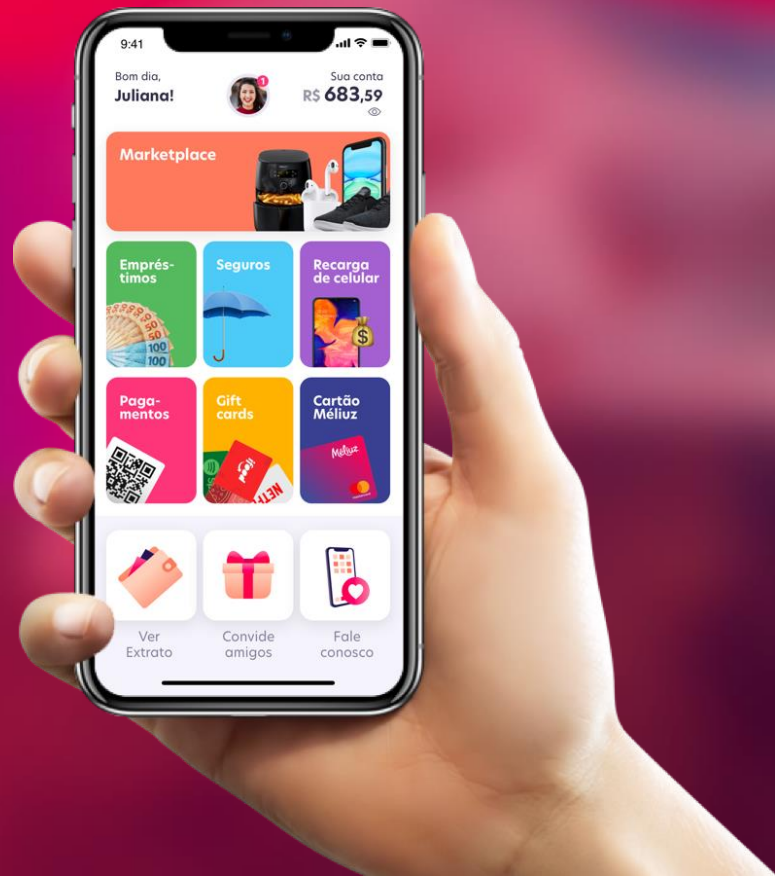


Divulgação de Resultados 1T21

Maio 2021

Méliuz



Entregamos **resultados consistentes** em todas as **4 frentes** da nossa estratégia apresentada no **4T20**



1

Reforçando o nosso time

2

Crescimento da base de usuários aproveitando grande gama de produtos

3

Avanço do funil de M&A em Serviços Financeiros e Marketplace

4

Implantação de Cashback no Marketplace Internacional (Picodi.com)



Seguimos nossa agenda de **crescer nosso time**, e já passamos de **mais de 240** funcionários atualmente



Quantidade de funcionários

Méliuz no anúncio do 4T20	182
---------------------------	-----

Méliuz atualmente	244
-------------------	-----

Picodi	94
--------	----

Acesso Bank*	178
--------------	-----

Outras empresas do grupo iDinheiro, MelhorPlano e Promobit	108
---	-----

Grupo CASH3	624
--------------------	------------

*Pós aprovação do Bacen

50%

tecnologia
e produto

Entregamos resultados **consistentes** em todas as 4 frentes da nossa estratégia apresentada no **4T20**



1

Reforçando o nosso time

2

Crescimento da base de usuários aproveitando grande gama de produtos

3

Avanço do funil de M&A em Serviços Financeiros e Marketplace

4

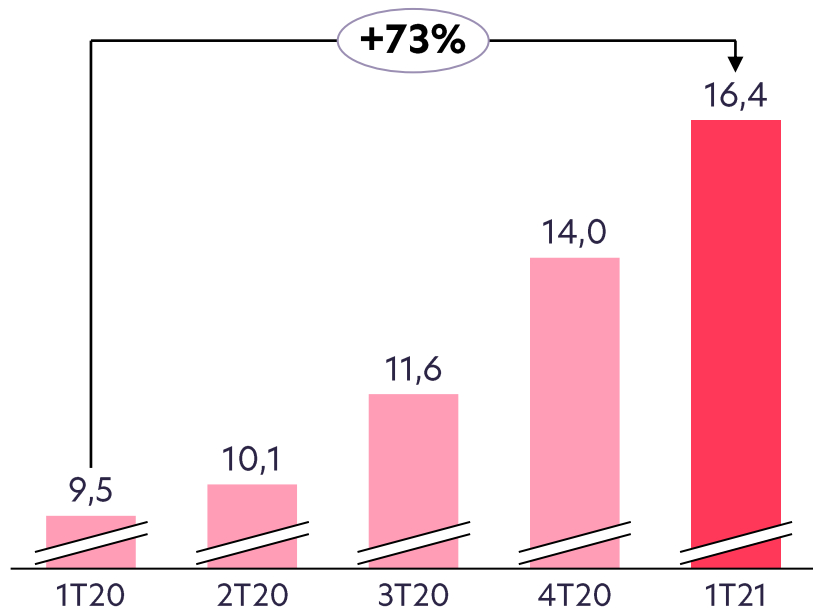
Implantação de Cashback no Marketplace Internacional (Picodi.com)



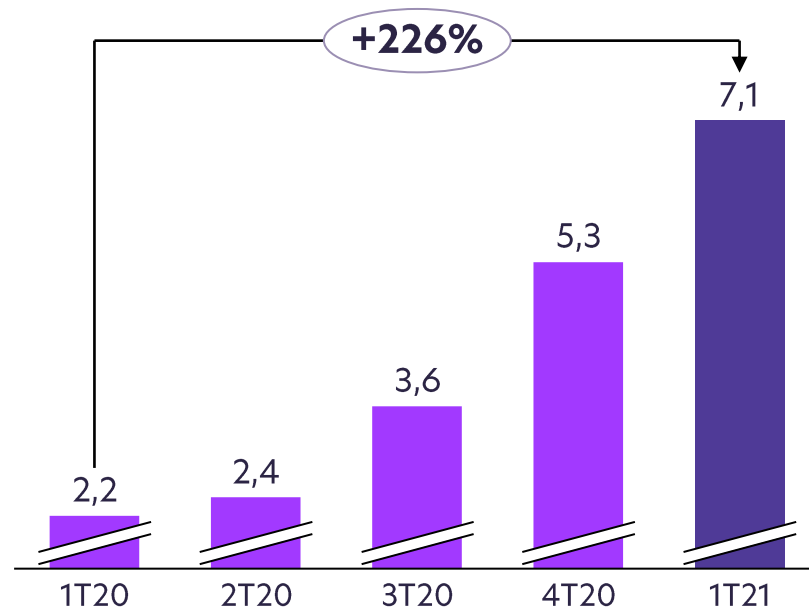
Abrimos 27 mil novas contas por dia no 1T21



Total de contas abertas (# MM)



Usuários Ativos¹ LTM (# MM)



1. Usuários Ativos são os usuários novos ou existentes que realizaram ao menos uma das seguintes ações durante o período reportado: (i) compra em algum parceiro Méliuz iniciada a partir do aplicativo (app), site ou plugin da Méliuz; (ii) alguma compra utilizando o Cartão de Crédito Méliuz; (iii) ativação de alguma oferta divulgada pela Méliuz em seu site, aplicativo (app) ou plugin; (iv) instalação ou manutenção de plugin ativo em seu navegador de internet; (v) instalação ou utilização do aplicativo do Méliuz; (vi) submissão de proposta solicitando o Cartão de Crédito Méliuz; (vii) solicitação de resgate do saldo de cashback para sua conta bancária ou poupança e/ou (viii) indicação de novo usuário para a Méliuz por meio do Programa "Indique e Ganhe".

Entregamos resultados **consistentes** em todas as 4 frentes da nossa estratégia apresentada no **4T20**



1

Reforçando o nosso time

2

Crescimento da base de usuários aproveitando grande gama de produtos

3

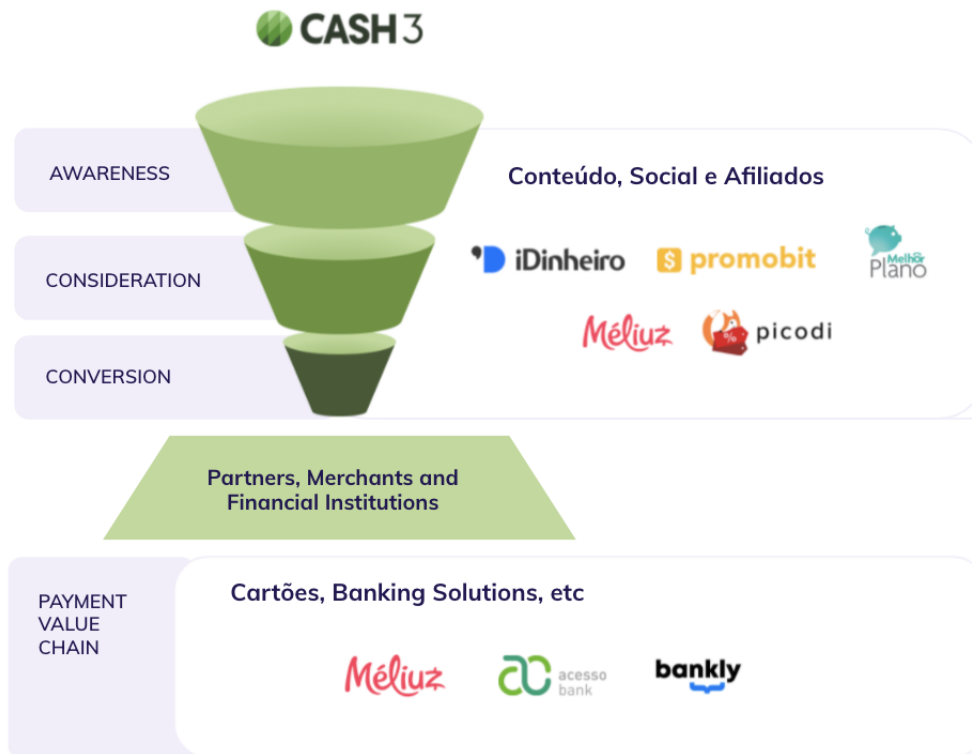
Avanço do funil de M&A em Serviços Financeiros e Marketplace

4

Implantação de Cashback no Marketplace Internacional (Picodi.com)



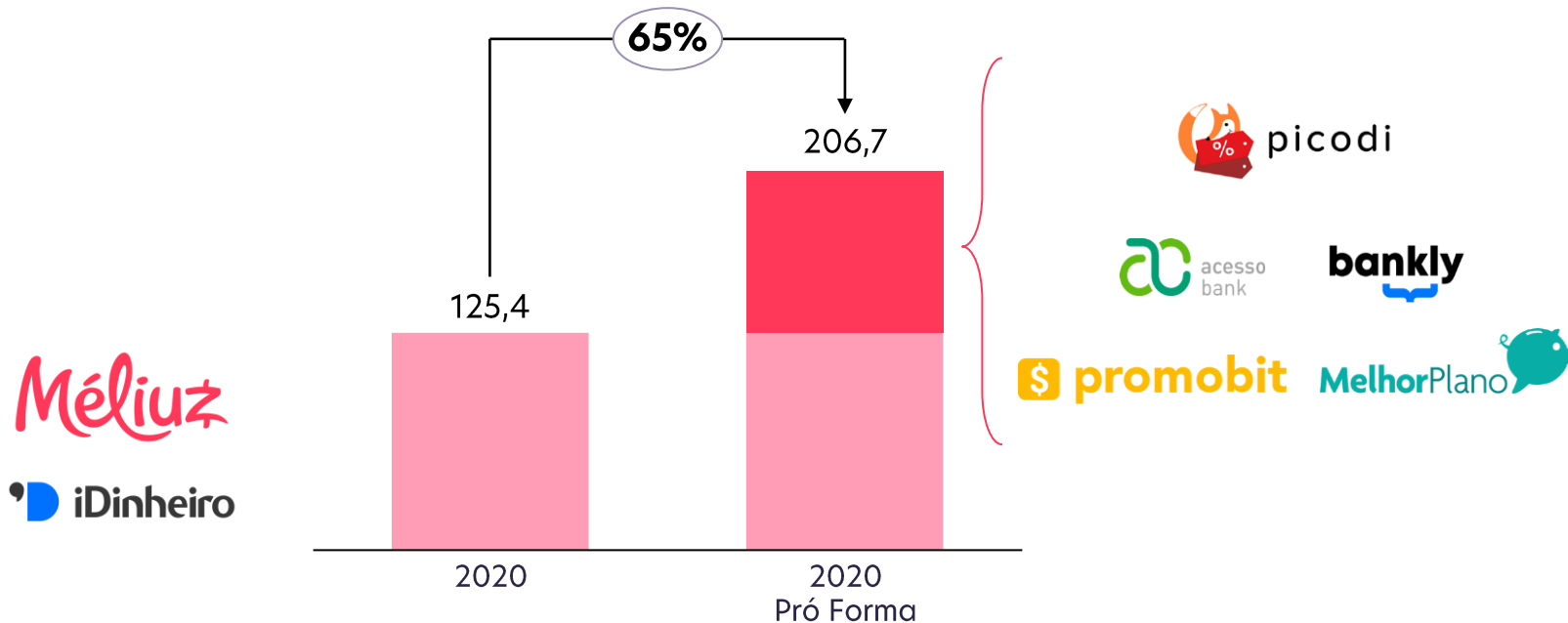
Com as recentes aquisições anunciadas, ampliamos nossa atuação no **funil de consumo**



Considerando a receita em 2020 de todas as recentes empresas adquiridas, a receita do Méliuz teria sido 65% superior a receita apresentada nesse mesmo período



Receita Líquida
(R\$ MM)



Entregamos **resultados consistentes** em todas as 4 frentes da nossa estratégia apresentada no **4T20**

Méliuz

1

Reforçando o nosso time

2

Crescimento da base de usuários aproveitando grande gama de produtos

3

Avanço do funil de M&A em Serviços Financeiros e Marketplace

4

Implantação de Cashback no Marketplace Internacional (Picodi.com)



Seguimos a nossa estratégia para **implantação do modelo de cashback** até o final de **set/21** antes da **alta temporada no e-commerce no 4T**



Destques Martkeplace Internacional 1T21 (Picodi)



+13 MM de sessões no site
Picodi durante o 1T21

 Tráfego com origem em **44 países**

 **R\$ 277 MM¹**
GMV nos três meses do 1T21

+21% 1T21 vs. 1T20



R\$ 7,7 MM¹
Receita Líquida
no 1T21²

+21%
1T21 vs. 1T20

1. Conversão de 1 PLN = 1,4602 BRL

2. Resultado total de Picodi durante todo o 1T21. Como a aquisição da Companhia pelo Méliuz foi efetivada no dia 26/02/2021, apenas o resultado a partir desta data foi consolidado nas Demonstrações Financeiras do Grupo.



Meliuz

Destaques 1T21

Growth

Destaques 1T21



 **+ 2,4 MM** de novas contas abertas no 1T21

27 mil média de novas contas abertas por dia

 **7,1 MM** de usuários ativos¹ ao final do 1T21 (LTM)

+226% 1T21 vs. 1T20

 MARKETPLACE

R\$ 2,9 B GMV² ao final do 1T21 (LTM)

+93% 1T21 vs. 1T20

 SERVIÇOS FINANCEIROS

4,5 MM cartões solicitados (Cumulativo)

19x 1T21 vs. 1T20

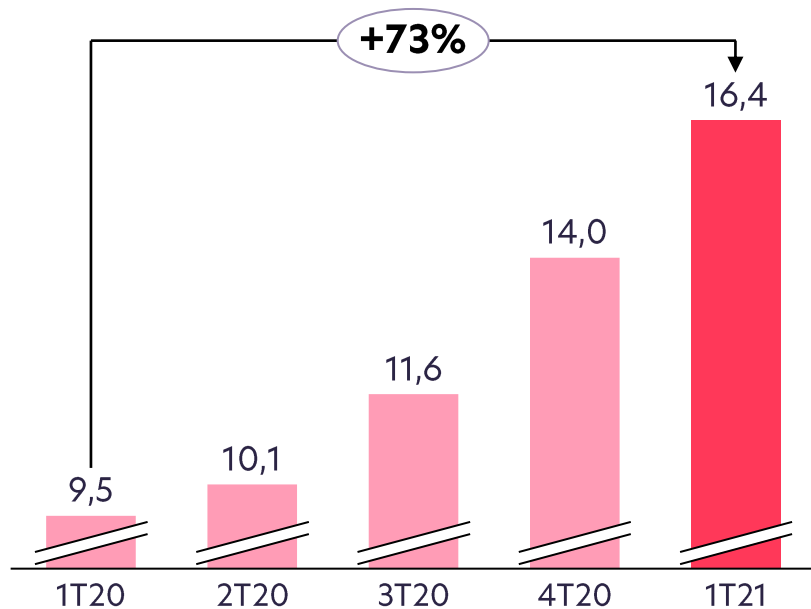
1. Usuários Ativos são os usuários novos ou existentes que realizaram ao menos uma das seguintes ações durante o período reportado: (i) compra em algum parceiro Méliuz iniciada a partir do aplicativo (app), site ou plugin da Méliuz; (ii) alguma compra utilizando o Cartão de Crédito Méliuz; (iii) ativação de alguma oferta divulgado pela Méliuz em seu site, aplicativo (app) ou plugin; (iv) instalação ou manutenção de plugin ativo em seu navegador de internet; (v) instalação ou utilização do aplicativo do Méliuz; (vi) submissão de proposta solicitando Cartão de Crédito Méliuz; (vii) solicitação de resgate do saldo de cashback para sua conta bancária ou poupança e/ou (viii) indicação de novo usuário para a Méliuz por meio do Programa "Indique e Ganhe".

2. GMV do marketplace inclui apenas transações originadas a partir do Méliuz, portanto não inclui transações originadas a partir do Picodi.

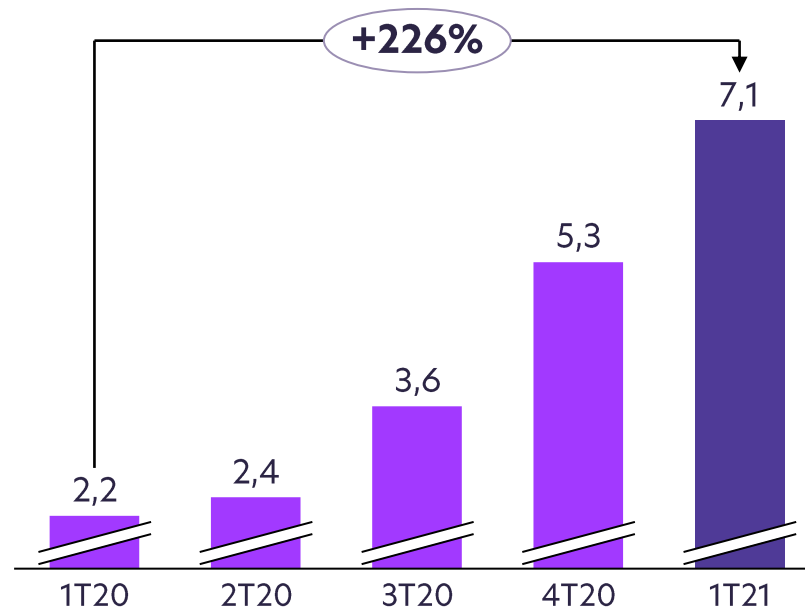
Abrimos 27 mil novas contas por dia no 1T21



Total de contas abertas (# MM)



Usuários Ativos¹ LTM (# MM)

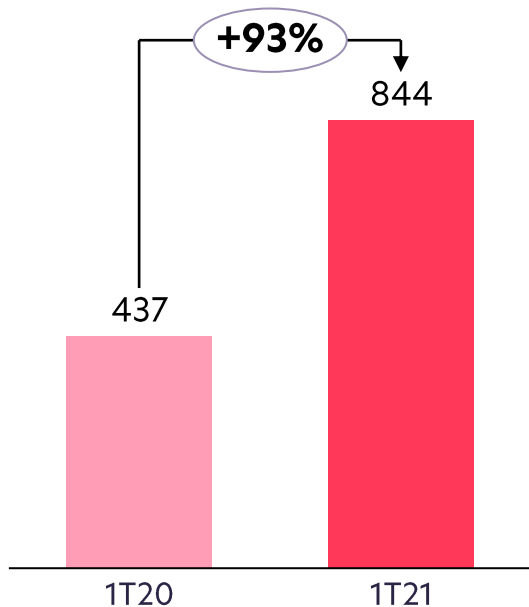


1. Usuários Ativos são os usuários novos ou existentes que realizaram ao menos uma das seguintes ações durante o período reportado: (i) compra em algum parceiro Méliuz iniciada a partir do aplicativo (app), site ou plugin da Méliuz; (ii) alguma compra utilizando o Cartão de Crédito Méliuz; (iii) ativação de alguma oferta divulgada pela Méliuz em seu site, aplicativo (app) ou plugin; (iv) instalação ou manutenção de plugin ativo em seu navegador de internet; (v) instalação ou utilização do aplicativo do Méliuz; (vi) submissão de proposta solicitando o Cartão de Crédito Méliuz; (vii) solicitação de resgate do saldo de cashback para sua conta bancária ou poupança e/ou (viii) indicação de novo usuário para a Méliuz por meio do Programa "Indique e Ganhe".

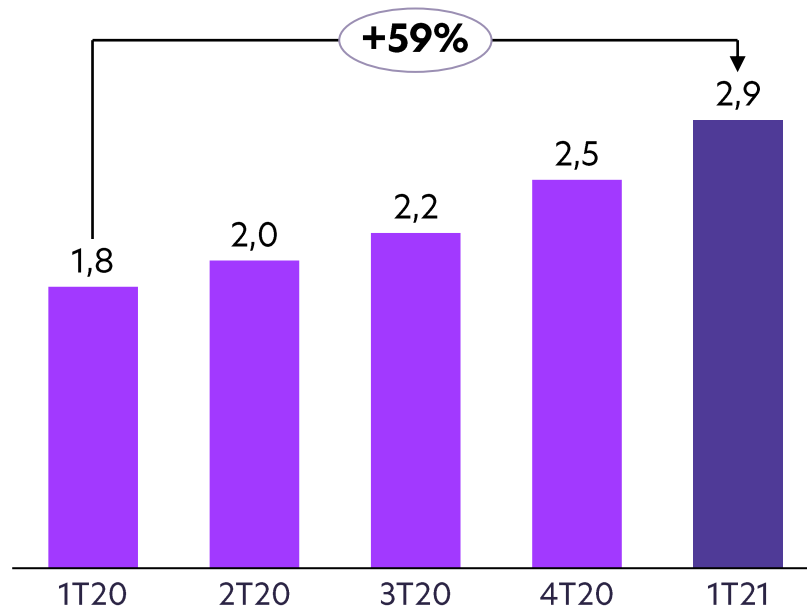
Tivemos o **melhor GVM no primeiro trimestre** de um ano no Méliuz, **crescendo 93%** na comparação ano contra ano



GMV Trimestral
(R\$ MM)



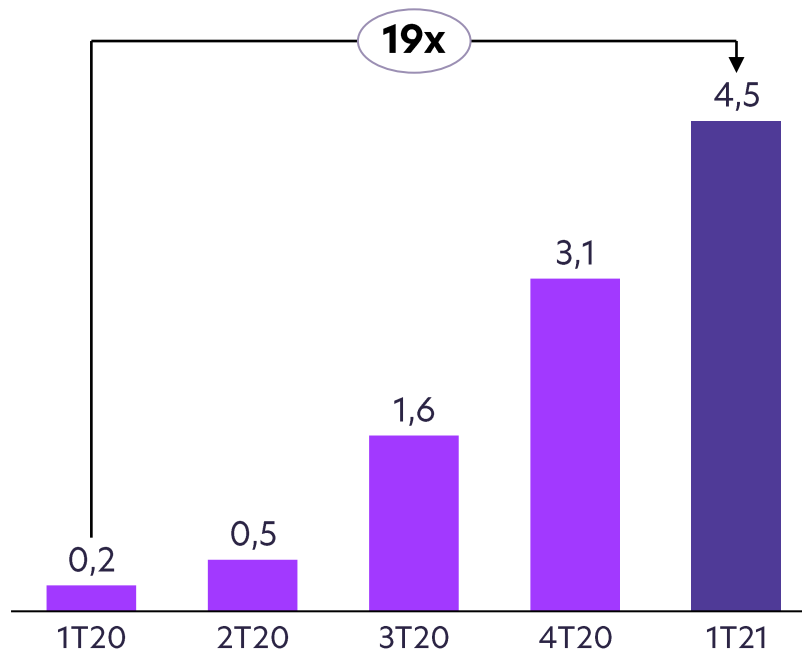
GMV LTM
(R\$ B)



Terceiro trimestre consecutivo com mais de 1 milhão de solicitações de cartões...



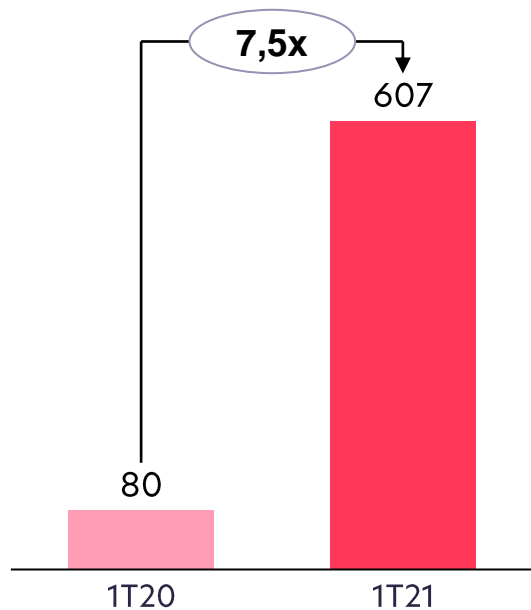
Cartões Solicitados (Cumulativo)
(# MM)



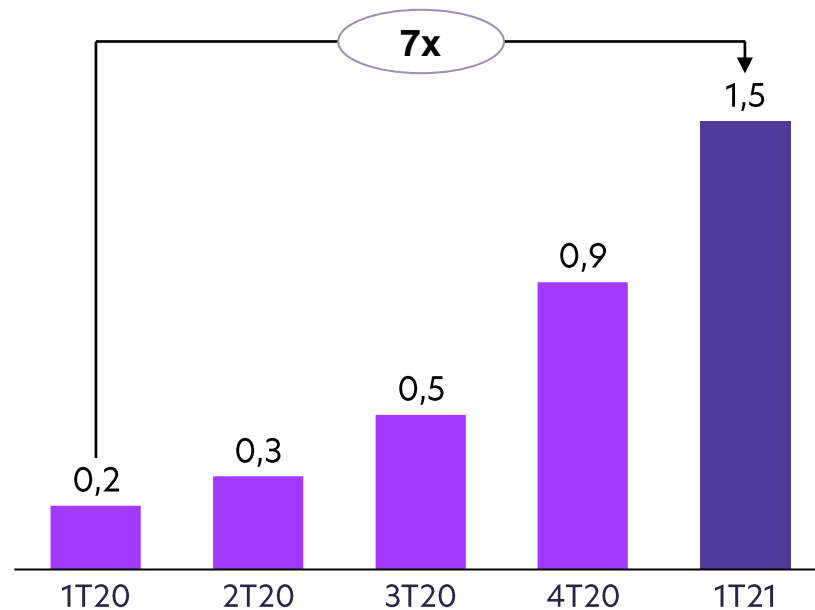
...e chegamos a marca de R\$ 1,5 Bi de TPV LTM do Cartão Méliuz, crescendo 7x contra 1T20



TPV Trimestral
(R\$ MM)



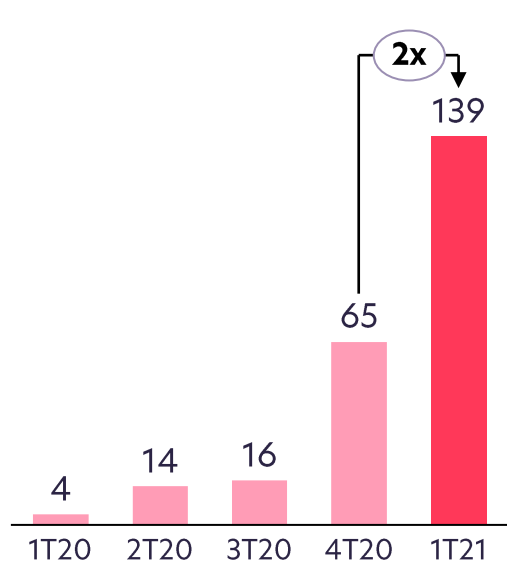
TPV LTM
(R\$ Bi)



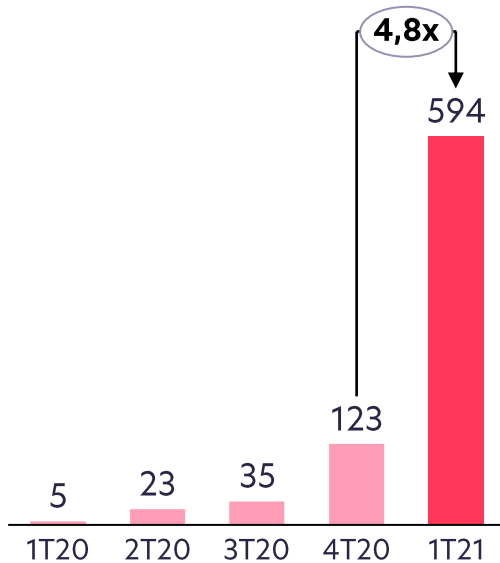
Méliuz Nota Fiscal continua gerando maior adesão da nossa base de usuários e acesso a dados estratégicos



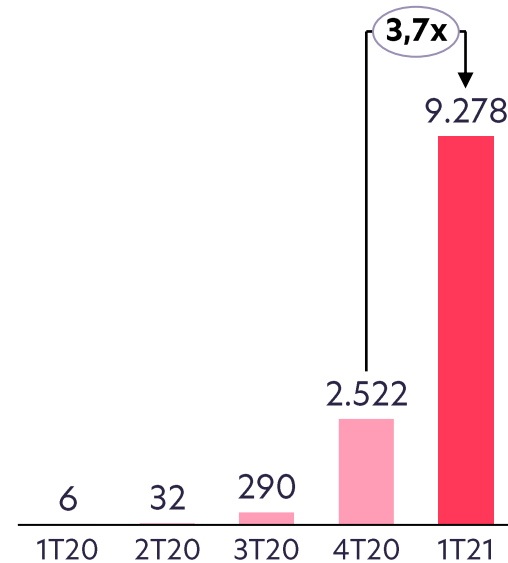
Usuários Ativando Ofertas (#K)



Ofertas Ativadas (#K)



SKUs capturados (#K)





Meliuz

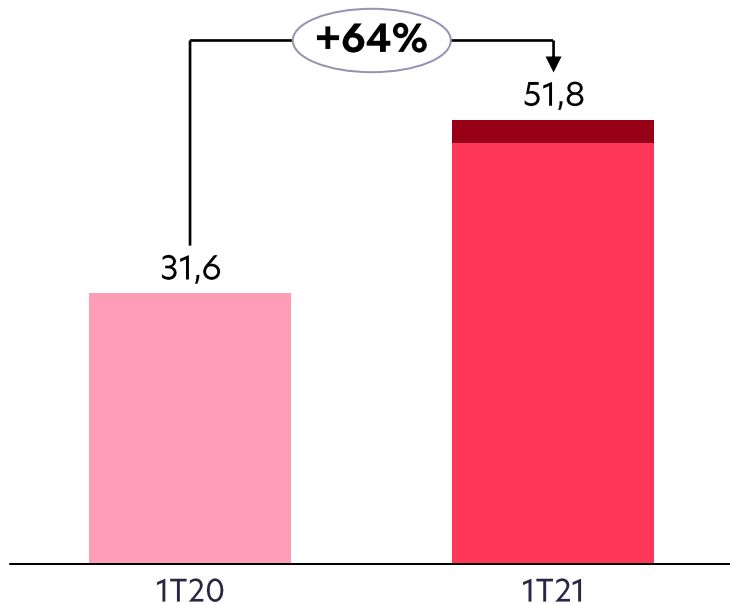
Destques 1T21

Financials

Receita Líquida do 1T21 **creceu +64% no comparativo anual**, e seguimos com crescimento consistente de receita

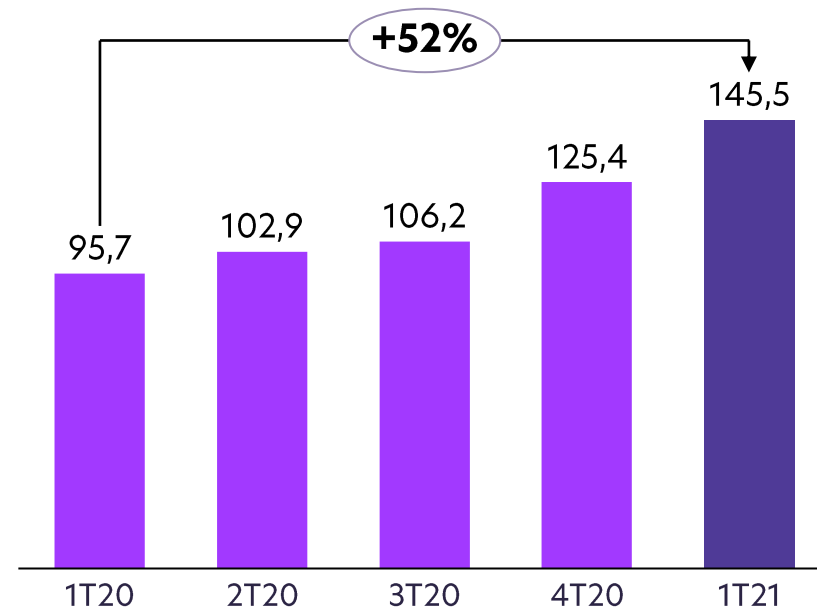


Receita Líquida
(R\$ MM)



■ Marketplace Internacional (Picodi)

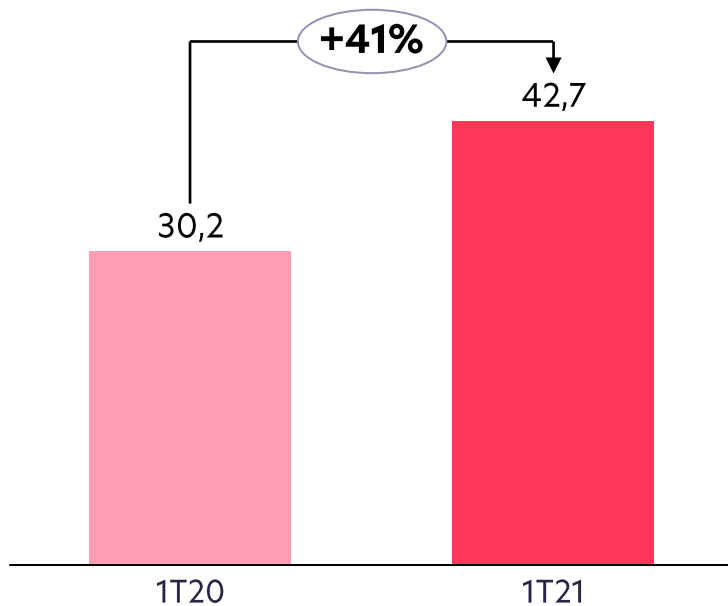
Receita Líquida LTM
(R\$ MM)



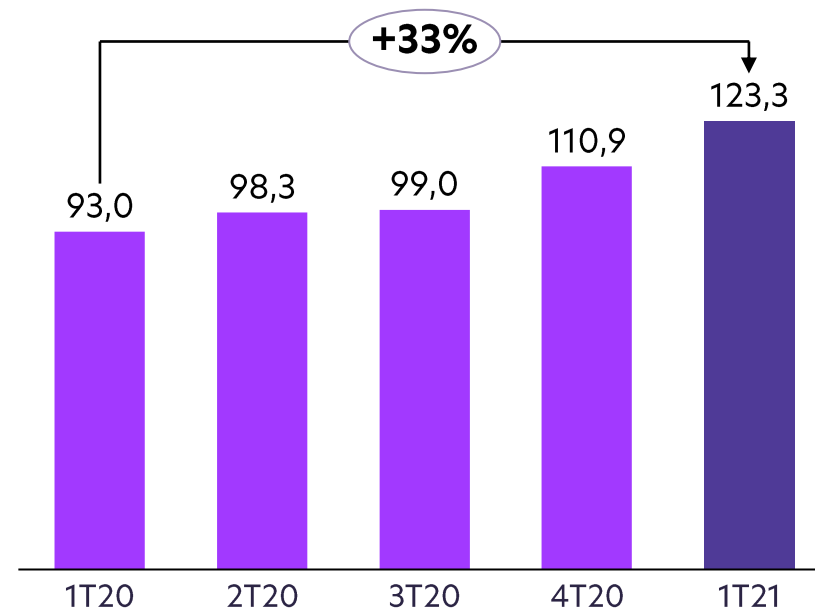
Receita do Marketplace **creceu 41% ano contra ano...**



Receita Líquida - Marketplace (R\$ MM)



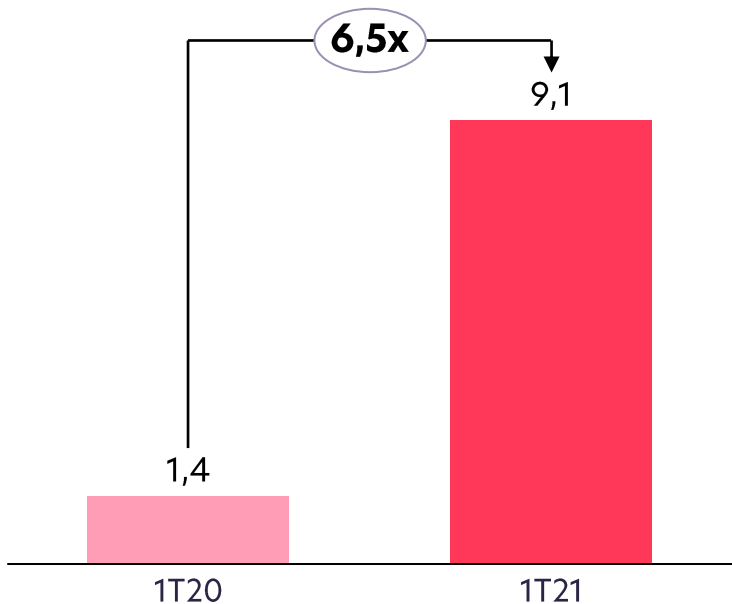
Receita Líquida LTM - Marketplace (R\$ MM)



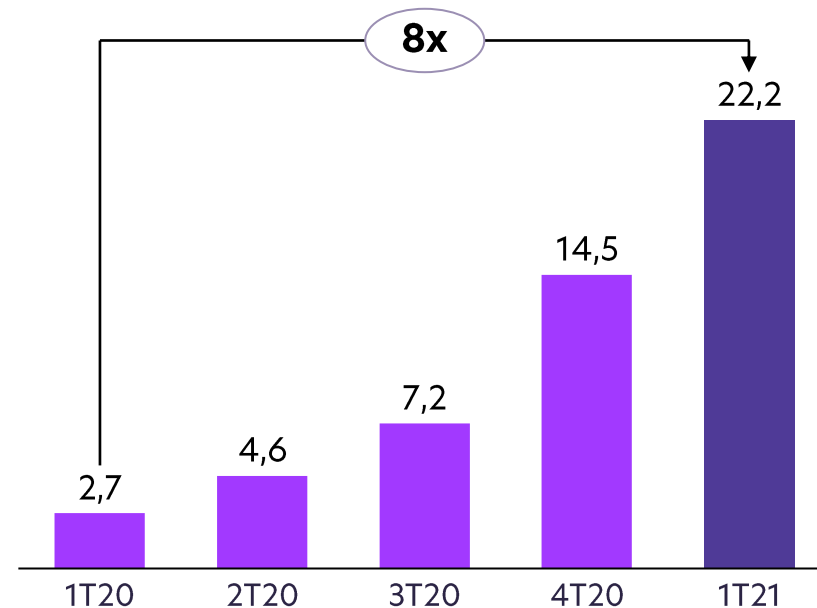
...e seguimos **crescendo exponencialmente** nossa receita proveniente **de Serviços Financeiros** no comparativo anual



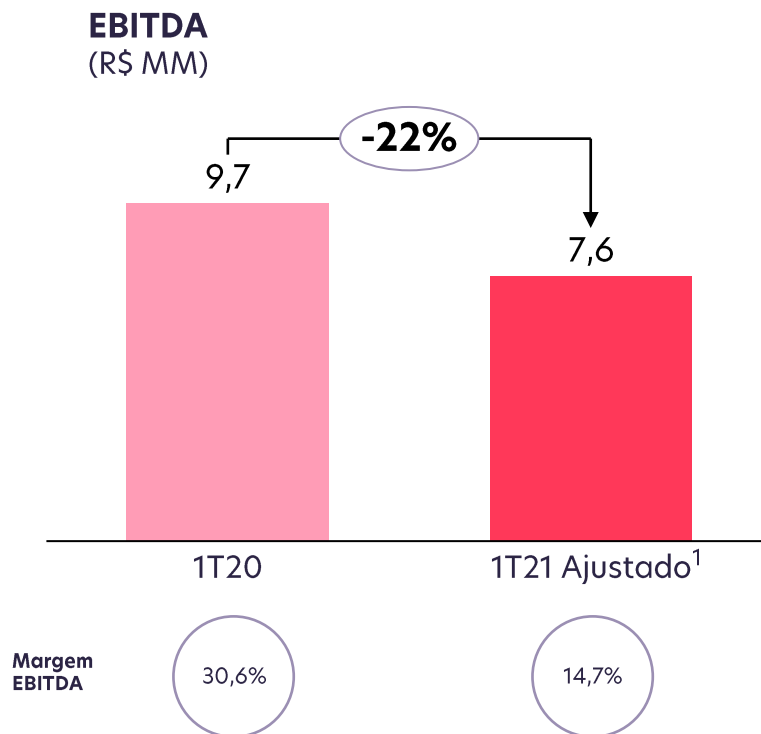
Receita Líquida - Serviços Financeiros
(R\$ MM)



Receita Líquida LTM - Serviços Financeiros
(R\$ MM)



Atingimos uma margem EBITDA ajustada¹ de 14,7% no 1T21, e continuaremos investindo mais e focando em crescimento nos próximos trimestres



¹: EBITDA ajustado em R\$2,7 milhões decorrentes de despesas extraordinárias referentes a aquisição de Picodi.

O EBITDA (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*) ou LAJIDA ("Lucro Antes de Juros, Impostos, Depreciações e Amortizações") é uma medição não contábil elaborada pela Companhia em consonância com a Instrução CVM 527. O EBITDA não é uma medida reconhecida pelas práticas contábeis adotadas no Brasil nem pelas IFRS. Para mais informações sobre medições não contábeis, veja o item 3.2 do Formulário de Referência.

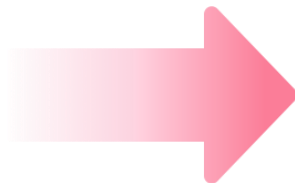
- 1 Continuar **reforçando o nosso time**, especialmente o de **produto e tecnologia**
- 2 Continuar **crescendo nossa base de usuários** aproveitando agora nossa maior gama de produtos e serviços: Méliuz Empréstimos, Méliuz Nota Fiscal, Venda de Gift Card e Recarga de Celular, Cartão Méliuz, Marketplace...
- 3 Continuar **implantação do Cashback no Marketplace Internacional (Picodi.com)**: lançar features e produtos que melhorem o engajamento e retenção da plataforma
- 4 Continuar o desenvolvimento da **nova versão do app Méliuz**, que contempla mais produtos financeiros, especialmente a conta digital

A adição de uma conta digital **expande o nosso mercado** endereçável e destrava **novas oportunidades relevantes**



R\$ 249 bilhões

E-commerce, Travel, Online Ads,
Food Delivery



R\$ 9,7 trilhões

E-commerce, Travel, Online Ads,
Food Delivery

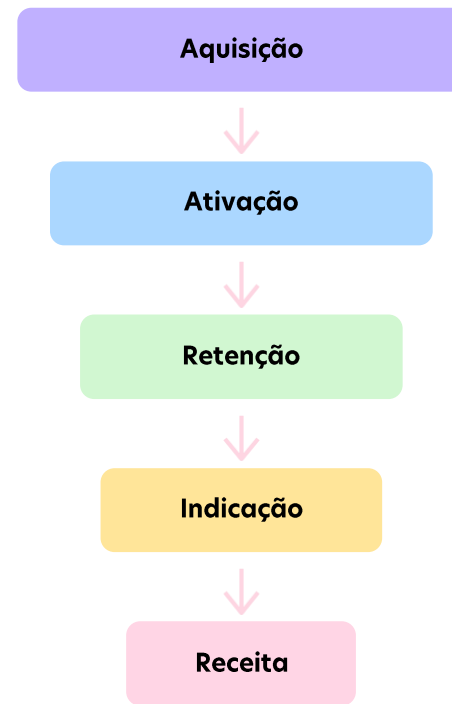
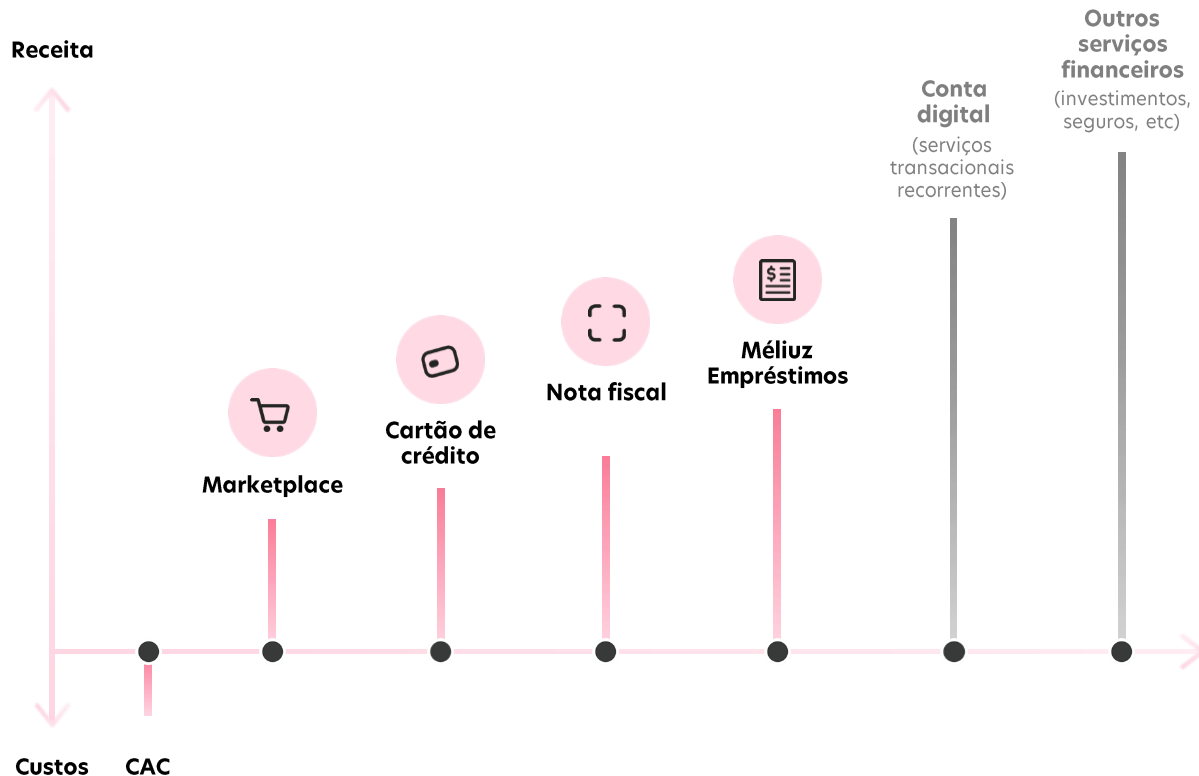


+ NOVAS OPORTUNIDADES

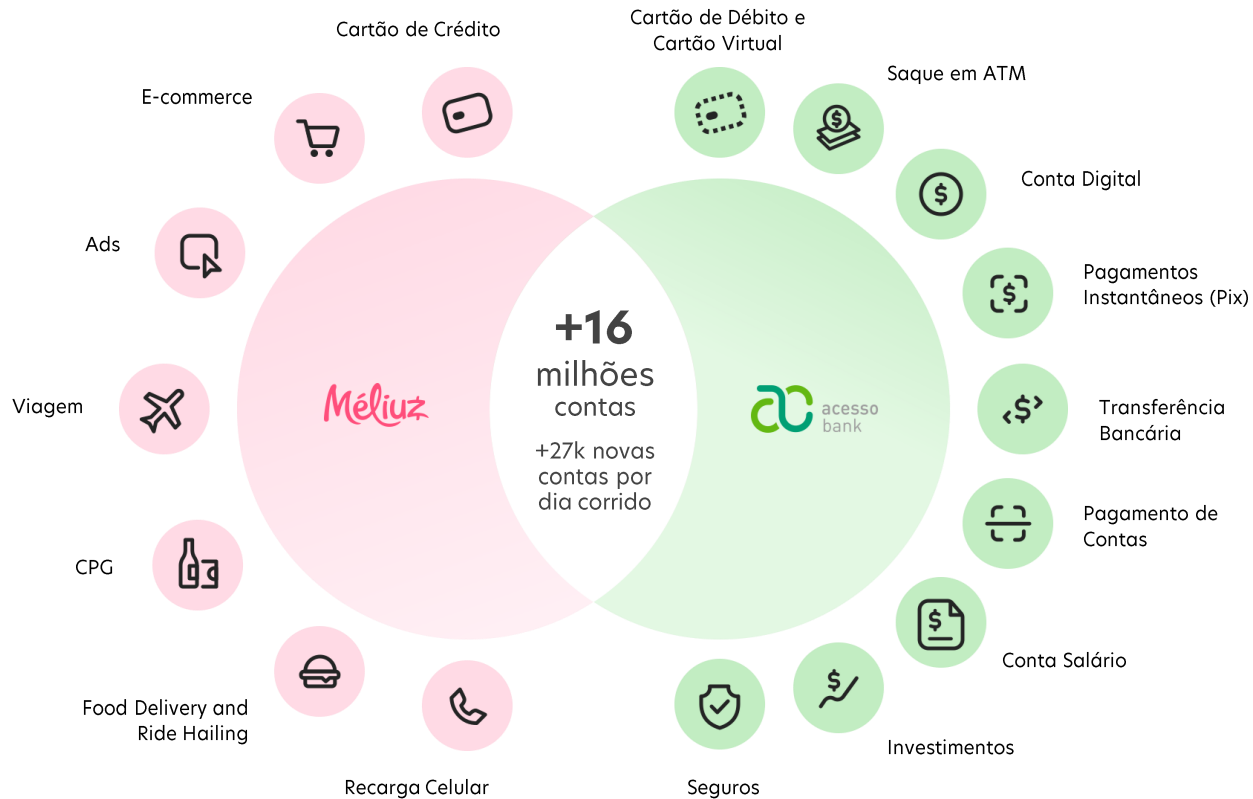
Insurance, Lending,
Investments, Payments



No 1T21 chegamos a 7,1 MM de usuários ativos LTM, ganhamos 27 mil novos usuários por dia, com **CAC baixo** e ainda **sem uma oferta completa de produtos financeiros**



O **know-how** e **tecnologia** da Acesso Bank expande o valor que oferecemos e aumenta o engajamento da nossa base **dramaticamente**



Cartão de Crédito Méliuz: Seguiremos em parceria com o Banco Pan. Ter uma conta digital ativa vai **potencializar a nossa estratégia** de distribuição do cartão.

Acesso Bank se torna **Méliuz** (até 6 meses*): Com o lançamento da **conta digital Méliuz**, a marca Acesso Bank e o cartão Meu Acesso deixam de existir. A marca Bankly continua existindo e com a mesma estratégia: prover **full bank** e **open banking solutions** de qualidade para parceiros.

*Sujeito ainda à aprovação do BACEN.

Opcionalidades: Com a **conta digital Méliuz** ativa e usuários mais engajados e recorrentes, introduziremos **novos serviços financeiros** com mais facilidade.

Méliuz

Contatos RI

ri.meliuz.com.br

ri@meliuz.com.br