

Teleconferência de Resultados 1T19

Banco Inter

09 de maio de 2019

Operadora - Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos a teleconferência do Banco Inter para discussão dos resultados referentes ao primeiro trimestre do ano de 2019. Estão presentes hoje conosco o Diretor Presidente do Banco Inter, **Sr. João Vitor Menin**, o Vice-Presidente, **Sr. Alexandre Riccio de Oliveira** e a Head de RI, **Helena Caldeira**.

Informamos que esse evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação do Banco Inter. Em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas quando mais instruções serão fornecidas.

Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a teleconferência queiram por favor solicitar a ajuda de um operador digitando *0. Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela internet via webcast podendo ser acessado através do endereço do ri.bancointer.com.br onde se encontra disponível a respectiva apresentação. O replay deste evento estará disponível logo após o encerramento. Lembramos que os participantes do webcast poderão registrar, via website, perguntas para o Banco Inter que serão respondidas após o término da conferência pela área de RI.

Gostaríamos de informar que esta teleconferência está sendo simultaneamente traduzida para o inglês a fim de atender aos investidores estrangeiros da companhia. Antes de prosseguir gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência relativas às perspectivas de negócios do Banco Inter, projeções, metas operacionais e financeiras constituem em crenças e premissas da administração da companhia bem como informações atualmente disponíveis para o Banco Inter. Considerações futuras não são garantia de desempenho e envolvem riscos, incertezas e premissas pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. João Vitor Menin, Diretor Presidente, que iniciará a apresentação. Por favor Sr. João Vitor, pode prosseguir.

João Vitor Menin - Obrigado. Bom dia a todos. É um prazer enorme ter vocês aqui de novo para fazermos o nosso quinto *call* de divulgação de resultados desde que a abrimos nosso capital na B3 em abril do ano passado. Estamos com um ano de abertura de capital, fizemos nosso primeiro aniversário com uma performance muito boa nas nossas ações o que nos deixa muito satisfeitos. E nessa quinta divulgação de resultados não é diferente. Vamos reportar resultados muito interessantes e falar não só dos resultados, mas também um pouco do futuro da companhia. Somos uma companhia jovem, moderna, digital, disruptiva e achamos que aproveitar essa audiência temos no *call* para falar um pouco dos próximos passos é muito importante. Para auxiliá-los, colocamos no nosso *Earnings Release* um pouco dessa jornada estamos fazendo para construir, de fato, um Super App no mercado brasileiro. Quisemos ilustrar um pouco essa jornada desde o começo em 2015, quando lançamos a nossa conta digital, a primeira conta 100% digital e gratuita do Brasil, até a chegada desse Super App no segundo semestre de 2019.

É importante falar que essa construção tem alguns marcos interessantes. Acho que um marco superimportante foi os nossos 2 milhões de correntistas que alcançamos agora no começo de abril. E mais. Tão importante quanto esses 2 milhões correntistas, que viemos acumulando desde 2015, eu acho que nos deixou muito satisfeitos o fato de que em abril, que é o último mês fechado que a gente tem, a gente bateu nosso recorde de novos correntistas entrando para nossa plataforma. Não estamos falando de clientes, estamos falando de correntistas. E foram 197 mil novos correntistas. Foi um recorde com uma boa folga em relação aos meses antecedentes.

Eu queria falar um pouco e, aproveitando a imagem do nosso diagrama, dos dois últimos movimentos que fizemos que ajudaram a pavimentar um pouco caminho para nosso Super App. São eles a nossa PAI, nossa Plataforma Aberta Inter de Investimentos, que lançamos no final de dezembro, mas fizemos o *roll out* para nossos correntistas no primeiro trimestre de 2019. E o sucesso dela foi muito grande, muito bacana. O Alexandre vai falar um pouco dos números. Eles realmente são chamativos, são muito legais. E o que gostamos de falar é que pusemos literalmente uma *Charles Schwab* ou vamos dizer, tropicalizando, uma XP dentro do nosso App.

O segundo movimento, talvez até mais marcante, que anunciamos ontem à noite conjuntamente com a Wiz.

O mercado já sabe, já está acompanhando. Foi a nossa associação, nossa sociedade, na nossa Inter Seguros. Estamos trazendo para junto desse nosso braço de seguros a maior corretora independente de seguros do Brasil, líder, a corretora disruptiva que tem tudo a ver com o Banco Inter e com a mesma pegada digital, jovem. E com isso demos um passo muito importante que é, entre aspas, o lançamento da nossa área de Seguridade, mas uma área de seguridade digital. Então quando vemos o BB Seguridade, essas empresas, ainda não vemos uma Seguridade totalmente digital, então acho que um negócio muito bacana que vamos ver no Brasil daqui pra frente é o nascimento de uma Seguridade Digital. Até falamos que o conceito de *bancassurance* para a gente ficou velho e a gente chama muito de *Appassurance*. Quer dizer, é no nosso App que vamos fazer a venda desses produtos. Já fazemos e vamos fazer agora com muito mais dinamismo. Então foi um movimento superimportante. Vamos ter hoje uma reunião com a imprensa em que vamos falar um pouco mais desse *deal* então vocês vão receber mais notícias durante o dia.

Esses dois movimentos, conjuntamente com a nossa plataforma de banking, que a nossa conta corrente digital que começou em 2015, e o fato de estarmos cem por cento na nuvem e ter uma TI leve, escalável e com micro serviços permite que de a gente de fato faça, pavimente o caminho para chegar no nosso Super App no segundo semestre.

Quando pensamos no engajamento e no número de pessoas, não só clientes, mas o número de clientes correntistas que entram na nossa plataforma, começamos a acreditar que o Super App já é uma realidade para o Banco Inter. Então para vocês terem uma ideia no último mês tivemos 25 milhões de logins no nosso App. Então, tendo audiência tendo a plataforma de banking, tendo a questão da nuvem que é escalável, tendo já duas verticais importantes, seguridade e investimentos, achamos que o caminho está sendo bem construído.

Na visão do Banco Inter, e acho que podemos falar com propriedade porque fomos o primeiro e o principal banco digital do Brasil, diria até que inventamos esse conceito de

banco digital no Brasil, mas é importante falar que não enxergamos no futuro próximo banco digital estar dissociado de um marketplace ou de um Super App. Acreditamos que esse caminho do digital banking e do Super App ou marketplace, quer dizer o banco digital com marketplace ou Super App é uma relação simbiótica importante e estamos trabalhando muito forte para colocar isso de pé.

Quando vemos, por exemplo, que nesse primeiro trimestre tivemos mais de um bilhão e meio de reais de transação nos nossos cartões de débito e crédito fora da nossa plataforma, quer dizer, nos *merchants* na rua, ficamos confortáveis de que podemos trazer parte grande desse *spending*, até aumentar ele, no nosso marketplace com serviços e produtos.

Falando um pouco agora do nosso propósito, queríamos reforçar continuamos muito forte nesse conceito. nesse propósito de fazer uma revolução bancária no Brasil. Isso está acontecendo a uma velocidade incrível. Temos muito orgulho e ficamos muito satisfeitos quando vimos que agora em abril, começo de abril e final de março, o nosso tarifômetro, para quem não sabe, o nosso tarifômetro mede em tempo real as tarifas que os nossos clientes deixaram de pagar, bateu mais de 1 bilhão de reais em economia para os nossos clientes desde que começamos as medições em meados de 2017. Gostamos de falar isso porque, mesmo sabendo que isso reduz a nossa receita e piora nosso índice de eficiência, enxergamos como um caminho sem volta. E sendo um caminho sem volta queremos continuar sendo protagonistas dessa tendência. Sabemos que isso pode num determinado momento piorar a nossa lucratividade, piorar nosso índice de eficiência, mas preferimos antecipar a tendência e trabalhar para fazer com que a gente melhore todos esses indicadores do que depois ser um retardatário e perder a vanguarda dessa tendência.

Outro ponto que eu queria falar um pouco também de futuro é com relação ao que a gente está se tornando. Além dessa questão do Super App, quando pensamos só em banking, a gente estava fazendo alguns números e muito provavelmente devemos chegar no final desse ano sendo o sexto maior banco brasileiro em número de correntistas e estamos falando numa jornada que começou há mais ou menos três anos. Sentimos muito orgulho de ter conquistado isso num prazo muito curto com muita qualidade. É um produto que é muito bem aceito pela nossa sociedade. E não só importante essa posição de destaque, mas o que isso traz junto.

Agora falando de banking a parte de crédito, não da parte de serviços do nosso Super App. Quando temos um banco de varejo dessa magnitude a ancoragem é muito boa porque você traz junto um funding extremamente competitivo de custo e extremamente pulverizado, ou seja, um funding muito saudável. Um funding muito saudável nos permite ter um custo de juros muito mais competitivo para os nossos clientes. Um custo de juros muito mais competitivo para os nossos clientes nos permite acessar uma base de tomadores melhor o que reduz nosso NPL. Então achamos que provisão baixa, funding estável e abundante é uma combinação muito positiva para que possamos ancorar muito a nossa frente de crédito de banking.

Isso é um pouco dos nossos destaques. Estamos, de novo, muito satisfeitos com esse último passo que demos na parte de seguridade digital. Teremos uma conferência com as empresas às 12:30 para falar um pouco mais dessa parceria. Mas, importante, voltando ao nosso diagrama, fizemos questão de colocar com a cor laranja um pouco desses entregáveis e um pouco desses quatro elementos para que a gente possa chegar para construção desse Super App no segundo semestre.

Recapitulando, Conta Digital, sistema de T.I. leve e escalável na nuvem, PAI e seguridade digital. Então, estamos muito satisfeitos. Esperamos que possamos continuar entregando bons resultados e notícias positivas para vocês, nossos acionistas, ao longo desse ano de 2019. Vou passar a palavra para o Alexandre, nosso CFO, e depois passamos para o momento de perguntas e respostas. Muito obrigado.

Alexandre Riccio - Bom dia a todos e obrigado por estarem conosco mais esse *call*. Vou falar um pouco sobre algumas métricas e indicadores de crescimento, engajamento e monetização com também alguns financeiros.

Iniciando acho que é legal falar de crescimento. Chegamos muito próximo de 2 milhões de clientes no primeiro trimestre de 2019. Foram quase 500 mil contas no trimestre com 20% de crescimento no número de contas abertas em relação ao quarto trimestre de 2018. Então novamente um recorde para o Banco, e chegamos a mais ou menos 8 mil contas por dia útil, uma excelente entrega nessa nossa trajetória de crescimento. Essas 8 mil contas por dia útil vieram a um custo aquisição de R\$ 21,53 ainda extremamente competitivo, um custo bastante baixo para fazer aquisição de clientes. E

é fruto da nossa estratégia na questão de ter um produto completo com alto índice *referral* e com um *net promoter score* de 71. O que acontece com isso é que os clientes recomendam e a gente consegue continuar nossa trajetória de crescimento com um custo de aquisição desse padrão.

Falando um pouco de engajamento, no final do trimestre nós chegamos a mais de 1,1 milhão de usuários ativos, usuários gerando receita.

A gente trouxe pela primeira vez no release uma tabela que mostra o índice de ativação por safra que também traz números bastante interessantes então a gente vê já de safras mais antigas atingindo próximo de 73% de ativação de usuários gerando receita e mais legal ainda do que isso, a gente vê que não existe nenhuma safra que está tendo uma trajetória de redução de engajamento. Pelo contrário, as safras estão crescendo trimestre a trimestre o engajamento delas, fruto de sermos um banco completo que se torna cada dia mais completo. Então o cliente que não usava o banco, não via uma razão para se engajar, começa a ver uma razão para se engajar à medida que lançamos a PAI, *giftcards* e outros produtos.

Trouxemos também nesse release uma tabela de cross selling, nosso indicador de cross selling, então uma tabela por safra mostrando a evolução desse cross selling que também traz alguns números bastante interessantes. Já chegamos nas safras mais maduras a aproximadamente 3 produtos por cliente e no movimento cross selling que entendemos estar só começando. Então o fato de sermos um banco completo com diversos produtos já traz pra gente três produtos em média por cliente nas safras mais maduras. E à medida que exploramos de forma cada vez mais eficiente os logins, então, o João Vitor falou 25 milhões no último mês, no primeiro tri tivemos 56 milhões de logins. A gente tem muita oportunidade para maximizar esse cross selling, então achamos que três é só o começo.

Falando um pouco sobre a parte de monetização, começamos falando sobre custo de funding. Continuamos com funding fortemente concentrado em varejo. 90% do nosso funding, quando incluímos depósitos à vista, está no varejo. Chegamos a um custo de funding de 76,2% do CDI, um valor bastante inferior a melhor das nossas expectativa se voltarmos atrás para o final de 2015 e custo esse competitivo e provavelmente inferior ao dos grandes bancos.

Atingimos nesse primeiro trimestre 26,5% de Fee no nosso Fee Income Ratio, nossa receita de serviços. Então chegamos a R\$ 38,5 milhões no primeiro trimestre, 106% de crescimento em relação ao primeiro trimestre de 2018. Destaques para as receitas de floating com R\$ 10,3 milhões, 9,5 milhões nas receitas de intercâmbio dos cartões, fruto dos mais ou menos 1 bi e meio de movimentações que João Vitor comentou mais cedo e as corretagem de seguros que chegaram a R\$ 4,4 milhões.

Continuando, outro indicador importante que continua com uma evolução super legal, chegamos a R\$ 843 milhões de depósitos à vista no fim do primeiro trimestre. Foram mais de 220 milhões de crescimento e esse indicador tem uma importância dupla: além da redução do custo de funding ele é um super indicador de engajamento dos clientes. Então uma premissa básica para um cliente se engajar com o Banco Inter é trazer dinheiro para dentro da conta e trazendo dinheiro esse saldo aumenta. Então a gente fala que ele é um indicador de controle que as coisas estão dando certo e felizmente vimos um excelente crescimento.

Mais alguns números: nós ultrapassamos 700 mil cartões em uso no primeiro tri desse ano. Ano passado estávamos falando de 200 mil cartões em uso. Então crescimento novamente é importante.

A plataforma aberta: a gente falava na divulgação do resultado do ano passado que a plataforma aberta traria uma aceleração do número de investidores do banco. Isso de fato aconteceu. Crescemos 52% o número de clientes que tem recursos investidos aqui no banco, fomos para 175 mil pessoas com investimentos aqui. Especificamente, DTVM, por questão de Home Broker e etc, quase triplicou o número de clientes. Isso tudo ainda sem contar com *cashback* que foi uma novidade que nós tivemos que é *cashback* para investimento em fundos. Uma novidade que foi lançada em meados de abril que vai catalisar ainda mais esse crescimento.

Alguns destaques finais financeiros, nossos ativos chegaram ali próximo de R\$ 6 bilhões no final do trimestre, pouco mais 3,5 bilhões na carteira de crédito ampliada, um crescimento de mais 30% ano contra ano.

Chegamos a um lucro líquido de R\$ 12,1 milhões, um crescimento de 16% frente ao primeiro trimestre do ano passado com o ROE de 5,1%.

E finalmente o nosso Basileia que terminou o ano passado em 29,9% chegou agora no final do primeiro tri em 25,8%. Com isso, vou passar a palavra para a Helena para alguns pontos finais antes da gente entrar para o Q&A. Obrigado.

Helena Caldeira – Bom dia a todos. No último *call* de resultados comentei que a gente tinha solicitado ao Banco Central um decreto presidencial para que a gente pudesse ter capital estrangeiro nas ações com direito a voto do banco. Em abril desse ano soltamos um comunicado ao mercado que a gente recebeu esse decreto. Então é muito importante para gente é um passo com grande relevância pra o nosso futuro crescimento, uma vez que ele dá mais flexibilidade pra qualquer movimento de capital que a gente venha a fazer no futuro. A partir desse decreto também vamos analisar a possibilidade de listar nossas ações ON ou até mesmo fazer uma unitização buscando trazer mais liquidez para as ações do Banco Inter no futuro. Isso vai ser discutido na nossa próxima reunião de conselho e assim que tivermos uma resposta traremos para o mercado.

Eu queria agradecer também a participação de todos vocês no *call* e dar um especial um agradecimento especial para os nossos 25 mil acionistas pessoas físicas que completam a nossa base e mostram bastante engajamento da nossa proposta de valor tanto para os clientes mas também em potencial de geração de valor para o mercado financeiro.

Com isso, podemos abrir para perguntas e respostas.

Perguntas e Respostas

Operadora - Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem *1. Para retirar a pergunta da lista, digitem *2.

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Thiago Kapulskis do BTG Pactual.

Thiago Kapulskis – Bom dia João Vitor, Alexandre, Helena e todos que estão assistindo ao call.

João Vitor Alexandre Helena e todos que estão escutando. Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Eu gostaria de fazer duas perguntinhas, acho que a primeira vocês que falaram muito bem sobre essa questão do Super App, os planos de vocês etc. Acho que se vocês pudessem comentar um pouco mais... Acho que minha dúvida é mais a seguinte: vocês claramente estão construindo um ecossistema passo a passo. Vocês foram lá e construíram a conta digital. Depois vocês foram lá e construíram uma plataforma de investimentos que está cada vez mais robusta com mais produtos. Agora trouxeram um parceiro conhecido e renomado para ajudar vocês em seguros. O que eu queria entender um pouco mais é o que vocês acham que está faltando para esse ecossistema ficar completo. Assim, digo, tem alguma coisa que vocês ainda encontram como um *gap* ou algo que vocês acham que dá pra trabalhar. Falando mais em termos de serviços financeiros mesmo, porque o Super App provavelmente já tem essa parte de *lifestyle* etc que vocês já falaram muito bem que estão trabalhando. Talvez o crédito, pessoalmente o cartão, vocês veem como uma possibilidade para reforçar esse ecossistema também? Se vocês até puderem comentar como é que tá isso que também trouxeram um CRO novo alguns meses atrás e se puderem falar com está a construção, o reforço desse produto acho que seria um pouco interessante.

A minha segunda pergunta, em relação justamente essa questão do custo de funding. De fato, a gente está vendo esse custo caindo todo trimestre e eu queria entender um pouquinho mais algo que vocês acham que pode ser um patamar de custo. Vocês veem esse custo continuando pra baixo ainda mais ou vocês acham que ele está chegando já no nível mais estabilização. Acho que isso. Obrigado, pessoal.

João Vitor Menin – Bom, Thiago, João Vitor falando. Obrigado pelas perguntas.

Vou começar de trás para a frente, vamos no funding primeiro que é mais fácil. O que é que a gente está vendo do custo de funding? Como eu falei lá no começo eu acho que essa ancoragem do funding é fundamental. Eu não enxergo um banco que seja físico, digital, moderno e tradicional funcionar bem em condições normais sem um funding competitivo. Quando falamos de funding competitivo eu falo não só custo, mas a qualidade. Não adianta você ter uma fundação, por exemplo, que tem não sei quantos

bilhões a 70% do CDI se você está na mão de uma pessoa só, ou ter uma dessas distribuidoras que a gente tem hoje no mercado com funding bom e também está na mão também de uma ou duas pessoas. Então, acho que isso é fundamental. Estamos muito satisfeitos com o que a gente conseguiu conquistar em pouquíssimo tempo com relação a funding e se a gente pensar até que isso vai, eu acho que ele tem um limite técnico. A barreira não é a redução para 70%, 60% ou 50% porque à medida que a gente ganha mais depósito à vista e o Alexandre falou muito bem sobre aquele engajamento que as pessoas de fato estão usando o Banco Inter como seu banco primário, hipoteticamente você teria um piso infinito, você poderia ir abaixando abaixando... Mas onde entra a questão técnica que eu falei? A questão de ALM, quer dizer, a gente não pode ter um passivo também só de depósito à vista. A gente tem que ter nosso depósito a prazo, tem que ter nossas LCI's de prazos mais alongados. Enfim, colocando essa bagunça toda no liquidificador, eu acho que um piso de, vamos dizer, 70% pode ser um piso e a medida desse patamar. A gente começa a ter que compor um pouco mais a ALM, ter um pouco a mais de depósitos a prazo, de LIG, esses instrumentos todos. Por exemplo, o mercado imobiliário em que a gente é muito forte, ajuda a segurar um pouco essa queda então vamos dizer, obviamente um número cabalístico, mas eu diria que 70% seria talvez um piso para esse custo de funding nosso.

Com relação à sua primeira pergunta, de *gap*, eu acho que falando de serviços financeiros, obviamente o serviço é muito amplo, tem muita coisa para fazer, mas eu acho que a gente está muito bem posicionado já. Com essa questão que a gente está chamando de seguridade digital, eu acho que em serviços financeiros a gente dá agora uma envelopada boa, porque se abrem possibilidades de consórcio que substitui por exemplo um financiamento de veículos que não temos ou se abre as possibilidades de quase todos os seguros, se abre a possibilidade de fazer a parte de previdência, a parte de capitalização inclusive, que apesar de seu produto que é mal falado tem uma aderência para algum tipo específico de público. E quando a gente fala de um banco de varejo com milhares, milhões de clientes você tem público dos mais variados tipos e condições econômicas e de conhecimento então pode ser um produto legal.

Então acho que nesse aspecto estamos bem cobertos. O que eu acho que a gente fala que falta? Não é nem os produtos, e eu estou falando do financeiro, é muito mais agora continuar escalando e fazendo com que a penetração na nossa base seja melhor.

Falando do nosso CRO que você comentou, do Rogério, ele tem importância grande porque à medida que vamos melhorando os nossos modelos, nem creditícios, mas os nossos modelos de avaliação do perfil sócio econômico dos nossos clientes com muito *data*, com muita tecnologia, a gente consegue já pré-aprovar vários produtos, vários serviços financeiros para esses nossos clientes. E não só aprovar do ponto de vista de crédito mas também fazer com que o nosso CRM seja mais assertivo à medida que a gente tem o estrato social e todo o conhecimento profundo desses cliente a gente consegue fazer isso. Acho que do ponto de vista de produtos financeiros está bem empacotado. Acho que o cartão de crédito que você comentou deve ter uma tendência de crescimento. Hoje 100% do *spending* dos nossos clientes são fora da nossa plataforma. A gente quer que isso mude, não vai mudar rapidamente, mas que a gente possa ter *spending* dentro da nossa plataforma e aí sim serviços também não financeiro. Esse é um pouco do conceito do nosso Super App.

Thiago Kapulskis - Super clara a resposta. Obrigado João Vitor. Obrigado pessoal.

Operadora - Nossa próxima pergunta vem de Gabriel da Nóbrega do Citibank.

Gabriel da Nóbrega – Bom dia João Vitor, Alexandre e Helena. Muito obrigado pela oportunidade. A gente viu pelos seus dados operacionais que vocês já atingiram mais de 2 milhões de contas. Eu imagino que esses dois milhões de contas já estão começando a se transacionar mais com vocês, estão gerando mais volume também. A minha questão aqui é: com esse maior volume, vocês já estão conseguindo reduzir alguns custos variáveis como saque e o pagamento de boletos? Eu acho que seria interessante se vocês pudessem compartilhar com a gente como está essa discussão dos preços com fornecedores e como é que isso pode evoluir dado que estão crescendo muito rapidamente a base de clientes. Vou fazer mais uma pergunta depois, obrigado.

João Vitor Menin - Bom Gabriel, João Vitor aqui de novo, eu acho que é um pouco interessante porque a verdade é, o que é que a gente percebeu com relação aos custos variáveis?

Quanto mais crescemos mais esses custos aumentam no ponto de vista nominal. Então no primeiro momento, você fala assim “poxa a gente tem teoricamente uma ineficiência de escala” ..., mas o que é que acontece e que está começando a acontecer? Em algumas frentes nós já capturamos isto e em outras ainda vamos capturar, e o saque é um exemplo importante para vocês entenderem. A despesa de saque tem aumentado exponencialmente. Por quê? Porque a gente subsidia o saque. Agora olha que interessante: se voltarmos naquela colocação de ser o sexto maior banco em número de correntistas do Brasil e hipoteticamente ser o sexto maior banco em número de saques, hoje o Banco Inter passa a ser relevante por exemplo para uma Tecban, uma saque e pague, que é uma empresa que está entrando, quer dizer, entrou a algum tempo nesse setor... Então, no caso especificamente do saque, que hoje nos custa 5 reais, a partir de julho, junho, e a gente está terminando essas implementações, ele vai cair para R\$ 2,80 então estamos falando de 40% de redução no nosso maior ofensor que é o saque, por exemplo.

Outra coisa interessante, as tarifas interbancárias, as famosas TIBs, pela primeira vez. em março ou em fevereiro o número de envio de TEDs de clientes do Banco Inter para clientes do próprio Banco Inter superou o número de envio de TEDs para o Banco Itaú que era o maior recebedor de TEDs nosso. À medida que se vai tendo este efeito de escala se começa a ter um benefício dessas tarifas no aspecto por exemplo das TEDs e no aspecto de negociação com os fornecedores já que você passa a ser um player relevante. Então, a questão do cartão de crédito é uma iniciativa que a gente está tendo também de poder pensar em otimizar, hoje emitimos mais de 200 mil cartões por mês. Então a gente está bem animado com o que a gente vai entregar em termos de redução de custos operacionais, vamos dizer assim, de OPEX, para manter essa conta digital nossa.

Tinha uma segunda pergunta, parece, não sei.

Gabriel da Nóbrega – Sim. Uma outra dúvida que tenho é com relação à competição. A gente tem visto que novos bancos digitais estão surgindo aqui no Brasil a gente tem até visto alguns bancos vindos dos grandes bancos. Eu queria talvez entender um pouco mais como vocês estão vendo a competição com esses bancos. Esses outros bancos estão começando a roubar clientes de vocês? Eles estão começando a incomodar vocês?

João Vitor Menin - Primeiro, se eles, podem ser locais ou podem ser de fora, vão roubar clientes nossos, isso ainda não está acontecendo. Muito pelo contrário. Como eu comentei com vocês, abril foi o nosso melhor mês disparado de obtenção de novos correntistas e mais, com menos investimento em social mídia do que a gente teve em fevereiro e março. Quer dizer, então investimos menos em canais digitais de propagação do nosso produto e trouxemos recorde de novos correntistas. Então essa tendência, que acho que pode acontecer, ainda não está acontecendo.

O segundo ponto com relação a players internacionais, às vezes escutamos “poxa banco digital é muito bacana, mas por outro lado não tem barreira de entrada pode chegar qualquer um de fora e colocar isso pé”. Eu acho que essa é uma das maiores inverdades existente hoje. Banco digital tem barreira de entrada demais da conta. Você operar, de novo, nós não estamos falando de *Wallet*, estamos falando de conta corrente. Você operar isso com toda segurança, com toda a parte regulatória, com todas as responsabilidades, com todos os produtos que uma conta corrente exige... A pessoa pode querer aplicar, fazer câmbio, fazer investimento, fazer um seguro. Gente, não é brincadeira. Quando a gente vê, por exemplo, aumento de despesas administrativas, poxa, a gente tem que ter uma equipe capacitada, treinada para atender, a gente tem que ter investimento em sistemas, em acompanhamento, em ouvidoria, em compliance. Não é brincadeira. Você ter um *Wallet*, uma fintech, ok. A barreira é pequena. Já para um banco digital a barreira é muito grande.

Então basicamente sobre competição é isso. Acho que ainda é um negócio que por enquanto não está assim, nos preocupando, muito pelo contrário. E de novo, acho que a importância de você ver um pouco dessa questão do marketplace junto com serviços financeiros digitais é uma coisa simbiótica, é fundamental. Acho que eles não vão caminhar separadamente no futuro. Não basta só você ter o *banking*. *Banking* é importante, mas você tem que ter esses outros serviços para poder ter audiência desse seu consumidor no seu aplicativo, isso é fundamental. Audiência do seu cliente cada vez maior de seu aplicativo. Então essa é uma tendência importante, uma tendência que eu acho que a gente está bem posicionada para poder estar na frente do novo do do mercado.

Gabriel da Nóbrega - Ótimo. Muito obrigado, João Vitor.

Operadora - Nossa próxima pergunta vem do Sr. Jorge Kuri do Morgan Stanley.

Jorge Kuri – Sorry, i'm going to ask my question in English but feel free to answer in Portuguese. When you talk about earnings, actually, consensus was expecting your Operating Income and your Net Income to grow around 50 to 60% YoY. Your first quarter came well below expectations and with a pretty sharp reduction in profits. Your pre-tax income was around 75% YoY, 80% QoQ, and so, with your expenses growing more than you expected in order to build this client base. So, the question is: how far are you from starting to really monetize the client base and start to deliver on earnings? And will you need to reset expectations for this year, you know, is it still 50 to 60% growth in Operating Profits and Net Profits for the year given what we've seen in the first quarter? What do you think given what happened in the first quarter to earnings? What do you think is now the correct expectation to 2019 and when do you think we will see that 50 to 60% or even more growth in earnings as you monetize all the clients that you have picked up in the last six months or so?

João Vitor Menin - Tá bom, Jorge Kuri, vou responder em português.

Jorge Kuri – Português está bem, obrigado.

João Vitor Menin - Tá bom. Vamos falar um pouco sobre os resultados financeiros, como você falou, do primeiro trimestre de 2019.

Bom, a gente teve um resultado 15% maior que o primeiro trimestre de 2018. Tipicamente nosso primeiro trimestre é o pior deles, sempre foi, mas tudo bem, faz parte. Ano passado a gente teve um pior primeiro trimestre. Isso melhorou consideravelmente ao longo do ano, por vários motivos, porque a gente poderia explorar a atividade, enfim. A gente teve um impacto, diria que bastante grande, nesse primeiro trimestre, que foi o IGP-M. A gente tem uma carteira grande ativado em IGP-M que é o nosso Mortgage e o nosso Home Equity. Então ele isoladamente teve um impacto grande. E a gente teve outro impacto grande, se a gente for quebrar o que a gente acha que saiu fora da expectativa de mercado, em termos de custos. E que tipo de custo que a gente está falando? Você comentou de trazer novos clientes. Esse não é o principal custo que a gente tem, até porque o nosso CAC é muito baixo. O nosso

maior custo é montar essa plataforma toda que a gente está falando. É importante a gente ressaltar porque a gente não monta um banco, o sexto maior banco brasileiro, e não só o banco, a plataforma, a seguridade, um App completo, sem investimento, sem trazer gente, sem trazer um punhado de coisas que num primeiro momento nos custa. Faz parte. Isso é um pouco do impacto.

E um terceiro impacto, vamos dizer, um pouco maior, é com relação ao provisionamento. A gente teve um pouco mais de provisionamento no nosso cartão de crédito do que estava por exemplo no nosso orçamento. E eu diria até que é quase uma boa notícia porque a gente vê a importância que foi a gente ter trazido no começo do ano nosso CRO, o Rogério. Já implementamos o nosso novo modelo. Acho que vai ter melhoria considerável de provisionamento de cartão de crédito. Mas não deixa de ser uma tensão a questão da provisão do cartão de crédito. Fizemos uma adequação na nossa taxa que é importante. Obviamente ela impacta muito pouco no primeiro trimestre porque a gente mudou ela em março então ela começa a impactar agora então acho que isso vai ajudar um pouco também no nosso NII.

Então com relação a expectativas que do ano a gente continua muito animado com relação a resultado e mais, eu acho que é a sugestão que eu dou para você é de pensar no Banco Inter um pouco além de NII só de crédito, quer dizer, a gente tem essa parte de serviço, a gente tem a parte resultados não recorrentes porque à medida que a gente tem um banco de 3,5 4 milhões de correntistas você tem muita alavanca mais muita alavanca mesmo para monetizar em termos de serviço. Então pensa isso. Muita alavanca, muita opcionalidade para poder monetizar serviços, que é mais positivo que NII.

Acho que era isso. Enfim, se eu tiver esquecido alguma coisa por favor complementa, Jorge.

Jorge Kuri – Yes, thank you. I was wondering to what extends what happened in the first quarter in terms of earnings coming down 70% YoY or 80% YoY depending if you look to pre-tax earnings or operating profits, but somewhere around 80% YoY, which obviously has nothing to do with the functionality but so to what extension can you get to the consensus number of growing your profits or operating profits around 50 to 60%. Were this a very particular quarter and we should see the rest of the year very sharp

ramp up or do you think that given that you've been building the platform at a faster pace as you mentioned, gaining more clients, what are the expectations for that 50 to 60% growth? Is it not the right one anymore for 2019, or maybe the 2020 number should be better than consensus? I'm just trying to understand how the consensus and expectations now seem to be far from the reality, at least to what we saw in this quarter and that is the part I'm trying to understand.

João Vitor Menin - Tá bom, Jorge. Vou tentar endereçar sua dúvida da melhor forma possível. Bom, primeiro eu acho que a gente vai melhorar sim, bastante, o resultado nos próximos trimestres em função dos pontos que eu já falei para você: provisionamento do cartão, IGP-M e um pouco mais de despesas. Ponto final. Eu acho que, de cabeça não sei qual o consenso dos resultados do Morgan Stanley com relação ao resultado do banco, mas é importante falar o seguinte: nós iremos fazer o que a gente acha que é mais importante pros nossos acionistas no médio longo prazo. Se a gente quiser dá um resultado nesse trimestre bem maior do que a gente deu a gente teria dado e de maneira fácil. Então assim, em todas as nossas reuniões do conselho discutimos um pouco de rentabilidade e um pouco de crescimento. De novo, estamos falando de uma empresa disruptiva, por mais que sejamos um banco, uma empresa inovadora que está crescendo muito. Essas decisões não são constantes, a gente vai arbitrar e ajustar isso ao longo do ano. Acho que a gente tem condições sim de chegar aos números que o mercado espera em torno de 40% de crescimento do resultado. Não estou dando *guidance*. Só que só faremos isso se a gente achar, e eu digo *Management e Board* – conselho - que isso é o melhor caminho para o Banco Inter.

Agora, o seu *call*, tanto de resultado quanto de preço de ação é um *call* seu, eu não consigo fazer isso para você. Enfim, a gente está tentando dar os elementos, falar um pouco da nossa trajetória, um pouco dos desafios eu já comentei com você em relação ao primeiro trimestre o que a gente tem de opcionalidade. Enfim, acho que aí é um trabalho que o analista tem que fazer e tentar prever se a gente está na tendência correta ou se a gente está na tendência errada. Enfim, acho que isso é o máximo que eu posso te dar de previsibilidade de informações.

Jorge Kuri – Thanks. That was clear. I'm referring to the consensus numbers, not necessarily my numbers. There is a market expectation now that you seem to be far

from and maybe it is in the best interest of the company that the market also understands exactly what the reality of the earnings could be. But I fully understand. Thank you.

João Vitor Menin – Ok. Thank you, Jorge.

Operadora – Senhoras e Senhores, lembrando que para fazer perguntas basta digitar *1.

Nossa próxima pergunta vem do Sr. Rodolfo Ribeiro da Capital Plan.

Rodolfo Ribeiro - Olá pessoal, bom dia. Obrigado pela divulgação de resultados, gostei muito. Bastante rápido aqui, só para entender um pouco a cabeça de vocês.

A primeira delas sobre a plataforma de investimentos, tentando entender um pouco como que no tempo vocês tem interesse em se posicionar nesse sentido. Temos visto já as plataformas com um perfil, como vocês comentaram, um perfil Charles Schwab e XP já se estabelecendo e apresentando uma ponta de serviço relevante com agentes autônomos e temos aí nascendo alguns como o PI, do Santander, que são plataformas totalmente digitais mas que de alguma forma entregam parte do rebate de um agente autônomo barateando a estrutura de cada um dos investimentos sendo feitos. Então só para entender se no tempo certo a ideia é fazer da plataforma de investimentos de vocês um veículo que também use a ideia de ser digital para fazer investimentos numa precificação melhor do que as outras plataformas que vamos chamar de “mais um pouco tradicionais”.

Essa é a primeira pergunta e a segunda pergunta que eu gostaria de fazer é com relação ao crescimento. A cada mês que passa a gente percebe a entrada de novos clientes ela é maior. Uma coisa que eu gostaria de entender um pouquinho mais, no médio longo prazo a visão de vocês a sobre o que precisa ser feito pra continuar ampliando a intensidade da entrada de novas contas e de novos clientes ativos e, nessa mesma linha, como vocês enxergam se existe algum ritmo máximo ou mais sustentável a longo prazo para a entrada de novos clientes, ou se vocês vão se adequando para que isso continue tendo um crescimento por conta de indicações e etc. Obrigado

João Vitor Menin – Tá bom Rodolfo. Bom primeiro vou falar da Plataforma Aberta Inter e eu falo dela com muito prazer e muito orgulho porque estamos muito animados e acho que foi uma sacada bem legal. Talvez a gente até tenha falhado em nos comunicar corretamente com o mercado porque a sua dúvida até me surpreende porque ela é exatamente o conceito que a gente montou a nossa Plataforma Aberta Inter. Ela como o Alexandre falou foi a primeira a dar Cashback de volta para os fundos de investimento e porque isso, Rodolfo? Ela tem muito a ver com DNA nosso. Quando a gente fez a primeira conta digital do Brasil foi com a seguinte premissa: na hora em que a gente tiver uma conta que é Digital, não tem agência, não o guarda armado, não tem a porta giratória, a gente pode devolver para o cliente o dinheiro que ele gastava em tarifas bancárias “mantém aquela rede”. E nos investimentos a gente fez exatamente a mesma coisa então, talvez, que pena que não ficou tão claro para o mercado, mas enfim vamos trabalhar para poder deixar mais claro.

A nossa PAI não vai se transformar, ela já nasceu 100% digital. A gente gasta 0 reais, zero por cento comissionando agente autônomo. Não tem um agente autônomo de investimentos atrelado e conectado na nossa PAI. 100% nossa própria base de clientes e é aí que a gente vê que tá o valor. A gente pode, por isso, de novo, como a gente fez em *digital banking*, pegar esses *economics* que a gente tá economizando e dividir com nossos clientes assim como a gente que a PI está fazendo, que outros players. E, de novo, podendo entregar um fundo com mais rentabilidade, um fundo mais aderente para aquele consumidor e, de novo, principalmente por *long tail*. Não estamos falando que é para o cara do *private*, principalmente para o cara do *long tail* que é mais mal assistido, mais mal servido no mercado. Então essa é com relação a sua primeira pergunta.

Com relação a crescimento e número de novos correntistas, de novo, é difícil para a gente falar porque terminamos o primeiro trimestre com um número super legal e como eu comentei para vocês em abril a gente teve o nosso recorde e o recorde com uma boa margem. Significa que nós vamos ter em maio, não sei, pode ser que de repente o recorde com tanto espaço igual foi de abril, mas o ponto é que a gente não fica pensando no número isoladamente. O que a gente está fazendo do nosso trabalho do dia a dia é sempre tentar atender o cliente da melhor forma possível, sempre colocar produtos aderentes, justos e com realmente foco no cliente.

E a gente fala que no caso do banco não é clichê pensar o que é que o cliente está precisando, o que é que o cliente precisa, dar para ele aquela combinação que eu falo muito de três coisa: experiência digital, gratuidade ou eficiência de rentabilidade nos investimentos e na taxa de juros mais baixa e plataforma completa. Vários serviços embarcados nesse App. Quando eu falo para vocês que a gente acredita muito no sucesso do banco digital junto com o Super App, quer dizer participando de um marketplace para fazer esse Super App, é muito isso que a gente vê.

A gente tem que ter audiência desse cliente de um jeito ou de outro, seja nos investimentos, no empréstimo, serviços financeiros, seguridade digital que agora que passou a ser um negócio forte nosso, amanhã a venda de serviços acessórios nos mais variados *lifestyles* do nosso Super App: mobilidade, moradia, viagem, lazer entretenimento, alimentação. Isso é fundamental. Acho que isso vai nos ajudar a continuar trazendo mais clientes.

Agora chegamos no nosso ritmo ideal? Não sei. Difícil falar. Se a gente falasse que a gente vai crescer mais, se a gente falar que a gente já tá no top do número de novas contas por dia, eu acho que seria um achismo. O que a gente vê é que dá para continuar crescendo nominalmente os correntistas e chegar no final do ano com um banco com um número bem maior de correntistas do que a gente tem hoje. Então acho que a gente não dá *guidance* mas a gente tem um número que falamos muito com os analistas, nos nossos *roadshows* que é aqueles 3 milhões e meio de correntistas. A gente acha que esse é um número plenamente alcançável, confortável, enfim, isso é um pouco de diretriz, um pouco de previsibilidade para esse tema de crescimento de novos correntistas.

Rodolfo Ribeiro - Excelente. Muito obrigado.

Operadora - Senhoras e senhores lembramos que para fazer a pergunta basta digitar *1.

Encerramos nesse momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. João Vitor Menin para as considerações finais.

João Vitor Menin – Obrigado gente. Mais uma vez obrigado pela participação de vocês.

A gente teve aqui uma audiência muito bacana no nosso *call*. A gente fica satisfeito. Como a Helena falou a gente tem hoje mais de 25 mil acionistas pessoas físicas. A gente respeita e gosta muito dos fundos que estão na nossa base mas a gente acha que é muito legal ter essa base de 25 mil, na verdade são quase 26 mil pessoas físicas já, com um ano de IPO, como eu falei com vocês a gente comemorou um ano de IPO poucas semanas atrás.

Então, de novo, estamos a disposição com o nosso RI e com a Helena para cada vez mais tentar mostrar para vocês os pontos fortes do Banco Inter e os pontos fracos também. O nosso RI está à disposição para falar sobre qualquer um dos temas que vocês tenham dúvida.

A gente quer tentar educar cada vez mais essa nossa base de acionistas da nossa estratégia, da nossa jornada, das nossas convicções, onde é que a gente acredita que o Banco Inter vai estar nos próximos trimestres ou nos próximos anos. Esse é o nosso objetivo e estamos trabalhando com muita dedicação, com muito carinho, um trabalho muito duro para poder entregar um negócio bacana para todos os nossos *stakeholders*, para os nossos funcionários, nossos 1300 funcionários, para os nossos hoje já 2 milhões e 200 mil correntistas e futuramente em vez de quem sabe para os nossos 26 mil acionistas que sejam 30 40 50.

Então agradeço a todos vocês o suporte e o apoio. Podem ter certeza que do lado de cá a gente está muito imbuído de fazer essa plataforma em um futuro bastante próximo.

Muito obrigado.

Operadora - A áudio conferência do Banco Inter está encerrada. Agradecemos a participação de todos. Tenham um bom dia e obrigada por usarem Chorus Call.