

Leonardo Ferraz:

Bom dia a todos. É um prazer recebê-los na transmissão de resultados do Banco Mercantil referente ao 3T25.

Meu nome é Leonardo Ferraz, eu sou responsável pela área de Relações com Investidores e, em nome de todo o time, eu agradeço a presença e o interesse de cada um de vocês que nos acompanham nesta manhã.

Participam comigo nesta transmissão, Gustavo Araújo, nosso CEO, e Paulino Rodrigues, nosso CFO, que compartilharão os principais destaques referentes aos resultados deste trimestre. Eles conduzirão a apresentação e, logo em seguida, nós abriremos espaço para a sessão de perguntas e respostas.

Eu lembro que essa transmissão está sendo gravada, e que tanto a apresentação quanto a sua transcrição, assim como o material de apoio, estarão disponíveis no nosso site de Relações com Investidores.

Toda apresentação, vocês podem enviar suas perguntas por meio da aba de Q&A, localizada na parte inferior da tela ou pelo nosso canal de WhatsApp, acessível via QR Code, que será exibido ao longo da transmissão.

Mais uma vez, eu queria agradecer a todos pela presença e agora, para dar início à nossa apresentação, eu passo a palavra ao Gustavo Araújo, CEO do Banco Mercantil.

Gustavo, é com você!

Gustavo Araújo:

Bom dia a todos. Este trimestre representa para nós muito mais que um lucro líquido recorde de R\$ 254 milhões, com ROE de 45%. Este trimestre marca uma forte retomada da nossa originação, que cresceu 66% desde o último trimestre. Vamos lembrar que, trimestre passado, nós tivemos todo um ajuste operacional do fluxo de contratação de consignado, e nós conseguimos ajustar as nossas rotinas e as nossas jornadas para recuperar essa produção, essa originação de crédito. Além disso, nós observamos um avanço da receita de todo o nosso ecossistema 50+, com alta de 30% no ano e 14% só trimestre contra trimestre.

E, além disso, um número que era superdifícil de chegar, um desafio interno muito grande, de chegar em 80% da originação do banco de maneira digital, cresceu de 80% para 85% só neste trimestre. Mas, acima de tudo, este trimestre também, para nós, é um grande marco porque nós lançamos a maior campanha institucional de marketing da nossa história.

Muito desse resultado que nós vamos falar aqui hoje vem dessa nossa capacidade de entender o tamanho do mercado, essas tendências demográficas e de criar cada canal, produto, jornada, conversar com o nosso público 50+, e ocupar esse espaço ainda muito pouco explorado de mercado. Então, esse posicionamento claro oferece para nós um reconhecimento de marca muito forte junto ao nosso público, reduz o CAC, que é o custo de aquisição do nosso cliente, e aumenta o engajamento que nós medimos aqui com o LTV. Então, num verdadeiro ciclo virtuoso.

Então, nos últimos anos, está aqui na tela, nós criamos a *tagline*: “sua experiência nos inspira”; renovamos a marca, celebramos os 50 e tantos com o Fábio Júnior e neste trimestre,

claro, nós ganhamos esse novo parceiro, um parceiro de negócios, um parceiro de propósito, o nosso rei Roberto Carlos.

Então, o banco se une a uma personalidade unânime. Um dos maiores artistas, sem dúvida nenhuma, do nosso país, que representa confiança, representa emoção, representa carinho, que possui um *recall* especial, principalmente junto ao nosso público-alvo. Esse cara, que tem valores muito próximos aos que pregamos aqui no Banco Mercantil. Então, estamos muito animados com essa escolha, que reforça o nosso lugar de fala junto ao público 50+, amplia o reconhecimento de marca e mostra o tamanho, com esse parceiro, do nosso sonho e da nossa ambição aqui no Banco Mercantil, que agora é o banco de quem sabe viver.

Toda essa transformação permite alcançar cada vez mais vidas, mais clientes, com uma segurança de marca, uma presença nacional, o que é refletido na nossa produção digital, que já havia atingido grande marco de 80% e agora supera os 85%. Se nós olharmos no gráfico, aqui à direita da tela dos senhores, nós vamos ver que as novas safras de clientes são cada vez mais digitais, com o menor CAC, cuja aquisição, o maior engajamento que o LTV, o que reforça essa nossa força do nosso modelo híbrido, que é digital, como vocês veem, e também humano.

Então, para estar cada vez mais próximos desse nosso cliente, nós também seguimos com a nossa expansão física. No ano, já são 61 novas agências, 34 somente neste trimestre, todas muito bem equipadas e com o time muito bem treinado para garantir um atendimento de primeira qualidade, que é uma das grandes marcas registradas aqui do banco. Cada nova agência, para nós, é um ponto real de conexão com os clientes, que muitas vezes preferem o contato humano; reforça a nossa presença, a nossa placa e a nossa grande missão de estar ali, sempre ali ao lado desse nosso cliente.

Bom, essa tela aqui, ela é muito interessante porque ela vai mostrar uma dinâmica que vem acontecendo com o banco há bastante tempo. Então, aqui no meio, a originação de crédito, que é de 27%, quase 30% nós vimos crescendo na nossa originação. Na direita, a carteira de crédito, que cresce proporcionalmente à originação de crédito, também, que é de 28%, atingindo R\$ 21,6 bilhões. Mas o que acontece? Conforme nós conseguimos crescer três vezes mais o mercado, nessa carteira de qualidade, colateralizada, e, sem crescer tanto, mantendo os custos fixos quase estáveis, o que acontece é que nós conseguimos entregar resultados cada vez melhores. O chamado ganho de eficiência operacional, o ganho de escala, que mostra, então, no gráfico da esquerda, esse resultado, que cresce 85% e ilustra toda a força dessa estratégia e desse modelo que nós desenhamos.

Então, para resumir: falamos da carteira de 21,6 bilhões, crescimento de 31% no ano, muito puxada pela originação, que retoma 4,4 bilhões, um crescimento de 26%. De novo, um crescimento trimestral de 66%, ainda que os fluxos operacionais ainda estejam em melhoria contínua. Puxada pela carteira de crédito consignado, de 14,7 bilhões, um crescimento de 44%, mais de 6,4 vezes o crescimento do mercado, que somado com a receita de prestação de serviços no nosso ecossistema, que cresceu 34% no ano, mais 14% só no trimestre, também muito puxada por essa campanha institucional, pelos canais digitais, pelos canais físicos, nós chegamos no lucro de 254 milhões, um crescimento de 26% no ano, com ROA de 3,4, um dos maiores do mercado, que alavancado chega no ROE de 45% e num banco muito capitalizado, com a base bastante confortável, acima dos 16%.

Então, para entrar aqui no detalhe de cada um desses números, vou chamar aqui no palco o nosso CFO, Paulino. Muito bom dia.

Paulino Rodrigues:

Bom dia, Gustavo! Bom dia a todos que nos acompanham na divulgação de resultados do Banco Mercantil referente ao 3T25.

Vamos agora, então, dar um pouco mais de detalhe aos números, começando pela carteira de crédito do banco, que é o seu principal ativo financeiro. O principal destaque desse terceiro trimestre, o crescimento da carteira de crédito consignado, atingindo o patamar de R\$ 14,7 bilhões, enquanto a carteira do banco como um todo atingiu o patamar de R\$ 21,6 bilhões, um crescimento de 31% na comparação anual, em um momento em que o mercado como um todo, e aqui por mercado eu me refiro à série do Banco Central de Recursos Livres, Pessoas Físicas, cresceu 12,2%. Daí, portanto, mais uma vez, o banco crescendo a mais do que o dobro do mercado, crescendo neste trimestre 2,5 vezes a taxa de crescimento do mercado como um todo. Puxado, como já disse, pelo crédito consignado, dentre os quais o INSS é a nossa principal carteira, com um crescimento na base anualizada de 44%. E também vale a pena referir um crescimento bastante expressivo na nossa carteira de crédito pessoal, que trouxe um crescimento também na base anualizada de 30%.

Outras carteiras, como é o caso da carteira de antecipação do saque-aniversário FGTS, andaram de lado, por assim dizer. A carteira de antecipação de saque-aniversário de FGTS teve recentemente suas regras alteradas, o que deve reforçar o caráter de estabilidade, ou até mesmo de declínio dessa carteira, uma carteira muito boa que nós soubemos trabalhar tempestivamente e oportunamente, vimos rodando com uma carteira perto de 3 bilhões já há algum tempo, uma carteira que gostamos muito, mas cujas perspectivas não são tão positivas. O grande destaque sendo, então, no que diz respeito à carteira, aumentando a participação de crédito colateralizado, atingindo 86% do total do portfólio, em um momento, como falaremos adiante, em que a inadimplência do sistema como um todo encontra-se em um momento elevado.

Então, a carteira colateralizada nos dá a segurança de seguir crescendo o banco e o seu portfólio de crédito de forma sustentável no que diz respeito também à inadimplência. A inadimplência é essa, Over 90, que é a principal métrica de mercado, que encerrou o trimestre em 2,8%. Vamos comentar esse aspecto um pouco mais daqui a pouco.

E o banco, mais um trimestre com um crescimento significativamente acima do mercado, um crescimento anual composto médio de 28% ao longo dos últimos três anos. Portanto, tivemos, como temos tido, mais um trimestre com uma execução bastante segura, a despeito das condições bastante voláteis de mercado que nós observamos.

Algo que podemos destacar quando falamos da originação de crédito: após um segundo trimestre, aonde tivemos uma série de incidentes, relacionados principalmente ao INSS, dentre os quais eu destaco a exigência de biometria, que fez com que os procedimentos operacionais, não só do Mercantil, mas do mercado como um todo, se alterassem, e fazendo com que os níveis de originação dessa linha, que, como já referida, é a principal linha do Banco Mercantil, atingissem em níveis de mercado os menores patamares históricos do produto.

Nesse terceiro trimestre, essa dificuldade de originação, ela permanece. Quando olhamos a série do Banco Central, vemos que houve uma melhora na margem, pouco superior a 10% na originação do mercado como um todo, ao passo que a originação do Mercantil foi de 1,8 bilhões para 3,5 bilhões, ou seja, basicamente, dobrando na comparação trimestral e um crescimento de 37% na comparação anual. Trimestre esse, portanto, superado apenas pelo primeiro trimestre deste ano, que foi um dos melhores, se não o melhor trimestre em termos de originação de consignado da história do Banco Mercantil.

Essa retomada, como já referida pelo Gustavo, nos deixa muito satisfeitos por termos conseguido, mais uma vez, atravessar um momento de mercado bastante instável, nos posicionando com muita rapidez e nos adaptando às condições adversas de mercado, retomando uma trajetória de crescimento que tem sido a tônica do banco ao longo dos últimos trimestres.

Um outro destaque que eu gostaria de fazer aqui é a melhor originação trimestral de crédito pessoal não consignado, ali na parte cinza inferior do gráfico, beirando os 700 milhões de reais na originação trimestral. Como eu já falei, o melhor trimestre dos últimos períodos e um crescimento de 9% na comparação anual. Essas são os dois grandes destaques. Como já falei anteriormente, a linha de antecipação de saque-aniversário FGTS, uma linha que gostamos muito e que temos sabido operar, é uma linha que vem perdendo tração já ao longo dos últimos trimestres e, dadas as mudanças regulatórias ocorridas recentemente com início de vigência neste mês de novembro, nós imaginamos que a originação dessa linha venha, inclusive, a cair no mercado como um todo.

Um outro destaque fundamental é a maneira como essa originação se dá. Conforme Gustavo referiu anteriormente, temos 80% da originação de crédito consignado do banco sendo feita 100% digital. Isso é fundamental não somente para bem atender o cliente, como também para proporcionar ao banco uma maior eficiência operacional, aspecto que nós tocaremos também um pouco mais adiante. E a originação de consignado, portanto, como mostrado no gráfico ali na parte superior direita, um crescimento médio anual de 48% ao longo dos últimos três anos.

Então, esse é mais um trimestre de retomada que nos deixa muito satisfeitos de retomarmos, então, essa trajetória de crescimento acima do mercado observada ao longo dos últimos trimestres e anos.

Falando um pouco agora então da qualidade do crédito, a inadimplência, o índice Over 90 do seu lado esquerdo, que é a principal métrica observada pelo mercado, observou uma alta neste 3T, atingindo 2,8%, que é o patamar mais elevado observado nos últimos trimestres. O que, naturalmente, isso nos coloca uma lupa que já estava ali posta, então nós já vínhamos comentando, em trimestres anteriores, a preocupação com os níveis de inadimplência de mercado e, por conseguinte, também na nossa carteira, e o que vimos no mercado foram números atingindo de inadimplência, quando nós olhamos recursos livres pessoa física, que é a linha escura do gráfico do seu lado esquerdo, atingindo o patamar mais elevado nos últimos trimestres, de 6,7%, o que é mais do que o dobro da inadimplência observada na carteira do Mercantil.

Então, nós seguimos operando com um nível muito mais baixo que o mercado, o mercado está atravessando um momento complexo no que diz respeito à inadimplência das famílias, e estamos observando com bastante cuidado esse crescimento. Crescimento esse puxado pelo crédito pessoal sem garantia, embora tenhamos tido também uma variação na margem, no crédito consignado INSS, que é a nossa principal carteira.

Tudo isso posto, entendemos que seguimos rodando num nível de inadimplência, dentre os melhores do mercado, compatível com as características da nossa carteira, o que, entretanto, não significa que nós não tenhamos que estar muito atentos com os critérios de concessão de crédito para que consigamos equilibrar um crescimento acelerado, que acabei de falar, com uma carteira de qualidade, que nos permita seguir entregando os níveis de retorno que o banco tem apresentado ao longo dos últimos trimestres.

Uma informação de ontem que eu gostaria de colocar e que ilustra bem o que nós estamos falando: ontem tivemos a divulgação dos dados da CNC com respeito ao endividamento e

inadimplência das famílias brasileiras, e as famílias endividadas atingiram o maior patamar da série histórica, série essa iniciada em 2010, atingindo 79,5% das famílias endividadas no Brasil. O patamar de famílias inadimplentes também atingiu o recorde pelo segundo mês consecutivo, e aqui nós estamos falando já nos dados de outubro, atingindo 30,5 % das famílias. Também o patamar mais elevado da série histórica mantido o mesmo nível de setembro no mês de outubro.

Então, esse é o pano de fundo que nós enfrentamos neste momento, nós e o mercado, como inadimplência e temos, como temos sabido, como navegar bem esse cenário.

Do lado direito, temos a inadimplência Over 15-90. Aqui, uma referência rápida. No trimestre passado, eu mencionei que a flutuação havia sido decorrente justamente das mudanças operacionais observadas no processo de biometria do consignado INSS, que isso já havia sido ajustado e retornaria aos patamares históricos no 3T, e é o que pode ser observado no gráfico do lado direito, onde a nossa métrica encerrou o trimestre em 1,3%, basicamente a metade da métrica de mercado, que é a linha branca, de 2,5%.

Quando falamos da PDD, da provisão para devedores duvidosos em relação ao percentual da carteira em termos absolutos, no gráfico do lado esquerdo, nós verificamos uma manutenção num patamar que tem sido uma média de 2,56%, o percentual de PDD em relação à carteira observado nos trimestres em tela. Uma queda nesse trimestre para 2,2%, mas rodando dentro dos patamares que entendemos como os patamares normais para o perfil da carteira do banco.

No gráfico do lado direito, nós temos a divisão entre os estágios 1, 2 e 3 preconizados pela Resolução 4966, com relativa estabilidade, até mesmo uma melhoria com o aumento do percentual no estágio 1, atingindo 94,9%, a melhor observação do período em tela.

Passando agora para um outro tema bastante importante, que merece destaque neste trimestre, a Receita de Prestação de Serviço do Banco. Atingindo um patamar recorde de R\$ 235 milhões, o que significa um crescimento na base anualizada de 33,5%, puxado por produtos que são valorizados mais pelos clientes do que tarifas bancárias. Principalmente Seguros e Assistências, que atingiram um crescimento de 20,6 p.p., totalizando 82,9 % do total da receita de prestação de serviços do banco. O que significa não só um aumento da linha de receita, do *top line*, mas também uma melhoria da qualidade dessa receita, com produtos que os clientes valorizam mais, ocupando um espaço cada vez maior, ao passo em que as tarifas vêm paulatinamente se reduzindo, atingindo 15,2%, ou seja, basicamente a metade do que era um ano atrás, neste 3T25.

Isso aqui, como veremos quando analisarmos o composto da margem financeira líquida, o NII, com a receita de prestação de serviço, a RPS, ambas recordes neste trimestre, como falaremos na sequência, vamos ver que essa composição é muito saudável e é fundamental no sentido de permitir que o banco entregue aos seus acionistas os níveis de retorno que vem apresentando.

Falando agora um pouco do outro lado do balanço, do passivo financeiro do Banco, ou *funding*. o Banco atingiu um saldo de *funding* de 27,2 bilhões ao final deste 3T. Como sempre, puxado pela sua captação própria, o que mostraremos em um momento, e dentre elas o depósito a prazo, sendo responsável basicamente por três quartos do *funding* do Banco. A partir deste trimestre passamos a destacar aqui as letras financeiras devido ao aumento da sua participação no nosso mix, atingindo 15% ao final deste 3T, o que é consequência de condições favoráveis de mercado e também, naturalmente, das contínuas melhorias na classificação de risco do Banco, observadas ao longo dos últimos trimestres. Isso fez com que o Banco entrasse cada vez mais no radar de investidores institucionais, que vêm

alocando mais e mais recursos nas letras financeiras do Banco, que, como eu disse, representam já 15% do total do *funding* do Banco.

Outras linhas, como operações estruturadas e outras captações de mercado acabam perdendo um pouco participação, dado o predomínio maior no mix dos depósitos a prazo e das letras financeiras. Detalhando isso um pouco mais, no gráfico do lado esquerdo, nós temos que já 89% de todo o *funding* do Banco Mercantil provém de suas fontes próprias de captação. Sejam os clientes INSS, que respondem por 17%, sejam outros clientes PF/PJ, que respondem por 47%, ou sejam operações originadas diretamente através da nossa tesouraria, que respondem por 26%, restando para plataformas parceiras e operações estruturadas de mercado, 11%.

Cabe destacar que temos muito apreço pelas plataformas parceiras e operações estruturadas e nós devemos ver alguma novidade nesse último trimestre, para retomar um pouco a participação dessas fontes que, como eu já referi, são bastante importantes no nosso mix como um todo.

Quando nós falamos, olhando o lado direito, do nível de liquidez do Banco, encerramos este 3T com caixa superior a R\$ 8,5 bilhões, num balanço de pouco mais de 31 bilhões, portanto, um nível de caixa bastante significativo, o que nos dá tranquilidade para seguirmos a nossa trajetória de crescimento, com o *Liquidity Coverage Ratio*, que é a liquidez de curto prazo, na métrica preconizada pelo Banco Central, de 3,5x o mínimo regulatório necessário. E o *Net Stable Funding Ratio*, que é uma métrica também exigida pela autoridade monetária para bancos S1, que não é o nosso caso, mas nós, por boa prática de governança, fazemos o cálculo de ambas as métricas, num patamar de 135%, que é um patamar comparável aos grandes bancos S1 do país. Portanto, uma posição de liquidez bastante robusta do Banco para fazer frente a esse crescimento acelerado que apresentamos anteriormente.

Falando agora um pouco de capital, o Índice de Basileia do Banco encerrou o 3T com 16,1%, uma redução em relação ao trimestre anterior, puxada, como pode ser observada no gráfico do lado superior direito, pela expansão da carteira de crédito. Portanto, é uma redução de Basileia por um bom motivo e é um dos motivos, inclusive, pelos quais temos por política e temos carregado um nível de elevado ao longo dos últimos trimestres, justamente, entre outras razões, para que possamos fazer frente a esses crescimentos de carteira e possamos, portanto, aproveitar oportunidades de mercado sem ameaçar o nível elevado de capitalização que o banco possui, 16,1 % Basileia, quase 14, 13,9 % o capital nível 1, o que naturalmente vai sensibilizar as classificações de risco do banco, observáveis na parte inferior direita da sua tela.

Essa tela nós gostamos muito dela porque ela ilustra a dinâmica de crescimento do banco e como o banco vem entregando os níveis de retorno que vem entregando ao longo dos últimos anos. Então ela remonta a 2022 e desde então nós pudemos observar o crescimento do *top line*, que é a linha de receitas do Banco, a linha branca, ocorrendo de uma maneira muito mais acelerada que o custo de captação, que é a linha escura, e aqui nós temos que sempre destacar que tivemos flutuações importantes das taxas de juros ao longo desses trimestres, fazendo com que o custo de captação não só do Banco, mas do mercado como um todo, fosse pressionado. Inclusive, cumpre destacar que a taxa Selic média deste 3T, mais uma vez, apresentou um crescimento em relação aos trimestres anteriores, atingindo 14,9 % nesse 3T, vindo de 14,48% no 2T, 12,95% no 1T e 10,84% em todo o ano de 2024.

Então, o banco vem fazendo frente, claro que existe toda uma estratégia de gestão de ativos e passivos e de *hedge* para minimizar esses impactos, como temos tido sucesso, inclusive. Mas, naturalmente, que há uma pressão sobre o custo de *funding*, que é a linha mais escura. E a linha mais clara, que são as despesas administrativas, operacionais e de pessoal do

Banco crescendo, como é natural, dado o crescimento e a expansão do banco, mas crescendo a uma taxa muito inferior ao *top line*. Essa combinação de fatores é o que tem permitido ao Banco entregar níveis de retorno dentre os melhores do mercado. E chegaremos a ele, ROA e ROE, bastante estáveis, na próxima tela.

Antes disso, porém, eu gostaria de falar um pouco sobre a margem financeira líquida. Nós temos, nas apresentações de resultado, indicado que essa margem deveria cair ao longo deste ano para rodar algo próximo a 18%. E é isso que nós temos observado. Aqui tem uma série de efeitos, o próprio efeito no custo de captação que eu acabo de referir. Tem um efeito mix também, de linhas, que tem taxas menores, como crédito consignado, ganhando uma participação maior no nosso mix, tudo isso dentro do plano de expansão do Banco em cima de linhas colateralizadas.

Então, essa redução que nós observamos na NIM atingindo 17,5%, diga-se de passagem uma NIM bastante saudável, ela já era uma redução esperada. E, de toda sorte, o nosso NII atingindo um patamar recorde de 1 bilhão e 189 milhões, um crescimento de 14% na comparação anual, muito ajudado, como já falei antes, pela receita de prestação de serviço, atingindo um patamar recorde de R\$ 235 milhões, um crescimento na comparação anual de 34%. Isso tudo somado nos leva, como já mencionei anteriormente, a um ROA estável ao longo deste 3T em 3,4%, sendo, portanto, a variação no ROE de 46% para 45% fruto de uma pequena flutuação no nível de alavancagem do Banco.

Mas acho que o grande fator de destaque nessa tela é a capacidade que temos tido, em um cenário bastante volátil, por assim dizer, de manter o nível de retorno sobre o ativo do Banco basicamente estável na casa do 3,4%, esteve um pouquinho acima disso no 1T, e com o nível de alavancagem muito puxado pelo caixa elevado, isso tem nos permitido entregar um ROI na faixa de 45, 46%, tendo sido 45 neste 3T25. Portanto, mais um trimestre de um resultado de excelência do Mercantil, do qual muito nos orgulhamos.

Com isso, encerro a minha participação e passo a palavra para o Leonardo, que vai facilitar o processo de perguntas e respostas. Leonardo, por favor.

Sessão de Perguntas e Respostas

Leonardo Ferraz: Muito obrigado, Paulino. Vamos agora à nossa sessão de perguntas e respostas. Bom, nós recebemos algumas perguntas relacionadas ao INSS, então eu queria começar com esse tema.

“Bom, temos observado uma série de acontecimentos ligados ao INSS, como a exigência de biometria que vocês mencionaram, CPMI, etc. O mercantil foi afetado? Como? O que fez o banco retomar a originação de consignado INSS de maneira tão forte?”

Gustavo Araújo: Fundamentalmente, nós temos vivido aí, e nós estamos observando no mercado, nos noticiários, um grande freio de arrumação no que tange ao INSS. Isso vai começar, por exemplo, no fluxo de contratação de consignado, que é o fluxo biométrico com o TSE, e até tangibilizar também o pagamento de benefícios, os benefícios previdenciários. Antes de mais nada, acho que vale aqui reforçar que esse nivelamento de qualidade de serviços e tudo que vem sendo feito, para nós é bastante positivo, para que nós tenhamos padrões de mercado equânimes e isônomos e para que o cliente tenha esse melhor atendimento, para que nós tenhamos mais segurança bancária, enfim, que nós possamos levar a melhor experiência para esse nosso cliente, que é o nosso grande foco, o nosso grande corpo.

Então, em relação à produção de consignado, nós vimos que ela teve uma queda expressiva no último trimestre, o fluxo de desbloqueio do benefício passou a precisar de uma biometria no site do TSE e, portanto, um desvio de jornada dos canais próprios do banco. Isso tem uma quebra de funil importante, com uma limitação, inclusive, de banda, quantas mensagens nós conseguimos trocar para comparar a face que nós estamos capturando do cliente com a face cadastrada no TSE. E lembrando também que cidadãos acima de 65 anos, muitas vezes, preferem ou têm a opção de não votar também.

Então, o Mercantil sempre usou a biometria, sempre desde 2019, 2020, que nós já temos esse fluxo de segurança garantido para o cliente, o que muda foi a fonte de onde nós precisa buscar esse *face match*. Isso faz com que o fluxo e a jornada sejam totalmente mudados, e nós precisamos nos adaptar.

E uma palavra-chave aqui no Mercantil, indo direto ao ponto de uma das perguntas, é adaptabilidade. Então nós poderíamos entender: olha, o mercado mudou, vamos conviver com uma originação um pouco melhor e vamos aguardar essas melhorias operacionais que vêm acontecendo paulatinamente. Mas nós nos desafiamos a fazer melhor, a adaptar. Então, apesar dessas mudanças, e sabendo que a demanda do cliente está instalada, essa é uma linha muito procurada, uma linha muito boa para o cliente, que é a linha do consignado, o que nós conseguimos fazer nas nossas jornadas para facilitar para esse cliente o desbloqueio? Como nós consegue colocar os nossos canais à disposição do cliente?

Nós falamos muito hoje dos canais SOS, canais físicos. Como é que nós conseguimos ajudar nas agências, que o cliente consiga realizar o desbloqueio? Como que nós conseguimos ajudar no digital? Quais são as dúvidas? Como que nós usamos melhor essa banda? E tudo isso somado fez com que nós conseguíssemos, no Consignado INSS, uma retomada muito legal, de 40%, quando o mercado cresceu 12%, 13% trimestre contra trimestre. Então, nós achamos que aprendemos muito, achamos que tem muito ainda para se destravar em termos de processo, achamos também que o processo mais seguro é muito melhor quando padronizado para o mercado.

Então, estamos animados, quanto melhor o processo, mais nós vamos conseguir destravar essa originação, porque a demanda está instalada e nós temos um *share* importante de clientes e de demanda de tomadores aqui. Então, nós estamos animado para continuar crescendo. E, de novo, sem colocar aqui o ônus nas mudanças de mercado, nós conseguimos tirar da execução do banco esse *offset* de produção e voltar a patamares históricos. Então, esse é um ponto fundamental deste trimestre. Conseguimos voltar para essa produção.

Em relação a pagamento de benefícios, que é outro tema muito recorrente, o Mercantil está apto a realizar esses pagamentos, os pagamentos dos leilões previdenciários. Nossas agências são equipadas com água gelada, numerário, com ATM, caixa eletrônico, banheiro, acessibilidade, ou seja, tudo o que preconiza um bom atendimento para o cliente, com todas as métricas que nós cuidamos já há bastante tempo, de tempo médio de espera, tempo médio de atendimento.

Então, onde nós temos a presença física, estamos apto também a receber, na melhor forma possível, esse influxo de clientes para realizar o primeiro atendimento, o primeiro pagamento, e é também um ponto importante da estratégia, principalmente em tudo isso que nós vimos vivendo, que nós vimos lendo aí na mídia em relação ao tema INSS, que é o nosso principal tema, é o nosso principal cliente, é o nosso principal foco, e por isso nós tentamos nos destacar, mostrar padrão de qualidade, retomar a produção e levar dadas as restrições, as melhores jornadas para esse cliente, para tentar trazer para ele os melhores produtos, os melhores canais, seguir nossa trajetória de crescimento com esses pequenos ajustes,

conforme a regulação do INSS, a regulação bancária, vem se adaptando e nós também nos adaptamos da melhor forma a elas.

Então, muito animados com esse freio de arrumação no geral, acho que vai ser muito bom para o mercado e acredito que nós conseguimos entender e nos adaptar aqui no Banco Mercantil por ter esse foco especial no 50+.

Leonardo Ferraz: Vamos para uma segunda pergunta, agora falando sobre margem.

“A NIM recuou para 17,5% no trimestre. Quais fatores pressionaram a margem e quais as perspectivas?”

Paulino Rodrigues: Acho que essa fica comigo. A NIN de 17,5 % já, de certa maneira, foi antecipada para quem vem acompanhando as apresentações de resultado. Tem alguns aspectos aqui para explicar, começando do macro. Então, nós temos um pano de fundo. Eu referi à maneira como a taxa Selic média, Over, tem crescido ao longo dos últimos trimestres. Isso, naturalmente, que pressiona o custo de captação, por mais que se tenha *hedge*. E nós o temos. Nós temos uma política e uma execução de ALM bastante estrita.

Mas, naturalmente, que à medida que o tempo passa, você vai reprecificando operações com as novas condições de mercado e isso tem pressionado o custo de captação das instituições financeiras de maneira geral, não é diferente do Mercantil. Então, isso no que diz respeito ao macro.

Quando nós olhamos para o micro, eu acho que tem, em primeiro lugar, um efeito mix. Nós temos linhas colateralizadas, notadamente o crédito consignado INSS, que tem uma margem menor do que outros produtos de crédito do portfólio e essas linhas colateralizadas, conforme também apresentamos, tem ganho e participação no nosso mix. Então esse efeito mix é um segundo aspecto.

O terceiro aspecto que acabou que, com tudo isso que o Gustavo falou do INSS, perdeu um pouco de visibilidade no mercado, mas está longe de ser resolvido, é a questão da taxa teto do consignado INSS, que continua num *spread* mínimo histórico. É uma questão que teve bastante discussão ao longo, eu diria, dos últimos anos e com tudo isso que vem ocorrendo recentemente acaba saindo um pouco das manchetes, mas isso de maneira nenhuma quer dizer que essas margens melhoraram. Elas continuam bastante pressionadas e entendemos que em algum momento esse tema terá que voltar a ser endereçado.

De maneira sumária, são esses três grandes aspectos, eu diria, que explicam a NIN. Um quarto, também relevante, é que temos carregado um nível de caixa mais elevado do que o que costumamos, para aproveitar as condições de mercado do lado do *funding*. Isso tem nos permitido alongar e reduzir custos de captação, o que entendemos ser estruturalmente importante para o Banco, razão pela qual o temos feito.

Agora, isso traz um custo na medida em que aumenta a participação do caixa em relação ao total de ativos que rendem juros. Fazendo o caixa, ele basicamente tem o custo de aplicação muito parecido com o custo de captação, então o resultado que ele deixa em termos de NIM é tendente a zero, ao passo que o crédito não, o crédito possui uma margem bem mais significativa. Então, eu diria que esse volume maior de caixa é o quarto elemento.

Dito tudo isso, nós temos trabalhado para compensar essas margens mais espremidas na NIN. Claro que uma NIN de 17,5 % é uma NIN extremamente saudável quando nós comparamos com outras instituições financeiras. Ainda assim, nós temos visto essa redução, antecipamos essa redução e temos buscado compensá-la através de ganho de escala e

ganho de eficiência, o que temos tido sucesso, de tal maneira que o ROA, ele tem se mantido estável naquele patamar de 3,4%, foi até um pouquinho mais que isso alguns trimestres atrás, de maneira que nós temos conseguido manter os níveis de retorno do banco e seguiremos trabalhando nesse sentido, mas entendendo que a NIM já atingiu um patamar que nós esperávamos e esperamos que continue ao redor de onde está nesse momento nos próximos trimestres.

Leonardo Ferraz: Nós temos uma aqui sobre a liquidez do nosso papel.

“Quero parabenizar pelo resultado do 3T25. Diante do desempenho das ações e dos esforços para aumentar a liquidez do papel, gostaria de saber se há, no planejamento da Companhia, a possibilidade de um desdobramento de ações?”

Paulino Rodrigues: Vou comentar essa também, Gustavo. Essa pergunta começou a surgir mais recentemente, não é a primeira vez que nós recebemos, em outras conversas privadas eu já recebi esse questionamento. Realmente a ação tem se apreciado, e o pessoal tem questionado sobre a possibilidade de nós fazermos um *split*.

É claro, sempre há essa possibilidade. Nós buscamos trabalhar para que a liquidez das ações se amplie e, naturalmente, que fazer um desdobramento pode ajudar nesse processo. Então, é algo que, sim, podemos avaliar. Não temos uma data ou um processo iniciado nesse sentido ainda, mas, dado que essa demanda começa a surgir, entendemos que pode ser um meio para ampliar a liquidez do papel e, naturalmente, destravar valor para os nossos acionistas.

Leonardo Ferraz: Agora nós vamos para uma relacionada às mudanças recentes da FGTS.

“Com as novas regras que limitam a antecipação do saque-aniversário da FGTS, como a instituição avalia o impacto sobre a originação desse produto?”

Gustavo Araújo: Mais mudanças regulatórias. Não pode ser diferente disso. Então, o produto de FGTS teve algumas novas regulamentações. Das principais, o valor da parcela vai de R\$ 100 a R\$ 500, estão limitados a R\$ 500 e limitado a 5 parcelas, então o valor total fica limitado a R\$ 2.500 e apenas uma operação ativa por cliente, são essas as grandes mudanças regulatórias. Em última análise, uma vez que esse mercado já está bastante saturado, nós acreditamos que essas mudanças vão ter um impacto drástico, se não definitivo, na originação dessa carteira. Como é que nós abordamos esse tema aqui no Mercantil?

Acho que primeiro foi um produto, e é um produto bastante rentável, que o Mercantil soube se aproveitar, um lançamento lá na pandemia, um produto que funcionou bastante bem, que contribui ou contribui, que o Mercantil chegou a ter 15% de mercado, ou seja, mostrou de novo a adaptabilidade, velocidade, foi um dos bancos que conseguiu montar a carteira muito rapidamente, uma carteira boa, rentável, saudável, que mostra a força do canal, principalmente nesse caso do digital, então aplicativo, WhatsApp, e nós conseguimos montar essa carteira, que está aqui na casa de 2,7 bilhões.

Em relação a essa carteira, ela ainda vai bastante tempo, ela tem a *duration* muito elevada, vai 5, 6 anos ainda ficar acruando os juros para o Banco Mercantil. Não mudou nada no arcabouço legal em relação à colateralização dessa carteira. Então, em relação ao risco de inadimplência, não há o que se comentar. A segurança jurídica da carteira e os recebimentos desses juros que serão acruados ficam, portanto, garantidos. O que vai acontecer agora é uma mudança de regulação.

Claro que o cliente que ainda não aderiu ao saque-aniversário ainda vai poder fazer esse saque, mas os clientes que eram mais comuns, que faziam aquele ressaque, vão ficar algum tempo aí sem conseguir fazer aquela tomada da margem adicional, por exemplo, da contribuição patronal. Isso deve fazer com que grande parte da originação que nós observamos, e de novo, nós já víamos que a nossa carteira já não crescia mais, ou seja, o mercado está saturado, que ela tem essa queda importante.

Mas aqui também cabe um destaque O governo trocou praticamente esse produto, aqui sem entrar no mérito se essas regulamentações serão adaptadas ou mudadas conforme nós observemos o impacto, ainda tem muita discussão política aqui para entender de fato se essas mudanças são definitivas. Vamos aguardar, mas assumindo que sejam, a ideia também dos órgãos reguladores é que esse produto seja, na margem, também substituído pelo novo produto de consignado privado. O público é muito parecido, quem tem o FGTS com o público celetista, o público foco da linha de consignado privado, do consignado de CLT.

E essa nova linha também tem uma perspectiva muito boa. Então, o que nós podemos observar na nossa estratégia? Nós devemos ver, provavelmente, essa carteira ao longo dos períodos ir amortizando e acruando os juros. E uma nova carteira, conforme nós entendemos esse novo produto, esse novo arranjo operacional, tecnológico, creditício, que nós vamos mais do que substituindo e nós entendemos que conseguimos também nos aproveitar dessa oportunidade que se desenha no mercado endereçado, que deve ser maior, inclusive, do que o mercado de FGTS.

Assim nós esperamos, nós achamos que vai ser uma troca, se ela se concretizar, muito positiva, mas ainda esse produto como é novo, o Mercantil está aprendendo operacionalmente em termos creditícios, também estão esperando aí os vintages das safras para entender quando e como nós conseguimos acelerar.

E claro, esse cliente que tem o FGTS aqui conosco, é um cliente que está nos nossos canais, é um cliente recorrente, é um cliente que contrata produtos do ecossistema, é um cliente que pode contratar o privado ali na frente, ou seja, toda essa base de clientes traz para nós também uma vantagem competitiva grande, nós já conhecemos esse cliente, já sabemos a sua capacidade de pagamento, então esses são justamente os clientes que nós estamos começando também a oferecer o produto de consignado privado. É uma dinâmica, nós temos que nos adaptar a essas dinâmicas de mercado, às dinâmicas regulatórias, e uma execução forte vai garantir que nós façamos bastante bem essa transição, que tem bastante tempo, de novo, pelo tamanho da *duration* do FGTS, e conseguir ótimos frutos com a maturidade do consignado privado.

Leonardo Ferraz: Nós temos uma pergunta aqui relacionada à nossa distribuição.

“Há uma obrigação legal, lei 6.404, e estatutária por conseguinte em relação à distribuição de lucros. Com esse lucro tão alto, quando pretendem distribuir para acionistas, seja através de JCP e ou dividendos?”

Paulino Rodrigues: Posso responder essa? Evidentemente que há obrigação legal e nós sempre observamos as obrigações legais do Banco. O JCP tem sido destacado trimestralmente, como foi novamente neste trimestre, então nós temos hoje 25,9 % da base de cálculo, que é o lucro acumulado no ano, deduzido da reserva legal de 5%, devidamente provisionado no balanço para pagamento. E o serão, tão logo haja a deliberação para esse pagamento. Isso não tem ainda uma data definida, mas imaginamos que seja após o encerramento do exercício, como tradicionalmente o Banco fazia, embora ele tenha feito, em alguns momentos, pagamentos intermediários. Então, a expectativa é que esse pagamento ocorra mediante a deliberação devida após o encerramento do exercício de 2025.

Leonardo Ferraz: Nós já vamos caminhando aqui para o final. Vou fazer uma última pergunta. Nós temos uma aqui que é relacionada à nossa estratégia de *funding*.

“Bom, vocês mencionaram novidades a respeito de plataformas e operações estruturadas no quarto trimestre de 2025. Poderiam detalhar? Seriam colocações públicas ou privadas?”

Paulino Rodrigues: Eu posso responder essa também? Eu comentei *en passant*, durante a apresentação, nós vamos ver novidades, não tanto em relação a plataformas, o Banco hoje ele está presente em todas as principais plataformas de investimentos do país, já há bastante tempo e vai continuar presente, são parceiros importantes na nossa estratégia de *funding*.

Com relação às operações de mercado, nós estamos examinando opções de operações, sejam privadas, sejam públicas, e deveríamos ter notícias a respeito disso no decorrer das próximas semanas.

Leonardo Ferraz: Nós vamos caminhando aqui para o encerramento da nossa apresentação. Eu gostaria de lembrar que todas as perguntas que foram feitas e não foram respondidas aqui hoje, serão respondidas diretamente a quem perguntou pela própria área de Relações com Investidores.

Para qualquer dúvida adicional, fiquem à vontade para entrar em contato conosco pelos canais que estarão disponíveis aqui no canal.

Eu gostaria de agradecer ao Gustavo e ao Paulino pela apresentação e desejar a todos que nos acompanharam aqui hoje um ótimo dia!