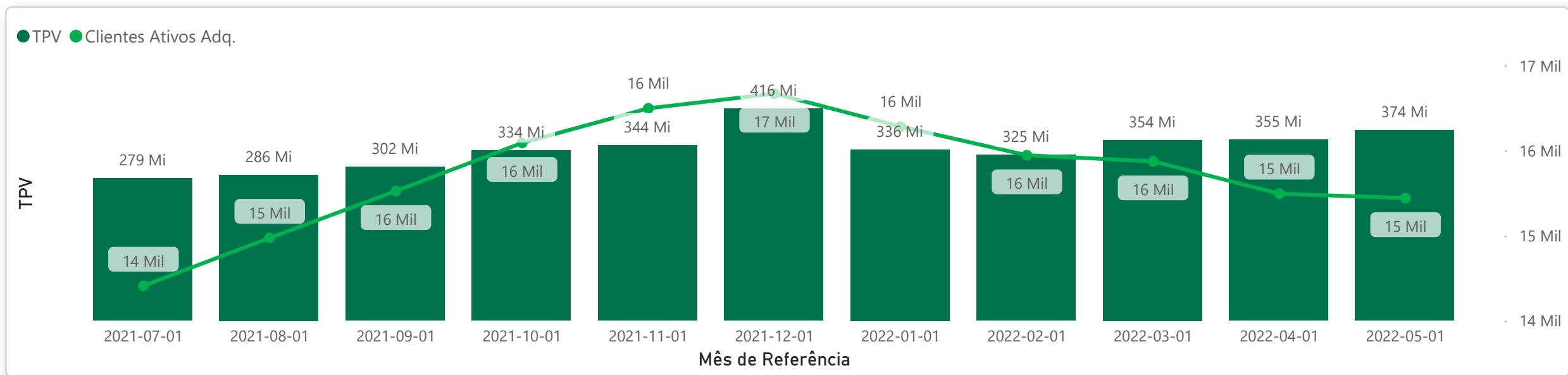


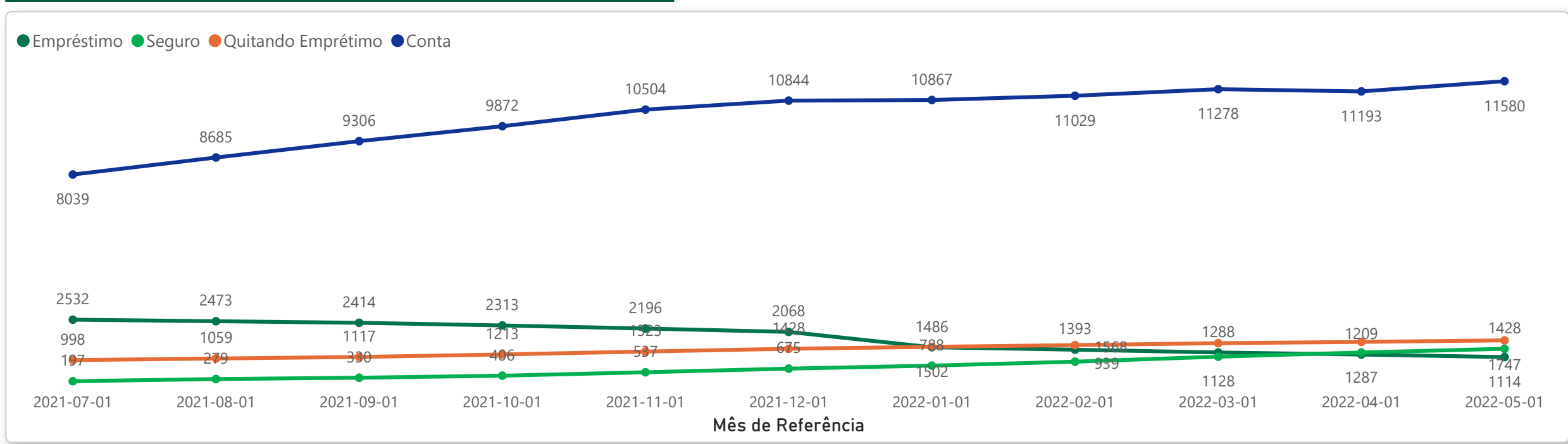
Painel Gerencial

Adquirência



- Analisando o ano de 2021, tivemos um **crescimento de 16%** em clientes ativos e **crescimento de 49%** no TPV, comparando julho e dezembro. Isso se deve fortemente as festas do final do ano.
- Analisando dez/21 com maio/22, tivemos uma **queda de 7%** em clientes ativos e **queda de 10%** no TPV.
- Devemos aprofundar isso, com análises de sazonalidade e das safras dos clientes.

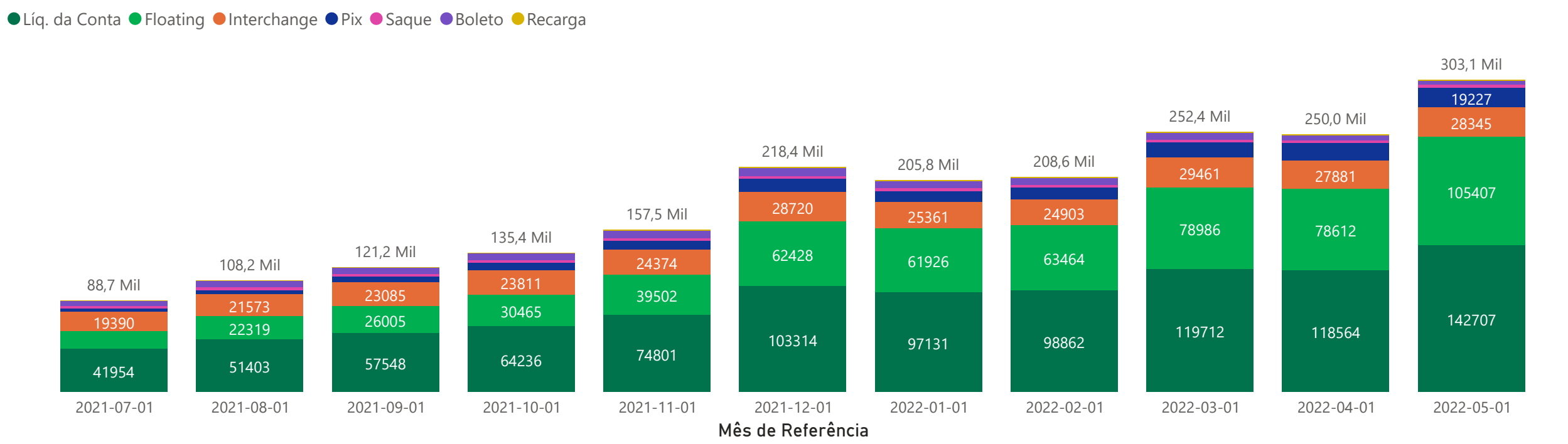
Clientes Ativos por Produto



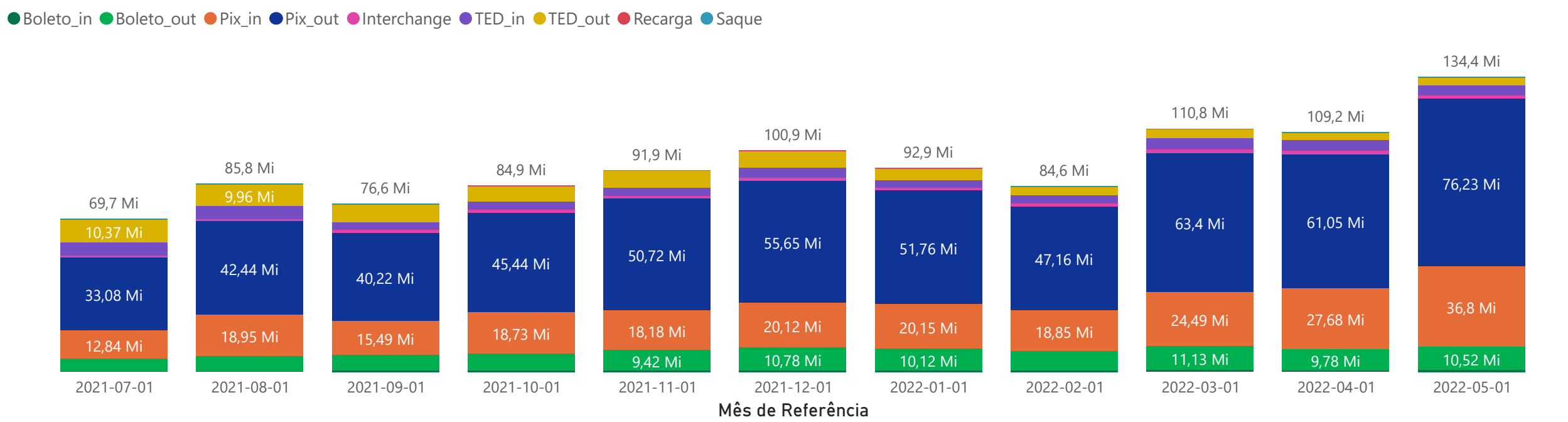
- Comparando o ano de 2021, tivemos um **crescimento de 35%** em clientes ativos na conta digital, **crescimento de 243%** em clientes com Seguro, **queda de 18%** clientes com Empréstimos, devido **aumento 43%** na quitação de Empréstimos.
- Analisando dez/21 com maio/22, tivemos um **crescimento de 7%** em clientes ativos na conta digital, **crescimento de 112%** em clientes com Seguro, **queda de 46%** clientes com Empréstimos, devido **aumento 22%** na quitação de Empréstimos.
- Aqui acredito, que seja valido entendermos a nossa atratividade da nossa conta digital, se temos oferecido diferencial de mercado e nossa posição sobre os Empréstimos.

Banking

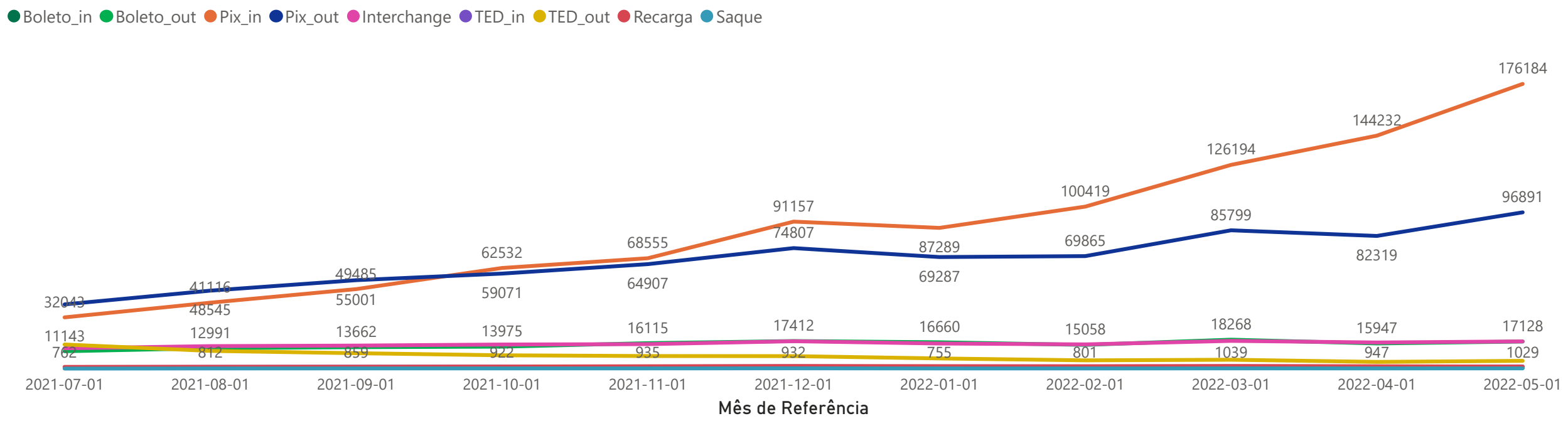
Receita por Produto



TPV por Produto



Transações por Produto



- Floating, Liq. da Conta, Interchange e Pix representavam **91,6%** e **97,6%** do total da receita gerada, em dez/21 e mai/22, respectivamente.
- Floating teve um crescimento de 19,2% para 34,8% da receita total, no período de jul/21 até mai/22, respectivamente. Isso se deve ao **aumento de 128%** de saldo parado em conta, no mesmo período, e o aumento da taxa selic saindo de 3,5% para 12,75% a.a.
- Pix temos um **crescimento de 187%** e **130%** no volume de TPV de entradas e saídas, respectivamente, no período de jul/21 até mai/22. Observamos que temos maior volume de saída do que de entrada nesse produto. Mesmo que o número de transações de entradas de pix seja superior ao de saída, desde out/21.

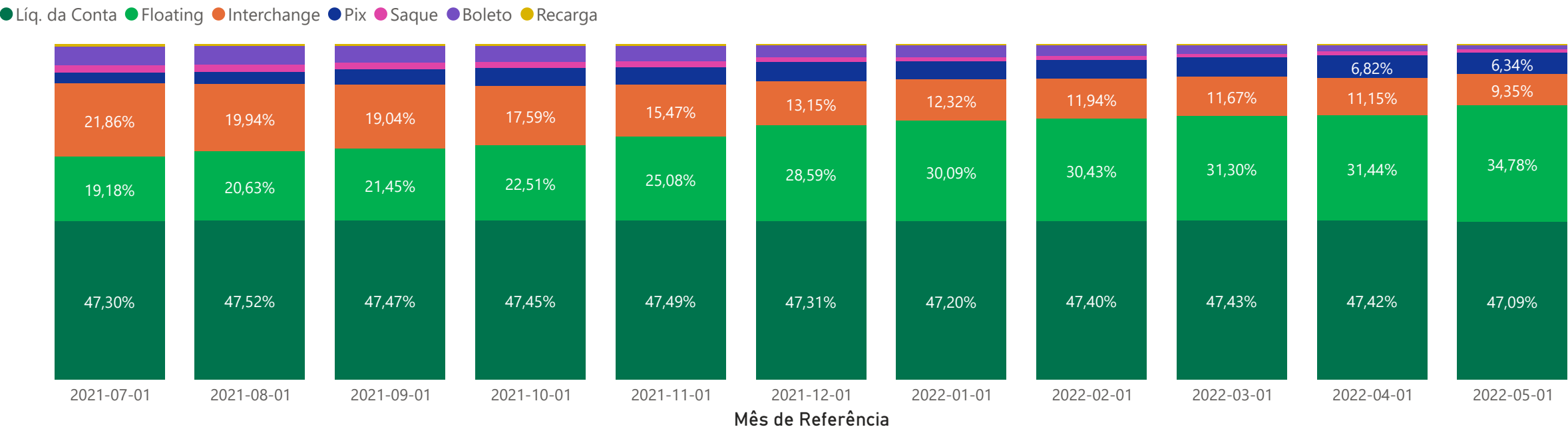
Anexo

Perguntas para os Clientes:

- .Qual o principal serviço nosso que você utiliza?
- .Você já pegou empréstimo com a gente? Como foi a sua experiência?
- .Em uma escala de 0 a 10, o quanto recomenda os nossos serviços?

Essas perguntas buscam entender melhor a visão qualitativa que o cliente tem de nós, assim como o nosso NPS(Net Promoter Score), na base de clientes que atuamos.

Receita por Produto



Volume de Saldo em conta

