

INVESTOR DAY

**BANCO
MERCANTIL**

2023



ASSOCIAÇÃO DOS ANALISTAS
E PROFISSIONAIS DE INVESTIMENTOS
DO MERCADO DE CAPITAIS DO BRASIL

AGENDA DO DIA

Envie suas perguntas
pela guia de Q&A

Visão Estratégica

Gustavo Araújo
CEO

**O Ecossistema para o
Cliente 50+**

Bruno Simão
VP de Clientes,
Crescimento e Marketing

Tecnologia e Inovação

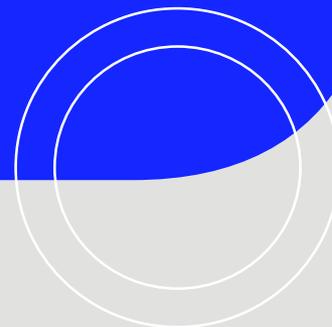
Felipe Boff
VP de Produtos e
Tecnologia

Performance Financeira

Paulino Rodrigues
VP Financeiro e de RI

Q&A

VISÃO **ESTRATÉGICA**





Especializado
no público que
mais cresce
no país.

BANCO
MERCANTIL

*OFERTA BANCÁRIA
ÚNICA NO MERCADO*



Ser o melhor
ecossistema
**para o
público**

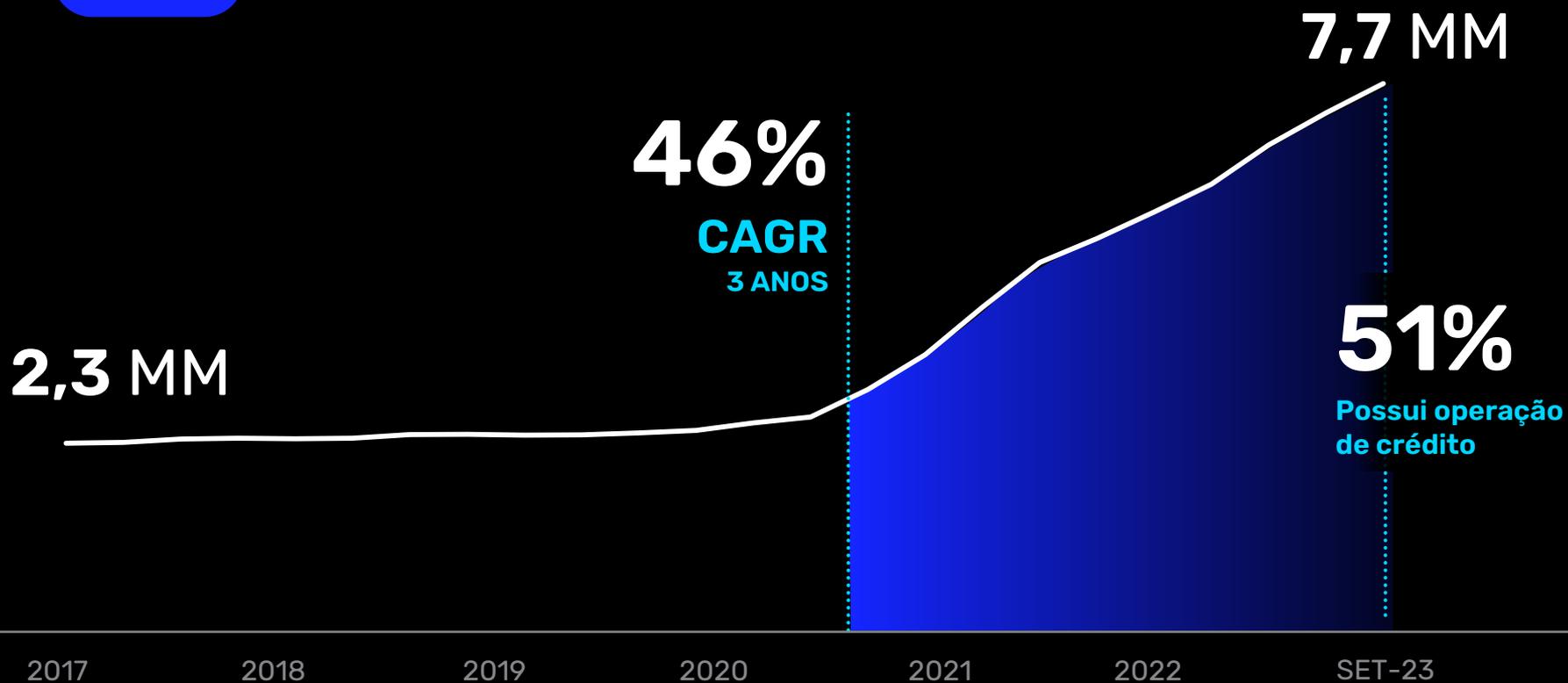
50+

NOSSO
PROPÓSITO



O Banco Mercantil passou por um importante reposicionamento estratégico nos últimos anos.

Cientes



O Banco se especializou na concessão de crédito para pessoa física, a carteira cresceu 2,5x nos últimos três anos.

Carteira de Crédito

34%

CAGR
3 ANOS

6 Bi

26%

25%

41%

13,3 Bi

FGTS 22%

Consignado 55%

CP 14%

PJ 6%

2017

2018

2019

2020

2021

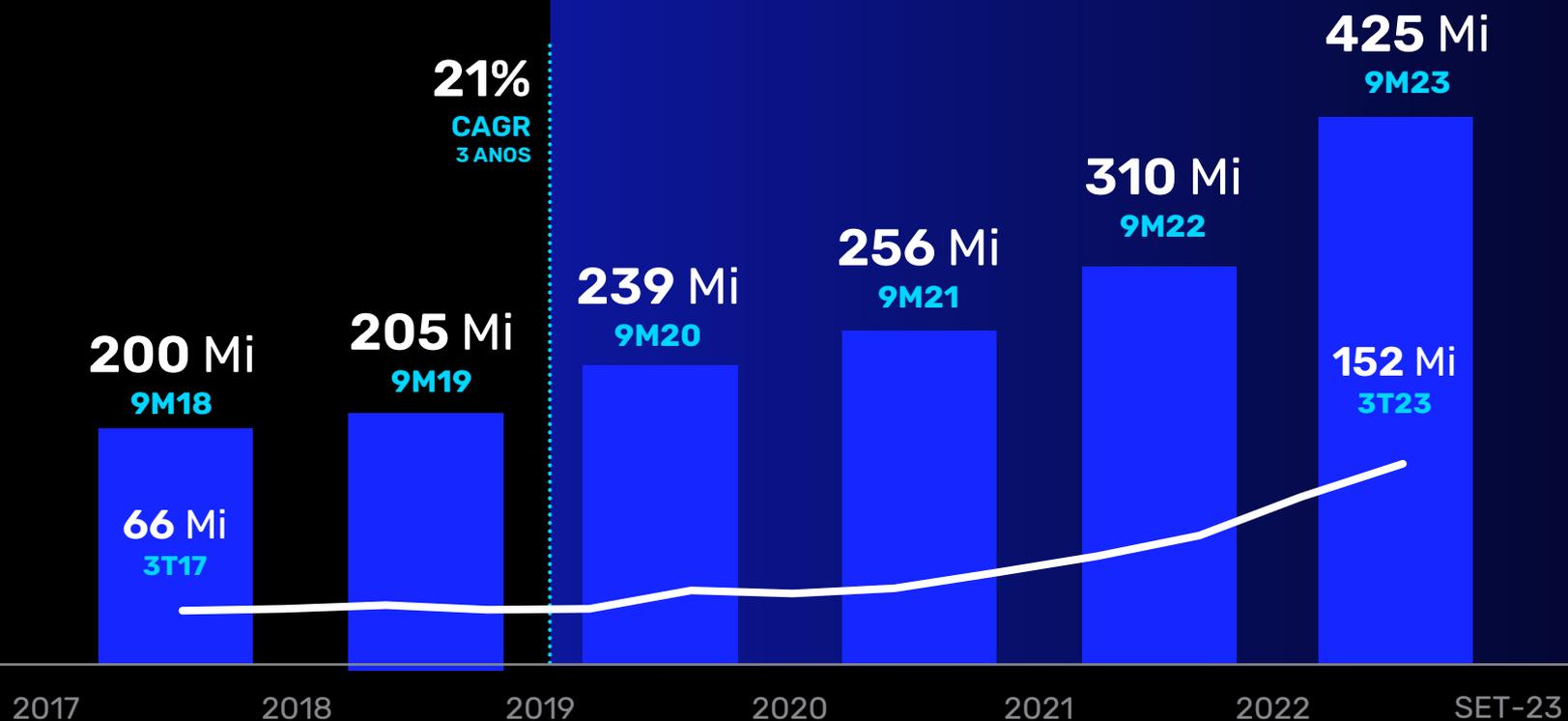
2022

SET-23



As Receitas de Prestação de Serviços também apresentaram crescimento expressivo.

Receitas de Prestação de Serviços



As Receitas de Prestação de Serviços também apresentaram crescimento expressivo.

Receitas de Prestação de Serviços

Nossa **participação de mercado** tem aumentado continuamente.

7%

Empréstimo
Consignado

10%

Cartão
Consignado

17%

Cartão
Consignado Mais

2017

2018

2019

2020

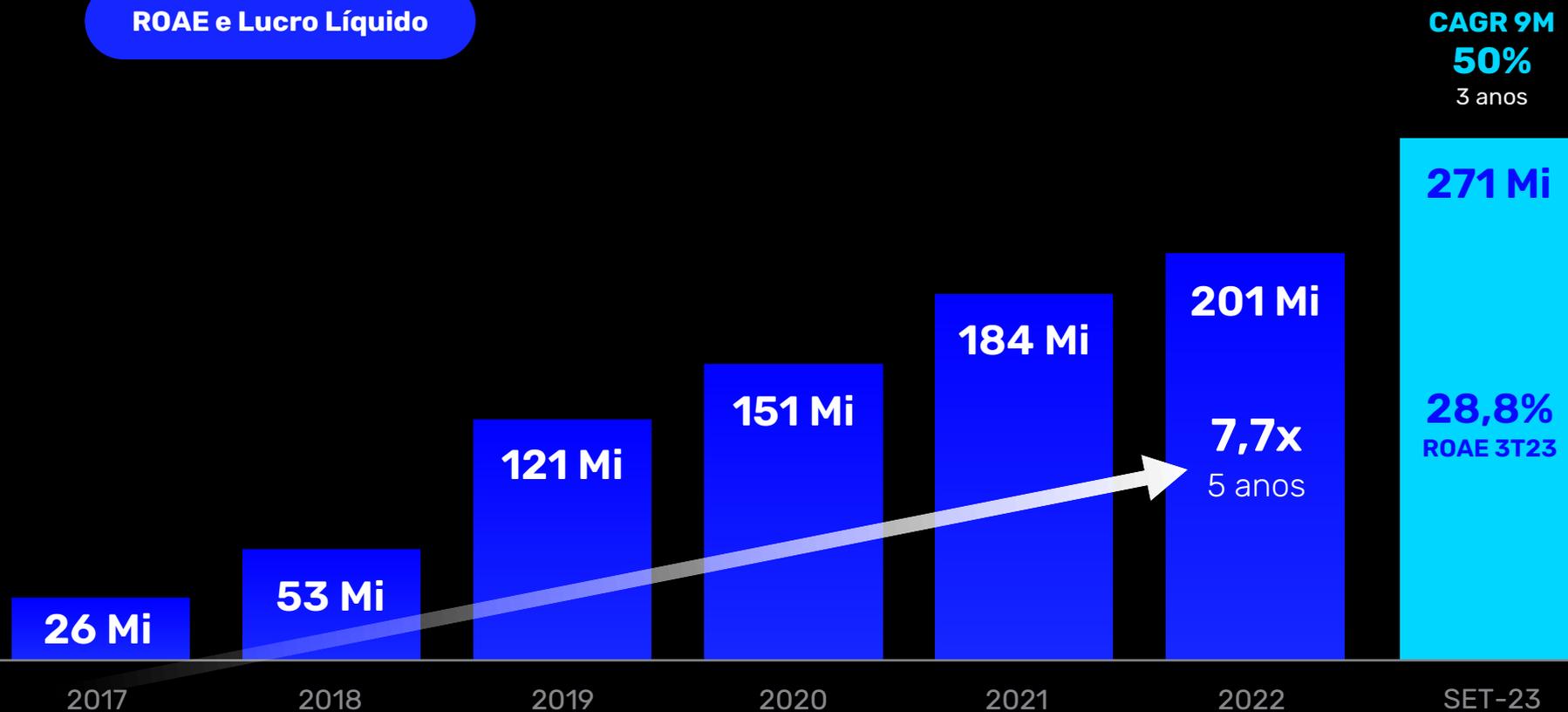
2021

2022

SET-23

A mudança para o segmento de pessoa física foi acertada e refletiu nos resultados atingidos.

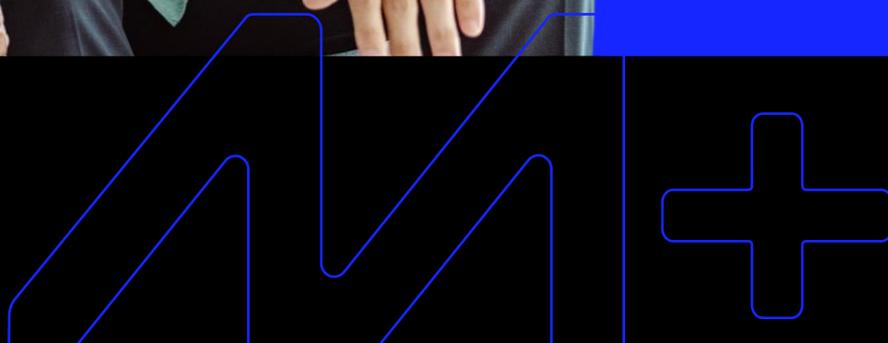
ROAE e Lucro Líquido



No último ano, conquistamos



2 *MILHÕES*
DE NOVOS
CLIENTES





Tipo de prospecção

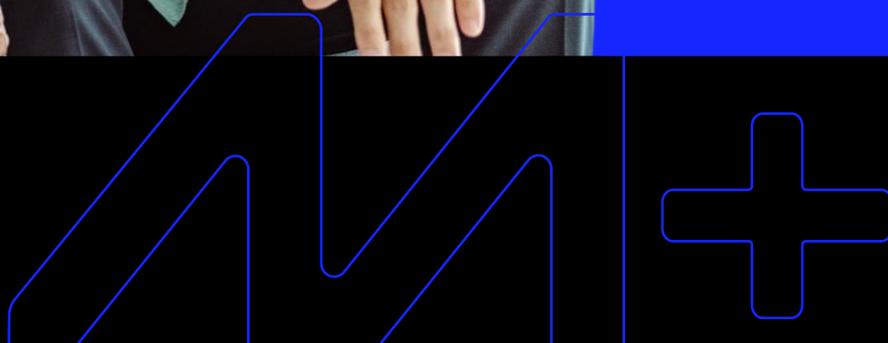
Digital
1,5 MM



Leilão INSS
500 mil

51%

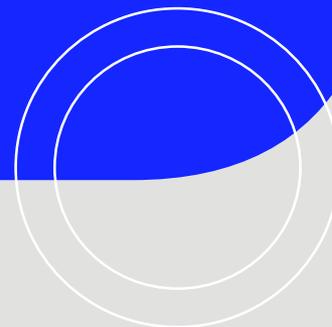
Possui operação
de crédito





ECOSSISTEMA

50+



QUEM É O PÚBLICO 50+

68%

dos brasileiros acima de 55 anos, se identificam com a frase:

"NUNCA PENSEI QUE CHEGARIA TÃO BEM NA IDADE QUE ESTOU"

Já estudaram, trabalharam, casaram, criaram os filhos; agora, **o tempo – o grande presente dessa geração** – é desfrutado ao máximo e à própria maneira.



QUEM É O PÚBLICO 50+

PENSA
E SENTE



VÊ



OUVE



FALA
E FAZ



Público 50+ representa ~38% do Profit Pool de pessoas físicas no Brasil

Profit Pool¹
Crédito e Serviços

PF
R\$ 414 Bi

PJ
R\$ 78 Bi

Rural
R\$ 20 Bi

Público 50+
38%

50+
R\$ 157 Bi

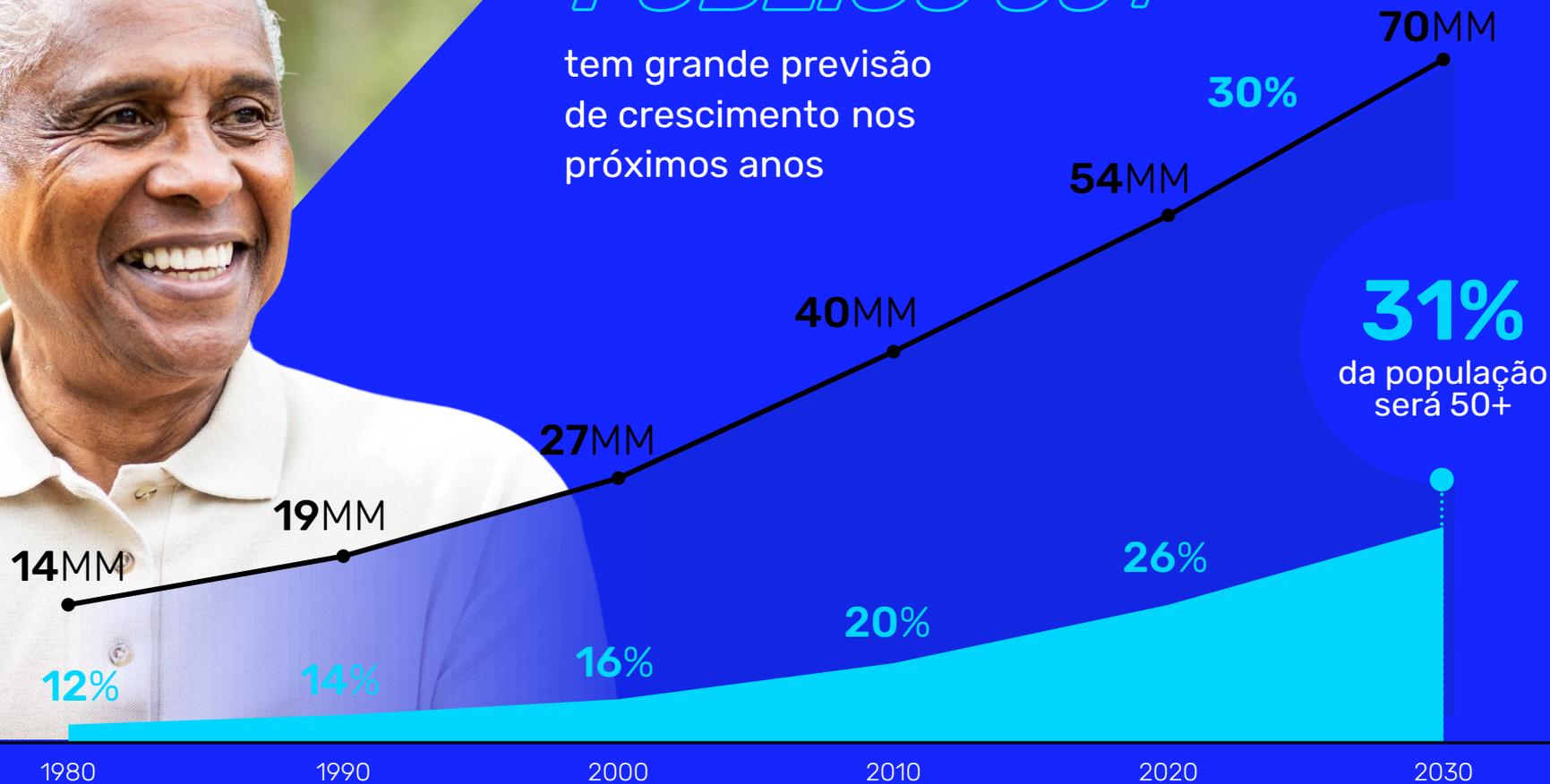
Total
R\$ 414 Bi

¹Receita operacional e de serviços – (Custo de crédito) – (PDD) por segmento de cliente
Ref. 2021



PÚBLICO 50+

tem grande previsão de crescimento nos próximos anos



31%
da população
será 50+

Fonte: IBGE

CLIENTES 50+

ESCOLHEM O
BANCO MERCANTIL

FOCO 50+

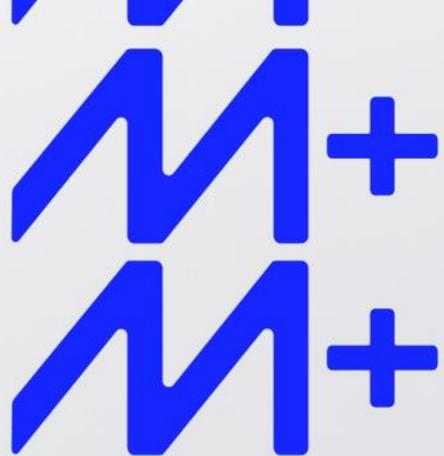


CONVENIÊNCIA



SIMPLICIDADE





Nossa nova
marca reflete a
transformação
que vivemos.

VIVA NOVOS COMEÇOS

BANCO
MERCANTIL



Foco 50+

**JUNTOS
JUNTOS
JUNTOS,
PODEMOS
MAIS.**

PRODUTOS
E SERVIÇOS
INSPIRADOS
EM VOCÊ

meumercantil.com.br

**BANCO
MERCANTIL**

SUA EXPERIÊNCIA NOS INSPIRA

Ampliamos nossa **presença na mídia**, com foco no nosso cliente.

**BANCO
MERCANTIL**

**JUNTINHOS!
JUNTINHOS!
JUNTINHOS!**

**JUNTOS,
PARA VOCÊ TER
MAIS DA VIDA.**

**BANCO
MERCANTIL**

SUA EXPERIÊNCIA
NOS INSPIRA

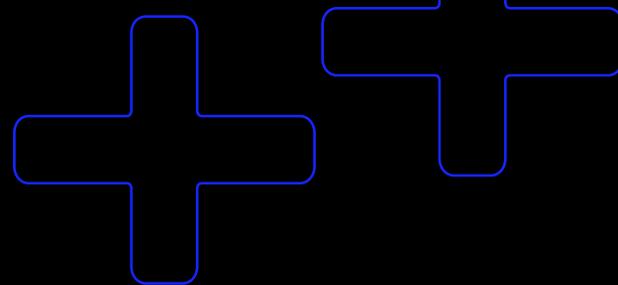
meumercantil.com.br

Quem tem histórias pra contar

**tem
um
banco.**



**NOVA
SEDE**



Foco 50+

O Mercantil é o **único banco médio privado** com acesso a toda a base de beneficiários do Brasil.

Vantagem Regulatória

LEILÃO INSS 2009

Acesso a

38 MM de beneficiários

BANCO **MERCANTIL**

Participantes

3 Grandes Bancos
3 Públicos
2 Cooperativas

LEILÃO INSS 2014

Acesso a

16 MM de beneficiários

Novos entrantes

4 Bancos Médios

LEILÃO INSS 2019

Acesso a

6 MM de beneficiários

Novos entrantes

9 Bancos Médios

Conveniência

UNIÃO DA
PRESENÇA
FÍSICA COM A
SIMPLICIDADE
DO *DIGITAL*



Conveniência



Por meio de nossas lojas próprias, temos presença física em nove estados do país.

BANCO
MERCANTIL

298

Agências e Lojas

71 NPS

1º Atendimento

Conveniência

Nosso cliente está cada dia mais engajado com o **aplicativo do banco**

1,7 BI Em contratações até Setembro/23

90% De reuso

36% Da quantidade total de contratos de Consignado



Contratações via app

Até setembro

2021

1 BI

2022

1,4 BI

2023

1,7 BI

Simplicidade

A maior parte do público 50+ é bancarizado e consome principalmente crédito consignado.

95% dos idosos são bancarizados

71% beneficiários do INSS

Modalidades de crédito contratadas por indivíduos 50+, *% volume total (excl. rural), 2020*



Simplicidade

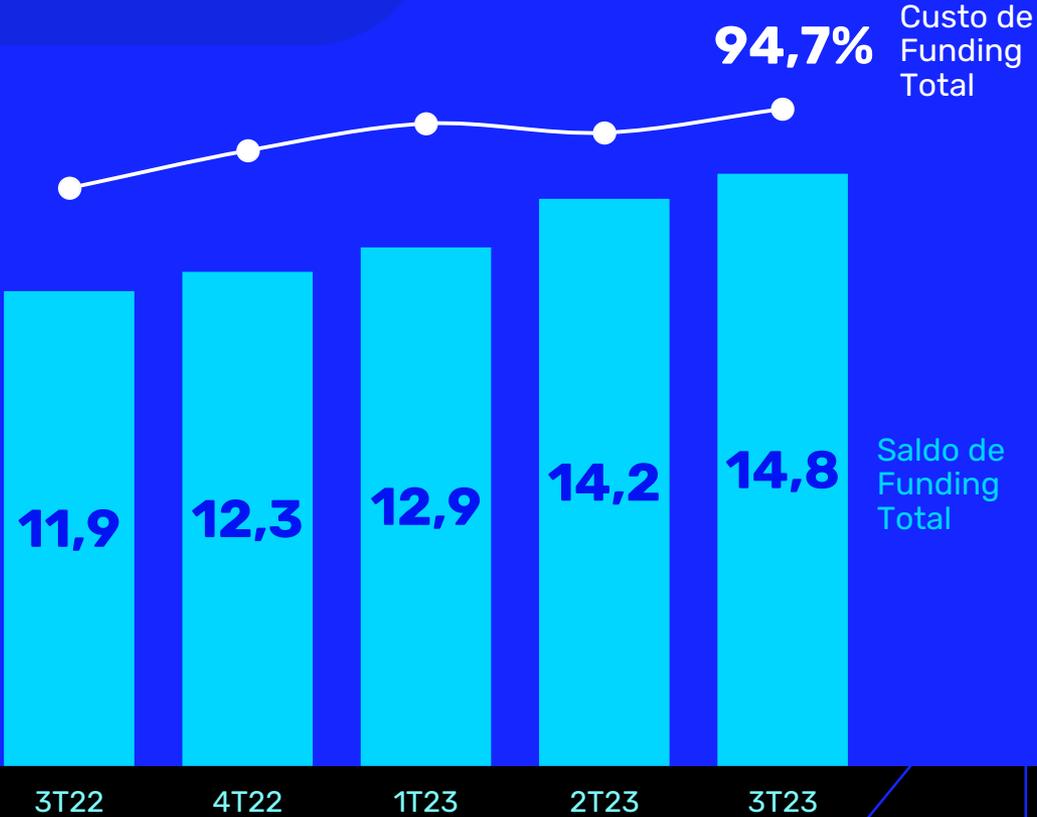
Investimentos simples para as necessidades do cliente 50+ e importante instrumento de captação para o Banco.

29%

da Captação é feita com os clientes 50+



Simplicidade



4,3Bi

Saldo de Funding Clientes 50+



Simplicidade

RECEITAS DE SERVIÇOS E MARKETPLACE

Receitas de prestação de serviços
impulsionadas pela venda junto aos
nossos parceiros.

+850

Parcerias

+R\$ 10 MM

De Lucro/Mês

Lucro Marketplace

R\$ milhões



Receitas de Prestação de Serviços

R\$ milhões, até setembro



Um ecossistema completo em construção para o público 50+

SAÚDE

Farmácias, Academias, Assistência Médica, Plano Odontológico

CASA

Materiais de Construção, Consórcios, Eletrodomésticos, Eletrônicos, Assistências/Reparos

TRANSPORTE

Automóvel, viagens

EDUCAÇÃO

Cursos, Treinamentos, Consultorias

VANTAGENS

Supermercados, Mercados, Óticas, Lojas

RENDA

MGM, Cash Back

COMPRAS

PET



**MERCANTIL
SHOP**



Um ecossistema completo em construção para o público 50+

SAÚDE

Farmácias, Academias, Assistência Médica, Plano Odontológico

CASA

Materiais de Construção, Consórcios, Eletrônicos, Assistência

**MUITO MAIS
OPORTUNIDADES
DENTRO DESSE
ECOSSISTEMA**

VANTAGENS

Supermercados, Óticas

RENDAS

MGM, Cash Back

COMPRAS

PET

Banco Mercantil, um banco
completo para os clientes 50+

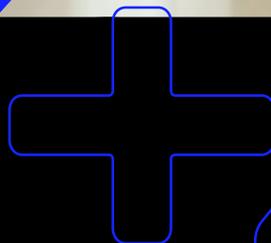
SONHOS

Crédito Consignado

Somos especializado
na oferta do produto

Pagamento de benefícios

Rede de agências
preparada para
atender o cliente



Banco Mercantil, um banco completo para os clientes 50+

TECNOLOGIA



True Digital

Oferemos todos os produtos 100% pelos canais digitais

WhatsApp

Construímos o maior sistema de vendas e atendimentos via WhatsApp do país

Banco Mercantil, um banco completo para os clientes 50+



SOLUÇÕES

Produtos e Serviços

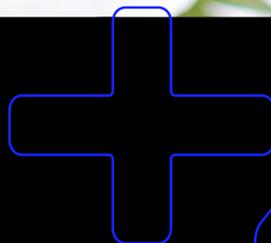
Temos seguros e assistências de saúde com forte aderência com nosso público.

Tradição e Segurança

Nosso cliente valoriza a confiança e a solidez de um banco com 80 anos de história.

Investimentos

Múltiplos produtos, disponíveis em todos os canais.



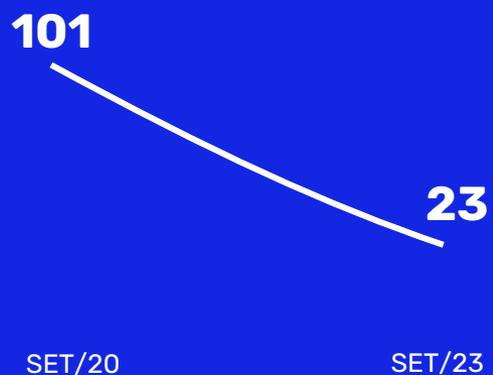
TECNOLOGIA & INOVAÇÃO



Nos últimos anos, o Banco Mercantil experimentou forte crescimento em seus serviços.

Lead Time

Projetos Estratégicos, em dias



Qtde de Operações de Crédito

Acumulado até setembro, milhões



Rentabilidade do Ativo

ROAA LTM





BANCO
MERCANTIL

O Banco Mercantil tem seu core bancário em Mainframe e, diferentemente de outras instituições, desenvolveu uma arquitetura que **suporta o crescimento exponencial de seus negócios.**



NOSSA SOLUÇÃO

Banco de análise estatística
para operação massificada

1 Dados são replicados
através de eventos

2 Mainframe é exposto
como serviço a
canais e outros
sistemas.

3 Migração de toda
infraestrutura, inclusive
mainframe para nuvem



INADIMPLÊNCIA

GESTÃO EFICIENTE DA
CONCESSÃO DE CRÉDITO

Inteligência analítica

Customização na
concessão de crédito

KS:
>70

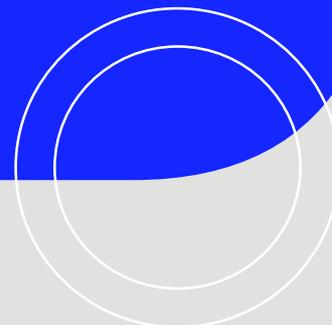
140
Variáveis

Inadimplência > 90 dias



¹Recursos Livres

CANAIS
DIGITAIS



AUTORIZA AÍ

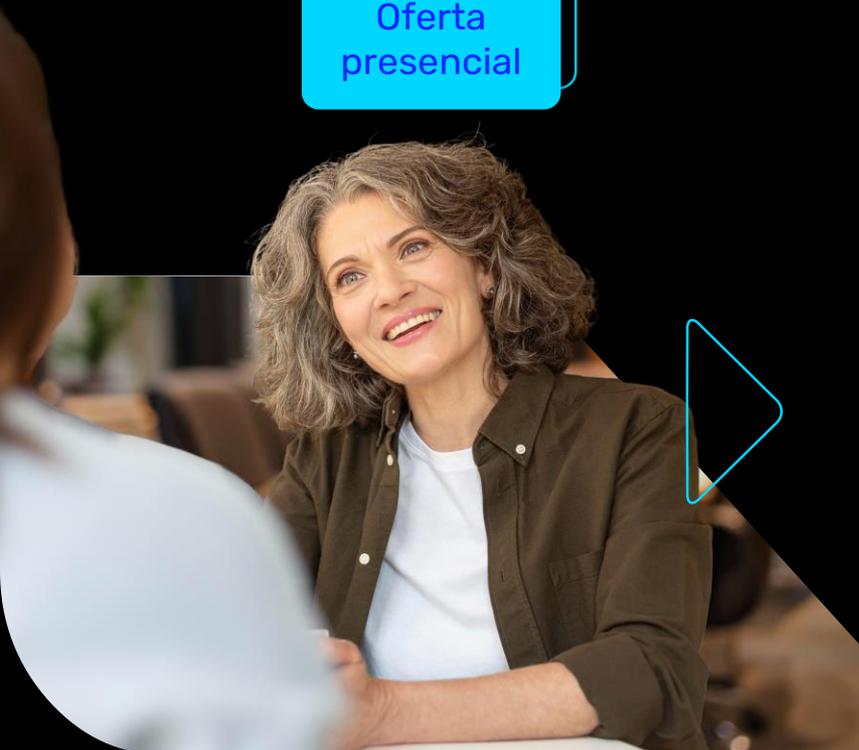
FORMALIZAÇÃO DIGITAL

Oferta
presencial

Canal de vendas que aproveita as facilidades da formalização digital.

Apresentação
das condições
da operação

Cliente conclui a
contratação de
forma **100%
digital e remota**

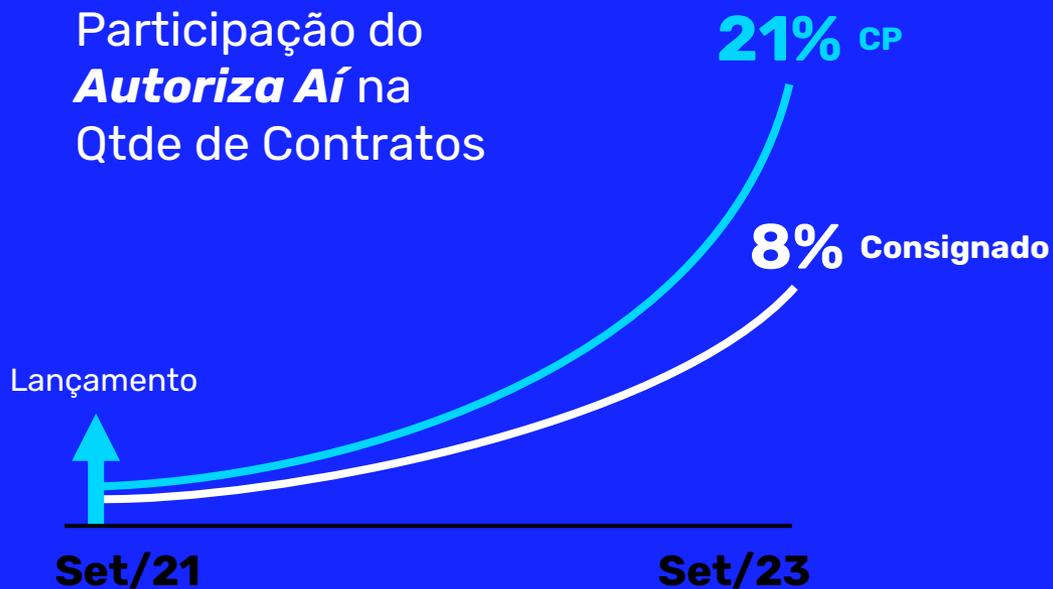


AUTORIZA AÍ

FORMALIZAÇÃO DIGITAL

O canal cresceu e hoje possui participação relevante na venda de Consignado e Crédito Pessoal.

Participação do **Autoriza Aí** na Qtde de Contratos



+ FUNCIONALIDADES

Atualização do perfil de investidor

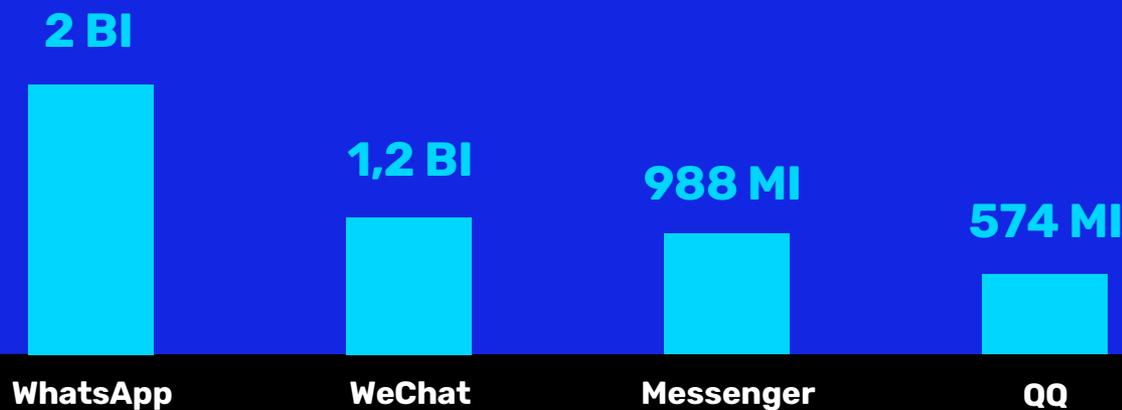
A comunicação via mensagens se expandiu massivamente ao redor do mundo nos últimos anos.

No Brasil, o canal utilizado evoluiu com a tecnologia disponível



Canais de mensagem mais populares do mundo¹:

Janeiro/22, usuários mensais ativos





O **WHATSAPP** rapidamente se expandiu pelo país devido ao fluxo simples e a gratuidade no serviço

WhatsApp chegou ao Brasil em 2009 e já está presente em 99% dos celulares.

Brasil é o 2º maior no mundo
169 MM de usuários²

79%

se comunicam com empresas através do WhatsApp¹

59%

consideram adequado usar a plataforma para comprar produtos e serviços¹

56%

já contratou algum serviço pelo WhatsApp¹

¹ Fonte: Pesquisa Opinion Box – Maio/23

² Fonte: Meltware – Global Digital Report

NOSSA OPERAÇÃO É *TRUE DIGITAL*

CONSIGNADO

Qtde de contratos

Contração e
Renovação

36%

VIA APP

Portabilidade

100%

VIA
WHATSAPP

FGTS

Qtde de contratos

41%

VIA WPP

CP

Qtde de contratos

28%

VIA WPP



Desenvolvemos uma

JORNADA COMPLETA



via WhatsApp

+2 MM

Atendimentos mensais

+200 mil

Contratos por mês

Vendas por mês via
WhatsApp (R\$)

160 MM

Lançamento



Nov/21

Out/23



O canal cresceu e tem ganhado cada vez mais participação nas vendas.

WhatsApp Share

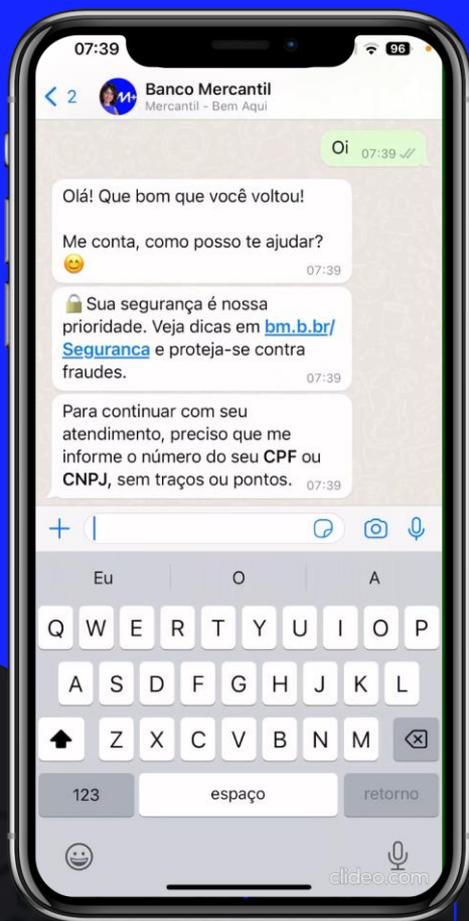
Total de contratos de empréstimo do Mercantil

27%

Nov/21

Out/23





Desenvolvemos um **banco conversacional**, não um e-commerce.

Aproveitamos a natureza essencial do WhatsApp:

A CONVERSA.

Mais do que mensagens, **criamos um método de fazer negócios.**

Especializado no público que já é forte consumidor do **varejo virtual.**

50+

Público economicamente ativo, aberto ao uso de novas tecnologias e pronto para consumir conteúdo, bens e serviços.



50+

75%

Compraram algum serviço online nos últimos 3 meses

85%

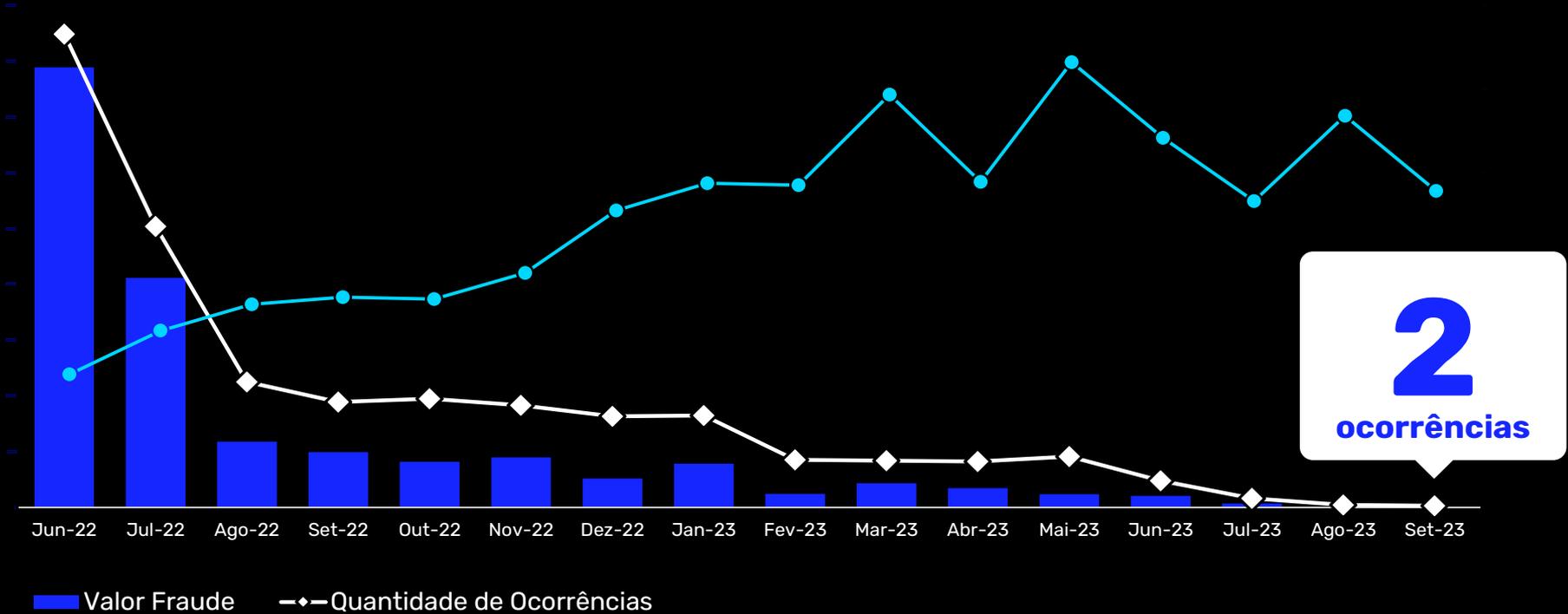
Navegaram na internet para obter informações sobre produtos/serviços antes de comprá-los (ult. 3 meses)



ANTIFRAUDE

EXCELÊNCIA NA
PREVENÇÃO

Fraude por Safra



ANTIFRAUDE

EXCELÊNCIA NA
PREVENÇÃO

< 3 MM

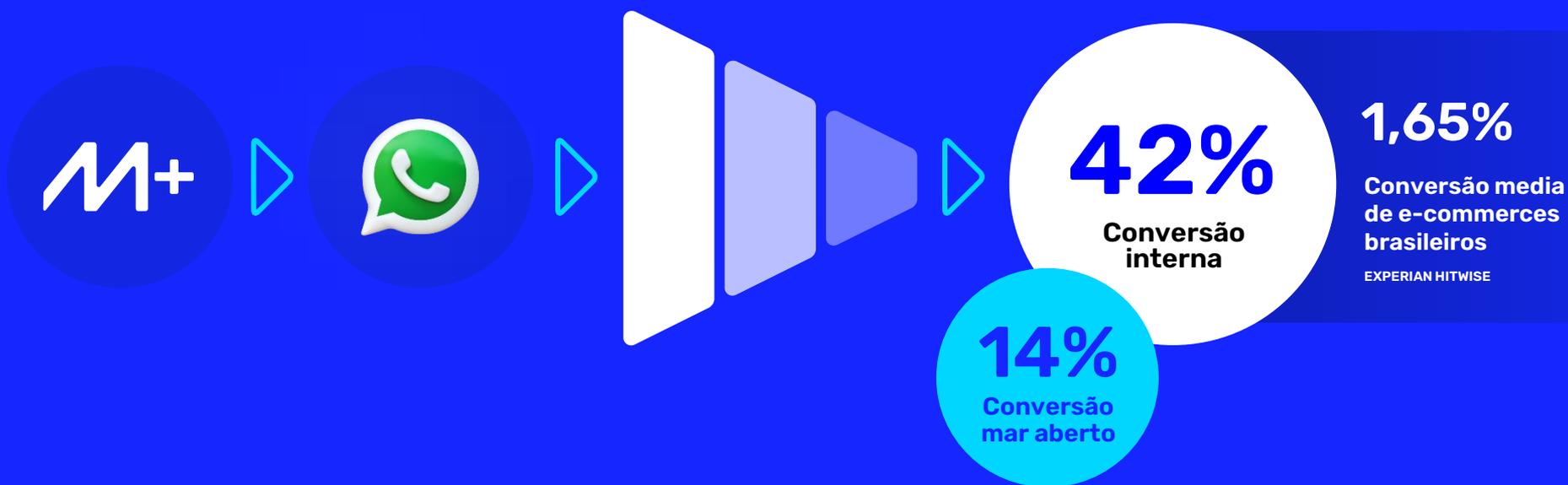
Volume financeiro de fraudes identificadas na produção de 2023

Implantação de esteira de prevenção

Implementação de liveness

Política, modelagem, mesa de análise

Experiência 100% digital, com
altas taxas de conversão.



Aumento crescente dos
usuários mensais

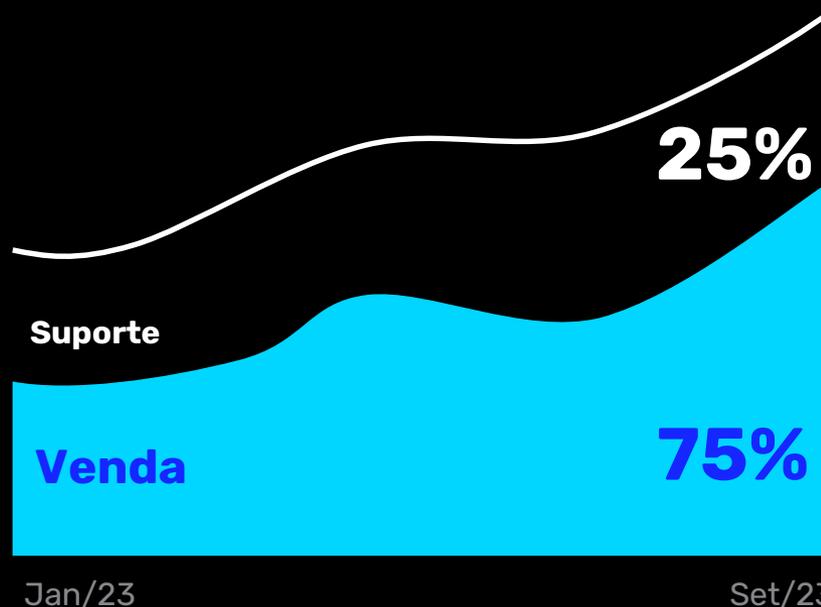


75%

dos usuários
mensais procuram
contratação

**Distribuição entre
Suporte e Negócios**
Uso mensal

2 MM



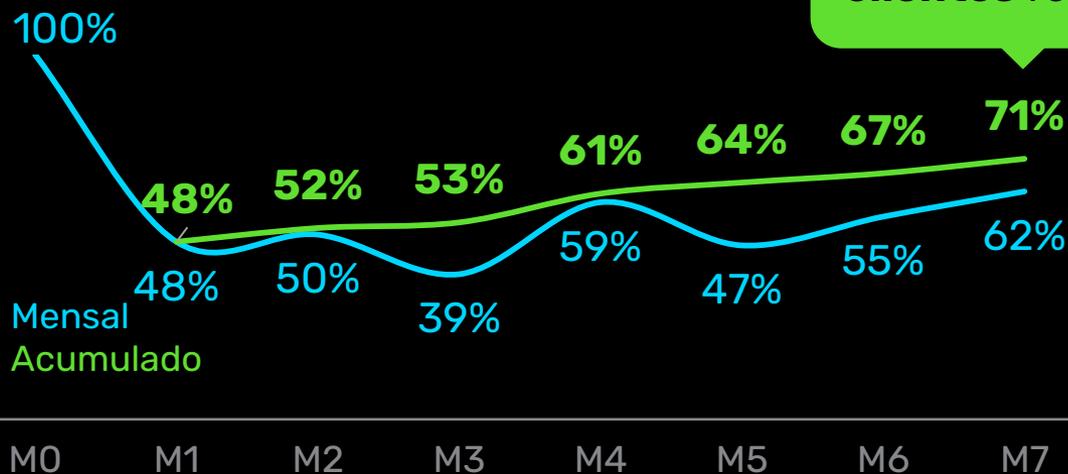
Jan/23

Set/23

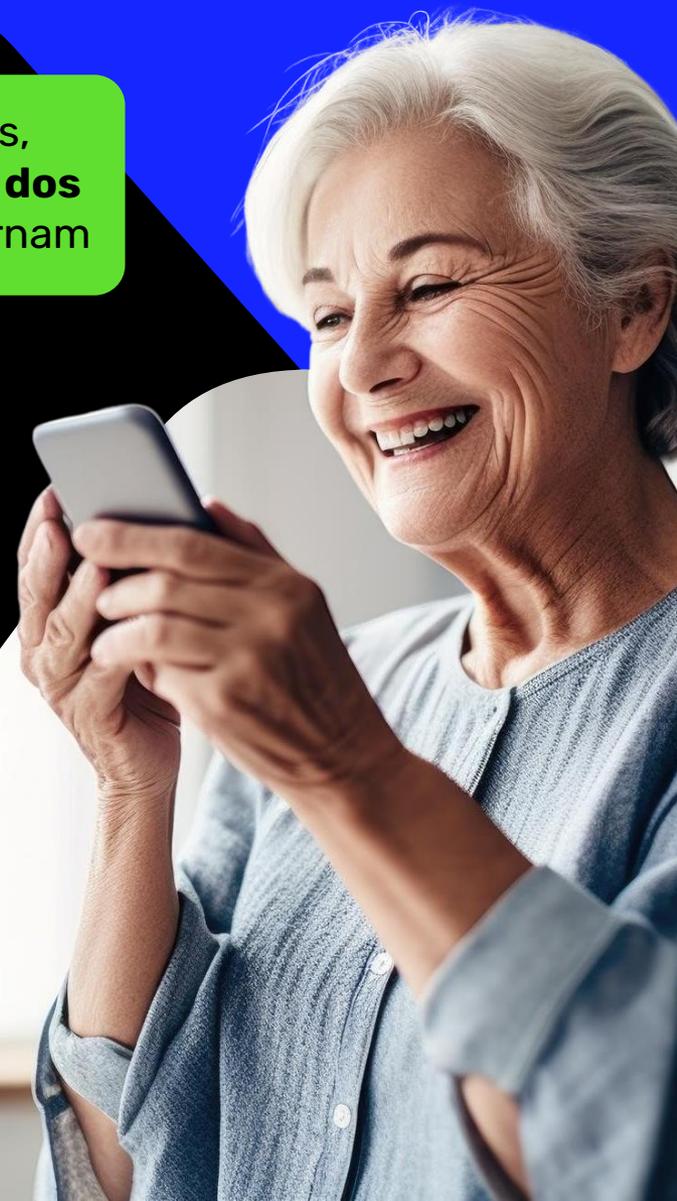
Excelentes transações **constroem relacionamentos.**

% Clientes Reentrantes no WhatsApp

1ª compra



Em 7 meses,
mais de **70% dos**
clientes retornam

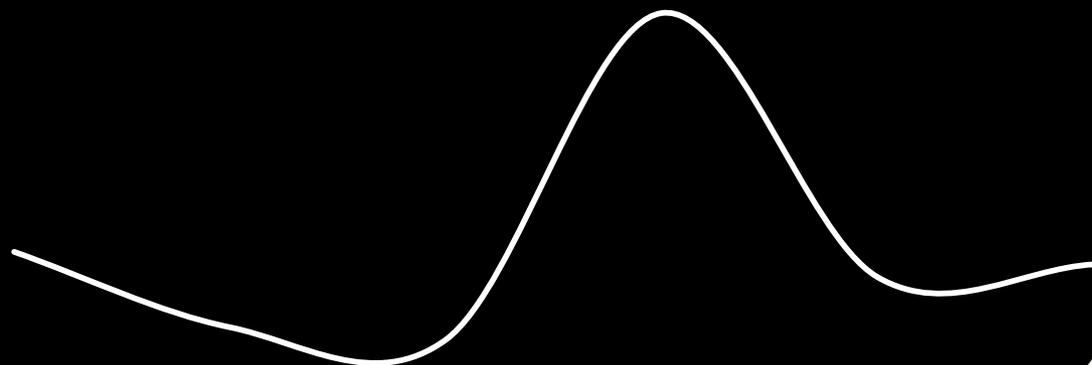


Fazer uma conexão relevante com o contexto do cliente é indispensável.

% de Respostas
ao HSM¹

Curva diária

**“Seu saldo foi
depositado”**



¹ High Structured Messages –
Mensagens automatizadas



Criamos um ecossistema de canais único.

1

Completo

Venda + Suporte

2

Escalável

Novos produtos e ofertas, outros canais

3

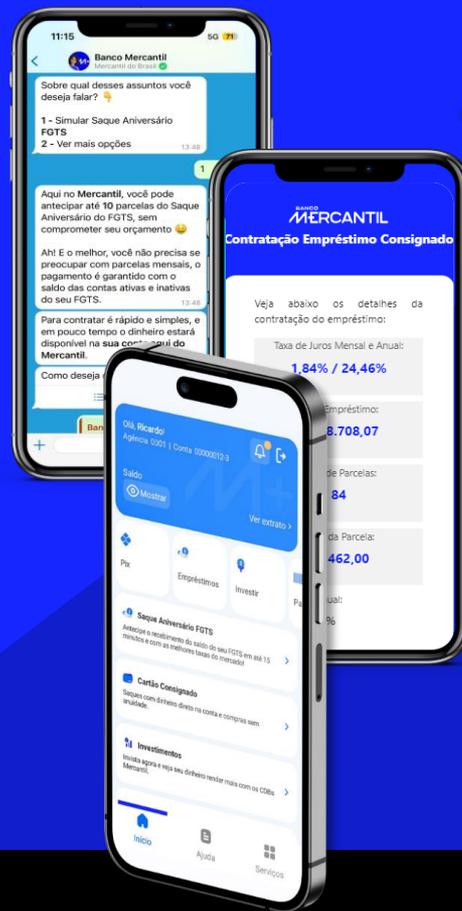
Eficiente

42% de conversão

4

Seguro

Duplo fator de autenticação Antifraude



AVENIDA DE
CRESCIMENTO

Construímos a base tecnológica necessária para aproveitar oportunidades com agilidade.

AVENIDAS DE **CRESCIMENTO**

Expansão dos canais digitais
Criamos um sistema de venda escalável para outros segmentos



Novas ofertas via WhatsApp
Produtos, serviços, transações



Amplio mercado de acesso
Podemos aprofundar a interação com a base de beneficiários no país.



Crescimento do Crédito Pessoal
Aumento das margens com controle de inadimplência



Tecnologia que impulsiona a **geração de negócios**

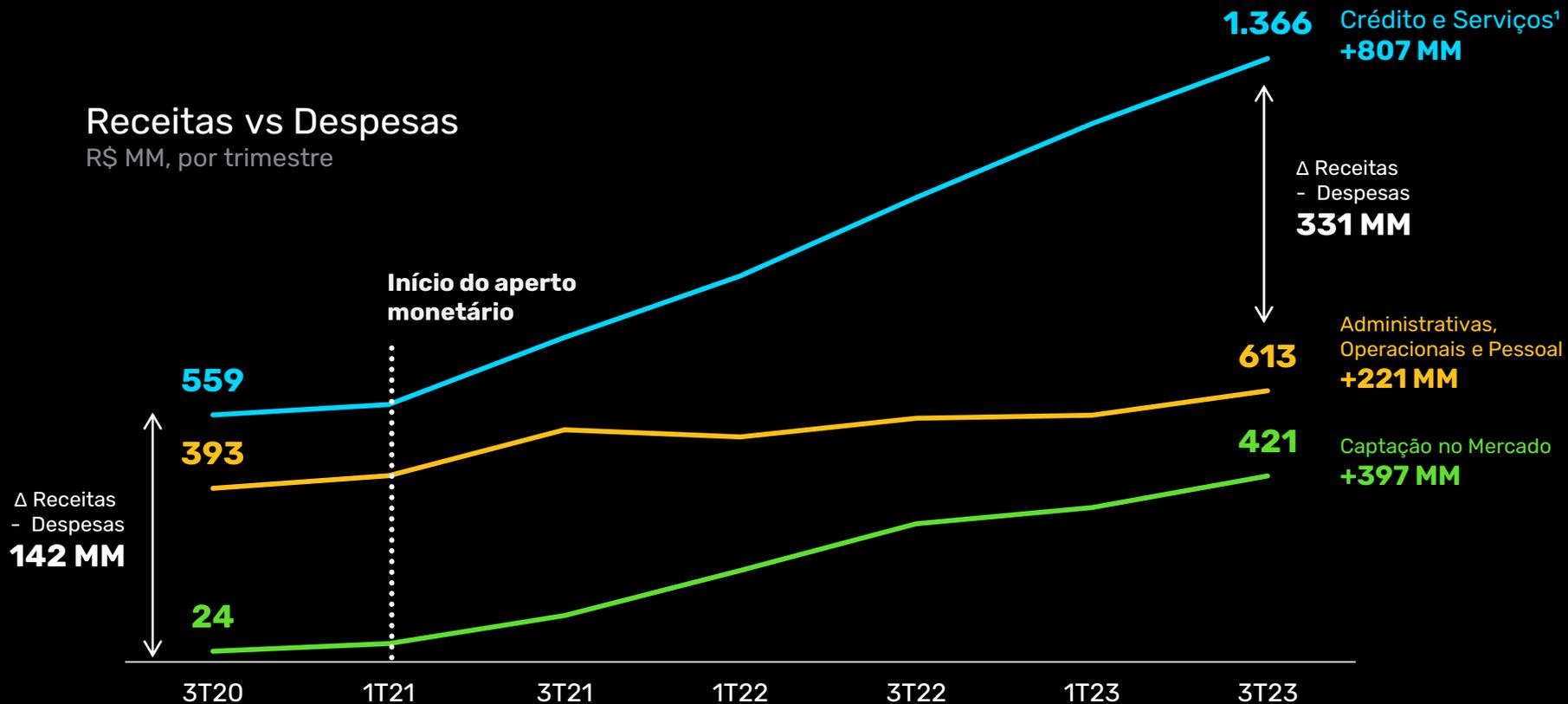
PERFORMANCE
FINANCEIRA



Resultado resiliente e crescente em período de aperto monetário.

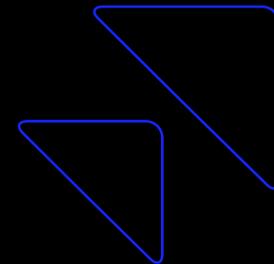
Receitas vs Despesas

R\$ MM, por trimestre



¹ Receitas de Operações de crédito, Resultado de Operações com Títulos e Valores Mobiliários e Receitas de Prestação de Serviços

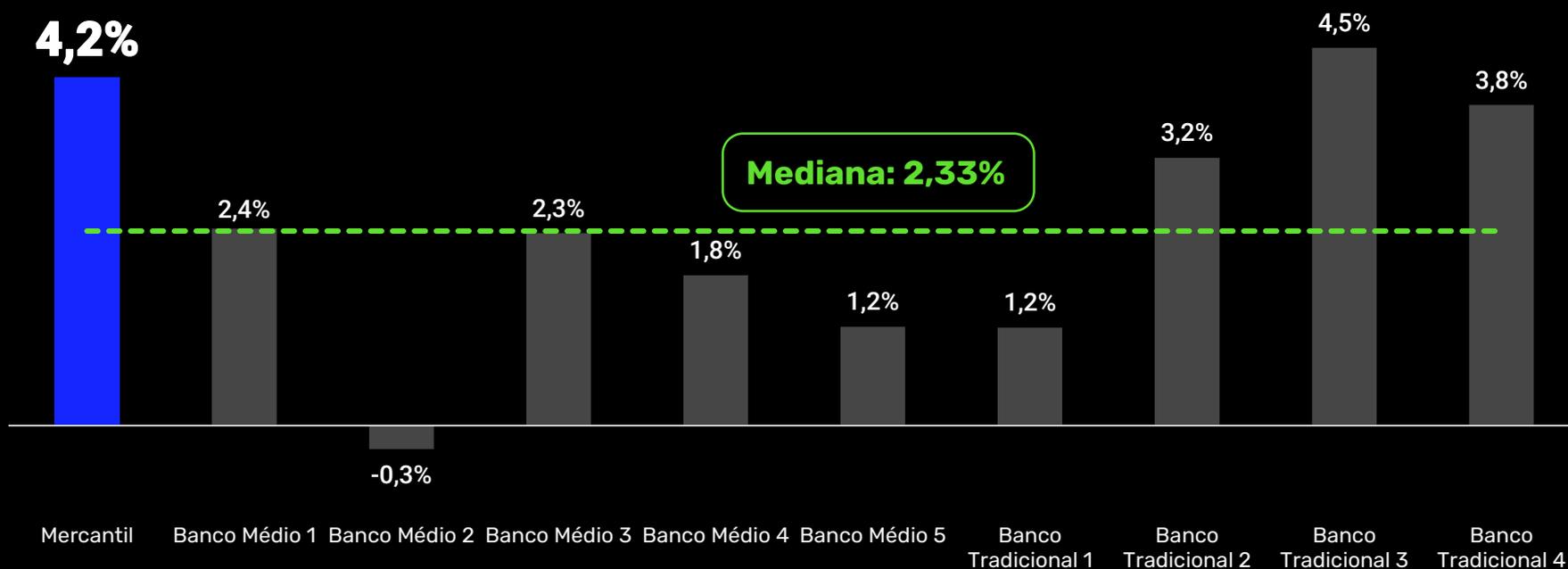
Crescemos melhorando nossa relação risco/retorno.



Lucro Operacional LTM/RWA

3T23

4,2%



Mercantil

Banco Médio 1

Banco Médio 2

Banco Médio 3

Banco Médio 4

Banco Médio 5

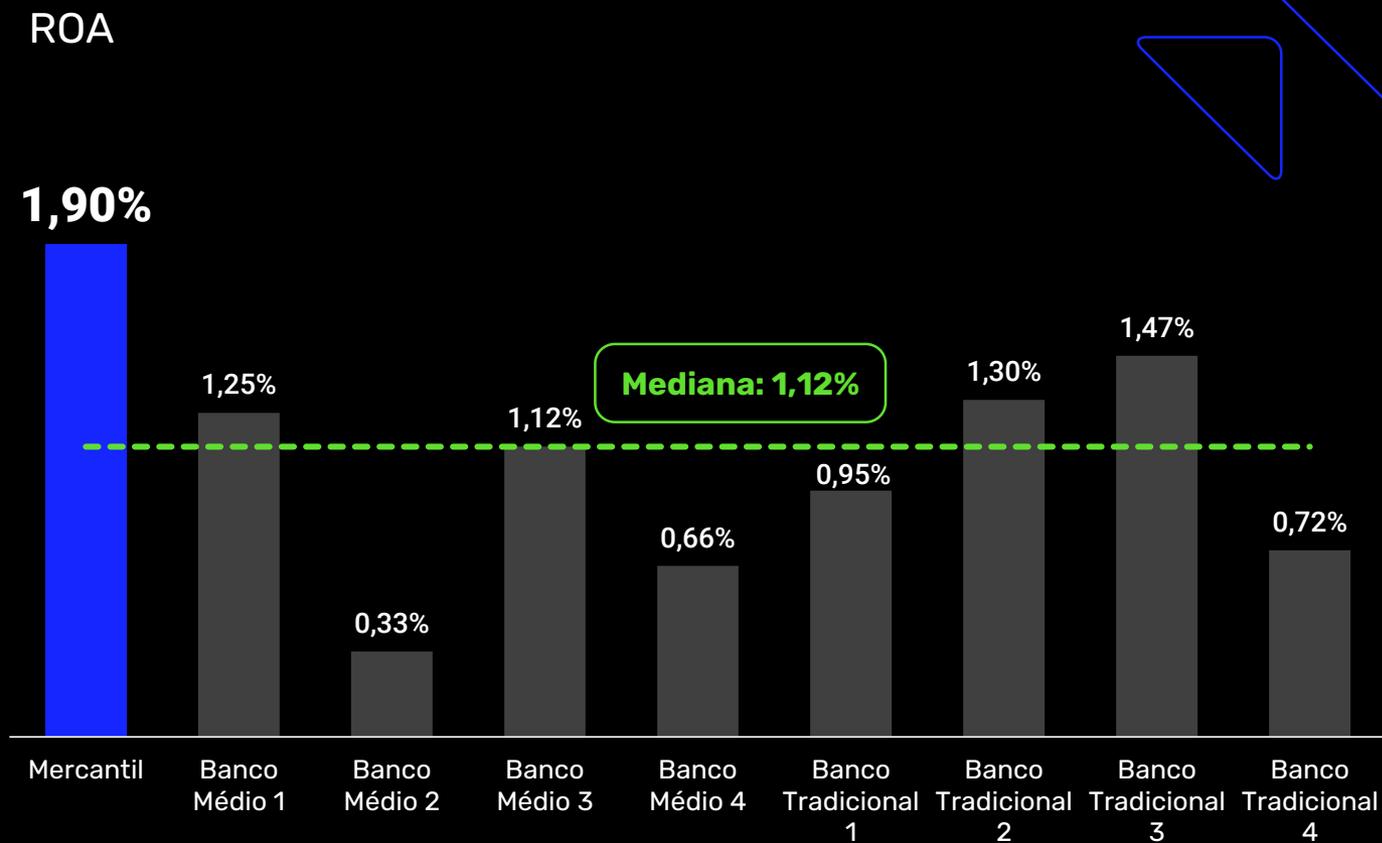
Banco Tradicional 1

Banco Tradicional 2

Banco Tradicional 3

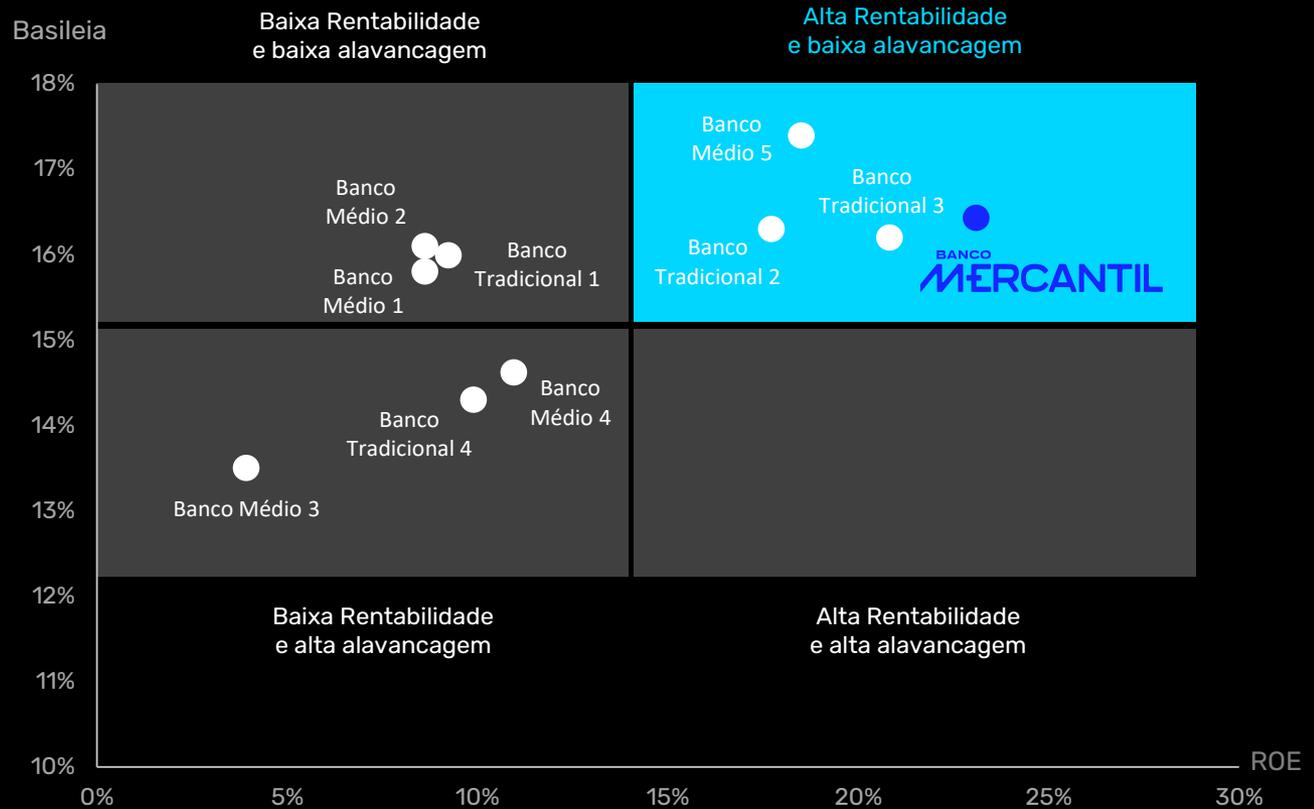
Banco Tradicional 4

**ALTO
RETORNO
SOBRE O
ATIVO.**



Fonte: Broadcast

Basileia vs ROE



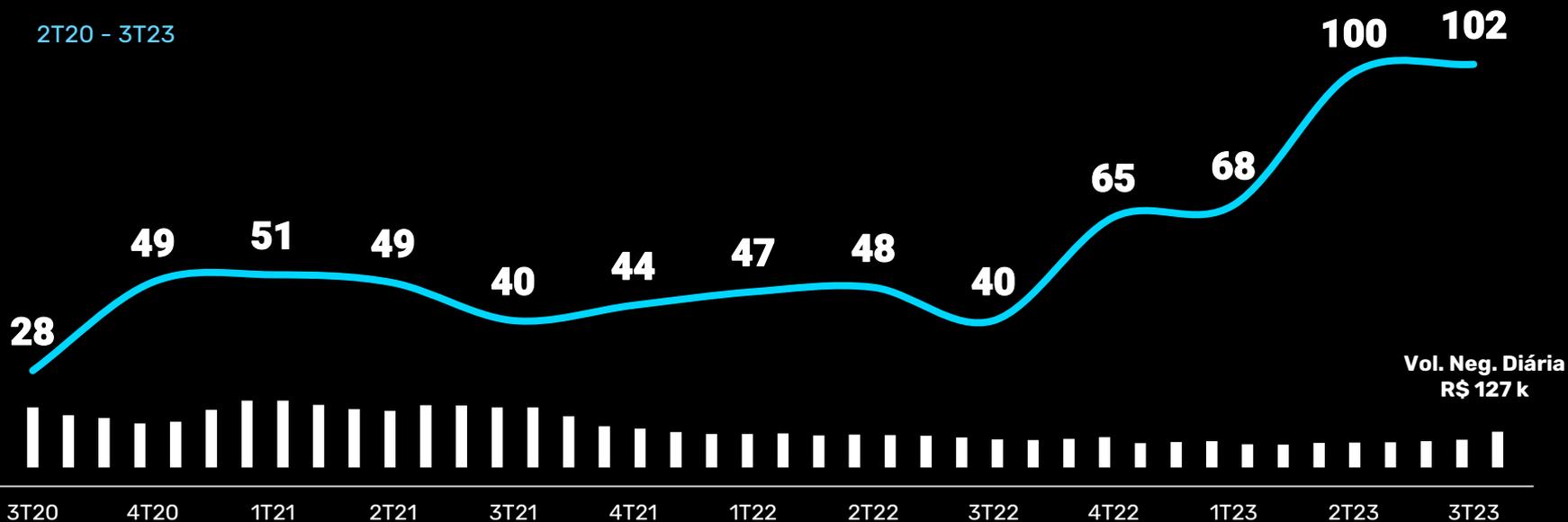
Entregamos elevados níveis de rentabilidade com uma estrutura robusta de capital.

O reflexo do aumento do resultado no preço das ações é impactado pela baixa liquidez do papel.

Crescimento do Lucro Líquido
Liquidez da Ação

● Lucro líquido
■ R\$ Volume mensal de negociação BMEF4 (MM200)

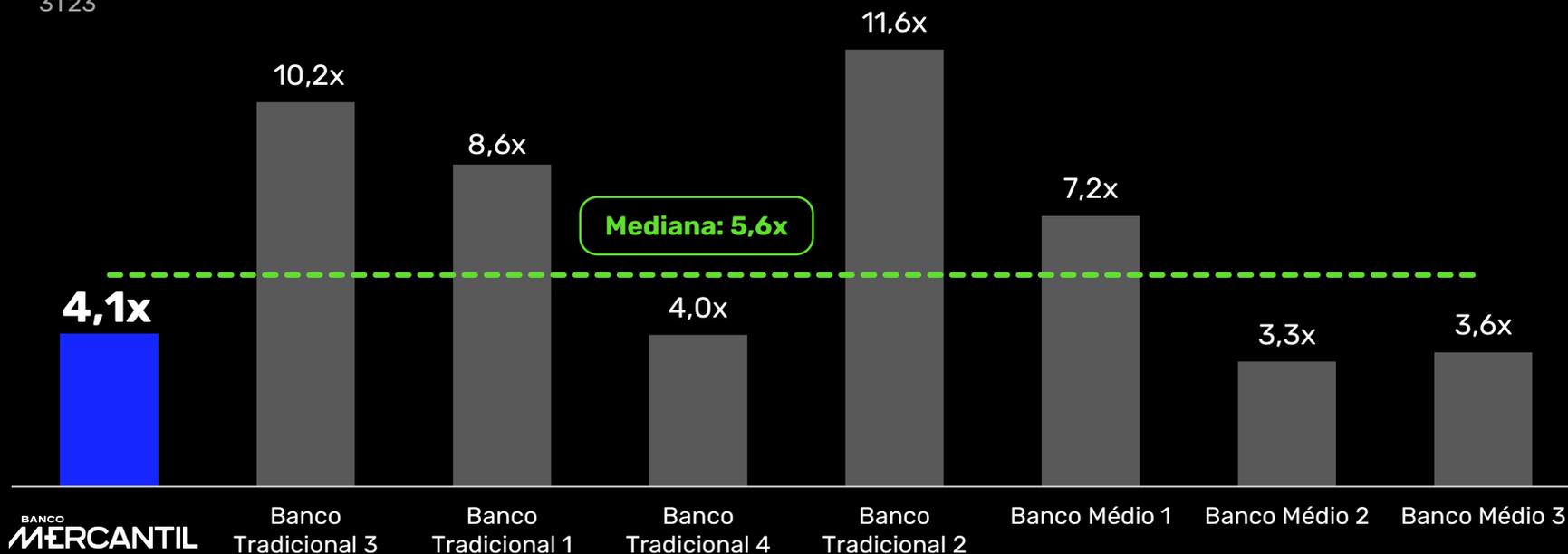
2T20 - 3T23



Nosso P/L Múltiplo está abaixo da média do mercado.

P/L Múltiplo (LTM)

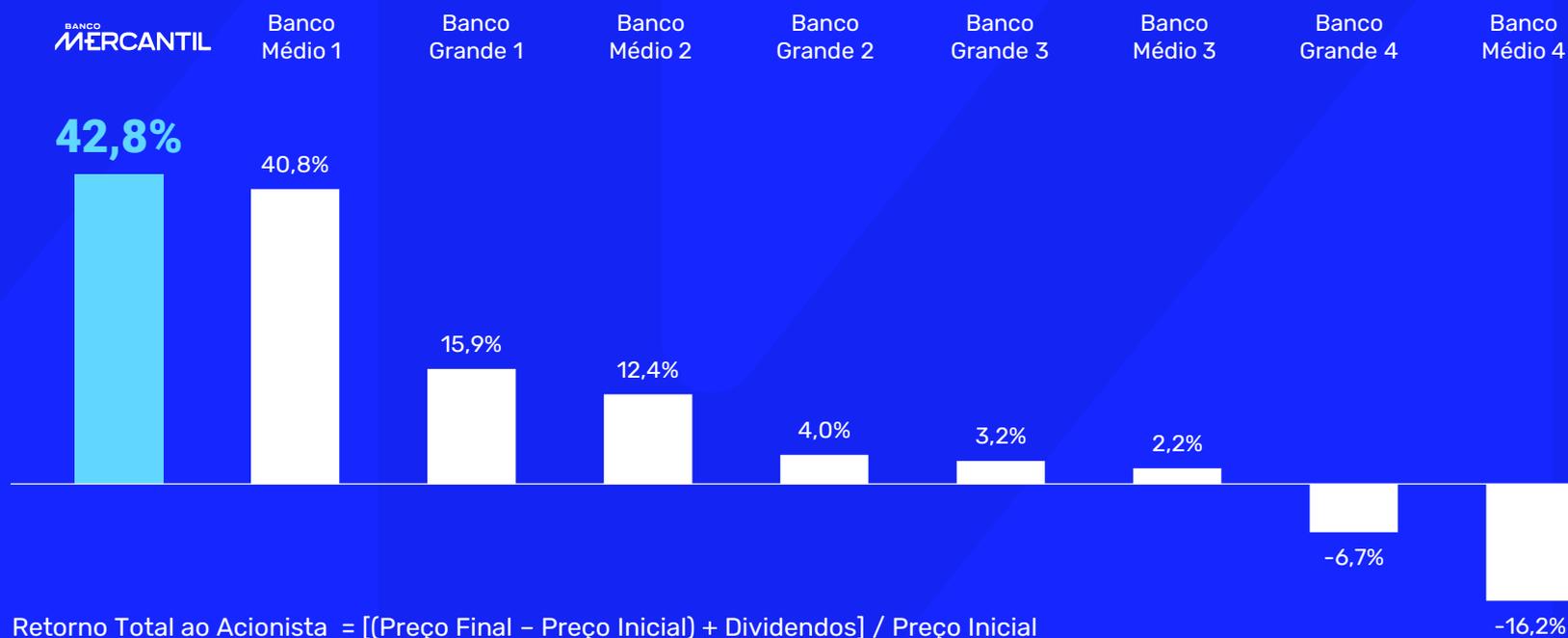
3T23



Fonte: Broadcast

**Mesmo com a baixa liquidez do papel,
temos uma das melhores TSRs do setor.**

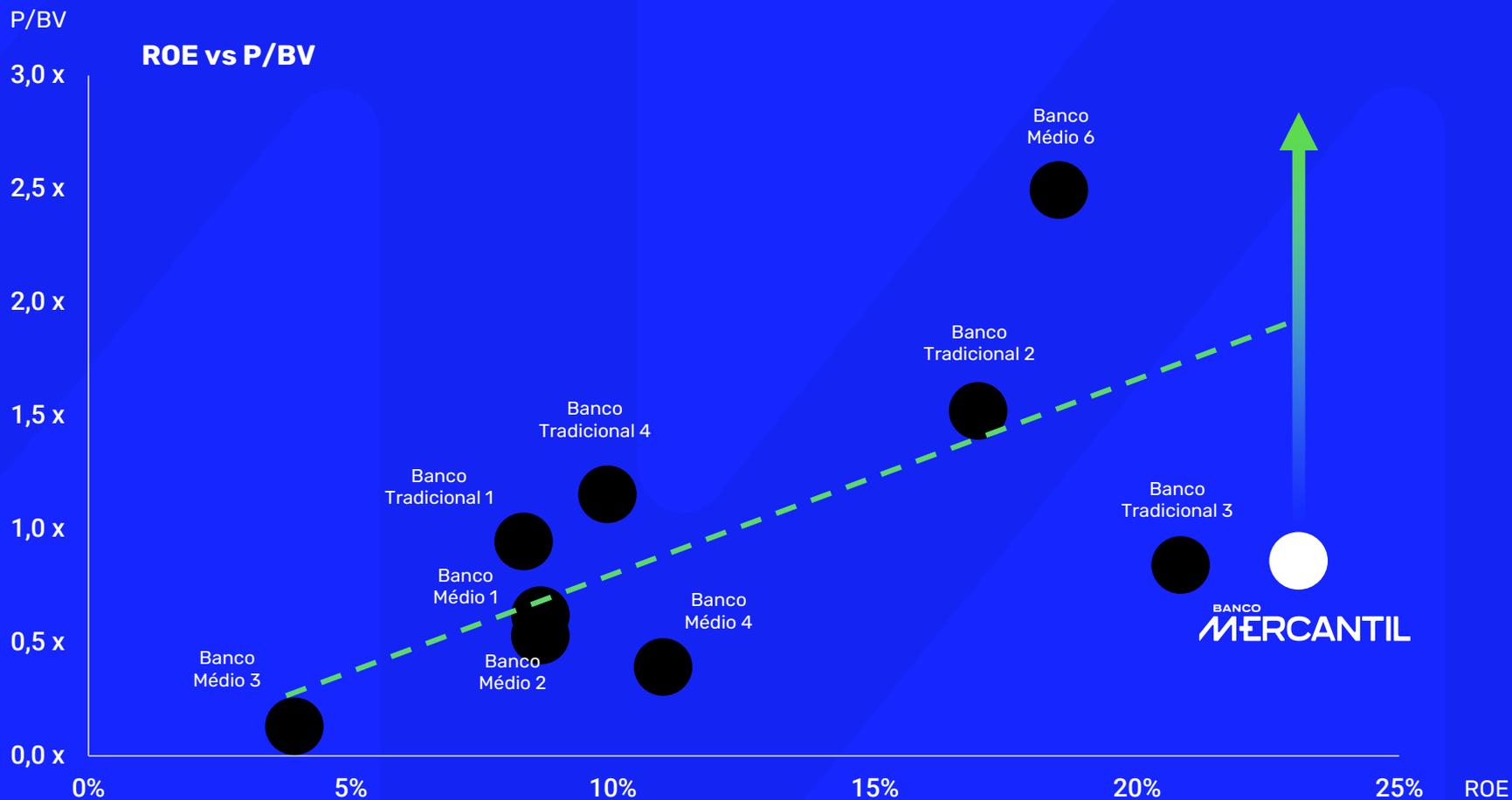
**¹ Retorno Total ao Acionista (TSR)
5 anos**



Retorno Total ao Acionista = $[(\text{Preço Final} - \text{Preço Inicial}) + \text{Dividendos}] / \text{Preço Inicial}$

28/09/2018 à 29/09/2023

Temos alto valor a ser capturado no nosso papel.



Fonte: Broadcast

INVESTOR DAY

BANCO
MERCANTIL

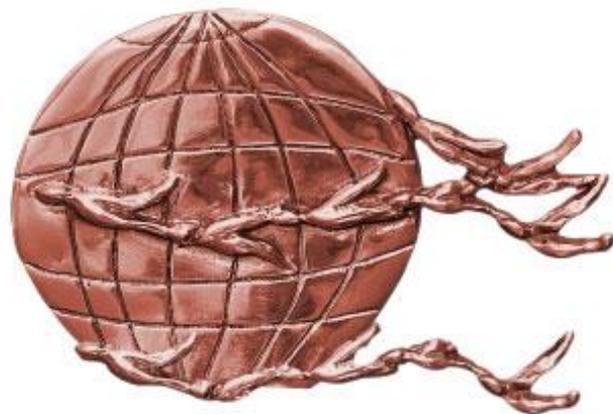
2023



ASSOCIAÇÃO DOS ANALISTAS
E PROFISSIONAIS DE INVESTIMENTOS
DO MERCADO DE CAPITAIS DO BRASIL



BANCO MERCANTIL DO BRASIL S.A.



Primeira Reunião

APIMEC Brasil

Bronze



2023

INVESTOR DAY

Q&A

**BANCO
MERCANTIL**