

BMGB
B3 LISTED N1



RELEASE DE **RESULTADOS** 1T21



www.bancobmg.com.br/ri

SUMÁRIO

DESTAQUES DO PERÍODO.....	3
PRINCIPAIS INDICADORES	5
DESEMPENHO FINANCEIRO	6
Margem financeira	6
Outras receitas e despesas operacionais	8
Criação de valor	10
Resultado das Investidas.....	11
Rentabilidade.....	12
ESTRATÉGIA E PRODUTOS	13
Centralidade no cliente	13
FIGITAL - Relacionamento a qualquer hora e em todo lugar	15
Distribuição da Carteira de Crédito	19
Outros Ativos	29
Captação de recursos.....	29
Gestão de Ativos e Passivos	30
Patrimônio Líquido	31
Índice de Basileia	31
BMGB4	32
GUIDANCE	33
RATINGS	34
ANEXO I - DRE Gerencial.....	35
ANEXO II - Balanço Patrimonial	37

São Paulo, 06 de maio de 2021 – O Banco BMG S.A. (B3:BMGB4) (“Bmg” ou “Banco”) divulga seus resultados consolidados referentes ao trimestre encerrado em 31 de março de 2021.

As informações operacionais e financeiras, exceto onde estiver indicado de outra forma, são apresentadas com base em números consolidados e em milhões de reais, em conformidade com as regras contábeis adotadas no Brasil aplicáveis às instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil (Bacen GAAP) e revisados pela PwC – auditores independentes.

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;
- Atingimos **5,6 milhões de clientes ativos** em março de 2021, **crescimento recorde de 30,4% nos últimos doze meses**, com 5,2 mil novos clientes por dia útil no 1T21. Considerando o critério do Banco Central, atingimos **7,2 milhões de clientes totais**;
- **Aumentamos em 3,7 vezes a quantidade de contas nos últimos 12 meses**, atingindo **3,9 milhões de contas digitais**, tendo aberto a quantidade recorde de **20,9 mil contas por dia útil** no primeiro trimestre de 2021;
- Estamos entre os **top 10 melhores bancos Brasileiros** de acordo com o **Ranking da Forbes**, reflexo da transformação do Bmg e trabalho focado em tecnologia, modernização e centralidade no cliente;
- Firmamos uma **parceria com a fintech Quanto**, antecipando à entrada em vigor de fases mais avançadas do **Open Banking**. Por meio da plataforma de compartilhamento de informações bancárias de maneira transparente e segura, os nossos clientes poderão obter melhores condições na contratação de produtos de crédito;
- Temos observado um **crescimento constante nas transações do banco digital**, com o volume de compras no cartão de crédito e débito aumentando 1,4x no 1T21 em comparação ao quarto trimestre. No mesmo período, o volume de captação de CDB e Letras no banco digital também cresceu 1,4x em comparação ao quarto trimestre;
- No primeiro trimestre, **99% da originação** 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\$12.344 milhões**, representando um **crescimento de 24,3% nos últimos doze meses**;
- O **Lucro Líquido Recorrente** no primeiro trimestre de 2021 foi de **R\$ 88 milhões** e o **Retorno sobre o Patrimônio Líquido Médio Recorrente** foi de **9,0% a.a.**;
- A **Margem Financeira Líquida** atingiu **R\$ 944 milhões** no 1T21, crescimento de 9,2% em relação ao ano anterior;
- O **Patrimônio Líquido** encerrou 31 de março de 2021 com saldo de **R\$ 4.044 milhões** e o **Índice de Basileia** atingiu **17,5%**.

PRINCIPAIS INDICADORES

Indicadores Financeiros (% R\$ Milhões)	1T21	4T20	1T/4T (%)	1T20	1T/1T (%)
Lucro Líquido Recorrente ¹	88	96	-8,8%	97	-9,3%
ROAE Recorrente ¹	9,0%	9,9%	-0,9 p.p	10,5%	-1,5 p.p
ROAA Recorrente ¹	1,2%	1,5%	-0,3 p.p	2,0%	-0,8 p.p
Margem Financeira Líquida Recorrente ^{1, 2}	944	960	-1,6%	864	9,2%
Margem Financeira Líquida Recorrente ^{1, 3}	20,2%	22,0%	-1,8 p.p	26,8%	-6,6 p.p
Índice de Eficiência Recorrente ^{1, 4}	58,5%	60,3%	-1,8 p.p	56,3%	2,2 p.p
Inadimplência ⁵ – Carteira E-H	5,4%	5,7%	-0,3 p.p	5,9%	-0,5 p.p
Índice de Cobertura ⁶	117,3%	107,9%	9,4 p.p	107,0%	10,3 p.p
Índice de Basileia	17,5%	17,8%	-0,3 p.p	19,9%	-2,4 p.p
Nível I	17,4%	17,7%	-0,3 p.p	19,8%	-2,4 p.p
Nível II	0,1%	0,1%	0,0 p.p	0,1%	0,0 p.p
Quantidade de clientes ativos (milhões) ⁷	5,6	5,2	6,0%	4,3	30,4%
Quantidade de contas digitais (milhões)	3,9	2,6	48,7%	1,0	274,3%
Quantidade de lojas help	870	863	0,8%	822	5,8%
Lucro Líquido Contábil	86	76	12,9%	76	13,8%

Balanço Patrimonial (R\$ Milhões)	1T21	4T20	1T/4T (%)	1T20	1T/1T (%)
Carteira de Crédito Total	14.225	14.006	1,6%	11.718	21,4%
Carteira Varejo ⁸	12.344	11.862	4,1%	9.928	24,3%
Carteira Atacado ⁹	1.812	2.064	-12,2%	1.664	9,0%
Carteira Run Off ¹⁰	69	80	-13,3%	127	-45,9%
Caixa Total ¹¹	4.628	4.894	-5,4%	2.508	84,5%
Ativos Totais	29.420	28.234	4,2%	20.312	44,8%
Patrimônio Líquido	4.044	4.128	-2,1%	3.968	1,9%
Captação com o Mercado	19.324	19.081	1,3%	13.705	41,0%

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) Caixa e equivalente de caixa mais títulos públicos contabilizados em títulos e valores mobiliários, excluídas as operações compromissadas com contrapartida no passivo.

DESEMPENHO FINANCEIRO

Margem financeira

A margem financeira totalizou R\$ 944 milhões no primeiro trimestre de 2021, representando um crescimento de 9,2% na comparação com o mesmo período do ano anterior e queda de 1,6% em comparação ao 4T20. Já a margem financeira ajustada ao custo do crédito (despesas de provisão e de comissão), atingiu R\$ 565 milhões, crescimento de 1,1% na comparação com o mesmo período do ano anterior e queda de 8,0% em comparação ao 4T20.

Margem financeira (R\$ Milhões % a.a.)	1T21	4T20	1T/4T (%)	1T20	1T/1T (%)
Produto Bancário (a)	944	960	-1,6%	864	9,2%
Margem financeira de juros	929	941	-1,2%	842	10,3%
Receitas de crédito (b)	1.134	1.124	1,0%	1.073	5,7%
Receita de TVM	129	150	-13,8%	29	339,4%
Despesa de captação e derivativos (c)	(334)	(333)	0,4%	(260)	28,4%
Receitas de serviços	15	19	-21,9%	22	-32,2%
Receitas de prestação de serviços	8	8	-2,7%	12	-36,0%
Securitização	7	11	-36,0%	10	-27,5%
Custo do crédito (d)	(379)	(346)	9,8%	(306)	24,2%
Despesa de provisão líquida de recuperação (e)	(182)	(152)	19,7%	(148)	22,8%
Despesas de comissões de agentes (f)	(197)	(193)	2,0%	(157)	25,5%
Margem ajustada ao custo do crédito (a+d)	565	614	-8,0%	559	1,1%
Margem líquida (a/g)¹	20,2%	22,0%	-1,8 p.p	26,8%	-6,6 p.p
Margem ajustada ao custo de crédito (a+d/g)¹	11,8%	13,7%	-1,9 p.p	16,8%	-5,0 p.p
Receita de crédito/ carteira média (b/h) ¹	36,2%	37,6%	-1,4 p.p	42,5%	-6,3 p.p
Despesa de captação/ captação média (c/j) ¹	-6,8%	-7,2%	0,4 p.p	-7,7%	0,9 p.p
Despesa de PDD líquida/ carteira média (e/h) ²	-5,2%	-4,5%	-0,7 p.p	-5,1%	-0,1 p.p
Despesa de comissão/ carteira média (f/i) ²	-7,2%	-7,3%	0,1 p.p	-6,9%	-0,3 p.p
Ativos rentáveis médios (g)	20.025	18.800	6,5%	14.154	41,5%
Carteira média (h)	14.116	13.535	4,3%	11.586	21,8%
Carteira passível de comissão média (i)	10.956	10.581	3,6%	9.155	19,7%
Saldo de captação médio (j)	19.202	17.894	7,3%	13.057	47,1%

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 e pelo crescimento acentuado dos ativos rentáveis médios, resultado da estratégia do Banco de aumentar sua posição de caixa e da securitização no montante de R\$ 1,3 bilhão no 4T20 para emissão de debênture atrelada a cartão de crédito consignado sendo inicialmente absorvida pelo Bmg.

A taxa média (receita de crédito/carteira média), conforme esperado, apresentou uma redução nos últimos trimestres, em linha com a redução da taxa máxima de juros do cartão de crédito consignado que passou a afetar a carteira a partir de abril de 2020, e pelo aumento da participação do empréstimo consignado na carteira total do Banco. A retomada no crescimento nas carteiras de maior *yield* devem aumentar as receitas de crédito e impactar positivamente a margem.

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\$ 4,6 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 reduzindo seu custo médio da captação dada a melhor percepção de risco e redução da taxa básica de juros. Conforme explicado acima, a despesa oscila de acordo com a movimentação do IPCA, tendo como contrapartida o *hedge* natural contabilizado em receitas de TVM.

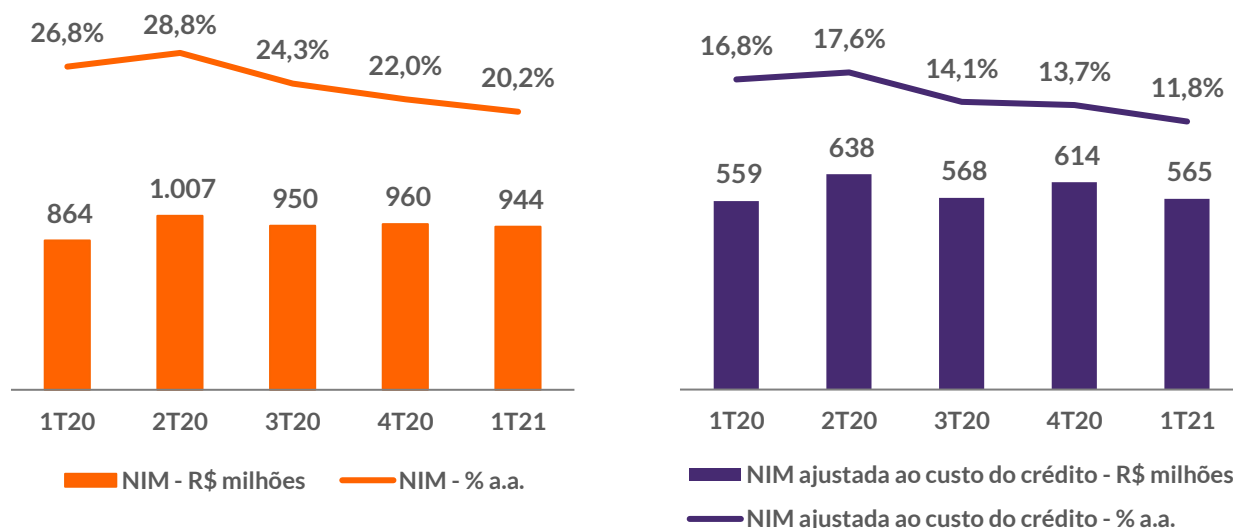
As receitas de prestação de serviços são compostas principalmente pela receita de intercâmbio advinda do uso do cartão de crédito consignado para compras.

As receitas de securitização totalizaram R\$ 7 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. Para mais informações ver “Empréstimo Consignado”.

Conforme indicado anteriormente, a inadimplência do Bmg atingiu seu patamar máximo no 3T20. O aparente aumento nas despesas de PDD líquida no 1T21, é devido ao fato que no 4T20 houve reversão de certos créditos, conforme informado na última divulgação de resultados.

A despesa de comissão manteve a sua tendência de crescimento em linha com o crescimento das operações de crédito. A médio prazo, é esperado que a despesa em proporção à carteira apresente uma redução, uma vez que as comissões referentes ao empréstimo consignado passaram a ser pagas ao longo da vida do contrato.

Evolução da Margem Financeira (R\$ Milhões)



Outras receitas e despesas operacionais

No primeiro trimestre de 2021, as outras despesas operacionais, líquidas de outras receitas operacionais, apresentaram um aumento de 9,2% em relação ao mesmo período de 2020 e redução de 5,3% em comparação ao 4T20.

Receitas e Despesas Operacionais (R\$ Milhões)	1T21	4T20	1T/4T (%)	1T20	1T/1T (%)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(452)	(477)	-5,3%	(414)	9,2%
Despesas de pessoal	(62)	(66)	-6,5%	(62)	0,2%
Outras despesas administrativas	(214)	(242)	-11,7%	(190)	12,6%
Despesas tributárias	(35)	(37)	-3,5%	(35)	0,7%
Outras despesas/ receitas operacionais líquidas	(140)	(132)	6,8%	(127)	11,0%
Provisão operacional líquida	(108)	(99)	9,5%	(84)	28,2%

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, retomada do empréstimo consignado e nas operações para PJ Varejo. 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, o Bmg robusteceu seu quadro de colaboradores com times multidisciplinares ao longo de 2020, porém reduzindo o ritmo de crescimento ao longo dos trimestres. Dessa forma, o Bmg conta hoje com mais de mil colaboradores, estrutura compatível com seu plano estratégico.

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 uma redução significativa de 11,7% em comparação ao trimestre anterior, em especial devido a despesas pontuais que ocorreram no 4T20, detalhadas na última divulgação de resultados.

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 1T21: 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.

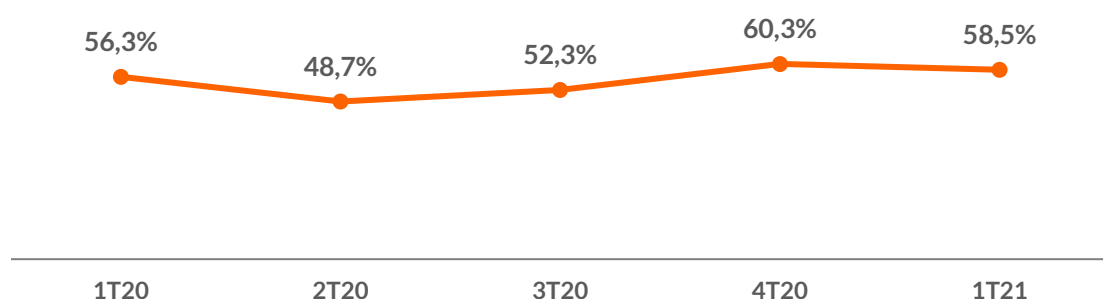
Índice de eficiência operacional

No primeiro trimestre de 2021, o índice de eficiência foi de 58,5%, aumento de 2,2 p.p. em relação ao mesmo período de 2020 e melhora de 1,8 p.p. em relação ao 4T20.

Índice de Eficiência Operacional (%)	1T21	4T20	1T/4T (%)	1T20	1T/1T (%)
Índice de Eficiência	58,5%	60,3%	-1,8 p.p	56,3%	2,2 p.p

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

Evolução do Índice de Eficiência (%)



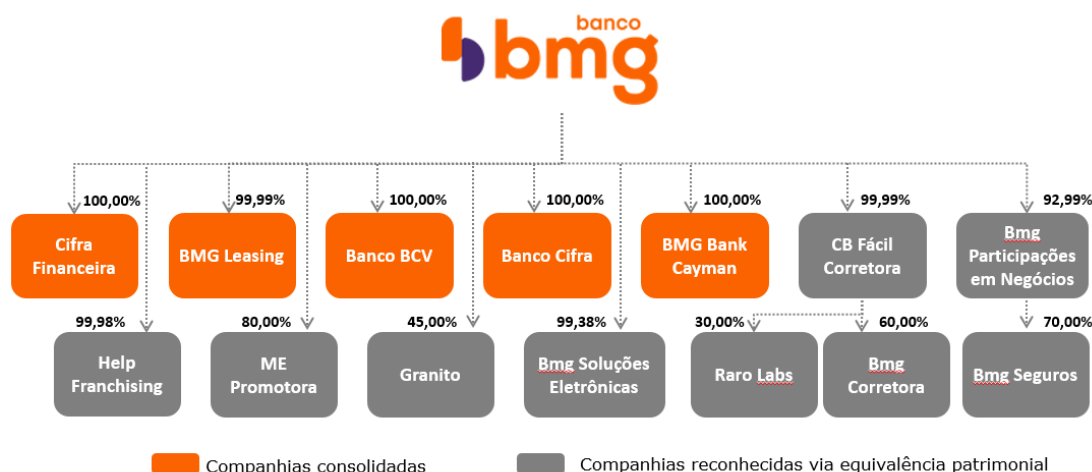
Criação de valor

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)	1T21	4T20	1T/4T (%)	1T20	1T/1T (%)
Equivalência patrimonial	10,3	(3,1)	427,0%	(11,9)	135,9%
CBFácil Corretora de Seguros e Negócios Ltda.	0,2	0,2	-10,5%	(11,7)	101,6%
Help Franchising Participações Ltda.	0,6	0,8	-25,4%	1,8	-64,0%
Granito Soluções em Pagamentos S.A.	8,4	(5,7)	248,1%	(2,1)	508,3%
BMG Participações em Negócios Ltda.	0,6	1,7	-63,5%	0,2	214,6%
ME Promotora de vendas Ltda.	0,5	(0,2)	283,7%	(0,1)	918,2%
BMG Soluções Eletrônicas Ltda.	0,0	(0,0)	200,0%	0,0	-50,0%

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 atenuam os investimentos, reduzindo o prejuízo apresentado. Ainda, com a retomada da economia a CBFácil tem repassado suas lojas a franqueados, sendo 9 lojas no 1T21 (185 lojas em 2020), com impacto em especial na redução de custos de pessoal. Após os repasses, CBFácil possui 190 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. Conforme Fato Relevante divulgado em 06 de agosto de 2020, a Wiz adquiriu 40% do capital social da Bmg Corretora, recebendo o montante de R\$ 44,8 milhões (R\$ 29 milhões líquido de impostos) referentes ao Valor Fixo do pagamento. Tal receita, não foi considerada nos números da tabela acima ou no resultado recorrente do período. 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.

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.

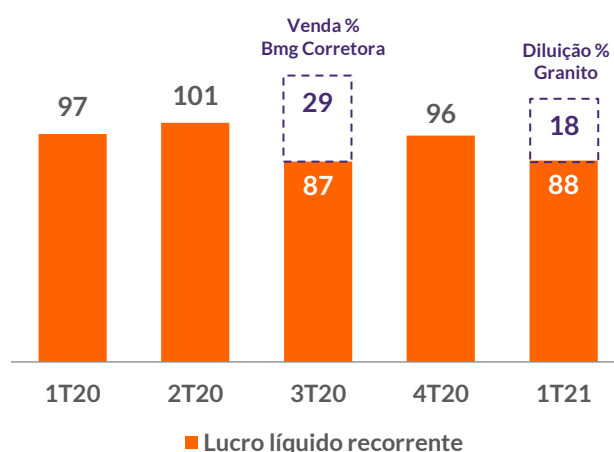
Granito – adquirente com diferenciais tecnológicos voltados para meios eletrônicos de pagamento. A empresa está em fase de investimentos para permitir a expansão das suas operações. Em novembro de 2020 o Bmg e o Banco Inter divulgaram uma sociedade, na qual ambos passaram a deter cada um 45% de participação na Granito, enquanto os sócios fundadores da Granito detêm os 10% restantes. A parceria visa maximizar oportunidades para serviços digitais. A operação foi concluída no dia 05 de março de 2021, gerando um ganho no 1T21 de R\$ 18 milhões, líquido de impostos. Tal ganho, não foi considerado nos números da tabela acima ou no resultado recorrente do período.

Bmg Participações em Negócios – controladora da Bmg Seguros, que atua no segmento de seguro garantia. Em novembro de 2019, o Banco comunicou ao mercado, a celebração de um Contrato de Compra e Venda no qual se comprometeu a vender 30% do capital social da Bmg Seguros, sua subsidiária indireta para a Generali, tendo reconhecido no 4T19 um ganho de R\$ 26 milhões, líquido de tributos, não considerado no resultado recorrente.

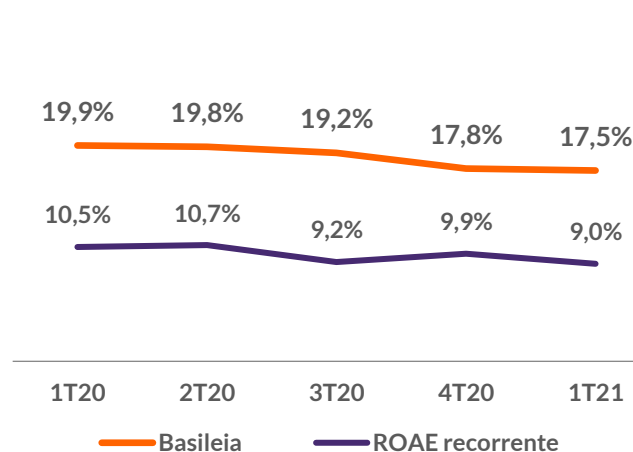
Rentabilidade

Em decorrência dos resultados apresentados acima, o lucro líquido recorrente atingiu R\$ 88 milhões no primeiro trimestre de 2021, redução de 9,3% em comparação com mesmo período de 2020, em linha com o resultado base para guidance divulgado ao mercado.

Lucro Líquido Recorrente (R\$ Milhões)



ROAE Recorrente (%a.a.) e Basileia



ESTRATÉGIA E PRODUTOS

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. E escutando os nossos clientes, deixamos de ser um banco de nicho – especializado em consignado – para nos tornar um Banco Completo, seguindo nossa missão de popularizar os serviços financeiros no Brasil.

Com uma gama completa de produtos e serviços e com forma de atuação FIGITAL, estamos prontos para servir nossos clientes onde e quando eles precisarem.

De acordo com uma pesquisa conduzida pelo Instituto Bridge com nossos clientes entre dezembro de 2020 e janeiro de 2021, a nota geral de satisfação com os serviços do nosso banco digital foi de 8,4.

Os clientes elegíveis para produtos de consignação representam a maior base de clientes ativos do Banco atualmente e usualmente iniciam seu relacionamento com o cartão de crédito consignado, um meio de pagamento democrático, atrelado as menores taxas de juros disponíveis no mercado. Por meio do cartão de crédito consignado promovemos a inclusão financeira e digital de forma sustentável e segura. Esse perfil de cliente é altamente rentável, pois normalmente já inicia seu relacionamento com o banco com um produto de crédito.

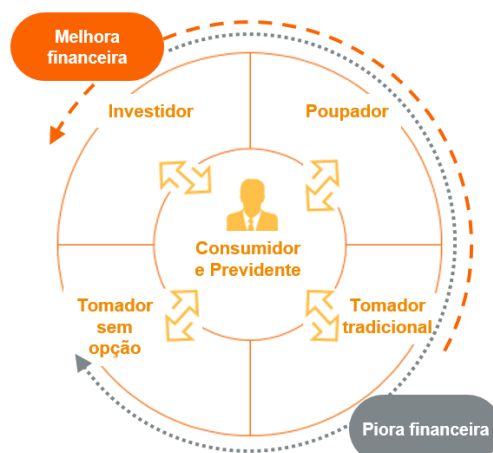
Para os clientes pessoa física do mar aberto (aqueles que não possuem perfil de consignação), temos uma proposta de valor única – o conceito de Conta Positiva. Estes já representam a maior parte dos novos clientes que procuraram o Banco nos últimos trimestres. Esse público tem alta familiaridade com o mundo digital, escolhendo esse como seu principal canal de interação com o Banco. Dentro desse público, tem ainda os clientes oriundos das parcerias de *white label* feitos com os times de futebol. Unidos pela paixão pelo futebol, os clientes tendem a apresentar maior fidelização e qualidade de crédito.

Para as micro e pequenas empresas, o Banco lançou recentemente um banco digital que atende de forma completa as necessidades da maior força empreendedora do país.

Para todos os públicos, o Bmg oferece um banco completo, incluindo serviços de conta corrente, produtos de crédito, seguros, investimentos, *marketplace* e diversos benefícios.

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. 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. De acordo com pesquisa realizada em maio de 2020, 46% dos clientes não poupavam antes de aderir ao Poupa pra Mim e indicaram uma satisfação de 83% com o programa. A quantidade de clientes cadastrados no programa aumentou 1,9x no 1T21 em comparação ao trimestre anterior.



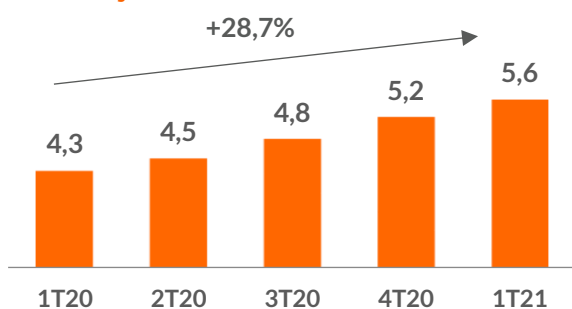
- Volta pra Mim: programa de *cashback* no qual os clientes têm parte do dinheiro gasto nos cartões de débito ou crédito do Bmg de volta para a conta, podendo ser resgatado ou investido em um CDB. O valor de *cashback* pago aos clientes aumentou 2,2x no 1T21 em comparação ao trimestre anterior.
- Marketplace de produtos: desconto em diversos produtos em mais de 200 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.

Em linha com a missão do Banco, lançamos em abril de 2020 o blog Conta Especialista (<https://www.contaespecialista.com.br/>), um local de comunicação e aprendizado, focado em educação financeira e temas do mercado financeiro. Em maio e junho de 2020 realizamos um Hackaton 100% digital com o desafio de pensar em soluções para que o Bmg apoie os seus clientes sobre educação financeira e na realização de seus sonhos. Foram 3 dias de evento, com mais de 450 inscritos de diversas cidades e países, 46 ideias geradas e três times vencedores. Ainda, em fevereiro de 2021, lançamos um canal no YouTube, o “Fala, Duda!” com objetivo de trazer conteúdos de educação financeira e finanças pessoais de forma simples e descontraída.

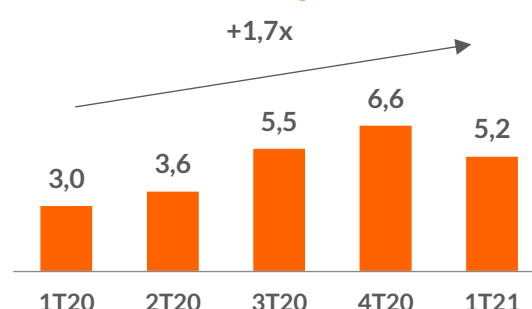
Esse modelo de negócios multiprodutos para diferentes estágios do ciclo de vida do cliente confere ao Bmg baixa volatilidade de resultados em relação aos ciclos econômicos do país, permitindo atuar de forma sustentável em um mercado incerto.

Atingimos 5,2 milhões de clientes com produtos ativos, aumento de 28,7% nos últimos doze meses, com 5,2 mil novos clientes por dia útil no 1T21.

Evolução de clientes ativos (Milhões)



Novos clientes por d.u. (Mil)



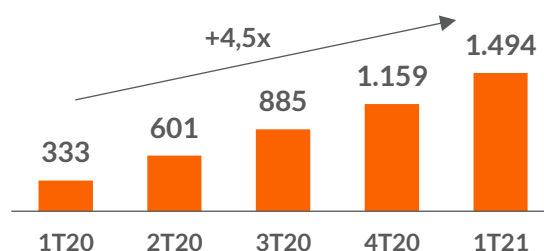
Estamos crescendo com rentabilidade e como reflexo do alto engajamento, o *cross-selling index* atingiu em março de 2021 a marca de um consumo médio de 1,97 produto por cliente, comparado a 1,93 no 4T20. O indicador considera apenas produtos e serviços geradores de receita.

Evoluímos a forma de nos relacionar com os clientes e lançamos nas nossas centrais de atendimento uma URA Humanizada e dinâmica, na qual conseguimos automatizar processos, antecipar as necessidades dos nossos clientes e criar novas oportunidades de negócios. A nova URA conta com a Duda, nossa especialista virtual, para entender e auxiliar os clientes. Reconhecemos nossos clientes pelo número de telefone ou ao digitarem seu CPF e, a partir daí, toda a interação pode ser feita por voz com base em menus e ofertas dinâmicos de acordo com o perfil do cliente e produtos contratados por ele. Para garantir a evolução constante desse canal, contamos com a tecnologia mais avançada de *speech analytics* que permite a análise das ligações gravadas para medir a qualidade do atendimento e a

satisfação do cliente. A nova URA permite um aumento na retenção produtiva (solicitações que são resolvidas exclusivamente pela URA e não precisam passar para o atendimento humano), nas oportunidades de crédito e no incentivo à utilização dos canais digitais (banco digital e WhatsApp). Ainda, a URA conta com uma ferramenta de biometria de voz, que permite uma redução na quantidade de fraudes e prejuízos.

Os clientes têm apresentado maior propensão a utilização dos canais digitais, portanto oferecemos a opção de utilizarem o WhatsApp, que permite o autosserviço mais dinâmico e imediato. Já são 1.494 mil clientes cadastrados no WhatsApp no 1T21, com alto índice de retenção (solução exclusivamente via bot, sem necessidade de contato humano).

Cadastros WhatsApp (Mil)



FIGITAL - Relacionamento a qualquer hora e em todo lugar

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. Com toda curva de aprendizado de ser uma das principais plataformas de financiamento ao consumo do Brasil, desenvolvemos o conceito de complementariedade dos canais, oferecendo aos clientes o melhor entre os mundos físico e digital sendo o primeiro e único FIGITAL.

Esse conceito tem alta aderência aos clientes com perfil de consignação e consiste em um alinhamento de interesses dos franqueados e correspondentes bancários (canais físicos) com o banco digital. Os canais físicos focam em trazer clientes novos e auxiliá-los a abrir uma conta digital e se relacionar a partir de então por esse canal. O Bmg garante um alinhamento meritocrático, mantendo uma remuneração ao canal físico sobre todos os produtos que o cliente adquirir ao longo do seu relacionamento com o Banco.

Conhecendo profundamente o perfil dos clientes, nosso principal desafio no banco digital é facilitar a experiência para os clientes existentes, visto que estes têm menor propensão ao banco digital e possuem demandas de crédito e meios de pagamento como prioridade. Para esse público, o banco digital conta com uma especialista virtual, a Duda, que faz uso do reconhecimento de voz e inteligência artificial para ajudar os clientes a realizar operações bancárias de maneira simples e intuitiva do início ao fim.

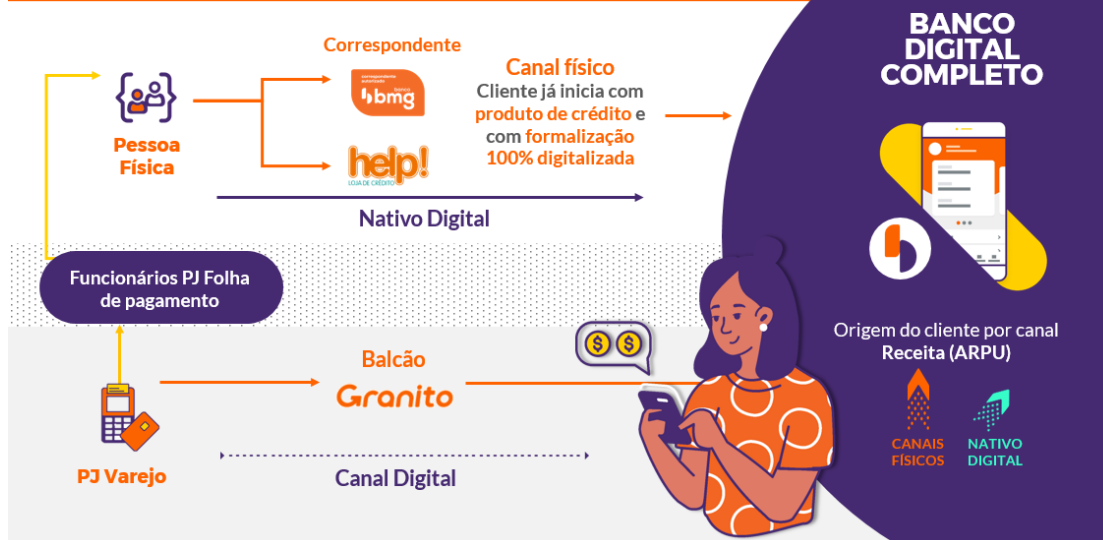


Onboarding e operações 100% via voz

Como resultado dessa equação, acreditamos que substancialmente os clientes com perfil de consignação ainda terão o primeiro contato nos canais de relacionamento físico, adquirindo um produto de crédito. Então, os clientes passarão a se relacionar no banco digital renovando os produtos de crédito existentes e adquirindo novos produtos de crédito ou serviços bancários, tornando o banco do dia a dia desse cliente. Enquanto os clientes com perfil mar aberto, provavelmente iniciarão sua jornada diretamente no canal digital, servindo-se de todos os produtos e serviços disponíveis. Tudo isso em conjunto permite uma redução no CaC (custo de aquisição do cliente), aumenta o ARPU (receita média anual gerada pelo cliente), gerando um *life time value* mais eficiente e eficaz.

ATUAÇÃO FIGITAL NO ECOSISTEMA COMPLETO DE VAREJO

ATUAÇÃO FIGITAL NO ECOSISTEMA COMPLETO DE VAREJO



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 do comissionamento guarda-chuva, 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 nos permite: (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.

Dado o cenário de pandemia e isolamento social, com o principal canal de relacionamento do Bmg ainda sendo físico, o Bmg precisou responder rápido a esse novo cenário e isso só foi possível devido ao processo de transformação que já vinha em curso. O Bmg rapidamente atualizou seus scripts incentivando a venda remota, em especial com formalização via SMS, e antecipou o lançamento de seu aplicativo para correspondentes e franqueados, permitindo uma formalização digital mais rápida e segura. Tais mudanças permitiram a aceleração da nossa estratégia FIGITAL: no 1T21, 99% do valor liberado já foi através da formalização digitalizada.

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 oferecer ao cliente nativo digital toda a experiência e proposta de valor completa.



O banco digital está em constante evolução e desde o seu lançamento foram implementados diversos novos produtos, benefícios e funções. Dentre as atualizações mais recentes, destacam-se: (i) o lançamento do banco digital PJ, em linha com a estratégia de oferecer serviços bancários completos a micro e pequenos empreendedores; (ii) parceria com diversos aplicativos para a realização de compras utilizando o cartão de débito Bmg, permitindo maior inclusão financeira e digital; (iii) *marketplace* de crédito em parceria com a Credits para oferta de crédito com garantia de imóveis e automóveis, permitindo ao Banco atender as necessidades de crédito dos seus clientes ao mesmo tempo que aprimora sua capacidade creditícia; (iv) implantação do PIX que permitirá novas oportunidades de créditos e cobrança; (v) nova experiência no *marketplace* de produtos; e (vi) Bmg Chip.

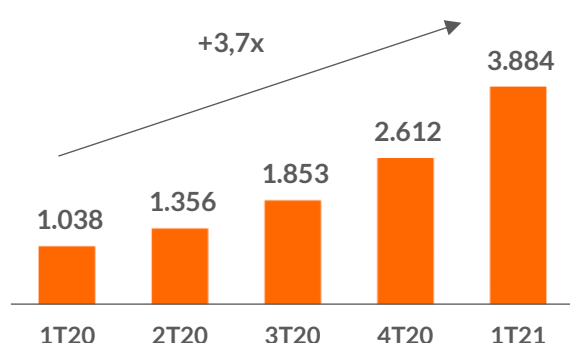


Em 2020 o banco convergiu os aplicativos de consulta do cartão consignado (Bmg Card) e de captação de recursos (Bmg Invest) no aplicativo do banco digital reforçando a oferta de produtos e serviços para esses clientes que já eram clientes digitais do Bmg.

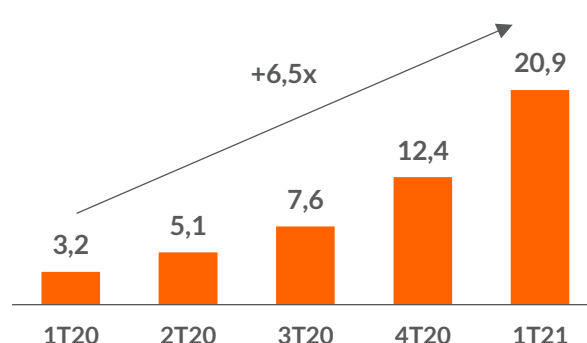
Ainda, o Banco desenvolveu parcerias por meio de *white label* do banco digital unindo expertises, reduzindo o custo de aquisição dos clientes e aumentando o *life time value* do cliente com o Banco.

Em março de 2021, o Bmg contava com 3.884 mil contas digitais abertas, aumento de 3,7% nos últimos doze meses, tendo aberto a quantidade recorde de 20,9 mil contas por dia útil no primeiro trimestre de 2021. Todos os aplicativos do Banco somados contam com cerca de 2,5 milhões de usuários únicos ativos que utilizaram os aplicativos em março de 2021 (*monthly active users*), totalizando cerca de 10 milhões de acessos únicos no mês.

Evolução das contas digitais (mil)



Novas contas por dia útil (mil)



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, de acordo com a ABF – Associação Brasileira de Franchising, estando presente em todos estados brasileiros e em 89% dos municípios com mais de cem mil habitantes.

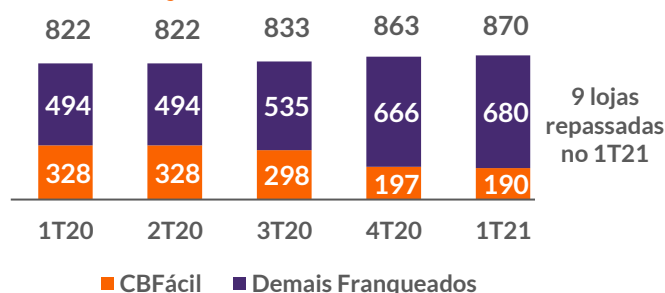
Como a principal necessidade do cliente que procura a help! é crédito, a franquia tem como cultura ser justa com o cliente, sempre priorizando a oferta de produtos a taxas mais acessíveis e, quando necessário, oferta crédito emergencial para ajudar o cliente em um momento de restrição financeira.

Como grande diferencial competitivo a operação é formalizada por meio do perfil biométrico completo que traz mais segurança na qualidade do crédito e mitiga potenciais fraudes e contingências cíveis. O perfil biométrico permite também uma maior facilidade e segurança no atendimento dos canais digitais, como o leitor de impressão digital para os ATM's, biometria facial como chave de segurança forte e a biometria de voz para atendimento via *call center*.

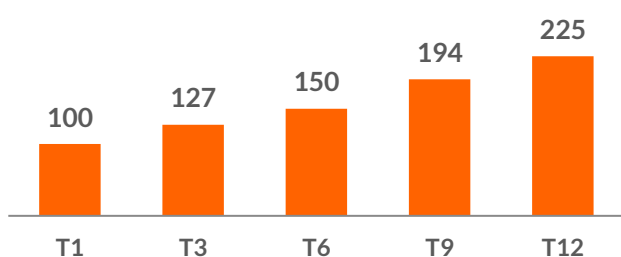
A essência da help! é tecnologia, modelo *tech-touch*, na qual em período de quarentena a maior parte das lojas estão operando de portas fechadas, o atendimento continua funcionando normalmente via telefone com a formalização sendo feita de forma remota, principalmente via envio de SMS com link de acesso ao contrato completo.

A Help Franchising, empresa franqueadora, também se preocupa com a satisfação dos seus franqueados e com o nível de qualidade de seus serviços. Em pesquisa realizada no final de 2019, os franqueados indicaram um nível de satisfação com a qualidade percebida da help! de cerca de 85%, permanecendo praticamente estável independente do tempo de franquia, e um índice de fidelização de 88%. Em uma pesquisa realizada em junho de 2020, 97% dos colaboradores da help! indicaram estarem satisfeitos com o trabalho, destacando o ambiente de trabalho, motivação com o trabalho, oportunidades de crescimento e remuneração. Em dezembro de 2020 a help! Loja de Crédito foi considerada um dos Lugares Incríveis para trabalhar em 2020 pela Fundação Instituto de Administração (FIA) e pela UOL que atestam altos níveis de satisfação entre os colaboradores. Ainda, a help!, recebeu a cotação de 5 estrelas no ranking das melhores franquias do Brasil pela revista Pequenas Empresas & Grandes Negócios. Ainda, 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*).

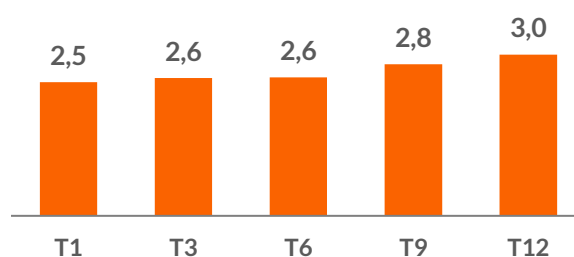
Evolução da qtde. de lojas



Evolução da produção por consultor (base100)



Quantidade de consultores por loja



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

Assim como o Banco, a help! também vem passando por um processo de transformação e estamos desenhando a help! 4.0, evolução estratégica que contempla: (i) novos formatos de franquias, permitindo a expansão do mercado e otimização da rede atual; (ii) crescimento do mercado endereçável, impulsionado pela visão com base nas necessidades de crédito dos clientes e do agregado familiar; e (iii) melhor *time to market*, com o desenvolvimento de um *marketplace* completo com ampliação de produtos e serviços.

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.

A vantagem competitiva do Banco 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.

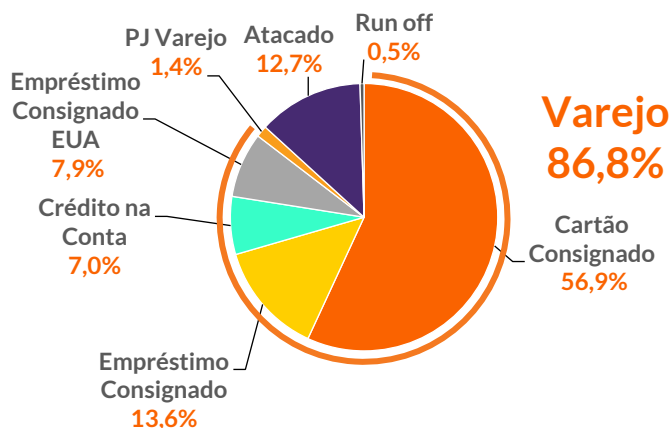
Distribuição da Carteira de Crédito

A carteira de crédito total atingiu R\$ 14.225 milhões no 1T21, representando um aumento de 1,6% no trimestre e de 21,4% em doze meses.

Em linha com a estratégia do Banco, a carteira de varejo apresentou crescimento de 24,3% nos últimos doze meses e já representa 86,8% da carteira total.

Carteira de Crédito (R\$ Milhões)	1T21	4T20	1T/4T (%)	1T20	1T/1T (%)
Carteira Varejo	12.344	12.074	2,2%	9.928	24,3%
Cartão de Crédito Consignado	8.094	8.140	-0,6%	8.114	-0,2%
Empréstimo Consignado	1.935	1.853	4,4%	269	620,2%
Crédito Pessoal	2.119	1.869	13,3%	1.545	37,1%
Crédito na Conta	995	895	11,2%	855	16,4%
Empréstimo Consignado nos Estados Unidos	1.123	974	15,3%	690	62,8%
PJ Varejo	196	212	-7,3%	0	n/a
Carteira Atacado	1.812	1.853	-2,2%	1.664	9,0%
Operações Estruturadas	1.279	1.341	-4,6%	1.138	12,5%
Empresas	533	512	4,1%	526	1,4%
Carteira run off¹	69	80	-13,3%	127	-45,9%
Carteira de Crédito Total	14.225	14.006	1,6%	11.718	21,4%

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



71% da carteira em produtos de **consignação**, dos quais **89%** são **risco federal**

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	556	3,9%
50 maiores clientes	1.252	8,8%
100 maiores clientes	1.558	10,9%

Carteira Varejo

Cartão de Crédito Consignado



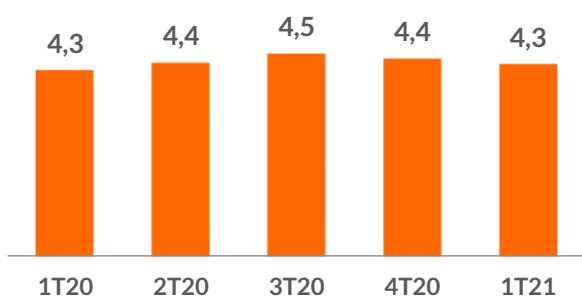
O Cartão de Crédito Consignado funciona como um cartão de crédito tradicional, com o diferencial de não cobrar anuidade, oferecer maior limite de crédito, taxas de juros reduzidas e prazo de pagamento alongado, quando comparado aos cartões de crédito tradicionais. A principal diferença é que o valor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

O cliente do Bmg, além de ser tomador de crédito, apresenta um perfil consumidor de acordo com o ciclo de vida do cliente. O cartão de crédito consignado é o produto ao consumidor com a segunda menor taxa de juros do Brasil (atrás apenas do empréstimo consignado). 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.

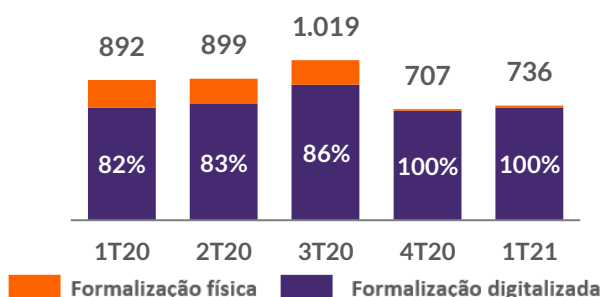
Como resultado, as receitas de intercâmbio com a bandeira atingiram R\$ 8,2 milhões no 1T21, estável na comparação com o trimestre anterior e crescimento de 30,8% em doze meses. O cartão apresenta um índice de revolvência médio de 80% nas operações de compras.

A originação do produto tem se mostrado resiliente no momento de pandemia, impulsionada principalmente pela modalidade compras, atingindo volumes recordes no 3T20. No 1T21, foram originados R\$ 736 milhões em valor liberado para o cliente, um aumento de 4,0% em relação ao trimestre anterior, já apresentando leve retomada 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)

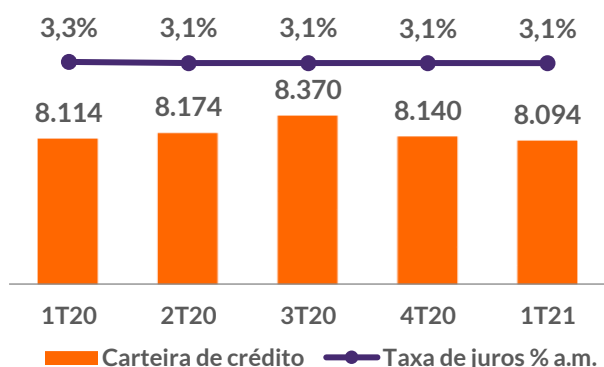


A carteira de cartão de crédito consignado atingiu em 31 de março de 2021 o saldo de R\$ 8.094 milhões, representando uma redução de 0,2% em relação ao mesmo período do ano anterior e redução de 0,6% em comparação ao 4T20, ainda devido aos impactos da autorregulação. Conforme divulgado no trimestre anterior, 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, 86,3% estão concentrados em aposentados e pensionistas do INSS e servidores públicos federais.

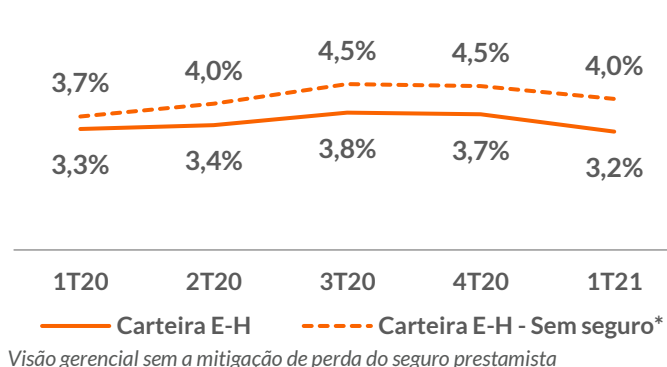
Os principais ofensores de perda são similares para ambos produtos de consignação: empréstimo e cartão. Todavia, o cartão tem sua margem consignável subordinada à margem do empréstimo, portanto reflete de forma mais aparente a provisão técnica do produto. Conforme indicado no trimestre anterior, a inadimplência do Bmg atingiu seu patamar máximo no 3T20. Corroborando com essa afirmação, a inadimplência apresentou uma redução de 0,5p.p no 1T21.

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 1T21 seria 4,0% ao invés de 3,2%.

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

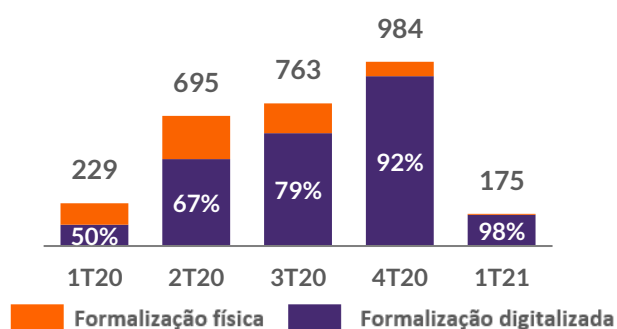
Como parte do modelo de negócios multiprodutos para diferentes necessidades e estágios do ciclo de vida do cliente, o Bmg retomou no final do 3T19 sua atuação no segmento de empréstimo consignado, do qual já foi líder. Tal produto ajuda a impulsionar o principal produto do Banco, o cartão de crédito consignado, visto que os correspondentes bancários (principal canal de originação) conseguem otimizar o processo de oferta aos clientes com uma gama completa de produtos em um único sistema.

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 1T21 uma receita de R\$ 7 milhões.

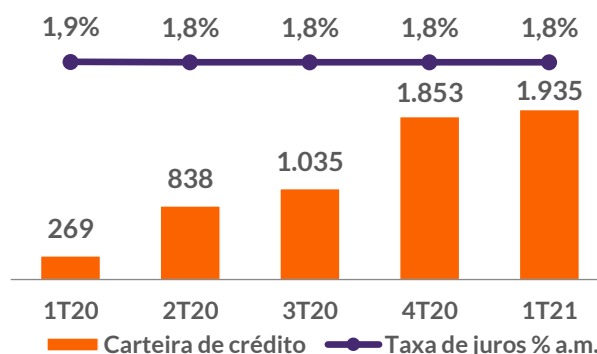
A originação de empréstimo consignado foi muito afetada nos primeiros meses de 2020 pelo início da autorregulação, porém demonstrou forte recuperação, impulsionada mais ainda pelo aumento do prazo máximo no INSS. No 1T21, foram originados R\$ 175 milhões em valor liberado para o cliente, uma redução 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. A partir de janeiro de 2020, toda a originação de empréstimo consignado passou a ser formalizada de forma digitalizada (salvo em caso de exceções legais).

Em 31 de março de 2021, a carteira encerrou um saldo de R\$ 1.935 milhões, crescimento de 4,4% no trimestre. Em relação a carteira, 98,0% 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.

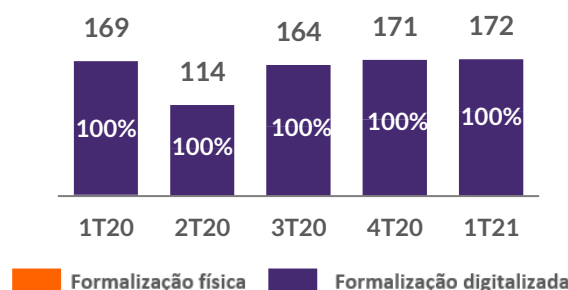
Crédito Pessoal – Crédito pessoal com débito em conta corrente e cartão tradicional

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 1T21, 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 inicial 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 do produto evoluiu rapidamente ao longo dos meses, voltando a patamares pré-pandemia. No 1T21, foram originados R\$ 172 milhões em valor liberado para o cliente, estável em relação ao trimestre anterior.

Originação trimestral (R\$ Milhões)

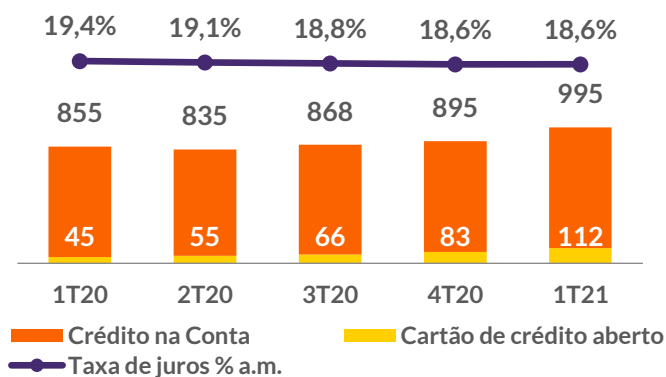


A carteira de crédito na conta atingiu em 31 de março de 2021 o saldo de R\$ 995 milhões, representando um aumento de 16,4% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 11,2% em comparação ao 4T20.

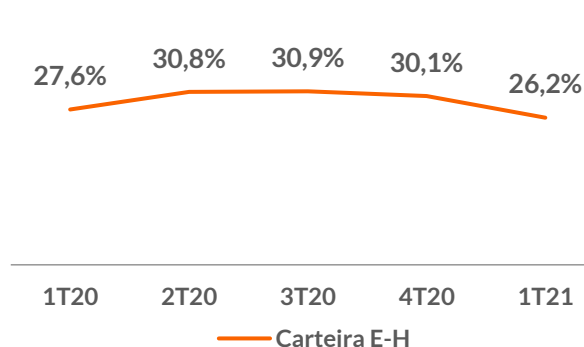
Ainda, dentro dessa carteira estão sendo contabilizados também o saldo dos cartões de crédito tradicionais, vinculados ao banco digital no montante de R\$ 112 milhões em 31 de março de 2021, sendo mais de 500 mil cartões de crédito ativos.

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. Corroborando com essa afirmação, a inadimplência apresentou uma redução de 3,9 p.p. no 1T21. Ainda, volatilidades dentro desse indicador são intrínsecas às características do produto e não significam uma melhora ou piora na qualidade dos ativos.

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



Empréstimo Consignado nos Estados Unidos

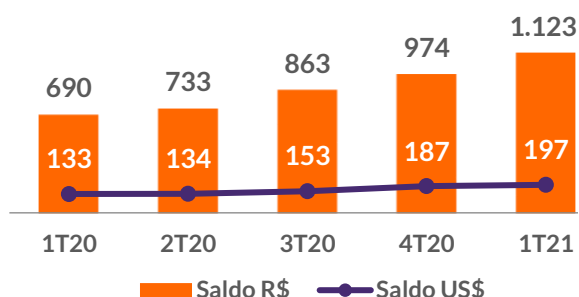
Desde 2011 os acionistas do Banco têm participação majoritária em uma companhia de crédito ao consumo (*fully-licensed consumer finance*) com escritório na Flórida/EUA denominada “Bmg Money”. A companhia opera em 27 estados americanos com foco em crédito consignado para funcionários do setor público, 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

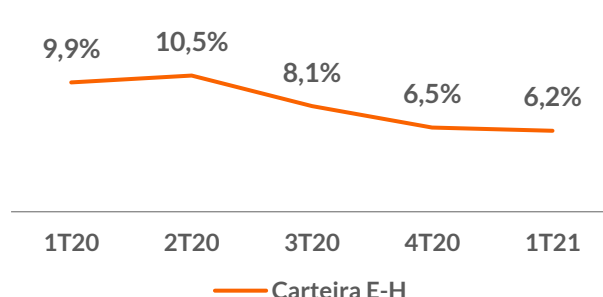
participação são deliberados pelo Conselho de Administração e monitorados pela área de riscos, a fim de garantir o retorno sobre capital alocado acordado. Ainda, são acompanhados no escopo do Comitê de Auditoria que é composto por três membros independentes.

Essa carteira encerrou o 1T21 com saldo de R\$ 1.123 milhões, crescimento de 15,3% no trimestre, sendo cerca de 63% devido ao efeito da variação cambial no período e 27% ao crescimento da carteira em dólar. 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 e seguro de vida, incluindo assistência funeral, assistência de medicamentos e assistência residencial aos seus clientes.

Em agosto de 2020, foi anunciada 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. A conclusão da operação ocorreu no dia 3 de novembro de 2020.

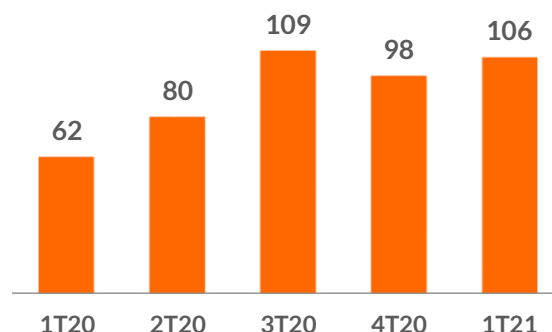
Esse segmento de negócios tem alto potencial de *cross-sell* e no 1T21 o seguro prestamista apresentou uma penetração de 58% na carteira de cartão de crédito consignado mitigando o principal ofensor de perda que é a morte. Ainda, foi lançado o mesmo produto prestamista para o empréstimo consignado, com penetração de 10% da carteira, sendo um forte vetor de crescimento.

No primeiro trimestre de 2021, foram emitidos R\$ 106 milhões em prêmios, que geraram uma receita de comissão contabilizada na Bmg Corretora de Seguros. Tal subsidiária apresentou um resultado de equivalência indireto para o Bmg de R\$ 2,4 milhões, correspondente a 5,1x de Retorno sobre o Investimentos nos últimos 12 meses.

Adicionalmente, o Bmg reconheceu no 1T21, R\$ 3 milhões de *profit share* e teve uma redução na despesa de provisão em R\$ 0,3 milhão dado que parte substancial das perdas de cartão de crédito consignado é oriunda do falecimento do cliente.

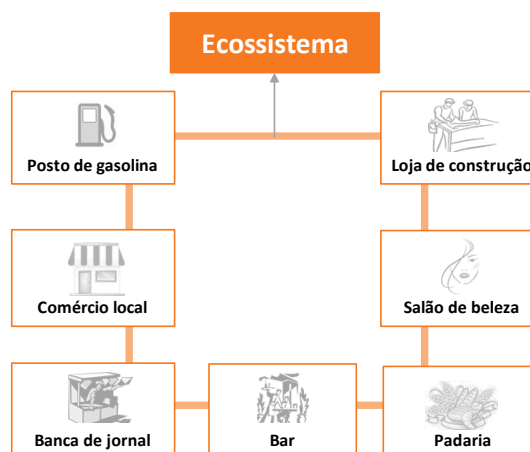
O Banco tem convicção que a entrada da Wiz na sociedade vai incrementar o portfólio de produtos, ampliar os canais de venda e, dessa forma, incrementar as fontes de receitas não crédito do Bmg.

Evolução Prêmios Emitidos (R\$ Milhões)



Banco Digital PJ Varejo e Meios de Pagamento

A Granito, adquirente com diferenciais tecnológicos voltados para meios eletrônicos de pagamento, tem como objetivo de desenvolver soluções flexíveis e customizadas às necessidades dos clientes. Em 2018, o Banco adquiriu 65% da Granito com o objetivo de incrementar seu portfólio de produtos e aumentar sua capilaridade. Em outubro de 2020, o Banco aumentou sua participação para 75% com a injeção de novo capital visando fortalecer a estrutura tecnológica da empresa e fomentar o seu canal próprio de distribuição.



Adicionalmente, em novembro de 2020 o Bmg e o Banco Inter divulgaram 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 maximizar oportunidades para serviços digitais. A operação foi concluída no dia 05 de março de 2021, gerando um resultado não recorrente de R\$ 18 milhões, líquido de impostos.

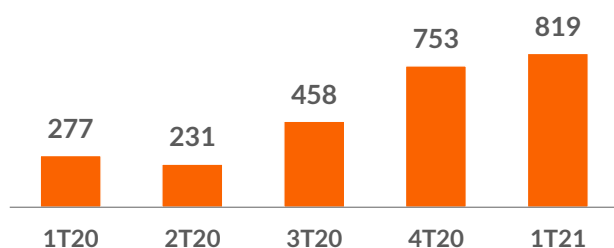
No primeiro trimestre de 2021 a Granito apresentou um TPV (*Total Payment Volume*) de R\$ 819 milhões e cerca de 45 mil estabelecimentos comerciais ativos. No mesmo período, a Granito apresentou um resultado de equivalência para o Bmg de R\$ 8,4 milhões. A empresa está em fase de investimentos para permitir a expansão das suas operações.

Essa estratégia é fundamental para o Bmg atuar em um ecossistema completo de varejo no Brasil: 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.

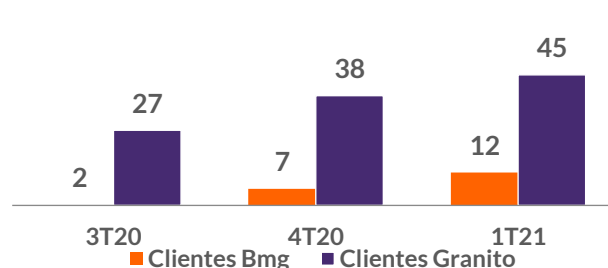
Para manter sua estrutura *asset light*, o Banco lançou em junho de 2020 o banco digital para PJ Varejo, que em março de 2021 atingiu 12 mil contas abertas, oferecendo para os clientes uma ampla gama de produtos e serviços bancários. O Bmg possui exclusividade de domicílio bancário no balcão de vendas da Granito, com isso tem um potencial de crescimento dentro da base de clientes já existentes, além de novos clientes que entram todos os dias.

A carteira de antecipação de recebíveis junto às bandeiras totalizou R\$ 196 milhões no 1T21, em comparação a R\$212 milhões no 4T20.

Total Payment Volume (Milhões)



Quantidade de Clientes Bmg (mil)



Carteira Atacado

Operações Estruturadas

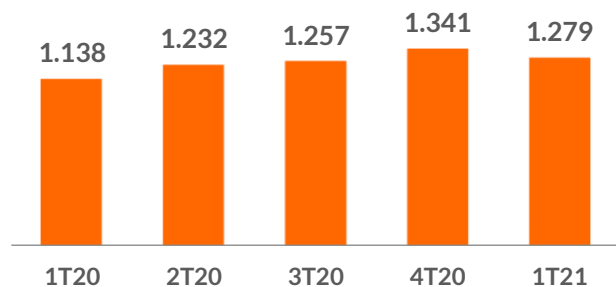
A carteira é composta por operações estruturadas com garantias que mitigam os riscos do emissor para os correspondentes bancários e franqueados e para clubes de futebol.

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 1T21, o saldo era de R\$930 milhões.

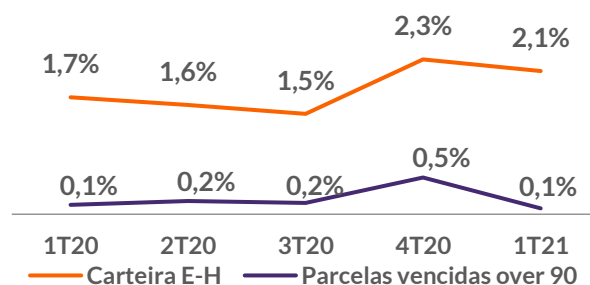
As operações com clubes de futebol são substancialmente antecipação de recebíveis dos direitos televisivos. No 1T21, o saldo era de R\$ 350 milhões.

A carteira atingiu em 31 de março de 2021 o saldo de R\$ 1.279 milhões, representando um aumento de 12,5% em relação ao mesmo período do ano anterior e redução de 4,6% em comparação ao 4T20.

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



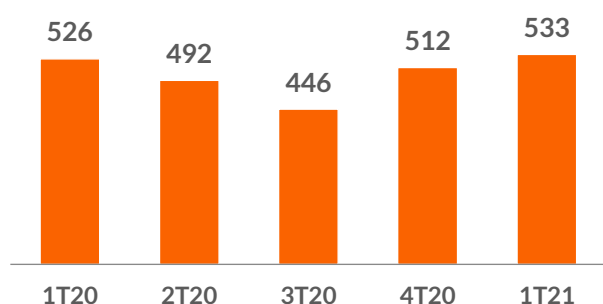
Empresas

A carteira de Empresas é composta pelo financiamento e prestação de serviços financeiros estruturados para empresas de médio e grande porte, focando em produtos com baixa alocação de capital, por meio da mesa de derivativos que oferece proteção de balanço aos clientes.

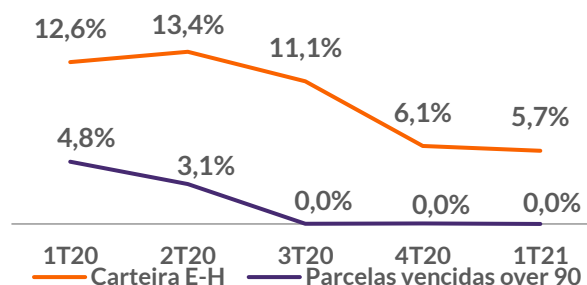
A carteira atingiu em 31 de março de 2021 o saldo de R\$ 533 milhões, representando um aumento de 1,4% em relação ao mesmo período do ano anterior e aumento de 4,1% em comparação ao 4T20.

O Bmg atua com uma carteira diversificada, com ticket médio de R\$ 13 milhões por empresa e prazo médio a decorrer de 21 meses. Os principais setores com exposição são: Agronegócio (32%), Indústria (18%) 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 trimestre de 2021, foram emitidos R\$ 27 milhões em prêmios, dos quais R\$ 18 milhões foram retidos. No mesmo período, a Bmg Participações em Negócios, apresentou um resultado de equivalência para o Bmg de R\$ 0,6 milhão.

Outros Ativos

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

Outros ativos	1T21	4T20	1T/4T (%)	1T20	1T/1T (%)
Caixa Total ¹	4.628	4.894	-5,4%	2.508	84,5%
Crédito tributário	2.869	2.664	7,7%	2.773	3,5%
Oriundo de PDD	1.535	1.471	4,4%	1.421	8,0%
Outras diferenças temporárias	640	493	29,8%	576	11,2%
Prejuízo fiscal	693	699	-0,9%	776	-10,6%
Ágio	60	96	-37,7%	205	-70,7%

1 - Caixa e equivalente de caixa mais 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 1T21 com saldo de R\$ 18.271 milhões, apresentando um aumento de 44,2% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 1,4% em comparação ao trimestre anterior.

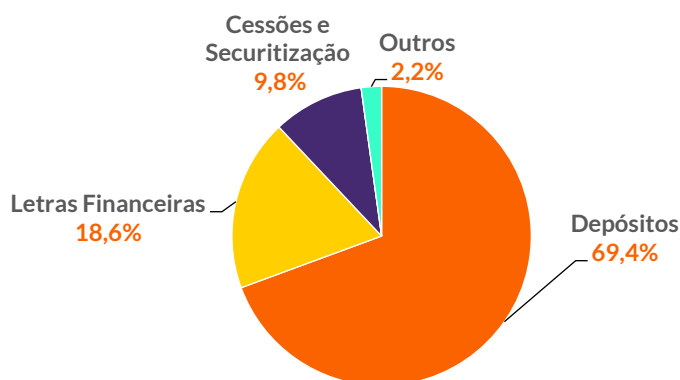
O Banco trabalha na diversificação do funding, buscando linhas sustentáveis de forma a garantir o melhor casamento entre seus ativos e passivos. O Bmg opera via estrutura própria de captação e via cerca de 50 distribuidores. Para o varejo, o Bmg busca pulverizar sua base e conta com cerca de 189 mil investidores diretos e indiretos.

Captação (R\$ Milhões)	1T21	4T20	1T/4T (%)	1T20	1T/1T (%)
Depósitos	12.678	12.320	2,9%	10.261	23,5%
CDB	11.096	10.722	3,5%	9.936	11,7%
CDI	8	36	-76,6%	246	-96,6%
NDPGE	1.574	1.562	0,7%	80	1876,9%
Letras Financeiras	3.396	3.435	-1,1%	684	396,5%
Sênior	525	532	-1,3%	553	-5,0%
Subordinada	19	19	0,5%	19	2,6%
Perpétua	115	114	0,8%	112	2,1%
LFG	2.737	2.769	-1,2%	-	n/a
Securitização	1.522	1.552	-1,9%	315	383,9%
Cessões de Crédito	274	345	-20,4%	124	121,8%
LCA & LCI	108	100	8,0%	141	-23,5%
Empréstimos e Repasses	293	269	8,7%	280	4,7%
Captação Externa	-	-	n/a	869	-100,0%
Subordinada	-	-	n/a	869	-100,0%
Captação com o mercado	18.271	18.019	1,4%	12.673	44,2%
Subsidiárias ¹	1.054	1.061	-0,7%	1.033	2,0%
Captação total	19.324	19.081	1,3%	13.705	41,0%

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. O aumento no saldo de captação no trimestre deu-se principalmente pela captação via CDB, principal linha de captação.

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 3 meses, sendo o *duration* de seus ativos de crédito de 20 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.

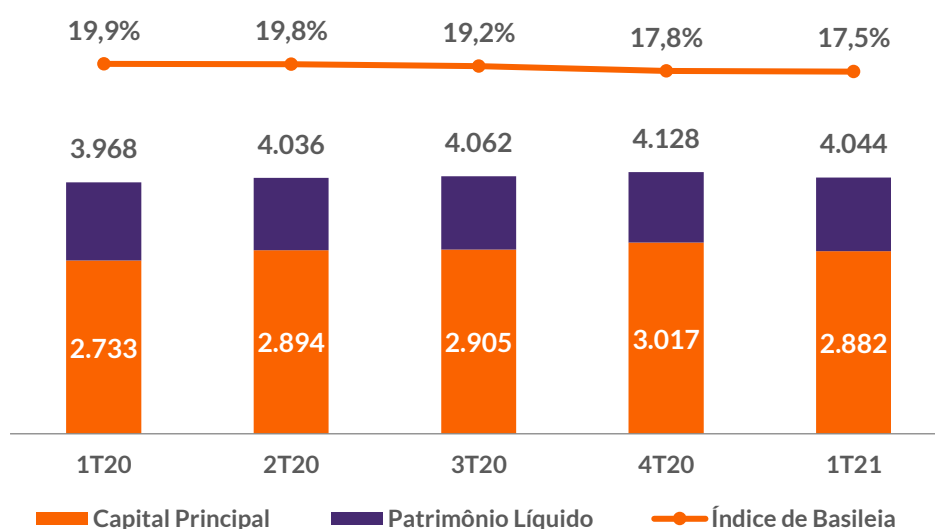
Ainda, no 4T20, o Banco realizou cessões com retenção substancial de riscos e benefícios para companhia securitizadora no montante de R\$ 1,3 bilhão, visando a emissão de debêntures atrelada a cartão de crédito consignado que inicialmente foi absorvida pelo Bmg.

Patrimônio Líquido

O Patrimônio Líquido em 31 de março de 2021 atingiu R\$ 4.044 milhões, redução de 2,1% em relação ao trimestre anterior e aumento de 1,9% em comparação ao mesmo período do ano anterior. No primeiro trimestre de 2021, o patrimônio líquido variou principalmente em decorrência: (i) do lucro líquido contábil de R\$ 86 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\$ 101 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 1T21, provisionou R\$ 45 milhões de JCP, equivalentes a um payout de 53% sobre o lucro líquido contábil do período.

Patrimônio Líquido (R\$ Milhões) e Índice de Basileia (%)



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, a partir de 01 de abril de 2020, o ACP passou a ser de 1,25%, criando uma nova escala até voltar ao 2,5% em 01 de abril de 2022.

O Patrimônio de Referência correspondeu a 17,5% dos ativos ponderados pelo risco em 31 de março de 2021.

Adequação de Capital (R\$ Milhões)	1T21	4T20	1T/4T (%)	1T20	1T/1T (%)
Patrimônio de Referência	3.016	3.150	-4,2%	2.864	5,3%
Nível I	2.997	3.130	-4,3%	2.845	5,3%
Capital Principal	2.882	3.017	-4,5%	2.733	5,5%
Capital Complementar	115	114	0,8%	112	2,1%
Nível II	19	19	0,5%	19	2,6%
Ativos Ponderados pelo Risco	17.190	17.736	-3,1%	14.394	19,4%
Risco de Crédito	16.106	16.903	-4,7%	13.604	18,4%
Risco de Mercado	130	9	1290,7%	31	314,1%
Risco Operacional	954	823	15,8%	759	25,6%
Índice de Basileia	17,5%	17,8%	-0,3 p.p	19,9%	-2,4 p.p
Mínimo exigido pelo BACEN	8,00%	8,00%		8,00%	
Adicional de Conservação de Capital Principal	1,25%	1,25%		2,50%	
Nível I	17,4%	17,7%	-0,2 p.p	19,8%	-2,4 p.p
Mínimo exigido pelo BACEN	6,00%	6,00%		6,00%	
Adicional de Conservação de Capital Principal	1,25%	1,25%		2,50%	
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 e não detinha ações preferencias em tesouraria em 31 de março de 2021.

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)

Release de Resultados 1T21



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

O total de ações emitidas pelo Bmg é de 583.232.411, sendo 68% ordinárias e 32% 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	1T21	4T20	1T20
Cotação de fechamento (R\$)	5,01	6,23	3,61
Volume médio diário negociado (R\$ milhões)	9,4	10,0	20,4
Ações em Tesouraria (milhões)	-	3,6	2,7
Ações em circulação - PN (milhões)	100,4	103,9	104,1
Valor de Mercado (R\$ milhões)	2,9	3,7	2,1
Quantidade de acionistas	46.356	42.418	21.704
Preço/Lucro (P/E)	9,4	10,3	6,4
Preço/Patrimônio Líquido (P/B)	0,9	0,9	0,5
Dividend Yield (%)	3,6	2,9	6,9

Consenso de Mercado (BMGB4)

recomendações *sell-side*

Comprar: 3
Manter: 3
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 entregas do primeiro trimestre de 2021 vieram em linha com o meio do range esperado. Com isso, mantemos inalterados os intervalos de cada indicador da Projeção de 2021.

	Projeções 2021	Realizado 1T21
Operacional - Milhões		
Clientes Ativos ¹	6,2 ↔ 6,8	≡
Contas Digitais	4,5 ↔ 5,0	↑
Financeiro – R\$ Milhões		
Crescimento da carteira de crédito total	13% ↔ 17%	≡
Margem financeira ²	3.885 ↔ 4.185	≡
Custo de crédito – despesa de PDD líquida	(730) ↔ (830)	≡
Custo de crédito – comissões	(710) ↔ (810)	≡
Despesas não decorrentes de juros ³	(1.825) ↔ (1.925)	≡
▶ Provisão operacional ⁴	(390) ↔ (460)	≡
Resultado das investidas	15 ↔ 35	≡
Alíquota efetiva de IR/CSLL ⁵	22% ↔ 32%	↓

O cenário base para cada uma das linhas é o centro da faixa. Valores do realizado de 2020 e das Projeções de 2021 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 40%. O ponto médio das projeções implicaria em um crescimento de Lucro Líquido de cerca de 11% 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.

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	Maio 2020	Moeda local Baa1.br	Estável
		Moeda estrangeira B1	
RISKbank	Fevereiro 2021	Baixo Risco para Médio Prazo 2	Em monitoramento

ANEXO I – DRE Gerencial

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO (R\$ Milhões)	1T21	4T20	3T20	2T20	1T20
Receitas da Intermediação Financeira	1.278	1.292	1.198	1.182	1.125
Operações de Crédito e Arrendamento Mercantil	1.134	1.124	1.101	1.107	1.073
Resultado de Operações com TVM	129	150	70	52	29
Receitas de Prestação de Serviços	15	19	27	23	22
Despesas da Intermediação Financeira	(334)	(333)	(249)	(175)	(260)
Captações no Mercado	(249)	(416)	(181)	(287)	(201)
Resultado com Inst. Financeiros Derivativos	(81)	86	(63)	117	(52)
Empréstimos e Repasses	(4)	(3)	(4)	(5)	(7)
Resultado da Intermediação financeira antes do custo do crédito	944	960	950	1.007	864
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(218)	(187)	(239)	(221)	(171)
Recuperação de créditos baixados para prejuízo	35	35	31	26	22
Comissão de agentes	(197)	(193)	(173)	(174)	(157)
Resultado Bruto da Intermediação Financeira	565	614	568	638	559
Outras Receitas ou Despesas Operacionais	(442)	(480)	(434)	(428)	(426)
Despesas de Pessoal	(62)	(66)	(65)	(64)	(62)
Outras Despesas Administrativas	(214)	(242)	(198)	(196)	(190)
Despesas Tributárias	(35)	(37)	(33)	(36)	(35)
Resultado de Part. em Coligadas e Controladas	10	(3)	(12)	(4)	(12)
Outras Receitas/ Despesas Operacionais	(140)	(132)	(126)	(127)	(127)
Resultado Operacional	123	134	134	210	133
Resultado Não Operacional	(0)	(0)	0	1	(0)
Resultado antes da Tributação sobre o Lucro e Participações	123	134	134	210	133
Imposto de Renda e Contribuição Social	(20)	(15)	(36)	(84)	(26)
Participações Estatutárias e de Minoritários	(15)	(23)	(11)	(26)	(10)
Lucro Líquido	88	96	87	101	97

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:

1T21 (R\$ Milhões)	Contábil	Ágio	Var. Cambial e Overhedge	Reclassificações Gerenciais	Diluição % Granito	Gerencial
Receitas da intermediação financeira	1.163		(96)	212		1.278
Operações de crédito	1.034		(96)	197		1.134
Resultado de operações com títulos e valores mobiliários	129					129
Receita de Prestação de serviços				15		15
Despesas da intermediação financeira	(440)		106	0		(334)
Captações no mercado	(355)		106	0		(249)
Resultado com instrumentos financeiros derivativos	(81)					(81)
Operações de empréstimos e repasses	(4)					(4)
Resultado da intermediação financeira antes do custo do crédito	723		9	212		944
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(218)					(218)
Recuperação de crédito baixado para prejuízo	35					35
Comissão de agentes	0			(197)		(197)
Resultado bruto da intermediação financeira	541		9	15		565
Outras receitas (despesas) operacionais	(484)	36	(2)	(15)	23	(442)
Receitas de prestação de serviços	15			(15)		0
Despesas de pessoal	(62)					(62)
Outras despesas administrativas	(273)	36			23	(214)
Despesas tributárias	(34)		(2)			(35)
Resultado de participações em controladas	10					10
Outras receitas operacionais líquidas	(140)					(140)
Resultado operacional	56	36	8	0	23	123
Resultado não operacional	31				(31)	(0)
Resultado antes da tributação sobre o lucro e participações	87	36	8	0	(8)	123
Imposto de renda e contribuição social	14	(16)	(8)		(10)	(20)
Participação no lucro	(15)					(15)
Lucro líquido	86	20	0	0	(18)	88

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 95,9% já foi amortizado, restando um saldo de R\$ 60 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”).

Diluição % Participação Granito - Em novembro de 2020 o Bmg e o Banco Inter divulgaram uma sociedade, na qual passaram a deter, cada um, 45% de participação na Granito, enquanto os sócios fundadores da Granito detêm os 10% restantes. A parceria visa maximizar oportunidades para serviços digitais. A operação foi concluída no dia 05 de março de 2021, gerando um ganho de R\$ 18 milhões, líquido de impostos no 1T21. Tal ganho, não foi considerado no resultado recorrente do período.

ANEXO II – Balanço Patrimonial

ATIVO (R\$ Milhões)	1T21	4T20	3T20	2T20	1T20
Disponibilidades	388	136	168	176	112
Aplicações Interfinanceiras de Liquidez	45	25	15	105	65
Instrumentos Financeiros	22.033	21.611	18.293	15.758	13.688
Aplicações em Depósitos Interfinanceiros	22	25	47	40	23
Títulos e Valores Mobiliários	9.054	8.792	6.345	4.296	2.974
Operações com Características de Concessão de Crédito	13.679	13.510	12.618	12.079	11.302
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(722)	(717)	(716)	(657)	(611)
Relações Interfinanceiras	158	160	149	58	38
Outros Créditos	4.978	4.490	4.663	4.631	4.587
Outros Valores e Bens	226	219	215	193	185
Permanente	1.591	1.593	1.619	1.608	1.637
Investimentos	1.273	1.248	1.255	1.223	1.229
Imobilizado de Uso	65	67	103	113	116
Intangível	253	279	262	272	292
Total do Ativo	29.420	28.234	25.123	22.528	20.312
PASSIVO (R\$ Milhões)	1T21	4T20	3T20	2T20	1T20
Depósitos e demais Instrumentos Financeiros	21.258	20.129	18.241	15.234	13.279
Depósitos	13.522	13.144	12.786	11.874	10.994
Captações no Mercado Aberto	3.063	2.299	1.711	329	110
Recursos de Aceites e Emissão de Títulos	3.785	3.814	2.869	1.951	1.127
Obrigações por Empréstimos e Repasses	795	769	789	791	776
Instrumentos Financeiros Derivativos	93	103	86	289	273
Relações Interfinanceiras	176	185	158	144	140
Provisões	835	791	811	799	792
Obrigações Fiscais	168	77	122	118	132
Outras Obrigações	2.940	2.923	1.702	2.172	2.024
Participação de acionistas não Controladores	0	0	0	0	0
Patrimônio Líquido	4.044	4.128	4.062	4.036	3.968
Total do Passivo	29.420	28.234	25.123	22.528	20.312