

Leonardo Ferraz:

Bom dia a todos. Sejam bem-vindos à apresentação de resultados do Banco Mercantil referente ao 2T26. Meu nome é Leonardo Ferraz, sou responsável pela área de Relações com Investidores, e gostaria de agradecer a presença de todos que nos acompanham nesta manhã.

Nesta apresentação, nós iremos compartilhar os principais destaques do trimestre, apresentar a evolução dos nossos resultados e comentar os avanços que temos realizado na execução da nossa estratégia.

Participam comigo desta apresentação: Gustavo Araújo, CEO do Banco Mercantil, e Paulino Rodrigues, Vice-Presidente Financeiro e de Relações com Investidores.

Antes de iniciarmos, eu gostaria de lembrar que esta transmissão está sendo gravada e ficará disponível, juntamente com sua transcrição e com o material de apoio apresentado aqui hoje, em nosso site de Relações com Investidores.

Ao final da apresentação, teremos uma sessão de perguntas e respostas. As perguntas podem ser enviadas a qualquer momento por meio da aba de Q&A na parte inferior da tela ou pelo nosso WhatsApp, utilizando o QR Code que será disponibilizado ao longo da apresentação.

Dito isso, para darmos início à nossa apresentação, eu passo a palavra a Gustavo Araújo, nosso CEO. Gustavo, é com você.

Gustavo Araújo:

Bom dia a todos. É com muita satisfação que anunciamos mais um resultado recorde trimestral do Banco Mercantil.

No 2T26, o lucro líquido do Banco atingiu R\$275 milhões, com ROAE de 41,4%. Em um trimestre cuja expectativa é marcada por balanços mais duros nas divulgações do setor financeiro, em um cenário creditício que acreditamos bastante adverso, registrando o maior indicador de inadimplência da história da série do Banco Central do Brasil, também com pico histórico na série de pessoas físicas recursos livres, mesmo ainda em um cenário de forte estímulo fiscal, que, por outro lado, impede quedas mais acentuadas na taxa básica da Selic, que vai continuar em patamares bastante elevados, o que pressiona também os custos de funding de toda a cadeia, de todo o setor.

Então, ainda que o resultado mostre praticamente uma estabilidade em relação ao trimestre imediatamente anterior, esse lucro líquido mostra a qualidade do balanço do Banco, disciplina de execução e a força da nossa tese, que já entrega resultados recordes aqui na tela há praticamente quatro anos, são 15 trimestres consecutivos, tendo passado por diversas mudanças regulatórias, crises, ciclos econômicos. E durante todo esse período de observação, registramos um crescimento médio de 67% ao ano, saindo de R\$40 milhões até estes nossos R\$275 milhões, com, sem dúvida alguma, um dos melhores ROAEs da indústria bancária.

Como principais destaques, mostro aqui, especialmente, a nossa receita de prestação de serviços, puxada pela nossa plataforma, nosso ecossistema Meu+, crescendo 37% ao ano, e também a carteira de crédito, que cresce 25% ao ano, quase 3x o mercado, uma carteira de crédito com bastante qualidade, sendo esses os dois principais motores de resultado do Banco, que crescem em ritmo bem maior que as despesas do Banco, gerando o que

chamamos de ganhos de escala, e permitem que o resultado possa crescer, de forma recorrente, 40% ao ano, chegando, mais uma vez, a esse lucro líquido recorde agora reportado.

Mas o 1 semestre do ano foi marcado por diversas questões que o Banco precisou se adaptar, e mostrou adaptabilidade, flexibilidade, e uma relação constante. Então tivemos várias mudanças, por exemplo, no fluxo de anuência de contratação dos consignados, no novo teto de consignado privado, a Selic segue elevada ainda por mais tempo que o esperado. O novo fluxo do processo de contratação de portabilidade praticamente inviabilizou essa modalidade de produto, que faz com que tragamos novos clientes, uma das principais ofertas do Banco. Teve o Desenrola 2.0 com impacto direto na margem consignável. Então tudo isso junto fez com que o Banco tivesse que readaptar seus fluxos, seus processos de venda, suas prioridades.

E, além disso tudo, quando olhamos, por exemplo, o consignado privado, ainda apresenta muito espaço de melhoria operacional. Só a inadimplência do consignado privado saltou, trimestre contra trimestre, 200 bps, chegando a 8,6%, acima, inclusive, de pessoas físicas recursos livres, está em 7,6%, de novo, máxima histórica.

E precisamos, nesse período, ajustar a concessão de crédito do Banco, priorizando operações de maior retorno em relação ao risco, recalibrando políticas de crédito e preço, precificação, reduzindo um pouco o ritmo de crescimento e também seguindo muito bem-preparados e confortáveis no que diz respeito à liquidez, no que diz respeito à capital.

Só a título de exemplo, o Tier 1 do Banco segue em 14,8%. Então, um banco muito capitalizado, muito líquido também, para esse momento de mercado creditício, tanto em relação às questões de inadimplência do setor, quanto também em relação às questões de fluxos regulatórios de crescimento de colateralizados. Então, um banco bastante bem-posicionado, e mostra, de novo, disciplina de execução em um trimestre bastante adverso de mercado.

Mas, em relação ao Banco, seguimos muito animados, acreditando, investindo na tese de envelhecimento populacional brasileiro, acreditando que somos o maior e melhor banco, o mais bem posicionado para servir esse público, com diferenciações importantes em relação à concorrência, buscando sempre a principalidade através da excelência nos nossos níveis de serviço.

E fazemos isso como sempre fizemos: colocando a nossa tecnologia à disposição do cliente. Então, o Banco Mercantil, que já é referência em facilitar a jornada do público 50+, em relação ao digital, com os nossos cases já famosos, de tudo que fizemos no aplicativo do Banco, do WhatsApp do Banco, como eles são carros-chefes na originação de crédito, como eles ajudam no dia a dia do cliente a facilitar, reduzem o volume de fraude, permitem um custo de distribuição menor que a concorrência, temos sempre esse DNA de nos adaptar, de adaptar a melhor tecnologia disponível à necessidade dos nossos clientes.

Então, também, colhendo frutos de termos investido durante tanto tempo nos últimos anos na migração de clouds, acreditamos que podemos ser, sim, um dos líderes na transformação da indústria bancária através de inteligência artificial. Já estamos muito bem-posicionado em relação a isso, acelerando em diversas frentes no Banco, desde a originação, a prevenção de fraudes, a análise completa jurídica, com modelos e diagnósticos, monitoramento quase em tempo real das interações com os clientes.

Então, nós já temos 10% das simulações dos clientes para consignado em aplicativo realizados somente com voz, o que chamamos de *touchless*. O cliente conversa ali somente

com voz para entender as condições e as simulações daquele empréstimo, sem ter que passar por aquelas etapas de cliques. Então, é somente com voz, um piloto que o Banco já está escalando, que já está rendendo frutos.

78% do código-fonte Spec-Driven Development já feito 100% por inteligência artificial, e mais de 1 milhão de interações analisadas por AI para testarmos a transcrição, auditar aquela venda e a qualidade daquela venda, a qualidade daquele áudio e a satisfação do cliente.

Então, é apenas o início de toda uma transformação que o Banco certamente será um dos líderes de mercado para seguir transformando a vida do público 50+, de trazer para a vida desse público todos os benefícios desse investimento que as *big techs* estão colocando e liderando em relação às transformações possíveis, principalmente na indústria bancária, em relação à inteligência artificial.

Então, para finalizarmos, mesmo no cenário bastante adverso já comentado, o nosso lucro líquido cresceu 13% quando comparado ao mesmo período do ano anterior. A originação de crédito, que agora neste 2T é sazonalmente menor, naturalmente, devido à antecipação recorrente do 13º salário, e também ao final do ciclo de aumento de salários, que naturalmente acontece no 1T do ano, apresentou uma queda de 1%, mesmo com os novos fluxos de anuidade do INSS, e mesmo comparando com uma queda de mercado bastante significativa neste trimestre.

A carteira de crédito, ainda que tenha apresentado trimestre contra trimestre uma queda marginal, uma queda mínima, ainda apresenta 30% de crescimento anual, puxada pela carteira de consignados, que cresceu 47% no período.

Novamente, vale um destaque importante: a nossa receita de prestação de serviços, advinda principalmente o nosso ecossistema 50+, de R\$363 milhões, com alta de 76% em um ano, e essa receita, que é de muita qualidade, vai direto para o *bottom line*, não aloca capital, não tem risco de crédito, passa bastante bem pelo círculo creditício mais adverso, mas combinada com uma inadimplência de 3,1%, que é bastante abaixo do 7,6% de pessoas físicas e recursos livres do Banco Central, esse pico histórico que eu já havia comentado, que reflete naturalmente, principalmente, o alto índice de colateralização do Banco, de 83%. É uma carteira de muita qualidade, uma carteira bastante defensiva quando comparada com a carteira média do setor.

Tudo isso leva um ROAE assimétrico bastante positivo, de 41,4%, e o índice de capitalização de 17,2%, bastante confortável, principalmente no período em tela, e com destaque do nível 1, que já se encontra em 14,8%, o Banco bastante bem capitalizado para seguir também investindo na sua tese de ser o melhor banco para o público 50+, e mais um forte desempenho trimestral, mesmo nas condições mercadológicas apresentadas.

Vou chamar aqui ao palco o Paulino, nosso CFO, para que possamos entrar com maior detalhe em cada um dos números aqui apresentados. Paulino, bom dia.

Paulino Rodrigues:

Bom dia, Gustavo. Obrigado a você e a todos que nos acompanham nessa divulgação de resultados do Banco Mercantil referente ao 2T26. Vamos agora, então, descer um pouco mais no detalhe dos números, abrangendo todos os tópicos em tela.

Começamos com a nossa carteira de crédito, que encerrou este 2T com um total de R\$25 bilhões, em uma dinâmica produto a produto que nós vamos descrever, mas que foi, em boa medida, antecipada pelo Gustavo na sua participação, dando conta de uma série de

ocorrências regulatórias e operacionais que já vêm de mais tempo, mas que provocaram impactos bastante significativos, a começar pela nossa principal carteira, que é a carteira de crédito consignado INSS, cujo crescimento de mercado na comparação anual foi de zero.

A carteira se manteve basicamente estável, na faixa dos R\$281 bilhões, ao passo que o Mercantil apresentou o crescimento apresentado em tela de 24% nesse mesmo período. Então, é mais um trimestre onde, de maneira geral, e não é diferente no consignado INSS, o Banco consegue crescer mais que o mercado.

Entrando especificamente nesse número, como está apresentado ali do seu lado direito, o Banco cresceu 2,6 vezes o crescimento de mercado, mercado aqui entendido como o mercado de crédito massificado, PF, recursos livres, na série do Banco Central, com um crescimento total de 30%.

Mas voltando, então, ao consignado INSS, o crescimento dessa carteira no ano até a data é de apenas 1,1%. Então, é uma carteira que tem basicamente estado de lado com níveis de originação mensais entre os mais baixos da história, ficando na casa de R\$3 bilhões em maio, R\$4 bilhões em junho, quando é um produto que tipicamente origina na casa de R\$10 bilhões, R\$11 bilhões.

Isso tem uma série de razões que já foram, como eu falei, referidas pelo Gustavo anteriormente, e isso, naturalmente, que também nos afetou. Embora o nosso market share tenha se mantido estável ou até mesmo crescido ao longo desse 2T, fato é que todos esses ocorridos impactaram a nossa capacidade de acelerar ainda mais o crescimento dessa carteira.

Falando um pouco agora sobre o consignado privado, aqui também é uma carteira onde nós tivemos um crescimento bastante acentuado, começando no 3T25. Nós já havíamos antecipado que deveríamos apertar os critérios também como uma forma de resposta às mudanças regulatórias e operacionais, e foi o que fizemos, o que fez com que a carteira possuísse um crescimento mais moderado nesse 2T, a exemplo do que aconteceu no mercado, embora no mercado seja ainda uma carteira de crescimento bastante destacado.

O crescimento na comparação anual de mercado é de 143%. No nosso caso aqui, nós nem colocamos o percentual, porque como partimos no 2T25 de uma base muito baixa, o percentual seria excessivamente elevado. Portanto, matematicamente falando, aqui também crescemos mais que o mercado, mas já vemos um nível mais suave de crescimento quando comparado com os dois trimestres ou três trimestres anteriores, como uma função de reação a todas as mudanças que nós temos visto nesse mercado.

A carteira de antecipação de saque aniversário e FGTS, que vocês veem na parte em branco, totalizando R\$2,3 bilhões é uma carteira que vem sendo amortizada, ela vem tendo uma pequena originação, e já falaremos daqui a pouco sobre a originação. Ela vem mantendo uma pequena originação, mas que não tem sido suficiente para sustentar o saldo dessa carteira, que encerrou, portanto, o trimestre, uma carteira que nós gostamos muito, que tem uma inadimplência de zero, não possui portabilidade e que foi construída com uma taxa bastante interessante. Então, gostamos muito de carregar essa carteira, mas, infelizmente, é uma linha que vem perdendo tração, sendo, de alguma forma, substituída pelo consignado privado.

Passamos, então, a nossa carteira de crédito pessoal não consignado, o chamado CP, e nesse aqui temos que fazer algumas observações, porque existe uma sazonalidade típica do 2T e que foi bastante pronunciada neste ano de 2026, e que diz respeito, principalmente, à antecipação do 13º salário dos aposentados e pensionistas, que são os tomadores dessa

linha, são o perfil de cliente para o qual o Mercantil empresta o crédito pessoal não consignado, aqueles clientes que possuem o benefício previdenciário com o Banco.

Então, nós tivemos uma amortização de mais de R\$300 milhões de crédito pessoal advinda do pagamento do 13º antecipado. Isso é típico de 2Ts, quando falarmos de originação, nós mostramos isso um pouco ali, e é o principal responsável por aquela redução que vocês observam na margem, de R\$3,4 bilhões para R\$3,1 bilhões na comparação trimestral, em que pede a comparação anual ter um crescimento de 23%, conforme apresentado nos números do lado direito do gráfico.

Falamos um pouco mais sobre isso na parte da originação. E depois, as demais carteiras são pouco relevantes, vou me permitir não entrar muito no detalhe aqui. O que eu gostaria de destacar, no momento em que os agentes de maneira geral discutem a questão de qualidade dos ativos, é o fato de que o Banco possui 83% dos seus ativos colateralizados. Ou seja, ativos que têm uma qualidade elevada, uma baixa inadimplência. O over 90, já registrado pelo Gustavo, ficando em 3,1% neste trimestre, uma pequena melhora em relação ao trimestre anterior, e vamos falar um pouco mais sobre isso adiante. E já falamos aqui das taxas de crescimento do mercado, então nós com um crescimento médio nos últimos 3 anos de 25% ao ano, portanto, entre 2,5x e 3x o crescimento de mercado.

Passamos agora, então, para falar um pouco da dinâmica de originação de crédito nesse 2T26. Aqui, então, vemos materializados os efeitos de tudo que comentamos anteriormente. A originação, começando pela nossa principal carteira, que é o consignado INSS, a originação de mercado do consignado INSS em um dos níveis mais baixos da história. Na comparação trimestral, uma redução de 27,7% nos números de mercado; na comparação anual, uma redução de 23,9%, e nos últimos 12 meses estamos falando de uma redução de 31,4%.

Como comentei, a nossa participação de mercado manteve-se relativamente estável ao longo desse período, mas quando vemos a originação de mercado cair dessa maneira, é natural que a nossa originação também caia. Se você tem X% de um mercado que cresce zero, você vai ter um crescimento de zero, independente de qual seja o X.

Eu não estou dizendo aqui que o crescimento de mercado, ou mesmo o nosso, foi zero, mas o fato é que houve uma desaceleração de mercado, e isso, naturalmente, vai nos impactar também. Isso fez com que, na comparação anual, os nossos consignados como um todo, e aqui também tem um peso do consignado privado, esse também teve uma desaceleração de mercado na comparação trimestral de 6,7%, embora ainda apresente um crescimento percentualmente robusto nas comparações anuais e nos últimos 12 meses, também a originação aqui vem perdendo um pouco de força depois de ter atingido um pico no 1T.

Mas nos consignados como um todo, então, no que diz respeito à originação, uma queda na comparação anual de 11%. E vejam que essa comparação anual, ela é bastante interessante também no seguinte sentido: vocês devem recordar que no 2T25 foi quando houve a mudança nos requerimentos biométricos de parte do INSS para a originação de crédito consignado INSS. Isso provocou uma queda abrupta no mercado lá, depois o mercado foi corrigindo, foi se ajustando, e agora tivemos, no 2T26, mudanças bastante importantes no que diz respeito ao modelo operacional para a portabilidade de crédito consignado INSS, tendo sido esse o principal fator a provocar a queda que eu mencionei já anteriormente, de um patamar que deveria ser na casa de R\$10 bilhões, R\$11 bilhões por mês, e hoje está rodando na casa de R\$3 bilhões, R\$4 bilhões ao longo dos últimos 2 meses. Isso no que diz respeito aos consignados.

FGTS, eu havia comentado na tela anterior que vimos originando menos do que nós gostaríamos. Como eu falei, este produto, em certa medida, com as mudanças regulamentais, ele acabou mingando e sendo substituído pelo consignado privado.

Outro destaque importante aqui é a originação de crédito pessoal não consignado. Aqui, também tivemos um crescimento bastante importante, naquele patamar próximo de R\$1 bilhão. Isso se deve, em alguma medida, à substituição pelo não atendimento através de outras linhas, pelas dificuldades já elencadas, e cabe destacar aqui também que temos algum efeito do Desenrola 2.0.

O Desenrola não produziu efeitos materiais em termos de DRE no resultado, mas nós temos trabalhado, sim, buscando renegociar, temos tido um desempenho que até aqui nos parece razoável e que vai acabar por se materializar mais concretamente nos próximos trimestres, de acordo com a performance dessa nova carteira gerada a partir de operações inadimplentes.

Mas aqui, eu acho que é um pouco prematuro querermos comentar isso antecipadamente. O que vale destacar é que parte desse aumento de originação diz respeito às novas operações originadas pelo programa de renegociação.

Então, no que diz respeito à originação, acho que cobrimos o tópico, e seguimos agora em frente, falando agora da performance do risco de crédito. Então, aqui no gráfico do lado esquerdo, a métrica mais usada pelo mercado, que é o over 90. Esse over 90 teve uma melhora na margem no trimestre, voltando para o patamar de 3,1.

Aqui, temos também algum efeito nesse over 90, dado que as novas operações originadas através do Desenrola passam a ser inadimplentes. Então, tem uma ajuda na margem do Desenrola aqui também. Mas, fora isso, todas as carteiras, o consignado CP rodando dentro dos parâmetros que nós consideramos adequados para essas carteiras, e vimos lidando ainda com alguma dificuldade no consignado privado, o que também ajuda a explicar as medidas corretivas tomadas ao longo dos últimos meses.

Inclusive, observe-se no gráfico do lado direito, a inadimplência over 15 e 90 com uma flutuação expressiva, que é basicamente devida à performance do consignado privado que, como eu disse, ainda requer um cuidado aqui.

Então, já vamos falar do custo do risco na próxima tela, mas é bastante razoável dizer que devemos ainda ver uma carteira com uma performance, até avançando já para o custo de risco, na próxima tela, atingindo 6,5%, e devemos acompanhar ainda uma performance da carteira um pouco pressionada ao longo dos próximos trimestres, por conta desses efeitos que acabei de relatar.

Quando olhamos a carteira por estágios, eu gostaria de fazer uma observação que é voltar na amortização de CP advinda da antecipação do pagamento do 13º salário. Nós estamos falando de uma amortização que superou os R\$300 milhões. Isso era uma carteira que era estágio 1, portanto, o efeito mix que isso provoca faz com que os demais estágios acabem aumentando em relação ao estágio 1.

Se os senhores e as senhoras observarem no gráfico do lado direito, verão que esse mesmo efeito aconteceu no 2T25, o que diz respeito à questão de sazonalidade à que eu me referi anteriormente. Então, podemos ver que lá no 2T25, o estágio 3 foi para 4,7%, depois ele declinou e, agora, por conta do efeito de amortização de uma carteira em estágio 1, que eram esses CPs, acabou provocando esse efeito mix, que faz com que o estágio 3 aumente. Mas

aqui precisamos, sim, comentar que devemos, sim, ver um custo de risco ainda pressionado ao longo dos próximos trimestres.

Falando agora um pouco da receita de produtos e serviços, aqui seguimos em uma toada bastante importante. Nós tivemos mais um número bastante significativo neste 2T, com a receita de prestação de serviços atingindo R\$363 milhões. Uma relativa estabilidade em relação ao 1T, onde tivemos um crescimento bastante expressivo: 90,3% vindo de seguros e assistências dentro de um processo de crescimento, em substituição a tarifas que cada vez ocupam mais, e isso já é algo que nós temos observado há bastante tempo, da composição da RPS.

Essa estabilização se deve, em larga medida, também a uma redução na originação, como já comentamos, do consignado privado, que tipicamente possui produtos securitários associados. Como nós reduzimos a originação desse produto, naturalmente houve também uma redução das comissões advindas desses produtos.

Mas, ainda assim, estabilizado em um nível bastante alto. Vamos ver quando falarmos da NIM, daqui a pouco, que hoje, a RPS representa 20% do somatório de NII mais RPS, o que é um número bastante significativo, lembrando que é uma receita que vai direto para o *bottom line*, não aloca capital e significa, na prática, uma maior fidelização do nosso cliente.

Falando agora um pouco agora do lado do passivo, não temos muitas notícias neste trimestre, temos basicamente uma sequência do que havíamos observado no 1T. Um crescimento orgânico, natural, sem maiores flutuações no mix. O que vale destacar, é que o Banco continua com acesso às mais diversificadas fontes de captação disponíveis, começando pela sua própria base pulverizada de depositantes, já falamos um pouco mais sobre isso, passando por outros instrumentos de mercados de capitais, como letras financeiras e operações estruturadas, tudo isso a um custo bastante competitivo para um banco médio, na casa de 100% do CDI, o que costumamos, inclusive, destacar como uma das forças que o Banco possui.

Aqui, o caixa, já vamos falar sobre isso, na verdade rodando em um nível bastante elevado. Encerramos este 2T com o caixa beirando os R\$11 bilhões, fazendo com que aquela métrica do caixa em relação aos *interest earning assets* atingisse um patamar recorde de 31%, que é um patamar bastante elevado.

Naturalmente que tudo se encaixa, tivemos uma redução forte no ritmo de originação, e isso se reflete em um caixa também mais alto, com o LCR atingindo 4,4x o mínimo regulatório, e o *net stable funding ratio*, o NSFR, atingindo 144%, ambos em patamares extremamente confortáveis, inclusive produzindo um impacto na NIN, que já vamos falar.

Mas, para encerrar esse tópico, então, seguimos com 86% da captação do Banco via canais próprios, incluindo os beneficiários e INSS, outros clientes PF e PJ e operações bilaterais de tesouraria, e acessando também, quando necessário, mercados de capitais por meio de operações estruturadas, e estamos presentes, sim, nas principais plataformas de investimento, mas esse é um componente menor do funding do Banco.

Falando agora um pouco de capital, encerramos este 2T com um índice de Basileia bastante confortável, de 17,2%, um capital nível 1 de 14,9%, ou seja, o PL atingindo R\$3,135 bilhões, e isso tudo mesmo com um pagamento que eu já comento, que foi objeto de um fato relevante após o fechamento do mercado ontem, de um juro ao capital próprio em um patamar histórico aqui para o Banco, beirando R\$190 milhões, o que produz aquele impacto destacado em vermelho do lado direito, reduzindo Basileia em 0,5 p.p. Ainda assim, estamos com um índice

de Basileia extremamente confortável, acima dos 17%, basicamente pela incorporação do lucro.

Claro que uma originação de crédito mais moderada, conforme nós relatamos ao longo da apresentação, sensibilizou a menor alocação de capital, então vemos ali um efeito de apenas 0,1 no gráfico de reconciliação na parte superior direita da sua tela.

Aqui, a dinâmica de resultado. Gostamos muito desse gráfico porque ele ilustra o comportamento do Banco no longo prazo. Temos em tela um recorte de três anos, mostrando como a diferença entre receitas e despesas foi se ampliando dentro de um processo de captura de economias de escala que o Banco tem demonstrado ao longo dos últimos anos, ou dos últimos trimestres, como queiram, com as receitas crescendo bem mais acentuadamente que as despesas operacionais, administrativas e de pessoal, permitindo esse efeito de captura de ganhos de escala, que se materializa naturalmente nas margens, nos níveis de retorno que o Banco Mercantil tem apresentado.

Mas antes de chegar neles, vamos falar um pouco sobre a NIM, sobre a NII e voltando aqui com a RPS. A RPS, eu já comentei, atingiu neste trimestre um patamar de 20% do somatório de NII com RPS, em linha com o que nós tínhamos visto no trimestre anterior, onde foi um patamar recorde de 21%, e achamos bastante saudável rodarmos a RPS nessa casa dos 20%, que é o que vamos começando a consolidar.

Com relação à NIM, o efeito do caixa excessivo é um efeito que, se normalizássemos essa NIM no nível de caixa do 1T, teríamos uma NIM até aumentando 10 bps e teríamos encerrado em 17,6%. Então, claro, que nós temos que tomar medidas, e estamos tomando medidas para reduzir os níveis de caixa para patamares mais eficientes, para que possamos restabelecer a NIM.

Então, o que vale destacar aqui é que nós teríamos uma NIM estável, até crescendo na margem 10 bps, não fora o nível de caixa beirando os R\$11 bilhões que nós tivemos no final do 2T.

O NII, mais uma vez, recorde, crescendo 27% na comparação anual, ao passo que a RPS cresceu 76% na mesma base de comparação.

Isso tudo nos leva, do lado direito, ao retorno sobre ativo de 3,1% neste trimestre. Claro que aqui o efeito que eu acabei de falar sobre a NIM também se materializa nos ativos, mas, ainda assim, tanto ROAA quanto ROE em patamares excepcionais para o mercado financeiro, para o setor bancário, de maneira geral.

Então, mesmo em um cenário bastante complexo, bastante desafiador, como eu mesmo e Gustavo relatamos até aqui, e que é do conhecimento de todos que acompanham o mercado, o Banco Mercantil continua entregando um nível de retorno aos seus acionistas excepcional, um ROAA de 3,1%, um ROAE de 41,4%, em um nível de alavancagem mantido constante, com a capitalização extremamente confortável, inclusive crescendo nesse período, demonstrando a resiliência do nosso balanço e a nossa capacidade de adaptação a cenários que nem sempre são aqueles que nós gostaríamos de ver.

E eu encerro aqui, antes de passar a palavra para o Léo, destacando o pagamento de mais de R\$189 milhões, quase R\$190 milhões em juros ao capital próprio, objeto de Fato Relevante divulgado ontem após o fechamento de mercado, pagamento esse que será realizado no dia 19 de agosto próximo.

Com isso, então, encerro a apresentação, e devolvo a palavra ao Leonardo, que vai conduzir a nossa sessão de perguntas e respostas. Léo, por gentileza.

Participante (via webcast):

Bom dia. Duas perguntas do meu lado. Poderiam dar mais cor sobre a visão de vocês sobre as mudanças regulatórias recentes? Quando esperam uma normalização da originação de consignado INSS, e o que devemos esperar para o portfólio de consignado privado?

Em relação às receitas de serviços, é possível esperar a volta de um crescimento mais pronunciado nos próximos trimestres, mesmo mantendo uma originação de crédito mais pressionada? Obrigado.

Gustavo Araújo:

Em relação à normalização da produção e da originação do consignado de INSS, acho que o principal ponto que observamos é o fluxo de portabilidade. O produto de portabilidade é fundamental na teste do Mercantil, é um dos produtos fundamentais para todos os players que operam com consignado de INSS, e é uma oferta de valor muito forte para o cliente, onde fazemos uma oferta melhor que o concorrente e fazemos a portabilidade desse consignado INSS da casa A para a casa B, no caso, o Banco Mercantil.

Com os novos fluxos de anuência, o que observamos foi uma descaracterização da garantia da portabilidade em relação ao fluxo de anuência. O que eu quero dizer? No fluxo que está desenhado hoje, o recurso iria para a mão do cliente antes de termos certeza da averbação da garantia, da colateralização. Ou seja, enviamos o dinheiro para o banco de onde estamos trazendo a portabilidade, ou seja, também para o cliente, e se ele fizer o fluxo de anuência, e aqui tem uma quebra de jornada, aí sim, garantimos a averbação daquela garantia.

Então, essa é uma grande mudança que faz com que, no fluxo de portabilidade, corramos durante um período de tempo um risco de crédito *clean*, porque podemos não ter essa anuência e, portanto, não ter essa garantia. Essa mudança fez com que o mercado de portabilidade fosse praticamente zerado no período.

Então, em relação a esta mudança, e acreditamos nas forças de mercado, é um produto muito interessante, principalmente para o cliente, que deve ser reestabelecido muito em breve. O INSS já divulgou um ofício onde ele reconhece essa questão do fluxo atual, e já disse que já iniciou, em relação à Dataprev, que é a Empresa de tecnologia que opera a consignação para o INSS, a correção desse fluxo.

Então esse ofício já foi publicado, o que não temos ainda é a instrução normativa para saber exatamente a data e como vai ser o novo fluxo. Então, estamos bem confiante de que esse fluxo, até por forças de mercado, deve ser normalizado bastante em breve.

Tem outras duas mudanças importantes, uma em relação à medida provisória do Desenrola 2, onde antes a margem consignável, que era 35% para consignados e 5% para cada um dos cartões, chegando a 45%, agora no Desenrola 2, a somatória dessa margem chega a 40%, e o cliente podendo escolher se aloca 40% em consignado puro ou em um dos cartões.

Primeiro, o que temos que observar é se essa medida provisória realmente vai seguir como lei. Se ela vai ser aceita, se ela vai caducar, o que vai acontecer no longo prazo. No curto prazo, o que observamos é uma redução de 5% da margem.

Como o Mercantil tem uma atuação muito menor em relação aos cartões consignados do que a concorrência, usamos os cartões só como meio de pagamento, como devem ser, e no longo prazo, o que devemos observar é um aumento de 5% do consignado, de 35% para 40%, ainda que isso tenha trazido impactos de curto prazo.

Então, aqui é observar a validação e aprovação dessa medida provisória e, se prosperar, temos no médio prazo um efeito *net* positivo para o caso Mercantil.

O terceiro ponto de impacto na originação no que diz respeito a consignado do INSS é o fluxo da anuidade. E já tivemos uma mudança até mais significativa do que essa em tela, justamente no 2T25, onde tivemos a colocação dos desbloqueios biométricos, inclusive com a biometria do TSE, e o Mercantil conseguiu mostrar que, muito rapidamente, se adapta, até porque tem uma estratégia de canal diferenciada, com agências, com fluxo de leilão, com o WhatsApp, com aplicativo, ou seja, uma força de canal diferente, conseguimos nos adaptar muito rápido.

Se observarmos o gráfico de originação do 2T25 para o 3T25, mesmo com fluxo novo, conseguimos brevemente restabelecer, e o mercado um pouco depois também se restabeleceu, aqui também apostando nas forças de mercado, onde o cliente tem necessidade de buscar essa linha mais barata e acaba aprendendo qualquer que seja o novo fluxo de desbloqueio, para poder ter acesso a linhas mais baratas, em detrimento, por exemplo, a um crédito pessoal *clean*.

Então, observando as três forças, primeiro, o novo fluxo de processos de portabilidade deve ser estabelecido muito em breve; o segundo, observar as questões regulatórias em relação à medida provisória e em relação ao curto, médio e longo prazo; e o terceiro é uma questão operacional de adaptação em relação ao novo fluxo de anuidades. Acreditamos, portanto, que vai ter, muito brevemente, até por forças de mercado, o restabelecimento de níveis normais de consignado como um todo.

Em relação à segunda parte da pergunta, que diz respeito à receita de prestação de serviços, o número foi bastante forte no Mercantil, um crescimento de 76% no ano, chegando a R\$363 milhões, e a qualidade dessa receita também é muito interessante, porque observamos uma queda na composição de tarifas bancárias, e da parte que é 90% que vem de seguros e assistências, temos um predomínio maior, e cada vez maior de produtos de assinatura, que são os produtos de fidelidade.

O produto ficou muito interessante, ficou muito legal, tem uma procura muito boa do cliente, um *churn* muito baixo, um engajamento muito alto. Acreditamos que acertamos no desenho desse produto, e o que observamos é um aumento muito progressivo da penetração na nossa base de clientes, e também em novos clientes, desses produtos de assinatura, o Meu+, que quase foi compensado por uma originação de consignado privado menor no período.

Então, é uma troca muito boa para o Banco, porque troca uma receita *one-off* na originação, nesse caso do privado, de produtos securitários vendidos junto ao consignado privado, que têm um impacto no curto prazo, mas trocando para uma receita de assinatura de longo prazo. Então, é uma dinâmica muito positiva para o Banco.

Claro que se observarmos a normalização também das produções de consignado privado, devemos ver as duas receitas crescendo juntas, mas o fundamental para a nossa visão de longo prazo é continuar crescendo essa receita de assinatura e de engajamento, que é principalmente o Meu+, e claro, dentro da possibilidade de mercado, quando a produção do Banco estiver em níveis maiores, devemos ter também níveis maiores dessas comissões de

produtos securitários, fazendo com que cheguemos naqueles 20% ou mais da composição total do *top line* do Banco.

Então, crescimento muito forte, qualidade muito boa, e um espaço muito grande para crescer, acreditamos que vai crescer ainda bastante dentro da nossa base de clientes. Estamos chegando a 10,2 milhões de clientes, então acreditamos que está só no início.

E mais uma vez, nessa adaptabilidade, uma vez que estamos, por exemplo, com o fluxo de portabilidade prejudicado, conseguimos, tanto nos nossos canais digitais quanto nos nossos canais físicos, priorizar a oferta e a explicação desse produto em que confiamos tanto, do qual gostamos tanto, e que ainda temos espaço para colocar mais assistências, mais melhorias, melhorar a jornada.

Lançamos o aplicativo, inclusive, na App Store, na Play Store, um aplicativo novo para melhorar o engajamento, para juntar todas essas jornadas em um ponto único para o cliente. Então, acreditamos que tem bastante espaço para seguir crescendo, principalmente nessa receita de maior qualidade, nesse período de mercado mais adverso em relação aos colateralizados.

Foi uma pergunta mais longa, mas acredito que eu tenha conseguido cobrir as suas duas principais etapas aqui.

Participante (via webcast):

Vimos que a carteira de crédito ficou praticamente estável no trimestre, em R\$25 bilhões, com a inadimplência over 90 apresentando uma melhoria na margem, mas com a inadimplência 15-90 subindo de forma relevante, e uma desaceleração na originação, que deve envolver uma preocupação com a qualidade da carteira. Tudo isso somado, qual a visão de vocês da tendência da carteira de crédito e todos os seus aspectos para os próximos trimestres?

Paulino Rodrigues:

Acho que boa parte da resposta o Gustavo já endereçou no que diz respeito à originação. Claramente, o mercado de consignado INSS, que é o nosso principal mercado, está em um momento de níveis de originação anormais.

Eu até tenho algumas notas que eu tomei aqui, e até acho que comentei alguma coisa durante a apresentação, o crescimento de saldo da carteira de consignado INSS no mercado na comparação anual foi zero. São R\$281 bilhões de carteira há um ano e na observação de junho, que é a última disponível. No *year-to-date*, na comparação da evolução desde o final do ano passado, o crescimento é de, mísero, 1%.

Então, claramente, o mercado no nível de originação, que eu também referi de R\$3 bilhões, R\$4 bilhões por mês, quando deveria rodar na casa de R\$10 bilhões, R\$11 bilhões, ele está em um momento anormal, por conta de tudo que foi comentado, e nós esperamos que isso retorne à normalidade, conforme o Gustavo falou.

Então, do lado da originação, o consignado INSS, que é a principal carteira, deve retomar à normalidade. No consignado privado, nós restringimos mais a concessão por conta de uma performance da carteira que está aquém daquilo que imaginávamos lá atrás, então nós tivemos que corrigir um pouco. Então, aqui deveríamos ver uma retomada acontecendo paulatinamente, à medida que esses processos operacionais, notadamente a escrituração, converjam para aquilo que imaginamos que deve ser a performance da carteira, e CP está indo muito bem.

Então, a visão aqui é de uma visão de retomada da originação das carteiras, mas, claro, respeitando as condições de mercado, e sabemos que o momento do ciclo de crédito no Brasil é um momento bastante difícil, com níveis de inadimplência em patamares recordes, a mesma coisa para o endividamento das famílias.

Então, podemos esperar, eu acredito, agora falando mais no macro aqui, de um período do final deste ano até 2027, de um ciclo de crédito mais apertado. Os patamares que vemos hoje de inadimplência não foram vistos nem na pandemia, nem no outro momento mais difícil que temos na série histórica do Banco Central, que começa em 2011, que foi ali por 2015, 2016, na época próxima do impeachment da ex-presidente Dilma Rousseff. Nem nessa época se chegou perto dos patamares de inadimplência que vemos hoje.

Então, não queremos fazer pouco deste momento, que é um momento difícil para o mercado de crédito, mas, como trabalhamos principalmente com as linhas colateralizadas e sabemos que esses fluxos de originação estão sendo afetados por aspectos outros que o ciclo de crédito apresenta, entendemos que tem, sim, capacidade de retomar, e retomar com uma performance de carteira adequada, embora, conforme eu comentei na apresentação, o *cost of risk* continue pressionado, dada a carteira que nós temos dentro de casa, pelo próximo trimestre, talvez pelos próximos dois trimestres, mas voltando para patamares mais normais para a carteira na sequência, à medida em que essas questões do consignado privado sejam endereçadas.

Participante (via webcast):

O Banco vinha tratando o consignado privado como uma oportunidade importante para 2026. Com as mudanças regulatórias e de teto, houve revisão de expectativa de originação, rentabilidade ou velocidade de crescimento nessa linha?

Gustavo Araújo:

Em relação ao consignado privado, o Banco teve um crescimento bastante interessante, bem no início da colocação do produto. No primeiro trimestre em que o produto foi regulamentado, o Banco usou como piloto para entender seus fluxos, para entender as políticas de crédito. Depois, a partir do segundo trimestre, teve uma aceleração importante, trazendo uma carteira já em torno de 10% do nosso mix, que é uma diversificação interessante.

É um produto onde conseguimos, justamente devido à demanda instalada de mercado, uma precificação média muito interessante, e também a colocação de produtos securitários na venda, que basicamente 'offsetavam' e 'offsetam' o custo de aquisição, o CAC. Então, tínhamos a comissão de produtos securitários 'offsetando' o CAC e uma carteira originada com uma taxa média interessante, inclusive para absorver choques de possíveis questões operacionais que temos, sim, observado no produto. É uma carteira com a precificação em torno dos 5%, que consegue absorver um over 90 maior.

Se observarmos, trimestre contra trimestre, o produto de consignado privado na série do Banco Central, o mercado saiu de 6,6% para 8,6% de over 90. Inclusive, o consignado privado está com uma perda maior do que pessoas físicas, recursos livres no geral. Ou seja, o arranjo operacional de repasses tem trazido questões creditícias importantes para o ambiente mercadológico em relação ao consignado privado.

Então, o que o Mercantil fez? Seguimos originando com a precificação adequada. Ajustamos as nossas políticas de crédito não só para uma análise que fazemos em relação à capacidade

de pagamento daquela pessoa, da capacidade de empregabilidade daquele funcionário, mas também, agora, quanto à probabilidade de se ter a averbação, a escrituração e o repasse.

Então, ajustamos esses fluxos para uma originação de maior qualidade. Acreditamos que esse produto vai seguir melhorando, até porque o mercado pressiona e é necessário que esse produto siga melhorando seus fluxos de repasse com a estabilização e maturação do produto, e também acreditamos que os novos fluxos de garantia vão melhorar esse produto.

Então, já estamos, em canais próprios, com 50% de garantia do FGTS quando das demissões, e para os canais de CTPS, de 100%. Então, acreditamos que essas garantias serão cada vez mais anexadas também ao fluxo do produto, ainda que agora tenha o teto de 1,99 para quando é originado, com garantias. Pelo menos o manual de crédito já está pronto, agora é uma questão de ajuste de preço em relação à qualidade. Para alguns riscos, acho que vai valer a pena trabalhar com esse 1,99, mas com uma garantia melhor.

No final das contas, é um produto muito bem precificado, no caso do Banco, é uma diversificação importante. São novos clientes em que podemos aumentar *cross-sell*, e no curto prazo tem trazido, no nosso caso, pressões, principalmente no over 15, com reflexos em over 90, e também no custo geral de crédito. Ainda que a equação valha a pena, muda um pouco nesse curto prazo essa dinâmica do balanço do Banco, principalmente se lembrarmos que este produto está substituindo uma linha de FGTS, cuja perda tange a zero, e a precificação é bem adequada, em torno dos 2%.

Então, é uma troca que tem mexido nessa dinâmica de balanço do Banco, mas acreditamos também no produto como um todo, na retomada do produto, na melhoria do produto. Acreditamos que é um produto que veio para ficar, e tem tudo para acelerar de novo. A originação caiu trimestre contra trimestre, tendo atingido o pico no trimestre passado, mas é um produto que acreditamos que vai ser bem importante para o mercado, e também para uma tese de diversificação, no caso do Mercantil.

Fanny (via webcast):

Como vocês enxergam a evolução da participação de depósitos a prazo versus letras financeiras e operações estruturadas?

Paulino Rodrigues:

Temos visto ao longo do tempo, isso está patente na apresentação, que a base de clientes do Banco que provê depósitos à vista e depósitos a prazo bastante pulverizados cresce organicamente, mas ela não acompanha o mesmo ritmo de crescimento da carteira de crédito do Banco, do ativo do Banco como um todo. O que já não aconteceu neste trimestre por conta da desaceleração do lado do crédito.

Mas então, pensando mais no médio e longo prazo, é a tendência, é o que vem acontecendo, e o Banco tem se aproveitado desse processo. Você observa, na evolução do gráfico, você pode ver a evolução da participação de letras financeiras na composição do nosso funding, que partiu de 12% no 2T25 e fechou em 22% no 2T26, que acabamos de divulgar. Então, isso é uma tendência natural, que vem acontecendo ao longo do tempo e nós temos sabido, inclusive, nos aproveitar disso para alongar o perfil do nosso passivo.

Além de termos conseguido, por questões mercadológicas e também pela nossa situação de caixa, trabalhar na redução das taxas. De modo que, se vocês observarem o custo total de funding do Banco ao longo dos últimos trimestres, ele tem se mantido estável ao redor de 100% do CDI, um pouco acima, um pouco abaixo, apesar dessa mudança de mix. E também,

é claro, que upgrades que o Banco vem obtendo ao longo do tempo também ajudam nesse processo.

Então, acho que, tudo isso somado, a questão de funding está extremamente bem equalizada. O Banco tem um custo competitivo, tem acesso a, basicamente, todas as fontes possíveis. Eu acho que só o que nós não temos ainda no balanço são bonds. O Banco já teve no passado, mas não tem neste momento, e também não tem necessidade de fazer isso agora, mas acho que nós temos sabido administrar muito bem os diferentes componentes das fontes de financiamento, mantendo um custo bastante competitivo, particularmente para um banco de médio porte.

Participante (via webcast):

Diante da recomposição de capital após o aumento de capital e com o índice de Basileia chegando a 17,2%, existe perspectiva de mudança no *payout* no curto prazo, ou a prioridade continua sendo reter capital para sustentar o crescimento?

Paulino Rodrigues:

Eu até comentei que ontem, após o fechamento do mercado, nós divulgamos um fato relevante dando conta do pagamento de JCP a ser efetivado agora, no dia 19 de agosto, se não me falha a memória, em um montante de praticamente R\$190 milhões, o que é, eu acredito, o maior pagamento semestral de JCP que o Banco já fez.

E, para quem fizer a conta, vamos observar aqui que, diferentemente do que nós temos feito trimestre após trimestre, onde temos distribuído o mínimo regulatório e estatutário para o Banco, que é 25,3%, se não me falha a memória, para fazer o ajuste entre ONs e PNs, mas vamos arredondar, 25%, nesse 1S26 nós temos um *payout* um pouco alterado, para 30%, buscando o beneficial acionista.

Então, nós já estamos operando com Basileia bastante elevada, de 17,2%, muito acima do mínimo regulatório, e, tendo em vista a desaceleração que nós tivemos do lado do ativo, no sentido de beneficial acionista, procurando remunerá-lo da melhor maneira possível, aumentamos o *payout* para 30% neste trimestre em particular, o que não quer dizer que tenhamos alterado a nossa política.

Nós fizemos um ajuste para um trimestre que teve suas particularidades, buscando, como eu falei, remunerar o acionista da melhor maneira possível, mas, em termos de política, a ideia é manter os 25% e financiar o crescimento do Banco de uma maneira bastante sólida, bastante sustentável, como nós temos feito ao longo do tempo, ao longo dos últimos anos.

Leonardo Ferraz:

Obrigado, Paulino. Vamos caminhando para o encerramento da nossa apresentação. Eu gostaria de lembrar que as perguntas que foram feitas e não foram respondidas aqui hoje serão respondidas diretamente a quem perguntou, pela própria área de Relações com Investidores. Para qualquer dúvida adicional, fiquem à vontade para entrar em contato conosco pelos canais que estarão disponíveis aqui na tela.

Eu gostaria de agradecer ao Gustavo e ao Paulino pela apresentação, 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"