

# Mercantil do Brasil Day

Resultados 2021

MERCANTIL  
DO BRASIL

# Gustavo Araújo, CFA

CEO



# Paulino Rodrigues

*Diretor Executivo Financeiro, de Estratégia, Operações  
e Relações com Investidores*





Ser o melhor *ecossistema*  
*financeiro* para o *público 50+*

**5º maior**  
pagador de  
benefícios INSS  
do país



**1 milhão**  
**de acessos,**  
em 2 meses, no novo  
canal digital desenvolvido  
com base em marketing  
de performance.

## Principais Indicadores de Performance

Clientes

4,3mi +67% ↗

Comparado ao exercício anterior

Carteira de crédito

R\$8,9bi +38% ↗

Comparado ao exercício anterior

Crédito consignado

R\$5,7bi +60% ↗

Comparado ao exercício anterior

Clientes com cartão em uso

1,4mi +12% ↗

Comparado ao exercício anterior

Clientes com seguros

815mil +25% ↗

Comparado ao exercício anterior

Margem financeira

23,8% +1,24 p.p ↗

Comparado ao exercício anterior

ROAE

17,5% +1,4 p.p ↗

Comparado ao exercício anterior

Lucro líquido

R\$184mi +22% ↗

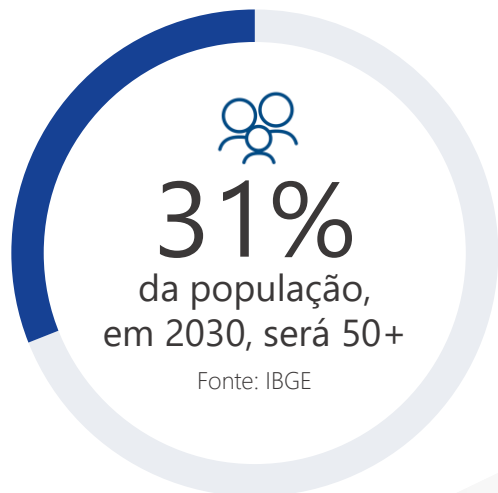
Comparado ao exercício anterior



# Banco Mercantil

Clientes | Pilares de Crescimento | Canais  
Meu MB | MB+ | Canais Digitais | Marketing de Performance

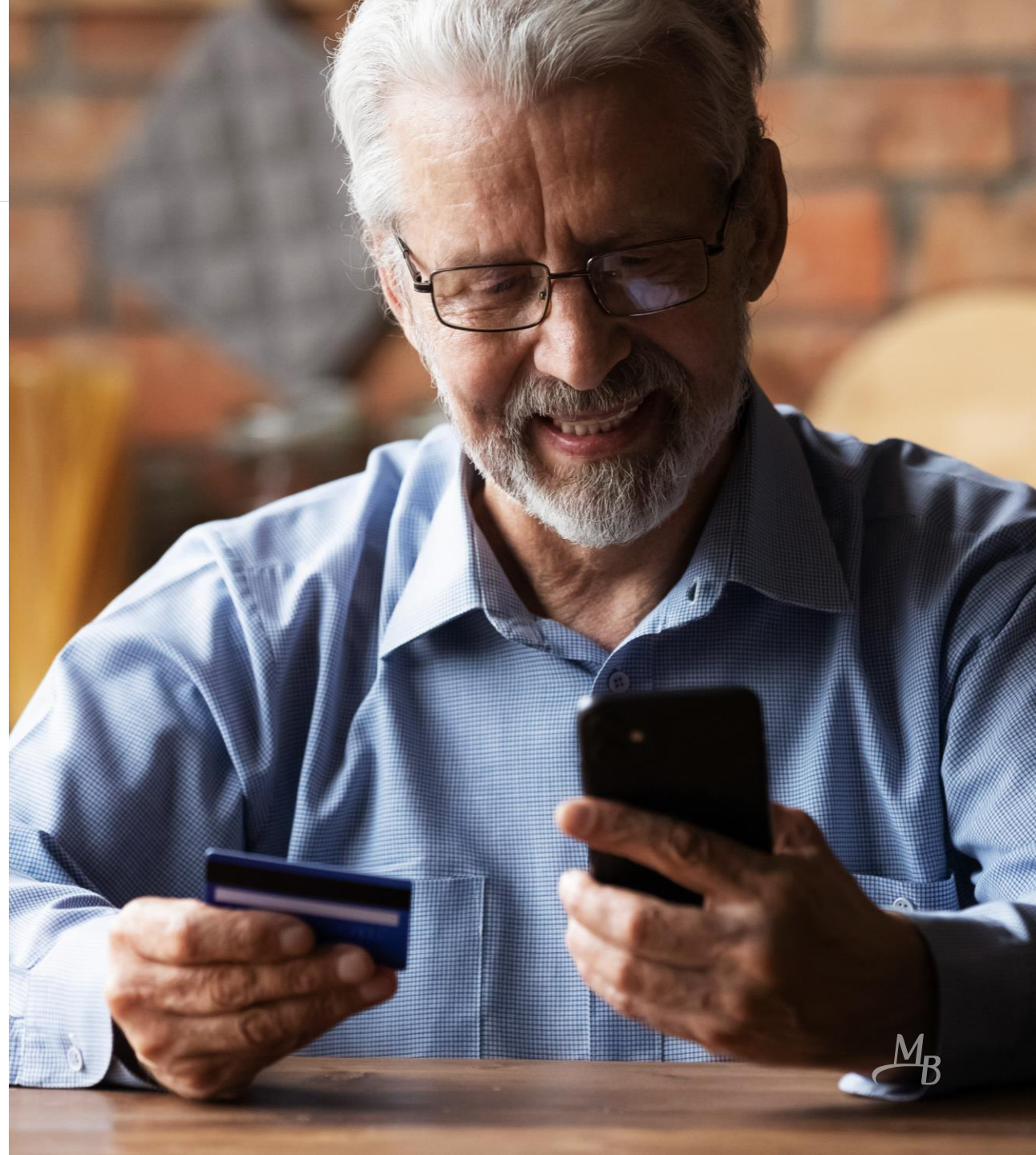
## Cientes Banco 50+



2021  
**56mi**  
(26%)  
população  
brasileira 50+  
População total: 214mi



2030  
**70mi**  
(31%)  
população  
brasileira 50+  
População total: 225mi



**Cientes** *Potencial de crescimento*

Acesso integral à *base de beneficiários* de todos os leilões.



**36**  
**milhões**  
de potenciais clientes

Outras formas  
de prospectar  
o público INSS



Correspondentes  
bancários

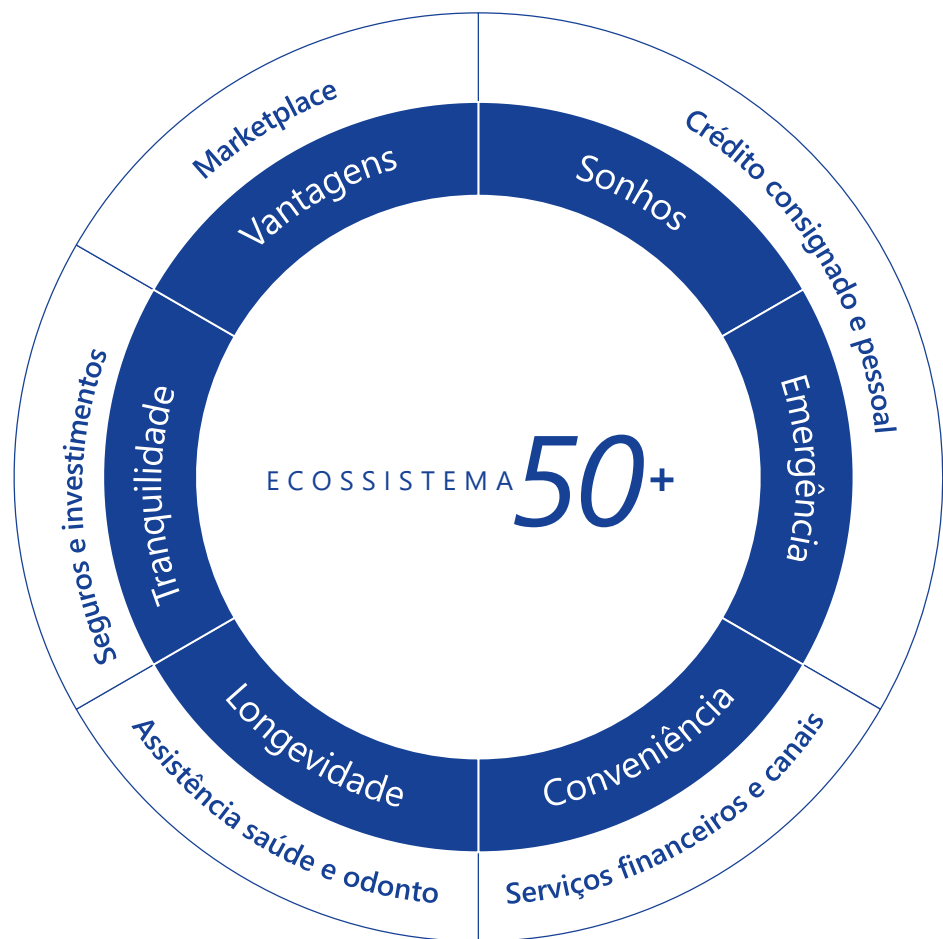


APP abertura  
de conta foco 50+





## Clientes Como criamos valor



**8,9**

Nota Reclame Aqui



**81**

NPS (Zona de Excelência)



**3,9**

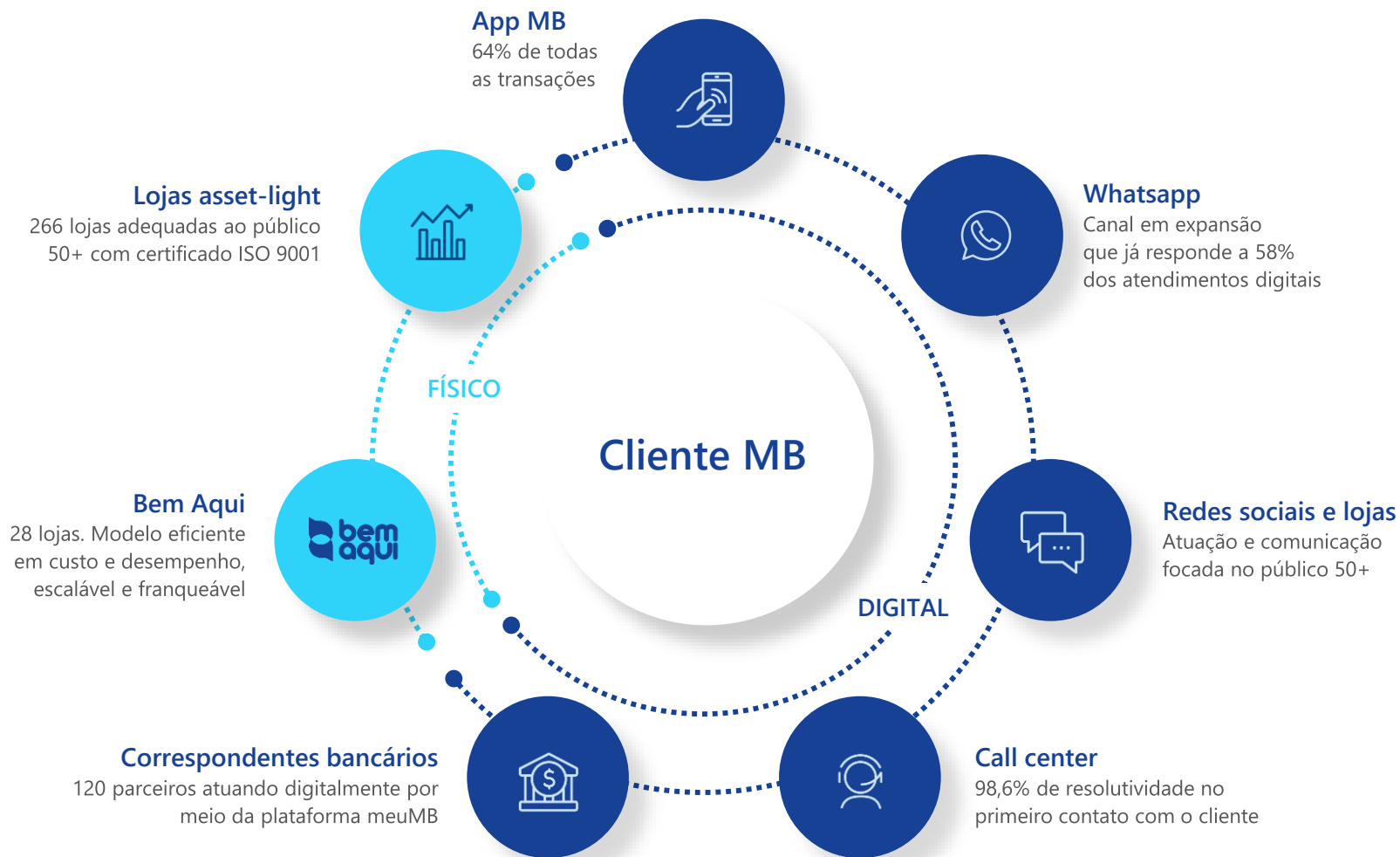
Cross-Sell Index



**Empresa  
do ano**

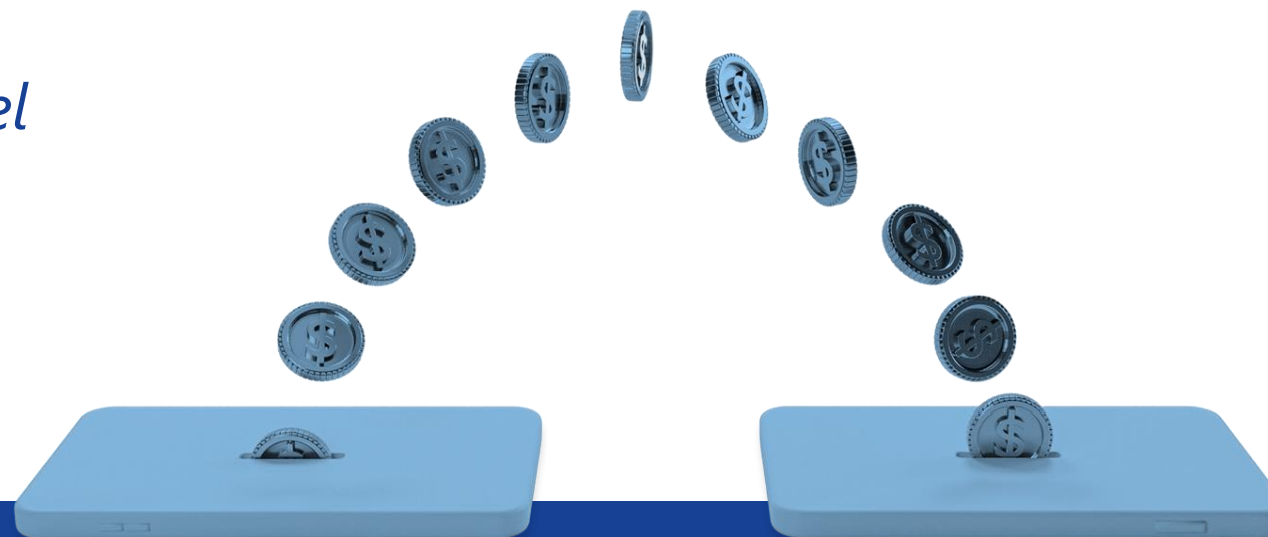
Prêmio Consumidor Moderno





## Operação de crédito digital *altamente escalável*

O meuMB foi concebido inicialmente com foco em operações de crédito consignado, mas com estrutura para suportar qualquer operação de crédito digital. Permite um grande volume de processamento, sendo adaptável de forma automática, otimizando recursos de tecnologia.



+1 bi

de reais em produção anual por correspondentes

97%

de aderência na funcionalidade de reconhecimento facial

*clientes que conseguem concluir o processo em liveness.*

+70%

das propostas são averbadas junto ao INSS imediatamente após a digitação.

2min

é o tempo de digitação de uma proposta.

15min

é o tempo máximo de pagamento da proposta ao cliente, se ela estiver correta

Descontos em farmácias,  
ópticas e supermercados.



Geração  
de receitas



Novos  
negócios



Satisfação  
dos clientes



Branding



**20%** de aumento de

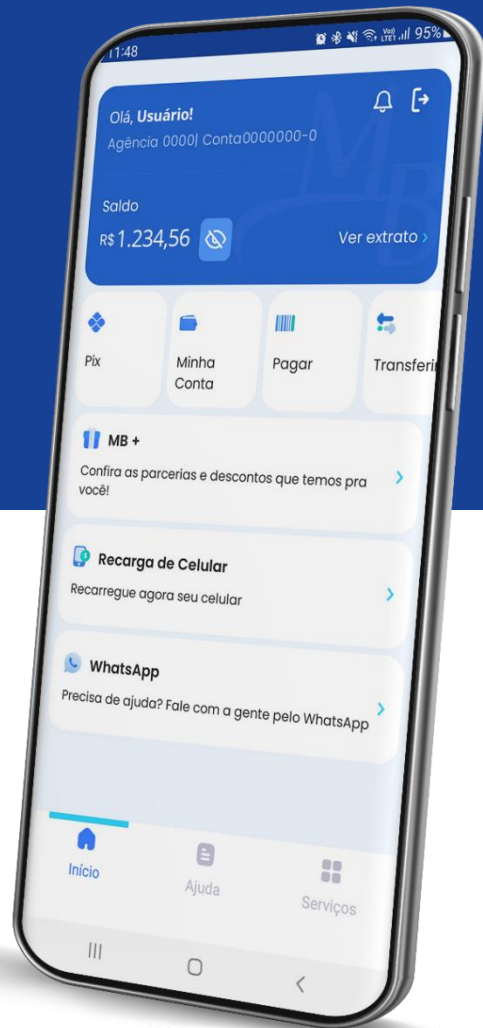
ticket médio em transações realizadas  
com os parceiros do mb+

Parceiros

**+300**



1 em cada 5 compras com o cartão MB  
é feita em um dos nossos parceiros



### Mais de R\$ 5 milhões

investidos em uma nova arquitetura do canal digital, entregando uma experiência mais moderna e ágil para o cliente

### Redução de 102MB para 17MB

no aplicativo, garantindo uma melhor experiência a clientes com equipamentos com menor capacidade

### Propostas de crédito

**liberadas de forma real time:** em menos de 5 minutos o pagamento é liberado na conta

### Autoriza Aí:

Nova forma de contratação a distância, na qual clientes sem aplicativo podem contratar produtos de forma digital e remota. Em 3 meses, foram 12 mil vendas e R\$ 41 milhões de carteira

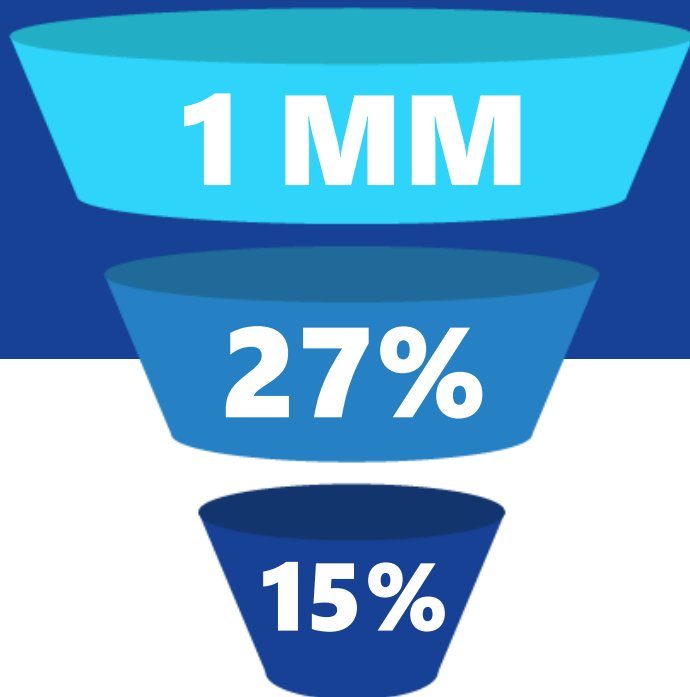
### Nova interface

que integra modernidade visual e facilidade de acesso e uso ao público 50+

### Redução de Lead Time de entrega:

a cada 15 dias, novas opções estão disponíveis aos clientes

**88%** dos usuários de canais digitais realizam ao menos uma transação por mês (alto índice de reuso)



**27%**

de conversão entre landing page e de contratação

**15%**

de conversão em venda de crédito pelo WhatsApp no bottom de funil

**215 mil**

novos clientes

Mais de

**36 mil**

novos clientes pelo WhatsApp com lead gerado por meio de marketing de performance

**93%**

das vendas no canal WhatsApp para novos clientes

**48%**

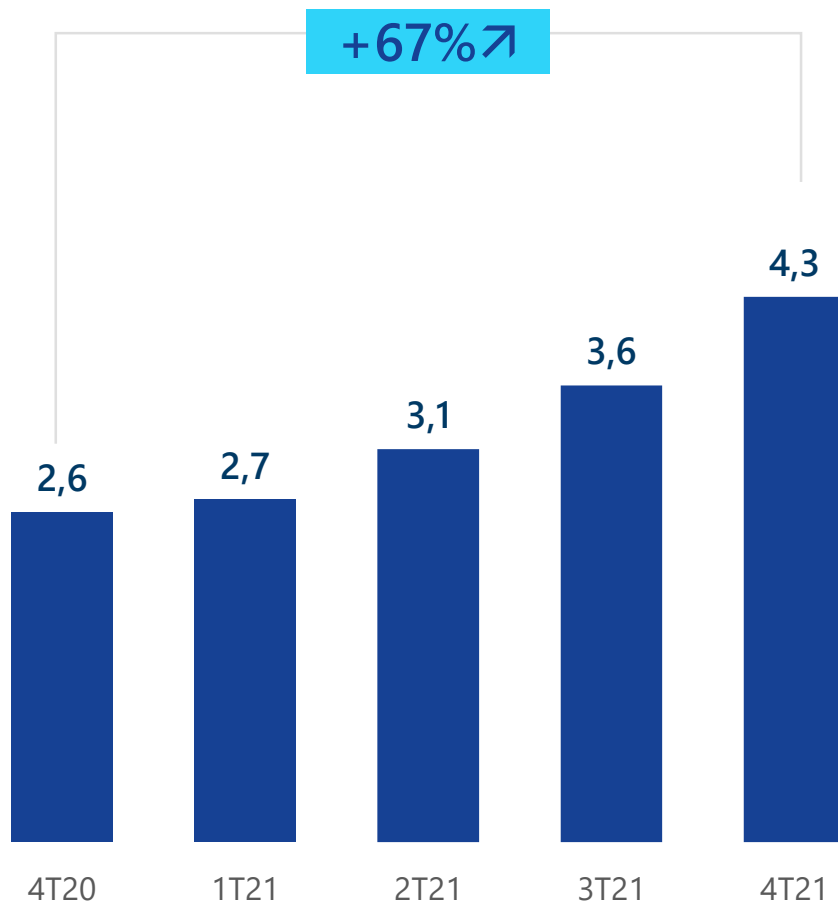
dos clientes que contrataram o produto pelo Whatsapp em 2021 realizaram uma nova contratação no canal em 2022



# Mercantil em números

Evolução de clientes | Produtos | Carteira de Crédito  
Estrutura de funding | Receita e Lucro | Indicadores econômico-financeiros





**4,3mi**  
de clientes

**92%**  
são beneficiários  
do INSS

**3,98**  
produtos por  
cliente *média*

**81**  
NPS

Penetração  
**37,3%**  
Crédito consignado

Penetração  
**19,1%**  
Crédito pessoal

Penetração  
**73,8%**  
Conta corrente

Penetração  
**22,9%**  
Investimentos

Produtos > Seguros

# 26%

Penetração na base

Composição:

35% *Cartão*

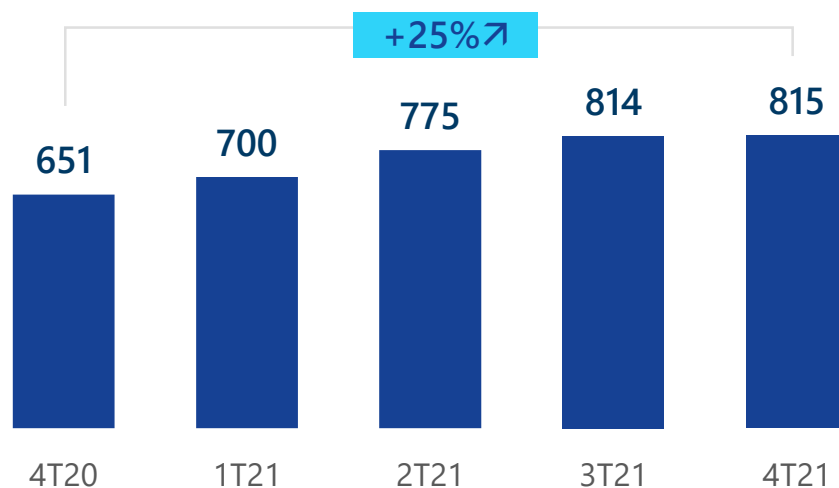
27% *Vida*

22% *Prestamista*

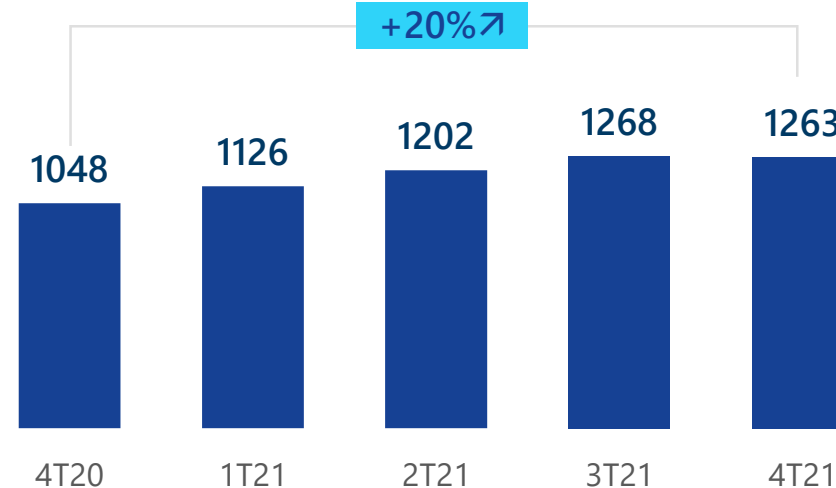
16% *Residência*



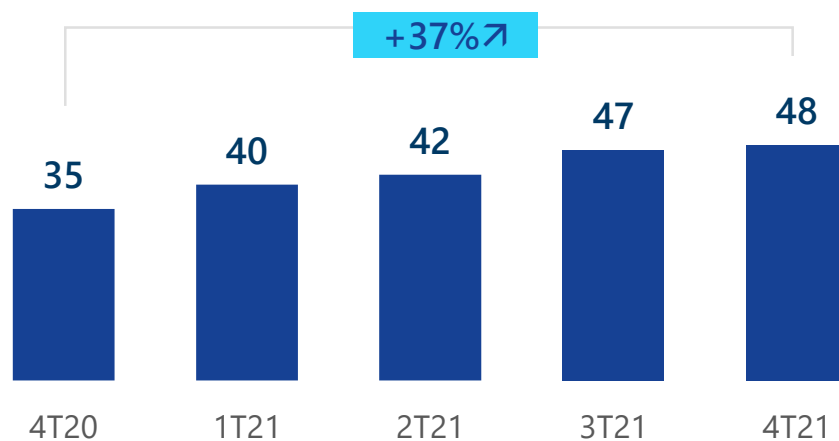
Clientes com seguros ('000)



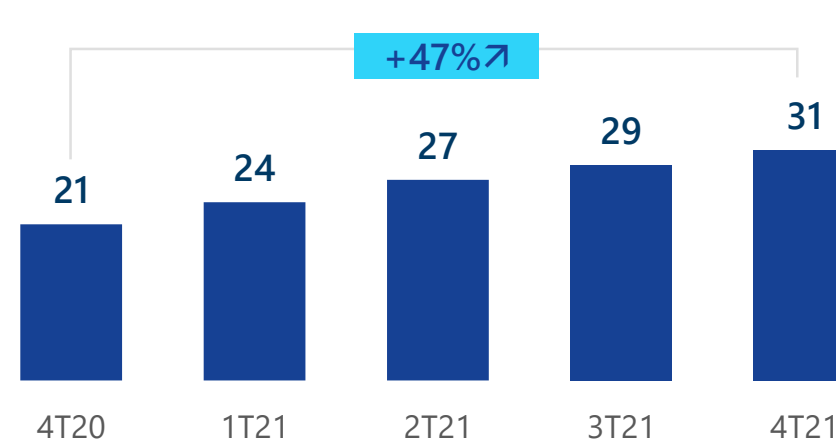
Total de Apólices ('000)



Prêmio bruto (R\$ mi)

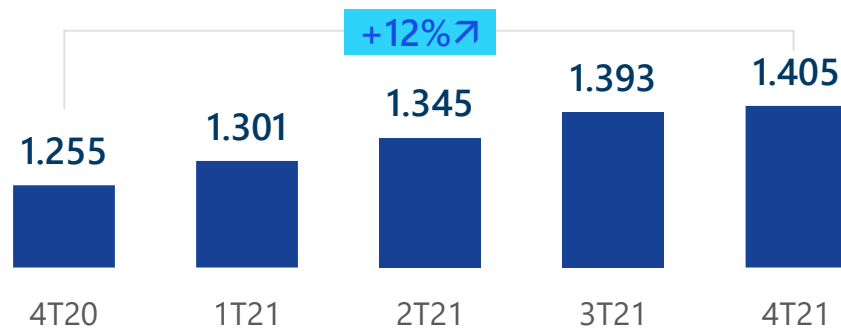


Receita de prestação de serviços (R\$ mi)



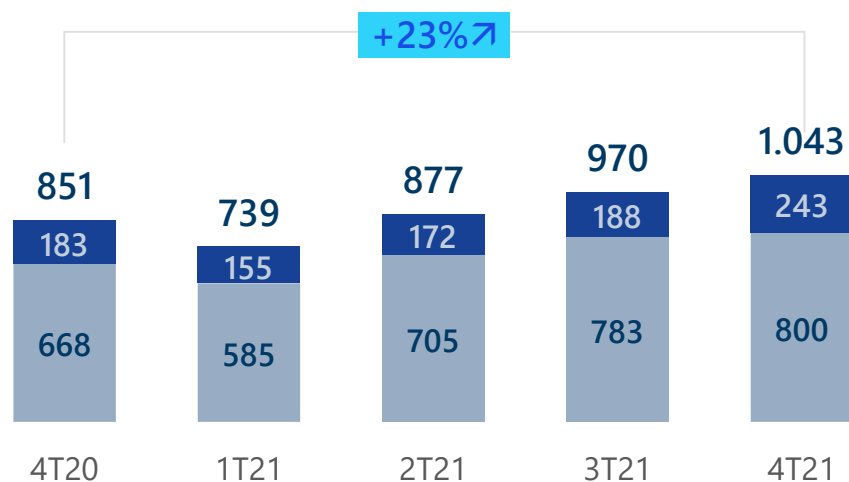
## Produtos > Cartões

Clientes com cartões de crédito ('000)



Volume total processado (R\$ mi)

■ DÉBITO ■ CRÉDITO



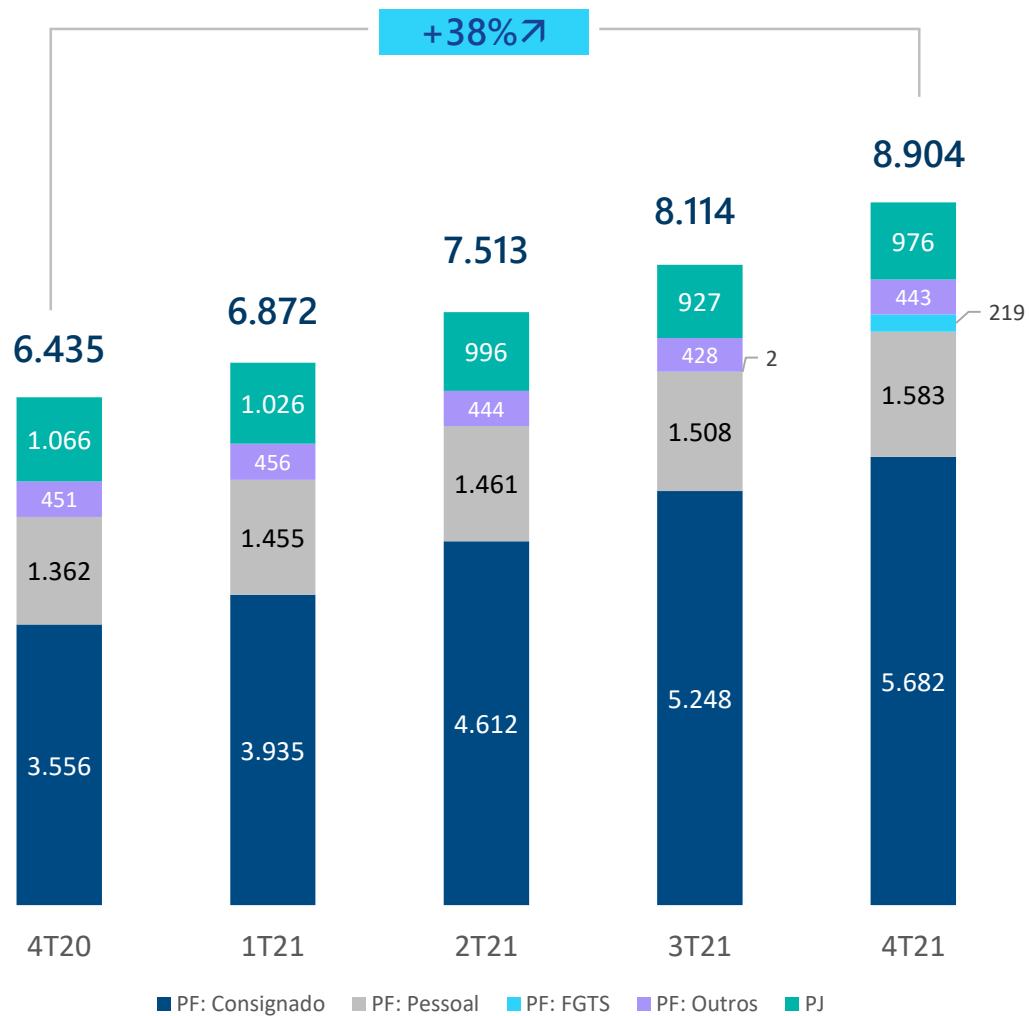
# 20%

Penetração na base  
do cartão de crédito

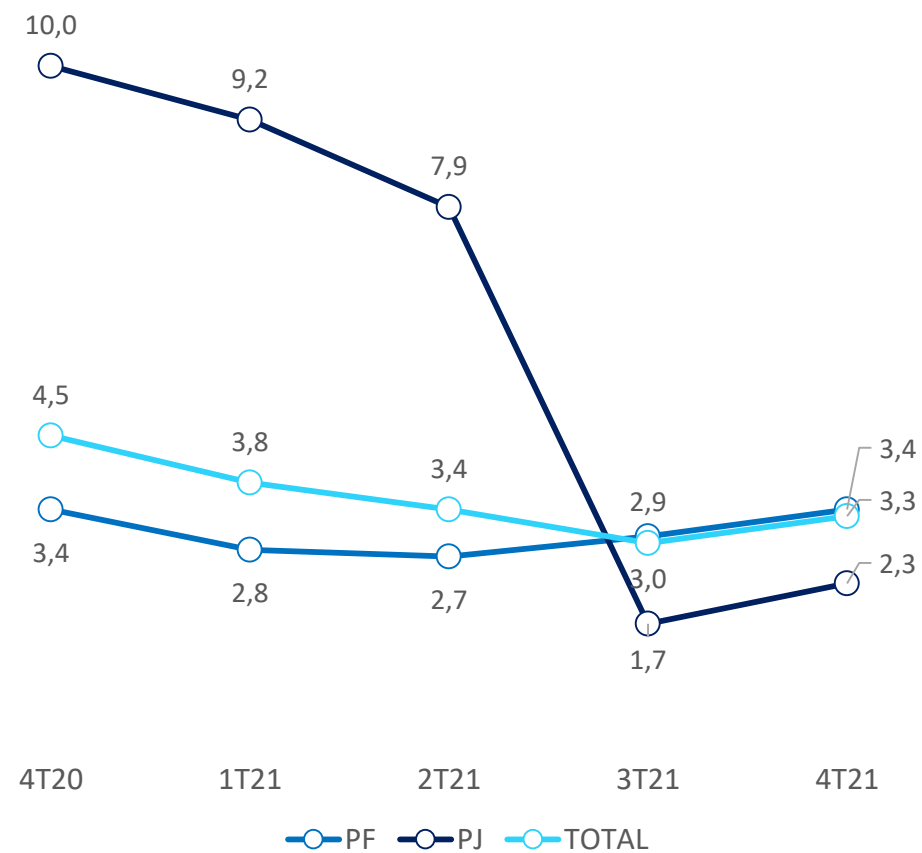


## Carteira de Crédito

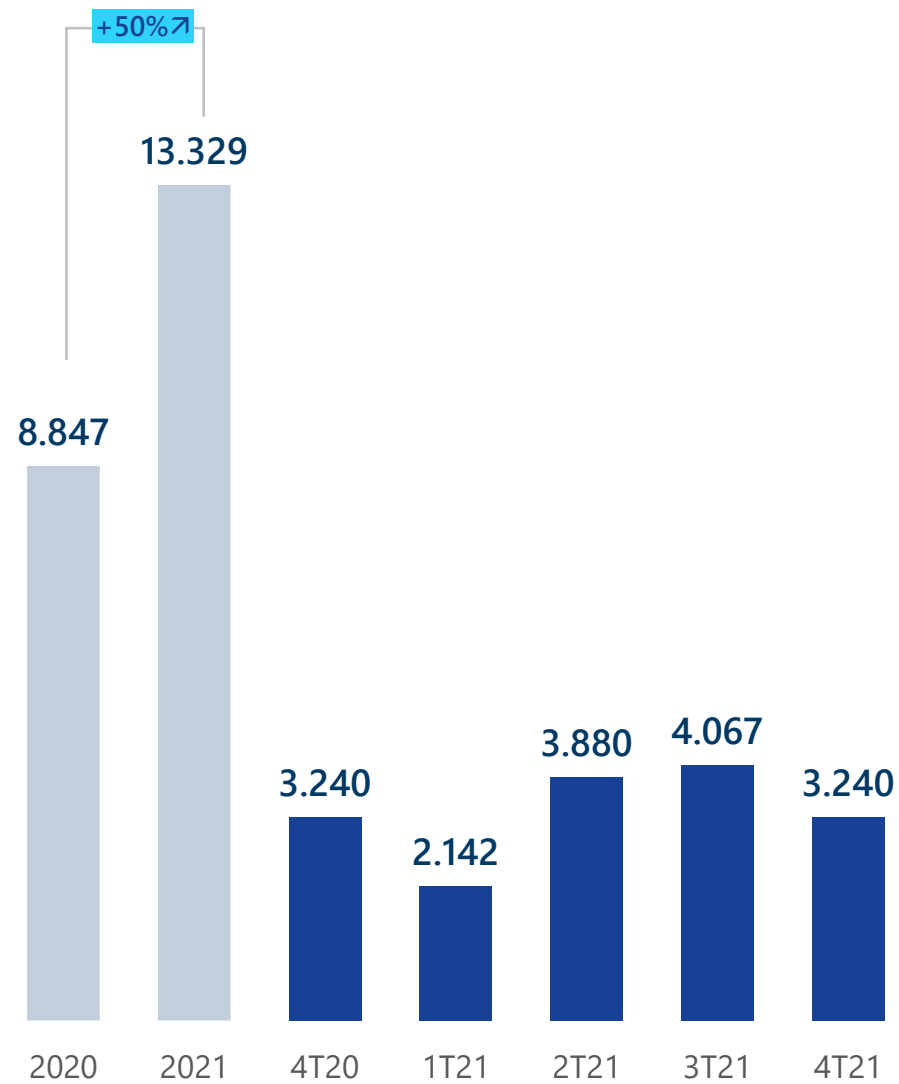
Portfólio de crédito (R\$ mi)



Inadimplência (%) acima de 90 dias



## Carteira de Crédito > Originação R\$ milhões



+25%↑

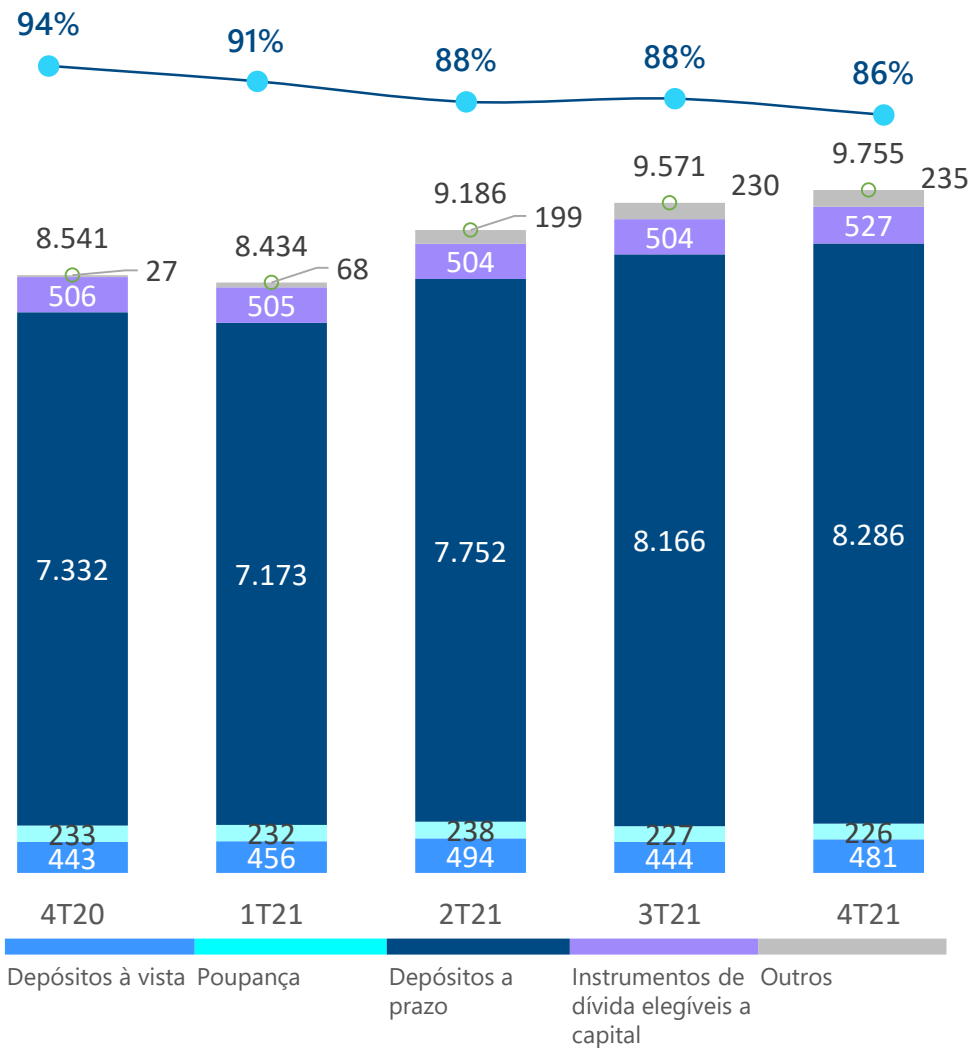
Crescimento da  
originação via APP

Comparado ao exercício anterior

## Estrutura de funding

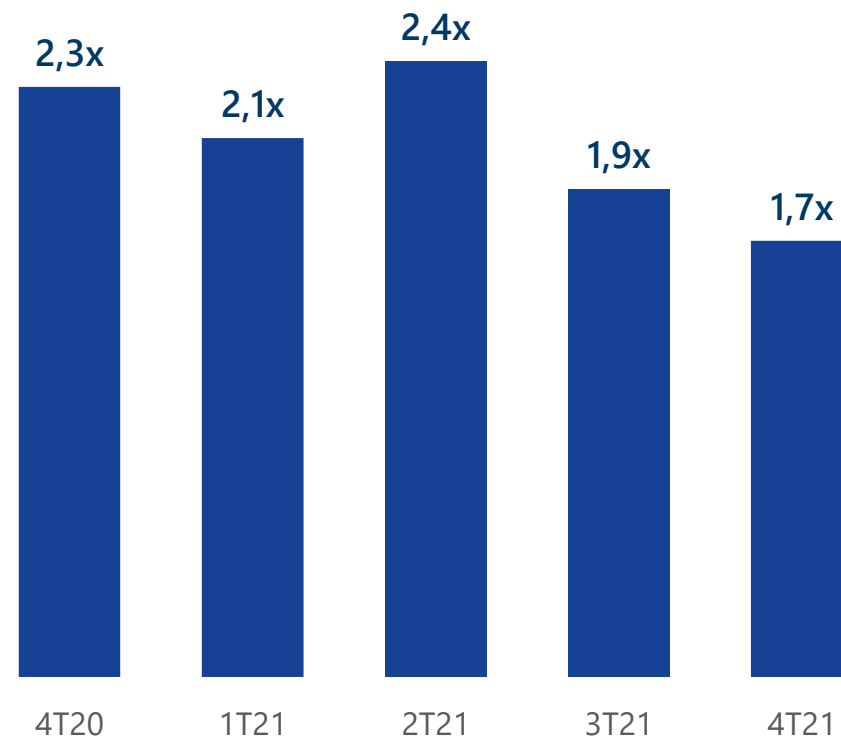
23

Captação (R\$ milhões) e custo (% do CDI)



Índice de liquidez LCR (x)

Limite mínimo exigido: 1.0 x

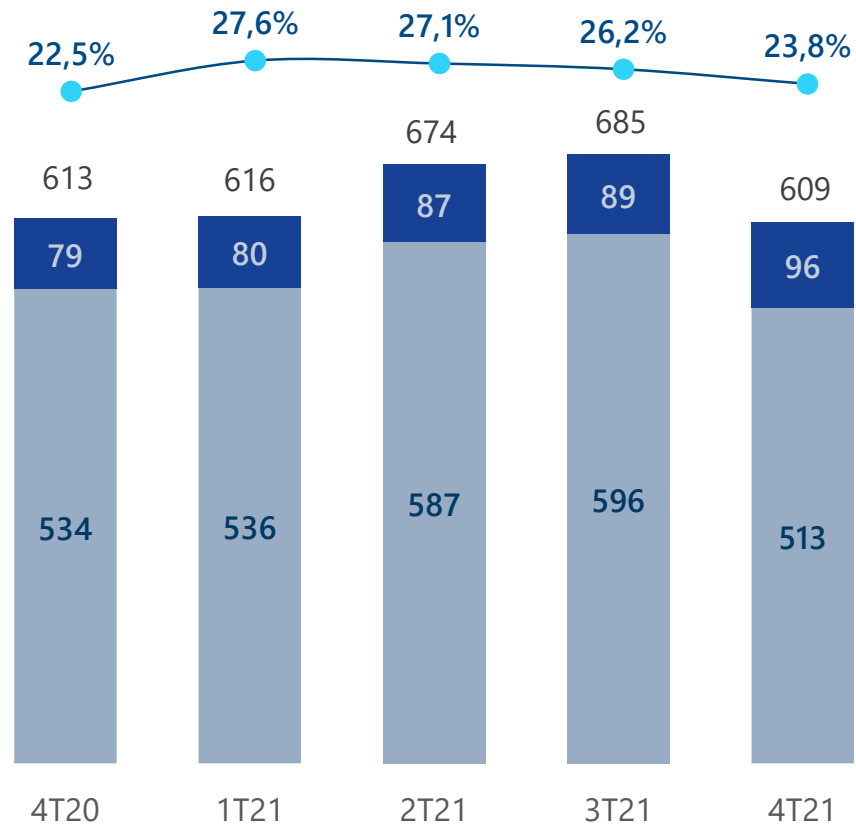


## Receita e Lucro

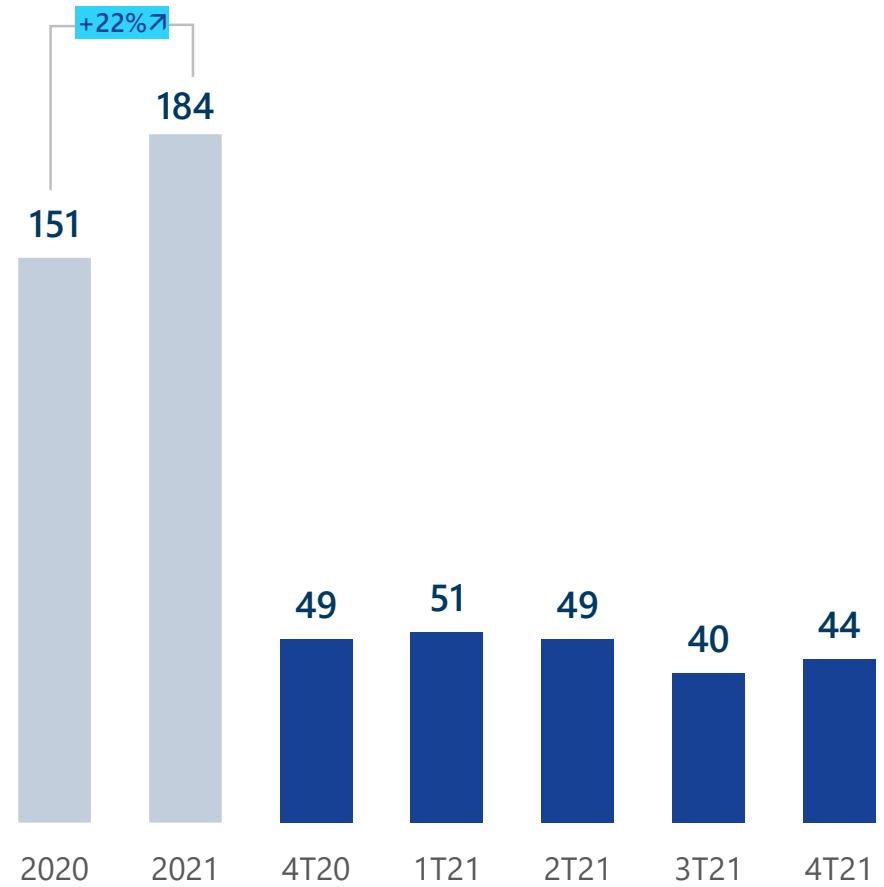
24

Receita total (R\$ mi)

- INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA
- SERVIÇOS
- MARGEM FINANCEIRA



Lucro líquido (R\$ mi)

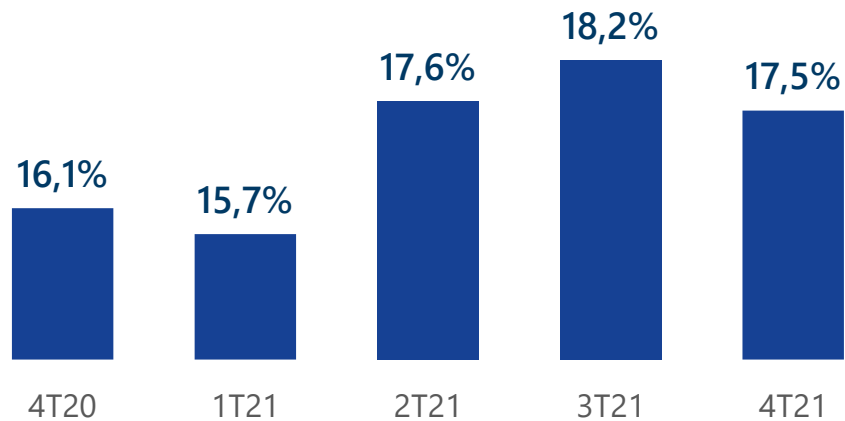




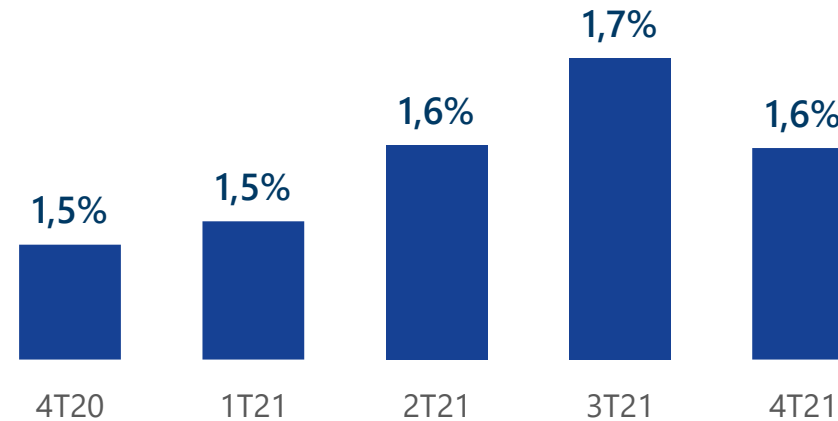
## ROAE, ROAA, Basiléia e Ratings

25

ROAE<sup>(1)</sup> (a.a) (%)

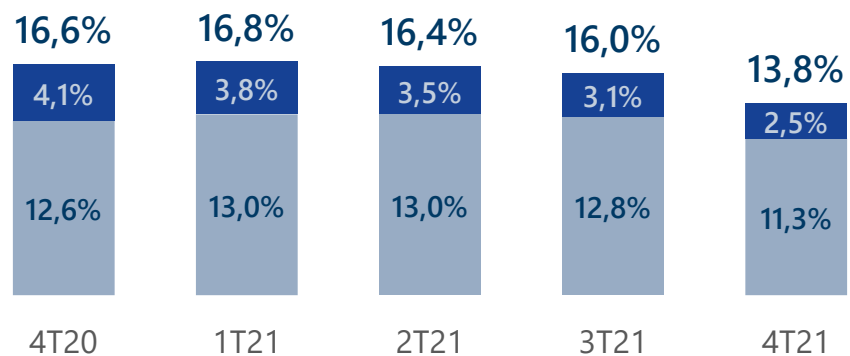


ROAA<sup>(1)</sup> (a.a) (%)



Índice de Basiléia (%)

■ NIVEL I ■ NIVEL II



Ratings

S&P Global  
Ratings



**A**  
Estável

FitchRatings



**BBB+**  
Estável

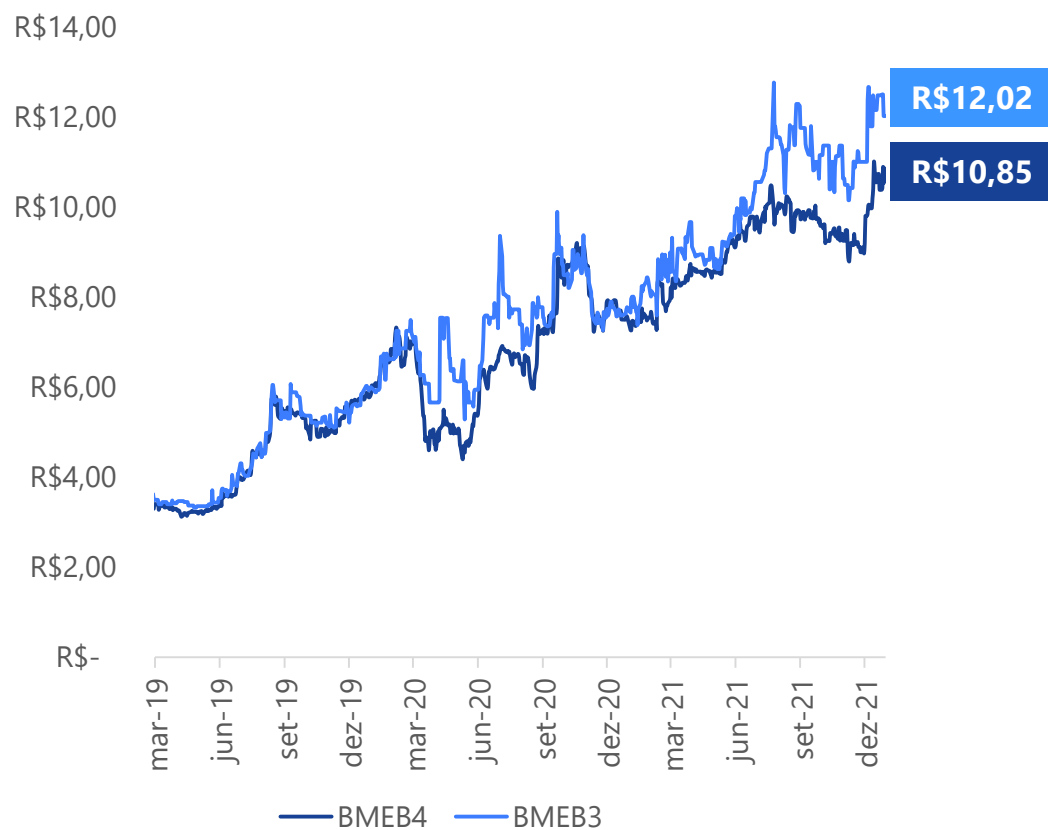
Nota: (1) LTM – últimos 12 meses



## Performance do papel BMEB3 e BMEB4

26

Evolução no preço da ação (R\$)



Performance > Preço da ação indexado em 100

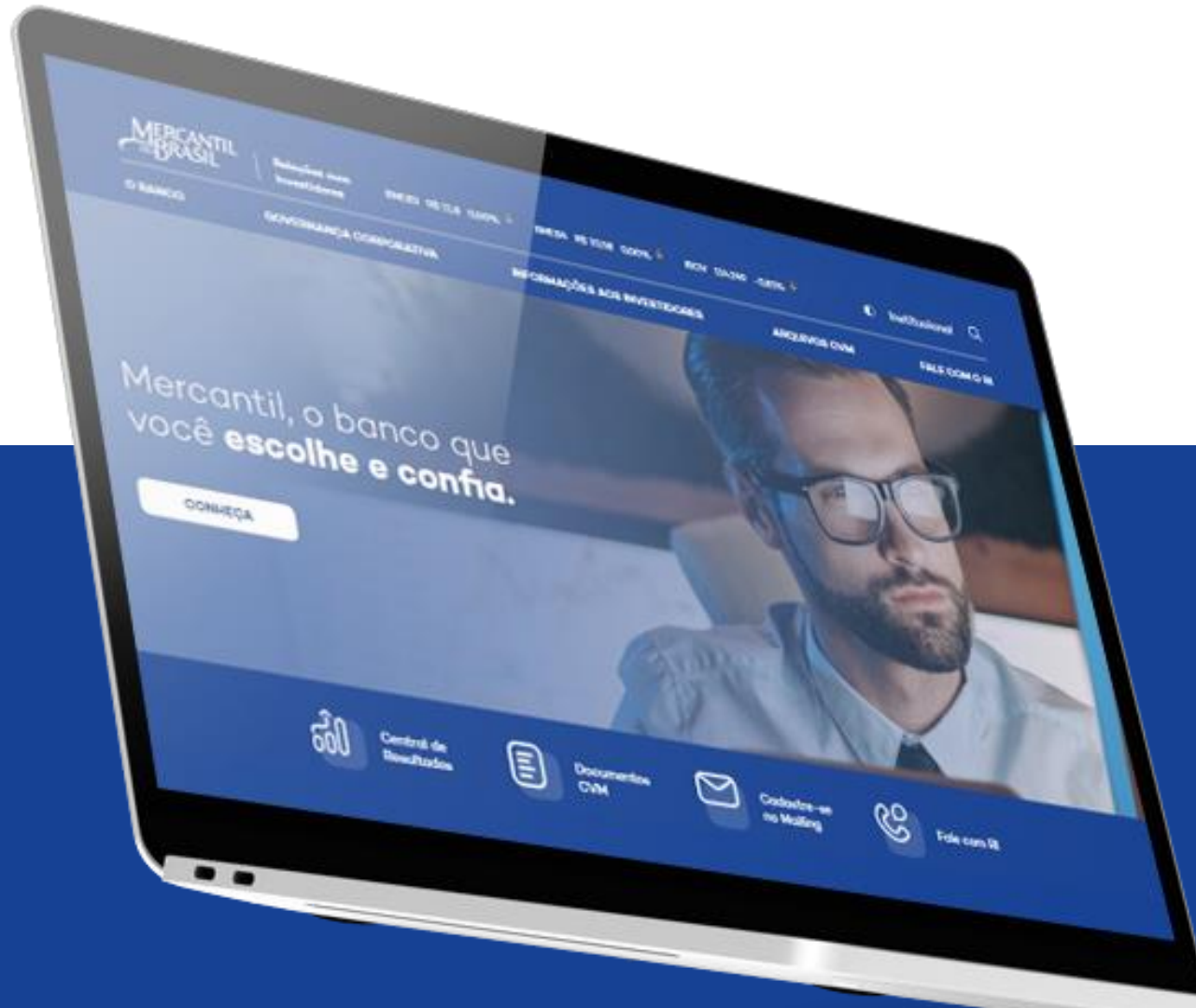


Fonte: Factset, considera o período de 1 de janeiro de 2019 até 31 de dezembro de 2021.



## O novo site de RI do Mercantil está no ar!

Para acessá-lo, basta entrar em [ri.mercantildobrasil.com.br](http://ri.mercantildobrasil.com.br)



# Banco Mercantil

Sua experiência nos inspira.



## Fale com o RI

Relações com Investidores

Gustavo Araújo, CFA *CEO*

Paulino Rodrigues *CFO e DRI*

João Sad *Coordenador RI*

Contato

[relacoescominvestidores@mercantil.com.br](mailto:relacoescominvestidores@mercantil.com.br)

(31) 3057-6858