, oferecendo um serviço com um custo competitivo e uma ampla gama de soluções. Abaixo, é descrita a penetração de mercado de CNPJs no Brasil.



Penetração no mercado de CNPJs.  
Fonte: Inter RI.

No que tange à carteira de crédito da instituição, esta alcançou a marca de R\$42,6 bilhões no primeiro trimestre de 2025. Atualmente, o portfólio de crédito do Inter mantém uma excelente diversificação, com a maior parte dos seus créditos sendo originados pelo segmento de cartões de crédito. A figura abaixo apresenta a evolução histórica da carteira de crédito.



Evolução da carteira de crédito.  
Fonte: Inter RI.

O fato é que o banco não tem tido apenas sucesso no seu crescimento bruto, mas também já apresenta significativos ganhos de produtividade.

Como grande parte dos bancos digitais, a parte mais desafiadora é conseguir rentabilizar de forma adequada a sua base de clientes. Neste sentido, o Inter conquistou um crescimento de 3x na sua receita líquida por colaborador entre os anos de 2020 a 2023 (hoje, são 5,2 mil clientes ativos por colaborador).



O índice de cobertura, que mede o quanto existe de provisionamento em relação ao montante inadimplente acima de 90 dias do banco, se manteve consistentemente acima de 130% nos últimos trimestres. Já a inadimplência em si (figura a seguir), opera acima da média apresentada nos “bancões”, porém ainda em um patamar confortável para o Inter e abaixo do reportado pelo Nubank, que seria um dos seus principais concorrentes.

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

Em %



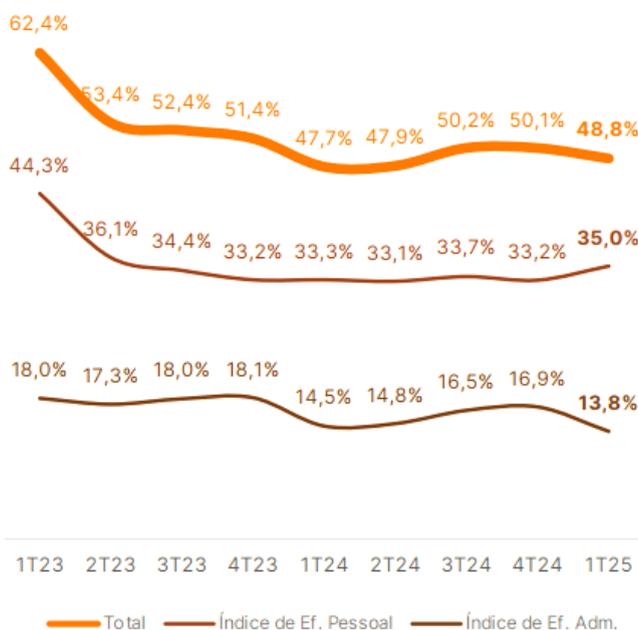
Inadimplência.

Fonte: Inter RI.

Por fim, o índice de eficiência, que indica o quanto o banco gasta para gerar receita, opera próximo à sua mínima histórica. O gráfico a seguir, ilustra a evolução deste índice, que segundo a meta divulgada pelo Inter, deve chegar a 30% até 2027.

### Índice de Eficiência

Em %



Índice de eficiência.

Fonte: Inter RI.

## História do Emissor

O Banco foi fundado em 1994, pela família Menin (também dono da construtora MRV) para atuar como uma sociedade de crédito, financiamento e investimento. A então denominada Intermedium Financeira era especializada no fornecimento de crédito para aquisição de bens e serviços e capital de giro.

Um grande avanço para a instituição ocorreu em 2008 a partir da sua transformação em banco múltiplo, passando a atuar como banco e também como financeira para pessoas física e jurídica.

Em 2015, o Banco Inter já vinha em uma crescente, captando recursos através de LCI e LCA, se credenciando como distribuidora de títulos de valores mobiliários (renda fixa, variável, fundos de investimento, etc). Porém, a grande virada foi a partir de 2015, quando foi lançada a Conta Digital Inter.

No ano seguinte, o Banco passou a oferecer cartões de crédito, inaugurou a abertura de contas através de aplicativos e operações de câmbio. Desde então, as inovações no Banco Inter não pararam de acontecer, principalmente com o lançamento do Super App, em que se tornou possível combinar uma melhor experiência entregue aos correntistas com mais produtos e serviços sendo oferecidos. Como exemplo, temos a plataforma de investimento integrada, parceria de distribuição de seguros com a WIZ, além do *marketplace* desenvolvido.

Atualmente, o projeto do Super App continua a todo vapor com grande foco em tecnologia. A companhia passou por um novo *rebranding* ao final de 2023, em que a nova logo agora fazia alusão ao Super App, com um símbolo que remete a um leque com as 7 avenidas do Inter.

## Governança Corporativa

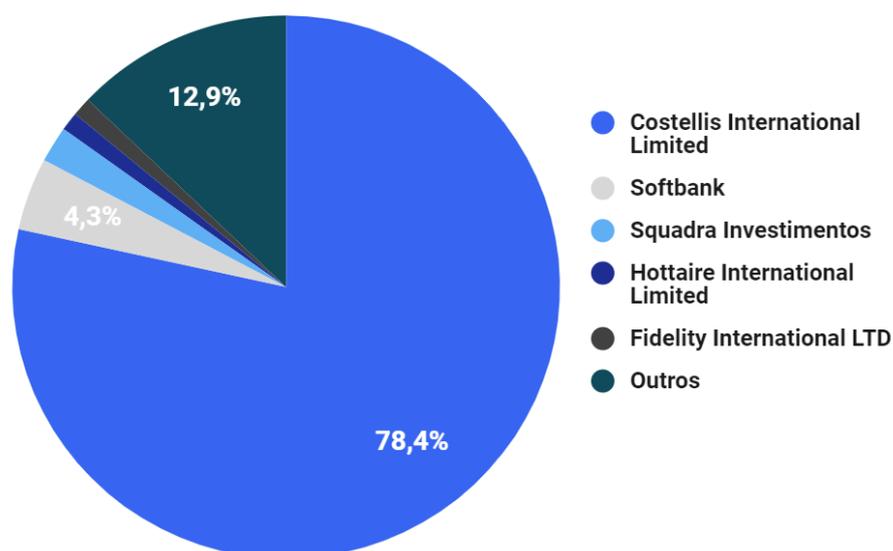
O Inter, originalmente uma instituição financeira focada em crédito imobiliário, passou por uma grande transformação ao se tornar um banco digital. Em 2018, o banco decidiu abrir capital, realizando seu *IPO* (Oferta Pública Inicial) na B3, a bolsa de valores brasileira. O *IPO* marcou a primeira listagem de um banco totalmente digital no Brasil. Com isso, o Banco Inter levantou cerca de R\$ 721 milhões, captando recursos para expandir sua base de clientes e desenvolver novos produtos.

Em 2021, após uma forte valorização de suas ações e uma crescente base de usuários, o banco anunciou sua reorganização societária para migrar sua listagem para a Nasdaq, em Nova York. A mudança foi concretizada em 2022, permitindo ao Banco Inter acessar um mercado internacional mais amplo, enquanto seus investidores no Brasil passaram a negociar *BDRs* (*Brazilian Depositary Receipts*) na B3. Essa movimentação estratégica fortaleceu ainda mais a presença do banco no mercado global.

Atualmente, as *BDRs* do Inter na B3 são negociadas sob o código INBR32, enquanto a sua listagem na Nasdaq foi feita sob o código INTR. O controle do banco é bem definido (figura seguinte) e está em posse do grupo controlador *Costellis International Limited*, que por sua vez, é controlado por Rubens Menin e seus três filhos. Rubens também tem participação na MRV (MRVE3) e na LOG (LOGG3). O empresário atualmente ocupa a posição de presidente do Conselho Administrativo.

À frente da Diretoria Executiva está seu filho, João Vitor Menin, que fez carreira no Banco desde sua formação acadêmica. Além disso, o *CEO* está no cargo desde quando houve a grande virada digital para a instituição, sendo João Vitor um dos grandes responsáveis pelo sucesso da empresa.

Junto a ele, vemos outros membros da diretoria com uma idade média ao redor de 40 anos, com experiências voltadas às áreas de tecnologia, inovação e comercial.



*Estrutura acionária.  
Fonte: RI Inter.*

## Riscos do Negócio

O primeiro risco a ser destacado está atrelado ao risco de negócio, isso pois, os grandes bancos estão cada vez mais orientados ao modelo de negócios digital. E mesmo que isso nunca chegue ao modelo baixo custo do Inter, os “bancões” já têm capilaridade nacional e um público com poder aquisitivo maior.

Além do mais, em algumas cidades e em alguns serviços oferecidos existe muita resistência dos clientes em consumi-los digitalmente. O modelo físico pode até ser enfraquecido, mas dificilmente será liquidado.

Outro ponto marcante é a alta concentração do mercado, já que os cinco maiores bancos do Brasil detêm, aproximadamente, 80% do mercado de crédito total, de acordo com dados do Relatório de Economia Bancária do Banco Central do Brasil.

Com isso, percebemos que esse é um mercado altamente competitivo e que passa por um momento de transformação digital. Para o futuro, podemos esperar ainda mais competição, vindo tanto de bancos

tradicionais como também de *fintechs*, o que pode desacelerar o crescimento do Banco Inter.

Além disso, o risco de execução surge à medida que para crescer, o Inter precisa responder adequadamente a demanda dos clientes em aprimorar o *user experience*. Caso a empresa não consiga acompanhar a evolução do mercado, sua principal alavanca de sucesso pode ser comprometida.

Não só isso, mas com o forte investimento em tecnologia e a proposta estratégica do Super App, o Inter se vê cada vez mais dependente de manter a sua filosofia de inovações. Junto a isso, o risco de ataques cibernéticos se torna mais presente, visto que a companhia pode ter a sua imagem comprometida por problemas de conexão ou até mesmo vazamento de dados dos seus usuários.

Por fim, o risco de regulação influencia diretamente a atuação dos bancos. Existem projetos de lei que podem alterar a dinâmica do setor, pressionando as margens de operação dessas empresas.

## **Resultados Anteriores**

A grande virada de chave para o Banco Inter aconteceu a partir de 2015. Porém, foi em 2018 que a empresa acertou sua proposta, lançando um novo fluxo de abertura de contas, corrigindo alguns erros e tornando a experiência mais fluida. Com a implementação dessa melhoria, o resultado foi um aumento de cerca de 29% na conversão de contas abertas, em relação ao volume de solicitações.

Em 2015, o Inter tinha 11,5 mil contas digitais abertas, em 2018 atingiu 1,5 milhão e fechou o 2T24 com 33 milhões. Melhor do que o avanço do número bruto de clientes, temos a medida do seu crescimento com novas contas, que hoje está ao redor de 7 milhões por ano.

Além disso, ao fim de 2018 aconteceu o lançamento da PAI, a Plataforma Aberta Inter, que conta não só com produtos de própria emissão do banco, mas com produtos de terceiros, desde renda fixa e variável até ofertas públicas, o que resulta em aumento de engajamento dos clientes.

Ao final de 2020, a prestação de serviços já representava 45% da receita líquida total do Inter, contra 20% em 2018. Neste ano, o Banco Inter já sinalizava sua atenção para construir uma plataforma de distribuição de serviços financeiros e não financeiros.

A carteira de crédito do Inter também seguiu a mesma lógica de crescimento. Interessante notar que todo esse avanço foi pautado em segurança, o Banco não precisou reduzir a qualidade da sua carteira de clientes para aumentar o volume financeiro.

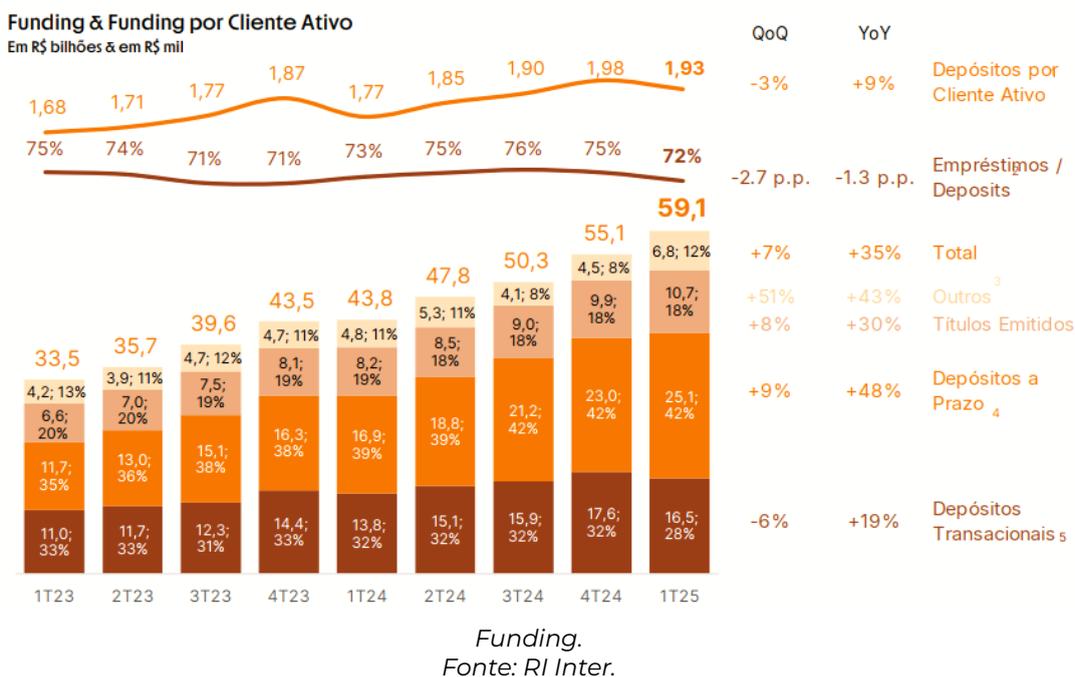
No final de 2023, a *fintech* passou por um processo de *rebranding* para atualizar sua marca e identidade visual. A nova logomarca foi desenhada para representar o conceito de super app, usando um símbolo que remete a um leque com as sete principais avenidas de serviços do banco: *banking*, *shopping*, investimentos, crédito, seguros, serviços globais e o programa de fidelidade *Inter Loop*. A mudança reflete a expansão e diversificação dos serviços oferecidos pela instituição.

Atualmente, o Inter Global possui cerca de 2 milhões de usuários, dos quais 300 mil residem nos Estados Unidos. O objetivo do banco é replicar o sucesso do Super App brasileiro no mercado americano, oferecendo todas as mesmas avenidas de serviços no app. Segundo Rubens Menin, a estratégia nos EUA permanece simples: se o produto for bom, o crescimento virá naturalmente por meio do boca a boca.

Além disso, o Banco Inter tem metas ambiciosas para o futuro. Até 2027, planeja atingir 60 milhões de usuários e alcançar um ROE de 30%. Para viabilizar esse crescimento, o banco anunciou que a verba de *marketing*

em 2024 será três vezes maior do que a de 2023, como parte de sua estratégia de expansão e fortalecimento da marca.

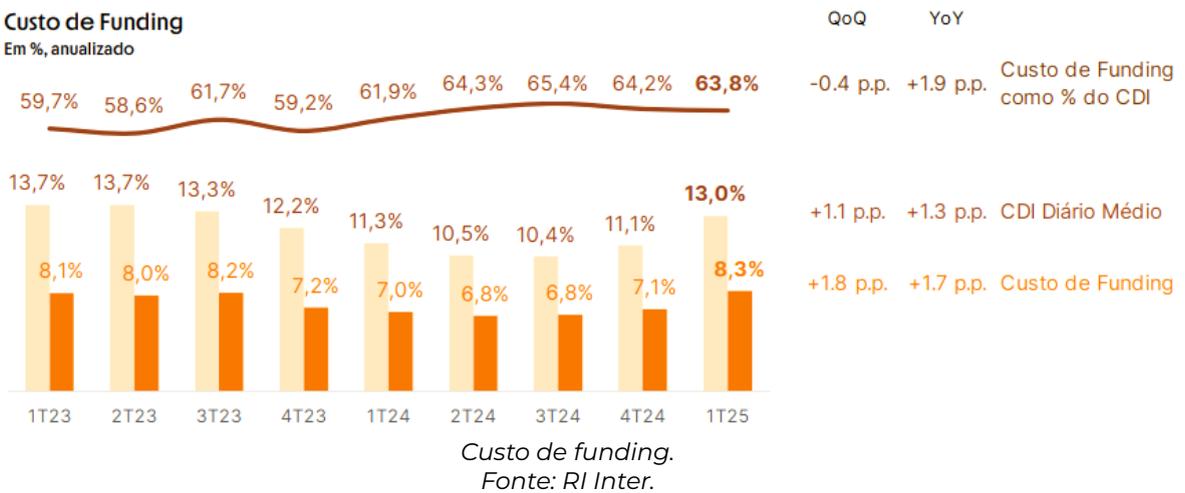
Abaixo, vemos a evolução do *funding* (captação de recursos financeiros) e *funding* por cliente ativos. Vemos que o banco conseguiu conquistar uma forte evolução deste primeiro indicador, mantendo estável a segunda métrica, indicando um crescimento saudável ilustrado abaixo.



E não só houve crescimento nos indicadores de *funding*, como também o banco conseguiu reduzir o seu custo de *funding* proporcionalmente ao CDI. De acordo com a figura abaixo, o Inter mantém um custo de *funding* em uma média de 60% do CDI.

### Custo de Funding

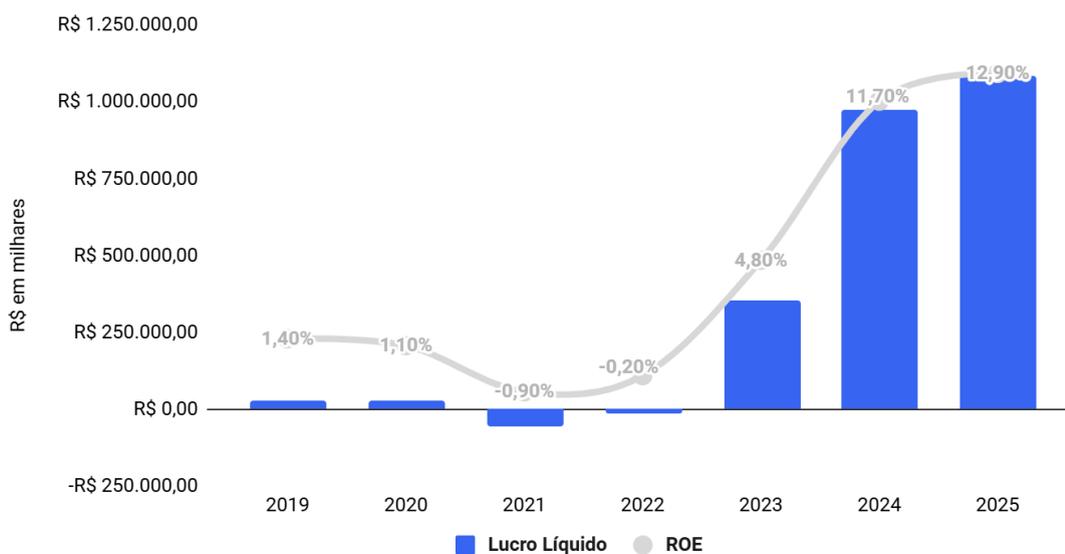
Em %, anualizado



Já o Índice de Basileia, medidor da solvência de bancos, está em 14,7%, acima do mínimo requerido (9%) pelo Banco Central. Os grandes bancos costumam negociar entre 13% a 18%, isto é, quanto maior esse indicador, mais capital do banco existe naquela operação. Porém, não é necessário nem vantajoso manter um índice tão alto assim, o banco pode emprestar muito dinheiro ainda sem perder sua solvência.

Por fim, no que tange ao lucro da *fintech*, vemos de fato uma virada de chave a partir de 2023 quando a empresa reportou o seu primeiro lucro líquido anual. De fato, a operação da companhia tinha seu foco voltado ao crescimento, e só recentemente, passou a estabelecer metas mais rígidas no quesito de lucratividade

Com certeza não tivemos uma grande janela histórica de lucros para observar. No entanto, já é possível destacar que a estratégia do Inter tem se mostrado eficiente até o presente momento.. aAa



Rentabilidade.

Fonte: RI Inter / Elaboração: Simpla Club.

## Valuation

### Método do Retorno em Excesso

Já que não há uma separação clara entre capital de terceiros e capital próprio em instituições bancárias, não é possível utilizar o método do Fluxo de Caixa Descontado. O método do Retorno em Excesso, por outro lado, apresenta semelhanças algébricas — como a projeção de retornos futuros e seu desconto a valor presente — e se mostra mais apropriado neste contexto.

Nesse caso, projetamos a evolução do patrimônio líquido ao longo dos próximos anos, começando por um período de maior crescimento — compatível com sua média histórica — seguido por uma fase de crescimento em perpetuidade. Considerando o plano de expansão do Banco Inter e a tendência de crescimento já observada, projetamos um ROE crescente para os próximos cinco anos, em linha com o desempenho recente. No entanto, cientes de que nenhuma empresa cresce indefinidamente e de que a entrada de novos concorrentes pode

pressionar as margens, estimamos uma segunda fase com redução gradual do ROE até atingir 22% na perpetuidade — ainda um patamar elevado.

Embora a empresa possa continuar expandindo sua carteira de crédito para novos segmentos e explorar ainda mais seu potencial de crescimento, optamos por traçar um cenário mais conservador. É razoável supor que, na perpetuidade, a companhia não consiga manter o mesmo ritmo apresentado nos últimos anos, mesmo que o ambiente se torne mais favorável ao setor.

Após projetar os retornos esperados para os próximos anos e para a perpetuidade, trouxemos esses valores a valor presente por meio de uma taxa de desconto. Em seguida, aplicamos nossa margem de segurança para estimar o valor justo. Mesmo com todo esse conservadorismo, as ações ainda apresentam um potencial de valorização relevante.

## Opinião do Analista

O Banco Inter tem se mostrado uma das instituições financeiras mais resilientes e inovadoras do setor bancário brasileiro. Com uma proposta centrada na experiência digital do usuário, a companhia segue expandindo sua base de clientes de forma consistente e rentável, além de manter uma taxa de ativação crescente. Esse crescimento se traduz em maior engajamento e, conseqüentemente, em melhores indicadores operacionais e financeiros.

Apesar de ainda enfrentar alguns desafios — como ampliar a base de operações de crédito e aumentar a quantidade de depósitos por cliente —, a companhia vem se destacando pela constante inovação. A incorporação de inteligência artificial e a personalização no *super app* têm sido decisivas para elevar a receita por cliente e reduzir o número de usuários que deixam de utilizar a plataforma.

O Inter é muito mais do que um banco: trata-se de uma plataforma de serviços financeiros e não financeiros, que apresenta um elevado índice de satisfação entre seus usuários. Como reflexo disso, consegue gerar significativamente mais valor aos correntistas do que o custo de aquisição desses clientes.

Cada vez mais os usuários estão utilizando os serviços da plataforma, o que aumenta o engajamento, a receita por usuário e prolonga sua “expectativa de vida” dentro da empresa. Enquanto essa dinâmica se mantiver, a companhia continuará crescendo com um custo reduzido.

Considerando que o Banco Inter vem apresentando um grande potencial de crescimento — e que, mesmo sob premissas conservadoras no *valuation*, identificamos um relevante potencial de valorização —, mantemos nossa recomendação de compra para as BDRs do Banco Inter (INBR32).

## Equipe



**Gabriel Bassotto**

Analista CNPI especialista em

Ações Brasileiras



**Carlos Júnior**

Analista CNPI especialista em

Fundos Imobiliários



**Thiago Armentano**

Analista CNPI especialista em

Investimentos no Exterior



**Pedro Despessel**

Analista CNPI especialista em

Ações Brasileiras

## Acompanhamento

relatório atualizado em 26.06.2025

Nossa equipe de analistas está atenta a todas as movimentações relevantes, mantendo os rankings e seus respectivos fundamentos atualizados todas as semanas. Em caso de grandes mudanças, os relatórios também podem ser atualizados. Já em caso do ativo receber recomendação de venda, nossa sugestão se refere, única e exclusivamente, à retirada do ativo da carteira do investidor, uma vez que não incentivamos a prática de venda à descoberto.

## Disclaimer

*Todas as análises aqui apresentadas foram elaboradas pelo analista de valores mobiliários autônomo Guilherme de Matos Amorim (CNPI 9763), com objetivo de orientar e auxiliar o investidor em suas decisões de investimento; portanto, o material não se constitui em oferta de compra e venda de nenhum título ou valor imobiliário contido. O investidor será responsável, de forma exclusiva, pelas suas decisões de investimento e estratégias financeiras. O relatório contém informações que atendem a diversos perfis de investimento, sendo o investidor responsável por verificar e atentar para as informações próprias ao seu perfil de investimento, uma vez que as informações constantes deste material não são adequadas para todos os investidores. Os analistas responsáveis pela elaboração deste relatório declaram, nos termos da Resolução CVM nº 20/2021, que as recomendações do relatório de análise refletem única e exclusivamente as suas opiniões pessoais e foram elaboradas de forma independente, inclusive em relação à pessoa jurídica à qual estão vinculados. Além disso, Os analistas de valores mobiliários envolvidos na elaboração do relatório (e/ou seus cônjuges ou companheiros) são, ou podem ser, titulares de valores mobiliários objeto do relatório, direta ou indiretamente, em nome próprio ou de terceiros. Na emissão deste relatório, a Simpla Invest, controladora do Simpla Club, poderá estar agindo em conflito de interesses em relação ao emissor, podendo (i) ter interesses financeiros e/ou comerciais relevantes e/ou (ii) estar envolvida na aquisição, alienação ou intermediação dos valores mobiliários objeto deste relatório. A elaboração desse material se deu de maneira independente, e o conteúdo nele divulgado não pode ser copiado, reproduzido ou distribuído, no todo ou em parte, a terceiros, sem autorização prévia.*

