

Operadora: Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência do **Inter** para discussão dos resultados referentes ao 3º trimestre de 2021.

Estão presentes hoje conosco o **Diretor Presidente do Inter, Sr. João Vitor Menin; o Vice-Presidente, Sr. Alexandre Riccio de Oliveira; e a Diretora Financeira e 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 **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. O replay deste evento estará disponível logo após seu encerramento. Lembramos que os participantes da webcast poderão registrar, via website, perguntas para o **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 esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios do **Inter**, projeções, metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Administração da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis para o **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: Muito obrigado. Bom dia a todos, prazer estar com vocês de novo. Estamos aqui eu, o Xande e a Helena, vamos falar aqui sobre os resultados do terceiro trimestre do Inter, resultados muito legais, estamos supersatisfeitos.

Eu vou tentar aqui ser rápido, tentar deixar um tempo legal para as perguntas e respostas e vou passar aqui por 4 pontos importantes, tá.

Acho que o primeiro ponto que eu queria frisar, o ponto número 1, é com relação ao crescimento de receitas do Inter. Vocês sabem que há bastante tempo a gente vem nessa jornada de fazer nosso Super App, de trazer os clientes, de engajar os clientes, de monetizar os clientes, e a gente vê que a cada trimestre a gente consegue marcos importantes com relação à geração de receita. Eu acho que nesse trimestre a gente até teve um número até mais forte, número mais suculento, né, então isso aí deixa a gente bem satisfeito.

Eu falo que esse ano a gente tem uma chance de crescer a receita do Inter aí 250% em relação ao que a gente fez em 2020, e talvez eu desconheça alguma empresa com faturamento acima de... na casa de bilhão de reais que vai pintar, imprimir isso aí nesse ano de 2021, um ano difícil de pandemia. Então, realmente eu acho que o primeiro passo de qualquer empresa que tem uma materialidade, que tem lucros grandes e obviamente acabam tendo um valor de mercado grande, passa pelo crescimento da receita. Então, esse é o primeiro divisor de águas e a gente está entregando esse crescimento de receita.

Só que, mais do que isso, mais do que isso foi um crescimento de receita assim robusto, o que me dá muita satisfação. Se vocês olharem no slide 5 e 10 da nossa apresentação, é a coisa que eu mais gosto de ver: é a diversificação da nossa receita. O que que adianta você ter uma receita forte, que cresce, mas que ela é, por exemplo, ancorada num único? Por exemplo, só no *interchange* do cartão de crédito, só o rotativo do cartão de crédito. Não. No caso do Inter, a gente tem a primeira derivada disso aí que é receita de serviços e de NII, e quando você quebra esses dois grandes grupos de receita que respondem por mais ou menos 50% cada um desses grupos, você tem uma diversificação de receita de NII sensacional, eu até estava vendo agora mais cedo, quer dizer, quase que 25%, 25%, 25% e 25% dos nossos 4 grandes grupos de crédito, e no *fee* de serviço também. Quer dizer, uma pulverização e uma diversificação muito grande.

O que que isso leva? Leva a um resultado, a um crescimento de receita muito mais estável, muito menos suscetível a mudanças regulatórias, muito suscetível a mudanças de mercado. E até fazendo aqui um parênteses, né, eu estava vendo os resultados da [incompreensível - 05:25], que é um *player* digital importante, a dependência da receita de cripto como afetou os resultados dela no 3T. Então, o mais legal desse crescimento de receita do Inter é que ele é forte e ele é pulverizado e sustentável.

Ponto 2, despesas. Esse é um ponto muito importante, a gente fala há bastante tempo com os nossos acionistas, com *buy-side*, *sell-side* que a gente tem uma obsessão aqui no Inter e eu falo muito assim até cabeça de nós aqui de engenheiro de ter uma eficiência operacional muito grande, e a gente está entregando esse trimestre, o trimestre também. E é interessante porque se a gente quebrar o nosso crescimento de despesa - obviamente ela cresce porque a companhia cresce muito - , mas se a gente quebrar em 2 grandes grupos também as despesas operacionais e as despesas oriundas do crescimento do grupo e da companhia, a gente vai ver que

muito das despesas estão nesse campo do crescimento. Eu falo muito que, assim, que a gente tem *uploaded* muitas despesas na cabeça para construir essa máquina que a gente tem construído nos últimos tempos.

Então, até as receitas de *underwriting* de crédito, que são feitas dentro de casa, sem correspondentes, sem intermediários, elas são lançadas na cabeça. Até as provisões mínimas regulatórias, toda vez que você emite um contrato de consignado, de imobiliário, de cartão, são colocadas na cabeça e futuramente são revertidas. Então, nós não estamos num ciclo contínuo porque o crescimento de *underwriting* no Inter também é muito forte, então temos uma parte muito saudável nas despesas também.

O ponto 3 que eu queria falar é com relação ao posicionamento do Inter do ponto de vista regulatório e mercadológico. Eu acho que a gente sempre se posicionou como o melhor dos 2 mundos, das Fintechs e dos bancos regulados e tradicionais. Eu acho que isso agora começa a se mostrar a verdade. A gente vê um pouco de inflexão no Inter, do próprio lado ruim competição a qualquer custo, e foco na competição saudável para tirar as assimetrias que a gente vê em alguns participantes do mercado. Nesse aspecto, o Inter tá super bem-posicionado, a gente tem uma competitividade...

Alô? Gente, tem um som no fundo aí, por favor. Acho que do pessoal da Chorus. Se puder pôr no mute, por favor.

Desculpa. Bom, continuando aqui, estamos super bem-posicionados do ponto de vista regulatório. Então, isso mostra mais uma vez a visão que a gente teve aqui no Inter para nos posicionar de uma maneira privilegiada.

Um exemplo que eu gosto de falar com relação a essa questão regulatória é o caso do pré-pago, que culminou recentemente aí com um problema sério na indústria. O Inter não tem atividade de pré-pago, a gente tem uma conta corrente *full*. Outra questão é com relação ao capital regulatório, nós como instituição financeira e como uma conta corrente *full*, temos uma estrutura de capital super fortalecida, de forma que a gente pode enfrentar o crescimento que a gente tem entregado nos últimos tempos. Então, acho que independente da direção da competição, da regulação, a gente está super bem-posicionado. Isso é muito importante quando a gente pensa numa companhia no médio e longo prazo.

Por último, mas não menos importante, eu queria falar um pouco sobre o Usend. Vocês viram que a gente anunciou um contrato de aquisição da Usend, uma Fintech americana e quanto mais a gente se aproxima do time e estuda mais um negócio de Usend, que estamos nas fases finais de integrar e de concluir a transação, mais animado eu fico com essa operacionalidade que a gente comprou. Eu acho que com Usend a gente pode, de fato, nos posicionar e, eu brinco, né, correr o risco, né, quer dizer, correr o risco de dar certo e de fato construir uma conta global, um negócio que acho que pode ser único, pegar o que a gente já aprendeu aqui no Brasil, o que a gente já fez com o nosso Super App, que é essa diversificação de receitas que eu falei, esse engajamento que a gente está vendo, tudo isso e levar os Estados Unidos e futuramente colocar isso no cenário global, eu acho que é muito forte.

Então, acho que temos aqui uma opcionalidade muito legal. Obviamente, ainda não temos nada para dividir com relação a isso no 3T, no terceiro trimestre porque não temos receita nem nada, mas, enfim, estou muito animado com o que a gente pode escolher no ano de 2022.

Bom, eram esses 4 pontos. Agradecer aqui o nosso time, acho que a gente vem de um ano difícil, o Inter e todo mundo, um ano de pandemia, um ano com muita volatilidade de mercado recentemente e a gente tem visto que acho que, quanto mais difícil as coisas ficam, parece que mais entrega, mais dedicação e mais paixão a gente, os nossos funcionários colocam na mesa. Então, é um negócio realmente super satisfatório, eu tenho um orgulho enorme do nosso time e eu falo que cada vez mais eu vejo que o Inter tem pouquíssimos mercenários e muitíssimos missionários nos apoiando nessa missão maravilhosa, que é transformar o mercado financeiro brasileiro e, quem sabe, até mundial.

Então, agradeço aqui ao nosso time de 3.600 pessoas aí acordando cedo todo dia para poder participar desse projeto.

Com isso, eu encerro aqui e passo a palavra para o Alexandre. O Alexandre vai falar um pouco dos números financeiros depois a gente vai lá para a Helena para parte aí e perguntas e respostas, tá? Muito obrigado, gente.

Alexandre Oliveira: Bom, bom dia a todos e obrigado pela participação em nossa teleconferência.

Eu passarei agora aqui pelos destaques do trimestre. Acho que em meio a um ambiente turbulento externo que a gente está vivendo, o Inter teve novamente um trimestre bastante forte. Então, mantivemos nossa realidade anterior e nosso foco, então o negócio de alto crescimento escalável, resiliente, mas com muitas oportunidades a serem exploradas na base de clientes existente e nos novos clientes à medida que a gente vai ganhando maturidade. Então, essa era a nossa realidade e continua sendo.

Nossas métricas de *unit economics*, CAC, ARPU e CTF, que são os nossos principais direcionadores de geração de valor no longo prazo seguiram no caminho correto, as trajetórias se mantiveram em excelente trajetória e, enquanto isso, nós conseguimos simultaneamente elevar os níveis de serviço. Então, não só nosso CAC se manteve muito bom, o nosso ARPU se elevou e nosso CTF reduziu como nós também melhoramos o padrão de serviço que a gente vai oferecendo para os nossos clientes.

Nós superamos a marca dos 3.600 colaboradores, né, o João acabou de comentar, isso aconteceu no último trimestre fortalecendo aqui a nossa capacidade de seguir inovando, mas, em paralelo, amadurecendo os aspectos importantes de excelência operacional.

Entrando um pouco nos números, vou falar um pouco sobre crescimento. Nós chegamos nos 14 milhões de clientes, crescemos 90% ano contra ano e o ritmo de aquisição de clientes continua em crescimento, segundo trimestre nós vimos um

ritmo 8% maior, terceiro trimestre vimos um ritmo 8% acima do segundo trimestre, foram mais de 2 milhões de contas abertas, custo de aquisição de clientes se manteve saudável em R\$30,74 apesar do ambiente intenso de competição na abertura de contas, a gente conseguiu manter ali o nosso padrão, o custo de servir manteve uma trajetória de redução também, outro efeito bastante positivo, e nosso índice de *cross-selling* continuou crescendo, nós chegamos a 3,43, crescimento de 17% em um ano, refletindo a nossa capacidade de fazer essa venda do próximo produto aos clientes. Isso é e vai continuar sendo importante nos próximos anos para o Inter e temos conseguido entregar isso. Nosso número de clientes ativos se manteve sólido.

Dois pontos que eu gostaria de reforçar sobre a evolução do índice de *cross-selling* é que, primeiro ponto, ele cresce significativamente nas safras de antigas, isso mostra nossa capacidade de gerar valor em todas as safras. Então, não são só safras novas que entram com os nossos produtos novos, pelo contrário, à medida que a gente vai lançando produto, amadurecendo produtos, a gente consegue fazer com que esses produtos penetrem nas safras novas e nas safras antigas. Isso é bastante positivo, isso tem acontecido muito no cartão de crédito, entre outros produtos.

E um outro ponto que eu gostaria de destacar é a nossa entrega de receitas no crescimento intraproduto. Então, dois bons exemplos que nós até colocamos no *release* também, um é o saldo de depósitos à vista que cresce de 2 a 2,4 vezes consistentemente entre as diferentes safras, 15 meses após o primeiro trimestre de relacionamento, além das receitas de cartões, que crescem ao redor de 50% a cada 12 meses à medida que os relacionamentos amadurecem. Nosso NPS se manteve num excelente patamar aí de 84.

Entrando um pouco nos números, começando pela nossa avenida de *banking, day-to-day banking*, nós chegamos a 9,2 bilhões de depósitos à vista com um comportamento sólido no saldo médio por cliente, transacionados 11,6 bilhões em cartões, mantendo o nosso ritmo superior a 20% entregue no segundo trimestre, então fizemos isso acontecer de novo e, conforme antecipado no nosso último call, nós vimos ao longo do terceiro trimestre muitos avanços na condição de limite de cartão de crédito, então incluindo volta... [...]

Operadora: Por favor, aguardem a reconexão do palestrante.

Por favor, podem prosseguir.

Vocês estão falando agora pela linha backup. Podem prosseguir, por favor.

Alexandre Oliveira: Tá joia. Então, seguimos explorando oportunidades na base instalada de clientes, bem como nos novos entrantes, com o número de usuários de cartão de crédito crescendo mais rápido que a nossa base de clientes, ou seja, aumentando a penetração desse produto conforme nossos objetivos.

Falando um pouco sobre o Inter Shop, nós entregamos mais um excelente crescimento trimestral, mais de 20% de crescimento no GMV, que chegou 946

milhões, as receitas de *take-rate* chegaram a 62 milhões com um *take-rate* de 6,6%, atividade de clientes foi novamente muito saudável, então 70% dos clientes que compraram na Inter Shop no terceiro trimestre foram clientes recorrentes, ou seja, o cliente vem, gosta e volta, e também conseguimos adicionar 438.000 novos clientes que experimentaram a plataforma no trimestre, né, aumentando a penetração do Inter Shop na base.

Foram mais de 6 milhões de transações, gente, então só reforçando, mais de 6 milhões de transações no Inter Shop somente durante esse terceiro trimestre.

Entrando na avenida de investimentos, acho que o grande destaque ali foi a evolução das receitas, então foi um trimestre marcado no setor por muita pressão no AuC pela queda dos mercados de *equities*, e a gente conseguiu, apesar disso, manter nosso saldo acima de R\$60 bilhões no AuC, a gente chegou a 1,8 milhão clientes ativos com mais de 430.000 com custódias de ações.

As receitas vieram fortes, então as receitas cresceram 137% ano contra ano, 116 tri contra tri, mostrando resultados aí materiais do nosso foco nessa linha. Uma boa contribuição veio de 11 ofertas de mercado de capitais das quais participamos, né. Esse negócio é um negócio recorrente nosso, mas que a gente conseguiu ficar mais forte, em parte aí fruto da nossa parceria com o Banco ABC Brasil, que tem sido super rica.

Passando para avenida dos seguros, nós tivemos também um excelente trimestre e chegamos a 683.000 segurados, muito perto de 5% de penetração na base já firmes da geração de receita, 22,5 milhões no terceiro tri, e a estratégia de vendas com foco em recorrência financeira vai se materializando, então esse colchão de receitas que vai sendo formado vai ficando cada vez mais encorpado e nossa estratégia de venda contextualizada ela vai também se expandindo, então não só para um produto, mas para vários produtos, a gente vai tendo sucesso nesse processo aproveitando as jornadas que os clientes têm dentro do nosso Super App.

Em apenas um ano, só queria passar esse ponto, a gente multiplicou a base de segurados em quase 4 vezes.

O crédito continua se destacando, evoluindo positivamente, então a força da nossa base de clientes vem tornando isso possível, nós chegamos bem perto e 16 bi em carteira de crédito ampliada e seguimos aqui fechando o *gap* de *market share* nessa avenida em mercados estabelecidos, então mercados que a gente tem conforto para poder crescer. E que *gap* que a gente está fechando, né? Nós trouxemos um volume de transações bancárias muito forte para o Inter, então hoje entre 8 e 9% das transações de Pix estão acontecendo aqui no Inter e no crédito a gente está com por volta de 1%. Então, onde é que está nosso caminho? Fechar esse *gap* e esse fechamento de *gap* traz monetização. Movimento importante para nós.

Alguns destaques financeiros finais. Nós crescemos nossas receitas em 149% na comparação com o mesmo trimestre do ano anterior, chegamos em 869 milhões no trimestre, crescemos em 157% nossas receitas de serviços, também comparando com o mesmo trimestre de 2020, chegando em 346 milhões, mantivemos a

penetração das receitas de serviço em por volta de metade, 48% do total das receitas que estão no serviços, e finalmente fechamos o trimestre com um lucro de 19,2 milhões, Basiléia bem perto de 50%, amplo espaço para execução do nosso plano de negócios.

Finalizo aqui agradecendo novamente aos nossos diversos *stakeholders*, então nossos clientes, nossos acionistas e principalmente ao nosso time, né, cada vez mais unido, mais multidisciplinar, com confiança mútua aí sabendo que trabalhando unidos nós somos mais fortes.

Passo a palavra para Helena, que vai trazer alguns importantes destaques. Obrigado.

Helena Caldeira: Obrigado, Alexandre. Bom dia a todos, obrigado por estarem conosco em mais um call de resultados.

Nós seguimos aqui altamente engajados e animados com o nosso processo de reorganização societária. Conforme divulgamos em fatos relevantes nos dias 24 de maio e 7 de outubro, nós engajamos assessores legais e financeiros e já concluímos o desenho dessa nova estrutura e estamos em linha com o nosso cronograma, que tem que casar as societárias e aprovações no Brasil, assim como todo o processo de registro na SEC, nos Estados Unidos. Esse processo ainda segue confidencial.

A gente mantém o nosso compromisso de deixarmos o mercado informado dos próximos passos assim que tivermos outras novidades relevantes. Aproveito também para agradecer a todos pelo relacionamento e pela confiança para que a gente possa realmente fazer e passar por esse novo marco aí na nossa companhia.

Esse era o principal destaque aqui final e com isso a gente pode abrir para perguntas e respostas. Obrigada.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Obrigada. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digite *1. Para retirar sua pergunta da lista, digite *2.

Nossa primeira pergunta vende Eduardo Rosman, Banco BTG Pactual.

Eduardo Rosman: Oi, bom dia a todos. Tenho 2 perguntas aqui. A primeira eu queria discutir um pouquinho essa tendência de provisão, né. Tem tido muita discussão sobre esse assunto aí nas últimas semanas e a gente viu que o provisionamento ele subiu bastante ano contra ano, mas acho que é normal, né, porque vocês estão crescendo mais em linhas de cartão de crédito, enfim, essa provisão ela vem um pouco *upfront*.

Então, eu queria que vocês pudessem explicar um pouquinho como é que é o índice de cobertura de vocês, por que que ele em tese é um pouco mais baixo se a gente comparar com os grandes bancos e como é que a gente deve pensar essa evolução

da despesa de provisão dada a mudança de mix que vocês esperam ter aí nos próximos anos, tá. Essa é a primeira pergunta.

E a segunda, falando um pouquinho do aplicativo novo, vocês abriram no trimestre o novo app do *marketplace* para não correntista e eu entendo que vocês tiveram alguns problemas de fraude e etc., e vocês resolveram, vamos dizer, parar, né, ou fechar o aplicativo. Queria que vocês pudessem dar um *update* do que que aconteceu, quando é que vocês esperam abrir de novo, quais foram os principais problemas. Obrigado.

Operadora: Por favor, São Paulo, pode responder.

João Vitor Menin: João Vitor falando aqui. Tudo bem? Vocês escutando, gente? Acho que sim, né? Tá, beleza.

Bom, com relação à PDD, a gente até abriu os números antecipadamente, a gente nunca colocava provisão e NPL nas prévias, colocamos pela primeira vez em função dessas dúvidas. Eu acho que você já até respondeu, né, Rosman, a gente tem 2 componentes aqui: com relação ao crescimento maior de PDD, a gente tem um crescimento muito forte de crédito como vocês estão vendo aí, quer dizer, superior a 100%, ele é super saudável, mas a gente tem um *upfront* de provisão muito forte, e como eu acho que eu até já falei aqui na minha fala, se fosse um ciclo contínuo, chega num trimestre você estorna o que está correndo bem e provisiona antecipadamente *underwriting* novo. Só que como a gente faz mais *underwriting* e num volume relativamente maior tri conta tri, a gente tem um efeito maior de provisão *upfront*.

Com relação ao índice de cobertura, um negócio que a gente também já bate há muito tempo aí no mercado e que hoje eu acho que, assim, com essa volatilidade aí, mercado, economia, inflação, talvez emprego, a gente acha que é fundamental, é que a gente tem um nível de colateralização na carteira muito forte. O que que isso acaba... qual que é a derivada disso? É que o nosso índice de cobertura ele é um pouco menor. Quer dizer, você tem um imobiliário, por exemplo, com o nosso famoso *loss given default* zero praticamente, quer dizer, às vezes até positivo. Quer dizer, então você não precisa ter um nível de cobertura de uma Stone que tem uma carteira mais arisca e com mais inadimplência. Então, esse é um pouco da questão do índice de cobertura.

E com relação - até um último ponto também que teve um analista que comentou - à cobertura da carteira de PJ, de empresas, é um negócio totalmente sem sentido porque a carteira é muito rápida, é uma carteira de 30 a 45 dias, então você não tem descobertura, ou você vai provisionar ou você vai receber. Então, só para deixar claro também com relação ao índice de cobertura do SME.

Com relação ao App para não correntistas, a gente, só para deixar claro, a gente investiu muito tempo, muito dinheiro, né, muita... deve nisso, eu era e continuo superanimado com isso, com essa frente, a gente acha que a gente tem que abrir a nossa plataforma para não correntes do Inter, para não brasileiros, e isso foi um passo fundamental. Agora, a gente faz as coisas de maneira muito rápida no Inter,

mas também a gente mede as coisas e corrige de maneira muito rápida. Então, acho que nesse caso do App para não correntista, a primeira vertical que a gente elegeu para colocar, que foi o Shop, a gente teve mais fraude. Fraude de quê? A pessoa que pegava um cartão que não era dela e usava para comprar um produto de alto valor agregado, por exemplo, um iPhone.

A gente... assim, vimos muito rápido e isso foi o lado bom negócio, mas eu acho até que a gente foi um pouco ingênuo sim, a gente atuando ali como quase um varejista, né, a gente foi um pouco ingênuo, mas tudo bem, né, corrigimos rápido, tiramos do ar, fizemos de maneira também bem ligeira assim um processo de tokenização legal, já está de pé de novo, já voltamos com o produto. Então, eu estou bastante confiante para que agora a gente possa voltar a vender com segurança o nosso Shop para não clientes e estamos trabalhando agora para lançar o segundo produto, que vai ser o Intel Cel, e depois na onda um terceiro produto que vai ser o nosso seguro.

Então, enfim, tivemos um *delay* aí no *road maps*, mas ok, faz parte. Continuo superanimado, temos que atender os nossos clientes, não só correntistas, em todas as verticais no Inter, tá.

Bom, acho que eram esses os pontos aí, Rosman. Se não tiver mais nenhuma dúvida, a gente pode passar para a próxima.

Eduardo Rosman: Não, está ótimo, João. Obrigadíssimo.

Operadora: Nossa próxima pergunta em inglês vem de Jeffrey Elliott, Autonomous.

Jeffery Elliott: *Hello. Thanks very much for taking the question, especially in English. On that expansion of Inter Shop to non-account holders, can you just give us an update on exactly where you stand now? Is it open again, is it being advertised? How many non-account holders are currently using it? Just a bit more detail on where things are right now. Thank you.*

João Vitor Menin: *Ok. So, thanks for the question. Actually, I was just explaining on the previous question for Rosman, we were supposed to launch that maybe four months ago; we launched that two months ago. We took off the product because we had some chargebacks on the non-account holders using Inter Shop to buy goods. We fixed that problem, so it's running again. So, as of today, you can go to our Inter Shop not being a check account holder, you can buy goods and services over there.*

So, it is a start-off of this project, I'm very confident that we will be able to gain traction on that, and not only that, not only having the non-account holders buying there, but also for the account holders the ability to use other payments processes, such as many payment processes, such as debit card, credit card, other banks' credit cards, and soon other wallets, such as Google Pay, and start up things to buy on Inter Shop.

So, I believe that with these two incentives we will be able to drive more revenues for Inter Shop, so I'm very excited with the outcome of that, and again, we ahead of the

competition with that, so very proud with what we have achieved despite our rough start with the chargebacks. But anyway, something very very small, we were able to fix fast and we're back to the game. Thank you.

Operadora: Com licença, João Vitor, como o senhor respondeu em inglês, a tradutora acabou não conseguindo traduzir, então o Jeffrey não ouviu a sua resposta. Precisaria falar em português agora, por gentileza.

João Vitor Menin: Bom, Jeff, então vou falar em português para o pessoal traduzir. Parece que teve um problema da operadora, da Chorus. Enfim, então eu estou super animado com o produto não correntista, acho que é um espaço enorme, fomos pioneiros nisso, lançamos o produto, era para lançar mais tempo atrás, demoramos um pouco mais no desenvolvimento, mas, enfim, lançamos há 2 meses, a gente teve uns problemas de *chargeback* no primeiro momento, retiramos rápido, corrigimos rápido, voltamos e então hoje já temos o produto rodando, e não só temos já a possibilidade dos não correntistas comprarem no Shop, mas também os correntistas usarem diferentes formas de pagamento, então correntistas do Inter mas que usam também cartões de outros bancos, que usam débito, crédito e futuramente até outras formas de pagamento, tipo Google Pay, PayPal.

Então, acho que a gente vai ter uma base ampla de cliente e uma base ampla de formas de pagamento, com isso eu acho que a gente vai *drivar* muitas vendas para o nosso Inter Shop. Então, estamos superanimados, começamos à frente, tivemos um começo um pouco tumultuado com esses *chargebacks*, corrigimos rápido, mas estamos de volta ao jogo superanimado.

Jeffrey Elliott: *Thank you.*

Operadora: Nossa próxima pergunta vem de Flávio Yoshida, Bank of America.

Flávio Yoshida: Olá, bom dia a todos. Parabéns pelo resultado. Eu tenho 2 perguntas. A primeira com é com relação a crescimento. A gente vem observando aí crescimentos fortes ao longo do ano, mas o cenário eu acho que para frente é um pouco mais desafiador, então eu queria entender um pouco melhor como é que está a cabeça de vocês com relação ao crescimento para o ano que vem, em que linhas vocês estão mais animados, quais vocês acham que pode ter um pouco mais de desafio no crescimento.

E a minha segunda pergunta é com relação ao CAC. O CAC apresentou um aumento nesse tri para quase R\$31, acho que é o maior número da série, ainda acho que não é um CAC elevado, mas teve esse aumento. Eu queria entender por que aconteceu esse aumento, se realmente tem um cenário competitivo mais acirrado, se foi uma despesa de marketing mais pesada que foi pontual.

são essas 2 perguntas do meu lado.

João Vitor Menin: Desculpa, eu só perdi o nome.

Flávio Yoshida: Flávio.

João Vitor Menin: Flávio! Desculpe, Flávio. Bom, vamos lá, Flávio. Crescimento. Vou voltar para o ponto que eu falei no começo, a gente tem muita satisfação de ver que a gente tem uma receita equilibrada entre serviços e entre NII.

Então, vamos lá, vamos pensar assim, mercado turbulento último trimestre 2022 e quiçá 23, como é que a gente continua crescendo de maneira consistente e sustentável? Eu acho que na receita de serviços é um pouco mais, vamos dizer assim, né, como o pessoal fala *no brainer*, vamos continuar fazendo a nossa área de investimentos, nosso shopping, nossos seguros, nossos *interchanges* e nossos *fees*. Joia.

No NII, no crédito, vamos dizer, a gente tem crescido rápido, a gente tem crescido de uma maneira vigorosa o nosso portfólio de crédito, e tem dois pontos importantes: primeiro que a nossa base nominal é baixa, como o Alexandre falou, então dá para você crescer números robustos sem que você tenha que começar a fazer bobagem, fazer um *underwriting* ruim. Com relação também à cobrança, à capacidade de pagamento dos clientes, eu acho que é o que a gente fala, a gente tem uma pulverização de receitas de NII muito interessante e uma colateralização muito acima da média de mercado, o que nos deixa muito mais confortáveis para continuar crescendo o NII.

Por último, temos uma qualidade de depósito espetacular que nos permite acessar os melhores clientes no Brasil em qualquer que seja o produto, imobiliário, consignado, cartão, SME. Enfim, então esse é outro ponto importante. Agora, vantagem de ter também carteira pulverizada, temos carteiras mais curtas, carteiras mais curtas te permitem ajustar a taxa de juros, aumentar ímpeto comercial, reduzir ímpeto comercial. Então, de novo, estamos atentos, mas não preocupados. Acho que a gente trabalhou para se posicionar, para estar posicionado dessa forma com a pulverização de receita NII e serviço, e em NII especificamente que acho que preocupa um pouco mais em função do cenário, diversificação, colateralização, bom *match duration* que nos permite mexer as chaves de maneira muito rápida e eficiente. Então, isso é com relação ao crescimento do nosso para frente.

Com relação ao CAC, eu acho que você também já falou, obviamente quando você pensa percentual, opa, subiu o CAC, mas nominalmente ainda é muito baixo. Agora, é sim o maior número da série histórica. Claro, gente, assim, a gente não é uma bolha, eu acho até que, modéstia à parte, a gente tem brilhado aí nessa parte de aquisição de clientes, mas a gente não é uma bolha, a gente não é uma ilha, a gente sabe que o mercado é supercompetitivo. Então, a gente tem reagido. Agora, reagido com inteligência e de maneira pontual.

E por que que a gente pode se dar esse luxo? Porque, de novo, é aquela questão de percepção da qualidade da proposta de valor do Inter, completo, gratuito, digital, Super App, isso ajuda muito a Priscila, que é a nossa CMO, ela não precisa gastar tanto quanto outros competidores. Agora, quando você tem um mercado mais nervoso, você puxa um pouco. Agora, se a gente pensar que desse crescimento também desses R\$3-R\$4 metade foi marketing e metade foi Opex, custos maiores de [incompreensível – 36:30] de cartão, de *shipping* de cartão, aí talvez até já um

pouco de questões inflacionárias, a gente vê que a parte do marketing ainda fica até mais atenuada. Então, continuamos confortáveis.

Agora, de novo, né, gente, a gente tem ferramenta, capital, dinheiro, know-how, gente, processo e equipe para competir. Não vamos também assim “poxa, não vamos competir, ah o mercado...”, vamos trabalhar com inteligência, com foco que a gente vai continuar entregando crescimento com CAC comportado, tá. Então, a nossa equação que a gente sempre falou: CAC bom, LPV bom do cliente e CPS baixo ela tem que funcionar, e ela tem funcionado. Então, estamos confortáveis com essa equação aí, principalmente também nesse lado do CAC, tá. Acho que é um pouco disso aí.

Flávio Yoshida: Tá ótimo, obrigado, João.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem de Pedro Leduc, Itaú BBA.

Pedro Leduc: Obrigado pela pergunta. Bom dia a todos, João Vitor, Helena, Alexandre, parabéns pelos resultados. Eu queria explorar um pouquinho a parte de NII no crédito. Vocês vêm expandindo carteira de crédito com altíssima qualidade, o NPL de lado aí, até melhor que quando vemos outros grandes bancos. Agora, o NII de crédito em si parece que cresceu um pouco mais lentamente nesse tri, gerando algumas perguntas.

Imagino que vocês tinham um bom posicionamento no NII de mercado, sabiam que que a tua posição ia proteger da alta do custo de *funding* e vocês olham o NII como um todo, então talvez aproveitaram para continuar ganhando *share* em crédito sendo mais competitivo.

Agora, olhando para frente, o *funding*, claro, vem subindo, vocês mais lentos do que os demais, mas sempre sobem, e indicadores aí antecedentes para a qualidade de crédito também vem piorando um pouquinho. Então, a gente vê a indústria se mexendo para tentar subir ou reajustar os juros na ponta, *offsetar* o *funding* no risco de crédito. Vocês estão também nessa vendo algumas possibilidades para reajustar taxas na frente, se mantendo competitivo, claro, mas talvez fechando um pouquinho o *gap*, ou seja, a gente pode imaginar uma originação de crédito se dando com melhor *spreads* já daqui para frente?

João Vitor Menin: Bom, Leduc, ótima pergunta. Vamos lá, vamos tentar destrinchar isso aí. Eu acho que a gente tem a preocupação de manter nosso NIM saudável, isso é o primeiro ponto, tá. Agora, vamos pensar o seguinte, a gente tem um nível de ativos em relação ao capital baixíssimo, quer dizer, nós estamos falando de uma carteira ampliada de 16 bi, mas se você tirar carteira ampliada nós estamos falando de uma carteira de 13-14 bi com capital de 9 bi, então talvez seja o banco comercial realmente que faz negócio menos alavancado talvez do mundo. Enfim.

Por que que eu estou falando isso? Porque mesmo mais comprido, a gente ainda tem que continuar crescendo para a gente ter uma alavancagem operacional aí em NII. Esse é o primeiro ponto, tá, então a gente tem condições e podemos e vamos continuar crescendo. Agora, claro que a gente quer ajustar o nosso NII, nosso NIM,

claro. Aí temos dois elementos legais aqui: um na ponta ativa; um na ponta passiva. Na ponta passiva é que a gente conquistou recentemente uma qualidade de *funding* muito boa. Então, eu brinco assim que a gente consegue ter um passivo que não sobe, que é nossos depósitos à vista, com um ativo que sobe, então isso já ajuda um pouco. Isso obviamente para os produtos de curto prazo na ponta ativa, para a gente respeitar o nosso LM. Para os produtos de longo prazo, você tem uma subida do custo de *funding* obviamente, mas ao mesmo tempo eles são indexados, na maioria deles, eles sobem também.

Agora, o que que eu acho interessante? O produto de curto prazo que vai sofrer teoricamente mais, vamos pensar uma inflação e juros mais altos nos próximos 12-24 meses, ele é muito rápido, você corrige ele muito rápido, então vamos pensar na nossa carteira de *supply chain* que vai muito bem e cresce muito rápido. É fácil a gente corrige ela de acordo com a SELIC, é relativamente fácil porque o mercado todo corrige e a gente tem espaço para ativar.

A carteira mais longa que já foi ativada, que às vezes está ter um pouco mais de ímpeto, como o imobiliário, por exemplo, pegando aquele gancho para a gente crescer mais o *leverage* do banco, na carteira de 30 anos, então assim, a gente tem que pensar mais no médio e longo prazo, talvez ele vá ter uma pequena compressão de NIM nos próximos 12-18 meses, mas num horizonte de 30 anos isso é pouco representativo.

Se a gente voltar para trás e olhar um pouco do crédito imobiliário no Brasil, a gente lembra das taxas de 12+TR que os bancos faziam, né, talvez 3-4 anos atrás com a SELIC mais alta, e quando o juros no Brasil caiu, caiu rápido em pouco tempo, essas carteiras a gente fala que foram jantadas, né, quer dizer, o mercado pegou ela toda. Então, eu acho que a gente tem que ter um equilíbrio entre o custo que a gente ativa agora, obviamente a gente está precificando já, mas ainda lentamente, tá, não de maneira abrupta, mas eu acho que a gente tem que pensar nos juros no médio e longo prazo, né, então o caso do imobiliário e das carteiras longas. As carteiras curtas a gente ajusta mais rápido, os clientes são menos sensíveis, seguem mais a SELIC então acho que a gente...

Tudo isso para te falar que eu tenho um conforto de que a gente não vai ter uma compressão forte de NIM para frente, não, tá. Então, essa é a nossa visão para o resultado de NII para frente.

Pedro Leduc: Ótimo, muito obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem de Iuri Fernandes, JP Morgan.

Iuri Fernandes: Obrigado, pessoa, obrigado, João. Eu tenho várias dúvidas aqui, mas eu vou tentar me limitar a 3 aqui.

A primeira é sobre despesas. Eu achei muito bom a despesa administrativa de vocês, e a gente começa a ver algumas linhas ali, processamento de dados, despesas de telecomunicações, serviços bancários ganhando um pouco de *operating leverage*, né, assim, estão crescendo muito menos do que receita essas

linhas. Então, a minha dúvida é como que a gente tem que pensar despesa para 22 e para frente. Esse *gap* de *operating leverage* já começa a acontecer agora, já em 22? Assim, se vocês puderem talvez ajudar a gente com alguma métrica de *cost to income*, né, acho que está rodando mais perto de 75-80 por cento hoje. Pensando que vocês estão vendo escala, como que a gente pensar esse *cost to income* mais para frente, sabe? Como que ele vai cair essa queda gradual de vocês? Essa é a primeira pergunta.

Uma segunda pergunta que eu tenho tem a ver com a carteira renegociada. A gente gostou aqui da qualidade de vocês, o NPL já era dado, né, acho que é o único, um pouco quem se mostrou tanto foi o cartão de crédito subindo 80 bps, mas, de maneira geral, baixa para prejuízo muito bom, NPL *formation* muito bom, mas uma dúvida que a gente ficou foi a carteira renegociada. A gente olha e ela aumentou mais do que a carteira total e os descontos concedidos em renegociados também subiram.

Então, minha dúvida aqui é tentar entender o que que está trazendo esse aumento, se é uma questão de mix, se é porque vocês estão crescendo mais cartão de crédito. Só para entender um pouquinho isso daqui.

E uma terceira dúvida é sobre Inter Invest. Acho que veio melhor do que a gente esperava, acho que a receita de distribuição, como vocês comentaram, a parceria com a [inaudível – falha no som 43:49] tem ajudado, mas a minha dúvida é a visibilidade disso para frente, essa linha de *placement* aí, que veio superforte no tri, continua rodando alto assim? Qual que é a visão de vocês?

Se vocês puderem comentar pouquinho do Inter Week eu acho que é legal também porque a gente tem visto bastante publicidade, eu acho que pode ser uma ferramenta legal para gerar engajamento para o quarto tri.

E, finalmente, seria ARPU. Acho que a última pergunta aqui, ARPU, foi muito bom, mas teve muita ajuda de receita de mercado, né, acho que tem o *follow-on* de vocês, acho que tem muito, vai, o *follow-on* remunerado a CDI. Se você ajustar pela receita do *follow-on*, o ARPU na verdade ele cai no tri a tri. Então, só para entender, acho que é um pouco a ver com a pergunta do Leduc, né, essa superação da receita de crédito que eu acho que está faltando um pouquinho mais para a gente ver esse ARPU subindo.

Obrigado e desculpa mandar várias perguntas aí, mas eu tinha várias dúvidas.

João Vitor Menin: luri, eu vou falar a 1 e a 3, na verdade, a 1, a 3 e a 4, que é o ARPU, e deixo o Alexandre falar do PDD, que é a 2.

Bom, com relação a um dessa alavancagem operacional que você falou, de fato está acontecendo, né, a gente sempre falou muito do ponto de inflexão, e é interessante que, eu falei no começo que não sei se você já estava acompanhando das despesas do Inter, para a gente quebrar em 2 despesas: muito das despesas são *upfront*, *uploaded*, na frente, então assim, isso já gera uma pressão, mas mesmo assim a gente conseguiu reduzir e algumas despesas são ao longo do período. Então, de

fato a gente está conseguindo fazer isso, acho que, assim, de novo, né, aqui não é nenhum *guidance*, mas acho que isso tem a tendência de continuar melhorando. E por quê? Eu acho que no final das contas não é que a gente está inventando a roda, não, um negócio que a gente até discute muito e o Alexandre gosta muito de falar é da excelência operacional, então pequenas melhorias para que a despesa de comunicação tenha diluição por cliente, tem as despesas de processamento. Então, eu acho que essa excelência operacional é um nome importante para a gente em 22, acho que obviamente *growth* sempre é, mas excelência operacional para que a gente possa ser muito bom na parte de despesas recorrentes, tirando as despesas na cabeça de crescimento, vamos falar das despesas recorrentes. Então, acho que essa é uma expectativa sim para 22.

Vou pular aqui a 2 para depois o Alexandre falar, vou falar um pouco aqui da 3, Inter Invest. Primeiro, está sendo superlegal, realmente gerou muito engajamento, já é a segunda edição nossa, essa segunda está bem mais quente assim do que a primeira, não só porque temos mais clientes, mas a gente fez um trabalho muito legal, então está bem mais animada, bem mais legal do que a de 2020, tá, e isso aí vai trazendo cada vez mais monetização.

Com relação às receitas, eu acho que, assim, a gente talvez não tenha mostrado tanto, mas a gente tem também uma diversificação de receitas legal na Inter Invest já, então não é que a gente, assim, tem uma de VCM ou uma dependência de *trading* ou uma dependência de... não, acho que a gente já começa a ter uma diversificação interessante. É o Tesouro Direto que cresce, é o *trading* que cresce, é o DCM que cresce. Então, tá ficando legal, e, de novo, né, gente, só para falar, o Bottino está com a gente há 8-9 meses, né, 9 meses na verdade, fez um excelente trabalho, eu acho que a gente não vai crescer a nossa Inter Invest, seja cliente, seja receita, não vai ser uma linha inclinada perfeita, né, nós vamos ter assim nossos altos e baixos, quando falo altos e baixos, assim, proporcionalmente falando, tem um trimestre que tem um pouco mais receita aqui, acolá, faz parte, é isso mesmo, mas a tendência é muito positiva, a tendência de pessoas usando a plataforma, pessoas consumimos os produtos é muito positivo.

Então, naturalmente isso vai deixar mais receita para a gente, e até num momento de SELIC mais alta você tem até uma capacidade de expandir ROA um pouco maior. Então, eu acho que isso aí é uma outra verdade também, taxa de administração dos fundos elas aumentam um pouco, enfim. Então, positivo para a Inter Invest.

Com relação à ARPU, eu falo muito que é muito fácil a gente falar assim “poxa, o ARPU não foi tão bom porque olha isso aqui, olha aquilo ali”. Na verdade, eu acho que a gente vai ter trimestres onde você tem uma contribuição maior de tesouraria, outra vai ter um trimestre que o Inter Shop é maior. Isso é normal, gente. Assim, não vamos tentar olhar o Inter assim trimestre a trimestre não porque tem essas variações mesmo. Agora, vamos olhar a tendência, a tendência é superpositiva. Por quê? Porque por mais que num trimestre você tenha uma contribuição maior de um elemento ou outro, os elementos todos vêm crescendo, e eu falo muito que é uma forma fácil de ver isso, é o nosso *cross-selling*, as pessoas estão consumindo mais produtos.

E quando a gente fala, por exemplo, de receita de tesouraria, como você citou, veja bem, a coisa tem que ser um equilíbrio, as coisas não são distantes, eu só posso usar um recurso da minha tesouraria se eu tenho depósito do outro lado porque senão eu tenho que alocar lá na receita de crédito, que demora um pouco a chegar. Então, não é tão assim. Então, para eu poder ter esse caixa robusto que vem de várias coisas inclusive da nossa oferta, eu tenho que ter depósito...

Operadora: Senhoras e senhor, por favor, aguardem a reconexão do palestrante.

João Vitor Menin: [...] então, é só para endereçar esse ponto aqui. Acho que agora o Alexandre fala sobre o PDD.

Alexandre Oliveira: Oi. Iuri. Tudo joia? Iuri, sobre o PDD, eu acho que a parte de renegociação ela tem algumas componentes que têm a ver também com a elevação do tamanho da nossa carteira, né. Acho que é uma componente inicial que começou lá na época do Covid, naquela época especificamente a gente teve uma série de operações que foram renegociadas e prorrogadas para poder ajudar os clientes a passar por esse momento, quer dizer, passou a compor essa carteira de renegociação. Então, esse é o primeiro aspecto, né.

Tem um aspecto de crescimento da carteira de cartão de crédito também, que é um componente importante onde a gente vem ganhando maturidade e a gente vem tendo um sucesso muito grande na cobrança, né, a gente tem conseguido entregar um lote de *loss given default* bem melhor do que o do mercado, a gente entre 35 e chegando até 50% de recuperação na carteira que atrasa mais de 90 dias. E como é que isso é obtido? Muitas vezes, em renegociação junto aos clientes, e a gente traz essa transparência.

E acho que, por fim, é a gestão total da carteira. A gente acaba vendo muita oportunidade para poder ajudar os clientes fazendo uma gestão de carteira de forma conservadora, então a gente até coloca, não tem, enfim, o próprio nível de provisionamento dessas operações tende a ser maior, mas a gente trabalha do lado do cliente, né, a gente quer gerar relacionamentos de longo prazo com os clientes, a gente quer ter recorrência de negócio e uma abordagem mais hostil de cobrança acaba sendo não construtiva. Então, acho que é um pouco disso aí esse efeito da renegociação. A gente também achou que foi boa parte de *write-offs*, enfim, saudável. Parte de provisionamento também com boa evolução. Acho que é um pouco disso aí.

Iuri Fernandes: Beleza, pessoal, obrigado pelas respostas completas e parabéns aí pelos resultados.

Alexandre Oliveira: Obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem de Jorge Friedman, Citibank.

Jorge Friedman: Oi, pessoal, obrigado aí pela oportunidade. Eu tenho 2 perguntas também. A primeira, João Vitor, você é mencionou algumas vezes no call sobre os problemas do Inter Shop e do aumento do *chargeback*, mas quando a gente olha lá

o *breakdown* de outras despesas operacionais, o *chargeback* do trimestre de 0.2 ele é bem baixo, né, então a gente não consegue observar esse *chargeback* e o problema que vocês tiveram pelo menos nos números. Eu não sei se isso aí poderia estar é lançado em alguma outra linha dentro de Outras Despesas, eu estou vendo essa linha aqui de reembolso, devolução de valores, que aumentou razoavelmente.

Então, se vocês pudessem precisar um pouco mais onde está esse efeito e quanto que foi de fato em valor absoluto o *chargeback* deste trimestre ajudaria bastante. Essa é a primeira pergunta.

A segunda pergunta é, a gente estava fazendo uma análise aqui, embora vocês não estejam provendo *breakdown* de NPL de cartões e outros produtos, quando a gente olha o NPL que vocês já dão, a gente percebe, né, fazendo uma conta de chegada, que é o NPL de cartão ele aumentou bastante, em torno aí de 95 *basis points*, que dá algo em torno de 6.7 na nossa conta, 6.7%, que é acima dos 4.8% reportados pelo sistema. Então, eu queria entender só aqui se é isso mesmo, se esse número faz sentido e se vocês observaram esse *side* mais por aquela tentativa de aumentar a concessão de cartão no *onboarding* do cliente e se isso está dentro do esperado.

Eu super agradeço aí e mais uma vez parabéns aí pela parte de engajamento e crescimento de receitas, acho que está indo no caminho certo mesmo. Obrigado.

João Vitor Menin: Jorg, obrigado. Eu vou falar aqui, depois o Xande me complemente mais na tecnicidade aqui da resposta, mas, assim, a gente não viu deterioração da nossa carteira de cartão de crédito. Muito pelo contrário. Então, assim, continuamos, aliás, estamos mais confiantes no nosso modelo, obviamente esse modelo ele não é estático, ele é vivo, mas estamos mais confiantes no nosso modelo de *underwriting* de limite cartão. Então, quando a gente fez um limite maior de concessão que você viu lá atrás, talvez 2 meses atrás, não é porque a gente fez um limite maior e agora estamos perdendo. Não. Vamos perder não, a gente fez porque a gente estava confortável com o modelo, então é o contrato, primeiro a gente testou para depois aumentar, e não aumentar para depois ver o que que dá.

E, como o Alexandre bem falou, o nosso mapa mental de cartão tem um tripé importante: você tem que ter uma boa concessão, modelo; tem que ter uma boa cobrança, nossa cobrança tem melhorado bastante; e você tem que ter uma boa experiência para você não perder aquele cara que é o que a gente chama que é o *transactor*, aquele cara é muito importante. Então, o produto tem que ter experiência boa, tem que ter o *cashback*, tem que ter o limite correto. Então, eu acho que esse tripé nosso está superbem equilibrado no cartão, tá. Esse é o nosso mapa mental. Bom *underwriting*, que é o modelo, boa cobrança e muita gente transacionando. Então, isso é um pouco com relação ao cartão.

A sua segunda pergunta que era com relação ao *chargeback*, obviamente a gente não vai ficar abrindo aqui todas as informações internas de Inter porque não justifica. Acho que não é o ponto aqui, mas, assim, os problemas são pequenos, tá, são problemas do [incompreensível – 55:38] uma, não são 2 dezenas de milhões de reais não, então é um negócio relativamente pequeno perto do todo, tá.

Então, só para deixar assim um pouco de expectativa assim que é um negócio pequeno, é um negócio pouco significativo, ruim, mas pouco significativo, tá? Então, enfim, acho que é isso aí. Pé no ouvido, bola para frente e acho que foi até bom porque foi um aprendizado importante, rápido, quer dizer, já sabemos assim como operar bem um produto de valor agregado mais alto onde você pode ter uma tentativa de uso de um cartão que não é daquele proponente.

Então, acho que aprendemos, corrigindo e estamos de volta e com um processo mais seguro e obviamente vamos continuar melhorando sempre esse processo para que a gente tenha um nível de *chargeback* baixíssimo no Shop para os nossos não correntistas.

Alexandre, se você quiser me complementar em algum ponto também, por favor, fique à vontade.

Alexandre Oliveira: Obrigado, João. Jorge, acho que é legal complementar também que... oi, desculpa!

Jorge Friedman: Não, pode falar. Por favor.

Alexandre Oliveira: Complementando rápido sobre o cartão de crédito, eu acho que é legal comentar que hoje a gente roda com uma perda esperada por volta de 5%, o que faz com que a gente tenha apetite por ter um NPL até maior do que o que a gente apresenta, tá.

Então, o que que é esse *underwriting*, o que que é 5%? É o mix de perda esperada dos diversos grupos de clientes que a gente concede um limite cartão de crédito. Então, gente está bem confortável com esse crescimento, está aderente ao que os modelos nos mostram e os *backtests* que a gente tem feito têm sido bons. Então, assim, a gente está confortável para poder continuar crescendo e, enfim, eu acho que é isso aí.

E acho que passou, né? OK.

Jorge Friedman: Legal.

Alexandre Oliveira: Desculpa, o último ponto! Lembrei. É porque eu já estava esquecendo. Só rapidinho, tem o reembolso, está em reembolso o último ponto que você perguntou do *chargeback*. Obrigado.

Jorge Friedman: Ah, perfeito, era isso que eu ia falar mesmo.

Alexandre Oliveira: Está bem pequenininho.

Jorge Friedman: Perfeito, obrigado, pessoal. Até logo.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem de Tiago Batista, Banco UBS. Por favor, Tiago, pode prosseguir

Seguimos com o Tiago Binseld, Goldman Sachs.

Tiago Binseld: Oi, pessoal, bom dia. É só uma pergunta rápida aqui do meu lado. Queria uma atualização em relação ao Use of Proceeds do último *follow-on*, dos 5.5 bi, tanto em relação à velocidade que vocês esperam colocar esses recursos para rodar e também se puderem comentar um pouco sobre o uso orgânico, inorgânico desses recursos. Obrigado.

João Vitor Menin: Bom, Tiago, acho que, assim, está ficando super claro um pouco desse *use of proceeds*, a gente está vendo esse crescimento de carteira de crédito que vocês estão vendo, então de fato a gente tem como alocar isso aí para um negócio que é rentável, que é bom, que é o portfólio de crédito, apesar de ainda estarmos pouco alavancados. A gente tem, por exemplo, a questão de Usend, que é uma questão importante e que a gente só pode fazer, eu diria, que quase que a gente só pode fazer. Daria para ter feito se o *follow-on*, mas, assim, já não é aquele conforto em fazer, mas só podemos fazer porque fizemos o nosso *follow-on*, talvez não precisaria ter sido 5.5 bi, poderia ser menor, mas não precisaríamos ter feito um *follow-on*.

E, por último, quando a gente fala lá do *General Corporate Purpose*, acho que tem a nossa reestruturação aí que a gente não pode dar detalhes de como que vai ser feito todos os passos, assim, até por questão de *quiet period*, né, depois a gente vai publicar de maneira correta nas convocações de assembleia, a gente tem um respaldo de capital regulatório que nos ajuda a passar por essa reestruturação da maneira saudável, tá.

Então, eu acho que os 3 pontos aí, *growth*, assuntos corporativos gerais e M&As estão sendo cumpridos aí à arrisca, então acho que cada vez mais eu fico mais satisfeito de a gente ter feito nossa oferta da forma que foi, do tamanho que foi, com os parceiros que foram, super parceirão a Stone, então acho que foi super acertada a nossa oferta, e eu falo muito o seguinte, né, às vezes a gente é até criticado aí por alguns acionistas nossos - não sei se criticado é a palavra certa -, mas a gente às vezes é cobrado sim por um pouco mais de agressividade talvez em despesa, em marketing, em alavancagem, e eu falo muito que, é aquele negócio, né, o seguro morreu de velho.

Então, a gente vê que todas as ofertas que a gente fez, quase sempre vem um momento mais adverso de mercado e é muito bom a gente estar capitalizado, estar com estrutura de capital forte, eu comentei agora também no começo dessa questão regulatória aí que a gente está vendo essa consulta pública de capital regulatório, então, poxa, estamos bem calçados. Isso é muito importante, tá, acho que isso aí no médio e longo prazo sempre se paga, sempre vale a pena.

Então, é um pouco disso aí.

Tiago Binseld: Legal, obrigado, João.

Operadora: Nossa próxima pergunta, em inglês, vem de Neha Agawa, HSBC.

Neha Agawa: *Hi, thank you for taking my question. This Neha Agawa, from HSBC. My question is more on the impact of the higher rates that you could expect on the*

behavior of the loan portfolio, probably mostly on the real estate loans. If inflation remains high, rates are high, do you see an impact of that on your real estate portfolio in the coming quarters?

And then, on the margins as well, if I just look at the yield on loans, on the lending portfolio the yield has been going down. Where do you think it should settle in the coming two years, three years' time and how do you see it evolving in the coming quarters? Thank you so much.

Operadora: Por favor, aguardem a reconexão do palestrante.

Alexandre Oliveira: Podemos começar. Oi, Neha, começando sobre a parte de crédito imobiliário, a gente está bem confortável com a carteira, a gente acha que tem algumas dinâmicas que são esperadas, né, tem uma dinâmica de reprecificação dos créditos, a gente vai acompanhar e ver como que isso reflete no volume de *underwriting*, mas como a nossa penetração no mercado ela é pequena, ela deve... pessoal, estão nos ouvindo?

Operadora: Sim.

Alexandre Oliveira: Então, como a nossa penetração no mercado ela é pequena, a gente deve continuar tendo um potencial de crescimento grande.

Sobre a parte inadimplência, também ainda no crédito imobiliário, a gente vê um potencial que pode acontecer, acho que o Brasil acho que tem muita incerteza, então vai depender muito de como que o cenário macro se comporta e como é que isso se reflete na carteira de crédito imobiliário, mas lembrando que é uma carteira que tem um LTV muito baixo com o *loss given default* muito próximo de zero.

Então, acho que não é um item de preocupação, a gente pode ver um NPL com uma leve escalada, mas que vai ser recuperado através da recuperação de bens à medida que existe o processo de *foreclosure*, né, de retomada.

Olhando para a carteira como um todo, eu acho que vai ser uma gestão ativa que a gente vai precisar fazer. O João Vitor comentou em uma das últimas perguntas, então a gente tem que aproveitar o momento de reprecificação das carteiras curtas, o Inter tem um volume muito grande de *underwriting* acontecendo em carteiras curtas onde a gente consegue fazer essa recuperação num prazo muito rápido e ir buscar... a gente tem um outro elemento favorável aqui, né, que é o próprio aumento de SELIC, o João também comentou, a gente tem um depósito à vista crescente, isso de alguma forma traz uma contribuição para o NIM positiva, então acho que é uma gestão ativa para que a gente busque estabilidade ou até um certo nível de crescimento no NII.

Neha Agawa: *Ok, thank you. If I can just follow up on the asset quality, you improved the coverage ratio slightly in this quarter. Do you plan to gradually build up coverage over time? I know you are comfortable with the 100% coverage or around there, but do plan to gradually improve it over time or should we expect somewhere around 100 in next two-three years as well? Thank you.*

Alexandre Oliveira: Neha, existe um movimento natural no Inter de aumento do índice de cobertura pela evolução de mix de carteira. Então, nós historicamente tínhamos a carteira predominantemente em imobiliário e consignado, que, como o João também antecipou mais cedo, são carteiras que rodam com índice de cobertura menor porque têm uma inadimplência muito baixa e um *loss given default* muito baixo. Então, isso contribui para esse índice de cobertura menor.

À medida que o mix de cartão de crédito vai aumentando, esse índice de cobertura vai aumentando também progressivamente, mas, em média, ele não deve passar muito de 100%, que foi até o número que você comentou.

João, não sei se quer complementar algum ponto.

Obrigado, João. É isso, Neha, obrigado.

Neha Agawa: *Thank you.*

Operadora: Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Inter para as considerações finais.

João Vitor Menin: Bom, gente – João Vitor falando – agradecer mais uma vez a audiência, muito bom ver vocês aqui, os analistas de *sell-side* super interessados aí no desenvolvimento do Inter, espero que a gente tenha ajudado vocês e também todo mundo que está escutando a entender um pouco melhor dos nossos números, dos nossos resultados, da nossa tendência, da perspectiva da companhia. Do lado de cá, né, a gente superanimado, confiante, antenados, obviamente antenados, o mercado é difícil, as coisas são difíceis, mas animados.

Acho que é o famoso “pé no chão, cabeça nas nuvens”. Vamos em frente, bola pra frente e nos falamos aí em poucos meses de novo.

Obrigado a todos, um abraço e até mais.

Operadora: A teleconferência do Inter está encerrada. Agradecemos a participação de todos, tenham um bom-dia e obrigada por usarem Chorus Call.