

**Josias de Matos:**

Bom dia a todos. Sejam muito bem-vindos à teleconferência de resultados do Banco Mercantil referente ao 4T24. Meu nome é Josias, representante da área de Relações com Investidores, e é um prazer contar com a participação de vocês hoje.

Nessa manhã, temos conosco Gustavo Araújo, CEO da Companhia, e Paulino Rodrigues, nosso CFO, que irão apresentar os principais resultados e destaques do trimestre.

Aproveito para destacar que esta teleconferência será gravada e, em breve, tanto sua gravação quanto a sua transcrição estarão disponíveis no site de Relações com Investidores. O material de apoio utilizado hoje também já está disponível para download no site.

Ao final da apresentação, abriremos para perguntas e respostas. Vocês podem enviar suas perguntas pela aba de Q&A, localizada na barra inferior da tela, ou pelo WhatsApp, acessando o QR Code que será exibido ao longo da apresentação.

Com isso, passo a palavra ao Gustavo Araújo, nosso CEO, para conduzir o início da nossa apresentação. Gustavo?

**Gustavo Araújo:**

Bom dia, Josias. Obrigado. Bom dia a todos, e obrigado pela audiência e pela atenção. É com muito orgulho que anunciamos hoje o nosso nono resultado trimestral recorde de R\$205 milhões, e o nosso melhor ano da história do Banco Mercantil, com R\$752 milhões de lucro líquido, com alta de 79% quando comparado a 2023, e um dos maiores retornos médios sobre o patrimônio da indústria bancária de 41,3%.

Nos últimos anos, o Mercantil vem buscando um crescimento bastante acima do mercado, sem abrir mão de qualidade. Então, observando o gráfico aqui à esquerda, crescemos uma média de 28% ao ano, ultrapassando a marca agora de 9 milhões de clientes, com um crescimento proporcional, aqui no gráfico do meio, ao nosso principal motor de resultados, que é a nossa carteira de crédito, que alcançou R\$17,1 bilhões no período, tendo crescido 24% nos últimos anos, mesmo considerando o ciclo de aperto monetário e os menores spreads históricos dos nossos principais produtos, que são o consignado, INSS e a antecipação do saque aniversário de FGTS, com os tetos de juros nas mínimas históricas.

E tudo isso sem abrir mão da qualidade. Então, nos últimos anos, o Mercantil vem paulatinamente melhorando seus indicadores de inadimplência, aqui mais especificamente o over 90, que atingiu 1,68%, provavelmente a menor da indústria bancária nesse período.

E esse crescimento em um cenário adverso, agora será explicado pela união de duas grandes forças do Banco Mercantil, quando abordamos o tema em termos de canal. Nossa rede física de agências, aliada a uma forte e exponencial expansão digital, com muito investimento que o Banco tem feito, o que garante o custo marginal de distribuição desses principais produtos colateralizados do Banco, a um custo bastante competitivo.

Então, em 2024, o Banco, que já era o quinto maior pagador de benefícios do país, expandiu sua rede para 13 novos estados da federação, em 20 novos municípios, replicando um modelo que já foi provado, principalmente no Sudeste e Centro-Oeste, para quase todo o restante do país. E 30 outras novas agências já estão aqui, em curso também de inauguração, agora ao longo desse início de 2025.

Tudo isso somado aqui a esses dados aqui à direita da tela, que são os dados históricos do resultado do certame do INSS de 2024, que vale de 2025 a 2029, onde o Mercantil ficou em posição de destaque, que é primeiro, segundo ou terceiro lugar, em 20 estados da federação, pintados aqui de azul na tela, com o custo de aquisição, o nosso CAC, 30% menor que o Leilão 3, que foi aquele leilão de 2019. E conseguimos todo esse share, com uma rede estrategicamente espalhada no Brasil, principalmente porque também contamos, essa força física, com uma força expressiva da nossa estratégia digital.

Então, a nossa estratégia digital, no gráfico aqui da esquerda, podemos ver o share de originação de crédito do Banco por meio digital. Esse número era, lá em 2021, 10%, subiu para 28% em 2022, depois 38 e saltou para 70% em 2024.

Ou seja, 70% da nossa produção de crédito, que, como já falamos, é o principal motor do Banco, foi feita ou através do aplicativo do Banco, ou através do WhatsApp. 39% dessa produção através do WhatsApp, que é aquela jornada que sempre comentamos, *streamline*, desenhada para o nosso cliente que prefere o WhatsApp que o aplicativo, que tem mais familiaridade. É uma estratégia pioneira e de bastante sucesso, que é um dos pilares dessa nossa estratégia digital. E 31% desses 70%, metade praticamente, se dão através do nosso aplicativo, que também é desenhado para o público 50+, onde também podemos aqui comparar dados aqui no gráfico à nossa direita, e observar que mais do que dobrou no período o número de usuários do nosso app, de adesão ao nosso app. Então, praticamente, no período, mais do que dobrando.

Tudo isso em uma das jornadas mais bem-sucedidas, desde desenho e design de arquitetura e topologia e migração para as clouds, com o nosso parceiro, a Google Cloud Services, impulsionando o digital e nos tornando prontos em estruturação de dados para que estejamos aptos a abraçar todas essas mudanças que vimos falando aqui de GenAI.

Então aqui, resumindo, como costumamos falar, adaptamos a nossa tecnologia ao cliente, e não o nosso cliente, que é o 50+, a uma tecnologia padrão e já existente no mercado.

Aliado a essa estratégia de canais, também temos toda uma estratégia de produtos especializados para o nosso público, na busca daquele nosso propósito, de ser o melhor ecossistema para o público 50+, um ecossistema completo.

Então, desde o lançamento da plataforma Meu+, já são mais de 2 milhões de assistências ativas, com crescimento no período, no ano passado, de 55% em clientes recorrentes, e um crescimento de 120% em vendas mensais desde o lançamento. Estamos falando aqui de soluções de saúde, farmácia, bem-estar, academia, educação, além de assistência tecnológica, que ajuda a própria estratégia digital do Banco, e além de descontos em farmácias, ou seja, toda essa rede de produtos e *cross-sell*, além de tudo o que vimos preparando para 2025.

Toda essa estratégia de produtos e canais, que se reflete também nos resultados, vem sendo reconhecida, não só pelas agências de rating aqui no gráfico, que ano após ano e trimestre após trimestre, vem reconhecendo o Banco com upgrades sucessivos de rating, e o ano passado não foi diferente, tivemos um duplo upgrade em ambas as agências, mas também nos gráficos da direita, na própria valorização de ações na Bolsa, sendo o papel que mais valorizou nesse período de observação dessa apresentação, que são três anos, quando comparado aos demais papéis listados no país.

Então, antes de entrarmos nos destaques trimestrais, eu gostaria de fazer um agradecimento bastante especial a todo o nosso time. Estamos bastante orgulhosos de termos figurado em 2024 entre as quatro melhores instituições financeiras do país para se trabalhar segundo o

ranking do GPTW, e, principalmente, o motor de toda essa jornada, essa estratégia, é uma cultura forte de disciplina de execução, seriedade e, principalmente, empreendedorismo e adaptabilidade a esses cenários adversos que vimos enfrentando. Então, um agradecimento especial ao nosso time, e essa esperança bastante positiva a tudo que nos espera aqui para o ano de 2025, que acabamos de começar.

Então, falamos um pouco do ano, e agora vamos fazer alguns destaques de números especificamente trimestrais, começando aqui pela marca de clientes, 9 milhões, já foi falado, com R\$17,1 bilhões de carteira de crédito, um crescimento de 22% quando comparado ao mesmo período do ano anterior, e um crescimento com qualidade, uma inadimplência de 1,7%, bastante inferior quando comparamos à inadimplência média do mercado pessoa física, recursos livres, que está acima dos 5%.

Um zoom especial na nossa carteira de crédito consignado do INSS, que atingiu R\$10,8 bilhões, um crescimento de 39%, 4,9x o crescimento de mercado, mesmo em um cenário de menor teto da história do produto de taxa, quanto também a esse aperto monetário.

Então, somente em dezembro, a título de ilustração, chegamos a mais de 11% do share nacional de produção de consignado, mesmo sendo mais restritivos no crédito do que a média de mercado. O que isso significa? Que o Mercantil over 90 de consignado, estamos perdendo 1,1, e a média de mercado é 1,6. Então, 50 bps, estamos sendo mais restritivo e, mesmo assim, tomando bastante share e crescendo o nosso principal produto de crédito.

Receita de prestação de serviços, crescimento de 19%, chegando a R\$180 milhões, impulsionada, claro, pelo lançamento do Meu+, a nossa plataforma, o que nos leva a um lucro líquido trimestral de R\$205 milhões, um crescimento de 36%, quando comparado ao mesmo período do ano anterior, que vai redundar em um dos maiores ROAEs da indústria, de 41,3%, um crescimento de 11,5 p.p., e o índice de Basileia bastante confortável, de 18,1%. Nível 1, de 14,8, um dos níveis de capital mais confortáveis aqui, sem dúvida alguma também, da indústria bancária.

E para dar um colorido aqui nos aspectos quantitativos do Banco, vou chamar para falar o nosso CFO, o Paulino. Paulino, bom dia.

**Paulino Rodrigues:**

Bom dia, Gustavo. Muito obrigado. Bom dia a todos que nos acompanham nessa divulgação de resultados do exercício de 2024.

Agora, então, darei um pouco mais de cor aos números trimestrais. Gustavo focou muito nos números anuais, mostrando a evolução do Banco Mercantil ao longo dos últimos exercícios, e agora vamos dar um pouco mais de cor a todos os aspectos tocantes da performance do Banco, na performance do 4T24.

Começamos pela nossa carteira de crédito, que cresceu 22%. Vamos falar primeiro da carteira como um todo e, então, vamos entrar em cada um dos principais componentes dela. A carteira como um todo, como os senhores podem perceber no gráfico, cresceu 22%, encerrando o ano em R\$17,1 bilhões, ao passo em que o sistema financeiro, pessoas físicas, recursos livres, que é o principal benchmark utilizado por nós, cresceu 12,3%. Portanto, crescemos praticamente o dobro do mercado, algo que vem se verificando ao longo dos últimos exercícios, e não foi diferente nesse 2024.

Olhando os componentes da carteira, começando pela nossa principal carteira, que é a carteira de crédito consignado e INSS, que encerrou o ano com um crescimento de 39% e

R\$10,8 bilhões de carteira, esse crescimento representa o triplo dos 13,5%, que foi a taxa de crescimento do sistema financeiro nacional, do crédito consignado INSS, especificamente.

Essa carteira, e vamos falar em seguida sobre a origemação, é uma carteira que segue crescendo, embora, por conta das condições de mercado, e nós vamos falar um pouco mais sobre elas na sequência, essa origemação tenha desacelerado um pouco no 4T em relação ao crescimento excepcional de quase R\$1 bilhão, que foi obtido no trimestre imediatamente anterior. Ainda assim, uma carteira rentável, continua e continuará sendo o carro-chefe do Banco, e fundamental no relacionamento com o nosso cliente 50+ beneficiário do INSS, um produto de retenção bastante importante.

Passando agora à carteira da antecipação de saque-aniversário FGTS, essa carteira já tem andado “de lado” ao longo dos últimos trimestres. É um produto que vem perdendo profundidade, na medida em que a grande maioria dos clientes que poderiam acessar essa linha já o fez, de tal modo que nós temos conseguido, basicamente, cobrir a amortização da carteira com novas origemações – e, como eu disse, já vamos falar um pouco sobre a origemação, na próxima tela –, de tal sorte que a carteira tem se mantido relativamente estável, na casa dos R\$3 bilhões. É uma carteira bastante importante, uma carteira da qual nós gostamos muito, mas que efetivamente vem perdendo profundidade no mercado.

A nossa carteira de crédito pessoal não consignado, um destaque positivo aqui, um crescimento de R\$200 milhões em uma carteira que é bastante importante no mix e para a rentabilidade do portfólio do Banco como um todo, um crescimento de 15% na comparação anual. Como eu disse, um crescimento que, embora em termos absolutos não pareça tão relevante, é fundamental dentro do mix de rentabilidade do Banco.

De tal maneira que temos, então, um crescimento médio anual nos últimos três anos de 24%, o mercado vem crescendo 9%, 10% ao longo de todo esse período, o que tem permitido ao Banco ganhar participação de mercado trimestre após trimestre.

Isso não foi diferente neste 4T24, onde, embora a origemação, em termos absolutos, tenha caído de quase R\$3,5 bilhões no 3T para pouco mais de R\$3 bilhões no 4T, há que se considerar uma dinâmica de mercado complexa. Em particular, a nossa principal carteira, que é o crédito consignado INSS, atravessa um período de spreads bastante reduzidos, fazendo com que, em um cenário de crescimento da taxa Selic, a manutenção do teto, que teve uma pequena flexibilização recentemente, mas a manutenção do teto até o final do ano fez com que a origemação de mercado como um todo sofresse uma redução expressiva.

Se não, vejamos, a origemação de mercado do 4T foi de R\$21,7 bilhões, bastante inferior aos números observados nos outros trimestres de 2024, que foram, no 1T, R\$29 bilhões, no 2T, R\$25 bilhões, no 3T, 27 bilhões. Isso mostra que o mercado perdeu tração por conta das margens e dos spreads mais apertados, de tal sorte que, embora a origemação do Banco Mercantil tenha reduzido, como pode ser observado no gráfico, a participação de mercado na origemação do Banco foi a maior da história no mês de dezembro, atingindo 11,3%.

Lembramos que toda a origemação do Banco hoje se dá através de canais próprios, seja rede de atendimento, sejam os canais digitais apresentados anteriormente pelo Gustavo, e isso, vamos comentar com um pouco mais de detalhe, mas focando um pouco aqui o consignado, o Mercantil tem conseguido consistentemente rodar essa carteira com níveis de inadimplência, como pode ser observado no gráfico à sua direita, abaixo do mercado.

Então, a gestão atuarial dessa carteira, entender que prazos e volumes podem ser concedidos para que perfis de clientes, é parte do conhecimento que o Banco detém em operar essa carteira já desde 2003, portanto, desde o lançamento do produto, o que dá ao

Banco, como mais uma vez eu friso, pode ser observado no gráfico, a capacidade de extrair dessa carteira alguns dos melhores resultados da indústria.

Falando rapidamente sobre as demais originações, comentamos já que a antecipação de saque aniversário, o FGTS, vem perdendo tração, e o destaque positivo aqui é que conseguimos repetir o número de originação do crédito pessoal não consignado, como já dito anteriormente, fundamental no mix e na rentabilidade da carteira, repetindo esse patamar superior a R\$600 milhões, precisamente R\$638 milhões no 4T24.

Como comentado anteriormente, este crescimento vem se pautando por uma gestão de risco bastante efetiva, com o custo do risco, ou *cost of risk* do Banco se reduzindo ao longo dos últimos trimestres, e isso não foi diferente no 4T, quando a inadimplência acima de 90 dias, a over 90, observada no gráfico do seu lado esquerdo, atingiu um dos melhores patamares da história do Banco, seguramente o melhor patamar de trimestres recentes, atingindo 1,7%, uma melhora de 20 bps em relação ao trimestre imediatamente anterior.

E quando comparamos isso, cotejamos com os dados de mercado, se observamos a linha escura do gráfico do lado esquerdo, vamos ter o melhor benchmark, que são os dados agregados do SFN, do Sistema Financeiro Nacional, para pessoas físicas recursos livres, que sofreu uma pequena queda para 5,3% no período, mas, ainda assim, segue rodando em um patamar bastante acima daquele observado pelo Banco.

Passando ao gráfico do lado direito, onde temos a inadimplência over 15 a 90, que é um indicador antecedente da over 90, tivemos uma estabilidade no desempenho do Banco em um patamar de excelência, que é 1,4%, ao passo que o mercado, falando aqui do SFN recursos livres como um todo, aumentou essa inadimplência de 2,2% para 2,5%, apresentando um segundo trimestre consecutivo de deterioração.

Isso tudo nos leva, portanto, como podemos observar no gráfico do lado esquerdo, a termos mais uma redução na PDD, que atingiu R\$377 milhões, uma redução de pouco mais de 22% na comparação anual, e o percentual que isso representa da carteira também se reduziu para 2,2%, uma redução de 1,3 p.p. em comparação com o 4T23.

Passando ao gráfico do lado direito, que é aquela carteira que contabiliza juros, a carteira que rende juros, a carteira AA a C, mais uma vez ela cresceu, algo que vem se verificando ao longo dos últimos trimestres, atingindo 96%, o que, em nossa opinião, trata-se de um patamar de excelência para o desempenho de uma carteira PF massificada, como é a principal carteira do Banco Mercantil.

Outro componente fundamental na performance do Banco e no relacionamento com os seus clientes é justamente ter a capacidade, como foi mostrado pelo Gustavo, de criar um ecossistema que seja bastante aderente às necessidades do cliente e ajude a fidelizá-lo. E, ao fazer isso, isso faz com que a chamada receita de prestação de serviços que o Banco recebe, receitas essas que, como sabemos, não alocam capital e basicamente vão diretamente para o resultado do Banco, seguem crescendo trimestre após trimestre, em uma dinâmica já verificada em trimestres recentes, em que os seguros e assistências, por conta de todo aquele ecossistema mostrado pelo Gustavo, que é o Meu+, ela vem ganhando participação na composição de receitas de prestação de serviço, ao passo que as tarifas bancárias vêm perdendo participação paulatinamente ao longo do tempo, seja por questões concorrenciais, seja por questões regulatórias.

Mas o fundamental aqui é que o Banco tem sabido fidelizar o cliente e extrair receitas que são fundamentais na sua receita de rentabilidade e também de fidelização dos seus clientes.

Portanto, atingimos mais um patamar recorde na RPS neste 4T24, atingindo, pela primeira vez, o nível de R\$180 milhões.

Olhando agora, então, um pouco para o outro lado do balanço, para o lado do passivo, aqui nós temos um outro diferencial competitivo do Banco Mercantil quando comparado com outros bancos médios, que é a capacidade de se financiar maciçamente através dos seus próprios canais de distribuição, o que permite ao Banco ter um custo de funding inferior ao CDI, de 99,6% nesse último ano, em uma distribuição majoritária em depósitos a prazo, basicamente CDBs, que encerraram o ano com 75%.

Operações estruturadas, que são aquelas operações onde há um acesso a mercados de capitais, portanto, fora dos canais de distribuição do próprio Banco, reduziram para 7%; e o destaque nesse trimestre foi nas linhas bilaterais, que são outras linhas, principalmente letras financeiras em operações bilaterais, que sofreram um impulso importante nesse 4T24, ampliando a participação dessas outras fontes de 14% para 18% no nosso mix.

Aqui o Banco, naturalmente, que se beneficia dos contínuos upgrades, mudanças positivas na nossa classificação de risco de crédito, e naturalmente, que isso coloca o Banco cada vez mais no radar de diferentes instituições do mercado, fazendo com que essas operações se tornem mais oportunas e com um custo mais favorável para o Banco.

Falando um pouco mais sobre esse aspecto, então, ilustrando um pouco o que eu comentava agora há pouco no gráfico do lado esquerdo, 85% da captação de passivos do Banco, ou seja, das suas fontes de financiamento, advém dos seus canais próprios, sendo 23% dos clientes INSS, os mesmos clientes beneficiários; assim como nós temos aqueles que tomam o crédito consignado e outros produtos de crédito, nós temos também aqueles que são aplicadores, e eles respondem por 2023% do funding do Banco.

Outros 43% vêm da nossa estrutura comercial própria, atendendo outros perfis de clientes, sejam eles pessoas físicas ou pessoas jurídicas. E, por fim, a nossa própria tesouraria, fazendo, por exemplo, as operações bilaterais a que me referi há pouco, responde por outros 19%. Restando, então, as plataformas de investimento parceiras, que, diferentemente de outras instituições de médio porte, em que pesem ser um importante canal de distribuição, representam apenas 8% do nosso funding, e as operações de mercado, as chamadas operações estruturadas, aqui nesse gráfico do lado esquerdo, representando 7% do nosso funding.

Falando um pouco da liquidez do Banco, encerramos o exercício com o caixa de R\$7,13 bilhões, um caixa bastante robusto em um balanço de pouco mais de R\$26 bilhões em ativos, o que faz com que o Banco tenha liquidez de curto prazo, ou o *liquidity coverage ratio*, uma das métricas acompanhadas pelo Banco Central, atingindo um patamar bastante elevado, de 3x o mínimo regulamentar exigido.

Outro destaque importante que eu gostaria de fazer neste momento, dado que na sequência nós vamos falar um pouco sobre a margem financeira líquida, ou a NIM, é que nós atingimos, neste 4T24, 25% na relação de caixa em relação aos ativos que rendem juros. Esse é um patamar bastante elevado, o que naturalmente conversa com o nível de liquidez que eu acabei de referir aos senhores, e ele vem subindo ao longo dos últimos trimestres, tendo sido 16% no 4T23 e passando por uma alta paulatina até atingir esse patamar de 25%.

Naturalmente que se esse mix, de um lado, nos dá uma posição de caixa bastante confortável para que o Banco siga crescendo nas taxas que vem crescendo, por outro lado, ele atrapalha a margem financeira líquida, mas vamos falar sobre isso na sequência, já voltamos a esse tema. Eu apenas gostaria de destacar que esse caixa elevado, naturalmente, quando

pensamos em termos de mix de renda e de rentabilidade, ele atrapalha um pouco a margem financeira líquida, que foi muito boa, nós vamos falar na sequência mais sobre isso, mas é importante a ressalva.

Falando agora um pouco, então, sobre capital, no gráfico do lado esquerdo, o Banco atingiu um índice de Basileia no 4T24 superior a 18%, 18,1%, o que, considerando o mínimo regulatório de 10,5%, percebe-se claramente que há hoje uma folga importante no nosso nível de capital, algo que faz parte da estratégia da instituição, em um momento em que o acesso ao mercado de capitais se encontra bastante complicado por conta das condições macroeconômicas e de mercado observadas.

E, de outro lado, o Banco possui oportunidades de crescimento bastante importantes, que vem perseguindo, seja do lado do aumento da carteira de crédito, seja pelos investimentos em tecnologia, seja ainda pelo investimento na expansão da nossa rede física, todos eles comentados anteriormente pelo Gustavo.

O nosso capital no nível 1 ficou beirando os 15%, 14,8%. Tudo isso vale destacar, redonda, nas classificações de risco que o Banco possui, referidas anteriormente, um AA- na S&P com perspectiva estável, e um A+ com perspectiva positiva na Fitch.

E parte disso, e nós vamos chegar à rentabilidade do Banco na sequência, a dinâmica, e gostamos de fazer esse gráfico indo um pouco mais atrás, é um gráfico de 3 anos, que remonta ao 4T21, a dinâmica de crescimento do Banco com ganho de eficiência operacional. Então, vocês percebiam, na linha branca, o crescimento das receitas do Banco, incluindo crédito, receitas de serviço e também os ganhos de tesouraria com títulos e valores imobiliários, partindo de R\$771 milhões na observação trimestral para R\$1,872 bilhão, também na observação trimestral deste 4T24, o que significa um crescimento médio anual de 34,4%, ao passo que as despesas administrativas, que são a linha azul clara no meio do gráfico, tiveram um crescimento médio anual de 12,8%, passando de R\$565 milhões para R\$811 milhões.

Os custos de captação, naturalmente, que cresceram mais, lembrando que nós tivemos um aumento muito grande da taxa de juros nesse período, da taxa básica de juros, e também, naturalmente, um efeito volume dado pelo próprio crescimento do Banco.

Então, esse crescimento médio no custo de captação, ele é de 52,5% no período observado, é a linha azul mais escura na parte de baixo do gráfico, mas isso, dada a gestão que o Banco faz nos seus ativos e passivos e, naturalmente, suas políticas de crédito e a maneira como ele vai a mercado, permitiu ao Banco manter as suas margens financeiras líquidas relativamente estáveis no período.

Então, nós tivemos a NIM, para usar o jargão de mercado, basicamente estável neste 4T, e devo lembrar aqui que estamos em um ciclo de alta da taxa básica de juros, pressionando o custo de captação; estamos também em um dos menores spreads históricos de nosso principal produto, que é o crédito consignado INSS, no qual, como falamos, seguimos crescendo e ganhando participação de mercado e, ainda assim, conseguimos o que nos deixou bastante satisfeitos – honestamente, na pergunta, eu acho, da apresentação do resultado anterior, até antevimos uma potencial redução na NIM dos 20,6% do 3T, mas o fato é que ela cresceu um pouco na margem, para 20,8%, o que, como eu disse, nos deixou bastante satisfeitos.

E isso nos permite, combinado à receita de prestação de serviços que eu já falei anteriormente, atingir níveis de rentabilidade bastante elevados. Conseguimos, no 4T do ano que se encerrou, manter a rentabilidade sobre os ativos em 3,4%, o que é uma das melhores,

se não a melhor da indústria, e isso, mantido um nível de alavancagem que tem se mantido constante ao longo de todos os trimestres em tela, no patamar de 12x, nos leva a um ROAE ligeiramente acima, a flutuação aqui na alavancagem é na casa decimal, nos levando de 41,1 para 41,3, de novo, uma das melhores, se não a melhor métrica da indústria de bancos no Brasil.

Com isso, então, encerro a minha apresentação e passo a palavra ao Josias, para que passemos então à sessão de perguntas e respostas. Josias, por favor.

**Participante (via webcast):**

Parabéns pelos resultados de 2024, realmente impressionantes. Quais as perspectivas para 2025 com juros em alta, teto do consignado e INSS baixos, contexto macro complicado? Dá para manter esse ritmo de crescimento e rentabilidade?

**Gustavo Araújo:**

Fundamentalmente, temos que analisar a indústria na qual estamos inseridos. E estamos inserido em um contexto de mínimas, vivemos 2024 com esse teto de 1,66 no consignado de INSS e 1,8 no FGTS, e estamos aqui em um ciclo de aperto monetário, onde os nossos modelos indicam que essa Selic e a taxa básica de juros vão chegar a 15%, 15,5% a Selic terminal, o que faz com que esse descasamento da parte ativa do balanço e do custo que financiamos, ainda que tenhamos aqui nossas políticas de hedge e ALM, tem esse descompasso, que é sentido em toda a indústria.

Então, como não controlamos o teto, que até teve agora, no início do ano, um pequeno ajuste para 1,80, que foi bem aquém do esperado, e também aquém quando comparamos com as, com a taxa Selic futura, com os DIs, com o que é esperado aqui nos próximos comitês do Copom, acreditamos que ainda está em um patamar bastante apertado de spread.

Então, a única variável que conseguimos controlar, como foi mostrado, é a perspectiva de perda de crédito. Então, atuarialmente, fazemos nossos cálculos e acabamos concedendo limites de prazo e pra clusters que entendemos atualmente que têm uma esperança de perda menor.

Isso é visto no mercado. Quando observamos a série histórica, o consignado roda em 1,9, 2,1 de perda, e o mercado já está aqui em 1,6, e o Mercantil também caiu a bastante dessa média histórica, já aqui para 1,1 de over 90 em consignado. Então, isso acarreta em uma menor concessão de consignado na indústria como um todo, que pode ser observada, por exemplo, nos dados de mercado aqui do último trimestre.

Apesar disso, acreditamos que tem essa vantagem de curso de funding, essa vantagem de entender esses cálculos atuariais e todas as vantagens de canal, de *cross-sell*, que fazem com que consigamos minimamente recompor essas margens.

Então, em termos relativos, conseguimos crescer bastante acima do mercado. E aí, dois dados se destacam de forma complementar. Quando comparamos o crescimento do Banco em consignado como um todo, que abrange INSS e servidores públicos, por exemplo, crescemos 4,9x o mercado, e quando comparamos consignado do INSS, conseguimos crescer 3x o mercado. O Mercantil conseguiu seguir crescendo, e o mercado teve um crescimento um pouco aquém daquele crescimento natural dos últimos trimestres, o que também traz esse share do Mercantil para aquele recorde de 11,4%, dados de dezembro.



Então, todo esse contexto, precisamos analisar, mas no final das contas, o que esperamos é torcer para um teto minimamente mais racional, para tentar trazer esse público ora excluído das políticas de crédito de volta, o que faria com que não só o Mercantil, mas o mercado pudesse voltar a crescer em patamares históricos. Esperamos que o teto desses produtos consignados guarde essa racionalidade conforme a Selic suba agora no ciclo monetário, mas seguimos também bastante animados com a tese em geral do Banco, com o custo marginal de distribuição menor do que pares, com os resultados de leilão, com a expansão física e com a expansão digital também.

Então, ainda que não divulguemos guidance, pretendemos seguir crescendo, e sempre observando risco e retorno de mercado no qual estamos inserido para calibrar exatamente os melhores indicadores, para que possamos perseguir de forma sustentável esse nosso crescimento.

**Participante (via webcast):**

Com um índice de Basileia tão folgado, acima de 18%, por que o Banco opta por manter essa folga de capital? Há planos para reduzir esse excesso?

**Paulino Rodrigues:**

De fato, estamos neste momento com um índice de Basileia de 18,1%, que é, como eu falei na apresentação, bastante superior aos requerimentos regulatórios, mas, ao menos por hora, entendemos que é um nível, embora reconheçamos que elevado, é importante mantermos um colchão de capital, dadas as perspectivas de crescimento do Banco a que referimos ao longo da apresentação.

Então, são investimentos em tecnologias, são investimentos na expansão física, e naturalmente que precisamos de capital também para suportar o crescimento da nossa carteira de crédito, que vem crescendo a quase 3x a taxa de mercado.

E some-se a isso a dificuldade hoje vista no mercado de capitais. Então, nós entendemos que o mercado está bastante complexo no caso da necessidade de ter que levantar recursos a mercado.

Então, por isso tudo, e para não é ter que abrir mão de oportunidades de crescimento, mantidas as dinâmicas que temos visto nos últimos trimestres, entendemos que é adequado manter um colchão de capital, não havendo nenhuma perspectiva de, por exemplo, aumentar payout ou outro tipo de medida que que reduza Basileia.

Aproveito, inclusive, para informar que ontem divulgamos, após o fechamento de mercado, o pagamento de um juro ao capital complementar, adicional àquele que está sendo creditado hoje na conta dos nossos acionistas, no valor de pouco mais de R\$2,4 milhões, que será pago no dia 19 de fevereiro, é com data ex para as ações no próximo dia 10 de fevereiro.

Claro que isso não vai mexer muito nos índices de capitalização do Banco, é um valor pequeno, mas apenas aproveitando para informar o acionista.

**Participante (via webcast):**

Qual a visão de vocês sobre o anúncio sobre o consignado privado vinculado ao eSocial? Pode trazer impactos para o Mercantil já em 2025?

**Gustavo Araújo:**

Observamos toda essa discussão em torno do consignado privado como uma oportunidade. Acho que hoje, a indústria de consignado privado é bem aquém do potencial que ela poderia atingir, e todas essas mudanças discutidas de eSocial, a garantia do próprio FGTS, podem fazer com que o produto realmente deslanche, chegue em números e patamares muito mais elevados que os atuais, e o Mercantil, como um player de distribuição de varejo, de produtos colateralizado, principalmente; então, no consignado, temos uma posição de destaque no sistema; o próprio FGTS, a antecipação do saque aniversário, desde o seu lançamento, o Mercantil conseguiu ser um player é de grande relevância.

Estamos observando esses ajustes finais do produto, e tem algumas variáveis que impactariam bastante, como o percentual de colateralização pelo FGTS, e também o teto esperado, é se é que esse produto terá algum teto de juros, pra que possamos entender de fato qual é, é a profundidade de mercado desse produto, qual é o risco desse produto.

Mas, sem dúvida alguma, acho que é uma oportunidade que, caso o produto seja desenhado de uma maneira interessante e adequada, em termos de canal, em termos de processo, acompanhamento e averbações, conseguiríamos, sem dúvida alguma, caso lançado em 2025, ter uma posição de destaque nesse mercado que pode abrir bastante nos próximos períodos.

Então, estamos aguardando ansiosos por essas notícias, e esperamos que sejam positivas, como essa oportunidade para o Banco.

#### **Participante (via webcast):**

Com a Selic em ciclo de alta, como o Banco tem gerenciado o impacto no custo de funding e na NIM, e o que podemos esperar para 2025?

#### **Paulino Rodrigues:**

O ciclo de alta de juros está posto, o Gustavo acabou de comentar isso. Então, devemos ir a 15, alguns falando em 15,5, outros até mais do que isso, de Selic terminal, e isso, obviamente, pressiona o custo de captação de todo o varejo bancário brasileiro, dado que as captações são majoritariamente atreladas ao CDI, por sua vez vinculadas à Selic.

Isto posto, nós temos conseguido, acredito eu, fazer uma gestão bastante boa do nosso ALM, de tal maneira que a nossa NIM tem se mantido relativamente estável. Tivemos até um ganho neste último trimestre, de 20,6% para 20,8%, que eu acabei de apresentar.

Mas é inegável que há, mantida a tendência, e também dada a dinâmica de mercado, principalmente em relação ao teto de consignado, uma compressão de spreads. E a nossa visão é que sim, a NIM deve ser pressionada ao longo de 2025? Nada fantástico, mas ela deve, muito provavelmente – e não damos guidance, mas é a dinâmica, e isso já vinha inclusive sendo observado ao longo de 2024 –, seguir sofrendo uma pressão.

Então, isso é faz parte da estrutura. Claro que, com as melhorias de classificação de risco que o Banco vem obtendo, conseguimos também captar cada vez mais barato, em diferentes mercados.

Mas, em suma, é isso. O que temos feito, e entendemos que vamos conseguir continuar fazendo é, com ganhos de eficiência, compensar eventuais reduções na NIM, de tal maneira que as métricas de retorno, ROAA e, por conseguinte, ROAE, mantenham-se é entregando

os níveis de retorno em excesso ao custo de capital que o Banco tem tido condições de entregar ao longo dos últimos trimestres e mesmo anos.

**Participante (via webcast):**

Como o Banco tem avançado na implementação da resolução 4966?

**Paulino Rodrigues:**

Com a 4966, está todo o sistema financeiro entrando em um período agora de colocar isso em prática. É um projeto que nós aqui no Banco iniciamos em 2021, com a condução de diversos times de tecnologia, controladoria e riscos, principalmente. Então, um projeto que perpassou toda a instituição.

Essa é uma primeira referência que eu gostaria de fazer, que acho que em termos de execução de projeto, e agora colocando isso em andamento, fomos muito bem em comparação com a indústria. Esse é o primeiro ponto.

Outro ponto, que eu acho que é um pouco do que a pergunta procura endereçar, é qual o impacto efetivo disso comparado com o BACEN *gap*, que acabamos de apresentar para todos aqui. Lembrando que o Banco divulga IFRS, então essa demonstração financeira também encontra-se disponível no site de RI, para quem quiser olhar.

Mas, objetivando a resposta, eu diria o seguinte: temos falado em diferentes fóruns, e era a nossa estimativa inicial, que nosso impacto ficaria inferior a 10% do patrimônio líquido. É o que vínhamos trabalhando.

Entrando agora em uma fase de finalização, são todos modelos novos, a nossa opção, e também dividindo informações de mercado, foi de sermos um pouco mais rígidos aqui na modelagem. Então, podemos antever um impacto um pouco maior do que isso. Estamos falando aqui entre 10% e 15% do patrimônio líquido.

Ainda assim, um impacto. Se formos olhar o contexto dos bancos médios, de maneira geral no Brasil, o que nós temos visto nas trocas e nas discussões em associações de classe, é de impactos de 20% pra cima do patrimônio líquido das instituições. De modo que o impacto para nós vai continuar sendo bastante inferior ao impacto de mercado, mas nos permitimos sermos um pouco mais conservadores nos modelos, e depois naturalmente que podemos ajustar isso ao longo do tempo, mas então mudaríamos essa expectativa para algo como 10% a 15% do patrimônio líquido como impacto da implementação da resolução 4966.

**Participante (via webcast):**

A inadimplência do consignado tem diminuído mais do que a inadimplência do mercado. O que leva a esse movimento? Pode ser uma proximidade maior com o cliente, visto a distribuição própria?

**Gustavo Araújo:**

Acho que a proximidade com o cliente vai ajudar bastante na retenção, vai ajudar bastante em uma retenção de portabilidade, em um *cross-sell* de outros produtos. Mas especificamente falando da redução do over 90 de consignado, são os nossos critérios mais restritivos de crédito vis-à-vis o teto mais baixo, com a Selic mais alta.

Então, de forma bem direta, respondendo à pergunta, é claro, entender, ter a principalidade do cliente, entender a sua movimentação, ter o domicílio, nos ajuda a, obviamente, ter mais dados sobre esse cliente, o que ajuda a alimentar melhor esses modelos atuariais também sobre essa perda de crédito. E aí, forma objetiva, estamos sendo mais restritivos no crédito. Estamos concedendo menos limite, menos prazo pra aqueles grupos que achamos que são é mais arriscados.

A principalidade ajuda em outros fatores, que ajudam a elevar a rentabilidade do Banco como um todo, mas não especificamente falando da perda da parte de inadimplência de consignado.

**Pergunta (via webcast):**

O saldo de funding cresceu 35%, enquanto a carteira de crédito cresceu 22%. Qual a estratégia por trás disso? Ou seja, por que o funding cresce mais que a carteira de crédito?

**Paulino Rodrigues:**

Em primeiro lugar, a política do Banco sempre é de manter níveis de caixa confortáveis. Entretanto, apresentei isso agora há pouco, o LCR, por exemplo, cresceu e atingiu 3x o mínimo requerido regulamentarmente, e isso se deu muito mais por um contexto de oportunidade de mercado do que propriamente por uma alteração na política do Banco.

Então, claro que temos tido um crescimento elevado na carteira de crédito, porém inferior ao crescimento dos passivos observados principalmente no último trimestre.

O que, na nossa leitura, ocorreu, foi um grande fluxo de recursos, principalmente para assets, para fundos de crédito privados observados no último trimestre, como eu falei, e isso, dada a classificação de risco do Banco, acabou proporcionando uma oportunidade pro Banco de ficar com o caixa um pouco mais elevado do que seria o usual. E, de fato, estamos em um nível acima do que é o normal para o Banco, mas aproveitamos uma oportunidade de mercado em reforçar o caixa a um custo atrativo de captação.

Então, basicamente, foi isso. Entendemos que foi um movimento localizado. Pelo que temos observado de mercado, esse fluxo já refreou um pouco, mas o Banco, dada a sua classificação de risco, seu relacionamento com diferentes participantes de mercado, acabou tendo a oportunidade, principalmente, de fazer operações bilaterais por intermédio de letras financeiras que foram importantes, no sentido, inclusive, de alongar prazos da carteira a custos interessantes. Uma questão oportunística, que nós soubemos aproveitar.

**Josias de Matos:**

Obrigado, Paulino. Vamos caminhando para o encerramento do nosso evento. As demais questões serão respondidas diretamente a quem perguntou pela própria área de Relações com Investidores. Para qualquer questão adicional, fiquem à vontade para entrar em contato com a área de RI pelos contatos que vão estar disponíveis aqui na tela.

Então, gostaria de agradecer ao Paulino e ao Gustavo pela apresentação, e desejar a todos que nos acompanham, um ótimo dia.

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva Companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição"