

BMGB
B3 LISTED N1

APRESENTAÇÃO
VIDEOCONFERÊNCIA

1T22



Destques 1T22



10,4 milhões
CLIENTES¹

+44% YoY



7,1 milhões
CONTAS DIGITAIS

+83% YoY



R\$ **17,1** bilhões
CARTEIRA DE CRÉDITO

+7% QoQ



R\$ **48** milhões
LUCRO LÍQUIDO

estável QoQ

Reconhecimento da nossa transformação e cultura

**Great
Place
To
Work®**

Conquistamos o
certificado **GREAT
PLACE TO WORK**

Forbes

Mais uma vez, estamos
entre os **10 MELHORES
BANCOS BRASILEIROS
PELA FORBES**



Pelo terceiro ano, a help!
conquistou o **SELO DE
EXCELÊNCIA EM
FRANCHISING PELA ABF**

Consignáveis

Varejistas

Clubes

**Conta
positiva**

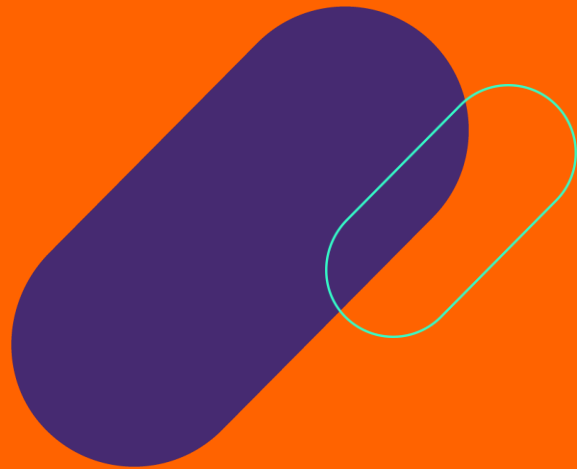
Clientes B, C, D | 35+

PJ Varejo

**Pequenas e médias
empresas**

**Temos um
ecossistema robusto
que atende as
necessidades dos
nossos clientes**

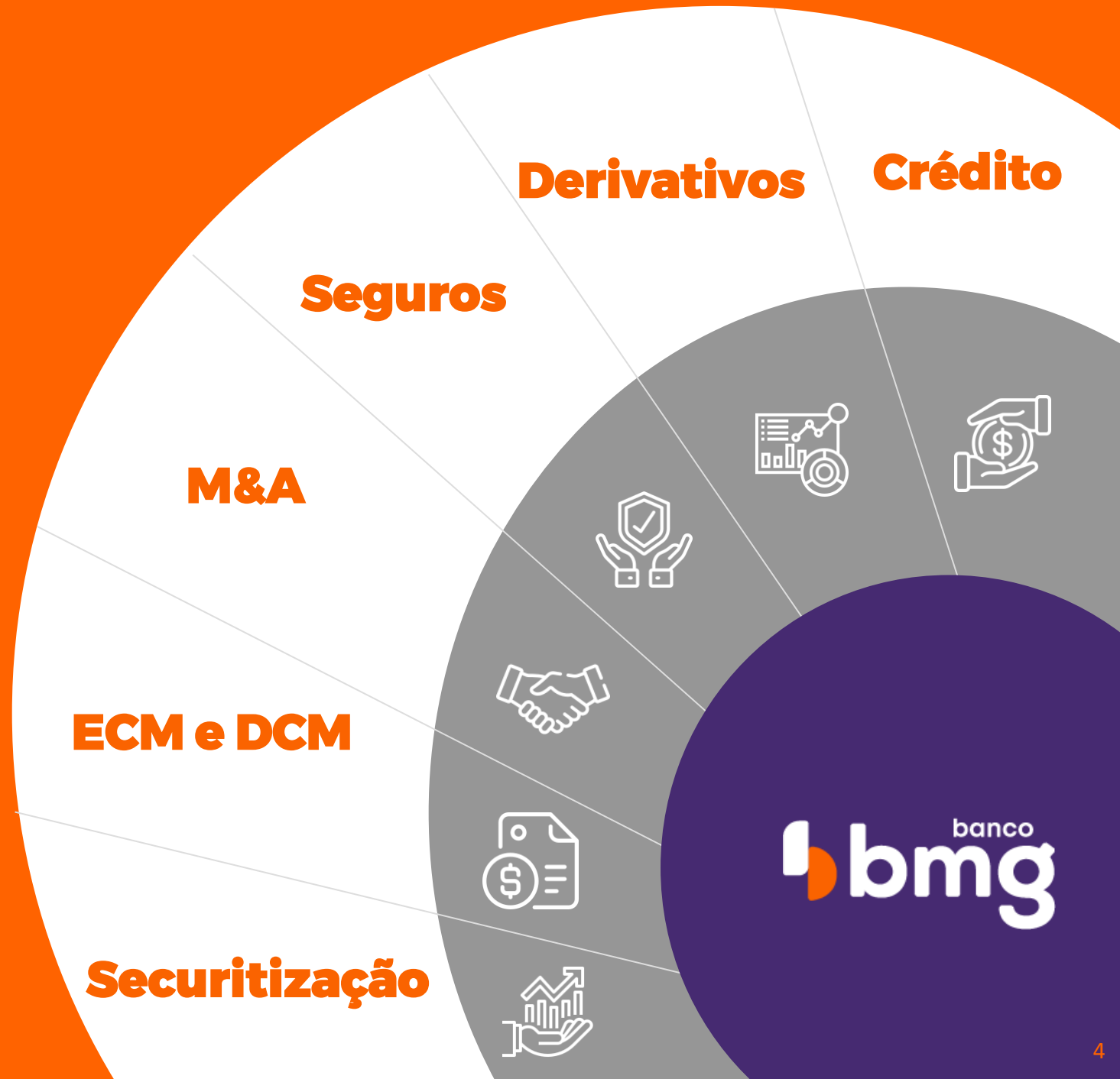




**Competência dedicada
para alavancar
negócios de atacado**



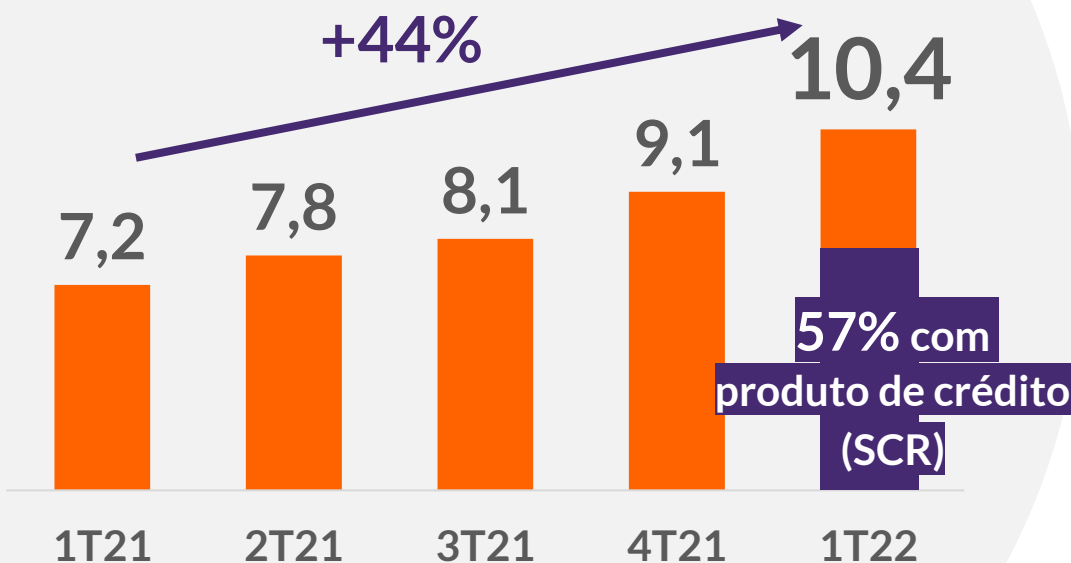
Corporate
+
Middle Market



Sólido crescimento na base de clientes

Clientes (BACEN)¹

Milhões



RELACIONAMENTO COM OS CLIENTES

como, quando e onde desejarem



FIGITAL FÍSICO + DIGITAL

1. Metodologia Bacen de clientes totais e clientes com crédito (SCR – Sistema de Informações de Crédito). Cálculo interno para 1T22, visto que a informação oficial ainda não foi publicada pelo Bacen.

Evolução help! já aumentou a produtividade por consultor

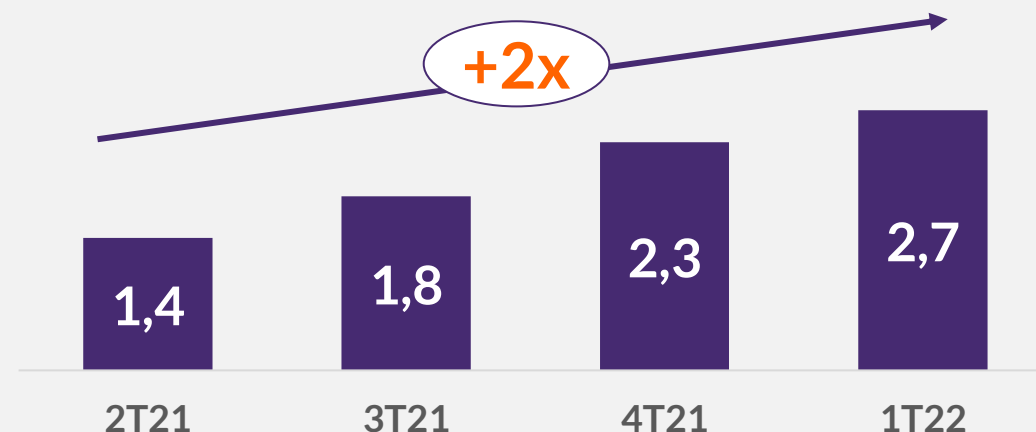
help!

840 lojas físicas
+
operação online



presença em **100%**
do território
brasileiro

Aumento da produtividade por consultor¹:
R\$ mil por d.u.



Novos
formatos de
franquias



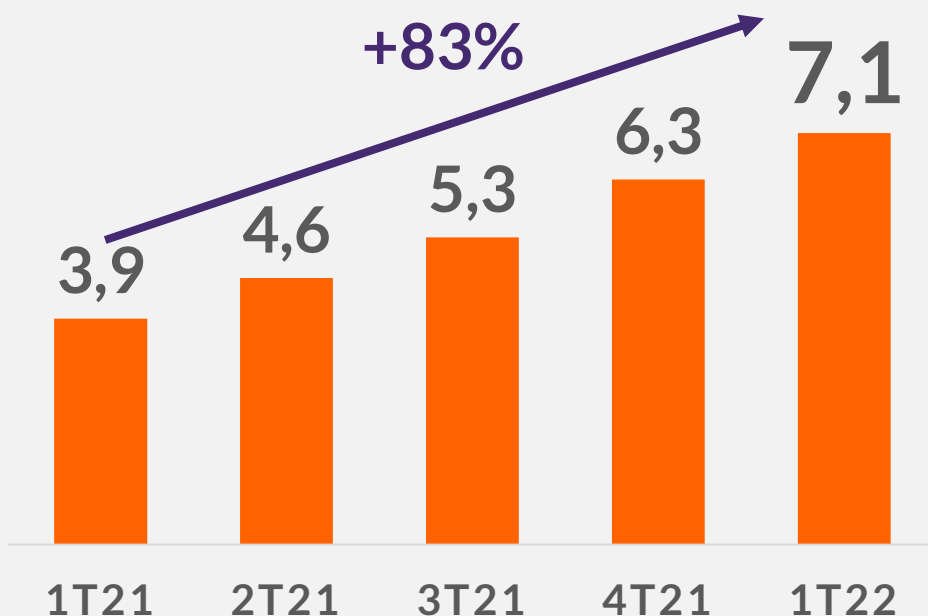
Aumento do
portfólio de
produtos e
serviços



Canal exclusivo
para o crédito
pessoal
emergencial

Nossa estratégia digital cresce forte

Contas digitais milhões



3,2
milhões

novas contas digitais
nos últimos 12 meses

5,5
milhões

visitantes únicos mês em
média no 1T22 [+65% YoY]

R\$ 690
milhões

em volume transacionado¹
nos cartões no 1T22 [+199% YoY]

R\$ 3,8
bilhões

de *cash in* nas contas digitais
no 1T22 [+99% YoY]

R\$ 970
milhões

de saldo de investimentos
[banco digital] [+81% YoY]

Parceria com varejistas

- **Financiamento ao consumo B2C**, para público selecionado com **maior potencial de rentabilização**



Acumulado
até abril/22



82 mil
cartões
emitidos

R\$ 100 milhões
transacionados nos
cartões

40%
compras off
us¹



parceria com
varejistas

4



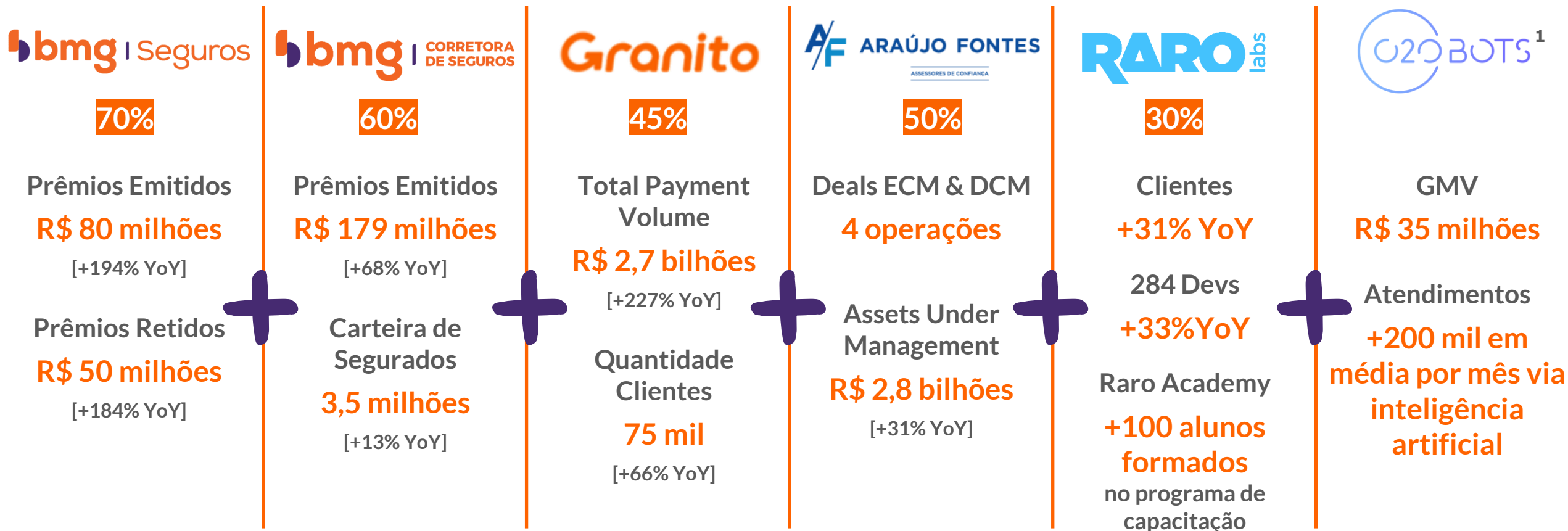
quantidade de
lojas

337

1. Compras realizadas fora do varejista que emitiu o cartão co-branded.

Ecosistema de investidas potencializa geração de valor

Participação Bmg % | Números referentes ao 1T22



Em maio, anunciamos nova parceria com a iCertus, software inteligente de gestão (ERP).
A empresa atua como SaaS e leva crédito a pequenas e médias empresas.



RELACIONAMENTO COM **CLIENTES**

Traçamos nossos objetivos por meio de um plano de clientes para 2022



- 1 Reduzir significativamente reclamações e ações cíveis
- 2 Melhorar o NPS
- 3 Estar entre as 5 melhores Ouvidorias do Brasil
- 4 Ampliar autosserviço e autonomia da central
- 5 Potencializar negócios nas centrais de atendimento



Segmentamos o atendimento e nosso NPS e tempo de resposta tem evoluído a cada trimestre

Segmentação do atendimento

PRODUTOS CORE

Cartão e Empréstimo Consignado, Crédito na Conta, FGTS

NPS: Qualidade

PREMIUM

Conta Digital, Tímes, Varejista, PJ

NPS: Excelência

VIC

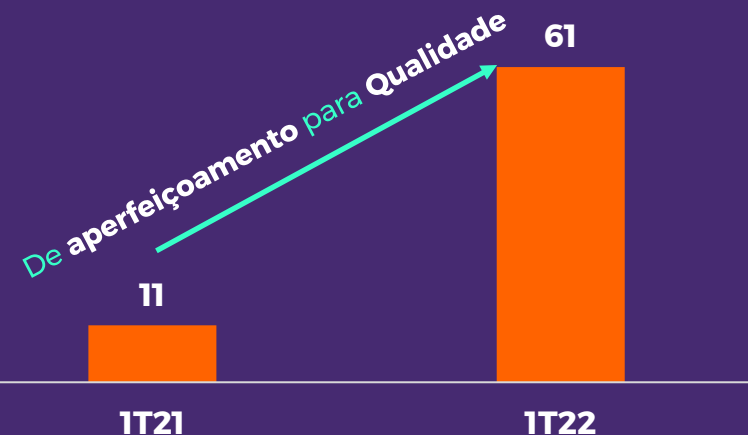
Receita, Limite e Investimentos

NPS: Excelência

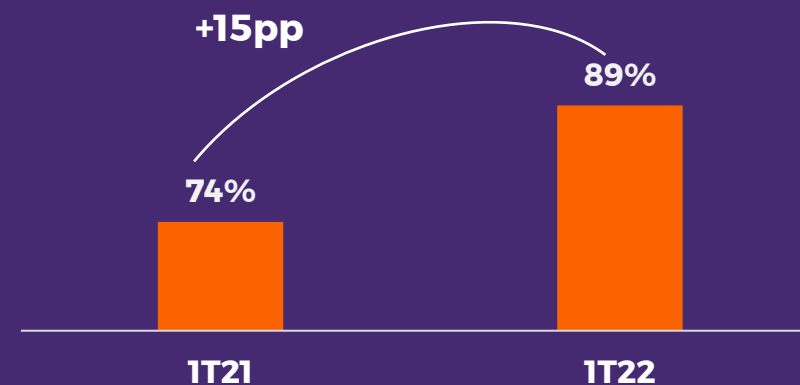
+

- Torcedor atendendo torcedor
- Implantação da célula 65+
- Prioridade em atendimento

Evolução do NPS transacional do atendimento

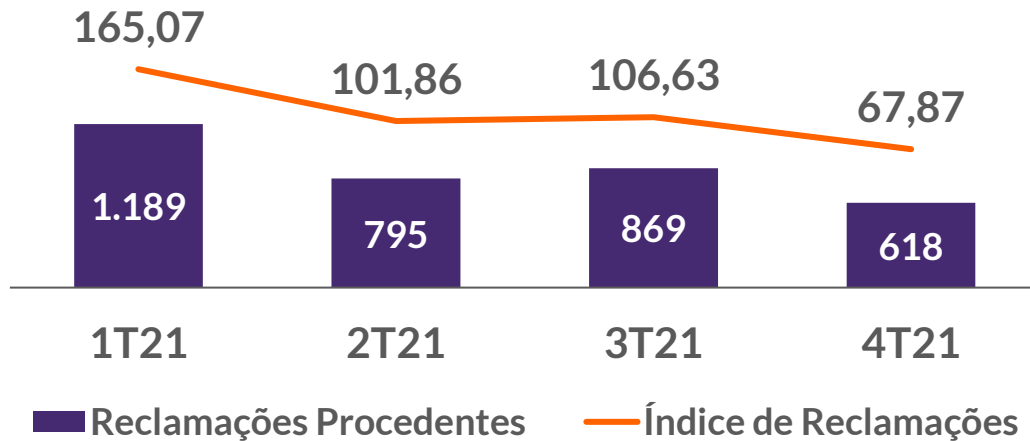


Atendimento em até 24 horas

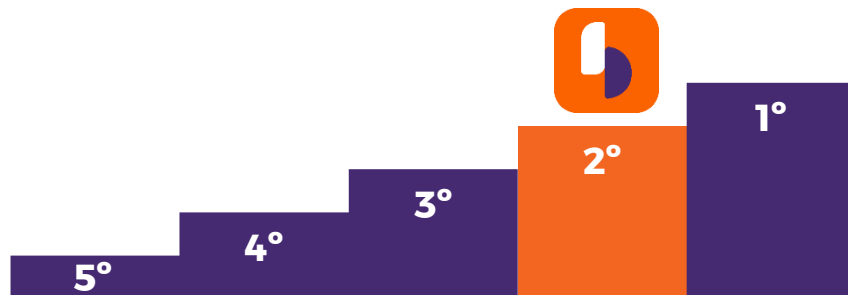


Também temos reduzido nossas reclamações em todos os canais de atendimento

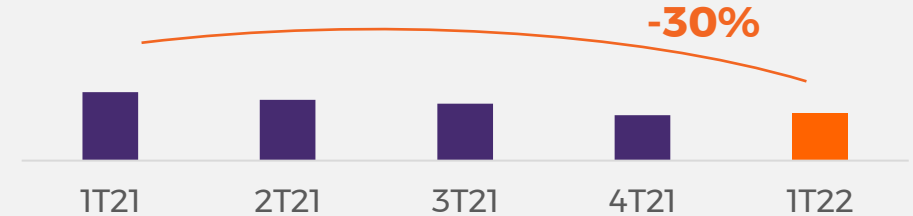
Índice Bacen¹



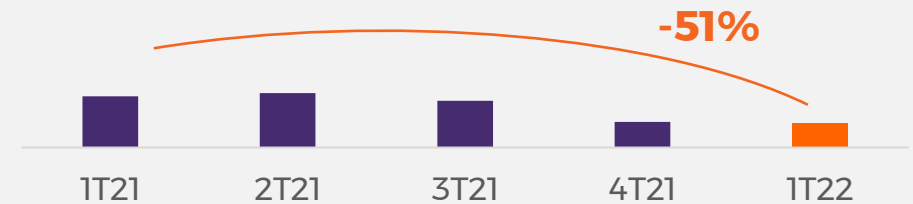
Ranking Bacen de Melhores Ouvidorias 4T21¹



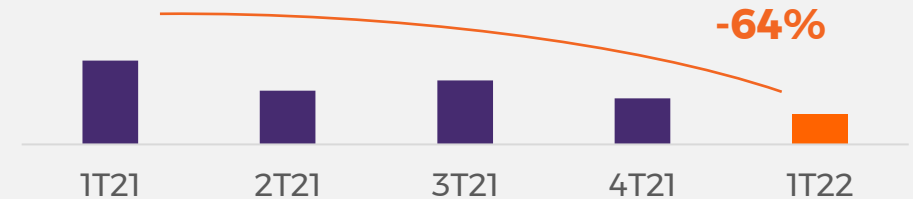
Volume de Reclamações: Geral



Volume de Reclamações: Bacen

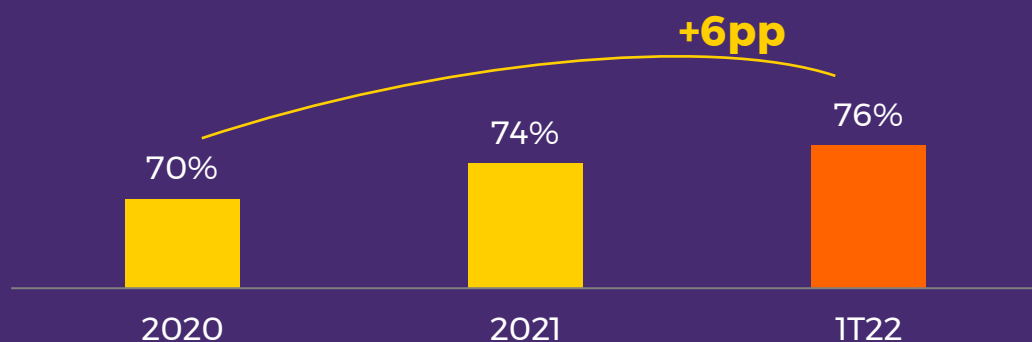


Volume de Reclamações: 0800 Ouvidoria

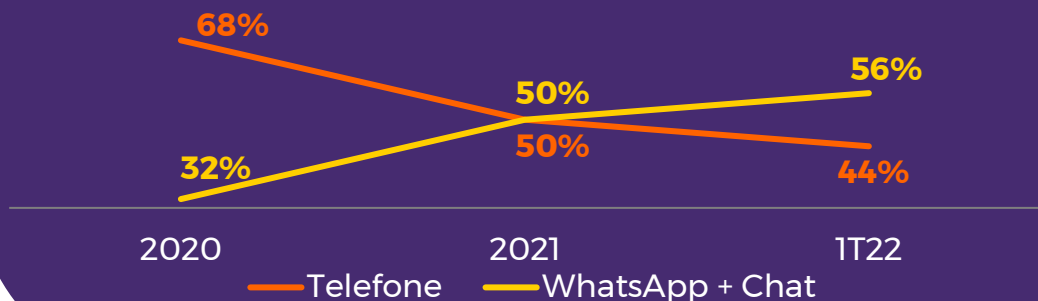


Multicanalidade: nossa retenção tem aumentado a cada trimestre e WhatsApp ganha representatividade

% de Retenção em autosserviço nos canais de atendimento



Já somos um banco digital no atendimento: uso de canais digitais x telefone

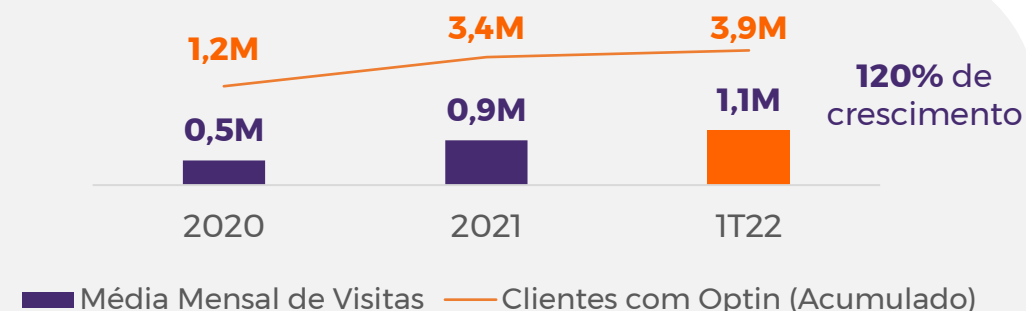


Multicanalidade

Queremos que o cliente conheça, cada vez mais, nosso canais digitais de atendimento.



WhatsApp



Média mensal de visualizações do menu DMA que foram retidas pelo digital



Por fim, nosso objetivo é tornar o atendimento um diferencial estratégico da marca



TORNAR O ATENDIMENTO BMG EM UMA CENTRAL DE RELACIONAMENTO

- Telefone único de atendimento
- Tecnológico, personalizado e digital
- Autosserviço fácil e intuitivo
- Rentabilização das centrais de relacionamento com vendas
- Cultura Bmg nos parceiros

2023



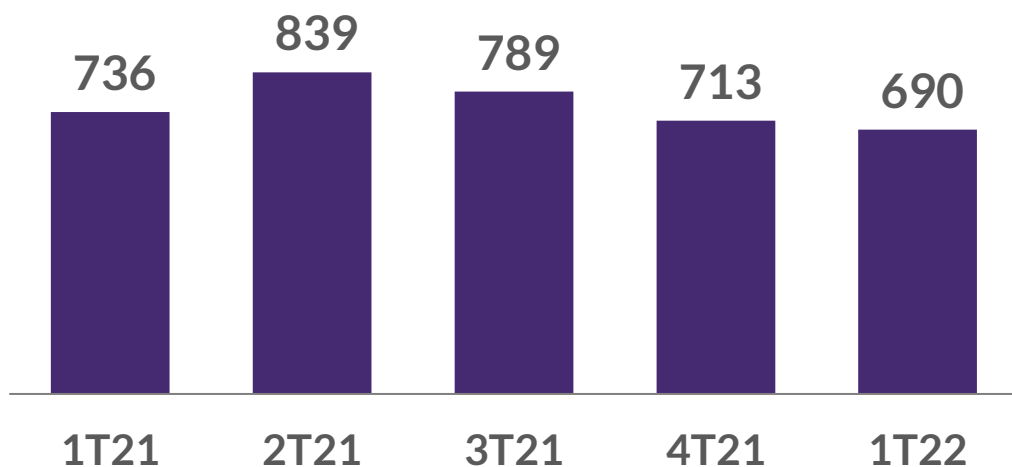
**PRODUTOS &
NEGÓCIOS**

Retomada do crescimento da carteira

CARTÃO DE CRÉDITO CONSIGNADO

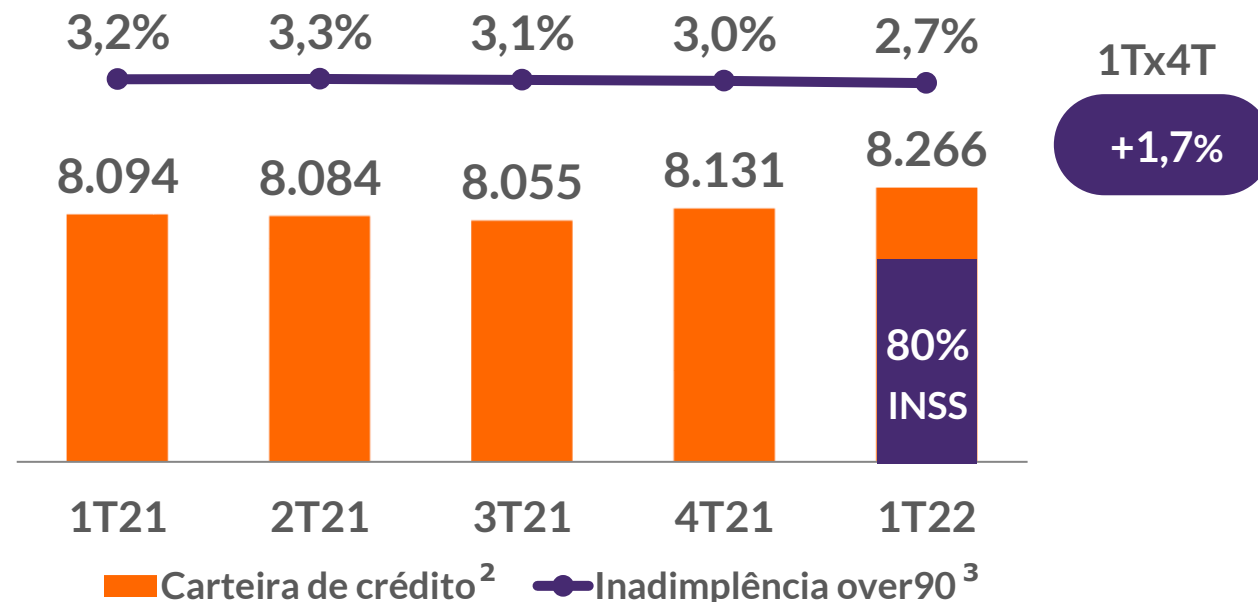
Originação
Valor liberado¹ trimestral (R\$ milhões)

Originação formalizada digitalmente



Carteira de crédito (R\$ milhões)

Taxa média de juros: **3,3%** a.m.



Reprecificação da carteira de INSS em janeiro/22 com o aumento da taxa de juros para 3,06% a.m.

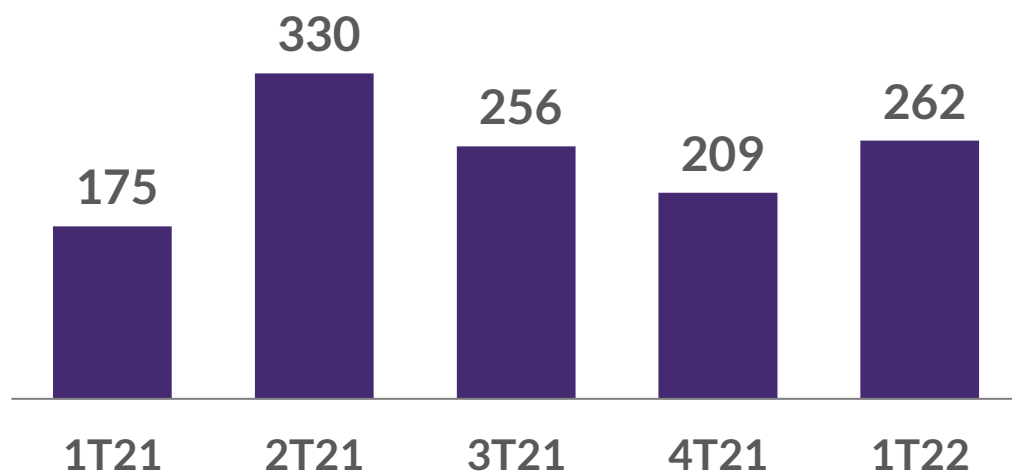
Novo empuxo de crescimento, mantendo a qualidade

EMPRÉSTIMO CONSIGNADO

Originação

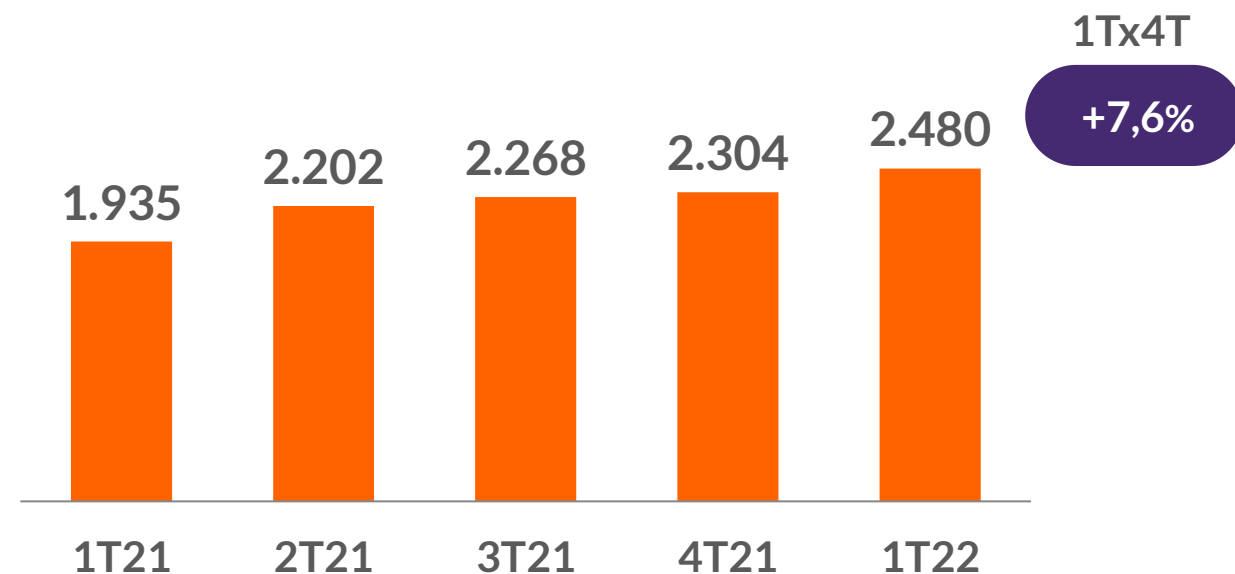
Valor liberado¹ trimestral (R\$ milhões)

Originação formalizada digitalmente



Carteira de crédito (R\$ milhões)

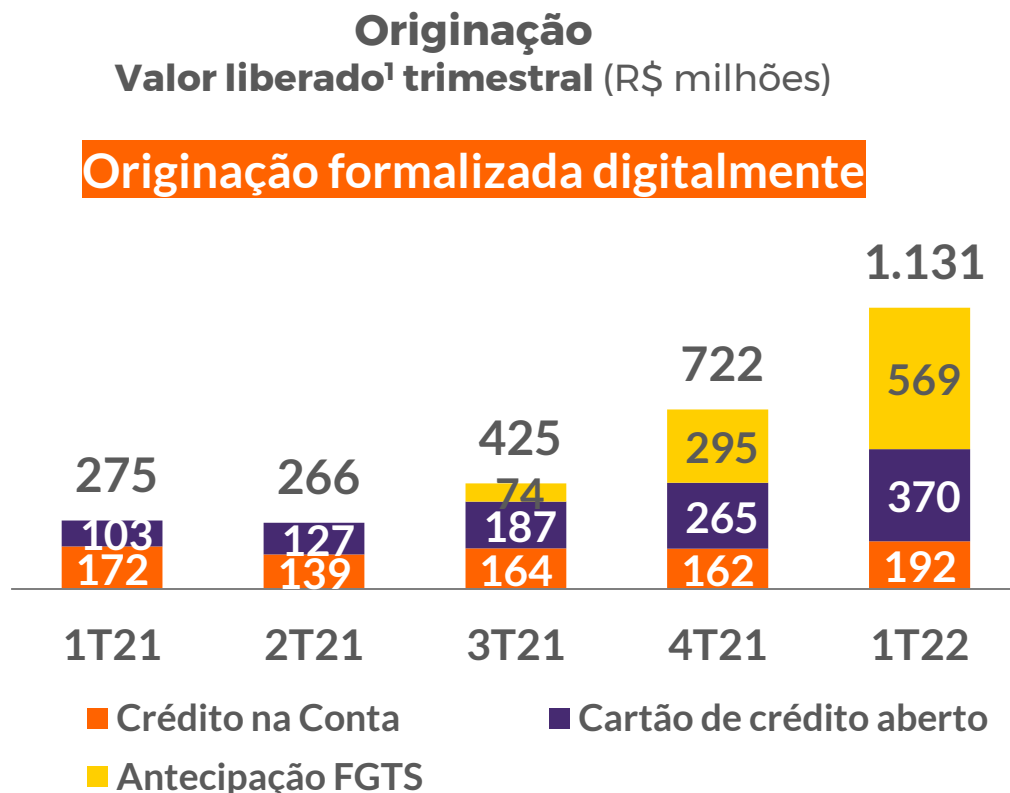
Taxa média de juros: **1,7%** a.m.



MP 1.106 de março/22, aumenta a margem consignável para 35%

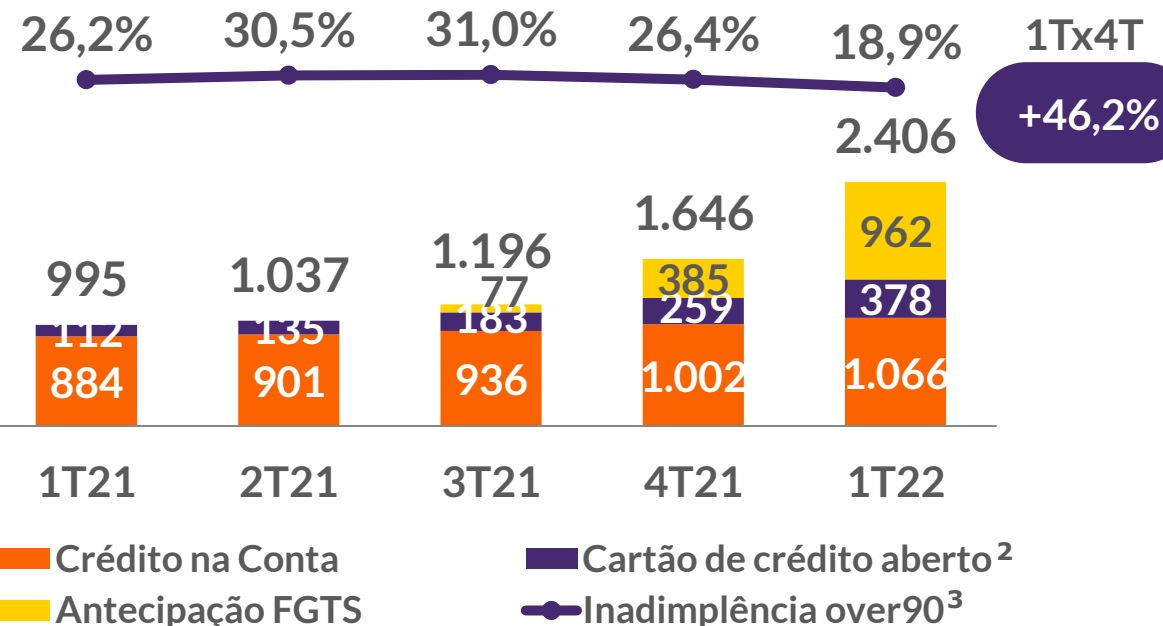
Alta rentabilidade traz potencial impacto positivo na margem

CRÉDITO PESSOAL



Carteira de crédito (R\$ milhões)

Taxa média de juros: **11,7%** a.m.



+1,2 milhão cartões de crédito abertos ativos

Seguros: oportunidade de ativação, fidelização e rentabilização



Seguro Prestamista

Cartão consignado | Empréstimo consignado | Crédito na conta



Seguro de Vida

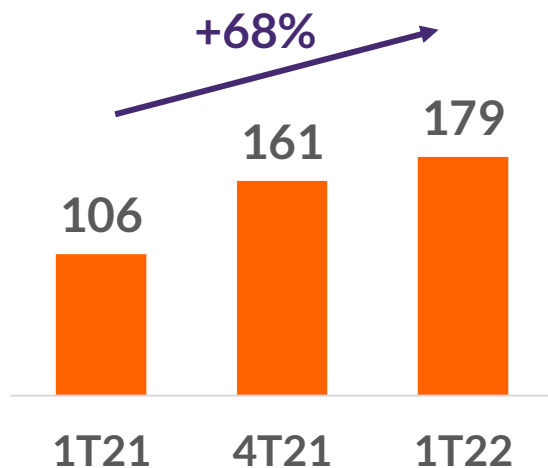
Para clientes de consignado



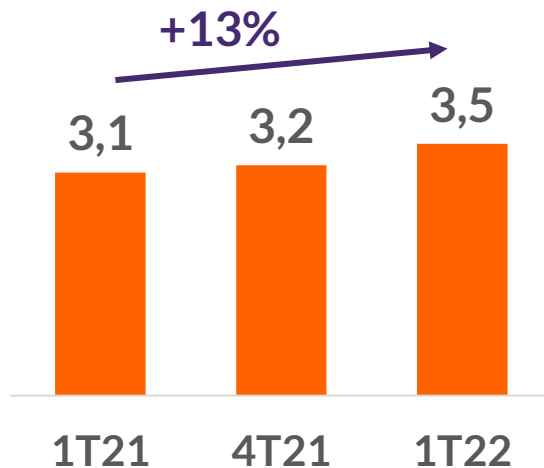
Seguro de Acidentes Pessoais

Para clientes do FGTS

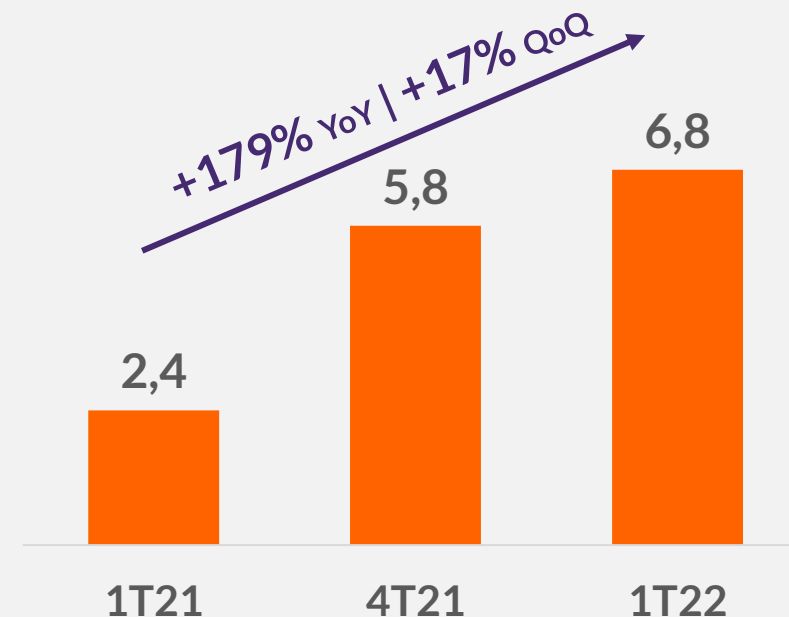
Prêmios emitidos (R\$ milhões)



Carteira de Segurados¹ (milhões)



Equivalência patrimonial (R\$ milhões)



Banco Digital PJ Varejo: serviços completos para os estabelecimentos e seus funcionários



Balcão
Granito


meios de
pagamento
presenciais




antecipação
automática




domicílio
bancário
Bmg

Banco digital



 cartão
corporativo

 antecipação de recebíveis
não performados

 folha de
pagamento¹

 meios de pagamento de
captura não presente¹

POTENCIAL DE CLIENTES

1T22

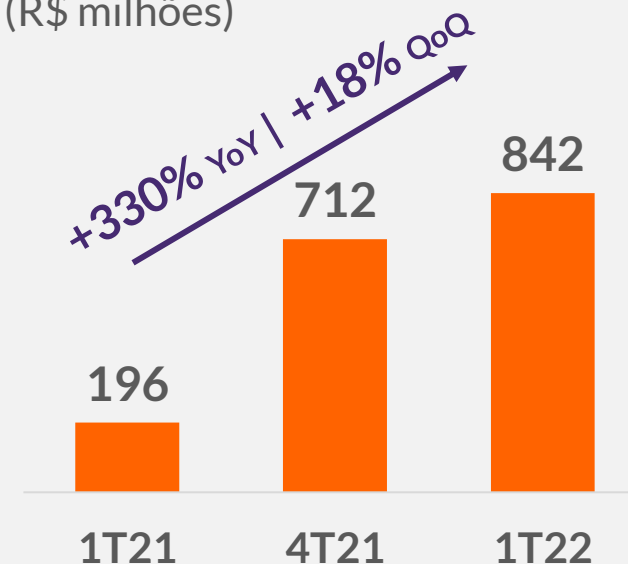
75 mil
clientes
Granito

25 mil
clientes
Bmg

exclusividade de
domicílio bancário no
canal de balcão da Granito
(~600 consultores)

+ 50 mil clientes atuais
para explorar + novos
clientes que entram
todos os dias

Carteira de antecipação de
recebíveis
(R\$ milhões)



Competência dedicada para alavancar negócios de Atacado

1T22

OPERAÇÃO ATUAL

Operações Estruturadas

R\$
1.146
mm

carteira de crédito
antecipação de
comissões para o canal
físico e de direitos
televisivos para clubes de
futebol

Empresas

R\$
520
mm

carteira de
crédito para
empresas de
médio e
grande porte

R\$
178
mm

Crédito
expandido
(TVM)

R\$
19
mm

receita não
crédito
1T22



SINERGIAS ARAÚJO FONTES

Operações de DCM 2022

R\$ 200 mm

R\$ 200 MM



DEBÊNTURE

Deal com Araújo Fontes concluído em 31 de janeiro de 2022, após homologação do Bacen

Produtos e serviços: novidades e pipeline

entregas recentes



Seguro FGTS Protegido

Recém-lançado, tem apresentado boa aderência com penetração acima de 30% na origem



Cartão adicional

Até três cartões adicionais na conta digital, sem anuidade



Automação na abertura de contas

Novo bureau gerando maior assertividade e automação, facilitando a abertura de contas

próximos lançamentos



Wallets

Integração com Samsung Pay, Apple Pay e Google Pay



Seguro Health



Consórcios

Imóveis, Veículos e Serviços



Crédito Pessoal

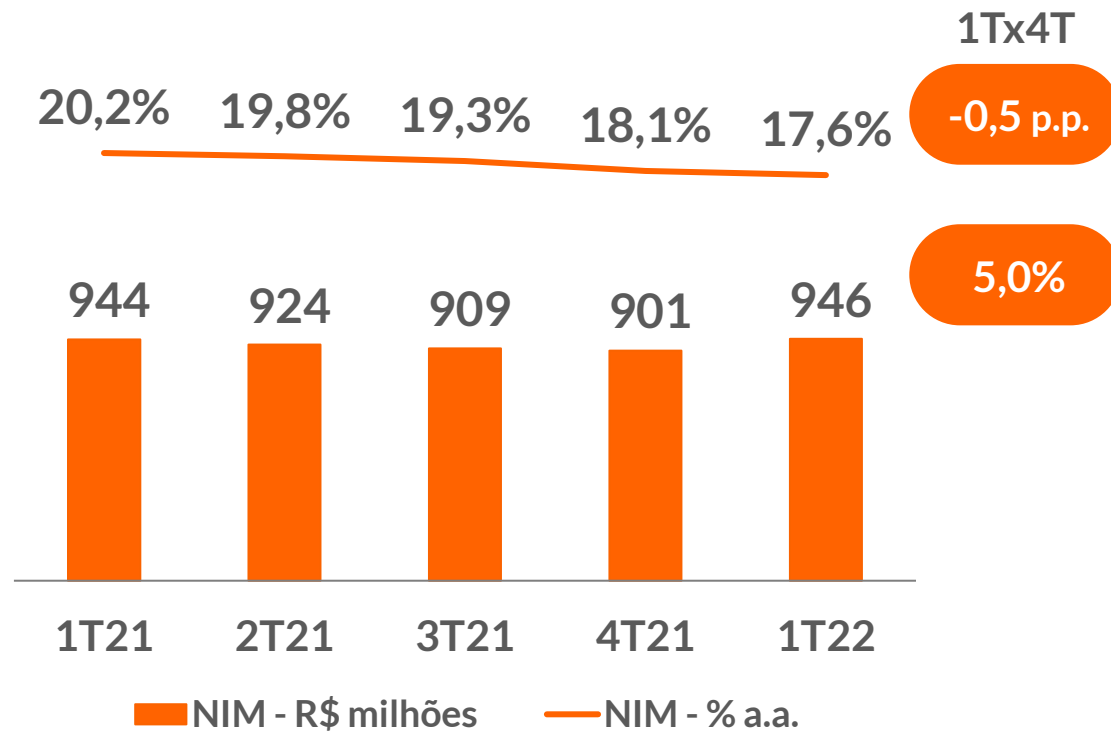
para o público aberto, no banco digital e dentro dos varejistas



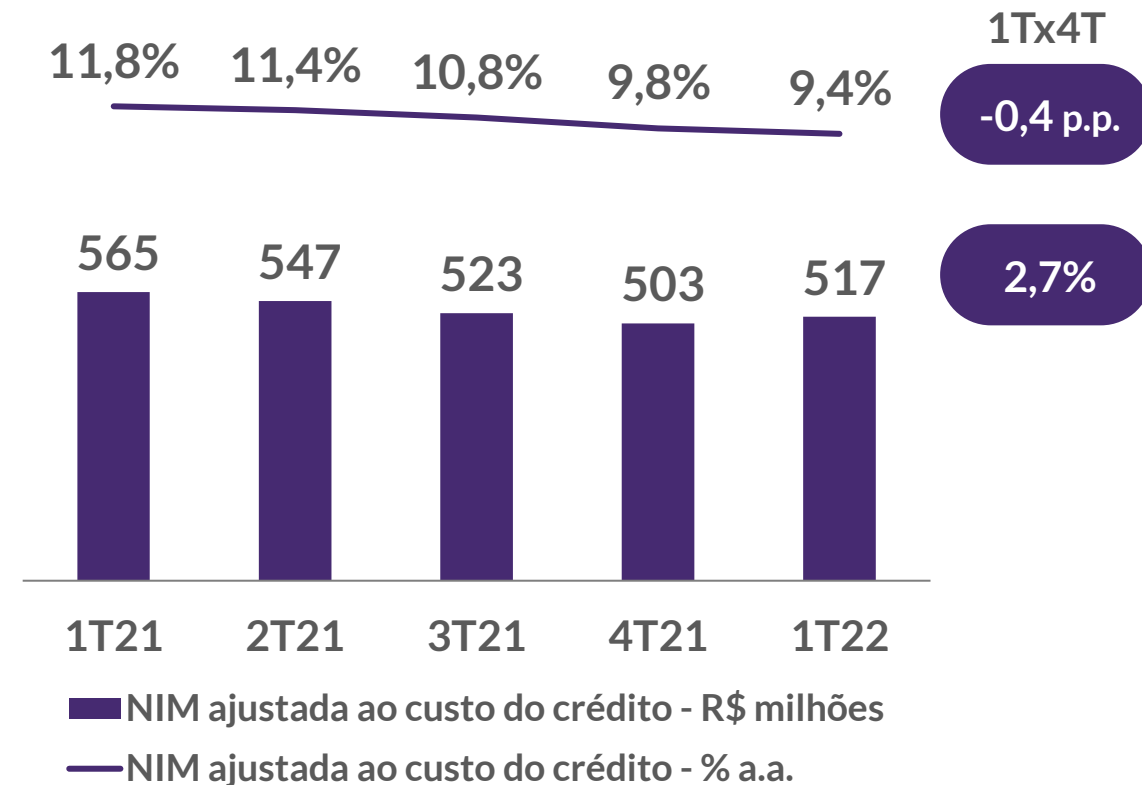
RESULTADOS **FINANCEIROS**

Margem nominal impactada positivamente pelo crescimento da carteira e reprecificação do cartão consignado INSS

Margem Financeira ¹



Margem ajustada ao custo do crédito ² (despesa de PDD e comissão)



1. Produto bancário: Inclui receita de operações de crédito e TVM + despesas de captação e derivativos + receita de prestação de serviços / ativos rentáveis médios

2. Margem financeira após despesa de provisão líquida de recuperação e despesas de comissões de agentes / ativos rentáveis médios

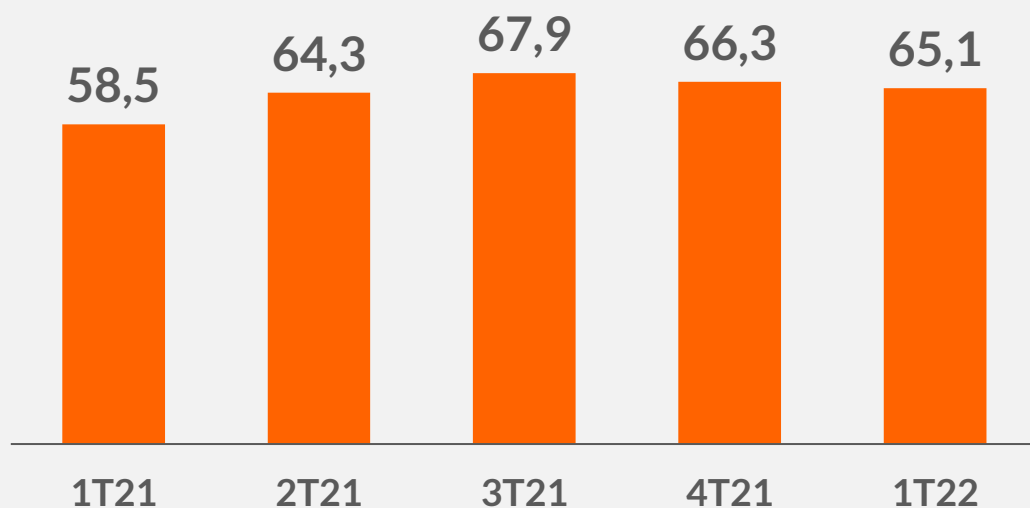
Com base no resultado recorrente.

Investimento contínuo em inovação e qualidade

VISÃO HOLÍSTICA DOS PROCESSOS

Investimentos em novos produtos, automação de processos e qualidade no atendimento

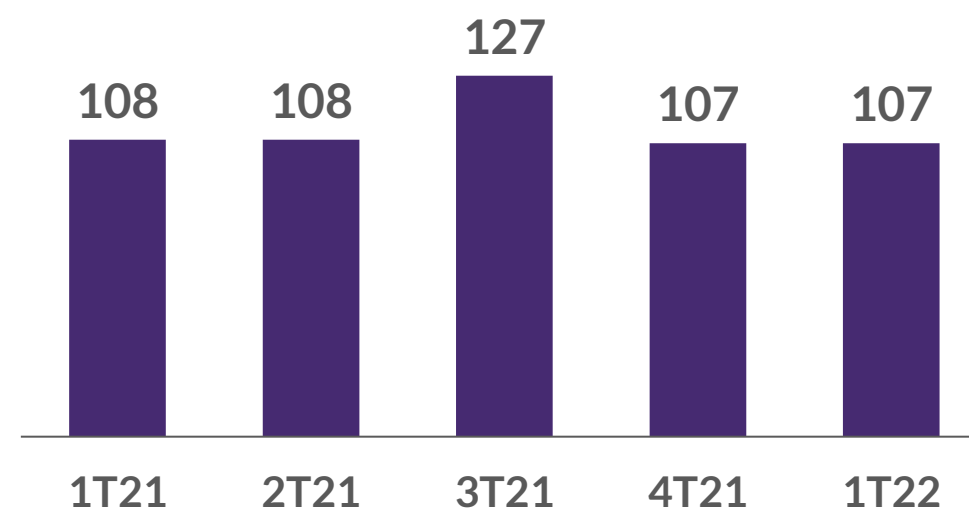
Índice de eficiência (%)¹



ATUAÇÃO NA CAUSA RAIZ

Despesas de provisões operacionais líquidas

R\$ milhões

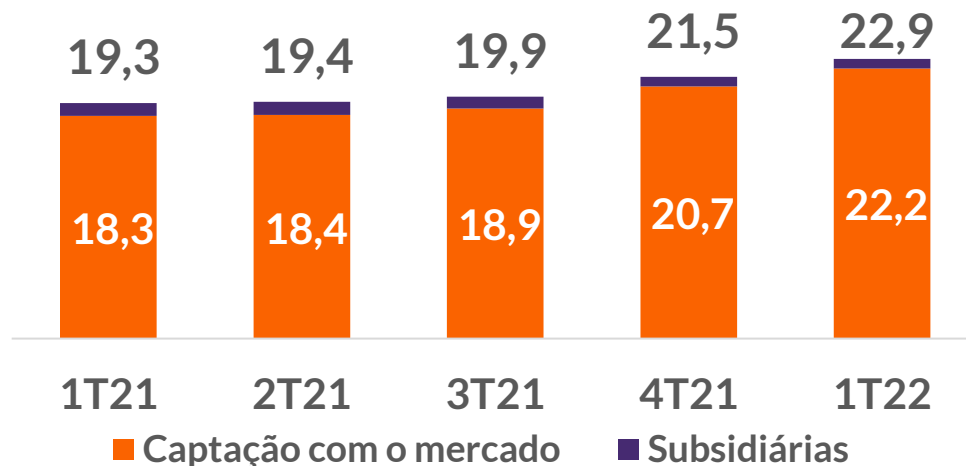


1 – Índice de eficiência: (Despesas de Pessoal + Outras Despesas Administrativas (não considera amortização do ágio) + Outras Despesas Operacionais Líquidas de Receitas) / (Resultado da Intermediação financeira antes da PDD + Receitas de Prestação de Serviços + Despesas Tributárias)

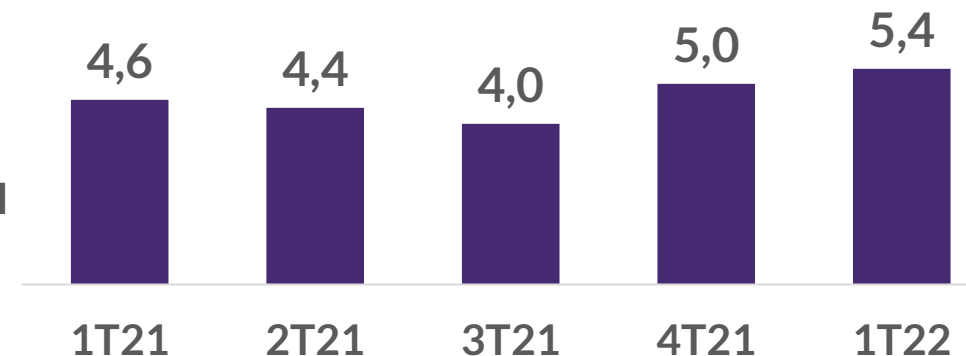
Volume de caixa alto e nível de capital confortável para o crescimento das operações

CAPTAÇÃO E LIQUIDEZ

**Evolução
Captação**
(R\$ bilhões)



**Evolução
caixa total**
(R\$ bilhões)



2ª Emissão de
Letras
Financeiras
Públicas em
abr/22:
+ R\$ 300 mm,
2y
@CDI+1,80% a.a.

CAPITAL

- Índice de Basileia em 14,1%
- Patrimônio de Referência está sendo impactado pela **marcação a mercado de títulos públicos**, afetando a Basileia em 3,4 pontos percentuais
- Considerando o cenário de mercado do fechamento do 1T22, cerca de **30% do accrual** dessa marcação ocorre **até o final de 2022** e cumulativamente **63% até o final de 2023**

DISCLAIMER

Esta apresentação pode conter certas declarações prospectivas e informações relativas ao Bmg e suas subsidiárias, que refletem as visões atuais e/ou expectativas do Bmg e sua administração a respeito de seu desempenho nos negócios, e eventos futuros.

Declarações prospectivas incluem, sem limitação, qualquer declaração que possa predizer, prever, indicar ou implicar resultados futuros, desempenho ou realizações, e podem conter palavras como "acredita", "almeja", "antecipa", "espera", "estima", "planeja", "poderia", "prevê", "potencial", "provavelmente resultará" ou outras palavras ou expressões de significado semelhante.

Riscos e incertezas relacionados aos negócios do Bmg, ao ambiente concorrencial e mercadológico, às condições macroeconômicas e outros fatores descritos em "Fatores de Risco" no Formulário de Referência, arquivado na Comissão de Valores Mobiliários, podem fazer com que os resultados efetivos se diferenciem de modo relevante de tais planos, objetivos, expectativas, projeções e intenções. Informações sobre eventos futuros são válidas apenas no momento em que são apresentadas e o Bmg não se obriga a atualizá-las mediante novas informações e/ou acontecimentos futuros.

Esta apresentação foi preparada apenas para fins informativos e não deve ser entendida como uma solicitação ou oferta para comprar ou vender quaisquer valores mobiliários da Companhia nem como sendo conselhos ou recomendações de qualquer natureza. Nenhuma decisão de investimento, alienação ou outras decisões ou ações financeiras devem ser tomadas exclusivamente com base nas informações aqui contidas.

Esta apresentação contém números gerenciais que podem ser diferentes dos divulgados em nossas demonstrações financeiras. A metodologia de cálculo destes números gerenciais é demonstrada no release trimestral do Bmg.

BMGB
B3 LISTED N1

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

ri@bancobmg.com.br
www.bancobmg.com.br/RI

