

Leonardo Ferraz:

Bom dia a todos. É um prazer recebê-los na transmissão de resultados do Banco Mercantil referente ao 1T26. Meu nome é Leonardo Ferraz, eu sou responsável pela área de Relações com Investidores e, em nome de todo o time, agradeço a presença e o interesse de cada um de vocês que nos acompanha nesta manhã.

Participam comigo nessa transmissão, Gustavo Araújo, nosso CEO, e Paulino Rodrigues, Vice-Presidente Financeiro e de Relações com Investidores, que irão compartilhar os principais destaques referentes ao 1T. Eles irão conduzir a apresentação e, em seguida, nós abriremos espaço para uma sessão de perguntas e respostas.

Eu lembro que essa transmissão está sendo gravada, e tanto a apresentação quanto a sua transcrição, assim como o material de apoio utilizado, estarão disponíveis no nosso site de Relações com Investidores. Durante toda a 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 a nossa apresentação, eu passo a palavra ao Gustavo Araújo, CEO do Banco Mercantil. Gustavo.

Gustavo Araújo:

Bom dia a todos. Obrigado pela audiência nessa divulgação de resultados do Banco Mercantil referente ao 1T26. Já são 14 trimestres seguidos de lucro líquido recorde.

Ou seja, mais de três anos seguidos, esses anos marcados com vários ciclos de juros, cortes nas taxas teto de consignado, tivemos mudanças regulatórias, mudanças de fluxo de desbloqueio, mudanças de averbação de consignado, guerras, crises políticas, institucionais, e um ROAE acima de 40%.

Então, isso mostra disciplina de execução, mostra adaptabilidade, e mais do que isso, uma estratégia forte, uma estratégia estrutural. O nosso propósito é ser o maior ecossistema, o Banco principal para essa população de mais de 50 anos do Brasil.

Então, nós entendemos que estamos posicionados no centro dessa tese de envelhecimento populacional do país, para servir esse público que é o que mais cresce, que mais consome, com as nossas vantagens, que nós entendemos que são únicas no mercado.

Que são: baixo custo de distribuição de ativos colateralizados, através de canais proprietários e digitais, que é baixo custo de distribuição, e uma alta principalidade para garantir *cross-sell* que vai muito além dessas questões conjunturais que nós observamos no produto específico somente de consignado.

Então, nós vemos o cliente como um todo. O cliente do Mercantil 50+, ele é fonte de *funding*, ele é comprador de serviços, ele é comprador de produtos desse ecossistema que nós montamos, além de, claro, produto de cartão, cartão de crédito consignado, consignado, crédito pessoal. E nesse trimestre, especialmente, eu gostaria de destacar todo esse resultado, porque esse foi um trimestre marcado por desafios de mudança de fluxo de contratação no INSS, desbloqueios.

Nós tivemos desafios operacionais importantes no que tange, e nos diz respeito, ao consignado privado. Isso gera um descasamento de fluxo no consignado privado, e segundo os nossos modelos de 4966, um provisionamento *upfront*. Então, fica evidente nesse trimestre, que é o 14º, a força dessa estratégia, reportando mais um lucro líquido recorde trimestral no Banco Mercantil.

E esse lucro é puxado pelas nossas principais alavancas de receita e *top line*, que é a carteira de crédito, de qualidade, que cresceu 27% no último ano, atingindo R\$25,2 bilhões.

Um crescimento, normalmente, três vezes o mercado, como uma qualidade, nós tendemos a perder a metade do mercado, quando comparado com pessoas físicas, recursos livres, na série do Banco Central, pelo alto índice de colateralização e também puxado, além da carteira de qualidade, pelos serviços, o nosso ecossistema completo de assinaturas, que é o Meu+, são os seguros, são os serviços, são os produtos desenhados para esse público 50+.

Somadas essas duas questões de *top line*, com uma gestão eficiente de despesas, nós chegamos nesse lucro líquido, que cresce a uma taxa composta anual de 59%, atingindo, portanto, o recorde de R\$273 milhões.

Na parte de serviços, destacamos que eles já representam 21% de todas as receitas do Banco Mercantil. Isso é super importante, porque essas receitas vão direto para o *bottom line*, não alocam capital, não tem risco de crédito, não tem Basileia atrelada e, além de tudo, aumenta o engajamento do cliente, a percepção de valor do cliente no Banco Mercantil e ajuda a compor as margens do Banco.

Principalmente nesses cenários em que o consignado tem suas dificuldades operacionais de averbação, tem essas margens devido à questão de DI futuro e teto, com as menores margens históricas. Então, nós conseguimos crescer nesse ecossistema que está só começando.

Já chegamos a R\$372 milhões, um crescimento importante, se comparado, desde que nós lançamos a nossa primeira assistência lá em 2022, mas que está só no início. Se nós compararmos com toda a nossa base de mais de 10 milhões de clientes, nós achamos que tem muito mais espaço para as pessoas comprarem a um custo muito mais barato que na concorrência, levar toda a comodidade desenhada para esse público 50+ em todos os nossos canais, físicos e digitais.

Um destaque importante também ao nosso portal de notícias, o Viva, que nós acreditamos que já é o maior portal de notícias para o público 50+ do país, com mais de 6 milhões de visualizações mensais esse trimestre, o que significa que nós levamos um conhecimento para esse público, vários assuntos do seu interesse.

E ele acaba entrando no nosso ecossistema de forma orgânica e vira um *lead* para que nós possamos vender produtos desse ecossistema e também os nossos consignados, os nossos cartões e todos os nossos produtos de crédito do nosso ecossistema financeiro.

Na parte de distribuição de crédito, um destaque, de novo, para a nossa produção digital. Então, mais uma vez, no mercado de margens pequenas, muito disputado com vários *players*, que é o mercado de colateralizados, nós conseguimos fazer essa distribuição majoritariamente no digital, que é custo marginal de distribuição tangenciando a zero.

Sem o auxílio do humano, na comodidade do cliente e em canais proprietários, onde esse custo de distribuição é menor, nós conseguimos ter uma composição de margens fundamental que nos permite crescer, inclusive, nesses períodos mais desafiadores desses produtos colateralizados.

Então, um destaque aqui importante, a somatória de tudo que nós vendemos através do nosso aplicativo, que é desenhado para o público 50+, e também do WhatsApp, adaptando a nossa tecnologia à necessidade desse cliente, que é super familiar com a conversa do WhatsApp.

Mais um destaque fundamental desse trimestre foi o sucesso que tivemos, como nós tínhamos anunciado aqui no último trimestre, do nosso aumento de capital de R\$498 milhões no período, homologado pelo Banco Central do Brasil no dia seis de março, e que faz com que o nosso patrimônio líquido tenha crescido de R\$2,3 bilhões para R\$3 bilhões no período, tendo somado ao aumento de capital os efeitos de resultado já provisionados nos destaques de juros sobre o capital próprio.

Isso faz com que, como nós tínhamos previsto, a nossa Basileia tenha voltado para o patamar de 16%, e o CET1, o nosso Tier 1, o nosso capital principal, nível 1, tenha chegado a 13,8%, também mesmo patamar de antes, das nossas questões aqui já resolvidas com esse aumento de capital, chegando a um patrimônio de referência de R\$3,3 bilhões.

Ou seja, como nós tínhamos comunicado ao mercado, o Banco está capitalizado na mesma magnitude que estava e pronto para continuar crescendo e investindo na sua tese estrutural de ser o melhor ecossistema para essa população que cresce e envelhece, que é a população brasileira.

Destaques finais. Nosso lucro líquido trimestral atingiu R\$273 milhões, um crescimento de 14%, quando comparado ao mesmo período do ano anterior, puxado pela originação de crédito de 4,7%, uma pequena queda de 9% quando comparado ao 1T do ano passado.

Lembrando que o 1T do ano passado nós tínhamos uma dilatação de prazo de 84 para 96 meses e também todas as questões inerentes ao fluxo de desbloqueios e averbações presentes aqui no consignado. Então, uma produção muito forte, dado a conjuntura, levando a uma carteira de crédito que cresceu 33%, 2,7x mercado, chegando a R\$25,2 bilhões, sendo também aqui puxada pela nossa carteira de crédito de consignados, que cresceu 51% no período.

A título de exemplo, somente a carteira de crédito consignado de INSS cresceu 27%, enquanto o saldo do sistema neste ano decresceu 0,4%. Então, todas essas dificuldades e desafios fez com que o sistema praticamente ficasse estagnado, enquanto o Mercantil segue crescendo com as suas carteiras de qualidade, carteiras rentáveis.

Destaque já falado na nossa receita de prestação de serviços, que cresceu 83% em um ano, chegando a R\$372 milhões, para um ROAA de 3,2%, um dos maiores da indústria, que quando alavancado chega ao nosso ROAE de 42%, e o índice de Basileia bastante confortável, na casa, de 16%, para que nós tenhamos lastro para continuar investindo nessa nossa tese que, como eu falei, está só iniciando, do nosso ecossistema 50+.

Para dar cor a cada um desses números no detalhe, vou chamar aqui o nosso CFO, Paulino Rodrigues. Bom dia.

Paulino Rodrigues:

Bom dia, Gustavo, e a todos os que nos acompanham nesta divulgação de resultados do Banco Mercantil do 1T26. Tivemos, em linhas gerais, mais um trimestre de execução disciplinada, um desempenho de excelência, algumas alterações na dinâmica de execução do dia a dia do Banco, em um cenário com bastante volatilidade geopolítica e até mesmo regulatória, para não falar da macroeconômica.

Mas, fundamentalmente, continuamos, como eu disse, com uma execução disciplinada, preservando a capacidade do Banco de entregar os níveis de retorno que ele vem entregando já há bastante tempo.

Mas entrando, então, no detalhe dos números, começamos pela nossa carteira de crédito, que encerrou esse 1T26 com um patamar de R\$25,2 bilhões, o que representa um crescimento de 33% na comparação anual, o que, por sua vez, equivale a 2,7x o crescimento do mercado como um todo.

Quando quebramos, em um pouco mais de detalhe, essa carteira, começando pelo nosso carro-chefe, o crédito consignado INSS, que encerrou o trimestre com R\$15,4 bilhões de carteira, um crescimento de 28% na comparação anual, o que, conforme, inclusive, o Gustavo mencionou anteriormente, supera em muito a variação observada no mercado como um todo, que foi um decréscimo de 0,4% nesse período.

Quando olhamos o consignado privado, um produto relativamente novo, que veio, de certa forma, substituir a antecipação do saque aniversário FGTS, atingimos R\$2,8 bilhões. Nós partimos de uma carteira muito pequena no 1T do ano passado, de cerca de R\$9 milhões, por essa razão, nem colocamos aqui o crescimento percentual, mas, se fôssemos colocar, nós estaríamos falando de um crescimento de quase 31.000% em um período em que o mercado cresceu 142,4%.

Então, o crescimento do Banco, eu diria que aqui a comparação percentual não é a mais justa, mas, mais uma vez, bastante acima daquilo observado no mercado.

A carteira de saque aniversário FGTS vem andando de lado, por assim dizer, já há alguns trimestres, tendo em vista todas as mudanças regulatórias havidas com esse produto, um produto que nós gostamos muito, gostamos de carregar a carteira, mas fato é que ele vem sendo substituído pelo consignado privado, embora os dois produtos tenham características bastante distintas.

Um outro destaque que eu gostaria de fazer é o crédito pessoal não consignado, que encerra o trimestre com R\$3,4 bilhões, um crescimento de 32% quando o crescimento de mercado nesse mesmo período foi de 15%. Portanto, somando tudo, mais um trimestre onde o Banco cresce praticamente 3x o crescimento do mercado, confirmando uma trajetória observada já há bastante tempo.

Falando agora um pouco sobre a originação de crédito, aqui nós precisamos fazer algumas ressalvas, tivemos um trimestre aqui com bastante, aliás, esses trimestres em tela aqui, todos eles, tiveram bastante movimentação e nesse 1T26, se é verdade que não voltamos a bater o nosso recorde de originação, tivemos um trimestre bastante satisfatório. E vale lembrar que as comparações com trimestres anteriores precisam ser feitas com alguma reserva.

Senão, vamos lembrar alguns fatos aqui para facilitar essa análise. No trimestre passado, 4T25, nós tivemos uma série de suspensões de participantes de mercado da operação do consignado INSS, que é a nossa principal carteira, e isso de alguma maneira contribuiu para que nós tivéssemos aquela originação recorde de mais de 4,4 bilhões, observada no 4T do ano passado.

Agora é um momento em que todos, ou quase todos, já estão de volta, então a dinâmica competitiva do setor, ela se restabelece e nós não temos esse efeito positivo novamente no 1T26.

No 1T25, quando tivemos aquela originação de mais de R\$5,1 bilhões, é importante lembrar que nós tivemos naquele trimestre o aumento do prazo máximo do crédito consignado INSS para 96 meses, o que amplia a margem consignável dos tomadores e amplia, portanto, a capacidade de originação. E também nós tivemos ali o último trimestre onde não tivemos as exigências biométricas que passaram a vigorar a partir do 2T25, o que explica, em grande parte, a queda de originação à vida naquele trimestre.

Por fim, nesse 1T26, eu gostaria de lembrar que tivemos algumas atualizações tecnológicas da Dataprev do INSS, que deixaram o mercado sem originar, com dificuldade em fazer as averbações, por aproximadamente duas semanas no mês de janeiro. Janeiro, inclusive, vale destacar, teve um dos níveis historicamente mais baixos de originação dessa linha, atingindo R\$4,8 bilhões.

Então, tudo isso é para dar um contexto e explicar que, se é verdade que não tivemos mais um trimestre de recorde na originação, tivemos uma originação, sim, muito saudável, com a qualidade que nós costumamos ter e cuja variação para o trimestre anterior, ou mesmo para o mesmo trimestre do anterior, é explicada por fatos, digamos assim, exógenos havidos nos respectivos trimestres.

A nossa operação segue majoritariamente digital, com praticamente 80% da originação sendo feita pelos canais digitais do Banco Mercantil, lembrando ainda que o Banco origina 100% do seu INSS apenas através dos seus canais. E o consignado originado com um crescimento médio de 37% na média dos últimos três anos. Então, essa foi a dinâmica de originação de crédito.

Quando nós olhamos a qualidade da carteira, começando pelo gráfico do lado esquerdo, com a inadimplência *Over 90*, nós observamos nesse 1T26 um crescimento na margem, algo que já havíamos antecipado na última apresentação de resultados, que aconteceu em março, portanto, dois meses atrás, aproximadamente.

Então, esse crescimento no *Over 90*, ele de fato se verificou um crescimento na margem de 0,2 p.p. puxado pelo consignado privado e também pelo consignado INSS. Os dois com variações negativas, ou seja, de aumento de *Over 90* na margem. Isso, em alguma medida, foi compensado pelo crédito pessoal não consignado, que teve um desempenho melhor do que aquele que nós antecipávamos e ajudou a mitigar esses efeitos dessas outras duas linhas.

E temos ainda aqui um efeito de mix, com uma maior participação dos dois primeiros produtos que eu referi no portfólio, que naturalmente também ajudaram para piorar um pouco o *Over 90*.

Mas de toda sorte, e o gráfico do lado esquerdo ilustra isso muito bem, o Banco segue rodando com menos da metade da inadimplência do sistema, que mais uma vez voltou a crescer, o que é um ponto de preocupação que nas últimas semanas passou a preocupar, não somente nós, mas a sociedade como um todo. Temos visto, inclusive nos últimos dias, uma série de iniciativas governamentais buscando atacar o alto nível de endividamento das famílias, o comprometimento de renda e também os índices de inadimplência.

Esses números e essa preocupação é algo que é muito presente para nós já há algum número de trimestres e faz com que nós sigamos cuidando com muito carinho da nossa carteira de crédito para que ela continue mantendo a sua performance, não só em termos de margens, mas também em termos de custo de risco e inadimplência, compatível com aquilo que nós esperamos para o Banco.

Aqui, um destaque importante quando nós falamos de custo de risco, a PDD e o percentual da carteira que ela representa, nós tivemos um aumento significativo no trimestre, o que pode ser observado no gráfico do lado esquerdo, onde tivemos um salto de R\$197 milhões, observado no último trimestre, o 4T25, para R\$377 milhões nesse 1T26.

Isso vem puxado pelo consignado privado, também é um efeito, uma tendência que nós antecipávamos, e aqui, por se tratar de um produto novo, em alguma medida pode haver um certo conservadorismo da gestão e dos nossos modelos, mas entendemos como importante nós fazermos esse provisionamento, vis-à-vis a performance que a carteira vem apresentando, embora vocês vejam que há um descolamento importante aqui entre o nível de provisionamento observado nessa tela e o *Over 90* observado na tela anterior.

Então, isso pode indicar algum grau de conservadorismo, isso nós vamos saber avaliar à medida que o produto amadurecer. É um produto que está, basicamente, há um ano no mercado, ainda enfrentando algumas dificuldades operacionais, que também nos afetam, mas estamos acompanhando, então, essa carteira muito de perto, observando, mas, é claro, fazendo as provisões necessárias.

Falando agora um pouco da receita de prestação de serviços, Gustavo referiu na sua apresentação que atingimos aqui, mais uma vez, um patamar recorde de R\$372 milhões, com muita qualidade.

Ou seja, seguros e assistências, que são produtos puxados pelo nosso Meu+, aos quais os clientes atribuem maior valor e utilizam muito mais do que tarifas bancárias, por exemplo, essas vêm caindo, seguindo uma tendência observada já há muitos trimestres, e sendo mais do que substituída, com bastante sucesso, por essa oferta que é capitaneada pelo nosso Meu+, que hoje representa praticamente 90% da nossa receita de prestação de serviços.

Receita essa que, como sabemos, não aloca capital, vai, basicamente, diretamente para a última linha e ajuda, sobremaneira, a não só fidelizarmos o nosso cliente, como também mantermos o nível de retorno que o Banco tem apresentado já há um número bastante grande de trimestres.

Falando agora um pouco do outro lado do balanço, do lado do passivo, não temos tido aqui muita dificuldade em acompanhar as necessidades de *funding* do Banco. Na verdade, estamos até com um patamar historicamente elevado de caixa.

O que temos observado aqui do lado do passivo é, como vocês sabem, a maior parte do *funding* do Banco é distribuída através de canais próprios, o que vamos falar em instantes

com mais detalhe, mas tivemos aqui um crescimento de 36% no *funding*, encerrando esse 1T em R\$32,3 bilhões, com uma redução no depósito a prazo e um aumento nas letras financeiras e nas operações estruturadas.

Isso tem permitido, inclusive, um alongamento do perfil do passivo do Banco, deixando o nosso casamento de ativos e passivos melhor ajustado, e isso sem aumentar o custo de *funding* como um todo do Banco, que tem rodado ao longo dos últimos trimestres, nessa casa de 100% do CDI.

Então, nós temos conseguido ter um perfil de *funding* mais longo, mais adequado ao perfil do ativo, sem que isso signifique um aumento de custo. Então, estruturalmente, nós ficamos com um balanço mais sólido.

A distribuição, como eu falei, e os senhores podem observar no gráfico do lado esquerdo, majoritariamente nos canais próprios, que representam 85% da nossa captação, e tivemos um aumento recente por conta de uma nova operação estruturada que fizemos no último trimestre do ano passado, fazendo com que o percentual distribuído pelo mercado de dívida atinja 12%, ao passo que as plataformas de investimento representam, então, somente 3% do *funding* total do Banco.

No lado direito, um destaque que eu gostaria de fazer é a liquidez de curto prazo, medida pelo *Liquidity Coverage Ratio*, o LCR, atingindo um recorde histórico de 4,5x. Nós já estamos rodando, podemos dizer, com um patamar de caixa até mais elevado do que poderia estar, mas um ponto importante de observar é que o crescimento do caixa não é proporcional ao crescimento de LCR observado nesse período.

Esse crescimento aqui acontece porque as exigibilidades de curto prazo, dado o alongamento do perfil do passivo, elas diminuem, fazendo que, claro que sim, houve um crescimento de caixa, encerramos esse trimestre, com R\$9,885 bilhões em caixa, o que é um patamar historicamente elevado, mas não só isso explica o aumento da LCR.

O perfil do passivo mais alongado também ajuda a explicar esse fenômeno que foi, na comparação anual, de 3,1x para 4,5x. O caixa hoje, quando nós olhamos o total dos ativos que rendem juros, os *Interest Earning Assets*, ele representou, nesse 1T26, 26%, o que é um patamar historicamente elevado.

O Banco costuma rodar ali entre 15% e 20%, mais para perto do 20% que do 15%, mas, definitivamente, 26% é um percentual historicamente elevado e nós temos aqui, portanto, uma oportunidade para melhorar a nossa margem financeira líquida, carregando um pouco menos de caixa. Claro que nós temos níveis bastante elevados e tem espaço para tornar essa alocação mais eficiente.

E a liquidez de longo prazo, o *Net Stable Funding Ratio*, aqui em patamares comparáveis a bancos do S1, superando o 125% em todos os trimestres em tela.

O Gustavo comentou um pouco sobre o índice de Basileia, então, o que eu acrescentaria aqui é que encerramos o trimestre da maneira que dissemos que encerraríamos, lá em dezembro, quando tivemos o acordo com a Procuradoria Geral da Fazenda Nacional.

Em março, quando já tínhamos a aprovação e foi um fato subsequente divulgado na demonstração do ano passado, que foi tornada pública em março da aprovação, a homologação do aumento de capital pelo Banco Central, e agora temos, então, finalmente as

DFs do 1T26 com esse patrimônio líquido superando a casa dos R\$3 bilhões, um índice de Basileia de 16% e um capital nível 1 de 13,8%. Portanto, o Banco bastante bem capitalizado para perseguir a sua trajetória de crescimento e investimentos.

Destacaria apenas aqui o *phase-in* de mais uma etapa da Resolução 4966 e também as novas exigências de capital por conta do risco operacional, o chamado RWAopad, isso está ilustrado na reconciliação apresentada no gráfico de barras do lado superior direito, com um impacto de 0,5 pontos no índice de Basileia. Mas, de novo, já totalmente absorvido pelo aumento de capital homologado recentemente pelo Banco Central.

Falando um pouco aqui da dinâmica de crescimento do Banco, nós gostamos muito dessa tela, ela ilustra bem a dinâmica pela qual o Banco tem crescido ao longo dos últimos anos, por isso esse gráfico remonta ao início de 2023 e temos observado aqui o *top line*, a linha de receitas do Banco, que é a linha branca, crescendo muito mais que proporcionalmente que as linhas de despesas, seja o custo de captação, que é a linha mais escura, sejam as despesas administrativas, operacionais e de pessoal, que são a linha azul clara.

Então, isso demonstra a capacidade do Banco ganhar escala e crescer capturando resultados.

Acrescentamos nesse trimestre aqui a receita por cliente, que ilustra a capacidade de termos uma fidelização cada vez maior dos clientes, que têm uma ampliação do seu relacionamento com o Banco, o que redundava em uma receita maior em cada um dos nossos clientes. Então, esse gráfico que introduzimos agora nesse trimestre demonstra o nível de receita observado por cliente.

Falando um pouco aqui das margens, então, a nossa NIM sofreu uma redução na margem nesse trimestre. Aqui, nós ainda não temos um efeito da redução de juros, que foi iniciada pelo Banco Central recentemente, de tal maneira que a Selic *over* média do 1T foi de 14,8631%, portanto, uma redução muito marginal em relação aos 14,90% observados nos dois trimestres anteriores. Então, não dá para dizer que a redução de juros já produziu algum tipo de impacto aqui.

Então, a redução que nós observamos aqui na NIM, ela é motivada por uma redução das nossas taxas médias, de maneira geral, em diferentes linhas, observadas no trimestre, mas, ainda assim, uma NIM de excelência e nós já vamos ver os níveis de retornos que essa NIM está nos permitindo entregar.

Mais uma vez destacando o componente da receita de prestação de serviços de 372 milhões, mais uma vez um lucro recorde trimestral e o agregado do NII com a RPS atingindo um patamar que, pela primeira vez, supera o 1,770 bilhão nesse 1T26.

Tudo isso somado nos leva a um ROAA, observado no gráfico do lado direito, de 3,2%, patamar muito similar ao observado nos últimos trimestres. A alavancagem do Banco tem andado basicamente estável, o que nos leva, mais uma vez, a um retorno sobre o capital próprio médio, o ROAE, de 42,7% nesse 1T26, mais uma vez em um patamar que, se não é o melhor, é um dos melhores da indústria, rodando acima de 40%.

Com isso, encerro a apresentação de resultados desse 1T26 e devolvo a palavra ao Leonardo Ferraz, que vai nos ajudar com a sessão de perguntas e respostas. Leonardo, por favor.

Participante 1 (via webcast):

Na visão de vocês, quais os possíveis impactos para o Mercantil do programa Desenrola 2.0, com medidas como aumento de prazo do consignado, possibilidade de carência no primeiro pagamento, mudanças nas margens de consignação e a redução gradual do máximo de comprometimento de renda?

Gustavo Araújo:

Bom, em relação ao Desenrola, eu dividiria essa resposta em duas. A primeira em relação a uma expectativa de renegociação e recuperação das carteiras, principalmente provisionadas e baixadas a prejuízo, no que diz respeito, por exemplo, a crédito pessoal ou ao consignado privado, com alguma alavancagem de FGO. Então, o primeiro aspecto é essa análise, caso a caso e pontual, de renegociação desses ativos que o Mercantil tem aqui com clientes inadimplentes, de acordo com as regras do programa.

Claro que, já contextualizando, já é o segundo programa desse tipo, também algum tipo de preocupação em relação a moral *hazard*, de ter sempre programas, então, é algo que deveria ser, de certa maneira, pontual. Mas, abstraindo disso, acho que tem essa primeira análise aqui em relação ao nosso portfólio, com essa oportunidade.

O segundo ponto, tem um capítulo específico que diz respeito ao consignado do INSS, e esse capítulo traz algumas mudanças importantes. Duas delas no sentido de trazer algum alívio para os clientes, quer seja o aumento de prazo de 96 para 108 meses e a carência de até 90 dias.

Aqui, de novo, o Mercantil tem que analisar caso a caso, de acordo com as suas políticas de crédito. Essa carência já foi um instrumento utilizado, por exemplo, lá na pandemia, e o prazo, nós vamos fazer o que nós sempre fazemos, a análise atuarial, de entender, principalmente, a expectativa de recebimento de fluxo do mês 96 ao mês 108, para entender se vale a pena essa concessão extra desse prazo.

Então é algo que nós temos que observar das duas formas, como um alívio para o cliente, um alongamento de prazo, mas também com o aumento de risco quando nós entramos mais um ano, agora já são nove anos, em relação à principal questão de perda de crédito consignado, que é a expectativa de vida ou a questão atuarial dos óbitos.

O outro ponto em relação ao consignado, além desse alívio, diz respeito à utilização das margens, que hoje são 35 para consignado, 5 para cartão e 5 para cartão benefício consignados, para uma margem total de 40%, sendo esses 5 de cartão intercambiáveis entre cartão ou próprio consignado, que é uma linha de crédito mais barata, ou seja, com teto de juros fixado pelo governo de forma inferior aos cartões.

Para o Banco Mercantil, os cartões de crédito são utilizados como meio de pagamento, como são desenhados para ser, ou seja, uma forma do cliente ter um meio de pagamento barato à sua disposição, ou seja, nós devemos ter uma sub penetração desses limites de cartão sendo utilizados apenas na demanda do cliente, quando comparado a alguns pares que utilizam esse limite como uma forma de aumentar ou majorar o próprio limite de crédito consignado.

Nesse aspecto, talvez nós tenhamos a perspectiva de ter um crédito adicional desses 5% para aqueles clientes que, porventura, não tiverem utilizado seus limites de cartão. Isso a depender, claro, da implementação desse limite intercambiável por parte da Dataprev. Como

arcabouço total, nós estamos falando de uma medida provisória que tem validade por 60 dias, pode ser prorrogada por mais 60.

Nesse contexto, eu gostaria de comentar o último ponto, que é a redução gradual de 2 p.p. por ano do limite total do consignado. Acho que medida provisória tem um caráter inerente de ser algo urgente, e essa discussão de redução tem um caráter um pouco mais, ainda mais dois por ano, pelos próximos anos, até que se chegue nos 30%, um caráter um pouco mais elaborado de discussões políticas, discussões do Congresso.

Então, aqui, nesse caso, acho que tem ainda muitos debates democráticos até que essa medida provisória, que vai valer, a nosso ver, pelo menos esses 60 dias mais 60, que são esses quatro meses, para que nós possamos realmente ter total clareza se isso vai vigorar através de lei ou se nós vamos ter algum tipo de revisão. Mas fato é que esse tema merece debate e análise, análise técnica e estudos, e talvez uma urgência um pouco menor, uma vez que são 2% pelos próximos anos.

Então, nesse aspecto, nós entendemos que, por um lado, tem sim uma questão de ir reduzindo esse endividamento através dos limites consignáveis, e, de outro lado, também é um dinheiro que nós disponibilizamos a menos, de uma das linhas mais baratas do Brasil. Então, aqui tem um descolamento e uma análise a ser feita antes que nós possamos concluir, de fato, para qual caminho isso aqui vai tomar daqui em diante quando essas medidas provisórias virarem ou não a regra definitiva para o futuro.

Então, acho que são várias mudanças, mas de curto e médio prazo, acho que o Mercantil está bastante bem posicionado para capturar, ora aqui na renegociação de dívidas baixadas ou até para tentar um aproveitamento melhor desses 5%, além de ter a possibilidade de dar algum fluxo e algum fôlego para os clientes através do Desenrola 2.

Participante 2 (via webcast):

O LCR subiu de 3,1x para 4,5x na comparação anual, mesmo com o crescimento da carteira e expansão de *fundings*. Esse aumento reflete uma decisão tática de manter mais liquidez diante do ambiente regulatório e macro ou é uma característica estrutural do modelo de captação do Banco?

Como que vocês avaliam o *trade-off* entre carregar um nível elevado de liquidez e preservar a NIM?

Paulino Rodrigues:

Acho que eu posso responder essa. Não, não foi nenhuma decisão de aumentar o nível de caixa, isso se deu organicamente. Tradicionalmente nós carregamos um volume de liquidez bastante expressivo para garantir que o Banco continue crescendo sem sobressaltos, mas aqui isso se deu, como eu falei, de maneira orgânica.

Claro que isso atingiu, fechamos o trimestre com praticamente 10 bilhões em caixa. Se nós formos olhar o volume de liquidez em relação aos ativos que rendem juros, ele atingiu um patamar bastante elevado, mesmo para os nossos padrões de 26%. Nós, historicamente, rodamos perto de 20, na casa de 18, 19, 20. Então isso naturalmente traz uma certa ineficiência quando nós pensamos em alocação de recursos.

Nós devemos endereçar isso, que é o nosso papel, na sequência, para trazer para esse patamar histórico. E com isso, naturalmente, nós geramos um efeito positivo na margem financeira líquida, a NIM, que deve ter um efeito positivo por conta dessa redução proporcional do caixa em relação aos demais ativos que rendem juros.

Participante 3 (via webcast):

Como o Banco avalia o risco operacional e regulatório associado à paralisação da originação de consignado INSS via medida cautelar do TCU?

Qual a visão do Banco em relação às preocupações levantadas pelo órgão relacionadas à falta de controles e travas no e-consignado e a fragilidade de fiscalização do INSS?

Gustavo Araújo:

Fundamentalmente, como eu já trouxe aqui na primeira parte da apresentação, acho que nós temos que avaliar o Banco Mercantil muito além somente do consignado de INSS, nós observamos o cliente como um todo. Então é o cliente 50+, que traz *funding*, que compra serviços, que compra produtos, mas claro que tem no consignado do INSS uma linha fundamental.

Então, isso tudo para dizer que nós viemos passando por vários ajustes na linha de consignado e mesmo assim já há 14 trimestres reportando bons resultados.

Quanto à questão em tela, é claro, a Dataprev e o INSS devem ser oficiados em relação a esse relatório do TCU, que aponta pelo menos oito itens de melhoria para que nós tenhamos mais segurança nos processos de contratação de consignado.

Acho que a indústria está sempre suscetível a melhorias contínuas. Nós acreditamos que é uma indústria robusta, já regulada desde o início dos anos 2000, que inclusive tem uma autorregulação muito importante, tem incentivo de um banco regular o outro, e que naturalmente funciona, a nosso ver, grande parte das vezes, bastante bem.

Já tivemos vários ajustes pontuais biométricos no ano passado, para melhorar esse índice de segurança e confiabilidade. O Mercantil já faz biometria desde 2019, então nós acreditamos que está chegando em um estágio da indústria que é muito, já mais maduro, muito mais seguro para o cliente.

Então, são pontos de melhoria, acho que tem que ser avaliado. A Dataprev está dando algumas estimativas para quando seria possível essas implementações, mas eu acho que o principal que nós precisamos avaliar é essa parada brusca dos consignados. Então, acho que nós poderíamos, e isso está sendo negociado de novo politicamente, talvez com a representação da AGU em relação à cautelar de suspensão, para que esses ajustes possam ser feitos em paralelo com os empréstimos consignados.

Acho que uma parada brusca, como está sendo proposto, tem impactos sociais relevantes, nós estamos falando de 41 milhões de aposentados, 50% desses acabam tomando um consignado ao longo da sua trajetória, e claro que isso traz impacto operacional.

Então, o cliente chegar em uma agência bancária do Mercantil ou em um canal digital e não ter um consignado, ou um refin, ou uma portabilidade, isso traz para ele, sim, alguns transtornos, porque é uma das linhas mais baratas disponíveis para esse cliente,

principalmente em um cenário de endividamento das famílias em *all times high*, 79%, de inadimplência *Over 90* de 7% para pessoas físicas recursos livres, como nós já mostramos aqui.

Então, aqui de novo, acreditamos que tem muito espaço para debates e ajustes para que nós possamos, no caso, o INSS, através da Dataprev, cumprir os requisitos que devem ser cumpridos lá, tecnicamente apontados pelo TCU.

E uma outra discussão, também em relação aos cartões consignados, também outros pontos de melhoria. Acredito que a indústria já melhorou bastante, é uma indústria muito madura, mas que, no geral, traz um bom serviço social. É uma indústria que empresta R\$100 bilhões por ano, em média, com uma taxa de juros com teto e mitigada para um público que tem esse acesso como uma benesse.

Então, nós observamos todas essas nuances, mas acreditamos no bom senso dos agentes políticos, e que o Mercantil, como sempre, vai capturar as melhores oportunidades, tendo seus canais para vender, caso tivéssemos uma parada, produtos de Meu+, crédito pessoal, até os outros créditos de diversificação que nós estamos aprendendo, como consignado privado, saque de FGTS que ainda tem algum remanescente. Então, é adaptação contínua e essa flexibilidade de entender essas mudanças para fazer essa execução forte do Banco.

Então, há alguma discussão de curto prazo que não preocupa o Banco no longo prazo. É socialmente interessante ter esses produtos funcionando como funcionam, pelo menos, nas últimas duas, três décadas.

Participante 4 (via webcast):

O Banco ainda vê alavancas relevantes de eficiência operacional para o ano, ou os próximos ganhos de eficiência dependerão mais de escala e *cross-sell* do que de controle de custos?

Paulino Rodrigues:

Acho que essa fica comigo também. Não, nós sempre temos que buscar ganhos de eficiência. O índice de eficiência do Banco tem melhorado trimestre a trimestre. Isso tem sido motivado tanto pelo aumento do *top line*, nós temos uma tela que mostra bem essa dinâmica aí, quanto por uma gestão de despesas estrita, efetiva.

É claro que nós temos espaço para ampliar essa eficiência na gestão de despesas. Nós sabemos que quando uma Companhia está crescendo, que é o nosso caso, crescendo acentuadamente, nós temos que ir lá, como eu costumo dizer, cortar as unhas de vez em quando para ganhar eficiência também no lado da despesa.

Então, tem espaço para isso. Quem olhar as nossas demonstrações financeiras com cuidado vai ver que tem espaço para isso e nós estamos bastante atentos a capturar essas oportunidades.

Participante 5 (via webcast):

Sobre a elevação do custo de risco, como estão enxergando a qualidade do crédito do produto consignado privado?

Alguma surpresa nos índices de inadimplência? Essa magnitude deveria continuar nos próximos trimestres ou foi algo mais pontual deste trimestre?

Paulino Rodrigues:

Posso endereçar essa aqui também, Léo. O consignado privado é um produto que está completando agora, com esse formato de operacionalização via Dataprev, o consignado privado existe há bem mais tempo, em arranjos bilaterais entre bancos e empresas, os bancos que fazem o pagamento das folhas de pagamento e as empresas. E desde o ano passado nós tivemos esse novo consignado privado, o crédito do trabalhador, que é facilitado, operacionalizado via Dataprev.

O mercado como um todo tem enfrentado algumas dificuldades operacionais nesses processos, começando pela primeira fase, que é a chamada escrituração, que é quando as empresas fazem o registro nos seus sistemas ARP de folha de pagamento das operações, para que as parcelas passem a ser recolhidas. Então a falha nesse processo de escrituração tem surpreendido negativamente o mercado como um todo e não somente o Mercantil, o Mercantil também faz parte disso.

Também vimos algumas dificuldades quando há mudança de emprego do tomador, então tem que retomar esse processo de escrituração, então isso abre um outro prazo de 90 dias para que seja iniciado o recolhimento das parcelas, e isso tudo à luz da 4966 e dos modelos de provisionamento, faz com que nós tenhamos que fazer esses provisionamentos.

Talvez nós estejamos, comparando com outros participantes de mercado, sejamos um pouco mais conservadores, mas nós estamos optando, como tivemos nesse trimestre, por fazer um provisionamento mais efetivo que reflita essas dificuldades operacionais da linha. Daqui por diante, que é parte da pergunta, nós esperamos que em algum momento isso se reverta, isso se revertendo, a tendência é que nós voltemos para o nosso *Cost of Risk* para ficar próximo dos patamares que nós vínhamos mostrando historicamente.

Isso não ocorrendo, o que hoje nos parece o mais provável, nós devemos ver, já estamos aqui no mês de maio, então temos aí mais um mês e pouco para o fechamento do 2T, nós deveríamos ver o *Cost of Risk*, a PDD, mais em linha com o que foi observado nesse 1T26.

Mas, de novo, entendemos que é uma linha que tem um enorme potencial, ela tem, inclusive, mesmo com todo esse contexto operacional complexo, quebrado recordes de originação, acho que teve a maior originação da série no último *data point* divulgado pelo Banco Central, que foi no mês de março, acho que superando 10 bilhões no mês, então já está originando muito mais que o consignado INSS.

Então, acredito que não somente nós, mas os agentes do sistema como um todo, esperam que essas questões operacionais sejam resolvidas. E isso ocorrendo, aí então, nós temos, na verdade, um *upside* no que diz respeito ao valor entregue por essa linha.

Lembrando, por fim, para encerrar, que é uma linha que tem um nível de taxa hoje que, de alguma maneira, reflete essas dificuldades operacionais. Se nós observarmos as taxas médias de mercado, elas são bastante mais elevadas do que, por exemplo, o consignado INSS, ou mesmo a antecipação do SAC Aniversário FGTS, que era a linha que, de certa maneira, atendia esse público anteriormente.

Então, nós vemos, de um lado, uma piora na PDD, mas isso acaba que é compensado pela margem que esse produto entrega, fazendo com que os níveis de retorno observados lá no final, ROAA e ROAE, permaneçam, no nosso caso, relativamente constantes.

Participante 6 (via webcast):

A carteira de consignado privado ainda é relativamente pequena frente ao consignado INSS, mas aparece como uma nova frente de crescimento relevante do Banco. Na visão de vocês, com a nova regra de monitoramento de taxas e possível teto implícito, o produto continua atrativo?

O governo passou a restringir encargos adicionais e a monitorar taxas consideradas excessivas no consignado CLT. Isso muda os *economics* do consignado privado para o Banco?

Gustavo Araújo:

Em relação à primeira parte da pergunta, em relação ao tamanho dessa carteira no nosso mix, acho que o Mercantil tem um propósito, tem um foco claro em relação aos 50+, em relação a ser esse melhor ecossistema, novos produtos, canais, canais digitais, comodidade, leilões e agências, como um *core business* muito forte, muito difícil de ser replicado.

Essas novas linhas colateralizadas tangenciam muito a nossa expertise, distribuição digital, de antifraude, de gestão de averbações de Dataprev e repasse, modelos. Então, nesse *trade-off* que nós temos, estratégico, entre fazer só o *core* ou fazer muito bem feito o *core* e diversificar, nós conseguimos dar passos também para diversificação, acho que isso é importante em uma gestão e em uma alocação de portfólio.

Então, até aqui, o Banco investiu e já tem 2,8 bilhões no consignado privado. Nós achamos que é uma diversificação importante, digamos, como oportunidade importante agora nessa primeira arrancada, quando nós olhamos o custo de distribuição e o CAC que nós alocamos e os *economics* do produto, ainda que tenham questões operacionais inerentes, nós achamos que é uma decisão muito interessante do *management* do Banco para ter essas linhas.

Em relação às mudanças também, várias mudanças acontecendo, nós observamos duas principais dos últimos meses e uma na semana passada. A primeira delas é o governo agora fixa um teto de taxa total e de CET e restringe também a alocação de produtos auxiliares, como, por exemplo, seguros, restringindo somente a prestamista e, mesmo assim, com a diferença de taxa e CET no máximo de 1% de diferença, contando com o IOF. E, além disso, coloca esse primeiro *cap* de taxas no produto.

A princípio, esse *cap* foi colocado com a média de taxa de mercado, então o mercado é soberano. Então, a princípio, acho que o produto segue com boas *economics*, nós conseguimos continuar trabalhando para os custos que nós já gostávamos e acho que até dá, mais uma vez aqui, uma saneada no mercado, são passos importantes da própria maturidade do produto.

Então, nós, tendo a média de mercado como um parâmetro, tendo uma inteligência de crédito assimétrica e um fluxo operacional também assimétrico em relação ao mercado, nós conseguimos acesso de retorno em relação a CAE, pelo menos assim nós acreditamos.

Bom, em relação ao precedente de colocar o teto de taxas, esse preocupa um pouco mais por todas as questões já vividas em outros produtos. Então, será que ela vai ficar na média do mercado ou abre-se um precedente para colocar ali, em algum contexto, tetos menos racionais? Então, isso é um ponto relevante do debate. É sempre importante que o mercado seja soberano, como está sendo agora, porque o teto foi a média do mercado.

Mas, mais importante do que regular essas taxas é nós olharmos para o lado do risco. Por que o mercado praticava taxas consideradas pelos agentes reguladores como taxas um pouco maiores do que eles gostariam? Porque o produto tem questões inerentes de risco, já comentadas pelo Paulino. E dessas, a que mais interessa os agentes econômicos, a principal delas é a garantia de FGTS, que foi legislada lá no projeto de lei, que virou lei, que está vigente, mas que não está operacional.

E quanto a isso, então, concomitante a esse teto de juros veio também, agora, o manual operacional de procedimentos técnicos já publicados também pela Dataprev para que nós tenhamos, em breve, a possibilidade de usar os recursos de até 10% do FGTS e os 30% da multa rescisória como fato real de garantir a amortização de forma sistêmica.

E isso pode fazer com que nós tenhamos, não só uma recuperação de caixa muito maior, como um modelo muito melhor que também vai possibilitar nós trabalharmos com taxas melhores e mais competitivas para o cliente, e o ponto que o Paulino respondeu, nós deveríamos melhorar aqui nos nossos modelos ainda muito jovens, e, portanto, conservadores da 4966, no índice que é o *loss-given default*.

Então, uma vez que eu tenho *default*, a minha perda esperada, o meu índice de recuperabilidade seria muito maior usando somente esses dois subterfúgios que estão aí, a nosso ver, muito próximos de chegarem a uma maturidade operacional. Isso faria com que, por exemplo, nos nossos modelos de estágio 3, o *loss-given default* pudesse trazer talvez até uma reversão de provisão ou uma recuperação, e que faria com que o produto fosse muito mais exitoso para todos os agentes de mercado.

Tanto para quem empresta controlando o *Over 90*, no mix aqui do Banco, isso pode permitir até, na nossa gestão do *risk appetite*, de ir um pouco além nesse produto do nosso mix, porque ele vai ter um risco mais contido, e também do lado do cliente, que vai poder observar taxas mais competitivas sem precisar desse peso morto que é a fixação de tetos, que não é o ideal.

O ideal é ter uma gestão estrutural do risco para que a taxa de juros seja uma consequência do risco e da competição e não uma imposição de tetos, como nós já vimos em outros produtos tendo questões importantes de mercado.

Então, nós estamos bem animados com essa sequência, nós hoje carregamos um provisionamento importante e nós estamos apostando no produto que ainda é jovem, mas que agora está chegando nessas questões finais de maturidade e alguns outros fluxos que deverão ser melhorados, como a troca de vinco, melhoram bastante, principalmente esse descasamento de repasses que vira atraso e que vira provisão.

Leonardo Ferraz:

Obrigado, Gustavo. Bom, e com essa resposta nós já vamos agora encaminhando para o nosso encerramento, da nossa apresentação. Eu gostaria de lembrar que as perguntas que

foram feitas hoje e não foram respondidas, serão respondidas diretamente a quem perguntou pela própria área de Relações com Investidores.

Para qualquer dúvida adicional, fiquem à vontade para entrar conosco pelos canais que estarão disponíveis aqui na tela.

Eu gostaria de agradecer ao Gustavo e ao Paulino pela apresentação de hoje e desejar a todos que nos acompanharam 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"