

Leonardo Ferraz:

Bom dia a todos, sejam muito bem-vindos à transmissão de resultados do Banco Mercantil referente ao 2T25.

Meu nome é Leonardo Ferraz, eu sou responsável pela área de Relações com Investidores e agradeço a presença de todos que estão conectados conosco nesta manhã.

Participam hoje comigo Gustavo Araújo, CEO do Banco, e Paulino Rodrigues, Vice-Presidente Financeiro e de Relações com Investidores, que irão compartilhar os principais destaques e números referentes ao 2T.

Antes de começar, eu gostaria de lembrá-los que essa transmissão está sendo gravada e estará disponível no nosso site de relações com investidores, assim como a sua transcrição. O material de apoio utilizado aqui hoje também já está disponível para *download* no nosso site e, ao final, teremos uma sessão de perguntas e respostas. As perguntas podem ser enviadas a qualquer momento, seja por meio da aba de Q&A, localizada na parte inferior da tela, ou pelo nosso WhatsApp, utilizando o QR Code que também será exibido ao longo da apresentação.

Então, para dar início, eu passo a palavra a Gustavo Araújo, CEO do Banco Mercantil. Gustavo, é com você.

Gustavo Araújo:

Obrigado, Léo. Bom dia. Muito obrigado pela audiência de todos.

Bom, o 2T25 foi marcado, sem dúvida nenhuma, como um dos períodos mais desafiadores quando falamos do mercado de colateralizados. E por quê? Bom, a Selic, nós sabemos, subiu para 15%; o CDI médio do 1T desse ano saiu de R\$ 12,95 para R\$ 14,48 e não observamos, não houve mudança no teto dos consignados; observamos também uma deterioração importante dos indicadores de inadimplência, quando observamos o mercado Pessoa Física e Recursos Livres e; além disso, o governo antecipou também o pagamento do décimo terceiro salário para aposentados e pensionistas do INSS, o que aumenta a liquidez dos clientes e também antecipa a liquidação de operações.

Mas o mais importante de todos, principalmente, observamos, neste trimestre, a implantação de um novo processo de desbloqueio de consignado por biometria, e essa através de uma base biométrica cadastral do TSE. E aqui lembramos que vários aposentados não precisam votar e vários nem têm o título de eleitor digital daqueles que votam, ou seja, não têm a biometria cadastrada, o que fez com que observássemos uma queda expressiva na originação de consignado do mercado.

Antes de entrarmos aqui nos nossos números, faço uma ressalva bem importante. O Mercantil já se utilizava da biometria como principal forma de contratação, já desde 2019, porém, se utilizava de um processo bem mais fluido, utilizando bases biométricas bem mais robustas e recentes. Então, essa mudança de processo tem um impacto importante no mercado e, obviamente, na originação aqui também no caso do Banco Mercantil.

Bom, mas apesar disso, o Banco Mercantil registrou lucro líquido recorde, mais uma vez, de R\$ 243 milhões. Praticamente estável, com uma pequena melhora em relação ao 1T25. Porém, 34% maior quando comparamos com o mesmo período do ano anterior, e um ROAE de 46%, que acreditamos que – vamos ver as divulgações, mas – se não for o maior da indústria, vai ser novamente um dos maiores da indústria.

E seguimos apostando (por mais que o cenário esteja bastante desafiador) na nossa tese de expansão. Então, expandimos a nossa presença física no trimestre e no semestre e seguimos acelerando forte também a nossa estratégia de digitalização. 80% de toda a originação do Banco já ocorreu em um de seus canais digitais, principalmente no Aplicativo e no WhatsApp. Então, podemos ver, acho que sem sombra de dúvidas, que o Banco Mercantil é, hoje, o Banco de colateralizados mais digital do país. Isso é uma vantagem competitiva importante que vamos ver na frente, ao longo da apresentação.

Além disso, reportamos a receita de prestação de serviços recorde no período, de R\$ 207 milhões, que é advinda do nosso ecossistema de produtos e serviços 50+, que também vamos dar um *drill down* aqui na sequência da apresentação.

Bom, então, a operação do Banco. Aqui podemos ver por diversos ângulos e indicadores, é uma das que mais cresce no país sem abrir mão de rentabilidade. Então, observamos, em relação a lucro líquido, um CAGR impressionante de 71%, chegando a R\$ 243 milhões de lucro no 2T desse ano e 46% de ROAE, capturando cada vez mais ganhos de escala e alavancada operacional. E é esse lucro, que é impulsionado pela carteira de crédito do Banco, que cresce de 2 a 3x mais rápido, que o mercado, atingindo R\$ 19,3 bilhões, mas sem abrir mão de qualidade.

Então, quando observamos indicadores de inadimplência, aqui mais marcadamente o Over 90, temos 2,3%, ou seja, praticamente a metade da série do Banco Central Pessoas Físicas e Recursos Livres, que subiu 60 bps, hoje está ali na casa dos 5%.

Nós crescemos muito fortes, 2, 3x mais rápido que o mercado e crescemos com muita qualidade, perdendo 2x menos que o mercado. Se déssemos um zoom aqui somente no crescimento de consignado INSS, esse crescimento foi de 37%, quase 5x mais que a média do mercado no último ano.

Mas esse resultado não é impulsionado somente e apenas pela sua carteira de crédito. O banco também investe no ecossistema e tem, em relação a produtos e serviços, um propósito forte de ser o maior, melhor e mais completo ecossistema para o seu público 50+. Já atingimos mais de 3 milhões de assistências ativas e temos soluções em seguros, saúde, odontologia, tecnologia, bem-estar, educação e agora, mais recentemente, nesse trimestre, lançamos o nosso portal de notícias, o Portal Viva.

Então, temos muito orgulho de lançar e anunciar o Portal Viva, que é o maior portal e primeiro portal do país dedicado ao público 50+. É um portal em que nos dedicamos a trazer informação, descomplicar a vida do cliente, engajar, trazer notícias de interesse do público, aumentar nosso tráfego nos grandes temas de cultura, lazer, estilo de vida, tecnologia, dinheiro, cidadania e direitos, saúde e bem-estar, e é uma parceria e uma empresa que já nasce muito grande devido ao nosso parceiro, o Estadão. Então, a parceria Mercantil-Estadão, que já nasce para ser grande aqui no nosso ecossistema, no dia a dia do nosso cliente.

E isso impulsionado por essa, que eu comentei anteriormente, que é uma das principais vantagens competitivas do Banco Mercantil: A de adaptar a sua tecnologia às necessidades do cliente, a de conduzir esse cliente 50+ à uma jornada de digitalização crescente, que às vezes não é tão transparente, tão natural para ele, adaptando às suas necessidades através às vezes do aplicativo, mas às vezes também através do WhatsApp, gerando na perspectiva desse cliente conveniência, facilidade, segurança e, na perspectiva do Banco, eficiência, expansão, aquele ganho de escala que mostramos no início da apresentação.

E atingimos nesse tri um dos objetivos mais chaves da Companhia, um dos mais desafiadores, aqueles dos mais difíceis de atingir da nossa metodologia que seguimos, de OKRs (*Objectives and Key Results*), que perseguimos já trimestre após trimestre, que é de chegar em 80% da originação de contratos de crédito Banco através de um dos seus canais digitais. Ou seja, com um custo marginal de distribuição muito baixo, próximo a zero em uma indústria dominada, com um custo de distribuição muitas vezes comissionado, muitas vezes muito caro aqui na composição de custo P&L do nosso principal produto.

Então, uma vantagem importante que faz com que consigamos crescer cada vez mais, mas que também é ajudada pelos seus canais físicos. Então, acreditamos, como diferencial competitivo, no digital forte, mas sem abrir mão da conveniência multicanal, da conveniência física, entendendo que para vários segmentos de clientes o físico tem, sim, uma relevância importante e que a combinação das duas abordagens gera uma proposta de valor bastante diferenciada em relação à concorrência, e esse cliente pode então ir a uma das nossas agências, uma das nossas lojas, tirar dúvidas, ter um atendimento humanizado, diferenciado e seguimos, portanto, num ritmo de expansão geográfico bastante acentuado, tentando levar toda essa experiência, esse atendimento presencial, que também é requisito necessário para a execução dos leilões. Ou seja, a presença física também é necessária para que executemos aqueles lotes do leilão dos nossos *bids* de outubro do ano passado.

Mas aqui cabe destacar que conseguimos um *share* de mercado bastante importante, o Mercantil hoje é o quinto maior pagador de benefícios do INSS do país, com um *footprint* bem mais enxuto que grande parte da sua concorrência justamente devido à sua estratégia digital. Então, a combinação dos dois mundos faz com que consigamos levar a comodidade física, mas fazer a transição digital num custo muito mais acessível e muito mais conveniente em perspectiva de canal para esse cliente.

Resumindo, apesar de todos os desafios e mudanças, atingimos um lucro líquido trimestral recorde de R\$ 243 milhões, em linha com o 1T do ano, mas 34% superior ao mesmo período do ano passado. A carteira de crédito atingiu R\$ 19,3 bilhões, 2x o crescimento do mercado, atingindo 24% de crescimento. E grande parte dessa carteira, estamos falando de crédito consignado, que atingiu R\$ 12,6 bilhões, ou seja, 35% de crescimento quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Ou seja, um crescimento de 5x o mercado.

E tudo isso, como já falado, sem abrir mão de qualidade: A inadimplência, o índice Over 90 do Banco atingiu 2,3%, um aumento na margem de 0,3 p.p., menos da metade do mercado Pessoas Físicas, Recursos Livres da série histórica do Banco Central, que atingiu 5%, subindo 60 bps aqui no período. Não só a carteira contribuiu com o resultado, mas também, como já falado, o ecossistema de produtos e serviços por assinatura do nosso público 50+, o maior ecossistema do país, atingiu, portanto, R\$ 207 milhões, também uma cifra recorde para o período, com crescimento de 18% quando comparado ao mesmo período do ano anterior.

Bom, tudo isso somado, nos leva a um ROAE de 46%, com aumento de 8,4 p.p. no período, sem abrir mão da solidez e da capitalização do Banco, com Índice de Basileia atingindo 17,1%, com um decréscimo na margem de 0,4 p.p.. Muito desse decréscimo veio da implementação da 4966, ou seja, aconteceu entre o final de 2024 e início de 2025, mas se compararmos tri contra tri, já observamos, na margem, uma retomada do incremento do Índice de Basileia, que traz mais solidez para o Banco e, mais do que isso, posição patrimonial que permite o Banco alavancar seu crescimento.

Bom, então para entrar em cada um desses números com mais detalhes, vou chamar aqui o nosso CFO Paulino. Muito bom dia!

Paulino Rodrigues:

Muito obrigado, Gustavo. Bom dia a você e a todos que nos acompanham nessa divulgação de resultados do Banco Mercantil referente ao 2T25.

Como de hábito, vamos então detalhar um pouco mais esses números, começando pela nossa carteira de crédito, o principal ativo da instituição, que encerrou esse 2T25 com R\$ 19,3 bilhões, puxado, como de hábito, pela carteira de crédito consignado INSS, que encerrou o trimestre com R\$ 12,6 bilhões, um crescimento de 4,1% na comparação trimestral e de 35%, como apresentado na tela, na comparação anual, ao passo que o sistema financeiro nacional, como um todo, apresentou um decréscimo na carteira na comparação trimestral de 1% e um crescimento de apenas 7,6% na comparação anual.

Todos esses números bastante diferentes daqueles que estamos habituados a ver devem-se, basicamente, a todas as questões pelas quais o mercado, em particular de consignado INSS, vem atravessando desde o mês de maio e que foram relatadas pelo Gustavo na sua introdução – não quero aqui me tornar repetitivo. Importante dizer, portanto, que os meses de maio e junho, principalmente no trimestre, foram bastante afetados por isso, questões essas que esperamos venham a ser ajustadas pelo INSS ao longo dos próximos meses para que o mercado de consignado INSS, como um todo, e, naturalmente que o Mercantil juntamente com ele, possam se recuperar. E falaremos em instantes a respeito especificamente da originação nesse mercado.

Nas nossas demais linhas, observamos estabilidade, a linha de antecipação de saque-aniversário e FGTS encerrando o trimestre basicamente em linha com o que apresentou no trimestre anterior, na casa de R\$ 2,8 bilhões. É uma linha que, como comentamos, e especialmente agora com o lançamento do consignado privado, vem perdendo profundidade na sua originação, embora seja uma linha que nós gostamos muito, achamos que é muito positiva para a população de maneira geral e um ativo bastante importante para o Banco.

A nossa carteira de crédito pessoal não consignado também se manteve relativamente estável, no patamar de R\$ 2,5 bilhões, praticamente em linha com o observado no trimestre imediatamente anterior, e as demais linhas não apresentaram flutuação significativa. De sorte que o crescimento da carteira na comparação anual foi de 24%, basicamente o dobro daquele observado pelo mercado na série do sistema financeiro nacional disponibilizada pelo Banco Central.

Então, temos agora um crescimento médio anual de 25%, o que demonstra que o crescimento superior ao mercado e, portanto, uma conquista de maior participação de mercado apresentada pelo Banco, é uma constante nesses últimos anos à medida que sua estratégia vem sendo executada. E tudo isso com uma inadimplência controlada, com o Over 90 em 2,3% - detalharemos isso um pouco mais em instantes –, mas variações aqui na margem.

Então, uma carteira muito sólida, rentável, com 80% de ativos colateralizados e que vêm apresentando, a despeito de todas as dificuldades de mercado, uma performance bastante satisfatória ao longo dos últimos trimestres, e esse último não foi diferente.

Sendo o tom um pouco distinto, é de fato a questão da originação, cuja flutuação – e aqui eu falo em particular do crédito consignado INSS, nossa principal carteira – sofreu uma redução bastante abrupta por conta das questões envolvendo o INSS e a mudança nos procedimentos operacionais na originação do consignado havidas desde o mês de maio. Então, dois dos três meses do trimestre, maio e junho, foram sensivelmente afetados por isso, fazendo com que a nossa originação tenha atingido, nesse 2T, praticamente R\$ 1,8 bilhão, depois de um recorde observado no 1T desse ano, de 4,3 bi.

Ainda assim, o crescimento anual médio da originação de crédito consignado do Banco Mercantil encontra-se em 20%, o que é uma taxa de crescimento de originação bastante expressiva, além de ter sido constante, a não ser, é claro, como já dito, por esse 2T25, que apresentou essa flutuação inesperada por razões que fogem ao nosso controle.

Nas nossas demais carteiras, observamos uma relativa estabilidade na originação, a antecipação do saque-aniversário FGTS com a originação um pouco acima de R\$ 100 milhões, o crédito pessoal não consignado voltando ao patamar do 3T e do 4T do ano passado, muito próximo a R\$ 640 milhões, após uma originação um pouco acima disso no trimestre anterior. E gostaria, então, de destacar ainda um aspecto já referido na introdução pelo Gustavo, que é a nossa originação digital, e aqui eu coloco uma luz especial sobre a originação do crédito consignado INSS: Enquanto a originação do Banco como um todo é de 80% pelos canais digitais, no consignado INSS, que é um produto voltado para um público mais velho, naturalmente, essa marca vem crescendo continuamente, tendo atingido 75,4% nesse 2T25.

Olhando aqui agora um pouco para o lado do risco de crédito, a taxa Over 90, no gráfico do lado esquerdo, vemos uma flutuação na margem, como já referido anteriormente, tendo encerrado o 2T em 2,3%, ao passo que o mercado (o que pode ser observado no mesmo gráfico nas linhas brancas, que indica o total do Sistema Financeiro Nacional em recursos livres, ou na linha mais escura, que é pessoas físicas recursos livres) temos visto uma flutuação desfavorável. Então, o mercado de crédito, no que diz respeito à inadimplência, ele segue requerendo cuidados, que temos procurado ter e temos, acredito eu, apresentado bastante sucesso nessa tarefa, com o nosso Over 90, mais uma vez, bastante sob controle, em que pese ter apresentado uma variação na margem quando comparado ao trimestre anterior ou ao mesmo período do ano anterior.

No gráfico do seu lado direito, temos a inadimplência do Over 15 a 90, onde tivemos aqui um incidente operacional que cabe descrever, que foi justamente pela mudança nos procedimentos biométricos provocados pelo INSS. Elas acabaram causando um descasamento operacional em operações de refinanciamento, que fez com que algumas operações apresentassem parcelas em atraso por alguns dias em função desse descasamento temporal. Isso fez com que o Over 90 apresentasse o salto apresentado na linha azul clara do gráfico do lado direito, atingindo 2,6%. Entretanto, é importante destacar duas coisas: A primeira delas, essas questões já foram sanadas, e quando nós desconsideramos na conta esses ajustes, essa métrica teria encerrado o 2T25 em 1,6%. Portanto, em linha, até mesmo um pouco melhor do que o observado no trimestre imediatamente anterior.

E o segundo destaque, e esse que eu gosto de fazer de forma bastante enfática, é de que, portanto, essa métrica, de maneira nenhuma, significa uma piora na qualidade de crédito da carteira do Banco, o que será observado no andar da carruagem. O que tivemos aqui realmente foi uma questão operacional, pontual, provocada por um aspecto, em grande medida, fora do nosso controle e que já foi devidamente sanado, não deixando nenhum prejuízo para o Banco ou para a sua base de clientes.

Falando de algumas outras métricas de risco de crédito, no gráfico do lado esquerdo temos a PDD com um pequeno aumento, mas dentro da normalidade, atingindo R\$ 131 milhões nesse 2T25, fazendo com que o percentual da carteira provisionada tivesse uma alta, mas voltando para patamares históricos, atingindo 2,7%. Do lado direito, temos, conforme preconiza a Resolução 4966, que teve entrada em vigor no princípio desse ano, a carteira demonstrada pelos estágios de atraso 1, 2 e 3, onde tivemos flutuações pequenas nesse trimestre. Lembrando ainda que, da carteira em estágio 3, cerca de 51% encontram-se em dia.

Falando agora um pouco sobre a receita de prestação de serviços, que é um outro pilar na estratégia no Banco na medida em que aumenta a fidelização dos nossos clientes, cria um maior atrito para o cliente deixar o Banco, se for o caso, e também é uma medida, portanto, de satisfação do cliente. Como tem ocorrido ao longo dos últimos trimestres – e isso foi bastante enfatizado pelo Gustavo na sua fala –, a nossa oferta de seguros e assistência tem se mostrado cada vez mais bem-sucedida, tendo atingido, nesse 2T25, 72,4% da nossa receita de prestação de serviços.

Então, essa linha tem crescido, isso já tem sido uma tônica de diversos trimestres, ao passo que a receita de tarifas, as tarifas por questões regulatórias ou concorrenciais, vão ocupando cada vez menos espaço no mix de RPS do Banco Mercantil, tendo encerrado esse 2T em 21,3%, uma queda na comparação anual de 13,4 p.p., ao passo que o ganho em seguros assistências foi, nesse mesmo período, de 17,7%. Tivemos, portanto, um atingimento no número trimestral de R\$ 207 milhões de receita de prestação de serviços, o que é mais um recorde consecutivo do Banco nessa métrica e que é fundamental por significar, como eu já disse, uma maior retenção, uma maior satisfação dos clientes e também é uma fonte de receita que diversifica em relação às receitas de crédito, além de não alocar capital, o que vai ser fundamental para que nós atinjam os níveis de retorno apresentados pelo Banco e que vamos ver na sequência.

Agora, olhando um pouco o outro lado do balanço, o lado dos passivos, ou do *funding*, das fontes de captação do Banco, o Banco historicamente se financia principalmente na sua base de clientes, acessando muito pouco mercado de capitais ou mesmo plataformas de investimento, como veremos adiante. Tivemos mais uma vez um crescimento sensível.

É importante destacar que o Banco tem tido capacidade de se beneficiar de um aumento de bastante liquidez no mercado, fazendo inclusive com que aquela coluna, o trecho azul claro, que responde por “outros”, ali dentro temos letras financeiras, os contínuos *upgrades*, ou melhorias na classificação de risco que o Banco tem recebido, tem feito com que alocadores de recursos tenham direcionado cada vez mais recursos para o Banco, o Banco tem sabido se aproveitar disso, encerramos o trimestre num nível de caixa bastante elevado – que eu vou comentar em instante –, mas essa alocação maior de investidores institucionais fez com que aquele azul claro dos “outros” apresentasse um crescimento ao longo dos últimos trimestres, tendo encerrado o 2T com 20% do total do nosso *funding*, ao passo que a nossa captação com depósitos a prazos teve um decréscimo no período, atingindo 74%, ainda assim, responsável pela maior parte, sensivelmente a maior parte, do nosso *funding*, e as operações estruturadas respondendo por 6%, embora nós estejamos e queiramos estar continuamente presentes também no mercado de capitais e também através de operações estruturadas.

Quando quebramos um pouco esse *funding* e olhamos pelas fontes, o que eu comentava anteriormente, no gráfico circular do lado esquerdo, 89% da captação do Banco vem da sua própria base de captação. Seja ela os próprios clientes INSS – lembrando que nem todos são tomadores, muitos são poupadores, e representam 21% do nosso *funding* –, outros clientes, pessoa física e jurídica, mas com perfis diferentes, representam 45% da nossa captação, e a nossa tesouraria em operações de letra financeira, DPGE e outras operações bilaterais, como depósitos interfinanceiros, respondem por 23%. Os remanescentes 11% são divididos em 5% através de plataformas parceiras e 6% em operações estruturadas.

Quando falamos um pouco mais sobre liquidez, podemos observar que o Banco encerrou esse 2T25 com mais de R\$ 9 bilhões de caixa, aproveitando-se desse mercado bastante líquido que temos observado e também da captação do Banco de acessar esse mercado bastante líquido, de tal sorte que o nosso *liquidity coverage ratio*, que é a métrica de liquidez

de curto prazo acompanhada pelo Banco Central, encerrou o 2T25 em 3,x, ou seja, praticamente o quádruplo do mínimo necessário requerido pela autoridade monetária.

Agora, já começamos a atingir um patamar elevado até demais, que acaba impactando, como nós veremos na sequência, a nossa margem financeira líquida (ou a NIM, na sigla em inglês). Esses R\$ 9,2 bilhões que nós tivemos em caixa ao final do 2T nos levaram a ter na métrica caixa, em relação aos ativos que rendem juros, superior a 30%, acredito que pela primeira vez na história do Banco, tendo atingido 31%. Essa métrica tem apresentado um crescimento contínuo ao longo dos últimos trimestres, tendo partido no 2T24, que é a primeira observação em tela, de 21%.

Agora, começamos a atingir um nível que começa a ficar em certo sentido um pouco excessivo a ponto de afetar a margem financeira líquida e nós esperamos ver uma redução nesses níveis ao longo dos próximos trimestres para que possamos preservar a NIM, de modo a preservar também os níveis de rentabilidade apresentados pelo Banco.

Por fim, introduzimos nessa apresentação a *net stable funding ratio*, que é uma outra métrica acompanhada pelo Banco Central, porém exigida somente dos bancos S1. Então, nós historicamente calculamos essa métrica e decidimos por bem apresentá-la ao mercado, mostrando que aqui também temos a métrica de financiamento de longo prazo do Banco bastante bem equacionada, atingindo 139% do patamar regulatório mínimo.

Então, o Banco, importante dizendo, no que diz respeito à liquidez – e já falaremos sobre o capital na sequência – numa situação bastante confortável, com caixa, podemos dizer, num certo sentido, até mesmo excessivo, seja nas métricas de curto prazo, seja nas métricas de longo prazo, com uma captação pulverizada, concentrada nos seus próprios canais, como costuma ser a estrutura de *funding* do Banco, que é, como eu costumo destacar, um diferencial em relação a outros pares.

Falando agora, então, um pouco sobre capital, o Banco encerra esse 2T25 com um Índice de Basileia de 17,1%. Lembrando, como descrevemos na apresentação do trimestre passado, que nós tivemos os ajustes preconizados pela Resolução 4966, que provocaram uma redução no Índice de Basileia no 1T, isso já é descrito na apresentação do trimestre anterior. Agora, ao incorporar o resultado desse 2T, o índice de Basileia volta a crescer, assim como o nível 1, superando os 14%, atingindo 14,5% pelo reinvestimento do resultado do Banco.

Ali em cima à direita temos a reconciliação desse crescimento do índice de Basileia, mas fundamentalmente indicando uma posição de capital bastante robusta para que o Banco possa seguir crescendo, ganhando participação de mercado e crescendo acima do mercado, como tem feito ao longo dos últimos trimestres e anos.

Essa tela, nós gostamos muito porque ela conta um pouco da história e da dinâmica de crescimento do Banco ao longo dos últimos trimestres e anos. Então, nós apresentamos aqui, não é uma tela nova, é uma tela que aqueles que nos acompanham já estão acostumados a ver, onde vemos na linha branca, na parte superior, um crescimento de receitas muito acima do crescimento de despesas, as despesas operacionais na linha azul clara do meio, era do meio, agora está indo ali para baixo, por conta dessa dinâmica de crescimento de caixa, que eu acabei de referir, e também o aumento, não podemos esquecer, da taxa Selic, dado que o custo de captação está diretamente vinculado, em sua maioria, ao CDI, fazendo com que, pela primeira vez, o custo de captação trimestral tenha ultrapassado o nível de despesas administrativas, operacionais e de pessoal no mesmo período, essas últimas tendo se mantido bastante estáveis nos últimos dois trimestres, o que faz parte de um processo de execução bastante atento que temos feito, buscando cada vez mais capturar ganhos de eficiência operacional, ao passo que o crescimento do volume de caixa, combinado ao

aumento das taxas de juros, naturalmente que pressiona os custos de captação, com um impacto na margem financeira líquida, como veremos, porém, tudo isso vem sendo compensado pela capacidade do Banco de ganhar escala e eficiência, como veremos quando observarmos as nossas métricas de rentabilidade.

Então, falando um pouco da nossa margem financeira líquida, tivemos uma redução na margem por conta de toda a dinâmica que já falamos, Gustavo e eu até aqui, ainda assim, um crescimento na margem. Lembrando que naturalmente temos políticas de *hedge* bastante estritas para reduzir ao máximo a volatilidade da nossa margem financeira líquida, no que temos tido bastante sucesso ao longo do tempo, a NIM fechando esse 2T25 em 18,1%, um crescimento na margem... desculpem, uma redução na margem de 0,3% em relação ao trimestre anterior, ao passo que a nossa receita de prestação de serviço vem apresentando crescimento trimestre após trimestre, tendo encerrado, como já falei, em R\$ 207 milhões nesse 2T25.

Portanto, tivemos, no caso do NII, um crescimento de 12% na comparação anual e na receita de prestação de serviços um crescimento de 18%. Por detalhe, não tivemos aqui um NII recorde, ele perde para o NII do 4T24. Tivemos, como já falei, uma receita de prestação de serviços recorde e, quando somamos as duas métricas, tivemos um somatório de NII mais RPS de R\$ 1,340 bilhão, o que é a melhor marca na história do Banco, que eu gostaria de destacar.

E tudo isso combinado, nos leva a métricas de rentabilidade que, se não são as maiores, são algumas das maiores da indústria. O nosso retorno sobre o ativo, no gráfico do lado direito, se mantendo praticamente estável, em 3,4%, coisa que vem ocorrendo já há um ano, apesar de toda essa dinâmica competitiva, regulatória e de mercado que tanto Gustavo quanto eu referimos até aqui, e com uma alavancagem mantida praticamente constante, o Banco volta a entregar um ROAE na casa de 46%. ROAE esse, conforme já explicado na apresentação do 1T25, que foi favorecido pelo efeito denominador provocado pelos ajustes da Resolução 4966. Mas isso, entretanto, afetou naturalmente com o Mercantil como toda a indústria. Mas nós gostamos sempre de fazer essa ressalva por uma questão aqui de esclarecimento.

Então, com isso eu encerro a minha participação e devolvo a palavra ao Leonardo para a condução da nossa sessão de perguntas e respostas. Leonardo, por favor.

Sessão de Perguntas e Respostas

Leonardo Ferraz:

Muito obrigado, Paulino. Vamos agora à nossa sessão de perguntas e respostas.

Bom, eu tenho uma primeira pergunta aqui que nós recebemos relacionada ao INSS: *“Qual a perspectiva sobre as dificuldades relatadas em relação ao INSS? Já estão contornadas ou podemos esperar continuidade?”*

Gustavo Araújo: Fundamentalmente, a mudança de processo se iniciou, quando foi deflagrado o escândalo no INSS, em uma série de novos controles, isso em relação, obviamente, às associações de descontos indevidos, isso, obviamente, é um contexto apartado do setor bancário. Mas achou-se por bem mudar todo o controle de operações que tenham desconto em folha, ou seja, a consignação. E a forma mais segura que estava disponível no momento seria, então, a biometria e a comparação da face biométrica do cliente com a base de dados mais oficial que o governo tem, que é a sua base no TSE, do seu título digital de eleitor.

Bom, então, esse é o contexto. Tivemos a mudança que traz vários impactos para a operação. Quais são eles? Como já referido, o público aposentado muitas das vezes não vota, então ele pode não ter ali a sua base cadastrada. Mesmo que vote, pode não ter o título de eleitor digital. Então, só aqui nós estimamos que 30-40% da base não tenha a contraprova no TSE, o que faz com que o mercado endereçável naturalmente caia. E mesmo aqueles que possuem ainda vão se desdobrar em duas outras grandes questões: A primeira, a empresa que faz essa conferência para o TSE é a Serpro, e ela tem um limite de banda, ou seja, a somatória das tentativas de comparação biométrica do mercado tem limites. Quando esses limites são atingidos, de novo, ela não foi dimensionada para essa demanda nova num espaço muito curto de tempo, nós não temos o retorno adequado.

E, por fim, essa base biométrica pode estar muitas das vezes desatualizada e ainda que eu tenha a face do cliente atual e uma foto do TSE, eu posso ter aqui um *mismatch*, ou seja, eu não consigo seguir com os processos de averbação. Todos esses processos fazem com que tenhamos um mercado endereçável menor por quem não tenha as bases biométricas, e que o processo seja bastante mais difícil. Ele gasta muito mais tempo. Para o cliente que prefere o digital, ele tem alguma dificuldade maior. Para o cliente que está no físico, ele gasta o que chamamos de mais tempo de balcão. Isso faz com que tenhamos, de imediato, um impacto de mercado muito profundo.

Se pegarmos, por exemplo, esse último mês do trimestre, que é junho, o mês fechado, e ficou o mês inteiro já com o novo processo, podemos, sem sombra de dúvida, dizer que é um mês que a originação foi 2/3 menor do que a média histórica quando comparamos, por exemplo, com o 1T. Não é que o 1T tem aspectos sazonais de aumento de salário, mas ainda assim é uma queda de 2/3 do mercado.

Então, é uma queda mais acentuada do que aquela observada no fatídico março de 2023, quando temos a colocação de um teto menor do que a rentabilidade mínima do produto. Então, esse é o contexto.

No geral, acreditamos que esses ajustes, ao longo do tempo, serão positivos. A ideia é boa, o espírito é muito bom, a tentativa de trazer mais segurança para esse mercado é muito boa, principalmente para nós que trabalhamos com esse público, ele sentir, não só no Mercantil, mas em toda a concorrência, segurança é fundamental. E, de novo, repito, o Mercantil já faz, como sua principal forma de contratação, a comparação biométrica já desde 2019, mas ao invés de usar a base, obviamente, do TSE, nós utilizamos uma empresa americana que tem mais de 150 milhões de biometria já cadastradas, mais atualizadas e enviadas até pelo próprio cliente.

Então, essa é a grande diferença. O processo é mais fluido dentro dos canais do Banco, sem ter que ter essa quebra de canal de entrar lá no .gov., de entrar lá nos canais oficiais do governo.

Outro ponto que destaco é, acreditamos, sim – e tem muitas discussões nas associações de classe – que tenhamos, obviamente, essa questão sanada. O mercado é soberano, é uma linha fundamental no país, estamos falando aí de quase R\$ 300 bilhões da terceira linha mais barata de crédito do país, que é o crédito consignado do INSS, e acreditamos que isso vai ser, ao longo do tempo, mitigado. Isso foi muito recente e o Mercantil, obviamente, é um ator importante para que esse diálogo aconteça em prol da melhoria.

Por fim, nós ainda destacamos que por ser um banco pagador, ou seja, por ter o principal relacionamento do cliente aqui conosco, ou seja, ele recebe aqui o seu benefício e a sua aposentadoria, que temos vantagens competitivas importantes, inclusive, para ajudá-lo no desbloqueio. Se ele recebe em uma das nossas agências, se ele recebe através do nosso

aplicativo, temos mais contato e mais domínio desse cliente para tentar ajudá-lo nesse processo, que hoje está um pouco mais difícil.

Já temos algumas melhorias colocadas, como o desbloqueio através das contas prata e ouro do gov.br, e nós esperamos, então, também um amadurecimento de mercado. Nós estamos observando mais pessoas já cadastrando suas bases biométricas também no TSE. Então, no geral, a perspectiva é muito positiva e a intenção é muito positiva. E, no final das contas, ainda que tenhamos tido, no mercado em geral, um, dois meses aqui, talvez mais alguns, de impacto na origemação, como já mostrado, no médio prazo, acreditamos que vamos sair muito mais fortes e sólidos como sistema dessa questão.

Leonardo Ferraz: Muito obrigado, Gustavo. Bom, vamos para uma próxima pergunta.

Eu tenho aqui uma pergunta relacionada ao consignado privado: *“Como o Banco avalia a performance do consignado privado? Há intenção de acelerar a origemação nesta linha de crédito?”*

Gustavo Araújo: Então, novamente aqui, indo para o lado um pouco mais técnico do processo, o consignado privado possui algumas etapas até que observemos o repasse do dinheiro. A primeira etapa é a averbação, a segunda chamamos de escrituração, o que depende da empresa ou do empregador. Então, ao longo desse processo, o cliente dá o aceite que quer o recurso, o Banco paga, então, a operação de crédito, a empresa ou o empregador dá a escrituração, anuindo, que entende que fará um desconto e, portanto, um repasse deste empregado.

Então, esse processo tem um tempo que pode chegar a mais de 90 dias entre o empréstimo, a averbação e a escrituração e o primeiro repasse. E hoje temos já três *data points*: A primeira safra do lançamento de produto, ela já observou duas parcelas pagas, duas PMTs, e a segunda safra, uma PMT. Então, já tem três repasses concluídos, onde podemos entender como o produto está caminhando.

Nós entendemos ainda que é um produto muito recente, que tem muitos desafios operacionais, principalmente na etapa de escrituração. As empresas precisam ainda dessa educação de entender como fazer a escrituração, como lançar o valor correto, como subir os arquivos de forma correta. Então, tem um tempo de maturidade. O próprio processo tem que ser ao longo do tempo mais automático. Tem ainda melhorias importantes no produto, como por exemplo, a utilização de 10% do saldo de FGTS como garantia. A portabilidade, que já está aí com o seu roteiro também já declarado. Então, tem várias melhorias.

O Mercantil, obviamente, entrou no produto neste 2T como um piloto, tem observado como essas parcelas vêm sendo pagas ou não, entendendo e aplicando os seus critérios de crédito, mas a nossa perspectiva também aqui é bastante positiva. A título de comparação, quando foi lançada a antecipação do saque-aniversário de FGTS, o Mercantil chegou a ter 15% de mercado. E por quê? Está preparado com seus canais digitais, com o WhatsApp, com o aplicativo, com o marketing de performance, ou seja, consegue aplicar nos seus canais de distribuição toda a sua inteligência de conversão, toda a sua esteira antifraude, que é uma das melhores do mercado, com biometria também, nesse caso. E acreditamos que, ainda que não seja um público majoritariamente 50+, que podemos, sim, utilizar toda a nossa expertise de colateralizado, então averbação, repasses, cobrança, canais de forma a distribuir o produto para ter, sim, no portfólio uma composição importante.

Então, acreditamos, estamos avaliando, acreditamos que tem muito espaço de melhoria, mas que é do interesse de todos que esse produto seja cada vez melhor, cada vez melhorado também nesses aspectos operacionais. Nós estamos falando de quase 50 milhões de

celetistas, para uma carteira ainda muito pequena. Ainda que tenhamos observado um empréstimo nesse último trimestre de mais de 15 a 17 bilhões, é uma carteira muito pequena frente ao potencial que podemos observar quando vemos a estabilização operacional e, aí sim, falar só dos critérios creditícios do produto, que acreditamos que serão muito bons logo ali na frente.

Leonardo Ferraz: Muito bom, Gustavo. Bom, pessoal, vamos para uma próxima pergunta, agora relacionada à nossa distribuição:

“Dado que há um excesso de capital, existe alguma perspectiva de ajustes no payout?”

Paulino Rodrigues: Bom, acho que aí eu respondo essa. O índice de Basileia está elevado... bom, vamos começar da resposta no final. Nós hoje não temos nenhum plano em mudar a distribuição, que tem sido, basicamente, a mínima requerida legalmente, para que o Banco possa seguir perseguindo as oportunidades de crescimento que se apresentam, a exemplo do próprio consignado privado, que o Gustavo acabou de comentar. Podemos ter uma retomada também em algum momento, em alguma medida do consignado INSS, também é o que se espera. Temos outros investimentos sendo feitos na área de expansão, na área de tecnologia.

Então, para manter esse colchão que nos permita perseguir oportunidades de crescimento, temos trabalhado com o Basileia ali na casa dos 17%. Um outro aspecto importante é que precisamos manter um capital nível 1 num patamar mais ou menos onde ele se encontra hoje, de modo que possamos continuar esperando melhorias na nossa classificação de crédito, que fazem parte da nossa estratégia no que diz respeito a manter sob controle o nosso custo de *funding*. Então, esse é um segundo aspecto.

Nós sabemos que as agências de classificação de risco trabalham com principalmente uma métrica, que é o CT1, acima de 13%, e temos procurado observar esse patamar, inclusive consta do *Risk Appetite Statement* do Banco que nós mantenhemos esse patamar elevado de modo a ensejar novos *upgrades*.

O que temos, talvez, espaço para ajustar, há uma certa – não sei se essa é a melhor palavra – ineficiência no capital nível 2. Ali, sim, temos espaço para reduzir a participação do capital nível 2 no índice de Basileia como um todo, de modo a tornar ainda mais eficiente a nossa estrutura de capital.

Mas voltando à pergunta feita com relação ao *payout*, ele deve se manter estável ao longo dos próximos trimestres.

Leonardo Ferraz: Muito obrigado, Paulino. Bom, pessoal, eu tenho mais uma pergunta aqui, agora relacionada à nossa NIM:

“A NIM novamente apresentou recuo no trimestre. Qual a visão para os próximos trimestres?”

Paulino Rodrigues: Acho que essa é comigo também. A NIM, nós temos ido contra o vento aqui na NIM, então, nós já comentamos ao longo da apresentação, tivemos Selic que seguiu subindo, falamos muito pouco do teto da nossa principal linha, que é o consignado INSS, mas esse teto permaneceu estável mesmo com a Selic subindo. Só a título de comentário, a Selic média do 2T foi 14,482, a Selic Over média. No 1T, havia sido 12,9533. E no ano passado, na média anual, foi 10,8395. Então, obviamente que isso, em que pese nós termos políticas de *hedge* para mitigar a volatilidade da nossa NIM, acaba que vai afetar a NIM cedo ou tarde.

Então, o efeito mix aqui também, ele foi um pouco desfavorável nesse tri e no tri passado, onde observamos um aumento da participação do *share* de crédito consignado INSS na carteira em detrimento de outras linhas que têm margens maiores, como antecipação de saque-aniversário FGTS, por exemplo. Então, tudo isso somado fez com que a NIM tivesse essa redução na margem que nós vimos, encerrando o 2T em 18,1%.

Dito isso, nós não temos expectativa de que a NIM sofra maiores deteriorações. Ela deve continuar rodando onde ela está. Inclusive, as variações que possamos vir a ter, e muitas delas não estão no nosso controle, então entendemos, por exemplo, que a Selic já bateu num teto aí nos 15%, então a Selic parar de subir já é um fator que pode até não dizer que ajuda, mas pelo menos para de atrapalhar. Efeitos mix, podemos ter efeitos mix favoráveis, dependendo do comportamento das carteiras nos próximos trimestres. O Gustavo mencionou, por exemplo, o consignado privado, que é um produto que possui uma NIM mais elevada em relação a outros que temos na carteira. O comportamento do crédito pessoal não consignado também pode nos ajudar aqui.

Enfim, entendemos que o vento contra, no que diz respeito à NIM, ele está, ao que tudo indica, encerrado e podemos, inclusive, passar a conviver com alguns fatores que venham a ajudá-la nos próximos trimestres. Isso não está na nossa conta. Na nossa conta está uma certa instabilidade da NIM.

E, é claro, não podemos descartar, eventuais ventos de cauda eu não estou comentando aqui, estou comentando um cenário básico. Temos hoje no mundo um cenário geopolítico bastante complexo, no Brasil também, então é claro que não podemos afastar a ocorrência de eventos exógenos que venham a provocar um foco de juros. Isso acontecendo, nós naturalmente, que temos uma política de *hedge* bastante estrita, que busca preservar o Banco desse tipo de efeito.

Mas acho que é isso, então, a respeito da NIM, Léo.

Leonardo Ferraz: Muito obrigado, Paulino. Vamos para uma próxima pergunta em relação ao nosso cenário competitivo:

“Bom dia, como está o cenário competitivo no crédito consignado e INSS?”

Gustavo Araújo: O consignado INSS foi legislado em 2003, se não me engano e, portanto, é um mercado bastante maduro. Então, temos diversos jogadores, acho que mais de 90 inscritos no acordo de cooperação técnica. São mais de 55 bancos em operação ativa. Então, é uma competição muito forte há bastante tempo. É claro que observamos aí nos últimos anos um movimento de entrada de novos jogadores relevantes, principalmente digitais, mas no final das contas a competição é muito alta. É um jogo de margens muito apertadas em que precisamos de vantagens competitivas relevantes, principalmente no que tange a custo de distribuição. Daí o foco tão importante na originação do consignado, principalmente através dos canais digitais. Nós precisamos entender a jornada desse cliente para ser o Banco pagador, para aumentar o *cross-sell*, entender como mitigar – e por isso o Mercantil também investe há bastante tempo – níveis de fraude, que é fundamental na composição do P&L do produto.

Também índice de inadimplência, o Banco Mercantil, quando nós damos um zoom somente em consignado, estamos vindo aí trimestre após trimestre sendo mais eficiente que o mercado em relação aos nossos atuários, ou seja, a principal fonte de inadimplência de um consignado é óbito e temos acertado mais do que a média, isso é fundamental.

Então, resumindo, num mercado que sempre foi competitivo, e podemos dizer que ele segue cada vez mais competitivo e, digamos assim, até mais difícil, porque a competitividade é alta e as margens são menores, como nós já nos referimos, o teto em 85 é menor do que o esperado por uma razão técnica para o produto ou níveis históricos de *spread* e a Selic vem aumentando e esse teto não vem sendo reajustado. Num cenário competitivo importante, temos que ter as nossas vantagens competitivas para continuarmos, como estamos mostrando aqui cada vez mais, tomando *share* não só de consignado, mas de pagamento de benefício e todo o *cross-sell* que vem junto com esse cliente.

Leonardo Ferraz: Muito bom, Gustavo, obrigado.

Bom, pessoal, nós já vamos caminhando para o final da nossa apresentação. Vou fazer aqui mais uma pergunta, essa aqui relacionada à nossa expansão geográfica:

“Bom, o ritmo de abertura de agências deve continuar no 2S? Qual é o racional estratégico por trás das cidades escolhidas?”

Gustavo Araújo: Bom, acreditamos muito na nossa tese, a tese do Mercantil que se baseia na faixa da pirâmide etária que mais cresce, que mais consome e, obviamente, que possui o maior *profit pool* do Brasil quando observamos a somatória de NII com serviços, que é, obviamente, grande parte daquela carteira ampliada de consignado que estamos falando no país de mais de R\$ 700 bilhões.

Então, apesar dos ventos desfavoráveis de NIM no caso Selic, desbloqueios na parte operacional, acreditamos que é um mercado muito importante e vamos seguir investindo na nossa tese. Daí também os níveis de caixa, os níveis de capitalização, acreditamos que consegue capturar bastante bem e distribuir e levar essa nossa proposta de valor, que é muito forte, para cada vez mais clientes.

E essa estratégia, ela é desdobrada desde *branding*, a forma que o Banco se posiciona nas grandes mídias do país para ser reconhecido como o principal banco para o seu público, até, obviamente, os canais digitais e as mídias digitais, toda a sua estratégia de aquisição e, claro, o 50+ tem alguns segmentos, uma preferência, muitas das vezes, pelo canal físico, para ter um atendimento humano, e temos aqui um método de treinamento importante, uma produtividade comercial interessante, é um time muito bem treinado para atender bem esse cliente, e nós pretendemos expandir essa estratégia de todas as formas que temos na manga, que é através de *branding*, através do digital e claro, através do físico.

A título de comparação, podemos dizer que 75% da nossa operação se concentrava em Sudeste até o final do ano passado e, mesmo assim, temos essa posição de ser o quinto maior do Brasil em pagamento de benefícios previdenciários do INSS. Então, a nossa grande pergunta é: “Imagina o que conseguimos fazer expandindo essa estratégia também física pelos municípios do país?”.

Bom, mas isso tem alguns limites também. Então, nós fazemos conta de quantidade de habitantes naquela praça, o percentual de aposentados sobre essa base de clientes, a competição naquele local, e nós então entendemos o mapa do Brasil nesses grandes centros, entendemos que colocar nossa placa, colocar nossa agência, colocar os nossos funcionários ajuda bastante nessa estratégia, mas sem perder de vista, claro, que o digital será e é cada vez mais parte do sistema bancário como um todo, que as novas safras de aposentados já tem um gráfico aqui na apresentação que já mostra que 80% já prefere o aplicativo como seu principal canal, ou claro, o sucesso do Pix. Então, entender também que essa expansão tem que ser importante, porém, moderada em relação principalmente à concorrência.

Então, nós achamos que tem um diferencial competitivo em relação aos bancos 100% digitais por ter também a presença física, mas em relação aos bancos que têm presença física, por nós termos o digital tão forte, conseguimos uma eficiência muito maior. Quando chegamos numa praça e com a força do digital, conseguimos um *share* muito maior. Então, nós achamos que com menos agências do que a concorrência, então estamos aí com 313 e vamos conseguir seguir expandindo, mas sem mirar num número excessivo. Seria uma contramão também a um comportamento – e aí não só do 50+, mas – de todo o sistema bancário no Brasil e no mundo.

Então, é como nós nos posicionamos e achamos que assim conseguimos diferenciais bastante importantes para seguirmos na nossa tese e nosso propósito de ser o melhor ecossistema para esse público-alvo.

Leonardo Ferraz: Obrigado. Bom, pessoal, então nós vamos caminhando aqui para o encerramento da nossa apresentação. Eu queria lembrar que as demais perguntas 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, eu gostaria de agradecer ao Gustavo e ao Paulino pela apresentação e desejar a todos que nos acompanham um excelente dia!