Leonardo Ferraz:

Bom dia a todos. Sejam bem-vindos a mais uma apresentação de resultados do Banco Mercantil.

Meu nome é Leonardo Ferraz, eu sou responsável pela área de Relações com Investidores e, em nome de todo o nosso time, eu gostaria de agradecer pela presença e o interesse de cada um de vocês que nos acompanham nesta manhã.

Participam comigo nessa transmissão Gustavo Araújo, nosso CEO, e Paulino Rodrigues, Vice-Presidente Financeiro e de Relações com Investidores, que compartilharão os principais destaques e resultados referentes ao 3T26. Eles conduzirão a apresentação e, em seguida, nós abriremos um espaço para uma sessão de perguntas e respostas.

Eu gostaria de lembrar que essa transmissão está sendo gravada e tanto a apresentação quanto a transcrição estarão disponíveis em nosso site de Relações com Investidores.

Durante toda a apresentação, vocês podem fazer perguntas por meio da aba de Q&A, localizada na parte inferior da tela, ou pelo nosso canal de WhatsApp, acessível por meio do QR Code que será exibido durante a transmissão.

Mais uma vez, eu queria agradecer a todos pela presença. E para dar início à nossa apresentação eu passo a palavra a Gustavo Araújo, CEO do Banco Mercantil. Gustavo, é com você.

Gustavo Araújo:

Bom dia a todos. Divulgamos hoje os resultados do 3T26 do Banco Mercantil. Conseguimos sustentar mais uma vez um trimestre de resultado recorde. Tendo atingido dessa vez R$ 279 milhões. Já são 16 trimestres consecutivos de resultados recordes e crescentes, ou seja, 4 anos.

Nesse período, nós crescemos 62% ao ano, tendo saído de R$ 201 milhões para mais de R$ 1,1 bilhão nos últimos 12 meses. Mesmo tendo enfrentado um mercado muito volátil, com oscilações expressivas na taxa de juros, Selic, oscilações nos tetos de consignado INSS, e muitas mudanças regulatórias e de fluxos de contratação.

Então, tudo isso mostra a força da tese do Banco Mercantil, principalmente a sua resiliência e também a nossa disciplina de execução, mesmo num cenário bastante desafiador. Esses resultados robustos e toda essa estratégia sólida do Banco também se refletiu em sucessivos upgrades de *ratings* do Banco.

Desde o início da nossa transformação, já são 14 notas de *upgrades* e nós obtivemos agora pela Moody's um duplo A *flat*, apenas dois *notes* abaixo do AAA. Por que isso é tão importante? A melhora sucessiva dos nossos *ratings* ajuda a reduzir o nosso custo marginal de *funding*, o nosso custo que já é bem mais competitivo que os nossos pares, quando nós comparamos com Bancos médios, principalmente por ter toda essa captação orgânica do Banco, dos nossos clientes 50+, dos nossos investidores.

Agora, com os nossos *ratings*, nós também conseguimos acessar linhas no atacado, linhas colateralizadas e securitizadas, com preços mais competitivos. Isso faz com que nós consigamos fazer uma recomposição de margens no balanço do Banco, principalmente porque o nosso principal produto é o crédito consignado, e nesses trimestres em que a margem histórica, os *spreads* históricos são tão reduzidos, o custo de *funding* e a boa percepção de risco do Banco ajudam a termos mais uma vantagem competitiva relevante na composição dos nossos índices de rentabilidade.

Bom, então, apesar do mercado de consignado ter ficado bastante estagnado nos últimos trimestres, se nós pegarmos a originação média indicada na linha do Banco Central do histórico do produto, nós estamos 60% a 70% abaixo no mercado, digamos assim. E o Mercantil seguiu investindo na sua própria estratégia de adquirir clientes 50+, ou o nosso ICP, (*ideal client profile)*, os clientes beneficiários do INSS. Quando nós pegamos os 10 maiores pagadores do Brasil, sendo o Mercantil o quinto maior, nós fomos o Banco que mais cresceu no período, tendo crescido 19,2% em todo esse período.

O que isso significa? Que o Banco seguiu investindo em crescimento, em CAC, em aquisição de clientes. Significa novas safras de clientes que nós chamamos de ideais, ICP, novos *cohorts*. E esses clientes já provam o mesmo engajamento, a mesma principalidade e eles geram no Banco grande expectativa futura de rentabilização das penetrações de *vintage* dos mesmos produtos, como o Meu+, como o crédito consignado, que são dois grandes carros-chefes do Banco.

Ou seja, apesar do consignado ter tido impactos operacionais importantes, nós continuamos crescendo e agora, na expectativa dessa normalização de mercado, com as mesmas curvas históricas de penetração, nós devemos obter rentabilizações dessas novas safras e *cohorts* bastante positivas. E a boa notícia para essa informação de que seguimos crescendo o nosso número de beneficiários é que o mercado de consignado está finalmente se normalizando.

Com a perda dos efeitos na Medida Provisória 1.355 e com a retomada da portabilidade, a originação de mercado já cresceu, principalmente se nós pegarmos o finalzinho de setembro – as últimas duas semanas de setembro. No Mercantil, que é um dos líderes de mercado, não foi diferente. Nós já crescemos bastante, o mercado já volta para R$ 8,8 bilhões de produção, enquanto nós acreditamos que ele supere 10 bilhões nos próximos meses, devido à demanda reprimida. Foram mais de dois trimestres com essa originação, como havia me referido, 60% a 70% abaixo.

Com essa retomada dos fluxos normais de contratação e crescimento, nessa base de clientes beneficiários do INSS, que nós conseguimos crescer durante o ano e investir – e nosso investimento, tanto na tese digital, que é tão forte do Banco, como uma estratégia diferenciada de aquisição de novos aposentados através dos leilões do INSS – a expectativa agora é de forte retomada de crescimento aqui no Banco Mercantil.

Já em relação ao consignado privado, ele ainda segue com desafios operacionais importantes. Se nós pegarmos o *Over 90* também da série do Banco Central em relação ao consignado privado, ele já está em 10,8%, ou seja, um *Over 90* acima inclusive do que das linhas *clean*. Isso também tem pressionado o Banco Mercantil, tanto no *Over 90*, quanto também no custo de risco.

Por outro lado, nós já observamos várias entregas por parte do órgão operador, provedor de serviços, que é a Dataprev (desse produto), e uma melhoria já significativa das safras de

crédito originadas no produto aqui no Banco Mercantil. Então, olhando para esse mercado, nós esperamos que ele continue melhorando em termos operacionais, normalizando também seus fluxos e pode ser, inclusive, uma das poucas linhas de mercado que pode apresentar um crescimento em 2027.

Quando nós olhamos endividamento de famílias, *Over 90*, atraso das famílias brasileiras; são indicadores que o Brasil vive, infelizmente, pontos de máximos históricos, então nós devemos observar um crescimento menor no ano que vem, porém, a linha de consignado privado, por ser um produto mais novo, ainda está no início do seu crescimento e essa linha pode chegar a mais de R$ 300 bilhões na sua maturidade.

Para o Banco, não é diferente. Então, nós estamos observando esse balanço entre risco e retorno crescendo com muito equilíbrio aqui no Banco, mas guardando essa expectativa de safras cada vez melhores e de uma retomada operacional do produto também cada vez melhor. É uma alternativa, é uma alavanca, não só para o Banco Mercantil, mas também para o mercado como um todo. E aqui, nossa estratégia, aproveitando toda a nossa expertise digital, de aquisição digital, de *growth marketing* e também da nossa parte de antifraudes, aquisição de clientes, numa base que nós já tínhamos instalado, tendo sido um dos líderes de mercado do saque aniversário do FGTS. Uma estratégia de crescimento e diversificação que adiciona valor também à nossa grande tese do público 50+.

Vamos finalmente agora para os nossos destaques trimestrais. O nosso lucro líquido, conforme referido, atingiu R$ 279 milhões, um crescimento de 10% no período, muito embora a originação de crédito tenha caído 28%. Ou seja, conseguimos sustentar uma excelente rentabilidade, mesmo num período desafiador desta originação de mercado, devido a esses fluxos operacionais e impactos das medidas provisórias que já foram cessados no finalzinho de setembro.

A nossa carteira de crédito cresceu 17%, sendo puxada, claro, pela nossa carteira de crédito consignado, que atingiu 18,6 bilhões, um crescimento de 27%. Somente a carteira de consignado no INSS cresceu 10 vezes mais que o mercado nesse período anual, sendo o grande carro-chefe. E nós esperamos que o mercado volte a crescer acima dos 10 bilhões de originação por mês e o Mercantil, como um dos grandes líderes dessa indústria, também consiga crescer 2 a 3 vezes o mercado no geral, conforme nós temos feito trimestre após trimestre nos últimos quatro anos, praticamente.

A nossa receita de prestação de serviços, que é tão importante na composição da rentabilidade do Banco, cresceu 53% no período, tendo atingido 359 milhões, muito puxada pela nossa estratégia de produtos e serviços desenhados para o público principal, 50+, a estratégia do Meu+. Então, uma fonte de receita muito saudável que ajuda no *cross-sell*, no engajamento e também na redução do *churn* - portanto, no aumento do *lifetime value* desse cliente.

A inadimplência, por outro lado, atingiu 4,1%, um crescimento de 1,3 p.p. no período, pressionada principalmente pela linha de consignado privado, conforme referido anteriormente e também conforme será destacado na próxima parte aqui da nossa apresentação. Tudo isso somado, nós chegamos num ROAE ainda muito próximo dos 40%, um ROAE de excelência de 39,4%, num Banco bastante capitalizado, tendo seu Índice de Basileia aí na casa dos 18,5%. Ou seja, uma estratégia de alta rentabilidade e baixa alavancagem, que permite com que o Banco siga crescendo com solidez e consistência.

Para nos aprofundarmos em cada um desses números, vou chamar aqui o nosso CFO, o Paulino Rodrigues. Muito obrigado e bom dia.

Paulino Rodrigues:

Muito obrigado, Gustavo. Bom dia a todos que nos acompanham em mais essa divulgação de resultados, dessa vez do 3T26. E vamos, portanto, passar a dar um pouco mais de detalhe aos números apresentados anteriormente aqui pelo Gustavo.

Começando pela nossa carteira de crédito, cujo entendimento é fundamental, especialmente no momento em que nós atravessamos diversas dinâmicas de mercado, para entender não só o resultado do 3T propriamente dito, mas também as perspectivas de mercado e as perspectivas do crescimento da carteira para o futuro.

No 3T, nós encerramos com R$ 25,3 bilhões, um crescimento na base anual de 17%, que foi 1,7x o crescimento de mercado, que foi, portanto, de 10% nesse mesmo período. E quando nós olhamos na base trimestral, a carteira se mostrou praticamente estável, com um crescimento de 1,2%, um crescimento marginal, que se assemelha muito ao crescimento de mercado Pessoas Físicas - Recursos Livres, que foi de 1,8% nesse mesmo período.

Isso ocorreu principalmente pela dinâmica no consignado INSS, que é a principal carteira do Banco, que encerrou o trimestre com 15,6 bilhões, um crescimento marginal na base trimestral, mas um crescimento que já foi mencionado aqui: 10x o crescimento de mercado na base anual, tendo atingido 15%, vis-à-vis um crescimento de 1,5% observado no mercado.

Pelo peso no mix que o consignado INSS representa na carteira, naturalmente que o portfólio como um todo acabou tendo seu crescimento limitado em relação ao que o Banco tem mostrado historicamente, se considerarmos os últimos anos: o Banco tendo crescido 2,5x, 3x o crescimento de mercado.

Nós falaremos um pouco mais das perspectivas na sequência, mas é o que nós pretendemos buscar com o INSS, na medida em que houve, já na segunda quinzena de setembro, uma normalização do nível de originação de mercado, que já se observou novamente no mês de outubro. Esperamos, portanto, que haja uma estabilização dessa, que é uma linha bastante necessária para o financiamento das pessoas físicas, em particular do cliente beneficiário do INSS, que é o nosso principal cliente.

O consignado privado apresentou um saldo estável no 3T, na comparação trimestral, de R$ 3 bilhões, o que representa um crescimento na base anual de 163%, quando o mercado cresceu 108%. Então, aqui também temos um crescimento acima do mercado. Conforme mencionado anteriormente pelo Gustavo, é uma carteira com grande potencial de crescimento, onde nós depositamos o entendimento de que pode ser uma avenida num ano que promete ser bastante difícil no que diz respeito ao crescimento do mercado de crédito, em meio a um cenário de desalavancagem das famílias e das empresas. Essa pode ser uma das poucas avenidas com crescimento mais acentuado no próximo ano, mas é um risco que nós vamos acrescentar na medida em que a operação da linha se mostra cada vez mais confiável.

Falando da carteira de antecipação do saque aniversário FGTS, encerramos o trimestre com 2,1 bilhões. É uma carteira que vem basicamente em *runoff*, ela ainda possui uma originação, mas as mudanças regulamentares havidas no produto fazem com que essa originação não esteja sendo suficiente nem mesmo para manutenção do saldo.

É uma carteira que nós gostamos muito, nós gostamos de carregar e vai seguir carregando essa carteira, mas infelizmente não é razoável nós assumirmos uma retomada nos volumes de originação já observados no passado.

Uma boa surpresa, até por conta das dificuldades no INSS, é o crescimento da carteira do crédito pessoal sem garantias, o chamado CP, que encerrou o trimestre com 3,5 bilhões, um crescimento de 28% na comparação anual, em um período em que o mercado cresceu 6,8%. Portanto, aqui também um crescimento acima do crescimento de mercado, em alguma medida, como eu mencionei, atendendo uma demanda reprimida do consignado INSS.

Lembrando que nós vínhamos no 2T de um período em que ocorre a antecipação do décimo terceiro dos beneficiários, o que faz com que nós tenhamos um volume de amortização atípico para carteira, algo que já comentamos no trimestre passado. Agora, também como havíamos projetado, retomamos o crescimento dessa carteira, que é uma carteira bastante importante na composição de resultado do Banco.

Olhando um pouco então agora para a originação de crédito, aqui um pouco do que nós já comentamos. Ou seja, uma originação, embora tenhamos observado a retomada no consignado INSS na última quinzena de setembro, a originação trimestral pouco superior a 3,1 bilhões, o que é um nível bastante aquém do que nós já mostramos que é a capacidade de produção de originação de crédito do mercantil, que já superou inclusive a casa dos 5 bilhões no 4T do ano passado.

A dinâmica de mercado aqui talvez seja mais importante que o número em si, que é a normalização da nossa principal linha, que é o consignado INSS, que, como já falamos, normalizou na segunda metade de setembro. Em outubro já tivemos um desempenho mais pronunciado e esperamos que daqui por diante essa linha restabeleça a sua dinâmica operacional normal, que é fundamental para que o Banco volte também a apresentar taxas de crescimento 2,5x, 3x o mercado, coisa que nós já demonstramos no nosso histórico.

Um outro destaque importante aqui, mais uma vez, é a originação do crédito pessoal sem garantia, que atingiu praticamente 900 milhões. Um patamar mais elevado, em alguma medida, como já disse, substituindo a demanda reprimida do consignado INSS. E, como demonstra o gráfico do lado direito, seguimos aumentando o percentual de originação se dando por meio dos nossos canais digitais, que nesse 3T atingiu praticamente 85% de toda a originação do Banco Mercantil.

Então, no que diz respeito à originação e dinâmica de mercado, espero que tenha ficado clara a perspectiva que já está se observando uma retomada dos patamares normais de originação depois de dois trimestres bastante irregulares por conta de questões operacionais e regulatórias.

Passando então à gestão de risco da carteira de crédito, tão importante, ou mais, do que a originação. Nós observamos nesse 3T no *Over 90*, no gráfico do seu lado esquerdo, um crescimento para 4,1%, que já havíamos projetado na última divulgação de resultado, quando apresentamos a evolução, do seu lado direito, da inadimplência *Over 15 a 90*, que apresentou aquele crescimento do 1T para o 2T de 1,7 para 2,6. Então, esse aumento ele agora se transferiu para o *Over 90*, que é o que nós observamos no gráfico do lado esquerdo. Isso puxado primariamente pelo consignado privado, a exemplo do que já observamos nos dois trimestres anteriores, mas observamos também um efeito subsidiário, porém relevante, de

uma piora, na inadimplência de mercado do consignado INSS, cujas razões para inadimplência, como é sabido, são o óbito e a cessação de benefício.

O que nós observamos nesse último trimestre foi uma inadimplência de mercado de 2,3%, ao passo que no trimestre anterior nós tivemos uma inadimplência de mercado de 1,9%. Portanto, um aumento, uma piora de 40 pontos base, o que não é comum nessa linha. E o Mercantil, em alguma medida, também acompanhou esse aumento. Claro que é uma carteira que tem uma inadimplência mais baixa, mas também tem um *spread* menor. Então, qualquer ponto aqui de inadimplência maior é algo que espreme ainda mais uma margem que está no patamar historicamente baixo para esse produto.

Então, esses aspectos somados na nossa carteira de CP, nós vimos uma evolução mais na margem, eu diria, que, numa hierarquia de importância, é o que vem em terceiro lugar. Recapitulando, primeiro, ainda um impacto do privado, que nós já previámos na divulgação de resultado anterior. Subsidiariamente um impacto dessa piora de 1,9 para 2,3 na inadimplência de mercado do consignado INSS e um efeito ainda menor de terceira ordem aqui na carteira de CP sem garantia. Isso tudo em um cenário de mercado que nós podemos ver, tanto do lado esquerdo quanto do direito – eu vou me fixar na linha branca, que são Pessoas Físicas - Recursos Livres, que é o principal *benchmark* que nós usamos para um Banco com as características do Mercantil – atingindo um recorde histórico de 8,1% de inadimplência, primeira vez que se supera a marca de 8%, num tema tanto de qualidade de ativos quanto de endividamento de famílias e empresas que vem sendo bastante debatido no mercado. Na inadimplência 15 a 90, no *Over 15 a 90*, do lado direito, nós temos um pouco mais de estabilidade, mas num patamar também recorde de 4,7%.

Então, passando agora para falar um pouco do custo do risco, no gráfico do seu lado esquerdo, a PDD e o custo do risco, nós vimos uma redução pontual aqui de 6,5 para 4,8 puxado por um efeito que nós comentamos *en passant* na divulgação de resultados anterior, porque não teve a possibilidade de se materializar no trimestre anterior, do Desenrola. O Desenrola produziu um efeito não recorrente positivo, que é parte da explicação daquela redução do custo de risco de 6,5 para 4,8, e também tivemos efeito de algumas recuperações da nossa carteira PJ, que é uma carteira menos significativa, normalmente nós nem comentamos muito, mas nós tivemos a oportunidade de recuperar alguns créditos que também se materializaram na redução desse custo de risco, com o total da PDD no trimestre atingindo R$ 305 milhões.

Cumpre destacar que a tendência, olhando aquela dinâmica que vimos anteriormente de *Over 90*, de *Over 15 a 90*, é de nós voltarmos para esse custo de risco para um patamar superior a 6%, com certeza no 4T, e aí depois vamos ver como isso estabiliza ao longo do próximo exercício de 2027.

Falando agora um pouco da receita de prestação de serviços, aqui nós tivemos uma repetição da dinâmica observada nos últimos dois trimestres, com as tarifas caindo, como já vem acontecendo há bastante tempo, e sendo mais do que substituídas pelos seguros e assistências. O Gustavo referiu aqui o Meu+, que é o nosso conjunto de seguros e assistências, que tem sido muito bem aceito pela nossa base de clientes. Continua sendo, assim, com o Banco rodando num patamar na casa dos R$ 360, R$ 370 milhões por trimestre, com a receita de prestação de serviços, que representa, como veremos adiante, aproximadamente 20% do somatório do NII com o próprio RPS, o que é um patamar bastante saudável, eu diria, até dentre os melhores, quando nós falamos de bancos de nicho, de

bancos médios. Então aqui é uma continuidade da execução que nós já vínhamos apresentando desses produtos.

E falando em continuidade, é o mesmo que nós vamos observar aqui quando nós falamos do *funding*. Nós tivemos neste 3T26 basicamente uma replicação do que nós tivemos no 2T. No Banco: uma variação na margem de 100 milhões no saldo, o mix basicamente estável também, com a grande maioria do nosso *funding* vindo da nossa base de depósito a prazo pulverizada, principalmente de pessoas físicas e pessoas jurídicas. Então, aqui não temos novidades. O *funding* não tem se mostrado de maneira nenhuma um limitador para o crescimento do Banco, ao contrário. Nós encerramos esse 3T com uma posição de caixa de R$ 11,6 bilhões, o que significa uma manutenção, como nós podemos ver nos dados do lado direito, tanto do LCR, em 4,5x o mínimo regulamentar, quanto no NSFR, onde mantivemos uma estabilidade, praticamente, com 143%.

O Banco está bastante encaixado, segue financiando 87% da sua captação em canais próprios, com uma necessidade de complementação via plataformas de investimento e operações no mercado de dívida bastante limitada, somando os dois aos 13% que restam. Então, do lado do caixa, acredito que seja isso.

Um outro aspecto que eu gostaria de destacar é que, mais uma vez, o caixa representou 30% do total dos *Interest Earning Assets*, o que é um percentual elevado. No trimestre passado também foi próximo a isso, foi 31%. Em trimestres anteriores, nós vínhamos rodando mais na casa de 25%e 26%. Então, nós estamos com um certo excedente de caixa, mas que entendemos que nós devemos passar a consumir esse excedente já a partir do 4T, com a retomada dos níveis normais de originação de crédito, que já comentamos aqui algumas vezes.

Passando então a falar um pouco de capital. Claro que um nível de resultado elevado combinado a uma menor originação de crédito fizeram com que o Banco tivesse mais um aumento do Índice de Basileia, atingindo neste trimestre 18,5%, o que deixa o Banco, de novo, bastante bem-posicionado para uma retomada nas concessões de crédito.

Um destaque adicional para o capital nível 1, que mais uma vez roda acima de 15%, atingindo 16%, o que reforça as perspectivas. Gustavo falou um pouco sobre a evolução que nós temos tido na nossa classificação de risco, culminando com o duplo A obtido agora, no mês de outubro, pela Moody's, complementando assim a cobertura de todas as três maiores agências de classificação de risco.

No gráfico do lado superior direito, então, nós fazemos uma quebra da evolução do Índice de Basileia no último trimestre, puxado, como eu comentei, pela incorporação de lucro e também pela questão de um crescimento mais moderado da carteira de crédito. Eu acho que o grande recado aqui é que, num cenário de recuperação dos níveis de originação, o Banco está com caixa bastante elevado e com capital também bastante robusto para suportar esse aumento de originação sem sobressaltos.

Olhando a dinâmica de resultado do Banco, esse é um gráfico que nós apresentamos há bastante tempo. Acho que tivemos aqui mais uma vez uma sequência na dinâmica que nós vimos apresentando já há bastante tempo, com um crescimento mais acelerado das receitas em relação às despesas, mesmo num cenário, que nós tivemos nos últimos três trimestres, de uma carteira de crédito relativamente estável. Então, mesmo com o crescimento

desacelerando, o Banco mostrou capacidade de sustentar tanto seus resultados nominais crescentes, como as suas margens.

Falando um pouco da margem financeira líquida, que atingiu 16,9% neste trimestre, mas aqui tem um efeito matemático que é interessante destacar: é o seguinte, quando nós olhamos a relação do saldo médio de crédito em relação aos *Interest Earning Assets* médios, que é como nós fazemos o cálculo da NIM, nós temos observado nos últimos dois trimestres uma redução dessa métrica. Ela foi 73,1% da carteira no 1T do ano, quando tínhamos aquela NIM de 17,5%, caiu para 71,3% no 2T, respondendo pela redução para NIM para 17,2%, e o mesmo aconteceu nesse 3T, quando caiu para 69,8%, levando aquela redução da NIM de 17,2% para 16,9%. Não fosse isso, nós teríamos mantido uma estabilidade nessa métrica ao longo dos últimos três trimestres. É de se supor, portanto, que na medida que esse mix se ajuste, nós produzamos também efeitos favoráveis no que diz respeito a NIM.

Falando então da RPS como composição do total de receitas do Banco, nós temos um crescimento na base anual de 53%, atingindo 359 milhões, o que representa praticamente 20%, o que eu já falei antes, é um percentual bastante saudável na composição de resultado do Banco.

Isso tudo vai se traduzir, portanto, nas métricas de ROAA e ROAE. Mais uma vez, o Banco entregando um ROAA de 3,1%, sendo igual ao trimestre imediatamente anterior, significa que a redução no ROAE de 41,4% para 39,4%, ainda assim um patamar de excelência no mercado brasileiro, ela se deveu a uma mudança no grau de alavancagem. Quando nós medimos a alavancagem em ativo sobre patrimônio líquido, a alavancagem variou de 13,3x para 12,7x do 2T para o 3T, respondendo, portanto, à alavancagem, que é, até certo ponto, uma decisão estratégica, pela variação no ROAE. Não fosse essa mudança, nós teríamos entregado um ROAE de exatos 41,2%, ou seja, quase que exatamente o ROAE que nós tínhamos entregado no trimestre passado.

Com tudo isso, então, encerramos a apresentação de resultados desse 3T e eu devolvo a palavra para o Leonardo, que vai facilitar a sessão de perguntas e respostas. Léo, por gentileza.

Sessão de Perguntas e Respostas

Leonardo Ferraz:

Muito obrigado, Paulino. Vamos agora à nossa sessão de perguntas e respostas. Bom, começando com uma primeira pergunta, nós temos uma relacionada a perspectivas de crescimento do Banco.

“Quais as perspectivas de crescimento e expansão para 2027, considerando o período sensível no ciclo de crédito que atravessamos e um cenário macro indicando a manutenção de juros elevados por mais tempo?”

Gustavo Araújo:

Posso pegar essa, começando pelo cenário macro que nós devemos enfrentar em 2027. Então, nós estamos falando de um Brasil, tanto de companhias, quanto de pessoas físicas e famílias, quanto do próprio governo central, com níveis recordes de endividamento. É um Brasil que merece uma desalavancagem no geral, quando nós olhamos essa perspectiva

macro. Nós devemos observar, e aguardando ainda *guidances* do novo governo reeleito, de crescimento de política fiscal, principalmente, mas nós devemos observar um crescimento modesto de PIB no ano que vem, um consenso entre 0,5% e 1,5%. Somada à inflação, mais 3,5%, 4%, nós estaríamos falando de uma base nominal de crescimento de 5%, 6%, não fosse o aumento de endividamento de famílias.

Quando nós olhamos pessoas físicas, portanto, já que nós esperamos uma desalavancagem das famílias, tanto por um índice de inadimplência recorde no sistema, quanto também por essa questão de desalavancagem no geral que o Brasil merece e vai enfrentar aqui em 2027, nós observamos, então, uma expectativa de Pessoas Físicas - Recursos Livres crescendo menos, inclusive, do que isso ano que vem. Ou seja, 2%, 3%.

Esse é o cenário que se solidifica, nós vimos a ata do Copom ontem, indicando também manutenção de juros em patamares bastante restritivos nos 13,75, e essas duas questões somadas fazem com que, no geral, nós observemos um cenário tanto de crescimento econômico, quanto de expansão fiscal, quanto creditício, bem desafiador para 2027.

Por outro lado, quando nós olhamos a estratégia do Banco Mercantil, nós temos algumas diferenças importantes. Para começar, o produto de consignado. Nós vivemos dois, três trimestres de um crescimento bastante aquém daquele esperado na linha de consignado do INSS no mercado. É uma linha que tinha uma originação média de 10 bilhões por mês, acabou chegando a 3, 4 bilhões por mês. Com a normalização que nós já comentamos, nós temos uma demanda instalada importante. Nós mostramos aqui números de setembro, o Banco já retomou nos últimos quinze dias uma originação muito forte e essa originação é bastante maior, inclusive do que esses últimos quinze dias, inclusive em outubro.

Então, nós devemos viver, com a retomada da portabilidade e com a queda da Medida Provisória 1.355, uma retomada muito forte dessa demanda instalada para os próximos três meses, então 4T, um crescimento muito forte aqui no Banco Mercantil.

Depois nós entramos sazonalmente nos aumentos de salário naturais aqui do INSS e ao que tudo indica teremos aumentos e repasses até acima de inflação de novo para as aposentadorias, promessa também de campanha de governo. Nós devemos ter um 1T, como sempre, sazonalmente muito forte, garantindo, no curtíssimo prazo, seis meses de uma originação nessa linha de produtos muito interessante.

Depois, adiciono, lembramos que o Mercantil cresceu mais do que qualquer outro *player:* 20% a sua base de aposentados com a principalidade aqui no Banco. O pagamento de benefícios do Banco cresceu 19% no período. E toda essa base de clientes, naturalmente, agora, deve passar pelas que nós chamamos das safras, os *cohorts*, os *vintage* de penetração de consignado, garantindo também que nós já gastamos esse CAC aqui na cabeça e nós devemos agora ter essa rentabilização de safras com a chegada desse volume.

Então, por esses três fatores, nós acreditamos que vai continuar crescendo num ritmo bastante forte, retomando esse crescimento que ficou estagnado nos últimos dois trimestres, por demanda instalada, por aumento de base de clientes e sazonalmente falando também, somando esses três fatores nós devemos crescer.

Uma outra diferença da tese do Mercantil é que 83% da nossa carteira é colateralizada. Então uma tese, se nós olharmos, falei de curto prazo, médio e longo prazo é uma tese muito forte. Nós devemos ficar blindados de um ciclo creditício mais contracionista, blindados também

dessa maior alta da inadimplência de famílias e pessoas físicas pelo perfil de risco escolhido pelo Banco. Então, a tese de crédito do Banco segue muito forte.

A alavanca de consignado privado também é uma, que pelo produto ser muito novo, ainda tem uma demanda instalada. É um início de rampa de produto, que dependendo das melhorias operacionais o Banco pode capturar e crescer nessa linha também. Então resumindo, a nossa tese de 50+, de envelhecimento populacional e de ter um balanço mais protegido, somado a todos os aspectos de curto, médio, longo prazo, nós acreditamos que vamos crescer muito forte. Vamos terminar de fazer esses estudos com base também na ata do Copom de ontem e nas próximas indicações do governo, para também desenhar a nossa própria expansão de estratégia, que inclui a expansão de agências, a expansão digital do Banco também, para nós continuarmos nos consolidando como o maior Banco 50+ aqui do Brasil.

Leonardo Ferraz:

Muito obrigado, Gustavo. Agora, na verdade, recebemos várias perguntas relacionadas ao nosso custo de risco. Eu vou tentar consolidar elas em uma.

“Quanto dessa queda no custo de risco dá para ser atribuída a efeitos *one-off* e como podemos pensar em sua normalização daqui para frente?”

Paulino Rodrigues:

Acho que eu posso cobrir essa, Léo. Bom, nós tivemos uma queda de 6,5 para 4,8, se não me falha a memória, no custo de risco. Basicamente, toda ela atribuível a itens não recorrentes. Então, a expectativa, que inclusive nós já havíamos sinalizado nas últimas apresentações de resultado, é de que nós permaneçamos no próximo trimestre acima de 6, 6,5, que é o que nós observamos nos últimos dois trimestres. E depois, ao longo de 2027, nós vamos ver como é que isso vai se normalizar, até por conta do crescimento da carteira, que o Gustavo acabou de falar. Tem um efeito mix importante aqui. Se nós crescemos mais no consignado INSS, naturalmente o custo de risco cai.

É complicado nós falarmos de tendências de mais longo prazo, mas entendemos que no curto prazo nós vamos ver no 4T e provavelmente no começo do próximo ano também um custo de risco ainda pressionado, diria que olhando mais no longo prazo não é realista nós assumirmos que o Banco vai voltar, dado que o mix é diferente, para um patamar abaixo de 3%, que é o que o Banco rodava antes de começarmos a explorar o produto, que foi o consignado privado, que é o grande responsável por essa mudança no custo de risco, mas que, como eu procuro sempre destacar, está na conta do produto.

Leonardo Ferraz:

Obrigado, Paulino. Nós recebemos também uma pergunta relacionada ao consignado privado.

“A carteira de consignado privado ficou estável em 3 bilhões na comparação trimestral. Poderíamos ver um crescimento dessa linha nos próximos trimestres? Estão vendo mais competição neste segmento?”

Gustavo Araújo:

Bom, em relação ao consignado privado o que nós vimos observando é, do lado operacional, melhorias gradativas e sucessivas, como as verbas rescisórias, como o FGTS, como o revínculo. São pontos que a Dataprev vem entregando gradualmente para o produto, e nós deveríamos observar essa melhoria operacional chegando a uma maturidade muito melhor do que a atual.

Então, hoje, o principal fator de risco do produto é disparado ainda os repasses operacionais quando nós falamos de consignado privado. Em relação ao Banco Mercantil, nós também vimos melhorando cada vez mais a nossa concessão de crédito. Nós vimos aprendendo os riscos inerentes, chance de *turnover* daquele funcionário celetista, o índice de repasse daquele empregador, por geografia, por tipo de emprego, ou seja, nós vimos melhorando as nossas análises de crédito também.

Então, as novas safras, não só por questões operacionais de repasse, mas também por acesso e política de crédito, vem melhorando bastante, o que faz com que o Banco seja mais restritivo também no crédito.

Na dinâmica do produto, aqueles clientes que vêm pagando em dia, eles vão ter mais crédito à sua disposição e ter o refinanciamento dessa carteira, aliado também à portabilidade daquelas carteiras de melhor risco, enquanto a carteira das primeiras safras mais arriscadas estão, conforme o Paulino já colocou em relação ao *Over 90* e ao custo de risco, entrando em *runoff*.

Nós estamos com essa estabilização, que é uma decisão aqui do Banco, acredito que bastante balanceada, em entender que o produto adiciona valor, mas entender que ele tem pressionado o *Over 90*, ele tem pressionado o custo de risco do Banco e nós estamos, então, observando essa melhoria operacional também no mercado, entendendo as nossas vantagens competitivas, entendendo que Brasil como um todo, pessoas físicas, com exceção do INSS, como já comentei, deve crescer menos que a inflação e essa linha deve aparecer como uma das únicas linhas a crescer, por exemplo, em 2027 e 2028. Então, nós precisamos agora observar com calma essa linha e ela passará a ser novamente uma alavanca, dada essa dinâmica entre precificação, que é tão importante nesse produto, risco e retorno.

Nós estamos aqui, como sempre, com uma execução bem em cima, bem disciplinada, é um produto que adiciona valor, que muda um pouco essa dinâmica de balanço do Banco Mercantil, mas que nós acreditamos que vai ter um caminho muito interessante para frente.

Por outro lado, talvez nós observamos o nível de emprego do Brasil caindo um pouco. Nós esperamos que tenha, de novo, uma redução de estímulo fiscal para o ano que vem, que, inerentemente, vem com crescimento pequeno do PIB, dados níveis contracionistas monetários, então talvez um aumento do desemprego, que, como eu falei, é de longe, ainda, o segundo motivo de inadimplência.

O principal risco do produto, que é o desemprego, é muito menor hoje do que a falta dos repasses operacionais. No balanço, de um lado nós vamos ter uma melhoria muito mais significativa do que a possível deterioração pelo cenário econômico adverso, já comentado aqui. Então, é um produto que nós estamos bem animados, assim como com o consignado de INSS, para ter os nossos diferenciais e adicionar valor e diversificação para o balanço do Banco.

Leonardo Ferraz:

Bom, vamos agora a uma pergunta sobre o consignado INSS.

“Vocês destacaram uma recuperação nas concessões de consignado INSS em setembro. Poderiam detalhar o que impulsionou essa aceleração e se esse ritmo se manteve em outubro? Quanto dessa melhora reflete uma normalização operacional e o quanto vem de demanda/apetite? O que isso sinaliza para o crescimento da carteira no 4T26?”

Paulino Rodrigues:

Acho que eu posso cobrir essa, Léo. Bom, acho que nós comentamos, eu e o Gustavo, ao longo da apresentação, que nós tivemos principalmente dois eventos ocorridos em setembro. Um deles foi a volta do modelo operacional, do fluxo operacional da portabilidade, que havia sido alterado por abril ou maio, e com isso derrubou a originação de mercado ali para a casa de 3, 4 bilhões, que foi observado ao longo dos últimos dois trimestres. E tivemos também a caducidade da Medida Provisória, que havia reduzido a margem consignável e, portanto, deixando boa parte dos potenciais tomadores sem limite para tanto.

Com a ocorrência em setembro dessas duas mudanças, o mercado voltou, esse número saiu recentemente, sendo que foram duas semanas, basicamente normais, digamos assim, em setembro, para uma casa de 8,8, então perto de 9 bilhões de originação de mercado. Outubro foi um mês cheio, ou seja, um mês que teve o mês inteiro rodando na normalidade, não temos ainda o dado de mercado, teremos mais no final do mês. Mas olhando o nosso desempenho, nós vimos que teve o retorno com bastante força, o que nos deixou bastante animados para que, a partir então do 4T, nós tenhamos o Mercantil tendo novamente patamares de originação no consignado e INSS, nós imaginamos similares aquilo que se tinha anteriormente.

É um produto que já tem mais de 20 anos de mercado, então nós conhecemos como é que ele se comporta. Ele tem uma certa independência do ciclo econômico, ele depende muito mais da margem consignável do que propriamente do crescimento do PIB ou mesmo do índice de desemprego, aspectos que o Gustavo acabou de enfatizar aqui, que vão ser bastante sensíveis em 2027.

E tem, ainda, uma demanda reprimida, que nós não temos como precisar exatamente que tamanho essa demanda é reprimida e por quanto tempo ela precisará para ser atendida. Mas, então, é isso. Entramos aqui em 2027 com uma expectativa bastante positiva no consignado INSS. Não sabemos detalhar até que nível vai, mas eu acredito que 10, 11 bilhões de mercado. Isso nós já devemos ver a partir de outubro, talvez um pouco mais por conta da demanda reprimida. E depois, então, entendemos que para 2027, 10, 11 bilhões é uma boa referência mensal. Lembrando que nós temos ganhado *market share* nesse produto ao longo do tempo, o que esperamos que continue acontecendo.

Leonardo Ferraz:

Bom, nós também recebemos uma pergunta sobre as *bets*.

“A MP do fim das *bets* poderá influenciar nos próximos resultados?”

Paulino Rodrigues:

Bom, olha, essa é uma boa pergunta. Essa é a primeira vez que vem, então nós aqui não estávamos tão preparados. Mas eu acredito, assim, considerando que a nossa carteira ela tem um nível de colateralização de 82%, 83%, a parte que fica mais sensível à restrição

orçamentária do consumidor é a carteira de crédito pessoal não consignado, o chamado CP, que hoje é uma carteira que tem uma participação na casa de uns 12% do nosso portfólio, 12%, 13% do portfólio.

Então eu diria que a exposição do Mercantil a uma inadimplência provocada pela existência de *bets* já era limitada. Claro que agora, não tendo, isso tende a reduzir a inadimplência nessa linha, que está, como falamos durante a apresentação, em níveis recordes quando nós olhamos o mercado todo. Então, eu diria que é um potencial efeito marginal positivo que nós deveremos observar no Banco.

Mas eu não creio que vá ser algo assim tão material, porque, lembrando, nós só concedemos o crédito pessoal não consignado para clientes que possuam seu benefício previdenciário no Banco, o que nos dá uma condição bastante diferenciada para receber as parcelas. Então, eu diria que se houver um efeito, ele é positivo, mas acredito que tende a ser marginal.

Leonardo Ferraz:

Obrigado, Paulino. Bom, eu vou pegar uma última pergunta relacionada à curva de juros.

“A curva de juros aumentou muito após a elevação recente, cerca de 200 bps, o quão negativo deveria ser esse aumento no custo de *funding* na rentabilidade do consignado privado?”

Paulino Rodrigues:

Bom, a curva de juros acho que também é o meu departamento, Gustavo, então me desculpe. Bom, obviamente que não é positivo o impacto, ele não é só no consignado privado, é em todo o portfólio do Banco, aliás, do sistema financeiro. Então, naturalmente que nós observamos isso com alguma preocupação, mas por outro lado, acho que dá para nós dizermos que isso é *business as usual* no Brasil, infelizmente. Se nós pegarmos os últimos cinco anos desde a pandemia, nós tivemos taxas de juros que foram a uma mínima de 2%, depois subiram a 15, caíram a 10, voltaram a subir e agora começaram a cair e pararam, como vimos ontem na reunião do Copom.

Então, o que nós fazemos aqui no Banco na nossa gestão do ALM? Nós vamos *hedgiando* a carteira no prazo ali do *duration* do produto e travando nossa NIM tanto quanto possível. Claro que *hedges* têm que ser rolados ao longo do tempo, isso eventualmente pode provocar uma redução de margens, nós até observamos isso ao longo dos últimos trimestres. Vamos lembrar que o Banco ali atrás chegou a rodar no NIM na casa dos 20%, agora apresentamos ali um 16% alto, mas com efeito também do mix do caixa mais elevado, senão nós já estávamos um pouco acima de 17%, o que é uma NIM bastante boa, extraordinária, eu diria.

O que nós temos feito é isso, é uma execução do ALM com bastante disciplina. Já vimos juro futuro, hoje nós estamos olhando muito para o F29, por conta do *duration* da nossa carteira, F28, F29, os contratos de DI que nós mais usamos, rodando numa casa de 14%, 14%, 15%. Está tendo muita volatilidade, está difícil de cravar esse número. Nós já vimos isso no passado. Então, não chega a ser uma novidade.

Evidentemente, estruturalmente, para a indústria – eu acho que na pergunta você mencionou um aumento na casa de 200 bps que nós observamos nas últimas semanas, pós segundo turno eleição – obviamente que estruturalmente não é bom, num produto que nós sabemos, particularmente – a pergunta eu vi que mencionou o privado - , mas o nosso principal produto é o INSS, que tem, por conta do teto, principalmente, que está estável há bastante tempo,

margens pressionadas, se nós pega um produto que existe há mais de 20 anos, o *spread* está muito próximo de mínimas históricas.

Então, assim, óbvio que a notícia não é boa, por outro lado é algo que nós já estamos bem acostumados a gerenciar com um grau bastante elevado de sucesso.

Leonardo Ferraz:

Muito obrigado, Paulino. Bom, nós 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. Gostaria de agradecer ao Paulino e ao Gustavo pela apresentação e desejar a todos que nos acompanharam um ótimo dia.