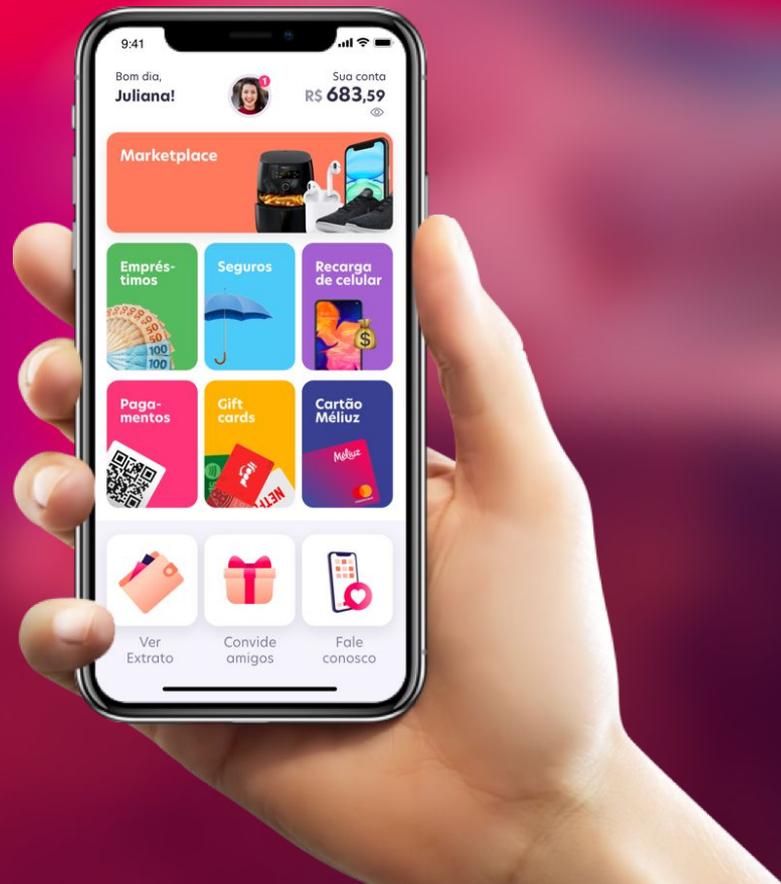


# Anúncio de M&A

Expansão em serviços financeiros

MAY 2021

Méliuz





**Nada é  
impossível**  
#dayone



Tecnologia



Time &  
Partnership

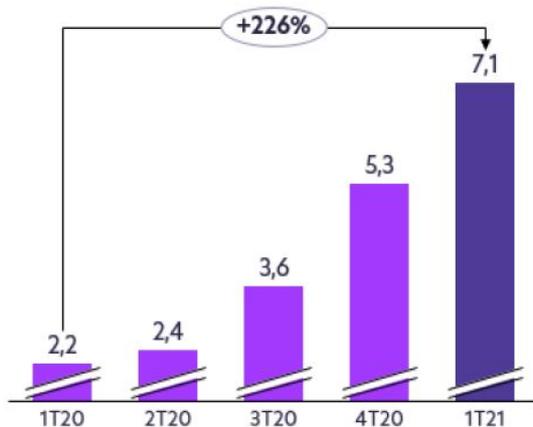


Cultura

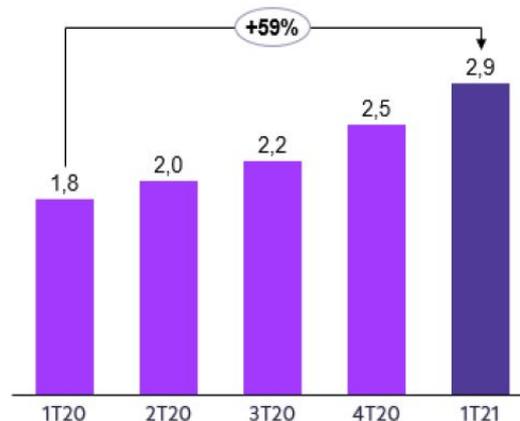
De 2011 a 2018, focamos no crescimento do nosso ecossistema de consumidores através do marketplace e **crecemos muito e com uma base engajada**



Usuários Ativos<sup>1</sup> LTM  
(# MM)



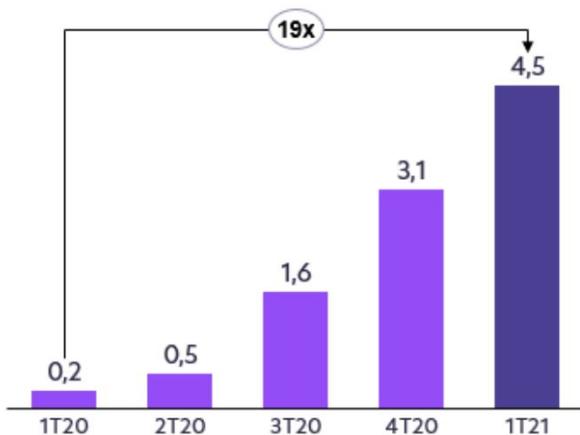
GMV LTM  
(R\$ B)



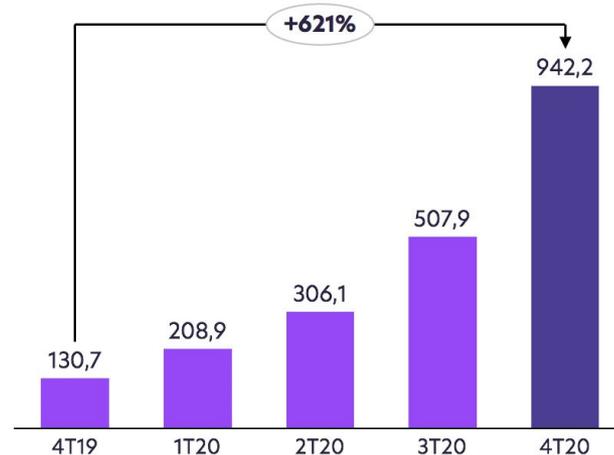
De 2019 em diante **provamos o engajamento forte da nossa base** ao alavancar o nosso Cartão de Crédito com sucesso



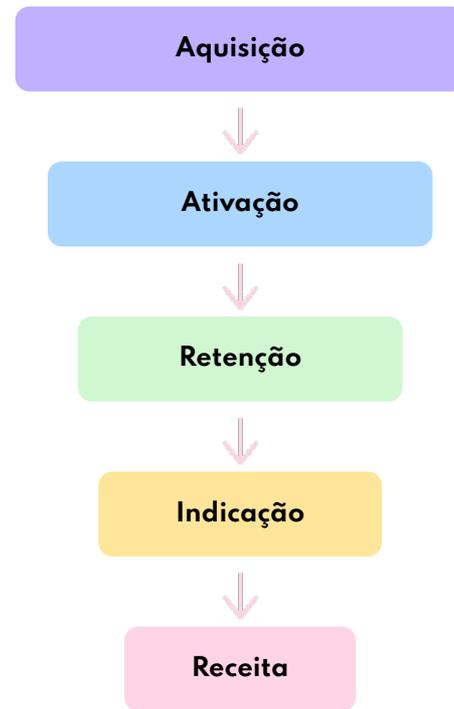
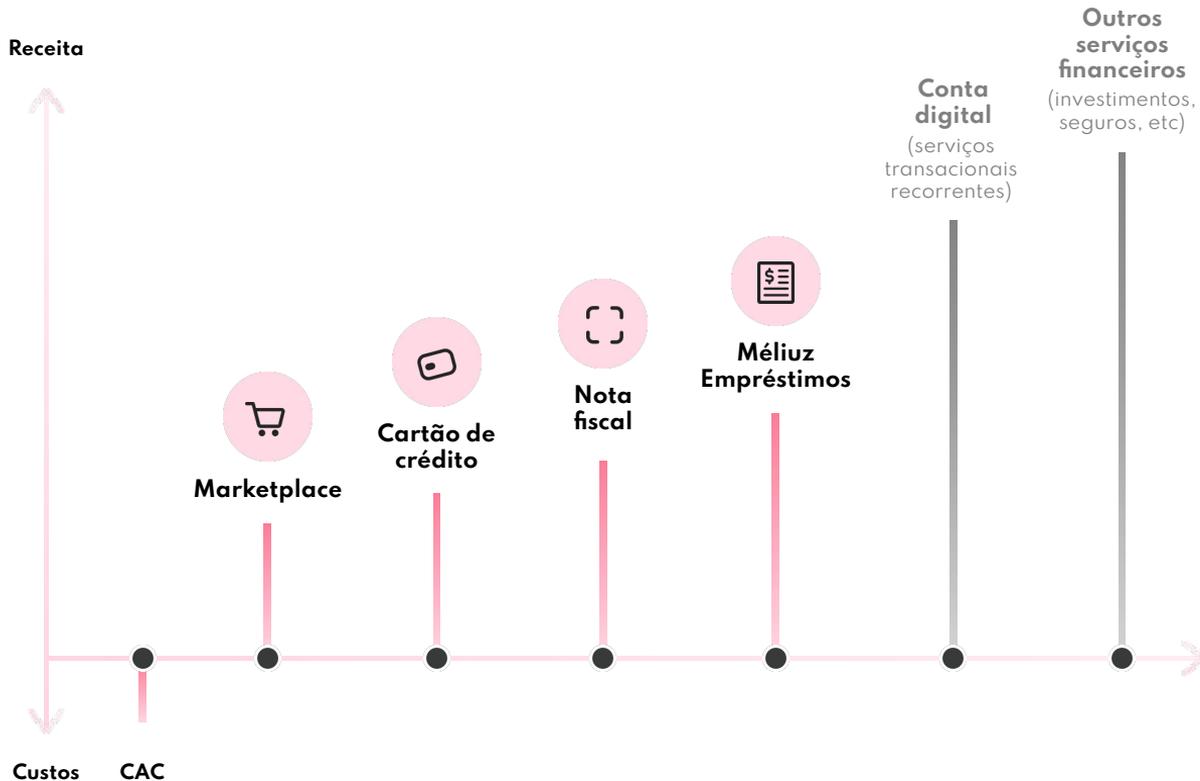
**Cartões Solicitados (Cumulativo)**  
(# MM)



**TPV LTM**  
(R\$ MM)



No 1T21 **chegamos a 7.1M de usuários ativos, ganhamos 27 mil novos usuários por dia**, com CAC baixo e ainda sem uma oferta completa de produtos financeiros



# Mercado competitivo, mas cheio de oportunidades. Milhões de clientes ainda pagam caro por um serviço de baixa qualidade



**174** bancos

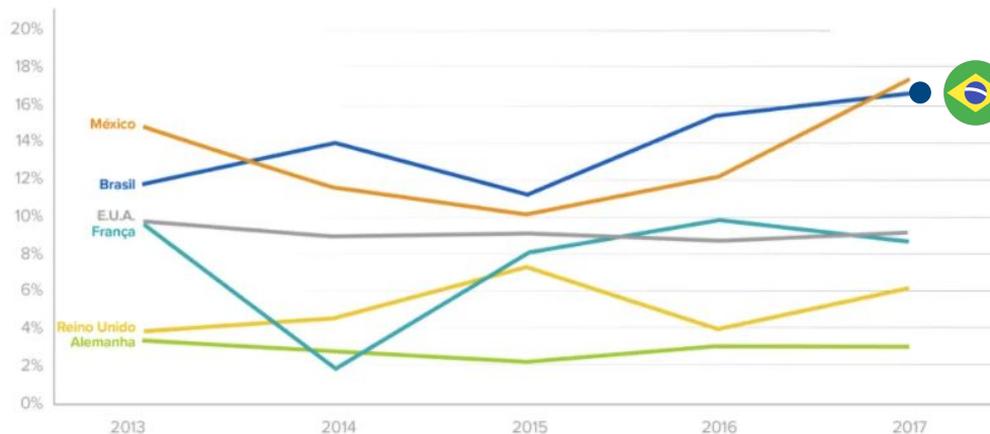
Bancos no top 5: **80%**

Cartões de débito: **70%**

Cartões de crédito: **33%**

Sem acesso bancário: **33%**

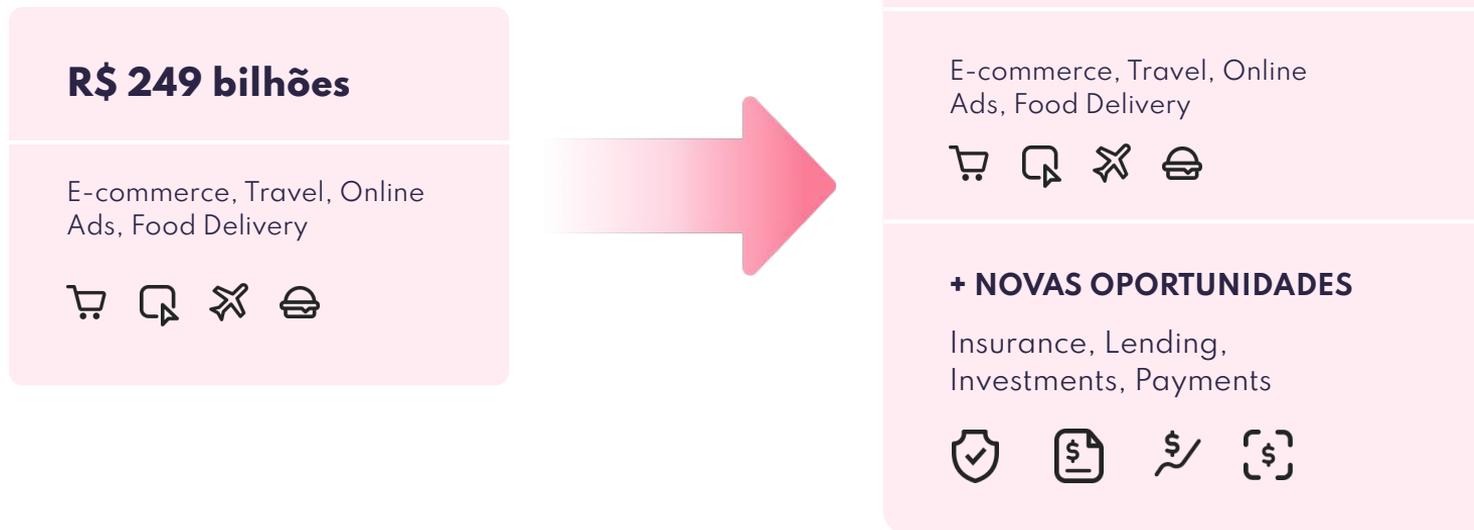
## Retorno médio em capital entre bancos por país



Fonte: Dados Econômicos do Sistema de Reserva Federal Americano

Fonte: <https://al6z.com/2021/04/20/o-boom-fintech-na-america-latina/>

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



**Fonte:** Euromonitor, Association of Promotional Marketing (*Associação de Marketing Promocional*), Neotrust, Câmara Brasileira da Economia Digital, CNSEG, ANBIMA, Brazilian Central Bank, ABECs, CEIC Data, McKinsey & Company's 2020 Global Payments Report.

Analizamos diversas empresas para entender a melhor forma de oferecer uma conta digital para nossos usuários



## 1. Parceria com fornecedor de Banking as a Service

**Pontos positivos:** velocidade e custo inicial baixo

**Pontos negativos:** tecnologia e roadmap de produtos não estaria ao nosso controle, portanto alta dependência do parceiro



## 2. M&A

**Pontos positivos:** Acqui-hiring de um time talentoso e com know how, ser proprietário das licenças, tecnologia e roadmap de desenvolvimento de produtos

**Pontos negativos:** custo inicial e custo recorrente mais elevados



Foi assim que encontramos uma excelente oportunidade com todos os ingredientes necessários...

Méliuz



A Acesso Bank oferece soluções que vão desde uma conta digital completa a emissão de cartões, PIX, TED, boleto, etc.

...com um time talentoso e experiente, e uma **tecnologia proprietária e escalável**



**178**  
colaboradores

**50%**

Força de trabalho focada em  
Produto/ Desenvolvimento



**R\$ 1,3Bi**  
TPV em Março

**332-Número bancário**  
dentro do SPB <sup>(1)</sup>

**Banco Central**  
Instituição de Pagamentos (IP)

**Mastercard**  
Emissão de cartão internacional

**Cartão de crédito**  
Licença de emissão de cartão de crédito pós-pago

**CIP**  
Integração<sup>(2)</sup>

**KYC for**  
persons and businesses

**Fraude**  
Prevenção

**Regulatório**  
Plataforma

**Pix**  
Integração direta com SPI

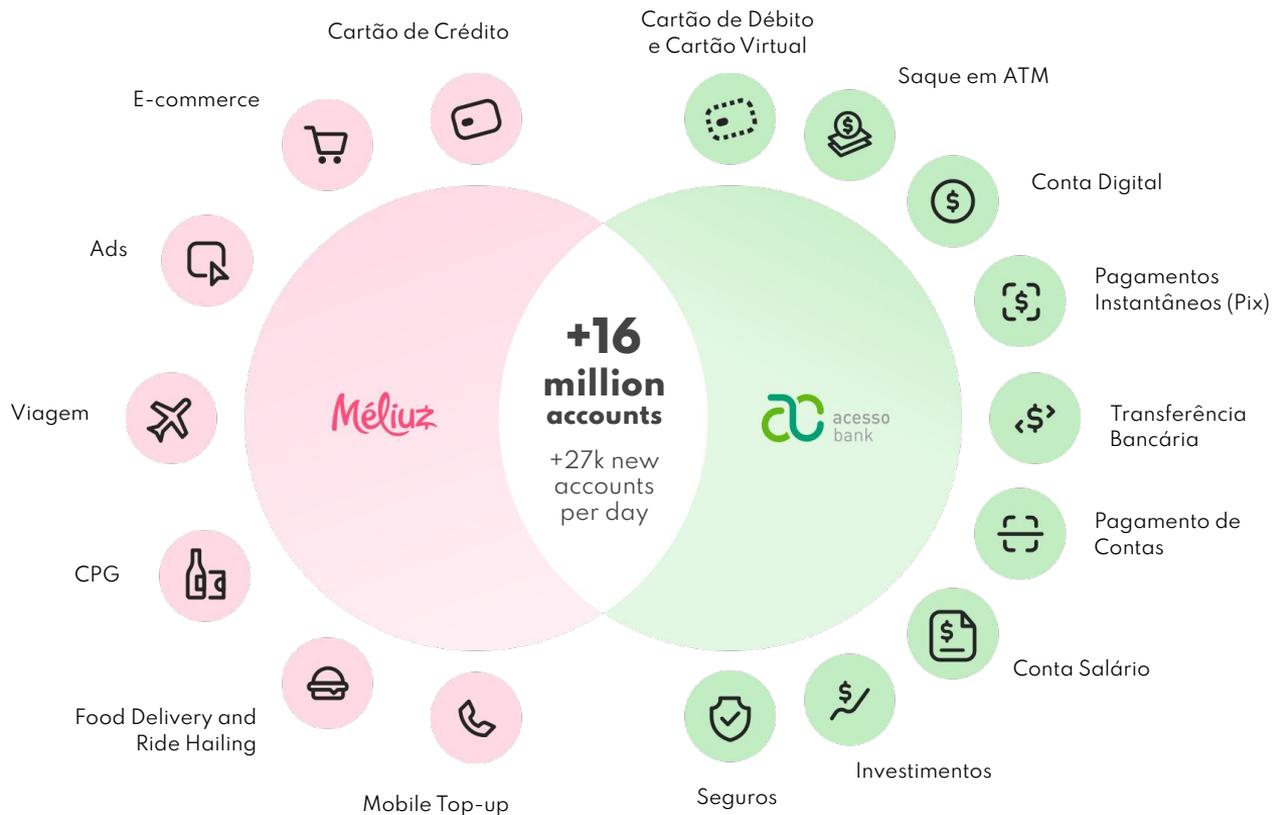
**SCD**  
Licença de crédito <sup>(3)</sup>

<sup>(1)</sup> SPB = Brazil's payment system

<sup>(2)</sup> CIP = Interbank payment chamber - clearing house for boleto payments and card settlements

<sup>(3)</sup> SCD = Applied in October 2020

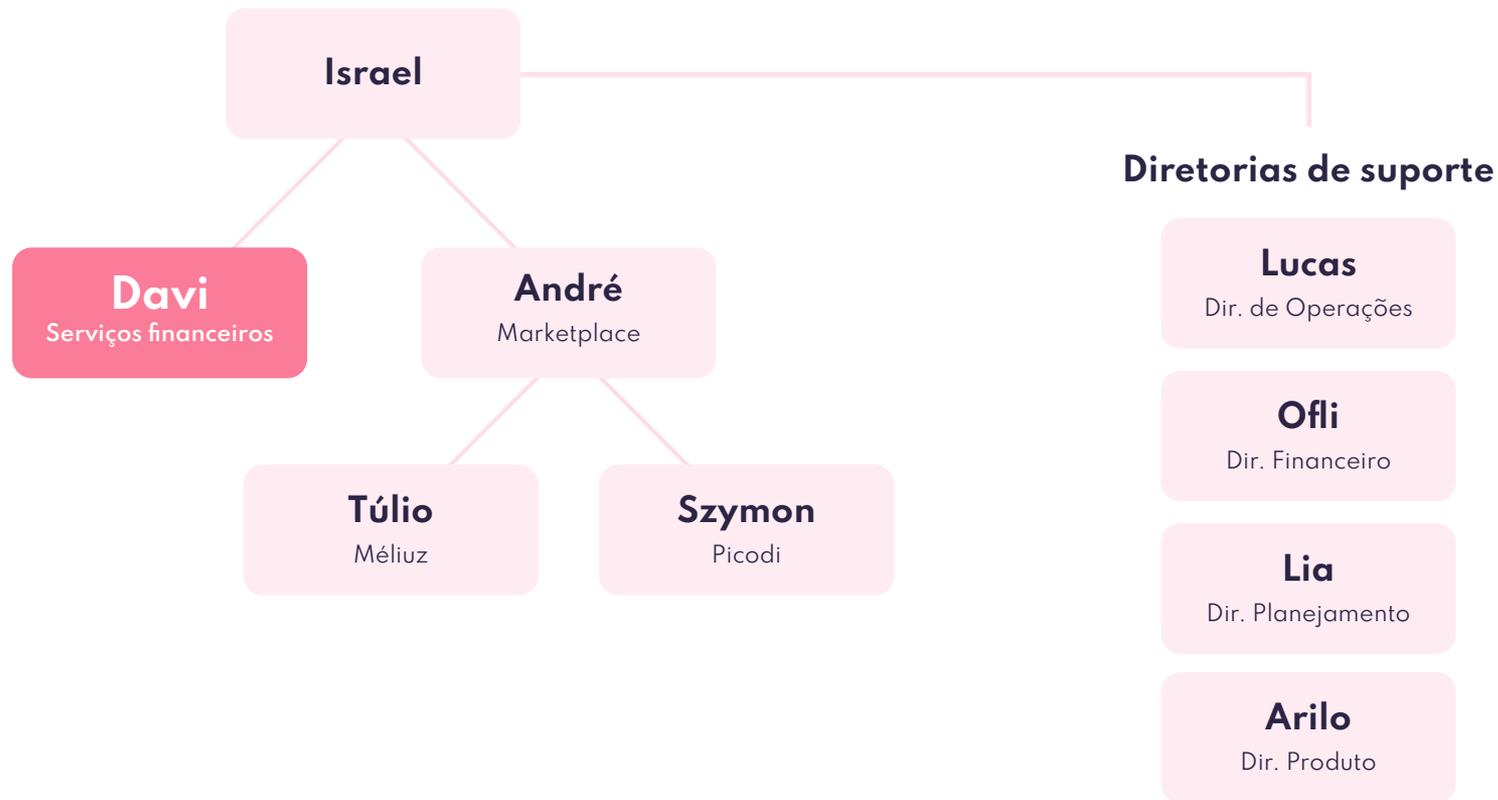
# O know-how e tecnologia da Acesso Bank **expande o valor que oferecemos e aumenta o engajamento da nossa base dramaticamente**



**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 terceiros. \*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.



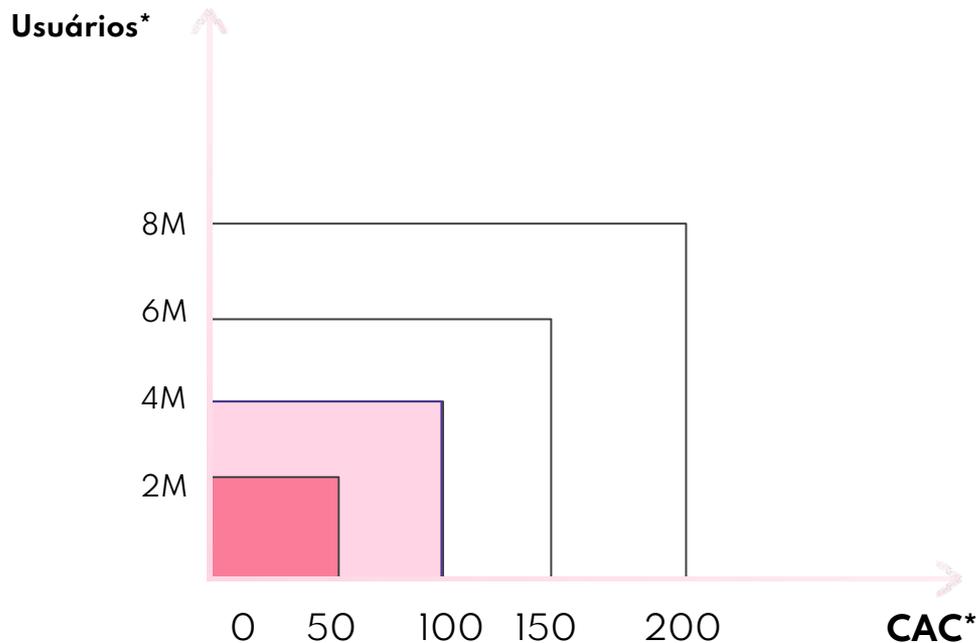
#DayOne

Méliuz

ac acesso



...e com uma maior oferta de serviços, **conseguiremos acelerar ainda mais o crescimento** da base de usuários



\*Números fictícios para exemplificar o conceito

**Quanto maior a LTV, mais agressivos podemos ser na estratégia de aquisição de usuários**, extraíndo cada vez mais dos canais de aquisição existentes e abrindo novos antes inviáveis em termos de custo/retorno.