

MERCANTIL DO BRASIL DAY

1S21

13 DE AGOSTO DE 2021

MERCANTIL
DO BRASIL

APRESENTADORES



Gustavo Araújo

CEO



Felipe Boff

Diretor Executivo de Produtos,
Tecnologia e Inovação



Paulino Rodrigues

Diretor Executivo Financeiro e de
Relações com Investidores



DESTAQUES DO 1S21

Carteira de crédito

R\$ **7,5** bi

+45% | 1S20

Crédito consignado

R\$ **4,6** bi

+107% | 1S20

Cientes com cartão em uso

1,2 mi

+14% | 1S20

Cientes com seguros

775 '000

+41% | 1S20

Margem financeira

27,1 %

+5,6p.p | 1S20

Lucro líquido

R\$ **101** mi

+37% | 1S20

ROAE

17,6 %

+1,8p.p | 1S20

Basiléia

16,4 %

-1,7p.p | 1S20



VISÃO GERAL DO MB

O BANCO QUE VOCÊ ESCOLHE E CONFIA: SIMPLES E PRÓXIMO

3,1 mi
clientes
+29% 1S20

+75
de NPS

5,3
Índice de produtos
por clientes

85%
dos clientes beneficiários
permanentes do
INSS são 50+



**Estratégia de INSS
vencedora**



**Base de
clientes fiel**



**Excelência
em serviços**



**Foco
em dados**

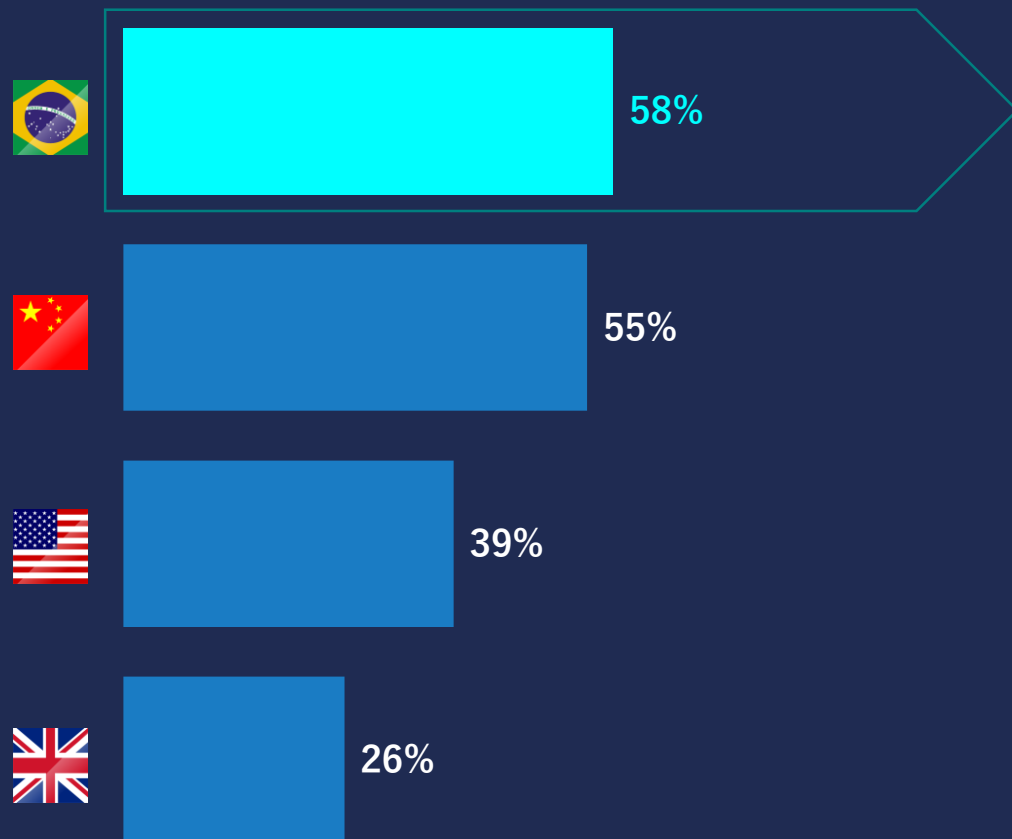


**Crescimento e
lucratividade**



TAMANHO DA OPORTUNIDADE

Envelhecimento da população em ritmo acelerado até 2030



31% DA POPULAÇÃO TERÁ 50 ANOS OU MAIS EM 2030

População brasileira 50+	2020	2030
	54 mi	70 mi

População brasileira	2020	2030
	212 mi	225 mi

R\$ 184 bi em crédito pessoal
consignado de beneficiários do INSS (junho de 2021)
CAGR +15% em 2011–2021



ESTRATÉGIA VENCEDORA DO INSS

ESTAMOS EM UMA *POSIÇÃO ÚNICA* PARA LIDERAR ESSE MERCADO



Novos beneficiários

A proposta mais alta por lote recebe novos beneficiários



Recebíveis de novos beneficiários por **5** anos

O Mercantil tem atualmente **35%** do potencial desses lotes

Mercado cativo

Apenas os bancos que participaram do leilão têm direito



Mercado cativo por **20 anos**

O Mercantil participou de todos os leilões, possuindo o direito de acesso a **33,6 mi** de clientes



POSIÇÃO DE LIDERANÇA



Importantes vantagens competitivas para operar e expandir nosso portfólio

Acesso total ao conjunto de beneficiários do INSS

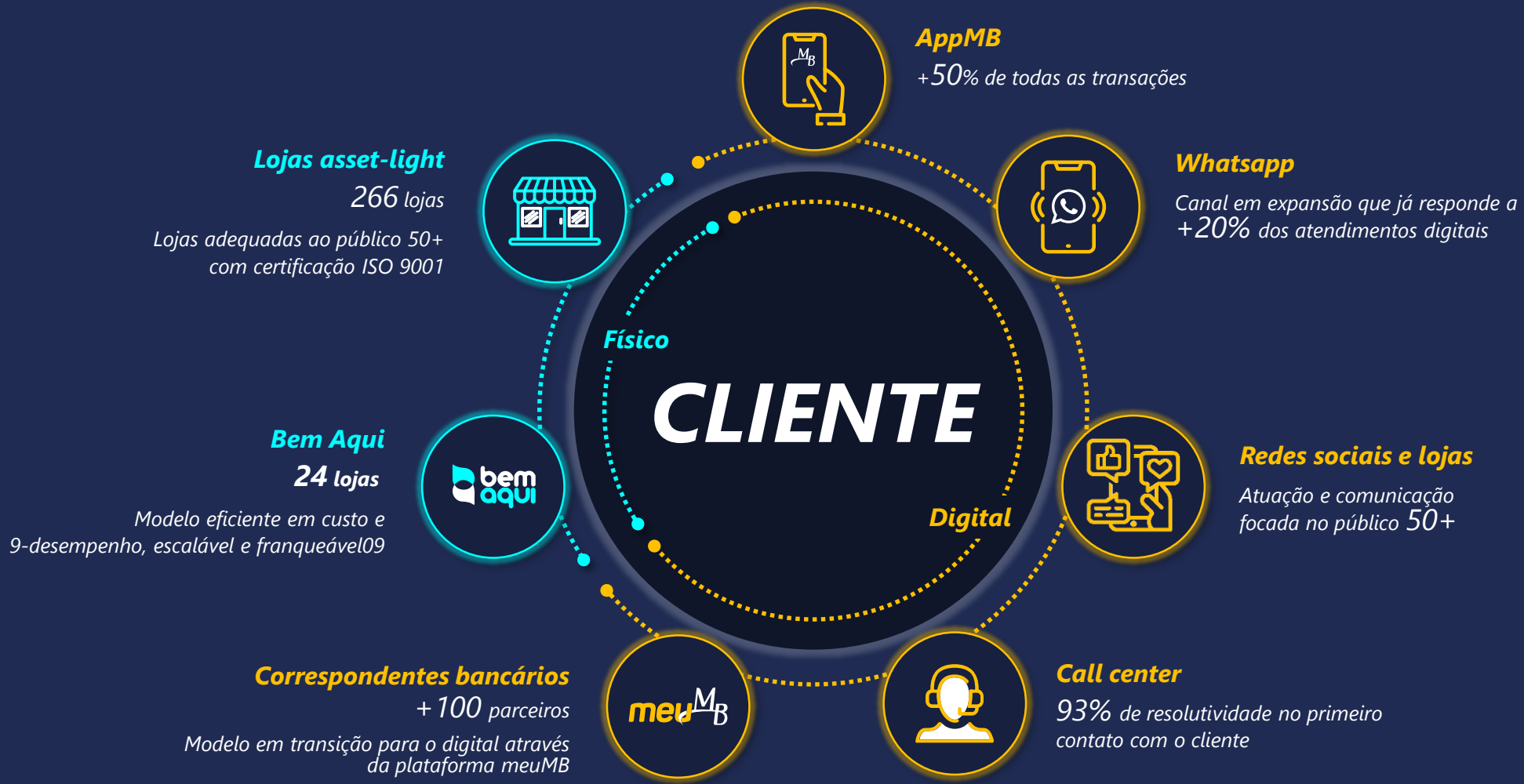


Acesso privilegiado ao mercado de pagamento de benefícios do INSS



EXCELÊNCIA EM TODOS OS CANAIS

PLATAFORMA FIGITAL INTEGRADA



EVOLUÇÃO DE CLIENTES

BANCO 50+



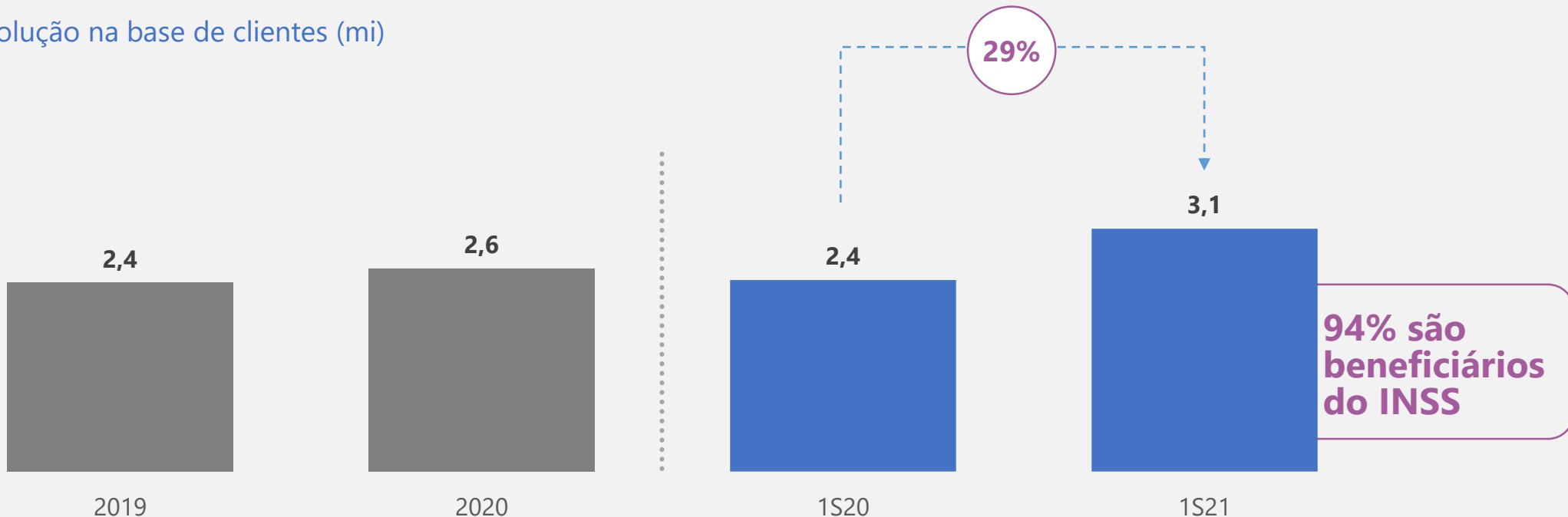
da base de clientes atual



Da base de beneficiários vitalícios

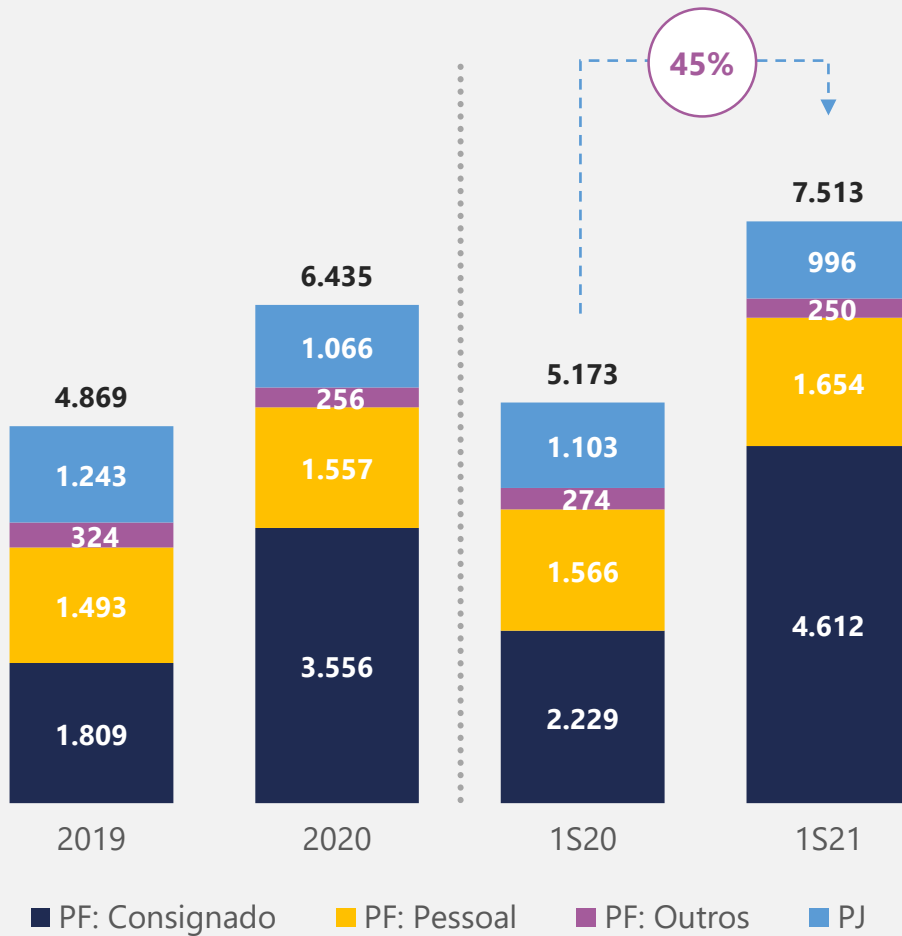
Nosso objetivo é ser o melhor ecossistema financeiro para o público 50+

Evolução na base de clientes (mi)

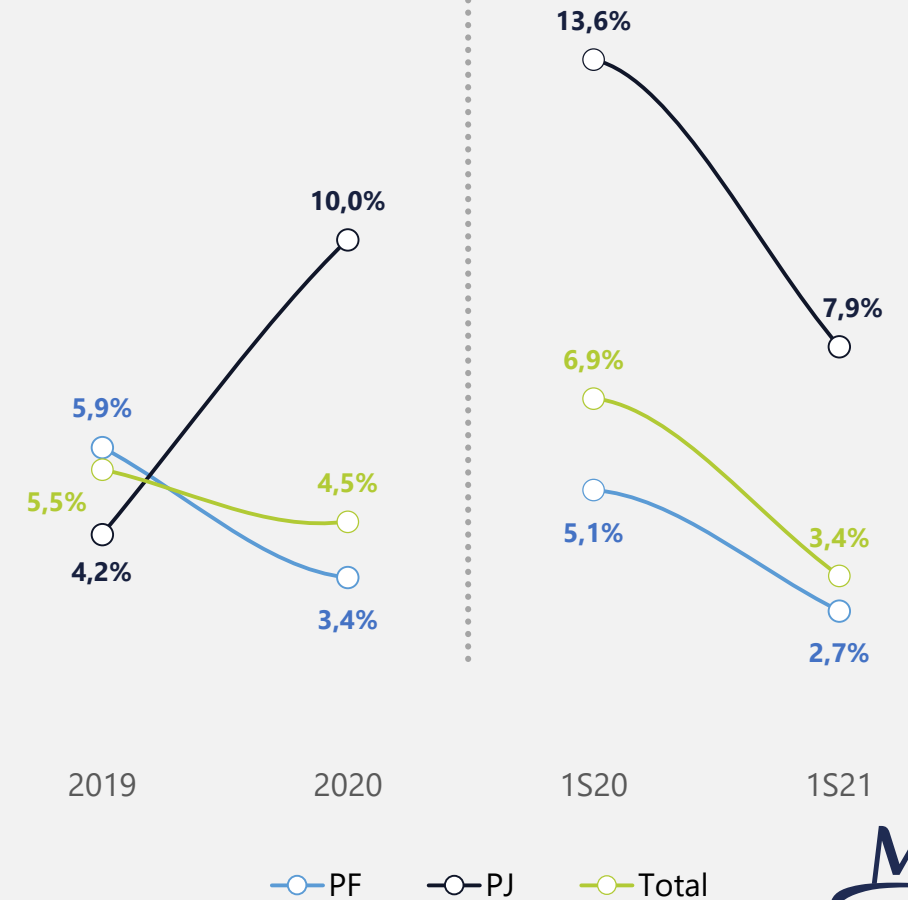


CARTEIRA DE CRÉDITO

Portfólio de crédito (R\$ mi)

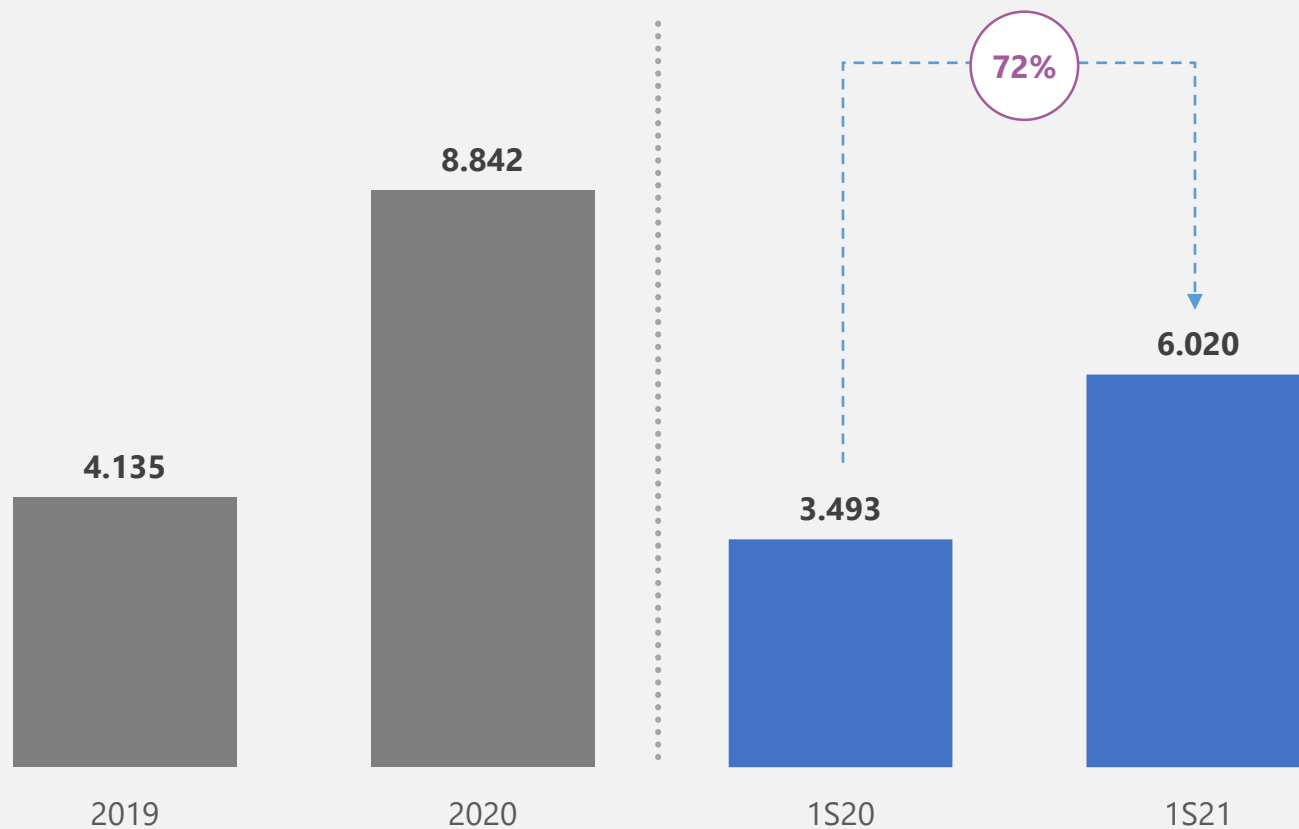


Inadimplência (%)
Acima de 90 dias



ORIGINAÇÃO DE CRÉDITO

Originação de crédito total (R\$ mi)

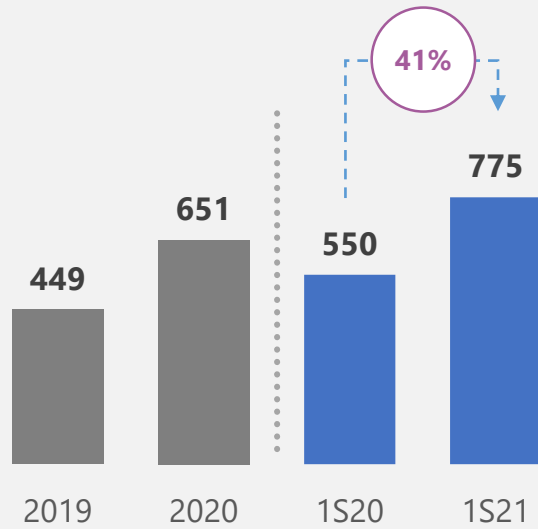


Crescimento da
originação via App
1S21 vs. 1S20

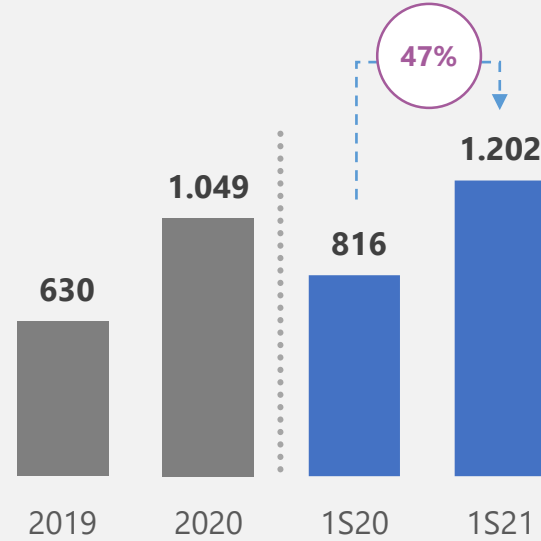


SEGURO

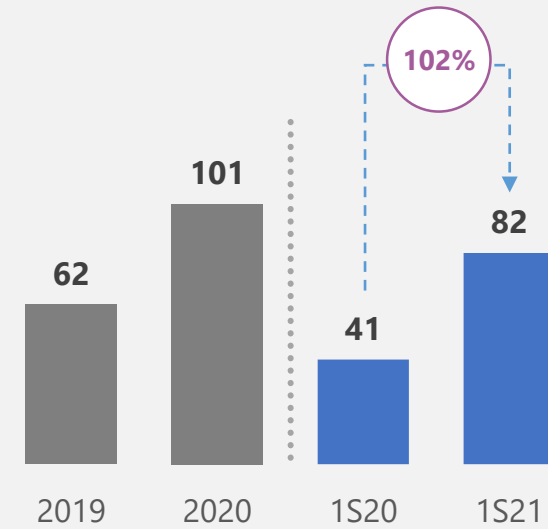
Clientes com seguros ('000)



Total de apólices ('000)



Prêmio bruto (R\$ mi)



**Penetração
na base**

25%



Vida

28%

Segmentação
sobre a base
de apólices
1S21 (%)



Residência

18%



Cartão

30%



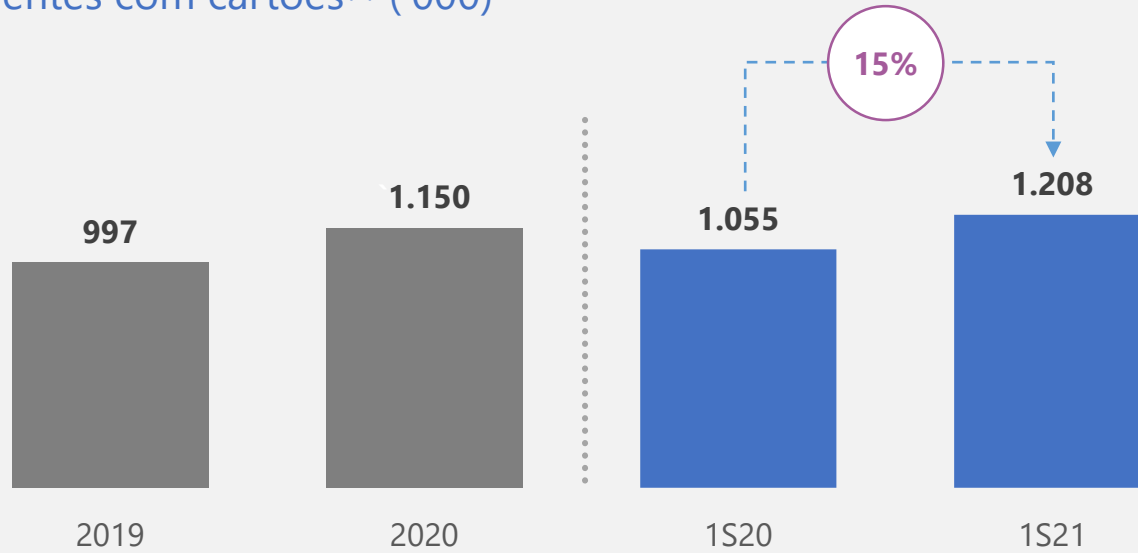
Prestamista

24%

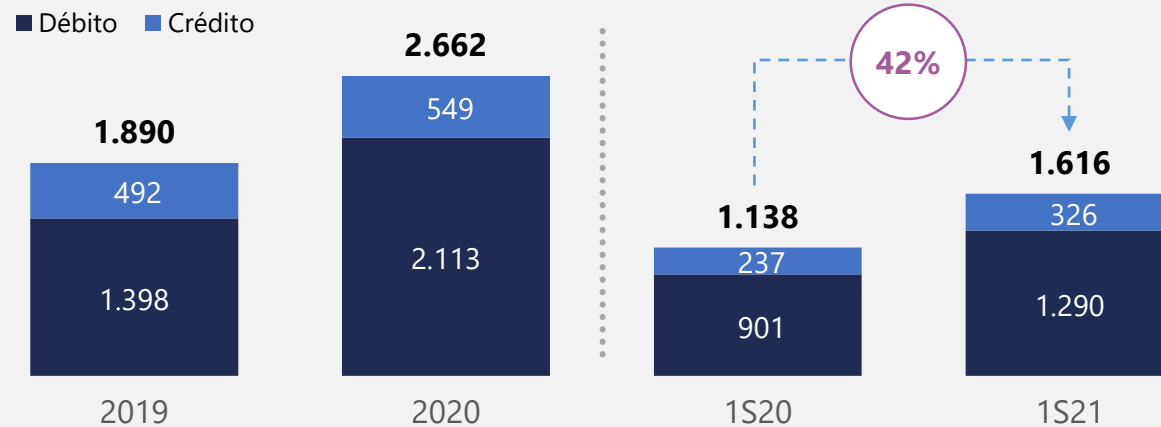


CARTÕES

Clientes com cartões⁽¹⁾ ('000)



Volume total processado (R\$ mi)



Cartão de crédito

19% Penetração na base



Nota: (1) Considera os clientes que utilizaram o cartão no último mês.

DNA DE INOVAÇÃO

Inovação e criação de novos produtos



Segurança cibernética e da informação



Dados e analytics



Renovação do parque tecnológico



Expansão dos canais de atendimento



AppMB

R\$ 576 mi no 1S21
em originação de crédito



WhatsApp

R\$ 75 mi no 1S21
em originação de crédito

R\$ 137 mi

Orçamento previsto para 2021 para projetos de inovação

65%

de aumento nos investimentos em tecnologia vs. 2020

75%

de redução no tempo de entrega de projetos no 1S21 vs. 2020



Centro de inovação



Integração com startups

Um hub de inovação e tecnologia transformadora



DATA ANALYTICS E INTELIGÊNCIA CRM PRÓPRIA

- ✓ **Bundling**
- ✓ **MB Analytics**
- ✓ **Inteligência artificial**
- ✓ **Tecnologia preditiva**
- ✓ **Limite de crédito 100% automático**



CRM	Crédito automático	Conversão de cliente	Timing da oferta	Cross-selling	Suitability & Controle de risco	Engajamento, monetização	LTV aprimorado
------------	--------------------	----------------------	------------------	---------------	---------------------------------	--------------------------	----------------



PRINCIPAIS ENTREGAS RECENTES

Plataforma para correspondentes



Cartão múltiplo entregue na hora



Marketplace
mb+



Empréstimo consignado com averbação em tempo real



IMPULSIONADO POR PESSOAS TALENTOSAS



LUIZ HENRIQUE ARAÚJO
Presidente



GUSTAVO ARAÚJO
CEO



FELIPE BOFF
Diretor executivo de
produtos, TI e inovação



PAULINO RODRIGUES
Diretor executivo
financeiro e RI



TAÍSE CRUZ
Diretora executiva de
serviços e ouvidoria



RODRIGO QUEIROZ
Diretor executivo de
controladoria



SIMONE DUTRA
Diretora executiva de
crédito, gente e
marketing



VALCI REZENDE
Diretor executivo
comercial de INSS



UELQUES ALMEIDA
Diretor executivo de
desenvolvimento de
negócios e operações



CAROLINA DUARTE
Diretora executiva
jurídica



ANDERSON OLIVEIRA
Diretor de crédito
consignado



MARIANA ARAÚJO
Diretora de riscos e
compliance



RICARDO SANTIAGO
Diretor comercial de
PF/PJ

**Melhores Empresas
para Trabalhar™**
Instituições
financeiras

**Great
Place
To
Work®**

BRASIL
2021

Entre as três melhores empresas
para se trabalhar em
Minas Gerais nos últimos 4 anos

4,1

glassdoor



SOCIALMENTE RESPONSÁVEL E VALORES SÓLIDOS

*Vivemos
o cliente*

*Diferenças
somam*

*Resultado
consciente
é resultado
sustentável*

*Gente é o que
move a gente*

*Ética
sempre*

*Brilho
nos olhos*



Processos digitais,
paperless e vasto uso de
energia limpa



Expansão do serviço de
bancarização da população



Relatório de
Sustentabilidade



Igualdade de gênero
42% dos funcionários
33% dos diretores



Adesão ao nível 1
da **B3**



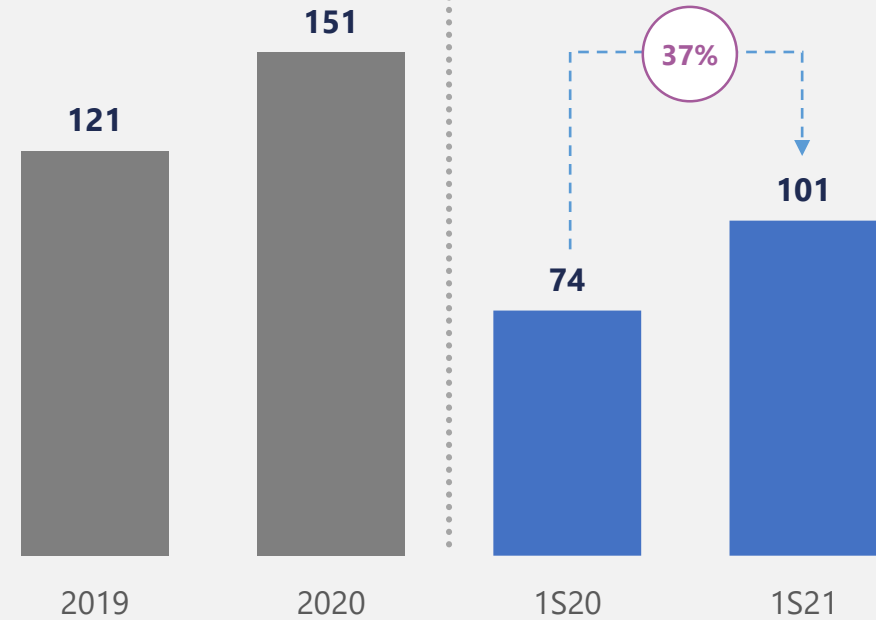
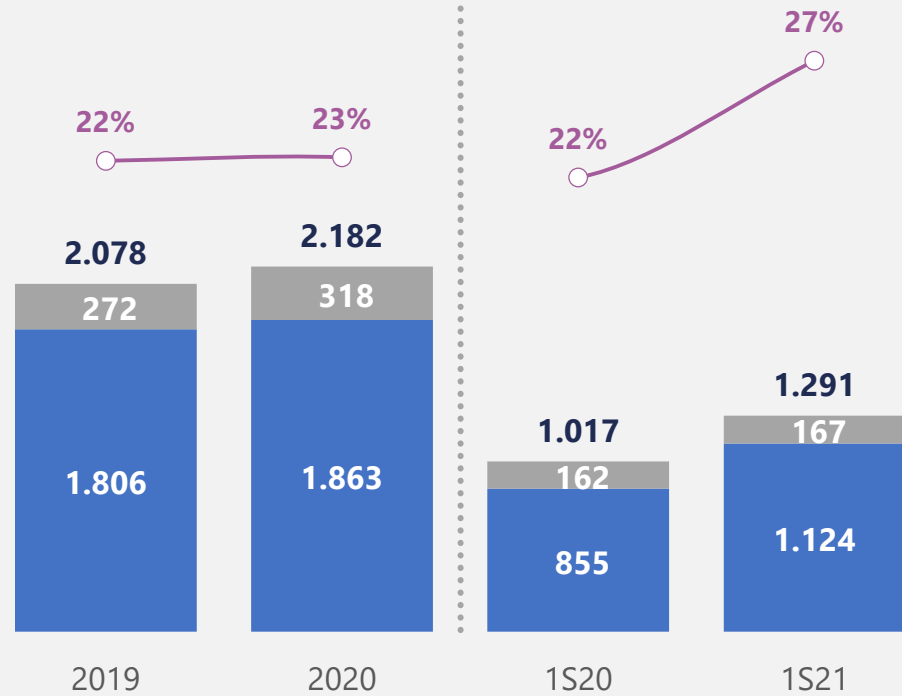
O MERCANTIL EM NÚMEROS

Receita total, margem financeira e lucro líquido

Receita total (R\$ mi)

Lucro líquido (R\$ mi)

■ Intermediação financeira ■ Serviços ○ Margem financeira

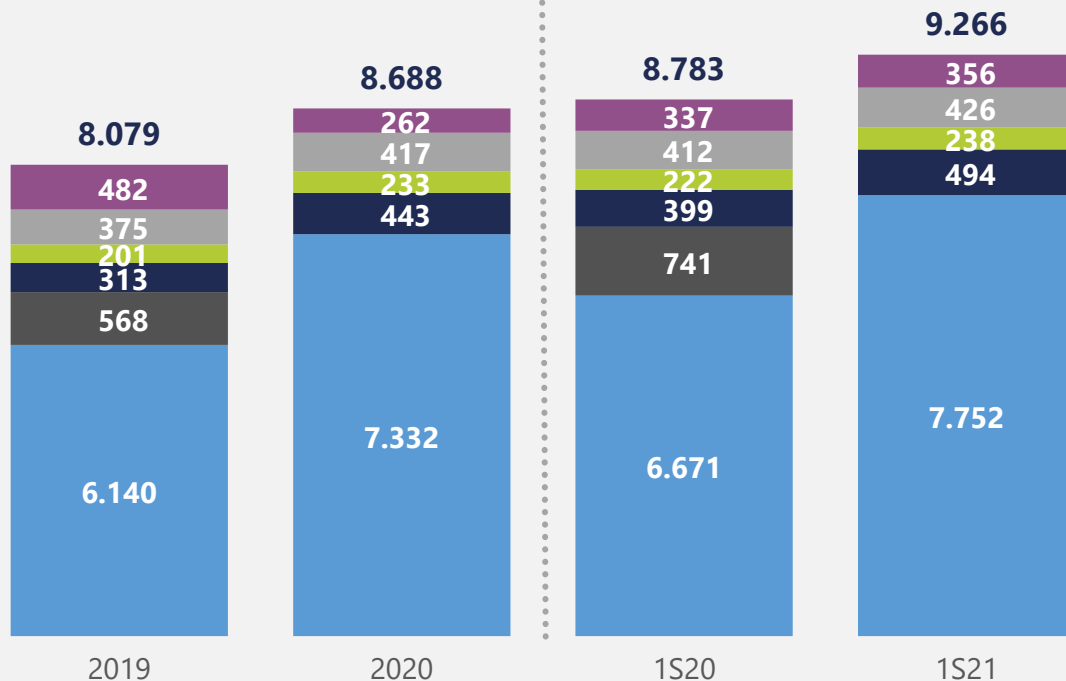


O MERCANTIL EM NÚMEROS

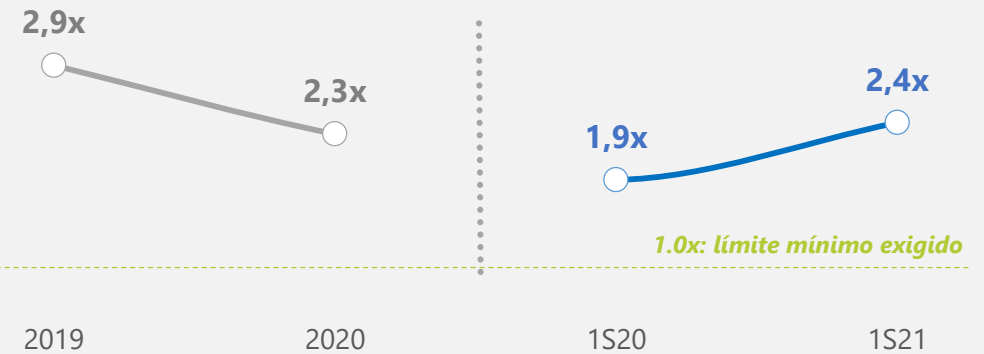
Captação, custo de captação e índice de liquidez

Captação (R\$ mi)

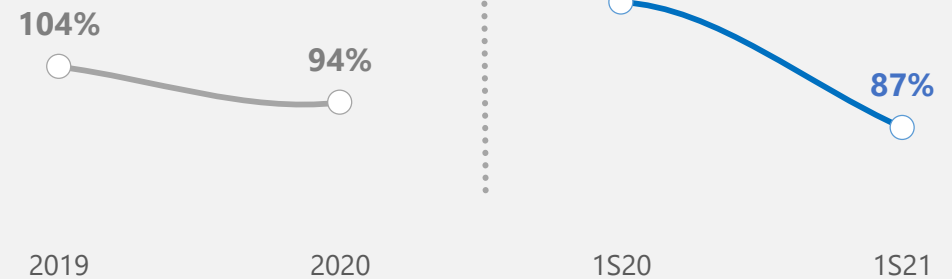
- Outros
- Instrumentos de dívida elegíveis a capital
- Poupança
- Depósitos à vista
- Bonds
- Depósitos a prazo



Índice de liquidez LCR⁽¹⁾ (x)



Custo de captação (%) % do CDI

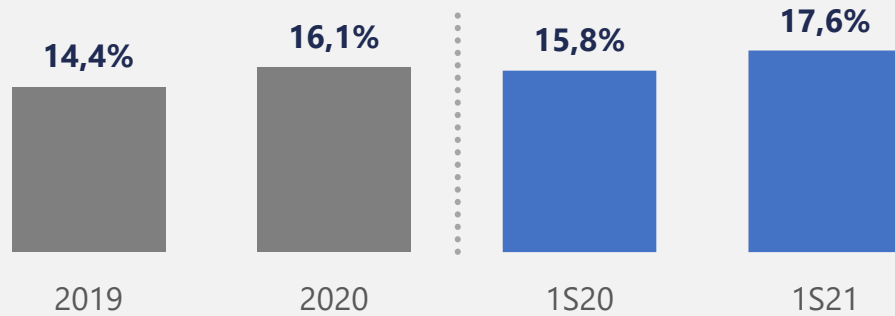


Nota: (1) Índice calculado como estoque de ativos de alta liquidez sobre saída líquida em cenário de estresse.

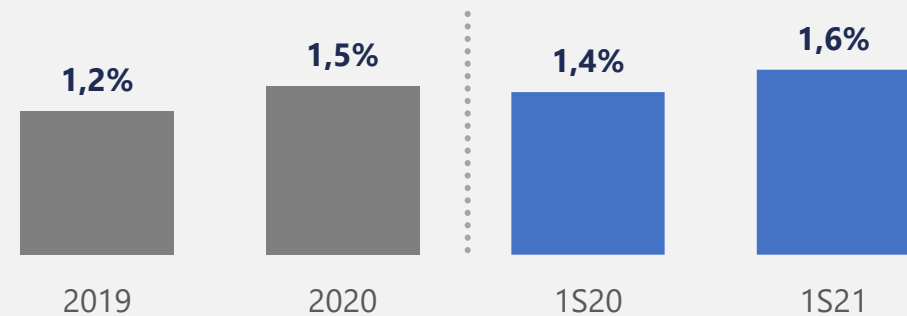
O MERCANTIL EM NÚMEROS

ROAE, ROAA, Basileia e Ratings

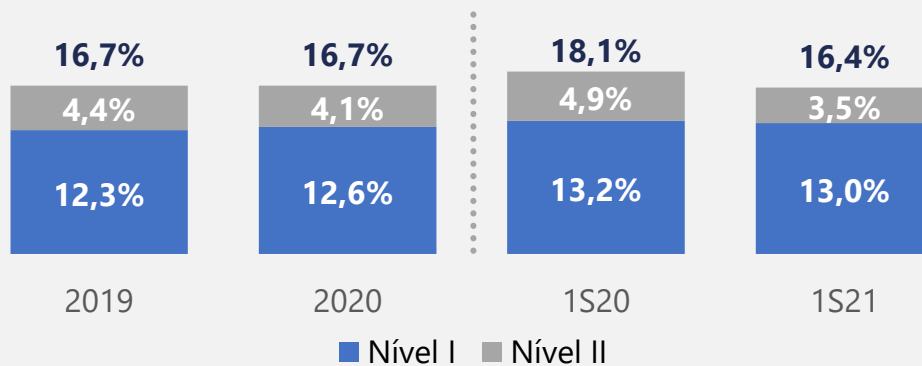
ROAE⁽¹⁾ (a.a) (%)



ROAA⁽¹⁾ (a.a) (%)



Índice de Basileia (%)



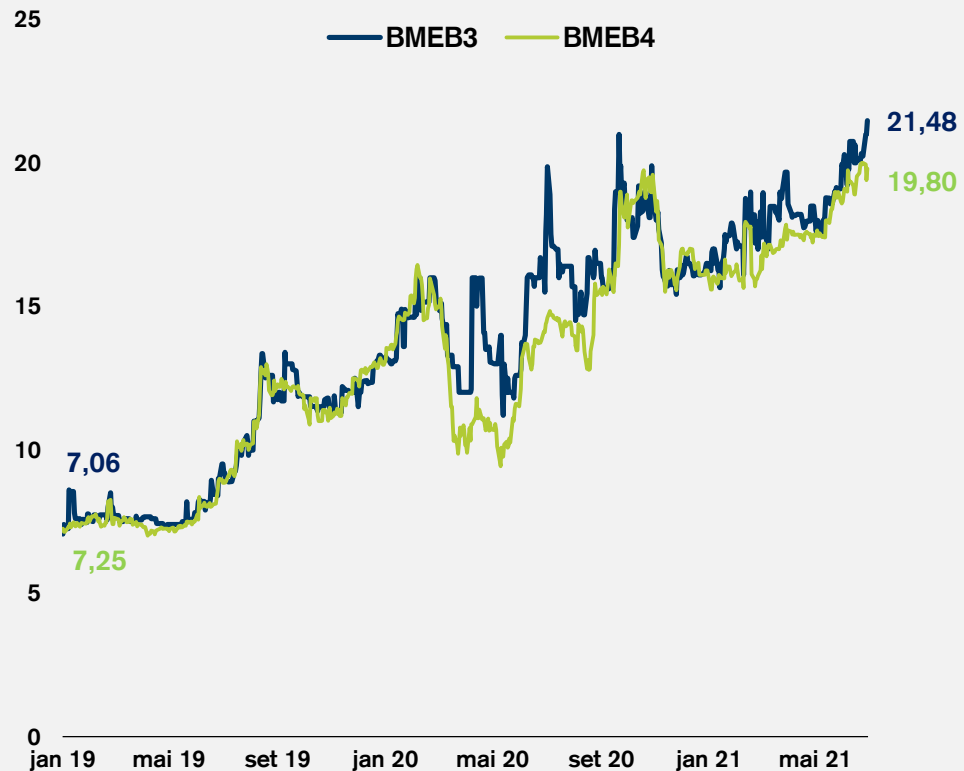
Ratings



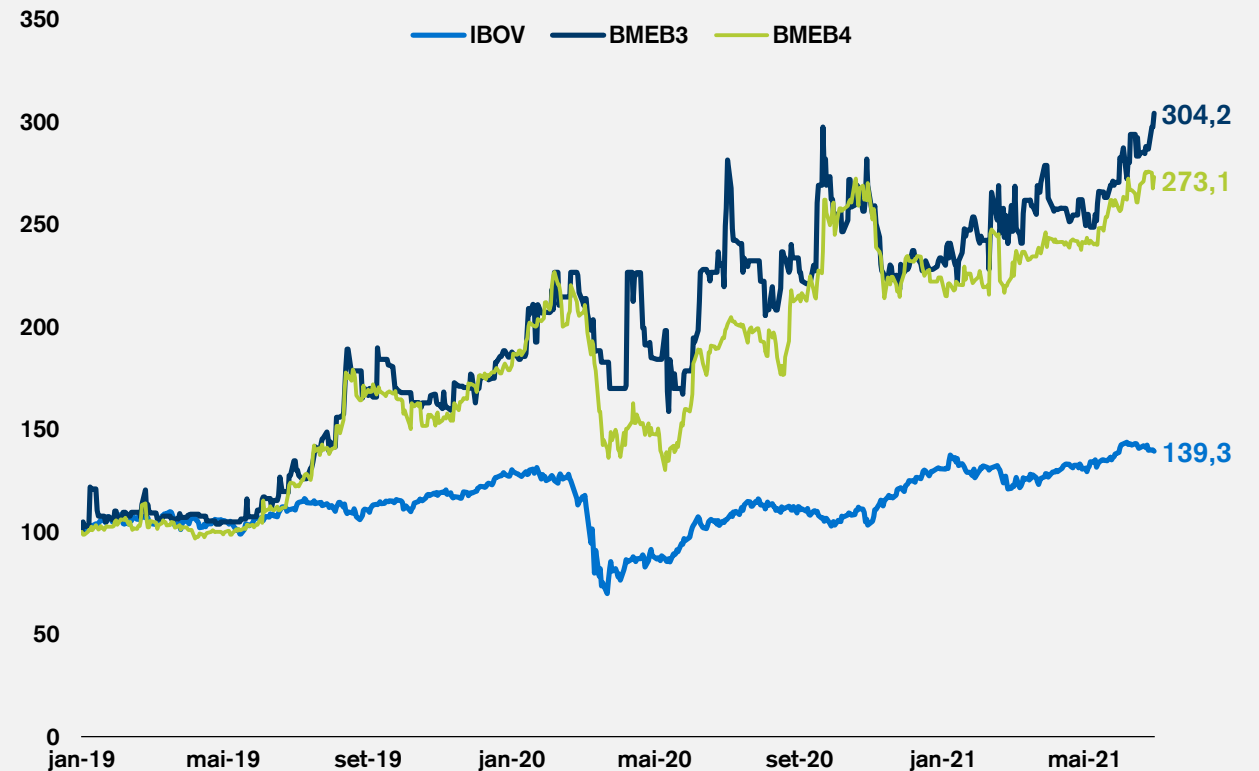
O MERCANTIL EM NÚMEROS

PERFORMANCE DO MB: *BMEB3 E BMEB4*

Evolução no preço da ação R\$



Performance do Mercantil Preço da ação indexado em 100



Crescimento consistente e performance superior ao IBOV



O GRUPO MERCANTIL

COMPOSIÇÃO SOCIETÁRIA E EMPRESAS DO GRUPO

52,06%

Grupo Controlador
+ Vinculados
66,48% ON
28,38% PN

GRUPO

**MERCANTIL
DO BRASIL**

47,94%

Free Float
33,52% ON
71,62% PN



91,53%

Banco de Investimentos que oferece assessoria em DCM, M&A e operações de crédito estruturado para empresas



99,99%

Negociação de títulos e valores mobiliários em bolsas de valores, de mercadorias e futuros ou no mercado de balcão organizado, inclusive via Internet



100%

Distribuição de títulos e valores mobiliários, administração e gestão de carteiras de terceiros, fundos e clubes de investimento



85,95%

Crédito direto ao consumidor com ênfase no financiamento de veículos e crédito consignado aos beneficiários do INSS



100%

Atuação no segmento imobiliário



100%

Corretagem de seguros, previdência privada e correspondente bancário



100%

Atuação no segmento imobiliário



85,00%

Hub de inovação e Tecnologia transformadora, com integração de startups



CONSIDERAÇÕES FINAIS



**Estratégia de INSS
vencedora**



**Engajamento do cliente por
meio de *expertise em data
analytics***



**Crescimento
e lucratividade**



**Transformação
digital**



**Base de clientes leal e em
crescimento**



**Excelência
em serviços**

