

Teleconferência de Resultados 3T18
Banco Inter
01 de novembro de 2018

Operador – Bom dia e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência do Banco Inter para discussão dos resultados referentes ao terceiro trimestre de 2018.

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 este 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 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 essa 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-se em crenças e premissas da administração da companhia bem como a informação 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 – Bom dia a todos. Agradeço a audiência de todos vocês que estão com a gente nesse terceiro *call* de resultados desde o nosso IPO. Eu queria fazer alguns comentários e depois vamos para a parte mais financeira e analítica com o Alexandre e depois para perguntas e respostas.

Eu queria começar falando que estamos muito satisfeitos com o resultado do nosso terceiro trimestre e uma maneira também agregada dos nossos nove primeiros meses do ano de 2018.

E por que que a gente está com essa satisfação? A gente vê a meta do banco com os nossos investidores, clientes todo mundo vivendo um pouco esse bom momento. Eu queria dividir rapidamente com vocês um pouco dessas conquistas que a gente teve nesses primeiros nove meses do ano e também nesse terceiro trimestre, que corrobora um pouco o sentimento de dever cumprido desse resultado muito bom.

Primeiramente, a gente vai terminar, muito provavelmente, o ano de 2018 tendo atraído mais de um milhão de novos correntistas para o Banco Inter. Acho que isso é motivo de

muita satisfação. Já passamos a marca de um milhão e estamos caminhando para terminar o ano com um milhão e meio de correntistas digitais no Banco Inter. Esse é o primeiro entregável superimportante do nosso modelo de negócios.

O segundo, que a gente fez lá no primeiro trimestre, foi a migração para a nuvem de todos os nossos dados. Fomos o primeiro banco brasileiro e o único a fazer isso. Foi um case superimportante com a AWS, motivo de muito orgulho, muito trabalho, muito empenho da nossa equipe de TI para colocar isso de pé.

Depois fizemos a reformulação de todo o nosso sistema de TI e colocamos um *core* bancário novo e uma camada de micro serviços para fazer a conexão com a nuvem de forma que o Banco Inter possa ser o banco mais ágil em lançar produtos e fazer reformulações.

Logo após esses dois trabalhos cumprimos o nosso IPO. Até agora, até o dia de hoje, o terceiro IPO na B3 no ano de 2018, um IPO de muito sucesso.

Fizemos também, pós-IPO, a migração de todo o parque de computadores e servidores do Banco Inter para a Apple. Então hoje o Banco Inter roda 100% Apple, 100% iOS o que traz mais segurança e mais usabilidade que os nossos funcionários. Foi a maior migração de uma empresa de um sistema Windows para a Apple no Brasil. A IBM, nosso parceiro, nos ajudou muito. Foi um case também para a IBM.

Depois, em relação a novos produtos, nesse prazo de nove meses lançamos consórcios, lançamos o câmbio, lançamos a poupança, os seguros digitais, a portabilidade de salário e muito importante, passamos a ser uma corretora *full*. O Banco Inter, através da sua DTVM, já é hoje uma PNP, um participante de negócios pleno. Isso vai possibilitar que a gente lance, agora em dezembro, meados de dezembro, o nosso *Home Broker*. Além disso a gente começa agora no mês de dezembro a testar os primeiros cartões emitidos pelo Banco Inter, os cartões de crédito e débito, que já estão sendo processados na nossa processadora própria, a Inter Processadora, trabalho bacana que vai trazer mais segurança, mais dinamismo, mais escalabilidade para os nossos clientes.

Além de tudo isso a gente lançou nesses primeiros nove meses 23 novas versões do nosso App, mais de duas versões por mês em média. Quer dizer, fizemos todas essas tarefas e essas conquistas que eu falei para vocês e não só isso a gente conseguiu entregar tudo isso e ainda devolver mais de 420 milhões de reais em tarifas bancárias para nós correntistas. Fizemos tudo isso, devolvemos esses recursos e entregamos o melhor trimestre da história do banco.

Por isso tudo que falo para vocês que estamos a com a sensação de dever cumprido. Tem muita coisa ainda para fazer, muitos desafios, mas eu diria que foram nove meses muito bons e de muita construção de valor aqui no Banco Inter.

Antes de passarmos para a parte mais de números e financeira, que o Alexandre, nosso CFO, vai tocar, eu queria falar um pouco também desse trimestre. Acho que ele veio para coroar, para corroborar, o sucesso do nosso modelo de negócio. No outro *call* de resultados a gente mostrou para vocês aquela linha do tempo onde mostra a criação de valor, o *Life-Time-Value*, dos nossos clientes digitais e a gente tem falado cada vez mais que o modelo que o Banco pôs de pé é um modelo de um ciclo virtuoso. E esse terceiro trimestre esses nossos primeiros meses do ano tem provado isso. A gente fala que o nosso modelo de negócio de sermos 100% digital, 100% gratuito e entregarmos para os nossos clientes um banco completo que vai de seguros e investimentos a consórcio a crédito a câmbio tem funcionado muito bem. De fato, temos vivido esse ciclo virtuoso.

E o que esse ciclo virtuoso entrega pra gente? Entrega mais correntistas satisfeitos com o nosso modelo completo digital gratuito. Esses correntistas indicam pessoas, então a gente tem o tal do boca-a-boca fazendo com que a captação de clientes seja mais rápida e mais barata, reduzindo o nosso custo de aquisição de clientes e dando mais velocidade de entrada de novos clientes. Esses clientes chegam na nossa plataforma, começam a usar os nossos serviços, então a gente começa a ter um crescimento da receita de serviços em relação à receita total do banco se aproximando dos 20%, a gente começa a ter um funding mais barato porque não precisamos mais de plataformas de distribuição de depósito a prazo. A gente faz isso diretamente e passamos também a ter os nossos depósitos à vista. Reduzimos em 12 pontos percentuais o nosso funding nos últimos 12 meses. Já estamos hoje em 83% do CDI. E a gente acha que a gente vai conseguir baixar de 80% do CDI. Ainda nesse ciclo virtuoso, esses clientes passam a experimentar isso, passam a viver esse ambiente Banco Inter. A gente teve, por exemplo para corroborar um pouco desse ciclo virtuoso, 8% de todas as portabilidades registradas no Brasil desde o dia 3 de julho quando foi colocado de pé a portabilidade automática. Hoje 45% dos nossos clientes usam o Banco Inter como seu banco primário, que dizer, o banco do dia a dia.

Por último a gente terminou esses nove meses de 2018 com CSI – cross selling index - que é o índice de cross-selling de produtos, em 2,75 ou seja os correntistas ativos do Banco Inter consomem, em média, 2,75 produtos geradores de receita para o Banco Inter. Então a gente vê que esse modelo de ciclo virtuoso, o modelo que a gente colocou de pé, esse banco de varejo inovador e digital, tem funcionado e tem ganhado escala e tem crescido. Acho que esse alinhamento de crescimento, uma rentabilidade boa pelo ritmo de crescimento e essa monetização dos clientes tem sido muito positiva e é o que tem feito a gente comemorar os resultados do terceiro trimestre e desses nove meses. Agradeço a participação de todos. Vou passar a palavra para o Alexandre. Depois vamos para a sessão de perguntas e respostas para tirar algumas dúvidas que vocês possam vir a ter. Obrigado.

Alexandre Riccio de Oliveira – Bom dia a todos. Queria também agradecer a participação de vocês no nosso terceiro *call* de resultados. Vou falar um pouco de alguns números operacionais e depois de números mais financeiros. Acho que o principal número que a gente tem para poder compartilhar, o João Vitor comentou. Nós chegamos a um milhão e 50 mil clientes no final do terceiro trimestre de 2018. Atingimos esse número com um custo de aquisição de clientes cadente, que chegou a R\$18,81 no final do terceiro trimestre e atingimos um marco bem interessante que foi a manutenção do aumento do número de clientes a 0,5% por dia útil. Já são quatro trimestres seguidos que o Banco Inter consegue crescer a uma taxa de 0,5% ao dia, que é um número bom para a gente.

Dito isso por que é que a gente está trazendo todos esses clientes? E por que é que esse é nosso grande driver? A gente traz os clientes para que a gente gere um relacionamento de longo prazo. No nosso último *Call* e agora há pouco o João Vitor falou um pouco sobre o fluxo de caixa do cliente onde gente mede o *Life-Time-Value* do cliente onde vende oferece uma gama completa de produtos e serviços para que a gente possa rentabilizar o banco e ao mesmo tempo oferecer uma proposta de valor legal para o cliente.

E eu queria trazer um pouco de cor ao investidor de como é que isso tem acontecido. Então dando alguns números sobre engajamento desse clientes e geração de valor no longo prazo, tivemos no terceiro trimestre de 2018 31 milhões de acessos ao nosso aplicativo e internet banking. Isso a gente está falando de aproximadamente um acesso por dia útil por cliente ativo que é um número bem positivo de engajamento e é o que a

gente precisa para que nossos clientes consumam nosso serviço. Pela primeira vez nesse release nós trouxemos um gráfico de *monthly active users*. É um gráfico de safras que mostra também engajamento dos nossos clientes. Nós já respondemos algumas vezes em conversas com investidores que o nosso principal problema, nosso principal desafio não é *churn*, é manter os clientes ativos. Então esse gráfico de *monthly active users* traz justamente isso. Mostramos em cada camada do gráfico uma safra de entrada de clientes e a que essas safras são perenes. De fato, o *churn* é bastante comportado e o índice ativação dos clientes é também bastante comportado, muito bom na verdade, chegando ali no padrão de 65% de ativação. Ativação de clientes para o nosso *monthly active users* são os clientes que geram receita todos os meses de algum dos tipos de receita enumerados no nosso fluxo de caixa, no nosso *Life-Time-Value*.

Esse crescimento de números de clientes já tem se traduzido em resultados. Especificamente gostaria de falar um pouco de receitas de serviços, *funding* e crédito.

Falando de receita de serviços, nós atingimos nos primeiros nove meses 18,6% nosso *fee income ratio* – receitas de serviço sobre receitas totais. Foram R\$64 milhões nos primeiros nove meses do ano de receitas bastante diversificadas também é um ponto importante. Foram R\$12,8 milhões de intercâmbio, R\$10,8 milhões *floating*, R\$13,3 seguros, R\$3,4 milhões na nossa plataforma aberta de investimentos. E isso mostra gente porque é importante a diversificação. A gente sabe que é isso que vai engajar o cliente no longo prazo. Ele vai estar sempre consumindo algum produto à medida que o relacionamento se desenvolve.

Falando um pouco agora de *funding*. Nós chegamos a 83,8% do CDI do custo de *funding*. Então o movimento de redução de custo continua o que é superpositivo. Trouxemos bastante aumento no nosso *floating* e no nosso saldo de depósitos à vista que tem contribuído para isso. Conseguimos chegar a 85% do *funding* do banco em varejo, em clientes diretos, reduzindo a nossa dependência do dos investidores institucionais nos papéis do banco e dos distribuidores. Também à medida que temos vencimento do saldo distribuído através de distribuidores e chegamos a 85 mil investidores, um marco importante, e são 85 mil clientes potenciais para o *Home Broker* que o João Vitor comentou e para outros produtos de investimento de plataforma aberta que o banco tem oferecido.

Finalmente falando de crédito vemos também bons números dos meses 9 meses. Nós chegamos a R\$3,05 bilhões de carteira de crédito no final do terceiro trimestre. Isso representa um crescimento de 23% nos últimos 12 meses com aproximadamente 30% de crescimento na carteira do crédito imobiliário. Nosso imobiliário, reforçando, 100% alienação fiduciária.

Nossa margem financeira líquida nos nove meses chegou a 9,7%, fruto da redução do custo de *funding* e de bons *spreads* de originação. Nossa qualidade da carteira continua a trajetória de melhoria. Nós vínhamos de 5,8% de NPL no ano passado para 4,2% no fechamento do trimestre com índice cobertura aproximadamente estável. E as despesas PDD muito bem a 0,6% da carteira de crédito.

Passando um pouco para a rentabilidade. Nós fechamos o trimestre com R\$19,1 milhões versus R\$10,4 no mesmo período do ano passado. R\$47,5 milhões nos primeiros nove meses do ano o que é aproximadamente nosso resultado de 2017. Nesses primeiros nove meses nós conquistamos um resultado igual aos de 2017. Nosso ROE ficou em 9,7% no acumulado do ano. Tivemos uma ligeira elevação no índice de eficiência que foi de 64,1% subindo de 62,9% fruto de investimento em gente, investimento em crescimento, desenvolvimento da nossa plataforma e acho que vale a pena ressaltar que apesar de ser uma elevação é uma elevação bastante compreensível

dado tudo o que o João Vitor comentou de conquistas desse ano. Foi muita coisa que o banco conseguiu entregar no desenvolvimento do modelo de negócio e entregar um resultado recorde com uma ligeira elevação no índice de eficiência faz parte dessa nova fase de evolução do nosso modelo de negócio.

Finalmente o nosso índice Basileia continua confortável a 31%. Então o banco está pronto pra continuar na execução do plano de negócios, crescimento da carteira de crédito e monetização da base de clientes.

Com isso gente eu vou passar a palavra para Helena algumas informações importantes para passar para vocês.

Obrigado.

Helena Lopes Caldeira – Bom dia pessoal. Obrigada pela participação na nossa teleconferência. Gostaria de passar algumas mensagens. Em primeiro lugar, ressaltar a performance das nossas ações que mais que dobraram desde o IPO. Isso só foi possível por causa da composição da nossa base acionária que já tem mais de 12 mil pessoas físicas contra 6 mil que entraram na época do IPO. Destacar o volume financeiro de negociação diária que já passa dos R\$20 milhões nesse último trimestre.

Por último, gostaríamos de lembrar que na próxima terça faremos nossa primeira reunião pública anual em conjunto com a APIMEC aqui em Belo Horizonte. Deixamos o convite para participação. O engajamento com pessoas físicas é muito importante para a gente além dos investidores institucionais. A gente vê o reconhecimento do Banco como um banco de varejo para os brasileiros e para mais detalhes convido vocês a acessarem nosso site de RI.

Acho que com isso a gente fecha nossos comentários iniciais e podemos abrir para perguntas e respostas.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operador – 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. A nossa primeira pergunta vem de Jörg Friedemann, Citibank.

Jörg Friedemann – Bom dia pessoal. Obrigado pela oportunidade de fazer perguntas. Eu tenho na verdade duas perguntas. A primeira relacionada às despesas. Eu senti, na verdade, falta um pouco mais de explicação sobre os motivos que levaram ao crescimento das despesas no trimestre. Eu sei que vocês estão no modo de crescimento bastante acelerado, mas eu gostaria de, se possível, ter um pouco mais de detalhes sobre os principais custos que impactaram tanto as despesas administrativas quanto em termos de pessoal.

E a segunda pergunta eu fico olhando aqui como está rápido o crescimento da carteira de cartão de crédito, o que faz parte do modelo de negócios, dado que vocês estão escalando de maneira tão rápida o número de clientes mas eu me pergunto se não existe uma preocupação sobre como fica também o índice de cobertura seguindo adiante. Essa carteira vai certamente começar a ganhar relevância e, pelo menos no release, não consegui ver como fica a cobertura dessa carteira específica, que ainda é muito inexpressiva, mas como a gente vê que a carteira total tem uma cobertura de 65,9%, para entender um pouquinho como vocês veem essa dinâmica evoluindo.

Eu acho que para mim esses são os pontos principais em termos de como evoluir a rentabilidade para o modelo de negócios, tanto a parte de custos, quer dizer, quando é que você vai fazer um *catch up* da receita crescendo em linha com o custo e como você controla esse risco desse modelo que vai invariavelmente acabar migrando um pouco mais para linhas de maior risco conforme os clientes passem a utilizar mais os limites de crédito no cartão de crédito. Obrigado.

João Vitor Menin – Jörg, João Vitor que está falando. Vamos por partes. Obrigado pelas perguntas.

Vamos falar primeiro sobre as despesas. Eu acho que, só pra voltar um pouco o que eu falei no começo, a gente tem um índice de eficiência que aumentou um pouco. E por que? Muito mais pelo aumento das despesas do que pela queda na receita. O que é ótimo. O que a gente tem visto por exemplo aqui as nossas despesas aumentaram. Se compararmos os 9M18 com 9M17 elas aumentaram 67% ano a ano e as nossas receitas aumentaram 63%. A gente não vê uma disparidade muito grande, quer dizer, essa pequena diferença de 63% para 67% é o que faz com seu índice de eficiência saia de 62% em 9M17 para 64% em 9M1. Encaramos isso como normal, até como positivo, quer dizer, um aumento de dois pontos no índice de eficiência com todas as entregas que a gente citou que no começo da nossa conferência, número de correntistas, migração para nuvem, novo core bancário, IPO, migração para a plataforma Apple, nossos seis novos produtos, corretora full-PNP, 23 ações do App... quer dizer, a gente que é totalmente em linha. Não estamos preocupados, achando que tem uma disfunção entre crescimento de receita e crescimento de despesas. Você tem despesas para investimento. A gente obviamente não dá uma abertura total das despesas administrativas. Acho que até poderíamos fazer isso depois, acho que talvez aqui não seja o fórum apropriado, mas podemos passar para você que cobre nosso papel, não tem problema nenhum, então a gente pode abrir essas despesas. Então isso é um pouco sobre nosso índice de eficiência.

Com relação aos cartões a gente ainda não abre o porquê? A carteira é, como você mesmo falou, incipiente, uma carteira pequena e que vai ganhar relevância. E vamos passar a dar abertura para ela provavelmente no próximo trimestre ou no outro quando ela já começa a ter um pouco mais de relevância. Hoje de fato ela representa praticamente 2% da nossa carteira de crédito, então o peso dela no índice de cobertura é muito pequeno. Então não sei se tinha mais alguma pergunta, Jörg.

Jörg Friedemann – Não, os pontos são esses. Eu entendi que vocês não estão preocupados com a evolução das despesas. De fato, vocês estão entregando mais clientes que a gente esperava, mas por outro lado as despesas estão vindo bem acima do que a gente esperava também, e a receita está vindo um pouco acima do esperado, mas não no mesmo mês no passo. Então a preocupação aqui é a questão da rentabilidade. Como vocês estão vendo a rentabilidade evoluindo? O que vocês podem dividir com a gente para a estimativa interna de você para este ano, próximo ano? Se vocês pudessem dar um pouco mais de cor nessa visão seria bastante útil para a modelagem.

João Vitor Menin – Tá, tá bom. Falando de rentabilidade, nós vamos chegar no nosso ROE ou ROAE, a média do ano porque a gente teve o nosso evento do IPO. A gente deve fechar esse ano muito provavelmente com ROAE, um ROE médio de 10%. A gente acha que consegue entregar 2 dígitos. E aí, Jörg, o que que é interessante? Como é que a gente consegue, mesmo tendo um pouco mais de despesas administrativas. E por que? Porque estamos construindo. A gente fala que muito provavelmente no primeiro trimestre o Banco Inter será top 10, um dos maiores bancos de varejo do Brasil. Nós estamos construindo um dos dez maiores bancos de varejo do Brasil. Isso é muito

significativo. Mas tudo bem. Mesmo fazendo isto, o que a gente enxerga? A gente enxerga que as nossas receitas de serviço que são as receitas que são correlacionados ao número de clientes, que cresce rápido, têm crescido muito rapidamente em linha com crescimento de correntistas. À medida que a gente vai aumentando as receitas de serviço ou a nossa base das receitas totais do banco, quer dizer, a gente tinha 6% em 2016, 12,5% em 2017 e esse ano vamos chegar entre 20% e 22%, a rentabilidade, nosso ROE, passa a ficar mais folgado mesmo com índice de eficiência um pouco mais alto. E o que eu falo mais alto? É tudo questão de referência. Quando a gente pega alguns outros bancos brasileiros que tem índice de eficiência perto de 50%, o índice de eficiência do 62% do Banco Inter passa a ser um pouco alto mas a gente quer compensar essa despesa que a gente está tendo com investimentos e construção de valor de construção desse banco de varejo com o aumento das receitas de serviço que não demandam capital. A gente acha que com isso a gente consegue melhorar a questão da rentabilidade que você perguntou.

Jörg Friedemann – Obrigado, João.

Operadora – A próxima pergunta vem de Alan Nicolau, Bradesco. Pode prosseguir.

Alan Nicolau – Obrigado por aceitarem minha pergunta. Eu tenho duas também. Eu queria só primeiro, talvez um pouco mais estratégico, eu queria entender o produto poupança. Vocês acabaram de lançar, tiveram uma atração muito boa, e aí eu queria entender um pouco mais como vai ser a estratégia do produto porque, por exemplo, quando eu entro no meu App ele aparece como a primeira opção em investimento. Então eu queria entender se é mesmo focar mais em poupança e menos nas outras linhas. E aí, nessa mesma linha, crescer em poupança gera viabilidade de emprestar no imobiliário usando TR. Então queria entender também como é que está caminhando esse produto.

E aí a segunda pergunta, queria falar um pouco de outras despesas, principalmente despesas com taxa de cartão subindo bastante. Então eu queria entender como é que vocês estão vendo como é que se comporta essa linha para a frente. Como é que o comportamento do cliente talvez sacando muito e gerando esta despesa.

João Vitor Menin – Alan, obrigado. João Vitor falando de novo. Vamos por partes. Como é que a gente enxerga a poupança? É um produto estratégico para o Banco Inter por vários motivos: o Banco Inter é um banco de varejo, a gente fala o seguinte, Long Tail, de massa. Não somos um banco *private*. Então, o produto de poupança, a pesar de vermos esses gurus de investimento na mídia criticando a poupança, a poupança para o pequeno investidor é um bom produto. É um produto que tem isonomia de taxa para qualquer investidor, tem a facilidade dos resgates... Então é um produto bom sim, haja visto que a gente tem um estoque de quase 700 bilhões ou 700 e poucos bilhões de poupança no Brasil. Qual é a estratégia então? A gente quer sim, sendo objetivo, crescer na poupança. E por que é estratégico para o Banco Inter? do Porque diferentemente do que você falou, na preocupação de alocar, é o contrário. Se a gente pensar, nenhum outro banco brasileiro, tirando a Caixa, nenhum outro banco brasileiro tem um peso tão grande no crédito imobiliário nos seus ativos como tem o Banco Inter. Então olha que bacana: quando a gente passa a ter uma plataforma de poupança decente e com aderência como ela está tendo na nossa base de clientes pelo perfil dessa base e com isso a gente pode entrar no SBPE da maneira supercompetitiva. Onde que a gente quer chegar? A gente quer chegar ao seguinte: hoje, um cliente dos nossos 1 milhão e amanhã 1 milhão e meio que quiser fazer um crédito imobiliário vai ter uma competitividade muito boa ou até melhor no Banco Inter que nos outros bancos de varejo brasileiro, porque a gente passa a oferecer o nosso produto SBPE antes da gente ter nossa poupança. Não sei se você já olha o Banco há muito tempo, mas a

gente tinha somente o crédito imobiliário de mercado, que é muito bom, que é fundiado pelas LCI's, pela LIG que vêm aí, mas a gente acha que é um mix de produtos. A gente não quer parar só no crédito imobiliário de mercado. Ele é bom porque num momento de subida de Selic, por exemplo, onde a poupança fica menos competitiva, a gente já viu isso no passado, a gente brinca que a gente tem um carro flex: se a gasolina sobe e a gente tem o crédito imobiliário de mercado e o SBPE. Então essa é a estratégia para a poupança e nós vamos ter muita facilidade de alocar poupança. Ao contrário, acho que até vamos ter que incentivar a poupança porque o SBPE é um produto bom de vender, então a gente está super animado com isso.

Com relação às despesas de cartão, que você falou do saque isso é até uma notícia muito boa. De fato, a nossa principal despesa da nossa plataforma hoje são os saques porque como a gente tem esse modelo inovador de ser zero tarifa, falei aqui que a gente devolveu R\$420 milhões para nossos correntistas em 2018. O que acontece: o principal ofensor são os saques na rede 24 horas. A gente subsidia 100% para nossos clientes. Agora o que é o bom disso? Temos duas tendências importantes para você avaliar. Primeiro é a tendência de ganho de escala. Então, por exemplo, para cada x mil saques por mês você tem um custo y. Quando você aumenta esse número de saques de maneira exponencial, que é o que está acontecendo com o Banco Inter pelo número de clientes, o custo também fica rateado e cai absurdamente. Então a gente já vai ver o custo individual por saque a partir do ano que vem quando a gente já mudar dessa faixa, a gente já conquistou esse direito de mudar, caindo não nominalmente porque cresce o número de clientes, mas caindo percentualmente de maneira significativa. O segundo ponto que é de tendência também é que a gente fala que a gente sendo um banco 100% digital o nosso maior inimigo é o dinheiro. Tanto o dinheiro que tem que ser depositado, que as pessoas têm que emitir um boleto que a gente paga para a rede bancária como o saque. A gente vê uma tendência de as pessoas usarem cada vez mais o débito, cada vez usarem mais as transferências... Então a gente vê que a tendência do uso do saque e do dinheiro em espécie é menor olhando para a frente. Então, vamos dizer assim, a perspectiva para o nosso maior ofensor de despesas é positiva em função desses dois pontos que eu falei para você. Então isso nos dá um certo conforto.

Alan Nicolau – Maravilha, João Vitor. Obrigado pelo esclarecimento.

Operador – A próxima pergunta vem de Carlos Daltozo, Banco do Brasil. Pode prosseguir.

Carlos Daltozo – Bom dia a todos. Parabéns pelos resultados apresentados. Um *follow-up* na pergunta do Jörg, com relação a questão do *business*. Vocês destacaram na apresentação o que o número de contas tem crescido, o sucesso nos consórcios, seguros, câmbio, a portabilidade de salário, entre outros. Mas eu queria saber se existe algum ponto que está aquém do planejado por vocês, algum ponto que não está evoluindo como o planejado.

João Vitor Menin – Deixa-me ver se eu entendi bem, Daltozo. Você quer saber se tem algum ponto que não evoluiu conforme o esperado, é isso?

Carlos Daltozo – Isso, exatamente.

João Vitor Menin – Daltozo, eu acho que temos um ponto sim. A gente vê que tudo está indo muito bem, poupança, seguros, consórcio... A gente fala que um único produto que não evoluiu como esperado é o nosso Interpag. E o que eu falo de não evoluir como esperado? A gente tinha uma expectativa de um crescimento exponencial como tudo no Banco Inter é e ele teve um crescimento, vamos dizer, semi-exponencial. O Interpag, para quem não sabe, é nossa forma de pagamento via QR Code, onde ele cria uma

disrupção na indústria de pagamentos, ao tirar os intermediários, bandeiras, adquirências... E a gente sabe que existe um fator cultural muito forte das famosas maquininhas no Brasil então estamos tentando lutar contra isso. No outro *call* o pessoal perguntou. A gente está trabalhando algumas novidades interessantes que podem vir aí em termos de *cashback*, em termos de mais usabilidade, enfim, eu diria que esse é o produto que a gente acha que não andou conforme o esperado, conforme o planejado aqui dentro. Fora isso a gente teve até mais surpresas positivas do que simplesmente coisas dentro do esperado, coisas fora do esperado para cima. O Interpag seria assim, o patinho feio desses primeiros nove meses.

Carlos Daltozo – Ok. Uma segunda pergunta, com relação a essa... Isso também tem um pouco haver com o desempenho da Conta PRO, da Conta PJ também que como você falou tem envolvido aquisição e tudo mais. Como é que está a conta PRO de PJ, a evolução?

João Vitor Menin – Perfeito. Tem haver com isso sim. O que acontece, Daltozo? Eu falo que a gente teve muitas conquistas e fez muitos projetos simultâneos, mas chega uma hora que temos que optar. Então a gente optou em estar trabalhando mais essas versões do App para pessoa física e de fato a nossa CD PRO ainda não tem o mesmo nível de experiência de abertura e usabilidade quanto tem a nossa conta pessoa física. A gente vai soltar ainda esse ano uma versão melhor para essa nossa conta CD PRO que acho que vai agilizar o tempo de abertura e a experiência do usuário. Então a gente acha que consegue com isso acelerar o número de novos correntistas CD PRO que ajudará o Interpag. Por exemplo, hoje, se formos ver percentualmente e não nominalmente, o percentual de pessoas na fila para serem atendidas na abertura de conta CD PRO é muito maior que o percentual de pessoas na fila para serem abertas na conta pessoa física. Nossa conta pessoa física é realmente um estado da arte de abertura e usabilidade. A CD PRO ainda não. Mas vamos chegar lá. É um pouco dos desafios de colocar muita coisa de pé ao mesmo tempo. Vamos chegar lá e com certeza isso vai ajudar um pouco a disseminação do Interpag.

Carlos Daltozo – Excelente, obrigado. Mais uma vez parabéns pelos resultados.

Operador – Senhoras e senhores, lembrando que para fazer perguntas basta digitar *1 e para retirar a pergunta da lista basta digitar *2.

Encerramos, nesse momento, a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra para o **Sr. João Vitor Menin** para as considerações finais. Por favor **Sr. João Vitor**, pode prosseguir.

João Vitor Menin – Bom, queria agradecer a presença de todos, a audiência. A gente encerrou em função do tempo para respeitar o tempo de todos vocês. Queria deixar claro que algumas perguntas que vieram por e-mail que não estamos respondendo agora serão encaminhadas para nosso RI que vai responder individualmente para cada um de vocês. Então elas não deixarão de ser respondidas. Agradeço as pessoas que fizeram as perguntas pela internet e que serão respondidas pelo nosso RI. Agradeço a todos. Um bom dia. Obrigado.

Operador – A áudio-conferência do Banco Inter está encerrada. Agradecemos a participação de todos. Tenham um bom dia e obrigado por usarem Choruscall.