

BMGB
B3 LISTED N1



RELEASE DE
RESULTADOS
2T21



www.bancobmg.com.br/ri

SUMÁRIO

DESTAQUES DO PERÍODO	3
PRINCIPAIS INDICADORES	5
ESTRATÉGIA	6
VAREJO PF e PJ	6
Centralidade no cliente	6
Atuação FIGITAL	7
Canais de relacionamento	9
Produtos de crédito e seguros	13
ATACADO	19
DESEMPENHO FINANCEIRO	21
Margem financeira	21
Outras receitas e despesas operacionais	23
Criação de valor	25
Resultado das Investidas	26
Rentabilidade	27
Distribuição da Carteira de Crédito	27
Outros Ativos	28
Captação de recursos	29
Gestão de Ativos e Passivos	30
Patrimônio Líquido	30
Índice de Basileia	31
BMGB4	31
GUIDANCE	32
RATINGS	34
ANEXO I - DRE Gerencial	35
ANEXO II - Balanço Patrimonial	37

DESTAQUES DO PERÍODO

- **Somos um banco completo!** Banco digital com a sensibilidade humana do mundo físico. Com isso, ampliamos nosso mercado endereçável para atender milhões de brasileiros e empresas e seguirmos firmes em nossa missão de popularizar os serviços financeiros no Brasil;
- Nosso banco digital já é uma realidade, prova disso é que fomos vencedores do **Prêmio Consumidor Moderno** na categoria **Bancos Digitais**. Mais uma vez fomos ganhadores na categoria **Serviços Financeiros**. E nossa CEO, **Ana Karina Dias**, foi eleita **CEO do Ano**;
- Atingimos **5,8 milhões de clientes ativos** em junho de 2021, crescimento de 28,2% nos últimos doze meses. Considerando o critério do Banco Central, atingimos **7,8 milhões de clientes totais**;
- Aumentamos em **240%** a quantidade de contas nos últimos doze meses, atingindo **4,6 milhões de contas digitais**;
- Firmamos uma **parceria com o Ceará Sporting Club**, clube de futebol com a maior torcida do estado e uma das maiores do Nordeste, para **lançamento do banco digital** para torcedores, reforçando a nossa estratégia de parcerias *white label* no banco digital;
- Ampliando o conceito de parcerias *white label* e marcando nossa **entrada no segmento de varejista com o objetivo de financiar o consumo**, firmamos uma parceria com a **Novo Mundo**, uma das maiores redes de varejo do Centro-Oeste;
- **Adquirimos 50% da Araújo Fontes Consultoria e Negócios Imobiliários e da AF Invest Administração de Recursos**. A aquisição tem como objetivo trazer competência dedicada para ampliar a oferta de produtos e serviços no segmento de Atacado, além de atuar com Gestão de Recursos, criando novos produtos de investimento para seus clientes e trazendo forte sinergia para os clientes de varejo mar aberto. A conclusão da operação está pendente de aprovações regulatórias;

- Reforçando a nossa estratégia de atacado focada em produtos com baixa alocação de capital, somos a **primeira instituição financeira a ofertar derivativos de eletricidade na BBCE** (Balcão Brasileiro de Comercialização de Energia);
- Corroborando com a nossa estratégia de ser um banco cada vez mais completo, está no nosso **pipeline de lançamento de novos produtos**: antecipação FGTS, previsto para ser lançado ainda em agosto; consórcio de veículos, imóveis e serviços; seguro cartão protegido; e produtos de PJ Varejo como folha de pagamento, antecipação de recebíveis não performados e meios de pagamento digitais (cartão não presente);
- No primeiro semestre, **99% da origemação** de crédito para a pessoa física, incluindo produtos de consignação, foi **formalizada de maneira digitalizada**, garantindo mais agilidade e segurança nas operações;
- Com a estratégia voltada para o financiamento ao consumo, a **carteira de varejo** atingiu **R\$12.637 milhões**, representando um **crescimento de 18,4% nos últimos doze meses**;
- O **Lucro Líquido Recorrente** no primeiro semestre de 2021 foi de **R\$ 173 milhões**, sendo no segundo trimestre de **R\$ 85 milhões** e o **Retorno sobre o Patrimônio Líquido Médio Recorrente** atingiu **8,8% a.a.**;
- A **Margem Financeira Líquida** atingiu **R\$ 924 milhões** no 2T21;
- O **Patrimônio Líquido** encerrou 30 de junho de 2021 com saldo de **R\$ 4.053 milhões** e o **Índice de Basileia** atingiu **16,5%**.

PRINCIPAIS INDICADORES

Indicadores Financeiros (% R\$ Milhões)	2T21	1T21	2T/1T (%)	2T20	2T/2T (%)	1S21	1S20	1S/1S (%)
Lucro Líquido Recorrente ¹	85	88	-2,9%	101	-15,2%	173	197	-12,3%
ROAE Recorrente ¹	8,8%	9,0%	-0,2 p.p	10,7%	-1,9 p.p	8,8%	10,5%	-1,7 p.p
ROAA Recorrente ¹	1,1%	1,2%	-0,1 p.p	1,9%	-0,8 p.p	1,1%	1,9%	-0,8 p.p
Margem Financeira Líquida Recorrente ^{1,2}	924	944	-2,2%	1.007	-8,3%	1.868	1.871	-0,2%
Margem Financeira Líquida Recorrente ^{1,3}	19,8%	20,2%	-0,4 p.p	28,8%	-9,0 p.p	19,6%	26,6%	-7,0 p.p
Índice de Eficiência Recorrente ^{1,4}	64,3%	58,5%	5,8 p.p	48,7%	15,6 p.p	61,3%	52,2%	9,1 p.p
Inadimplência ⁵ - Carteira E-H	5,7%	5,4%	0,3 p.p	5,9%	-0,2 p.p	5,7%	5,9%	-0,2 p.p
Índice de Cobertura ⁶	116,2%	117,3%	-1,1 p.p	113,2%	3,0 p.p	116,2%	113,2%	3,0 p.p
Índice de Basileia	16,5%	17,5%	-1,0 p.p	19,8%	-3,3 p.p	16,5%	19,8%	-3,3 p.p
Nível I	16,4%	17,4%	-1,0 p.p	19,7%	-3,3 p.p	16,4%	19,7%	-3,3 p.p
Nível II	0,1%	0,1%	0,0 p.p	0,1%	0,0 p.p	0,1%	0,1%	0,0 p.p
Quantidade de clientes ativos (milhões) ⁷	5,8	5,6	3,5%	4,5	28,2%	5,8	4,5	28,2%
Quantidade de contas digitais (milhões)	4,6	3,9	18,9%	1,4	240,5%	4,6	1,4	240,5%
Quantidade de lojas help	876	870	0,7%	822	6,6%	876	822	6,6%
Lucro Líquido Contábil	65	86	-24,2%	81	-19,0%	151	156	-3,1%

Balço Patrimonial (R\$ Milhões)	2T21	1T21	2T/1T (%)	2T20	2T/2T (%)
Carteira de Crédito Total	14.463	14.225	1,7%	12.497	15,7%
Carteira Varejo ⁸	12.637	12.344	2,4%	10.670	18,4%
Carteira Atacado ⁹	1.765	1.812	-2,6%	1.724	2,3%
Carteira Run Off ¹⁰	62	69	-10,4%	103	-40,1%
Caixa Total ¹¹	4.444	4.628	-4,0%	3.718	19,5%
Ativos Totais	31.566	29.420	7,3%	22.528	40,1%
Patrimônio Líquido	4.053	4.044	0,2%	4.036	0,4%
Captação com o Mercado	19.441	19.324	0,6%	15.412	26,1%

1) Indicadores recorrentes, excluindo os efeitos do ágio e outros eventos não recorrentes, ver "Anexo I - DRE Gerencial"

2) Refere-se ao Produto bancário, composto pela margem financeira de juros e receitas de prestação de serviços

3) Metodologia de cálculo: margem financeira líquida recorrente/ ativos geradores de receita médios e anualizado via exponenciação

4) Metodologia de cálculo: (Despesas de Pessoal + Outras Despesas Administrativas (não considera amortização do ágio) + Outras Despesas Operacionais Líquidas de Receitas) / (Resultado da Intermediação financeira antes da PDD + Receitas de Prestação de Serviços + Despesas Tributárias)

5) Metodologia de cálculo: Carteira classificada em E-H/Carteira Total, considerando parcelas vencidas mais vincendas

6) Metodologia de cálculo: Saldo de provisão de crédito / operações vencidas há mais de 90 dias (considera parcelas vencidas mais vincendas)

7) Metodologia: clientes com saldo em carteira ou emissão de cartão/ compras nos últimos 12 meses

8) Carteira Varejo inclui o cartão de crédito consignado, empréstimo consignado, crédito pessoal e PJ Varejo

9) Carteira de Atacado inclui operações estruturadas e empresas

10) Carteira Run Off inclui o empréstimo consignado legado, Lendico, veículos e empréstimo imobiliário

11) Disponibilidades, aplicações interfinanceiras de liquidez e títulos públicos contabilizados em títulos e valores mobiliários, excluídas as operações compromissadas com contrapartida no passivo.

ESTRATÉGIA

Somos um banco completo! Nosso compromisso está centrado nas pessoas e em suas necessidades, por isso, seguimos construindo um banco moderno, ágil, tecnológico e, acima de tudo, humano.

Somos FIGITAL, atuamos de forma complementar em canais físicos e digitais unindo a tecnologia do mundo digital com a sensibilidade humana do mundo físico. Assim, nos aproximamos tanto de clientes mais tradicionais, movidos pelo relacionamento olho no olho, quanto de clientes mais abertos a inovações e mudanças.

Tudo isso tem impactado positivamente em nosso portfólio de produtos ao longo dos anos. Saímos de um segmento de nicho para **atender as necessidades de milhões de brasileiros e empresas** por meio da ampliação do nosso portfólio de produtos e serviços. Em nossas principais verticais de atuação temos: Varejo PF, Varejo PJ, Atacado e Gestão de Recursos. Isso nos permite seguirmos firmes em nossa missão de popularizar os serviços financeiros no Brasil.

VAREJO PF e PJ

Centralidade no cliente

A criação, evolução e a oferta de produtos, bem como os canais de distribuição são concebidos com base nas necessidades dos clientes ao longo do seu ciclo de vida.

O Bmg visa atuar em um ecossistema completo de varejo no Brasil, dessa forma atuamos com quatro principais perfis de clientes:

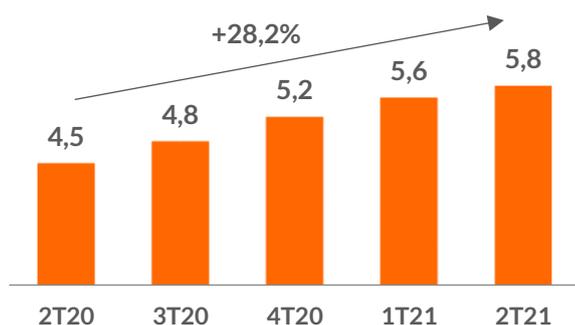
- **Clientes consignáveis:** são aqueles elegíveis para contratação de produtos de consignação. Possuem um perfil tomador de crédito e renda média de cerca de R\$ 2,3 mil/ mês. Usualmente iniciam seu relacionamento com o Bmg por meio da contratação de crédito nos canais físicos, em especial o cartão de crédito consignado, nosso principal produto de crédito. Por conta disso, esse perfil de cliente é altamente rentável desde o início do relacionamento. Esse público representa a maior base de clientes ativos do Bmg atualmente. O foco para os próximos anos é migrar esse cliente para o banco digital e aumentar o *cross-selling* no autosserviço.
- **Parcerias de white label:** são clientes que acessam o banco digital do Bmg por meio das parcerias de *white label* que temos com clubes de futebol e varejistas. Esses clientes são movidos pela paixão que tem pelo futebol ou pelo objetivo de consumo e por essa razão têm apresentado maior engajamento, qualidade de crédito e consequentemente maior rentabilização quando comparado com o perfil mar aberto. Atualmente temos parcerias com o Atlético Mineiro, Corinthians, Vasco, Ceará e iniciamos a expansão dos varejistas com o Novo Mundo. O foco para os próximos anos é crescer a base desse perfil de cliente.
- **Público-alvo mar aberto:** são aqueles clientes pessoa física que não se encaixam nos perfis específicos acima. Temos como perfil clientes usualmente acima de 35 anos, que não são bem atendidos pelo sistema

financeiro atualmente, mas estamos preparados para receber todos os perfis de clientes. Esse público tem alta familiaridade com o mundo digital, escolhendo esse como seu principal canal de interação com o Banco. Ainda, possuem um perfil híbrido, com potencial para tomar crédito e para investir. Esse público representa a maior parte dos novos clientes nos últimos trimestres. O foco para os próximos anos é a sua rentabilização dentro do banco digital.

- **PJ Varejo:** são micro e pequenas empresas, em especial pequenos estabelecimentos comerciais de bairros, com necessidades bancárias para o negócio e para os seus funcionários. O Banco objetiva oferecer serviços bancários completos para o estabelecimento e seus funcionários, tais como conta corrente, meios de pagamento, folha de pagamento, capital de giro, cartão corporativo, seguros e investimentos.

Atingimos em 30 de junho de 2021 a quantidade de 5,8 milhões de clientes com produtos ativos, aumento de 28,2% nos últimos doze meses. O nosso conceito de clientes ativos considera apenas aqueles que possuem produtos geradores de receita no Bmg: saldo em carteira, emissão/ utilização do cartão nos últimos doze meses ou saldo de investimentos. Considerando o critério do Banco Central, encerramos o trimestre com 7,8 milhões de clientes totais.

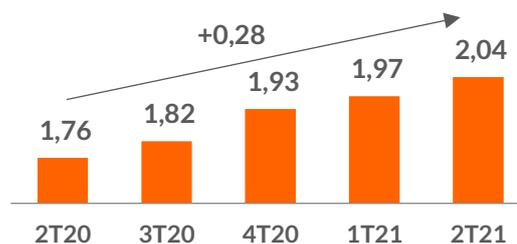
Evolução de clientes ativos (Milhões)



7,8 mm
de clientes
totais

Estamos crescendo com foco em rentabilidade e como reflexo da nossa estratégia de aumentar o engajamento, o *cross-selling index* atingiu em junho de 2021 um consumo médio de 2,04 produto por cliente, aumento de 0,28 em comparação ao mesmo período do ano anterior. O indicador considera apenas produtos e serviços geradores de receita.

Cross-selling Index



Atuação FIGITAL

O Bmg acredita que para ser presente na vida dos seus clientes precisa estar pronto para ajudar sempre que ele precisar, independente do canal ou forma de relacionamento. Por conta disso, desenvolvemos o conceito de complementariedade de canais, oferecendo aos clientes o melhor entre os mundos físico e digital sendo o primeiro e único FIGITAL com atuação no ecossistema completo de varejo.

ATUAÇÃO FIGITAL NO ECOSISTEMA COMPLETO DE VAREJO



A estratégia consiste em manter os canais físicos (franqueados, correspondentes bancários e balcão Granito) focados em trazer novos clientes e auxiliá-los a abrir uma conta digital Bmg. Os clientes oriundos dos canais físicos já iniciam seu relacionamento com o Banco com a contratação de produtos de crédito e potencialmente um serviço. Acreditamos que esse perfil de cliente substancialmente ainda terão o primeiro contato nos canais de relacionamento físico e então passarão a se relacionar no banco digital renovando os produtos de crédito existentes e adquirindo novos produtos de crédito ou serviços bancários. Enquanto os clientes que iniciam sua jornada diretamente no canal digital, conseguem se servir de todos os produtos e serviços disponíveis e a monetização do cliente ocorre ao longo do seu ciclo de vida com o Banco. A junção dessas estratégias permite ao Bmg uma redução no CaC (custo de aquisição do cliente) e elevado ARPU (receita média anual gerada pelo cliente), maximizando o *life time value* do cliente conosco.

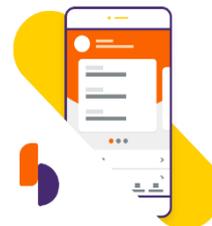
Um dos pilares da nossa estratégia FIGITAL é o alinhamento de incentivo entre os canais para que eles atuem em complementariedade. Isso é feito por meio da “Campanha Multiplica”, no qual o canal físico ao incentivar a migração dos clientes para o banco digital continua sendo remunerado pelos produtos de crédito contratados digitalmente. Isso permite com que os canais físicos maximizem sua rentabilidade e permite ao Bmg: (i) rentabilizar o banco digital com estratégias de *cross-selling* e *up-selling*; (ii) fortalecer a estratégia digital sem canibalizar o canal físico; e (iii) manter o canal físico focado na prospecção de novos clientes.

O Banco vem trabalhando fortemente na modernização e automação de processos, por conta disso implementou meios de venda remota e atua em todas as suas operações com formalização das contratações de forma digitalizada (salvo em caso de exceções legais).

Canais de relacionamento

Banco Digital

Criado em outubro de 2018, o banco digital tem como princípio uma usabilidade simples e direta. Como parte da estratégia FIGITAL, possui uma missão dupla: digitalizar substancialmente o cliente existente e trazer novos clientes nativo digital, oferecendo aos clientes toda a melhor experiência dentro de uma proposta de valor completa.



A proposta de valor é baseada no conceito de Conta Positiva, queremos que os nossos clientes aprendam a poupar e possam ganhar dinheiro utilizando os serviços do Banco. A conta digital segue o conceito “freemium”, representada por planos gratuitos e planos pagos que geram benefícios ainda maiores. Dentro dessa proposta, o Bmg oferece:



Poupa pra Mim: um jeito mais simples de guardar dinheiro, no qual os valores das transações são arredondados para cima e são automaticamente poupados em um cofrinho virtual e convertidos em investimento. A quantidade de clientes cadastrados no programa aumentou 38% no 2T21 em comparação ao trimestre anterior, atingindo mais de 590 mil clientes.



Volta pra Mim: programa de *cashback* no qual os clientes têm parte do dinheiro gasto nos cartões de débito ou crédito do Bmg de volta para a conta, podendo ser resgatado ou investido em um CDB. O valor de *cashback* pago aos clientes aumentou 39% no 2T21 em comparação ao trimestre anterior.



Marketplace de produtos: desconto em diversos produtos em lojas parceiras. Além do desconto, o cliente ainda ganha o *cashback* ao utilizar os nossos cartões. Redesenhamos a experiência do nosso marketplace que foi relançado em novembro de 2020.



Indicou, Ganhou: programa de indicações no qual os clientes podem indicar o banco digital do Bmg para amigos e receber comissão a cada produto contratado.



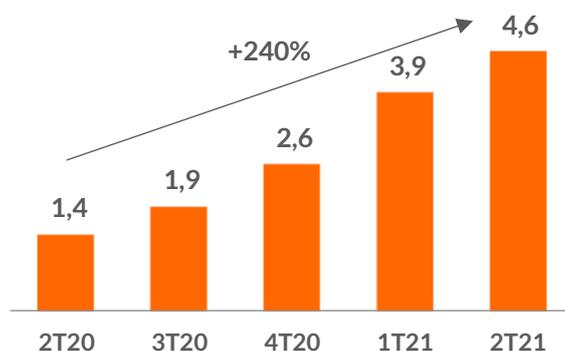
Bmg Chip: plano de telefonia, que oferece aos nossos clientes pacotes de dados e voz e com WhatsApp ilimitado. O plano é gratuito para os clientes que possuem pacotes de benefícios do banco digital.

Para todos os públicos, o Bmg oferece um banco completo, incluindo serviços de conta corrente, produtos de crédito, seguros, investimentos, marketplace e diversos benefícios. O banco digital está em constante evolução e desde o seu lançamento foram implementados diversos novos produtos, benefícios e funções:



Em 30 de junho de 2021, o Bmg contava com 4,6 milhões de contas digitais abertas, aumento de 240,5% nos últimos doze meses, tendo aberto a quantidade de 11,8 mil contas por dia útil no segundo trimestre de 2021, ritmo forte de aberturas.

Evolução das contas digitais (milhões)



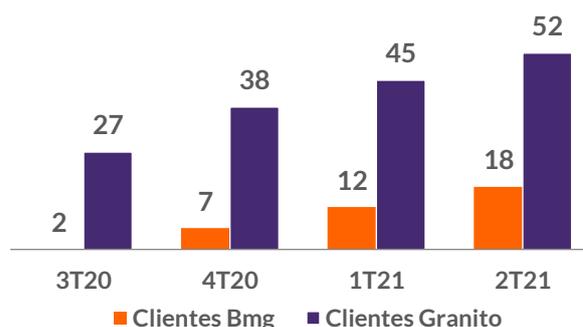
Para a execução da nossa estratégia de atuar em um ecossistema completo de varejo, incluindo PF e PJ em um único ecossistema, lançamos em junho de 2020 o banco digital para PJ Varejo que consiste em pequenos estabelecimentos comerciais de bairros, ainda pouco assistidos pelo mercado financeiro, como padaria, salão de beleza, bares e restaurantes entre outros comércios locais.

Para a execução dessa estratégia, em 2018, o Banco já havia adquirido a Granito, adquirente com diferenciais tecnológicos voltados para meios eletrônicos de pagamento, com o objetivo de incrementar seu portfólio de produtos e aumentar sua capilaridade através do desenvolvimento do seu Balcão de vendas exclusivo do Bmg.

Além das soluções de pagamentos, o Banco objetiva oferecer serviços bancários completos para o estabelecimento e seus funcionários, tais como folha de pagamento, capital de giro, cartão corporativo, seguros e investimentos.

O Banco conta com 18 mil clientes nesse segmento. O Bmg possui exclusividade de domicílio bancário no balcão de vendas da Granito, com isso tem um potencial de crescimento dentro da base de 52 mil clientes já existentes, além de novos clientes que entram todos os dias.

Cientes PJ Varejo (mil)



O banco digital conta com cerca de 2,9 milhões de usuários únicos ativos acessando no mês de junho de 2021 (*monthly active users*), totalizando cerca de 10 milhões de acessos únicos no mês. Além da quantidade de acessos, temos observado um aumento também no uso de produtos e serviços: (i) transacionamos mais de R\$ 436 milhões em cartões abertos (débito e crédito) no 2T21, crescimento de 197% YoY; (ii) o saldo em conta corrente dos clientes aumentou em 165% YoY; e (iii) o saldo de investimento (depósitos a prazo e letras) pelo banco digital aumentou 91% YoY. Ainda, elevamos o NPS em 80% QoQ, atingindo a zona de qualidade.

Duda - Especialista Virtual

Com o objetivo de facilitar a experiência dos nossos clientes com o banco, contamos com uma especialista virtual, a Duda, que faz uso do reconhecimento de voz e inteligência artificial para ajudar os clientes a realizarem operações bancárias de maneira simples e intuitiva do início ao fim por mensagens ou voz.

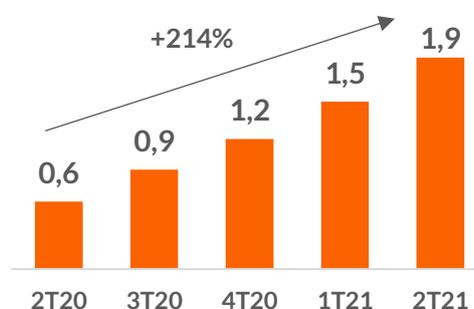
Além do banco digital, a Duda está presente também pelo WhatsApp, auxiliando os clientes em consultas sobre sua conta e operações no banco digital, contratação de produtos, cobrança e agendamento de visitas nas lojas help!, esse canal apresenta alto índice de retenção (solução exclusivamente via bot, sem necessidade de contato humano). Devido a sua praticidade, os clientes têm demonstrado maior propensão à utilização do WhatsApp e já contamos com 1,9 milhão de clientes cadastrados.

Ainda, a Duda está presente no nosso call center, por meio de uma URA Humanizada e dinâmica, na qual conseguimos automatizar processos, antecipar as necessidades dos nossos clientes e criar novas oportunidades de negócios.



Onboarding e operações 100% via voz

Cadastros WhatsApp (Milhões)



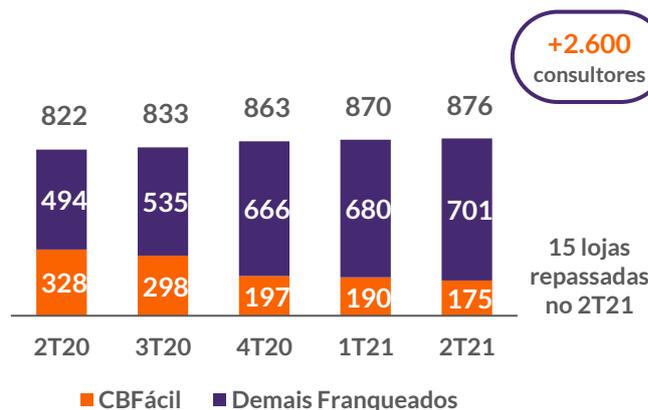
Rede de Franquias **help!** LOJA DE CRÉDITO

A “help! loja de crédito” é uma rede de franquias, especializada em serviços financeiros para baixa renda, com um conceito *one-stop shop*. A help! está entre as 20 maiores franquias do Brasil e possui o selo de excelência pela ABF – Associação Brasileira de Franchising.

Como a principal necessidade do cliente que procura a help! é crédito, a franquia tem como cultura ser justa com o cliente, sempre priorizando a oferta de produtos a taxas mais acessíveis e, quando necessário, oferta crédito emergencial para ajudar o cliente em um momento de restrição financeira.

A essência da help! é tecnologia, modelo *tech-touch*, e um importante diferencial é a formalização das operações por meio do perfil biométrico que traz mais segurança na qualidade do crédito e mitiga potenciais fraudes e contingências cíveis.

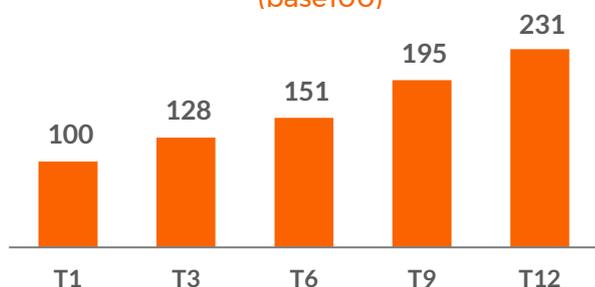
Evolução da qtde. de lojas



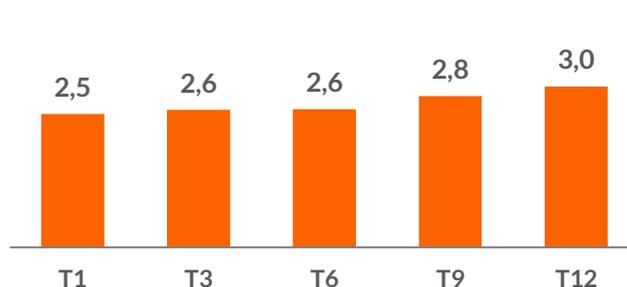
Assim como o Banco, a help! também vem passando por um processo de transformação e estamos desenhando a evolução estratégica da help!, que contempla: (i) novos formatos de franquias; (ii) novos produtos e serviços, impulsionado pela visão com base nas necessidades de crédito dos clientes e do agregado familiar; (iii) melhora de performance e eficiência; e (iv) maior inteligência na oferta de produtos. Tudo isso leva a um aumento do mercado endereçável, aumento da margem financeira com diversificação das receitas, aumento da produtividade por consultor, estrutura eficiente e escalável e geração de valor para o banco digital e franqueados.

A franquia vem evoluindo sua eficiência e eficácia no relacionamento com o cliente melhorando de forma eloquente o indicador de vendas na mesma loja (*same store sale*) e a estratégia de evolução da help! vem para alavancar ainda mais essa eficiência.

Evolução da produção por consultor (base100)



Quantidade de consultores por loja



Indicador elaborado com base na evolução da originação por trimestre do produto crédito na conta.

Correspondentes Bancários

Disruptivo desde o início do empréstimo consignado no Brasil, o Bmg foi o primeiro banco a investir e desenvolver os correspondentes bancários, acreditando há mais de 20 anos que o modelo de agência bancária é pouco eficiente.

Contamos com uma rede de mais de 2 mil correspondentes bancários e nossa vantagem competitiva para atuar neste canal é pautada em quatro grandes pilares: (i) marca forte; (ii) relacionamento próximo e de longo prazo; (iii) ampla gama de produtos; e (iv) sistema próprio de consignação, melhor do mercado.

Balcão Granito

O balcão de vendas da Granito é composto por mais de 600 consultores regionais. O atendimento na ponta, visa garantir que os consultores estejam sempre próximos aos clientes de forma a entender as necessidades dos negócios e oferecer um atendimento exclusivo e personalizado. Essa estratégia permite tempo rápido de solução, como entrega de máquinas de pagamento em tempo recorde.

Produtos de crédito e seguros

PRODUTOS DE CONSIGNAÇÃO

Cartão de Crédito Consignado



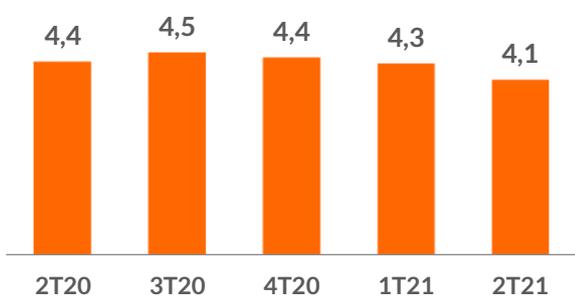
O Cartão de Crédito Consignado funciona como um cartão de crédito tradicional, com o diferencial de não cobrar anuidade, oferecer maior limite de crédito, taxas de juros reduzidas e prazo de pagamento alongado, quando comparado aos cartões de crédito tradicionais. A principal diferença é que o valor mínimo da fatura é descontado diretamente na folha de pagamento e o limite é 100% consignável.

O cartão pode ser utilizado tanto para compras quanto para saque. Cada vez mais os clientes tem utilizado o cartão para a realização de compras, em especial para serviços digitais. Dessa forma, o Bmg atende à necessidade do cliente não apenas na oferta de crédito, mas também ao disponibilizar um meio de pagamento que auxilia na inclusão financeira digital.

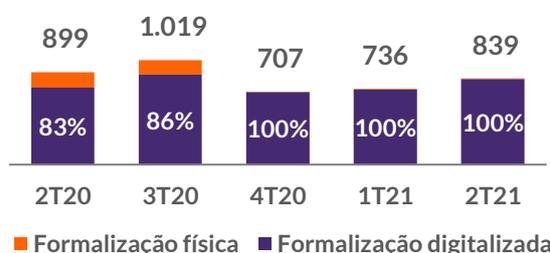
O Bmg obtém receita nesse produto de duas formas: com o intercâmbio das bandeiras, quando o cartão é utilizado para compras, e com juros quando o cartão entra no rotativo. Como resultado do aumento das compras, as receitas de intercâmbio com a bandeira atingiram R\$ 9,6 milhões no 2T21, crescimento de 16,9% no trimestre e de 50,8% em doze meses.

No 2T21, foram originados R\$ 839 milhões em valor liberado para o cliente, um aumento de 14,0% em relação ao trimestre anterior, já apresentando leve retomada, impulsionada principalmente pelo aumento de compras, após entrada em vigor da autorregulação (ver informação detalhada em “Autorregulação”). Em linha com a autorregulação e visando dar mais transparência e segurança ao produto, a partir de outubro de 2020, o Bmg optou por passar a realizar toda a sua originação de forma digitalizada (salvo em caso de exceções legais).

Evolução qtde. de cartões (Milhões)



Originação trimestral (R\$ Milhões)



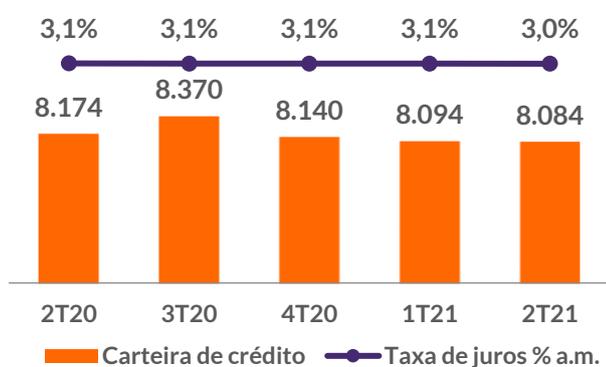
A carteira de cartão de crédito consignado atingiu em 30 de junho de 2021 o saldo de R\$ 8.084 milhões, representando uma redução de 1,1% em relação ao mesmo período do ano anterior e estável em comparação ao 1T21, ainda devido aos impactos da autorregulação. Conforme divulgado no trimestre anterior, essa redução já era esperada e trás uma oportunidade para enfatizar o uso dos cartões como meio de pagamento ao efetuar compras.

Em relação a carteira, 87,2% estão concentrados em aposentados e pensionistas do INSS e servidores públicos federais.

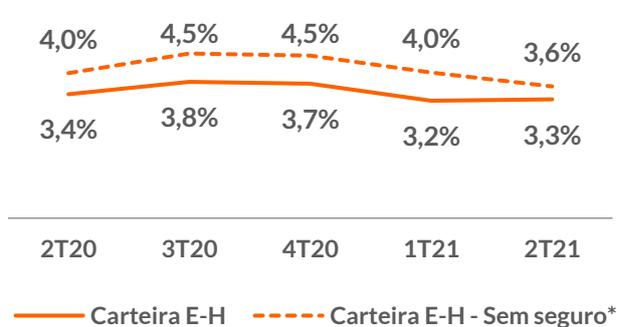
Os principais ofensores de perda são similares para ambos produtos de consignação: empréstimo e cartão. Todavia, o cartão tem sua margem consignável subordinada à margem do empréstimo, portanto reflete de forma mais aparente a provisão técnica do produto. Conforme indicado no trimestre anterior, a inadimplência do Bmg atingiu seu patamar máximo no 3T20. A inadimplência atingiu 3,3% no 2T21.

O Bmg oferece aos seus clientes um seguro prestamista em parceria com a Generali. Tal seguro reduz o custo de crédito da carteira de forma que, se não houvesse o seguro, a inadimplência apresentada no 2T21 seria de 3,6%.

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



*Visão gerencial sem a mitigação de perda do seguro prestamista

Em 17 de março de 2020, o Conselho Nacional de Previdência Social (CNPS) aprovou a redução da taxa máxima de juros do cartão de crédito consignado para aposentados e pensionistas do INSS para 2,7% ao mês de 3% ao mês, que passou a afetar as receitas em abril de 2020. Em complemento, em 22 de julho de 2020, o INSS publicou a Instrução Normativa 107, (i) aumentando o limite máximo do cartão de crédito consignado para 1,6x o benefício mensal de 1,4x anteriormente e (ii) reduzindo o prazo de desbloqueio para contratação de operações de consignado para 30 dias após o início do benefício (durante o período de calamidade pública).

Empréstimo Consignado

Como parte do modelo de negócios multiprodutos para diferentes necessidades e estágios do ciclo de vida do cliente, o Bmg retomou no final do 3T19 sua atuação no segmento de empréstimo consignado, do qual já foi líder.

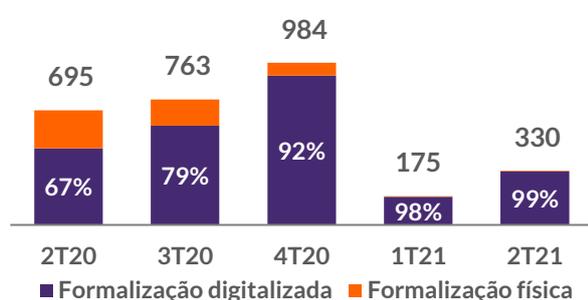
Para viabilizar a retomada inicial ao empréstimo consignado, o Banco firmou uma parceria com uma companhia securitizadora, na qual se comprometeu a ceder, sem retenção substancial de riscos e benefícios, operações de empréstimo consignado celebradas com aposentados e pensionistas do INSS. No total foram cedidos R\$ 1.476 milhões de créditos à companhia securitizadora. O Bmg permanece responsável pela administração da carteira cedida, pela qual recebe um *fee* de 0,29% ao mês, tendo reconhecido no 2T21 uma receita de R\$ 6 milhões.

A originação de empréstimo consignado foi muito afetada nos primeiros meses de 2020 pelo início da autorregulação, porém demonstrou forte recuperação, impulsionada mais ainda pelo aumento do prazo máximo no INSS. No 1T21, foram originados R\$ 175 milhões em valor liberado para o cliente, uma redução de 82% em relação ao trimestre anterior devido a volta da margem consignável para 30% e a revisão do *pricing* pelo Bmg visando maior

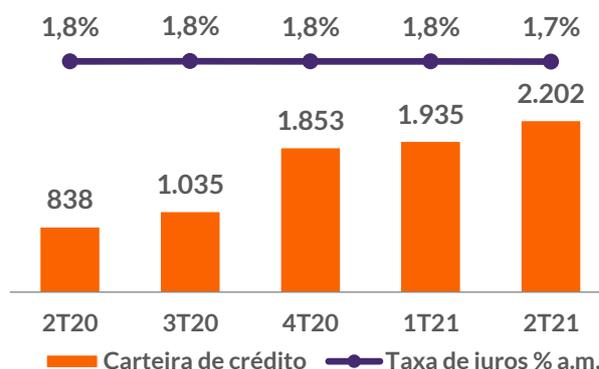
rentabilidade. No 2T21 a originação já apresentou uma retomada, atingindo R\$ 330 milhões. A partir de janeiro de 2021, toda a originação de empréstimo consignado passou a ser formalizada de forma digitalizada (salvo em caso de exceções legais).

Em 30 de junho de 2021, a carteira encerrou um saldo de R\$ 2.202 milhões, crescimento de 13,8% no trimestre e 162,6% em relação ao mesmo período do ano anterior. Em relação a carteira, 97,4% estão concentrados em aposentados e pensionistas do INSS e servidores públicos federais.

Originação trimestral (R\$ Milhões)



Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Em 17 de março de 2020, o Conselho Nacional de Previdência Social (CNPS) aprovou redução na taxa máxima das operações de empréstimo consignado para aposentados e pensionistas do INSS para 1,80% ao mês de 2,08%. Essa redução não apresenta impacto na originação do Bmg ou nas condições de cessão para securitizadora, uma vez que a taxa praticada já estava dentro do novo limite. O CNPS aprovou também a ampliação do prazo máximo do contrato para 84 meses de 72 meses. Em 22 de julho de 2020, o INSS publicou a IN 107 que permite durante o período de calamidade pública: (i) a concessão de até 90 dias de carência, a critério do cliente, em operações novas e de refinanciamento de empréstimo consignado; e (ii) redução do prazo de desbloqueio para contratação de operações de consignado para 30 dias após o início do benefício. Em 02 de outubro foi publicada a MP 1.006/20, aumentando a margem do empréstimo consignado em 5%, para 35% até 31 de dezembro de 2020. Como consequência da MP 1.006/20, em 30 de março de 2021 foi sancionada a Lei 14.131/21 aumentando temporariamente a margem consignável para 35% até dia 31 de dezembro de 2021.

Autorregulação

Desde janeiro de 2020 está em vigor a Autorregulação, criada em conjunto pela Febraban e ABBC, para operações de empréstimo e cartão de crédito consignado. As medidas são voltadas a dar mais transparência às operações de crédito consignado, coibindo o assédio comercial e a realização de ofertas abusivas. Dentre as principais medidas estão: (i) implementação de um sistema de bloqueio de ligações para consumidores que não queiram receber ofertas deste produto; (ii) estruturação de uma base de dados para monitorar reclamações sobre eventuais ofertas inadequadas; (iii) obrigação de não remunerar seus correspondentes pelas operações de portabilidade antes de 360 dias contados da última contratação do produto; e (iv) avaliação periódica de qualidade dos serviços prestados pelos correspondentes, incluindo medidas educativas e em caso de descumprimento, medidas administrativas.

Em complemento, a Autorregulação foi revista visando dar mais robustez ao cartão de crédito consignado. Dessa forma, desde outubro de 2020, dentre outras medidas, estão em vigor: (i) as operações de saques estarão limitadas a no máximo 70% do limite do cartão; (ii) vedação da formalização de saque através de chamada telefônica (telesaque); e (iii) obrigatoriedade de assinatura do Termo de Consentimento.

O Bmg entende que as medidas são positivas para o produto, trazendo centralidade no cliente ao ofertar produtos de forma mais transparente e segura, fortalecendo a formalização do produto e mitigando potenciais reclamações. No primeiro momento houve uma redução no volume de saques, que tende a ser compensada por uma oportunidade para enfatizar o uso dos cartões como meio de pagamento ao efetuar compras.

CRÉDITO PESSOAL

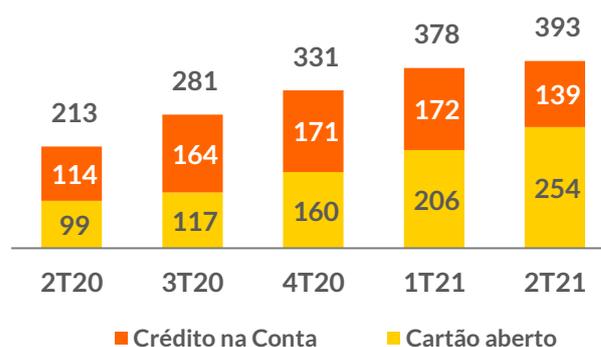
Crédito pessoal com débito em conta corrente e cartão aberto

O Crédito na Conta é uma linha de crédito emergencial de curto prazo com as parcelas debitadas diretamente em conta corrente. O produto está diretamente correlacionado com o público de consignado e tem alto potencial de *cross-sell*.

O Bmg participou de leilões que o permitiu ser pagador de benefício a aposentados e pensionistas do INSS que passaram a receber o benefício a partir de jan/14. Esse fato confere ao Banco importante vantagem competitiva, permitindo mais eficiência na arrecadação das parcelas, menores taxas de inadimplência e maior poder de fidelização. No 2T21, os clientes que recebem seu benefício no Bmg representaram 59% da carteira de crédito.

A originação do crédito na conta foi a mais afetada durante o período de isolamento social em 2020, tendo em vista seu modelo de vendas 100% presencial e exclusivo nas lojas help! na época. Com a rápida adaptação do Banco para novos formatos de formalização remotas, a originação evoluiu rapidamente ao longo dos meses, voltando a patamares pré-pandemia. No 2T21, foram originados R\$ 139 milhões em valor liberado para o cliente, 19% menor em comparação ao 1T21 devido ao novo momento de isolamento social (com impacto menor que de 2020) e ao aumento da oferta de empréstimo consignado. Em contrapartida, a originação dos cartões abertos vem crescendo a cada trimestre.

Originação trimestral (R\$ Milhões)

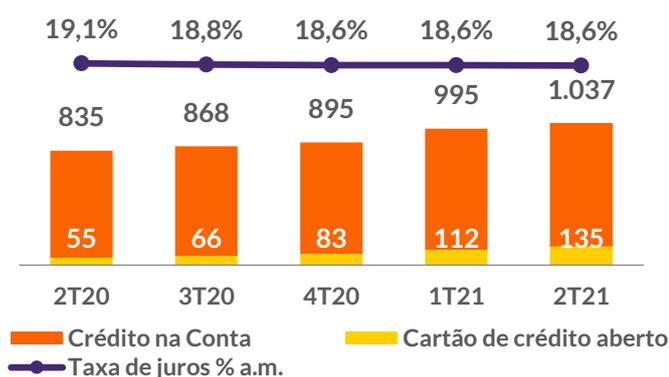


A carteira de crédito pessoal atingiu em 30 de junho de 2021 o saldo de R\$ 1.037 milhões, representando um aumento de 24,2% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 4,2% em comparação ao 1T21.

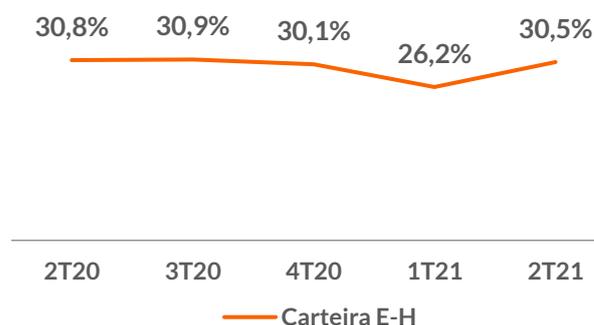
Ainda, dentro dessa carteira estão sendo contabilizados também o saldo dos cartões de crédito abertos, vinculados ao banco digital no montante de R\$ 135 milhões em 30 de junho de 2021, sendo mais de 520 mil cartões de crédito ativos.

O produto utiliza o conceito de *risk based price* e, assim, apesar do índice de inadimplência ser expressivo, é adequado de acordo com a sua precificação. Conforme indicado no trimestre anterior, a inadimplência do Bmg atingiu seu patamar máximo no 3T20 e encerrou o 2T21 em 30,5%. Ainda, volatilidades dentro desse indicador são intrínsecas às características do produto e não necessariamente significam uma melhora ou piora na qualidade dos ativos.

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



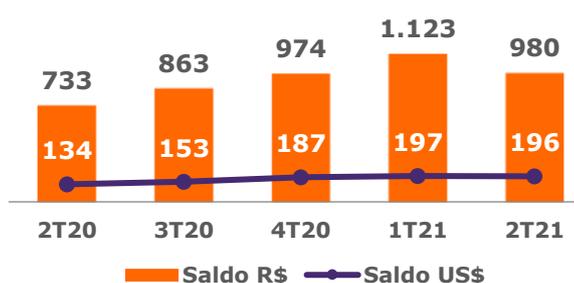
Empréstimo Consignado nos Estados Unidos

Desde 2011 os acionistas do Banco têm participação majoritária em uma companhia de crédito ao consumo (*fully-licensed consumer finance*) com escritório na Flórida/EUA denominada "Bmg Money". A companhia opera em 27 estados americanos com foco em crédito consignado para funcionários do setor público, em especial em atividades de menor *turnover* como hospital, escola, polícia e bombeiro.

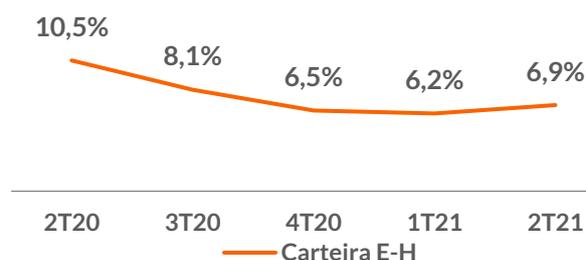
Essa operação é refletida no Bmg através de acordos de participação (*participation agreements*) celebrados entre Bmg Money e Bmg Bank (Cayman) - subsidiária integral do Banco (na qualidade de participante). Os acordos de participação são deliberados pelo Conselho de Administração e monitorados pela área de riscos, a fim de garantir o retorno sobre capital alocado acordado. Ainda, são acompanhados no escopo do Comitê de Auditoria que é composto por três membros independentes.

Essa carteira encerrou o 2T21 com saldo de R\$ 980 milhões, queda de 12,7% no trimestre, devido ao efeito da variação cambial. O Banco não corre risco de exposição cambial nesse portfólio.

Evolução da Carteira (Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



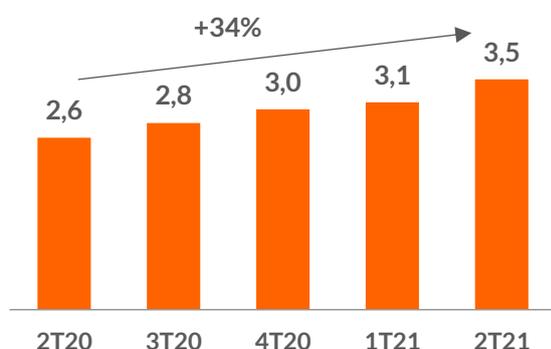
SEGUROS

Em janeiro de 2016, através da parceria com a Generali, o Bmg ampliou sua gama de produtos e passou a oferecer também seguros massificados para seus clientes. O Bmg oferece seguros prestamistas em conexão com os seus principais produtos de crédito e seguro de vida, incluindo benefícios de assistência funeral, assistência de medicamentos, assistência residencial aos seus clientes e sorteios.

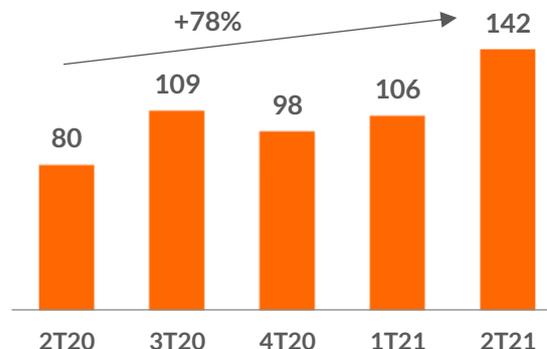
Em novembro de 2020, foi firmada uma parceria com a Wiz, na qual essa passou a deter 40% do capital social da Bmg Corretora (subsidiária indireta do Bmg responsável pela comercialização de seguros massificados) e uma opção de compra de outros 9% a ser exercida em 2024, a depender do atingimento de determinadas metas. A parceria visa a oferta de produtos de seguridade e tem potencial para alavancar as vendas de seguros já comercializados pela Bmg Corretora, além de agregar novos produtos e tecnologia para atendimento das necessidades dos clientes e canais de relacionamento do Banco. No âmbito da parceria, a corretora passou oferecer produtos de seguros também para o segmento *corporate* fazendo uso do *know how* da Wiz nesse segmento. Ainda, está no pipeline de lançamento de produtos: o cartão protegido, seguro de perda e roubo do cartão, e o consórcio de veículos, imóveis e serviços.

Esse segmento de negócios tem alto potencial de ativação, fidelização e rentabilização dos clientes. A carteira de segurados está em 3,5 milhões de clientes ou objetos de contratos, aumento de 34% em comparação ao 2T20. No segundo trimestre de 2021, foram emitidos R\$ 142 milhões em prêmios, aumento de 78% em comparação ao 2T20. Ainda, tem sido apresentado um aumento na participação de seguros recorrentes, gerando mais de R\$ 200 milhões em prêmios já contratados para 2022.

Carteira de Segurados (Milhões)



Evolução Prêmios Emitidos (R\$ Milhões)



O seguro prestamista apresentou uma penetração de 61% na carteira de cartão de crédito consignado mitigando o principal ofensor de perda que é a morte. No semestre, o Banco recebeu de ressarcimento da Seguradora um montante de R\$ 71 milhões referente aos seguros prestamistas dos produtos.

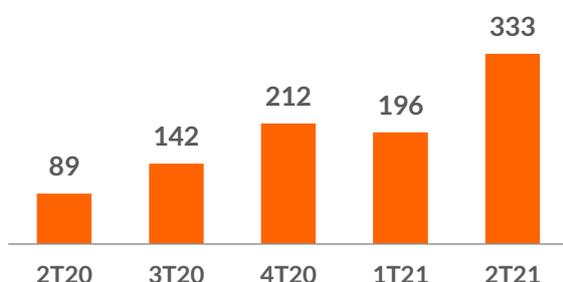
A emissão de prêmios gera uma receita de comissão contabilizada na Bmg Corretora de Seguros, subsidiária indireta do Bmg, que apresentou um resultado de equivalência indireto para o Bmg de R\$ 5,0 milhões no 2T21, crescimento de 3,6 vezes comparação ao mesmo trimestre do ano anterior.

PJ VAREJO

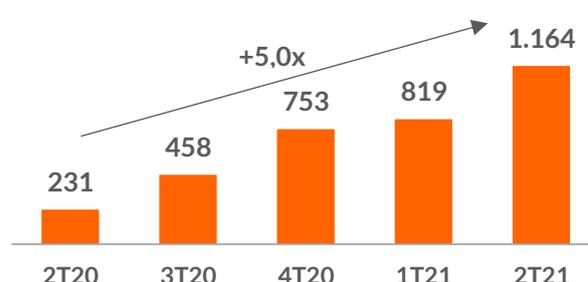
A carteira de antecipação de recebíveis junto às bandeiras totalizou R\$ 333 milhões no 2T21, em comparação a R\$196 milhões no 1T21.

No segundo trimestre de 2021 a Granito apresentou um TPV (*Total Payment Volume*) de R\$ 1.164 milhões, cinco vezes maior que no mesmo período do ano anterior. No mesmo período, a Granito apresentou um resultado de equivalência para o Bmg de R\$ 3,9 milhões. A empresa ainda está em fase de investimentos para permitir a expansão das suas operações.

Carteira de Crédito Bmg (R\$ Milhões)



Total Payment Volume Granito (Milhões)



ATACADO

Para empresas de médio e grande porte o Bmg oferece financiamento e prestação de serviços financeiros estruturados, focando em produtos com baixa alocação de capital, como proteção de balanço (via instrumentos derivativos) e seguros.

O Bmg adquiriu 50% da Araújo Fontes Consultoria e Negócios Imobiliários e da AF Invest Administração de Recursos. A aquisição tem como objetivo trazer competência dedicada para ampliar a oferta de produtos e serviços no segmento de Atacado, além de atuar com Gestão de Recursos, criando novos produtos de investimento para seus clientes e trazendo forte sinergia para os clientes de varejo mar aberto. A conclusão da operação está pendente de aprovações regulatórias.

Operações Estruturadas

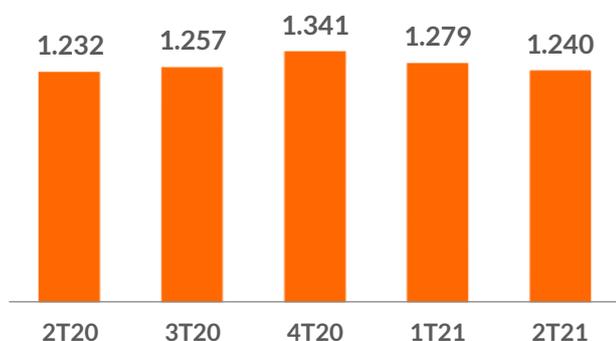
A carteira é composta por operações estruturadas com garantias que mitigam os riscos do emissor para os correspondentes bancários e franqueados e para clubes de futebol.

A operação com os correspondentes e franqueados refere-se à antecipação de recebíveis das comissões pagas pelo Bmg ao longo do prazo dos contratos originados pelos correspondentes e franqueados. No 2T21, o saldo era de R\$896 milhões.

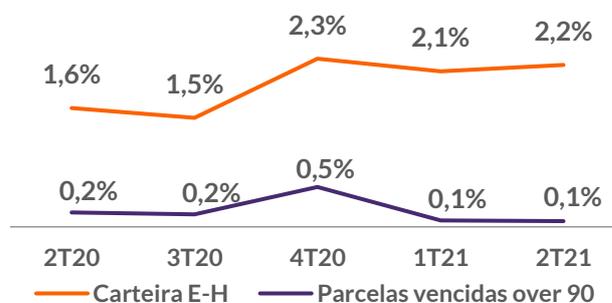
As operações com clubes de futebol são substancialmente antecipação de recebíveis dos direitos televisivos. No 2T21, o saldo era de R\$ 344 milhões.

A carteira atingiu em 30 de junho de 2021 o saldo de R\$ 1.240 milhões, representando um aumento de 0,6% em relação ao mesmo período do ano anterior e redução de 3,1% em comparação ao 1T21.

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



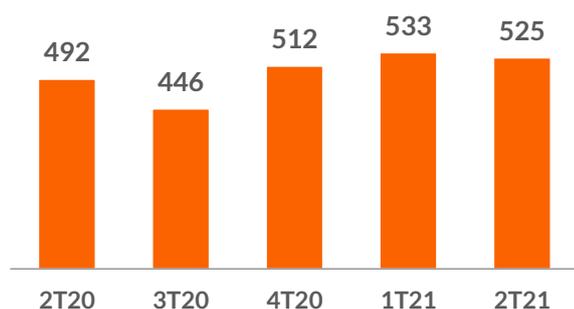
Empresas

A carteira de Empresas é composta pelo financiamento e prestação de serviços financeiros estruturados para empresas de médio e grande porte.

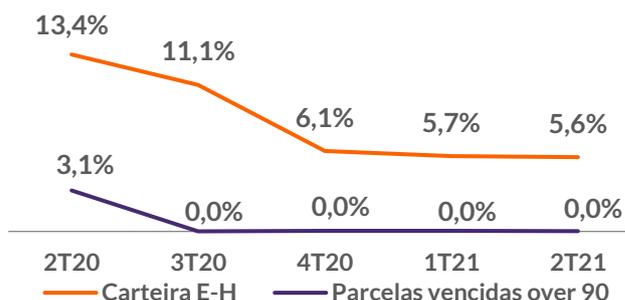
A carteira atingiu em 30 de junho de 2021 o saldo de R\$ 525 milhões, representando um aumento de 6,6% em relação ao mesmo período do ano anterior e queda de 1,6% em comparação ao 1T21.

O Bmg atua com uma carteira diversificada, com ticket médio de R\$ 14 milhões por empresa e prazo médio a decorrer de 21 meses. Os principais setores com exposição são: Agronegócio (28%), Indústria (20%) e Comércio (13%).

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



Bmg Seguros

Criada em julho de 2016, a Bmg Seguros está entre as maiores seguradoras do Brasil no segmento de seguro garantia. É uma subsidiária indireta do Banco por meio da Bmg Participações em Negócios. Em novembro de 2019, firmou uma parceria com a Generali, com a venda de 30% do capital social da Bmg Seguros.

No primeiro semestre de 2021, foram emitidos R\$ 85 milhões em prêmios, dos quais R\$ 49 milhões foram retidos. No mesmo período, a Bmg Participações em Negócios apresentou um resultado de equivalência para o Bmg de R\$0,4 milhão.

DESEMPENHO FINANCEIRO

Margem financeira

A margem financeira totalizou R\$ 1.868 milhões no primeiro semestre de 2021, estável em comparação com o mesmo período do ano anterior. No 2T21, a margem foi de R\$ 924 milhões, queda de 2,2% em relação ao trimestre imediatamente anterior e de 8,3% em relação ao 2T20.

A margem financeira ajustada ao custo do crédito (despesas de provisão e de comissão), atingiu R\$ 1.112 milhões no primeiro semestre de 2021, queda de 7,1% em comparação com o mesmo período do ano anterior. No 2T21, a margem ajustada foi de R\$ 547 milhões, queda de 3,1% em relação ao trimestre imediatamente anterior e de 14,3% em relação ao 2T20.

Margem financeira (R\$ Milhões % a.a.)	2T21	1T21	2T/1T (%)	2T20	2T/2T (%)	1S21	1S20	1S/1S (%)
Produto Bancário (a)	924	944	-2,2%	1.007	-8,3%	1.868	1.871	-0,2%
Margem financeira de juros	903	929	-2,8%	984	-8,2%	1.833	1.826	0,3%
Receitas de crédito (b)	1.106	1.134	-2,6%	1.107	-0,1%	2.240	2.180	2,8%
Receita de TVM	174	129	34,3%	52	232,3%	303	82	270,9%
Despesa de captação e derivativos (c)	(376)	(334)	12,5%	(175)	115,0%	(710)	(435)	63,2%
Receitas de serviços	21	15	40,2%	23	-10,4%	36	45	-21,0%
Receitas de prestação de serviços	15	8	87,4%	12	24,6%	22	24	-6,3%
Securitização	6	7	-12,3%	11	-46,3%	13	21	-37,7%
Custo do crédito (d)	(377)	(379)	-0,7%	(369)	2,1%	(756)	(674)	12,1%
Despesa de provisão líquida de recuperação (e)	(167)	(182)	-8,4%	(195)	-14,3%	(349)	(343)	1,7%
Despesas de comissões de agentes (f)	(210)	(197)	6,3%	(174)	20,5%	(407)	(331)	22,9%
Margem ajustada ao custo do crédito (a+d)	547	565	-3,1%	638	-14,3%	1.112	1.197	-7,1%
Margem líquida (a/g)¹	19,8%	20,2%	-0,4 p.p	28,8%	-9,0 p.p	19,6%	26,6%	-7,0 p.p
Margem ajustada ao custo de crédito (a+d/g)¹	11,4%	11,8%	-0,4 p.p	17,6%	-6,2 p.p	11,5%	16,7%	-5,2 p.p
Receita de crédito/ carteira média (b/h) ¹	34,6%	36,2%	-1,6 p.p	41,9%	-7,3 p.p	34,0%	40,0%	-6,0 p.p
Despesa de captação/ captação média (c/j) ¹	-7,5%	-6,8%	-0,7 p.p	-4,7%	-2,8 p.p	-7,2%	-6,2%	-1,0 p.p
Despesa de PDD líquida/ carteira média (e/h) ²	-4,7%	-5,2%	0,5 p.p	-6,4%	1,7 p.p	-4,9%	-5,8%	0,9 p.p
Despesa de comissão/ carteira média (f/i) ²	-7,5%	-7,2%	-0,3 p.p	-7,3%	-0,2 p.p	-7,3%	-7,1%	-0,2 p.p
Ativos rentáveis médios (g)	19.962	20.025	-0,3%	15.442	29,3%	19.962	14.942	33,6%
Carteira média (h)	14.344	14.116	1,6%	12.108	18,5%	14.232	11.890	19,7%
Carteira passível de comissão média (i)	11.174	10.956	2,0%	9.543	17,1%	11.079	9.386	18,0%
Saldo de captação médio (j)	19.383	19.202	0,9%	14.559	33,1%	19.282	13.842	39,3%

1 - Indicadores anualizados via exponenciação | 2 - Indicadores anualizados via multiplicação.

A margem financeira em taxa anual vem apresentando queda nos últimos trimestres, em especial pela redução na taxa média da carteira, pelo aumento no custo de captação e pelo crescimento acentuado dos ativos rentáveis médios. A retomada no crescimento nas carteiras de maior *yield*, bem como o remix com novos produtos devem aumentar as receitas de crédito e serviços e impactar positivamente a margem.

A taxa média (receita de crédito/carteira média), conforme esperado, apresentou uma redução nos últimos trimestres, pelo aumento da participação do empréstimo consignado na carteira total do Banco e pela maior participação do convênio INSS dentro dos produtos de consignação.

O aumento na receita de TVM na comparação com o ano anterior deve-se pelo aumento na posição do caixa total do Banco, que encerrou o trimestre em R\$ 4,4 bilhões, decorrente da estratégia do Banco de aumentar sua posição de caixa visando o crescimento da carteira no curto prazo e da posição de *hedge* natural com a aquisição de NTN-Bs. Ainda, com a estrutura de *hedge* natural, essa linha tende a oscilar de acordo com a oscilação do IPCA, tendo como contrapartida a linha de despesas de captação.

Ao longo dos últimos anos, o Banco vem melhorando seu prêmio de risco, porém com o aumento recente na curva de juros, o custo de captação tem voltado a subir nos últimos trimestres. Ainda, conforme explicado acima, a despesa oscila de acordo com a movimentação do IPCA, tendo como contrapartida o *hedge* natural contabilizado em receitas de TVM.

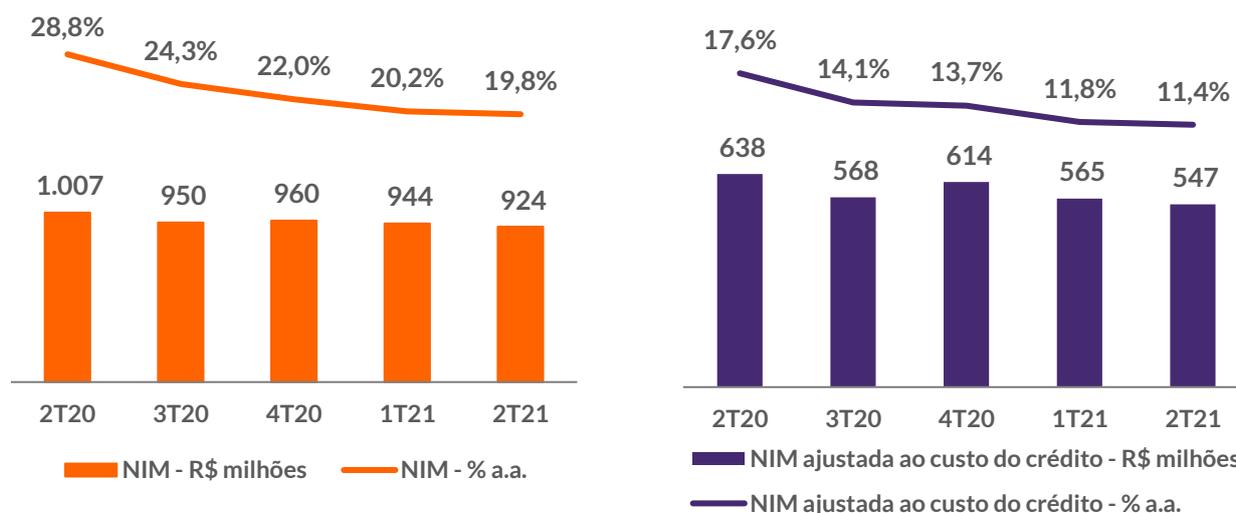
As receitas de prestação de serviços são compostas principalmente pela receita de intercâmbio advinda do uso do cartão de crédito consignado para compras.

As receitas de securitização totalizaram R\$ 6 milhões no trimestre e são oriundas, nesse trimestre, do *service fee* referente a administração da carteira cedida sem retenção de riscos e benefícios nos trimestres anteriores, conforme detalhado na sessão de “Empréstimo Consignado”.

Conforme indicado anteriormente, a inadimplência do Bmg atingiu seu patamar máximo no 3T20, e tem se mantido sob controle desde então.

A despesa de comissão manteve a sua tendência de crescimento em linha com o crescimento das operações de crédito.

Evolução da Margem Financeira (R\$ Milhões)



Outras receitas e despesas operacionais

No primeiro semestre de 2021, as outras despesas operacionais, líquidas de outras receitas operacionais, apresentaram um aumento de 10,2% em relação ao mesmo período de 2020. No 2T21, as despesas ficaram em R\$472 milhões, aumento de 4,4% em relação ao trimestre imediatamente anterior e de 11,1% em relação ao 2T20.

Receitas e Despesas Operacionais (R\$ Milhões)	2T21	1T21	2T/1T (%)	2T20	2T/2T (%)	1S21	1S20	1S/1S (%)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(472)	(452)	4,4%	(424)	11,1%	(923)	(838)	10,2%
Despesas de pessoal	(65)	(62)	4,7%	(64)	0,5%	(127)	(126)	0,3%
Outras despesas administrativas	(223)	(214)	4,4%	(196)	13,8%	(438)	(387)	13,2%
Despesas tributárias	(35)	(35)	-0,7%	(36)	-3,3%	(71)	(72)	-1,4%
Outras despesas/ receitas operacionais líquidas	(148)	(140)	5,5%	(127)	16,6%	(289)	(254)	13,8%
Provisão operacional líquida	(108)	(108)	0,2%	(88)	22,4%	(216)	(173)	25,2%

Como parte do processo de modernização para transformação do Banco e implantação da estratégia FIGITAL, o Bmg investiu no desenvolvimento de projetos internos atrelados aos negócios, em especial em digitalização, qualidade e em novos produtos. Com isso, o Banco oxigenou seu quadro de colaboradores e investiu na contratação de novos talentos, reforçou seus investimentos em *marketing*, contratou sistemas e trouxe consultoria e prestadores de serviços para auxiliar em temas específicos.

O Banco se dedica para garantir uma estrutura de custos eficiente, evitando custos naturais que decorrem do processo de expansão. Abaixo discriminação de cada linha de despesas:

Despesas de pessoal

Em linha com seu plano de modernização e expansão, o Bmg segue robustecendo seu quadro de colaboradores com times multidisciplinares e em áreas específicas como tecnologia.

Despesas administrativas

As principais despesas administrativas são: (i) serviços técnicos especializados, que incluem escritórios de advocacia utilizados em ações judiciais, serviços de consultorias e auditoria; (ii) marketing; (iii) serviços de terceiros, que incluem despesa com *call center* e processadora de cartões; e (iv) processamento de dados, que incluem despesas de locação e manutenção de softwares utilizados nas operações do Banco.

No trimestre, as despesas administrativas apresentaram um aumento de 4,4% em comparação ao trimestre anterior, em especial nas linhas de marketing e de serviços técnicos especializados.

Outras despesas/ receitas operacionais líquidas

Dentro das despesas/ receitas operacionais líquidas, o Bmg apresenta como principal rubrica as despesas e reversões de provisões operacionais. As principais contingências apresentadas são as ações cíveis massificadas.

O Banco segue atuando proativamente em duas frentes estratégicas: mitigar a entrada de novas ações e projetos específicos envolvendo matéria jurídica. Atuando na causa raiz, o Banco vem evoluindo por meio de um grupo multifuncional (extrajurídico) que trata de várias iniciativas de forma a melhorar a qualidade da originação. Dentro dessa estratégia, o Banco avançou na implementação de formalizações digitalizadas que já representam 99% da

originação no primeiro semestre de 2021: desde outubro de 2020, as operações de cartão de crédito consignado e desde janeiro de 2021, as operações de empréstimo consignado passaram a ser formalizadas de forma digitalizada (salvo em caso de exceções legais). Esse tipo de formalização permite uma maior segurança na originação, mitigando potenciais entradas de ações, tendo historicamente apresentado duas vezes menos entrada de ações cíveis quando comparada com a originação física.

Dentre as medidas adotadas anteriormente, destacam-se: (i) termo de consentimento no qual o cliente concorda com as principais características do produto cartão consignado; (ii) alinhamento meritocrático com os canais de vendas e gestão de consequências; (iii) visitas periódicas ao Judiciário para esclarecimento do produto; (iv) utilização de inteligência artificial para monitoramento de processos; e (v) atuação de advogados agressores e políticas de negociação de valores a partir de modelos preditivos. Ainda, a Autorregulação que passou a vigorar em outubro de 2020 (ver “Autorregulação”) tende a ser bem vista pelo judiciário, dificultando a ação de advogados ofensores.

As ações massificadas são provisionadas no momento da entrada da ação contra o Banco. Para tal provisão, o Banco utiliza como parâmetro o *ticket* médio por produto e por região geográfica do encerramento das ações nos últimos doze meses. O *ticket* médio é atualizado mensalmente, conforme metodologia citada, e o valor apurado é aplicado também para as ações em estoque.

Além disso, o Banco possui outras contingências de natureza cível, trabalhista e fiscal. Todas as ações são classificadas de acordo com a opinião dos assessores jurídicos e administração, com base na probabilidade de perda entre provável (provisionada no balanço com base nos montantes envolvidos), possível (apenas divulgado em nota explicativa) e remota (não requer provisão ou divulgação).

Outras linhas de despesa importantes são: (i) interveniência de repasses de recursos que representam o *fee* pago aos entes consignatários pelo processamento dos arquivos de repasse dos produtos de consignação; (ii) tarifas que representam substancialmente as tarifas pagas a outros bancos pelo convênio de débito na conta corrente e tarifas pagas à bandeira; e (iii) despesas de cobrança.

Despesas tributárias

Referentes principalmente aos tributos PIS e Cofins e estão correlacionados à margem financeira.

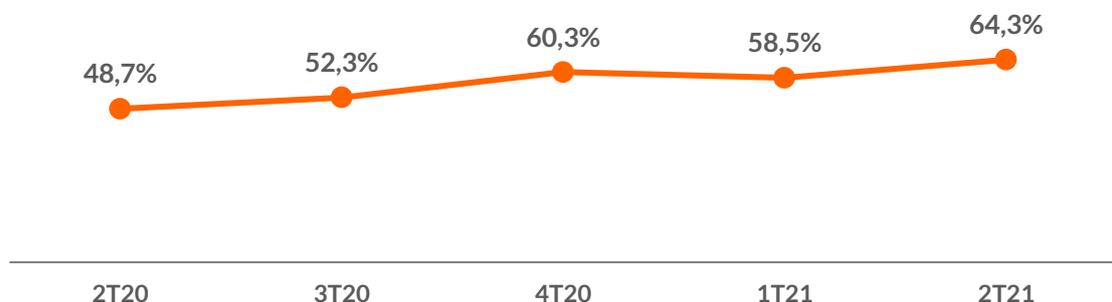
Índice de eficiência operacional

No primeiro semestre de 2021, o índice de eficiência foi de 61,3%, aumento de 9,1 p.p. em relação ao mesmo período de 2020. No segundo trimestre, o índice de eficiência atingiu em 64,3%, aumento de 5,8 p.p. em relação ao trimestre imediatamente anterior e de 15,6 p.p. em relação ao 1T21.

Índice de Eficiência Operacional (%)	2T21	1T21	2T/1T (%)	2T20	2T/2T (%)	1S21	1S20	1S/1S (%)
Índice de Eficiência	64,3%	58,5%	5,8 p.p	48,7%	15,6 p.p	61,3%	52,2%	9,1 p.p

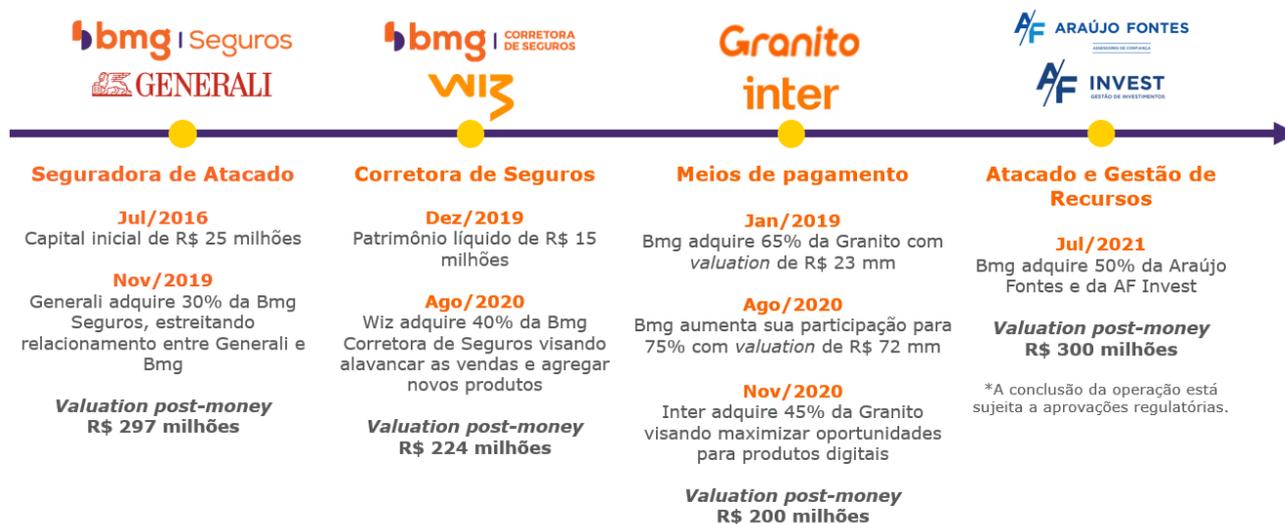
Metodologia de cálculo: (Despesas de Pessoal + Outras Despesas Administrativas + Outras Despesas Operacionais Líquidas de Receitas) / (Resultado da Intermediação financeira antes da PDD + Receitas de Prestação de Serviços + Despesas Tributárias)

Evolução do Índice de Eficiência (%)



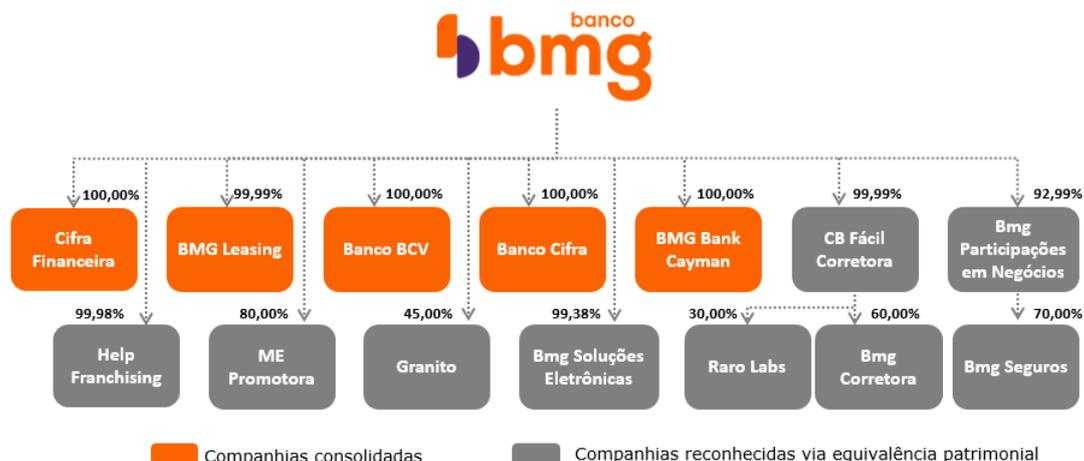
Criação de valor

O Bmg vem criando valor em suas unidades de negócios por meio de M&As com parceiros estratégicos especializados visando alavancar os negócios atuais e trazer novos produtos e soluções aos clientes. Abaixo as principais M&A recentes:



Resultado das Investidas

O Bmg conta com onze subsidiárias diretas e três subsidiárias indiretas, conforme estrutura societária abaixo:



As companhias destacadas em laranja são consolidadas nas demonstrações financeiras do Banco e as companhias em cinza são reconhecidas contabilmente pelo método de equivalência patrimonial. Abaixo o resultado apresentado por cada uma delas:

Equivalência patrimonial (R\$ Milhões)	2T21	1T21	2T/1T (%)	2T20	2T/2T (%)	1S21	1S20	1S/1S (%)
Equivalência patrimonial	8,6	10,3	-16,7%	(4,0)	-95,8%	18,8	(15,9)	218,5%
CBFácil Corretora de Seguros e Negócios Ltda.	3,7	0,2	n/a	(3,8)	196,2%	3,9	(15,5)	124,8%
Help Franchising Participações Ltda.	0,5	0,6	-13,5%	0,3	89,2%	1,2	2,0	-42,3%
Granito Soluções em Pagamentos S.A.	3,9	8,4	-53,6%	(5,2)	175,1%	12,3	(7,2)	269,6%
BMG Participações em Negócios Ltda.	(0,2)	0,6	-138,4%	4,8	-105,0%	0,4	5,0	-92,3%
ME Promotora de vendas Ltda.	0,7	0,5	54,7%	(0,1)	n/a	1,1	(0,1)	n/a
BMG Soluções Eletrônicas Ltda.	0,0	0,0	n/a	(0,0)	-100,0%	0,0	0,0	n/a

CBFácil Corretora – empresa responsável por fazer a gestão das lojas conceito e por executar parte do plano de expansão das lojas da help!. Em 2020 e 2021, a menor abertura de lojas e a maturação das lojas existentes tendem a atenuar os investimentos, reduzindo o prejuízo apresentado. Ainda, com a retomada da economia a CBFácil tem repassado suas lojas a franqueados, sendo 24 lojas no 1S21 (185 lojas em 2020), com impacto em especial na redução de custos de pessoal. Após os repasses, CBFácil possui 175 lojas help! abertas.

A CBFácil é controladora da **Bmg Corretora**, que atua na comercialização de seguros em parceria com a Generali e é responsável pelo recebimento das comissões de corretagem. Em novembro de 2020, a Wiz adquiriu 40% do capital social da Bmg Corretora. A parceria visa alavancar as vendas de seguros e agregar novos produtos e tecnologia para as necessidades dos clientes e canais de relacionamento do Bmg. No segundo trimestre de 2021, a Bmg Corretora gerou R\$ 5,0 milhões de resultado de equivalência patrimonial, contabilizados dentro do resultado da CBFácil.

Ainda, a CBFácil é acionista da **Raro Labs**, especializada no desenvolvimento e manutenção de softwares customizados e soluções inovadoras. O investimento visa trazer inovações tecnológicas para o Bmg, permitindo uma aceleração no desenvolvimento dos projetos de transformação digital e novas oportunidades de negócio.

Help Franchising - empresa franqueadora da rede de lojas help!, responsável por garantir a qualidade e padronização dos serviços dentro das lojas.

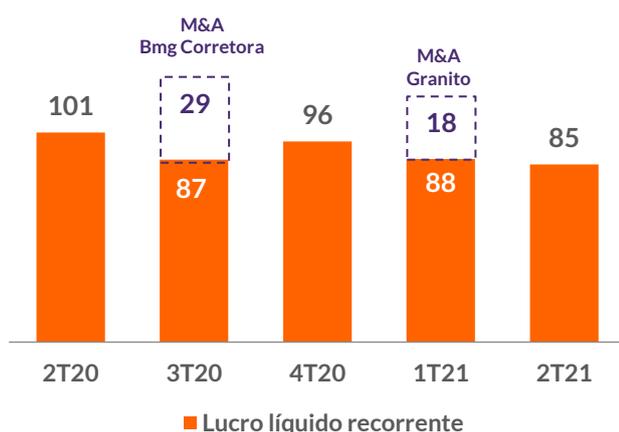
Granito – adquirente com diferenciais tecnológicos voltados para meios eletrônicos de pagamento. A empresa está em fase de investimentos para permitir a expansão das suas operações. Em março de 2021 o Bmg e o Banco Inter firmaram uma sociedade, na qual ambos passaram a deter cada um 45% de participação na Granito, enquanto os sócios fundadores da Granito detêm os 10% restantes. A parceria visa a injeção de capital para maximizar oportunidades em serviços digitais

Bmg Participações em Negócios – controladora da Bmg Seguros, que atua no segmento de seguro garantia. Em novembro de 2019, o Banco vendeu 30% do capital social da Bmg Seguros, sua subsidiária indireta, para a Generali.

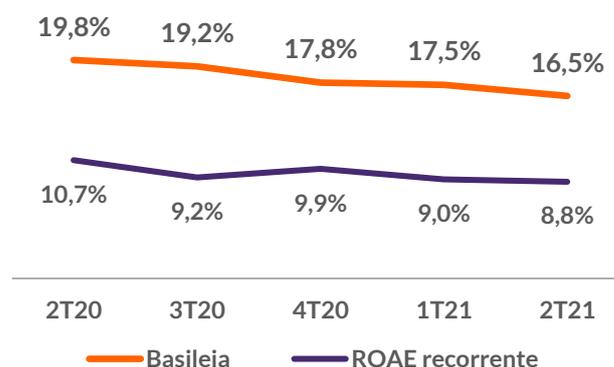
Rentabilidade

Em decorrência dos resultados apresentados acima, o lucro líquido recorrente atingiu R\$ 85 milhões no segundo trimestre de 2021, redução de 2,9% em comparação com o trimestre imediatamente anterior.

Lucro Líquido Recorrente (R\$ Milhões)



ROAE Recorrente (%a.a.) e Basileia



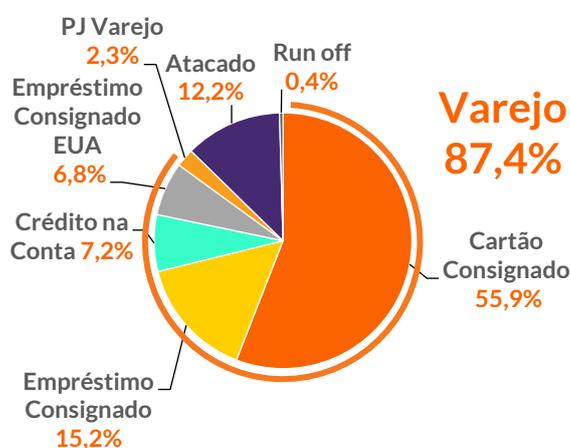
Distribuição da Carteira de Crédito

A carteira de crédito total atingiu R\$ 14.463 milhões no 2T21, representando um aumento de 1,7% no trimestre e de 15,7% em doze meses.

Em linha com a estratégia do Banco, a carteira de varejo apresentou crescimento de 18,4% nos últimos doze meses e representa 87,4% da carteira total.

Carteira de Crédito (R\$ Milhões)	2T21	1T21	2T/1T (%)	2T20	2T/2T (%)
Carteira Varejo	12.637	12.344	2,4%	10.670	18,4%
Cartão de Crédito Consignado	8.084	8.094	-0,1%	8.174	-1,1%
Empréstimo Consignado	2.202	1.935	13,8%	838	162,6%
Crédito Pessoal	2.017	2.119	-4,8%	1.568	28,6%
Crédito na Conta	1.037	995	4,2%	835	24,2%
Empréstimo Consignado nos Estados Unidos	980	1.123	-12,7%	733	33,7%
PJ Varejo	333	196	70,1%	89	274,3%
Carteira Atacado	1.765	1.812	-2,6%	1.724	2,3%
Operações Estruturadas	1.240	1.279	-3,1%	1.232	0,6%
Empresas	525	533	-1,6%	492	6,6%
Carteira run off¹	62	69	-10,4%	103	-40,1%
Carteira de Crédito Total	14.463	14.225	1,7%	12.497	15,7%

1) Carteira run off inclui o empréstimo consignado legado, Lendico, veículos e empréstimo imobiliário.



Por se tratar de uma carteira majoritariamente de varejo, a carteira total é pulverizada com baixa concentração de clientes:

Exposição por cliente	R\$ Milhões	% Carteira
10 maiores clientes	708	4,9%
50 maiores clientes	1.375	9,5%
100 maiores clientes	1.660	11,5%

Outros Ativos

Além da carteira de crédito, o Bmg possui outros ativos relevantes, como: (i) caixa, (ii) crédito tributário e (iii) ágio.

Outros ativos	2T21	1T21	2T/1T (%)	2T20	2T/2T (%)
Caixa Total ¹	4.444	4.628	-4,0%	3.718	19,5%
Crédito tributário	2.857	2.869	-0,4%	2.726	4,8%
Oriundo de PDD	1.477	1.535	-3,8%	1.439	2,6%
Outras diferenças temporárias	691	640	7,9%	580	19,2%
Prejuízo fiscal	689	693	-0,6%	707	-2,5%
Ágio	24	60	-60,5%	169	-86,0%

1) Disponibilidades, aplicações interfinanceiras de liquidez e títulos públicos contabilizados em títulos e valores mobiliários, excluídas as operações compromissadas com contrapartida no passivo.

Captação de recursos

A captação com o mercado encerrou o 2T21 com saldo de R\$ 18.365 milhões, apresentando um aumento de 27,9% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 0,5% em comparação ao trimestre anterior.

O Banco trabalha na diversificação do *funding*, buscando linhas sustentáveis de forma a garantir o melhor casamento entre seus ativos e passivos. O Bmg opera via estrutura própria de captação e via cerca de 50 distribuidores. Para o varejo, o Bmg busca pulverizar sua base e conta com cerca de 220 mil investidores diretos e indiretos.

Captação (R\$ Milhões)	2T21	1T21	2T/1T (%)	2T20	2T/2T (%)
Depósitos	14.610	12.678	15,2%	11.118	31,4%
CDB	13.013	11.096	17,3%	9.957	30,7%
CDI	39	8	358,1%	275	-85,9%
NDPGE	1.559	1.574	-0,9%	886	75,9%
Letras Financeiras	1.694	3.396	-50,1%	1.509	12,3%
Sênior	556	525	5,8%	557	-0,3%
Subordinada	20	19	1,0%	19	2,6%
Perpétua	107	115	-6,2%	112	-4,3%
LFG	1.011	2.737	-63,0%	820	23,3%
Securitização	1.492	1.522	-2,0%	283	427,4%
Cessões de Crédito	199	274	-27,4%	95	109,8%
LCA & LCI	114	108	6,1%	126	-9,0%
Empréstimos e Repasses	255	293	-12,8%	291	-12,3%
Captação Externa	-	-	n/a	938	-100,0%
Subordinada	-	-	n/a	938	-100,0%
Captação com o mercado	18.365	18.271	0,5%	14.360	27,9%
Subsidiárias ¹	1.076	1.054	2,1%	1.052	2,3%
Captação total	19.441	19.324	0,6%	15.412	26,1%

1- No 1T20, em contrapartida ao aumento de capital realizado, a CBFácil aplicou os recursos no Banco, sendo R\$ 600 milhões em CDB e R\$ 400 milhões em Letra Financeira Sênior. Dessa forma, a operação em conjunto, não teve efeito de caixa.

O Banco tem renovado suas captações e mantido os saldos de captação via distribuidores. No trimestre, tivemos a liquidação de parte das Letras Financeiras Garantidas junto ao Banco Central, compensada pelo aumento da captação via CDBs.

Estrutura de captação com o mercado (%)



Gestão de Ativos e Passivos

Com intuito de manter uma gestão adequada de seus ativos e passivos, o Bmg prioriza uma estrutura de *funding* alongada e assim apresenta um gap positivo de 2 meses, sendo o *duration* de seus ativos de crédito de 21 meses e dos passivos de 23 meses.

A estratégia de gestão de ativos e passivos adotada pela administração tem se mostrado aderente aos cenários de estresse e permite que o Banco não precise alongar seus passivos durante o cenário de incerteza.

O recebimento das parcelas de crédito vem performando normalmente e o Banco tem sido capaz de renovar os vencimentos dos seus passivos. Ainda, o Bmg conta com expertise e alta capacidade de securitização dos seus ativos, tendo em vista que 71% da carteira de crédito referem-se a produtos de consignação.

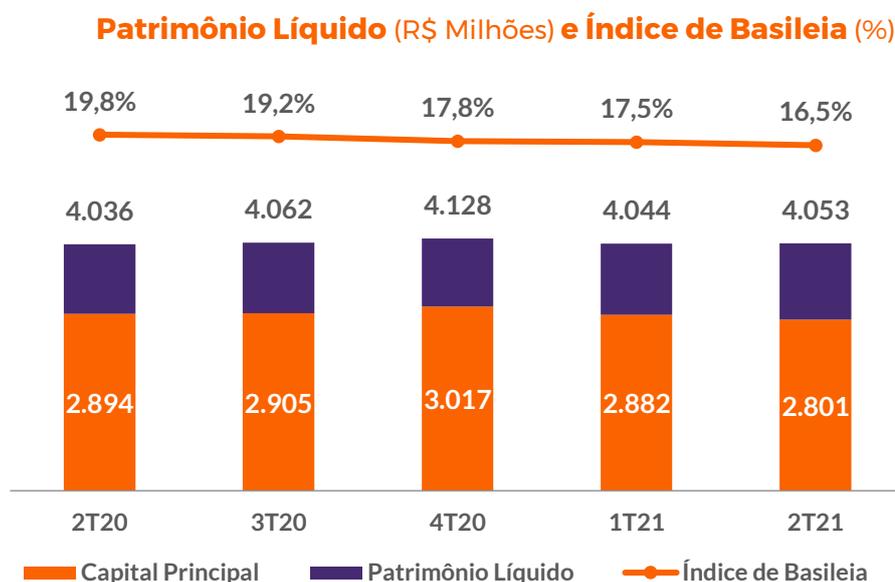
No 3T20 o Banco optou por desmontar suas posições de derivativos para fins de *hedge* de IPCA e substituir por um *hedge* natural com a aquisição de NTN-Bs, consequentemente aumentando sua posição de caixa.

Ainda, no 4T20, o Banco realizou cessões com retenção substancial de riscos e benefícios para companhia securitizadora no montante de R\$ 1,3 bilhão, visando a emissão de debêntures atrelada a cartão de crédito consignado que inicialmente foi absorvida pelo Bmg.

Patrimônio Líquido

O Patrimônio Líquido em 30 de junho de 2021 atingiu R\$ 4.053 milhões, aumento de 0,2% em relação ao trimestre anterior e de 0,4% em comparação ao mesmo período do ano anterior. No primeiro semestre de 2021, o patrimônio líquido variou principalmente em decorrência: (i) do lucro líquido contábil de R\$ 151 milhões; (ii) das ações em tesouraria e do cancelamento de ações que estavam em tesouraria, reduzindo o capital em R\$ 26 milhões; (iii), efeito negativo de marcação a mercado no montante de R\$ 111 milhões; e (iv) provisionamento de JCP conforme abaixo.

O Bmg tem como estratégia maximizar o pagamento de JCP, tendo em vista o seu benefício fiscal. Com isso, no 1S21, provisionou R\$ 92 milhões de JCP, equivalentes a um payout de 61% sobre o lucro líquido contábil do período.



Índice de Basileia

Conforme Resolução CMN nº 4.193/13 e regulamentações complementares, as instituições financeiras estão obrigadas a manter um patrimônio líquido compatível com o grau de risco da estrutura de seus ativos ponderados pelos fatores que variam de 0% a 1.250% e um índice mínimo de 8,0% de patrimônio em relação aos ativos ponderados pelo risco mais um adicional de conservação de capital principal (ACP) de 2,5%. De acordo com a Res. 4.783, o ACP está em 1,625%, e há uma escala de voltar ao 2,5% em 01 de abril de 2022.

O Patrimônio de Referência correspondeu a 16,5% dos ativos ponderados pelo risco em 30 de junho de 2021.

Adequação de Capital (R\$ Milhões)	2T21	1T21	2T/1T (%)	2T20	2T/2T (%)
Patrimônio de Referência	2.929	3.016	-2,9%	3.026	-3,2%
Nível I	2.910	2.997	-2,9%	3.007	-3,2%
Capital Principal	2.802	2.882	-2,8%	2.894	-3,2%
Capital Complementar	107	115	-6,2%	112	-4,3%
Nível II	20	19	1,0%	19	2,6%
Ativos Ponderados pelo Risco	17.736	17.190	3,2%	15.288	16,0%
Risco de Crédito	16.635	16.106	3,3%	14.492	14,8%
Risco de Mercado	148	130	13,3%	37	303,7%
Risco Operacional	954	954	0,0%	759	25,6%
Índice de Basileia	16,5%	17,5%	-1,0 p.p	19,8%	-3,3 p.p
<i>Mínimo exigido pelo BACEN</i>	8,00%	8,00%		8,00%	
<i>Adicional de Conservação de Capital Principal</i>	1,625%	1,25%		1,25%	
Nível I	16,4%	17,4%	-1,0 p.p	19,7%	-3,3 p.p
<i>Mínimo exigido pelo BACEN</i>	6,00%	6,00%		6,00%	
<i>Adicional de Conservação de Capital Principal</i>	1,625%	1,25%		1,25%	
Nível II	0,1%	0,1%	0,0 p.p	0,00	0,0 p.p

BMGB4

O Banco possui uma estrutura robusta de governança corporativa. Além das obrigações estabelecidas no Nível 1 de governança corporativa da B3 S.A – Brasil, Bolsa, Balcão, o Banco adotou por boas práticas algumas das obrigações estabelecidas no Novo Mercado: (i) o direito de *tag along* de 100%, garantindo a todos os acionistas o mesmo preço e condições oferecidas ao acionista controlador em caso de venda de controle; (ii) divulgação simultânea em português e inglês de resultados e fatos relevantes; e (iii) Conselho de Administração composto por 2 ou 20% (o que for maior) de Conselheiros Independentes, sendo que atualmente 38% é composto por membros independentes, incluindo a vice-presidente. Ainda, o Banco conta com: (i) Comitê de Auditoria composto exclusivamente por membros independentes, (ii) com outros 4 comitês subordinados diretamente ao Conselho de Administração, todos com a presença de membros independentes; e (iii) Conselho Fiscal instalado.

Em 24 de agosto de 2020 tiveram início as atividades do formador de mercado, visando promover melhor liquidez aos papéis e em linha com o compromisso do Banco com os investidores e com as melhores práticas de negociação do mercado.

Em 30 de março de 2021, o Banco anunciou o novo programa de recompra de ações com vigência de 12 meses, autorizando a aquisição de até 9.905.227 de ações preferenciais de emissão própria, correspondentes a até 10,0%

das ações em circulação para manutenção em tesouraria, cancelamento, recolocação no mercado ou pagamento de remuneração a executivos no âmbito de planos de incentivo de longo prazo. Ainda, o Banco cancelou 8.242.120 ações. Em 30 de junho de 2021, o Banco detinha 51.107 ações em tesouraria.

As ações preferenciais (BMGB4) do Banco se mantiveram nas carteiras vigentes de maio a agosto de 2021 dos seguintes índices da B3:

- IBRA (Índice Brasil Amplo)
- IFNC (Índice Financeiro)
- IGC (Índice de Governança Corporativa Diferenciada)
- IGCT (Índice de Governança Corporativa Trade)
- ITAG (Índice de Ações com Tag Along Diferenciado)
- SMLL (Índice Small Cap)

Na data de divulgação desse release, o total de ações emitidas pelo Bmg é de 583.232.411, sendo 64% ordinárias e 36% preferenciais. A família Guimarães detém 82,5% do total de ações.

Abaixo é apresentado o quadro de performance das ações do Banco e indicadores de mercado:

Performance e Indicadores	2T21	1T21	2T20
Cotação de fechamento (R\$)	4,83	5,01	5,40
Volume médio diário negociado (R\$ milhões)	8,6	9,4	5,9
Ações em Tesouraria (milhões)	0,1	-	3,6
Ações em circulação - PN (milhões)	100,3	100,4	102,7
Valor de Mercado (R\$ bilhões)	2,8	2,9	3,2
Quantidade de acionistas	51.968	46.356	34.830
Preço/Lucro (P/E)	8,4	9,4	9,2
Preço/Patrimônio Líquido (P/B)	0,7	0,9	0,8
Dividend Yield (%)	3,7	3,6	4,6

**Consenso de Mercado
(BMGB4)**
recomendações *sell-side*

**Comprar: 3
Manter: 2
Vender: 0**

Fonte: casas de *research* independente e *sell side*

Fonte: Bmg e Bloomberg.

GUIDANCE

Buscando melhor alinhamento com o mercado, apresentamos a projeção de resultados para o exercício de 2021 conforme abaixo.

Projeções 2021

As projeções para o exercício de 2021 estão sendo revisadas devido:

Contexto de mercado:

- Aumento na curva de juros de forma mais acelerada do que o esperado inicialmente, incorrendo em uma compressão de margem;
- Ambiente mais desafiador para originação dos produtos de cartão de crédito consignado e crédito na conta, com o aumento da margem para empréstimo consignado e autorregulação;

Investimentos visando o crescimento:

- Entrada de um novo produto de crédito, a antecipação FGTS, trazendo investimentos e despesas de originação no primeiro momento;
- Maior digitalização com reforço em tecnologia visando a qualidade da originação;
- Abertura de contas digitais em ritmo de crescimento acima do esperado.

	Anteriores	Revisadas
Operacional - Milhões		
Cientes Ativos ¹	6,2 ↔ 6,8	mantido
Contas Digitais	4,5 ↔ 5,0	5,3 ↔ 5,8
Financeiro – R\$ Milhões		
Crescimento da carteira de crédito total	13% ↔ 17%	6% ↔ 10%
Margem financeira ²	3.885 ↔ 4.185	3.585 ↔ 3.885
Custo de crédito – despesa de PDD líquida	(730) ↔ (830)	(665) ↔ (765)
Custo de crédito – comissões	(710) ↔ (810)	(780) ↔ (880)
Despesas não decorrentes de juros ³	(1.825) ↔ (1.925)	mantido
↳ Provisão operacional ⁴	(390) ↔ (460)	mantido
Resultado das investidas	15 ↔ 35	mantido
Alíquota efetiva de IR/CSLL ^{5 6}	22% ↔ 32%	-6% ↔ -16%

O cenário base para cada uma das linhas é o centro da faixa. Valores com base na DRE Gerencial. O Banco mantém sua estratégia de maximizar valor com o pagamento de JCP, portanto o *payout* deve retomar para cerca de 70%. O ponto médio das projeções implicaria em uma queda de Lucro Líquido de cerca de 30% em 2021, levando-se em conta outras premissas. Essas informações não devem ser entendidas como projeção.

1. Clientes com saldo em carteira ou emissão de cartão/ compras nos últimos 12 meses. | 2. Produto bancário: Inclui receita de operações de crédito e TVM + despesas de captação e derivativos + receita de prestação de serviços | 3. Inclui despesa de pessoal + administrativa + tributária + operacional líquida | 4. Inclui provisões com ações cíveis massificado, cível estratégico, trabalhista e fiscal | 5. Metodologia de cálculo: Imposto de renda + contribuição social + ativo fiscal diferido / Resultado antes da tributação sobre o lucro + participações no lucro. | 6. Na coluna de projeções revisadas está sendo considerada uma expectativa de receita de imposto e contribuição social.

Perspectivas 2023

Ainda, visando permitir uma visão de médio prazo do Banco, passamos a apresentar as perspectivas para alguns dos indicadores para o ano de 2023.

Mantemos inalteradas todas as linhas das Perspectivas de 2023.

Operacional		
Clientes Ativos ¹ (Milhões)	> 10	Mantida
Contas Digitais (Milhões)	> 10	Mantida
Financeiro		
Crescimento da carteira de crédito total (CAGR dez/20-dez/23)	>15%	Mantida
Margem financeira após custo do crédito ² (CAGR 2021-2023)	>12,5%	Mantida
Receitas não decorrentes de juros (% da margem financeira após o custo do crédito)	aprox. 7%	Mantida
Índice de Eficiência ³ (%)	<50%	Mantida
Resultado das investidas (R\$ Milhões)	aprox. 70	Mantida
ROAE Recorrente (% a.a.)	>15%	Mantida

Valores das Perspectivas 2023 com base na DRE Gerencial.

1. Clientes com saldo em carteira ou emissão de cartão/ compras nos últimos 12 meses. | 2. margem financeira de juros após despesa de provisão líquida de recuperação e despesas de comissões de agentes + receitas de prestação de serviços | 3. Índice de eficiência: (Despesas de Pessoal + Outras Despesas Administrativas + Outras Despesas Operacionais Líquidas de Receitas) / (Resultado da Intermediação financeira antes da PDD + Receitas de Prestação de Serviços + Despesas Tributárias)

RATINGS

Agência	Data	Rating	Perspectiva
FITCH Ratings	Abril 2021	Escala local A (bra)	Nacional: Estável
		Escala internacional B+	IDR: Estável
Moody's	Junho 2021	Moeda local A-.br	Estável
	Mai 2020	Moeda estrangeira B1	
RISKbank	Junho 2021	Baixo Risco para Médio Prazo 2	Em monitoramento

ANEXO I – DRE Gerencial

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO (R\$ Milhões)	2T21	1T21	4T20	3T20	2T20	1S21	1S20
Receitas da Intermediação Financeira	1.300	1.278	1.292	1.198	1.182	2.578	2.307
Operações de Crédito e Arrendamento Mercantil	1.106	1.134	1.124	1.101	1.107	2.240	2.180
Resultado de Operações com TVM	174	129	150	70	52	303	82
Receitas de Prestação de Serviços	21	15	19	27	23	36	45
Despesas da Intermediação Financeira	(376)	(334)	(333)	(249)	(175)	(710)	(435)
Captações no Mercado	(559)	(249)	(416)	(181)	(287)	(808)	(487)
Resultado com Inst. Financeiros Derivativos	188	(81)	86	(63)	117	107	65
Empréstimos e Repasses	(5)	(4)	(3)	(4)	(5)	(9)	(12)
Resultado da Intermediação financeira antes do custo do crédito	924	944	960	950	1.007	1.868	1.871
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(208)	(218)	(187)	(239)	(221)	(426)	(392)
Recuperação de créditos baixados para prejuízo	41	35	35	31	26	76	49
Comissão de agentes	(210)	(197)	(193)	(173)	(174)	(407)	(331)
Resultado Bruto da Intermediação Financeira	547	565	614	568	638	1.112	1.197
Outras Receitas ou Despesas Operacionais	(463)	(442)	(480)	(434)	(428)	(905)	(854)
Despesas de Pessoal	(65)	(62)	(66)	(65)	(64)	(127)	(126)
Outras Despesas Administrativas	(223)	(214)	(242)	(198)	(196)	(438)	(387)
Despesas Tributárias	(35)	(35)	(37)	(33)	(36)	(71)	(72)
Resultado de Part. em Coligadas e Controladas	9	10	(3)	(12)	(4)	19	(16)
Outras Receitas/ Despesas Operacionais	(148)	(140)	(132)	(126)	(127)	(289)	(254)
Resultado Operacional	84	123	134	134	210	208	343
Resultado Não Operacional	(6)	(0)	(0)	0	1	(6)	1
Resultado antes da Tributação sobre o Lucro e Participações	78	123	134	134	210	201	344
Imposto de Renda e Contribuição Social	30	(20)	(15)	(36)	(84)	10	(110)
Participações Estatutárias e de Minoritários	(23)	(15)	(23)	(11)	(26)	(38)	(36)
Lucro Líquido	85	88	96	87	101	173	197

Reclassificações Gerenciais

Com intuito de aumentar a transparência e facilitar a análise do desempenho financeiro, todas as análises e indicadores apresentados ao longo do release são calculados com base na DRE Gerencial.

A tabela abaixo demonstra a reconciliação entre a DRE contábil e gerencial do trimestre:

2T21 (R\$ Milhões)	Contábil	Ágio	Var. Cambial e Overhedge	Reclassificações Gerenciais	Gerencial
Receitas da intermediação financeira	921		148	230	1.300
Operações de crédito	748		148	210	1.106
Resultado de operações com títulos e valores mobiliários	174				174
Receita de Prestação de serviços				21	21
Despesas da intermediação financeira	(214)		(162)	0	(376)
Captações no mercado	(397)		(162)	0	(559)
Resultado com instrumentos financeiros derivativos	188				188
Operações de empréstimos e repasses	(5)				(5)
Resultado da intermediação financeira antes do custo do crédito	708		(14)	230	924
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(208)				(208)
Recuperação de crédito baixado para prejuízo	41				41
Comissão de agentes	0			(210)	(210)
Resultado bruto da intermediação financeira	541		(14)	21	547
Outras receitas (despesas) operacionais	(481)	36	2	(21)	(463)
Receitas de prestação de serviços	21			(21)	0
Despesas de pessoal	(65)				(65)
Outras despesas administrativas	(260)	36			(223)
Despesas tributárias	(38)		2		(35)
Resultado de participações em controladas	9				9
Outras receitas operacionais líquidas	(148)				(148)
Resultado operacional	60	36	(12)	0	84
Resultado não operacional	(6)				(6)
Resultado antes da tributação sobre o lucro e participações	54	36	(12)	0	78
Imposto de renda e contribuição social	35	(16)	12		30
Participação no lucro	(23)				(23)
Lucro líquido	65	20	0	0	85

O histórico da DRE Gerencial está disponível no arquivo "Planilhas" no site de Relações com Investidores (www.bancobmg.com.br/ri).

Ágio - Em agosto de 2011 o Bmg adquiriu instituições financeiras, apurando um ágio no montante de R\$ 1.450 milhões, fundamentado na expectativa de rentabilidade futura. O ágio possui amortização linear mensal no montante de R\$ 12 milhões, de forma que 98,4% já foi amortizado, restando um saldo de R\$ 24 milhões a amortizar até agosto de 2021. Visto que todos os efeitos do ágio já estão integralmente deduzidos do patrimônio de referência para cálculo do Índice de Basileia, o Bmg optou por demonstrar seus resultados excluindo o efeito da amortização do ágio.

Variação Cambial e Overhedge - O Banco possui operações de crédito sujeitas a variação cambial que são neutralizadas parcialmente por captações em moeda estrangeira. Tal variação é reclassificada gerencialmente para a linha de captação no mercado. Além disso, o Bmg fez uma operação de *overhedge* para proteção da variação cambial do Patrimônio Líquido do Bmg Cayman.

Reclassificações gerenciais - Reclassificação entre linhas da despesa de comissão e receita de prestação de serviços para conciliar com a visão da margem financeira. Ainda, o resultado das cessões sem retenção de riscos e benefícios de empréstimo consignado INSS foi realocado para a linha de receitas de prestação de serviços (ver mais informações em “Empréstimo Consignado”).

ANEXO II – Balanço Patrimonial

ATIVO (R\$ Milhões)	2T21	1T21	4T20	3T20	2T20
Disponibilidades	400	388	136	168	176
Aplicações Interfinanceiras de Liquidez	-	45	25	15	105
Instrumentos Financeiros	24.265	22.033	21.611	18.293	15.758
Aplicações em Depósitos Interfinanceiros	18	22	25	47	40
Títulos e Valores Mobiliários	11.131	9.054	8.792	6.345	4.296
Operações com Características de Concessão de Crédito	13.874	13.679	13.510	12.618	12.079
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(759)	(722)	(717)	(716)	(657)
Relações Interfinanceiras	142	158	160	149	58
Outros Créditos	4.946	4.978	4.490	4.663	4.631
Outros Valores e Bens	236	226	219	215	193
Permanente	1.578	1.591	1.593	1.619	1.608
Investimentos	1.282	1.273	1.248	1.255	1.223
Imobilizado de Uso	65	65	67	103	113
Intangível	231	253	279	262	272
Total do Ativo	31.566	29.420	28.234	25.123	22.528
PASSIVO (R\$ Milhões)	2T21	1T21	4T20	3T20	2T20
Depósitos e demais Instrumentos Financeiros	23.683	21.258	20.129	18.241	15.234
Depósitos	15.454	13.522	13.144	12.786	11.874
Captações no Mercado Aberto	5.235	3.063	2.299	1.711	329
Recursos de Aceites e Emissão de Títulos	2.101	3.785	3.814	2.869	1.951
Obrigações por Empréstimos e Repasses	761	795	769	789	791
Instrumentos Financeiros Derivativos	132	93	103	86	289
Relações Interfinanceiras	181	176	185	158	144
Provisões	882	835	791	811	799
Obrigações Fiscais	105	168	77	149	142
Outras Obrigações	2.662	2.940	2.923	1.702	2.172
Participação de acionistas não Controladores	0	0	0	0	0
Patrimônio Líquido	4.053	4.044	4.128	4.062	4.036
Total do Passivo	31.566	29.420	28.234	25.123	22.528