

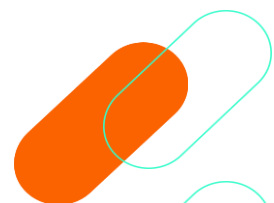
BMGB
B3 LISTED N1

APRESENTAÇÃO
INSTITUCIONAL

3T21



Agenda



Bmg



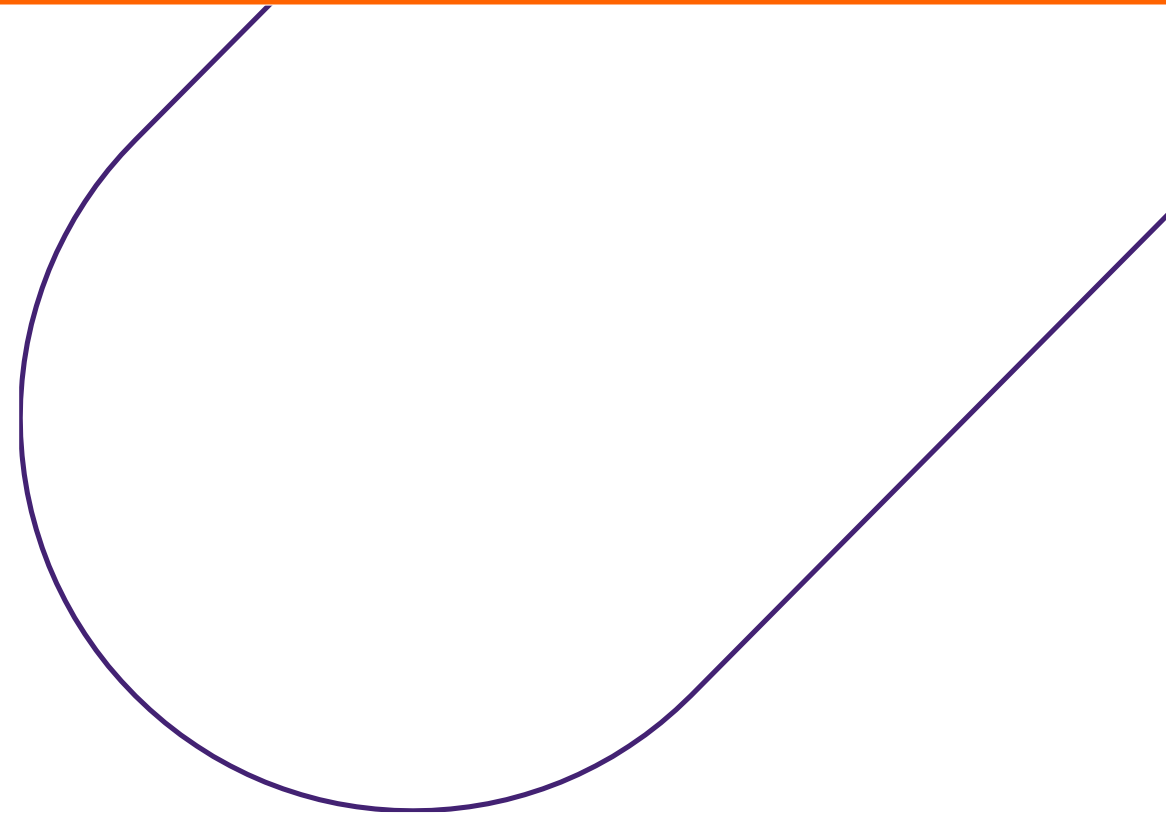
Estratégia e Produtos



Governança Corporativa



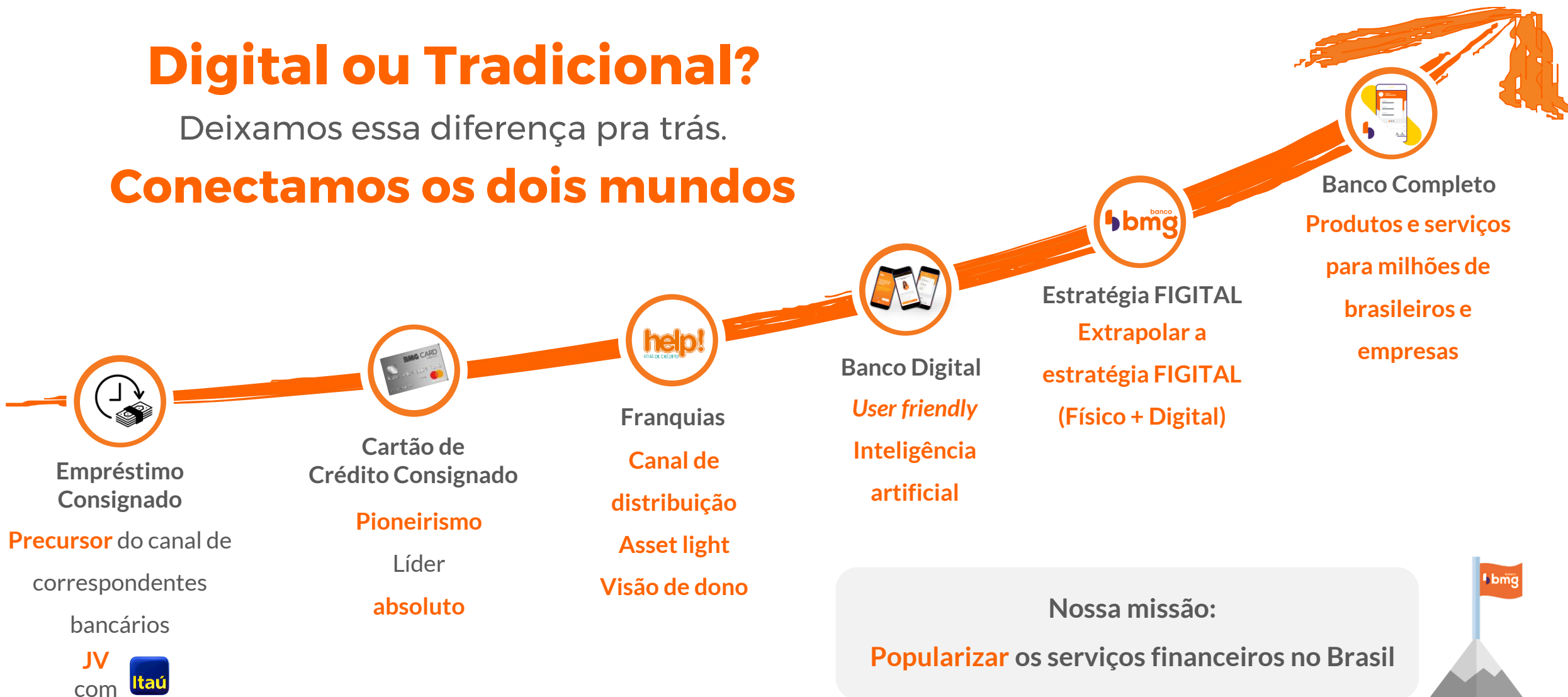
Ratings



Digital ou Tradicional?

Deixamos essa diferença pra trás.

Conectamos os dois mundos



Banco completo

VAREJO PF e PJ

• Crédito

• Seguros

• Meios de Pagamento

• Investimentos

• Marketplace

• Folha de Pagamento

ATACADO

• Crédito

• Seguros

• IB

• Derivativos

GESTÃO DE RECURSOS

• Asset

• Wealth

• DTVM

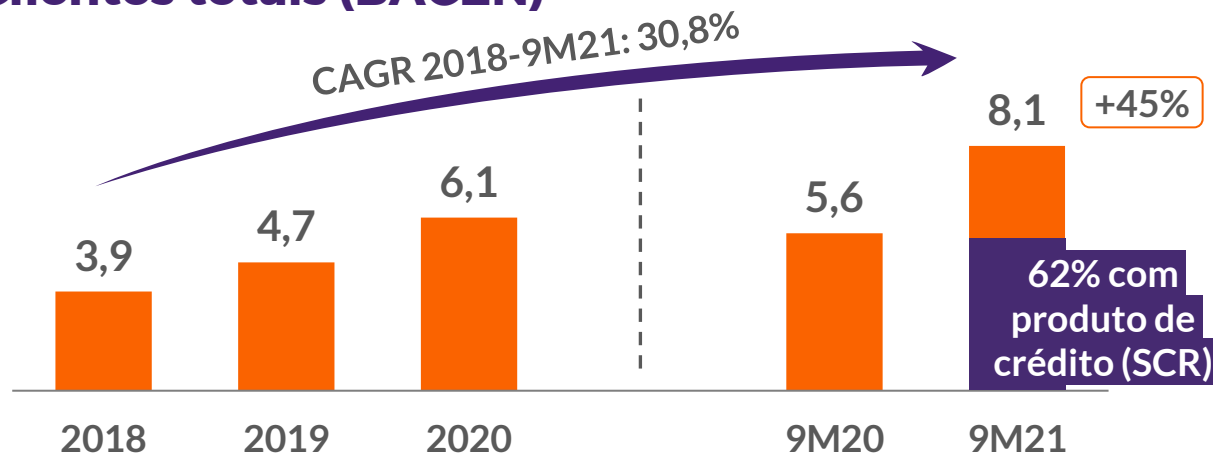
ALAVANCAS DE NEGÓCIOS

- Reforçar linhas de negócios atuais em atuação FIGITAL
- Lançamento de novos produtos
- Evoluir o modelo de franquia help! com diferentes formatos e produtos
- Gerar maior principalidade para o digital
- Expansão das estratégias de *White Label* com clubes de futebol e *Banking as a Service* com varejistas regionais
- Novos produtos, serviços e competências via ecossistema de investidas

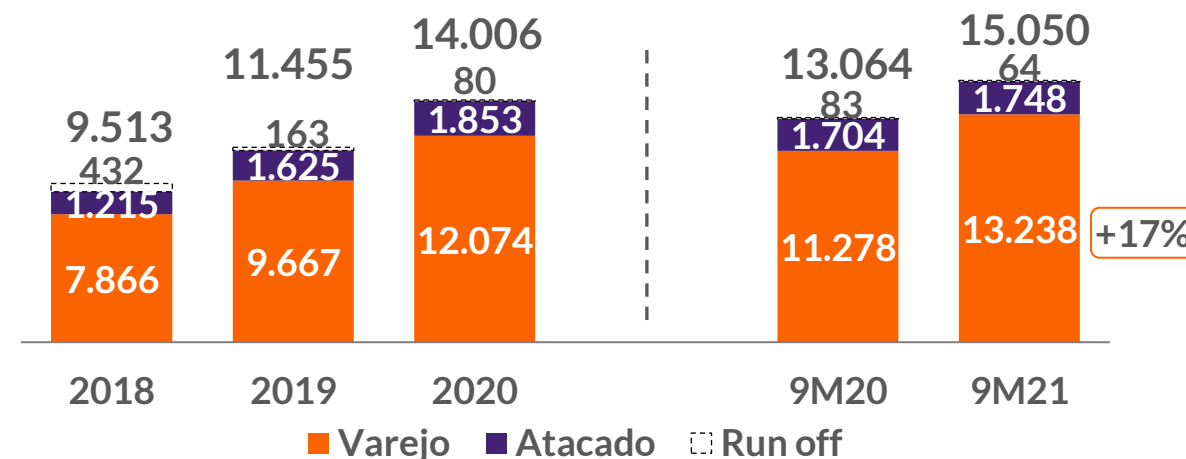


Crescimento com rentabilidade

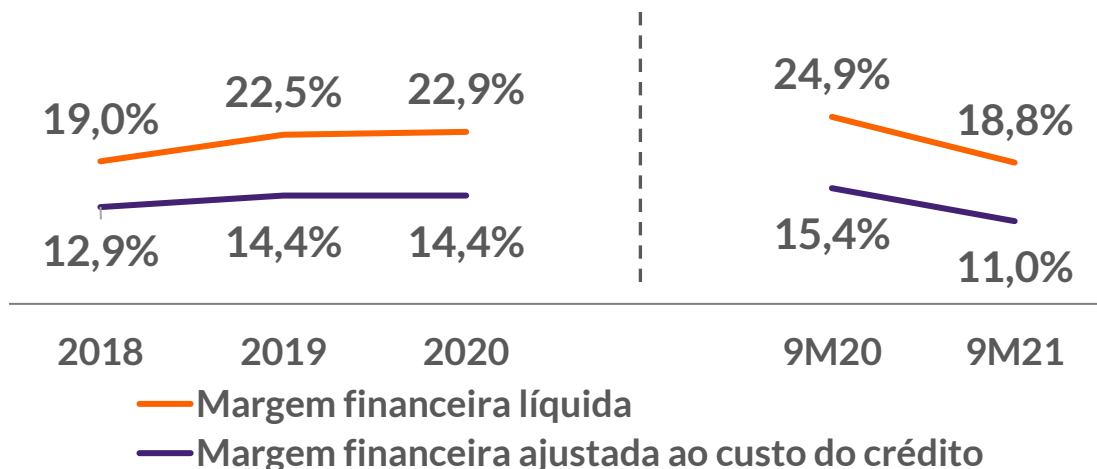
Clientes totais (BACEN)¹ Milhões



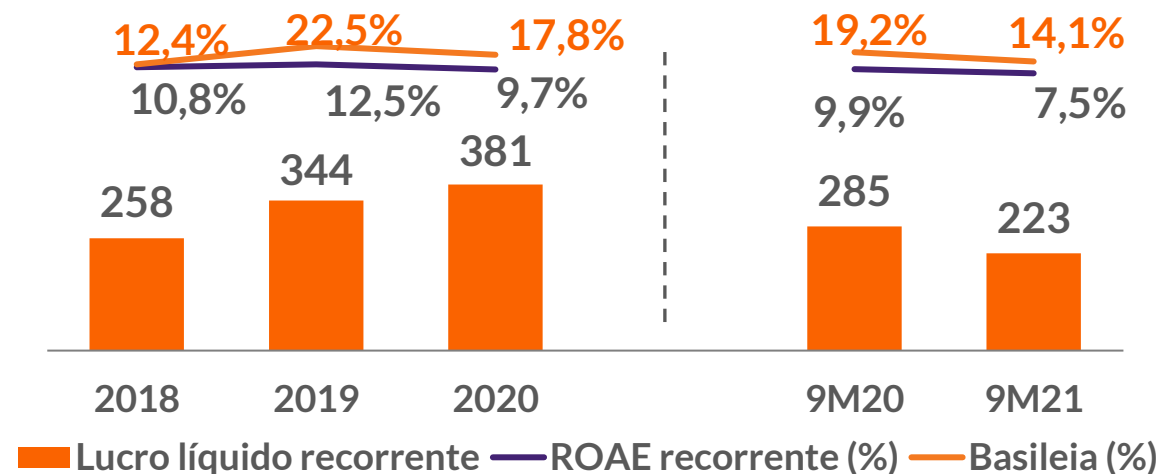
Carteira de crédito R\$ Milhões



Margem financeira líquida % a.a.



Resultado recorrente R\$ Milhões e % a.a.



Investidas: soma das partes potencializam geração de valor

Foco estratégico de M&A no Bmg permite a criação de um ecossistema de investidas aptas a melhorar eficiência operacional, criar novas Business Units e expandir negócios

Investidas

Sinergias mapeadas

Expansão de negócios
e criação de novas
business units

Granito

bmg | CORRETORA
DE SEGUROS

bmg | Seguros

A/F ARAÚJO FONTES
ASSESSORES DE CONFIANÇA

Banco digital PJ

Ampliação dos canais e criação de novos produtos e serviços

Ampliação dos canais e criação de novos produtos e serviços

Atacado e gestão de recursos

Geração de eficiência
operacional

help!
LOJA DE CRÉDITO

Q2QBOTS

RARO labs

Ampliação dos canais e eficiência operacional

Ampliação do canal de vendas e atendimento

Eficiência operacional (competência técnica)

Foco na jornada do cliente

Temos uma proposta de valor muito clara para os 5 públicos do Varejo



Consignáveis

Fortalecer conceito digital e *cross-selling*

Evolução da campanha multiplica acelera abertura de contas



Temáticos

Oferecer além da melhor Conta Positiva por meio da paixão do nosso público

Maior engajamento das torcidas



Varejistas

Oferecer produtos e serviços exclusivos em parceria com grandes varejistas

Novas parcerias exclusivas no pipeline



Conta positiva

B, C, D | 35+

Popularizar os serviços financeiros com as melhores ofertas e Conta Positiva

Iniciativas para principalidade

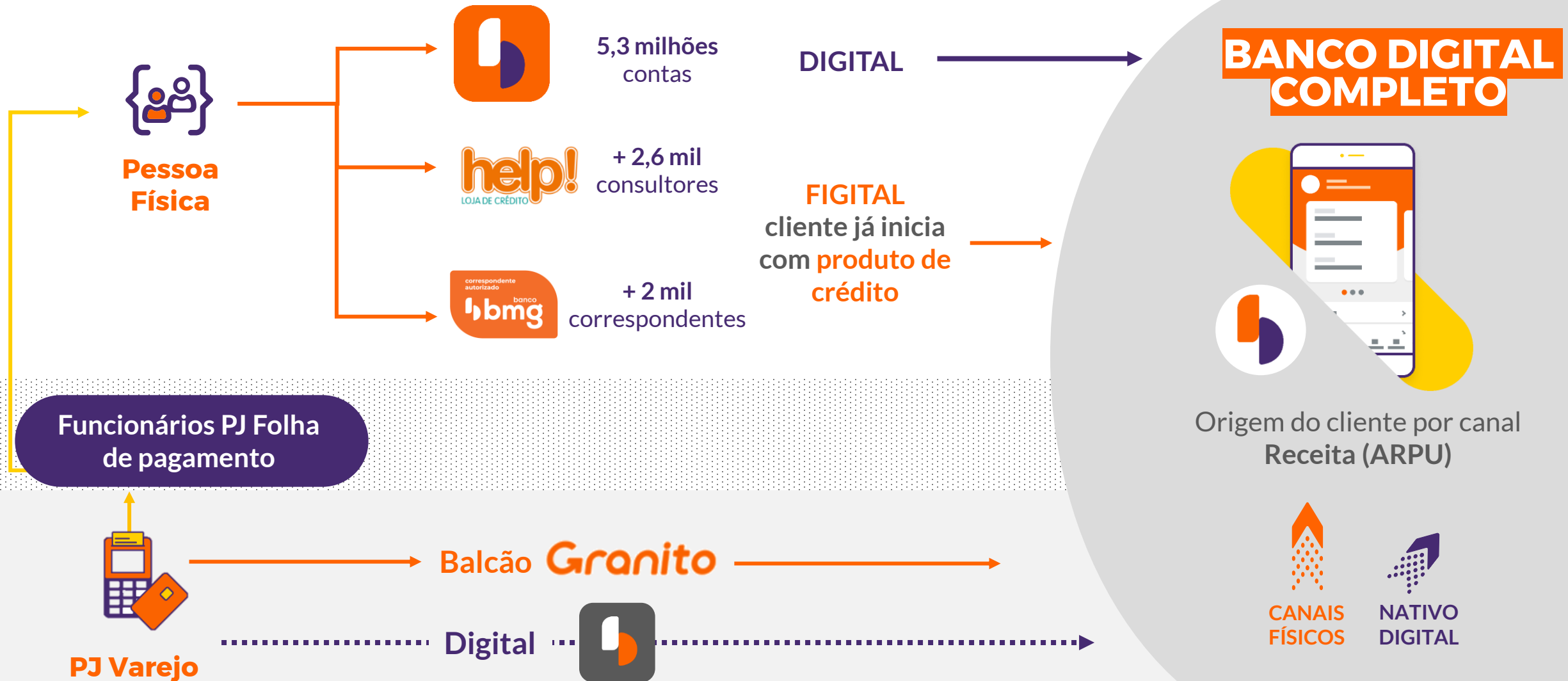


PJ Varejo

Oferecer produtos de *banking* para clientes PME, alavancando nossa parceria com Granito.

Foco em ampliar produtos e serviços

Atuação FIGITAL no ecossistema completo de varejo



Conectamos o mundo físico e digital



Pessoa Física

Canal Digital



Canal Físico



Correspondente

Canal físico
abriu
2 milhões
de contas

**BANCO
DIGITAL
COMPLETO**



Campanha multiplica

Canal físico incentiva a migração dos clientes para o banco digital e é remunerado pelos produtos de crédito contratados no banco digital



Rentabilizar: *cross-selling e up-selling*



Fortalecer a **estratégia digital** sem canibalizar o canal físico



Canal físico focado na prospecção de **novos clientes**

Evolução help!



872 lojas
+2.600 consultores

Novos formatos de franquias



- Modelos online e híbridos

Maior inteligência na oferta de produtos



- Coleta de dados visando novas ofertas customizadas



Novos produtos e serviços



- Produtos de crédito, seguros, consórcio

Melhora de performance e eficiência



- Novas formas de relacionamento por WhatsApp e vídeo atendimento

Aumento do mercado endereçável:
clientes endereçáveis¹

22
mm

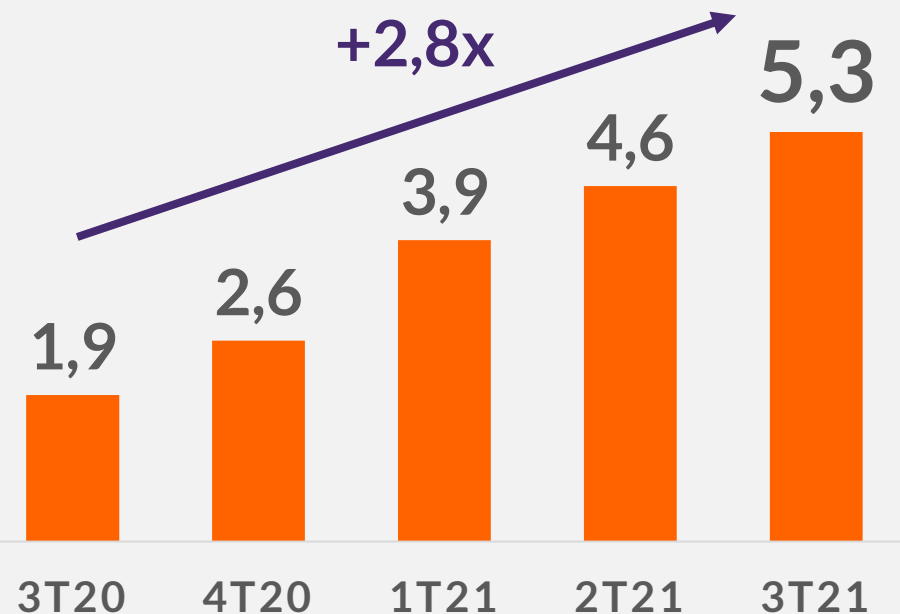


122
mm

- Melhor mix de produtos com diversificação das receitas
- Aumento da produtividade por consultor
- Maior eficiência no relacionamento com o cliente
- Atuação em 100% do território nacional

Nossa estratégia digital cresce forte

Contas digitais milhões



4,1
milhões

Visitantes únicos mês em
média no 3T21 [+42% QoQ]

R\$ 437
milhões

em **volume transacionado** no
cartão no 3T21 [+29% QoQ]

+31%
QoQ

no valor líquido de **cash in x**
cash out

+17%
QoQ

de clientes que aderiram ao
Poupa pra Mim

+26%
QoQ

no **saldo de investimento**
[banco digital]

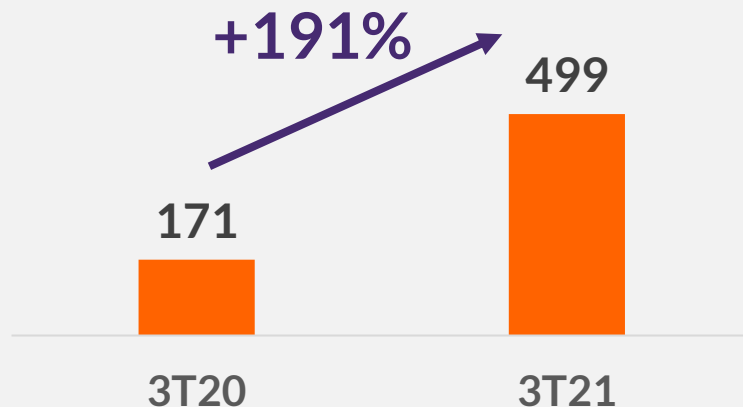
White Label com clubes de futebol e Banking as a Service com varejistas regionais

TEMÁTICOS

Aprendemos a nos conectar com a torcida: público temático mais rentável e fidelizado

- Desenvolvimento de banco *White Label*, permitindo ampliar carteira de temáticos com novos clubes
- Produtos e serviços exclusivos para torcedores

Crescimento consistente de clientes (milhares)



VAREJISTAS

Diversificação de canal, através de parcerias com varejistas regionais

- Grande potencial de venda de produtos e serviços por meio de um público selecionado com maior potencial de rentabilização

1ª Parceria Lançada jul/21: Novo Mundo

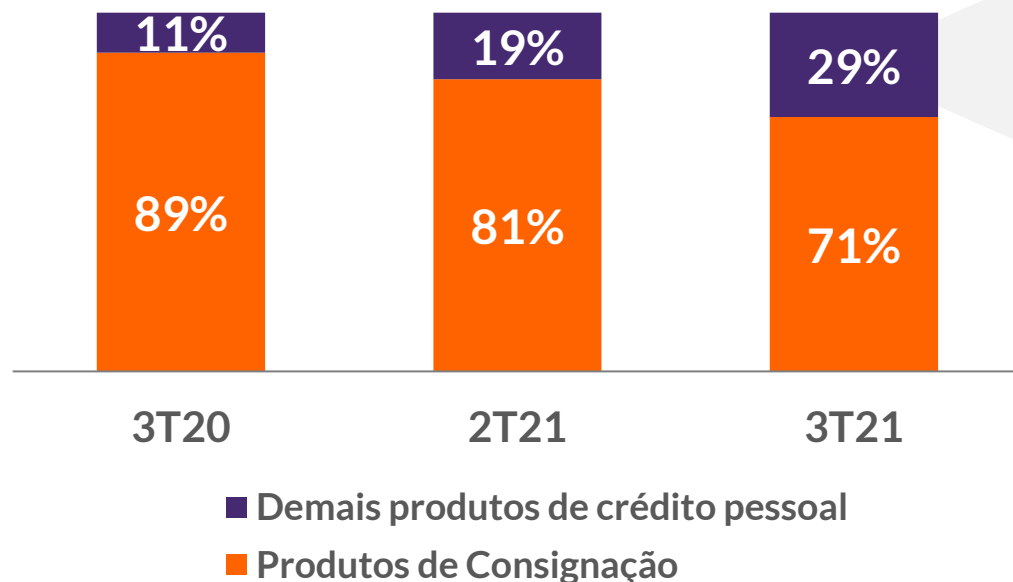
Status point out/21:



- ✓ Roll-out concluído para as 144 lojas
- ✓ Operação iniciada em set/21
- ✓ 4 mil cartões abertos emitidos
- ✓ R\$ 5 milhões transacionados nos cartões

Continuamos a crescer e diversificar nossos produtos

Originação Varejo PF
Valor liberado¹ trimestral



Aumento da participação dos demais produtos de crédito pessoal

Todos os produtos com tendência de crescimento:

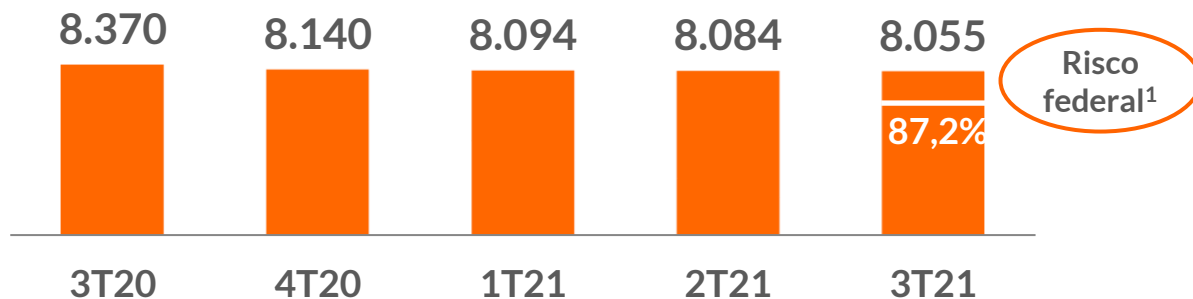
- Retomada da originação no Crédito na Conta
- Crescimento do volume de compras no cartão de crédito aberto
- Entrada do FGTS

Cartão de Crédito Consignado

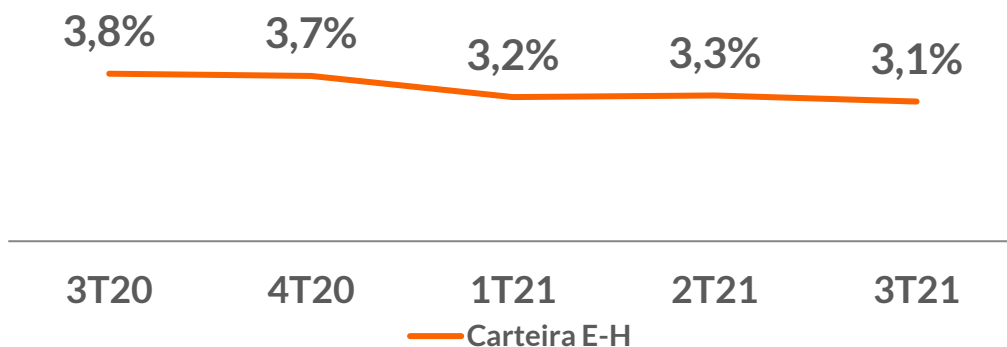
Carteira de Crédito

Evolução da Carteira (R\$ milhões)

Taxa média de juros: **3,0%** a.m.



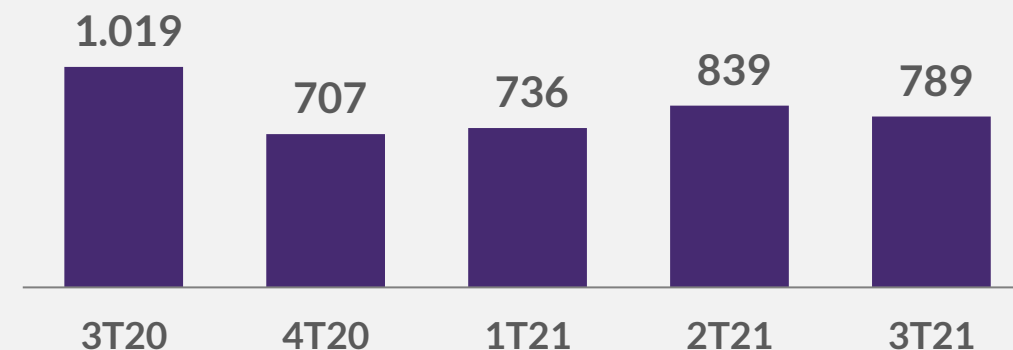
Inadimplência – Carteira E-H



Principais Características

Valor liberado² trimestral (R\$ milhões)

Originação formalizada digitalmente



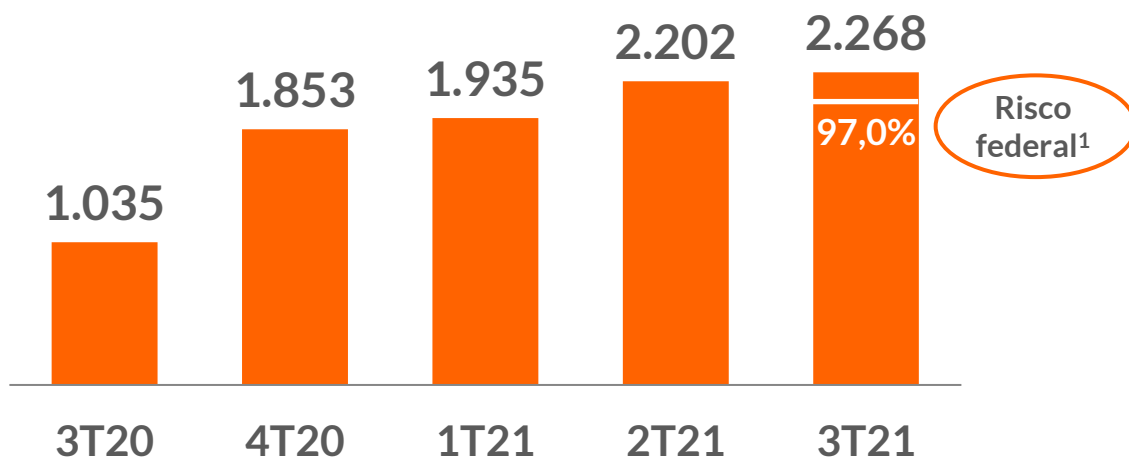
- Importante meio de pagamento e inclusão digital**
- 4,1 milhões** de cartões consignados
- 36%** de crescimento na receita de *Interchange* (3T x 3T)
- 56%** de penetração do seguro prestamista na carteira

Empréstimo Consignado

Carteira de Crédito

Evolução da Carteira (R\$ milhões)

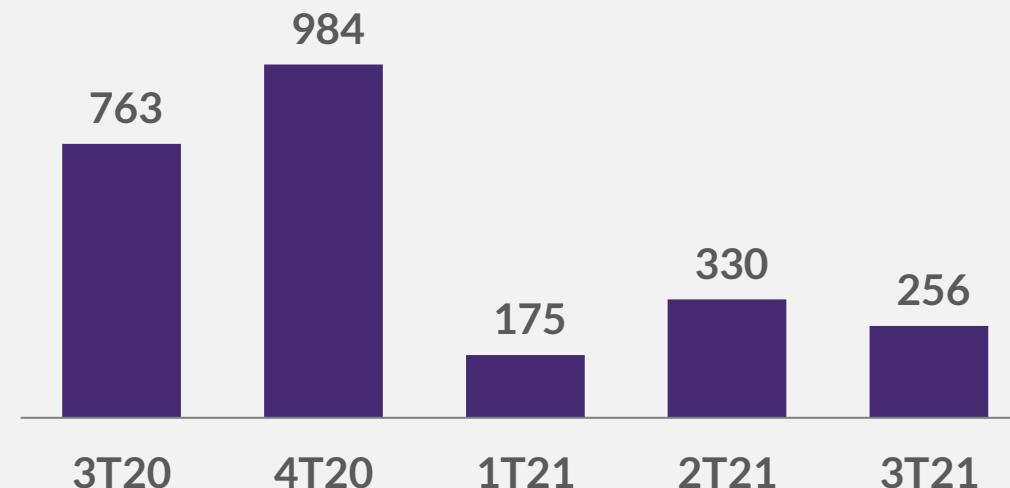
Taxa média de juros: **1,7%** a.m.



Originação

Valor liberado² trimestral (R\$ milhões)

Originação formalizada de maneira digitalmente

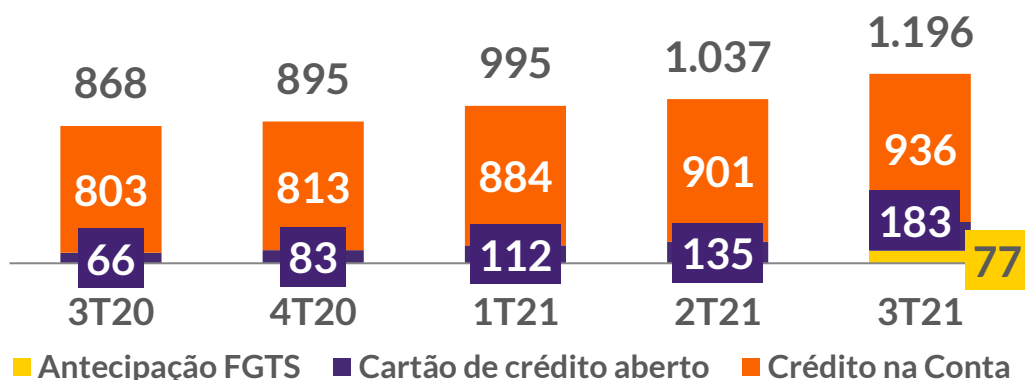


Em 30 de março foi publicada a Lei 14.131/21, aumentando temporariamente a margem do empréstimo consignado de 30% para 35% até 31 de dezembro de 2021

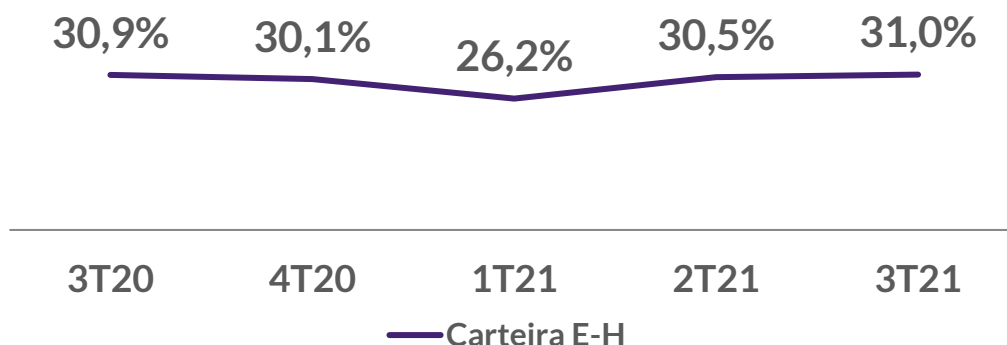
Carteira de Crédito

Evolução da Carteira (R\$ milhões)

Taxa média de juros: **17,1%** a.m.



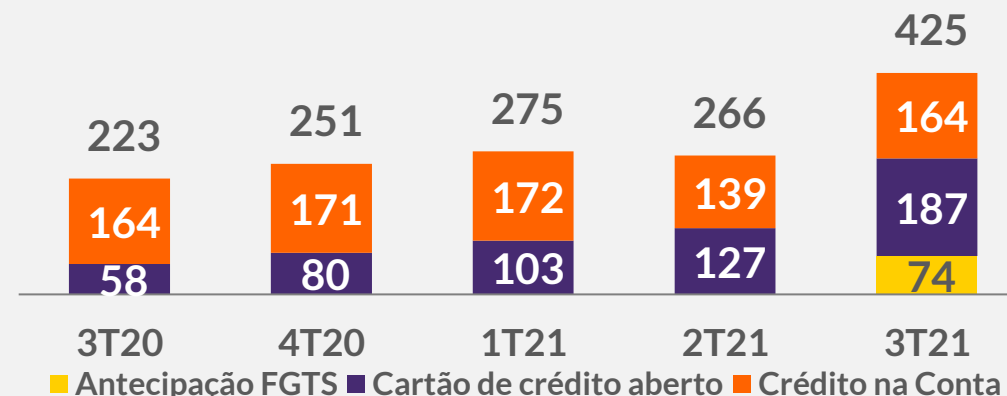
Inadimplência – Carteira E-H



Principais Características

Valor liberado¹ trimestral (R\$ milhões)

Originação formalizada de maneira digitalmente



+736 mil cartões tradicionais ativos



65% da carteira de crédito na conta recebem o benefício no Bmg

- **Maior eficiência** na arrecadação de parcelas
- **Menor inadimplência**
- **Maior potencial de fidelização**



Seguro Prestamista

Cartão consignado | Empréstimo
consignado | Crédito na conta

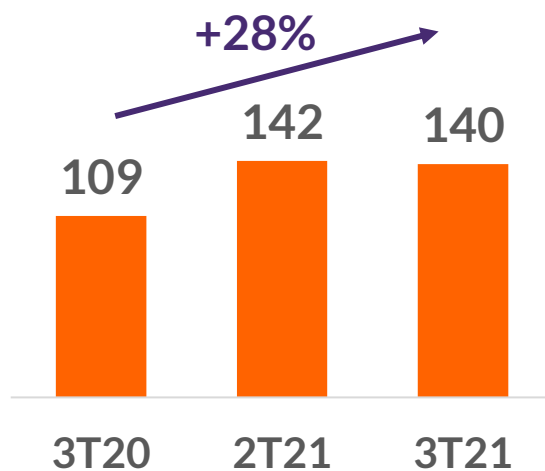


Seguro de Vida

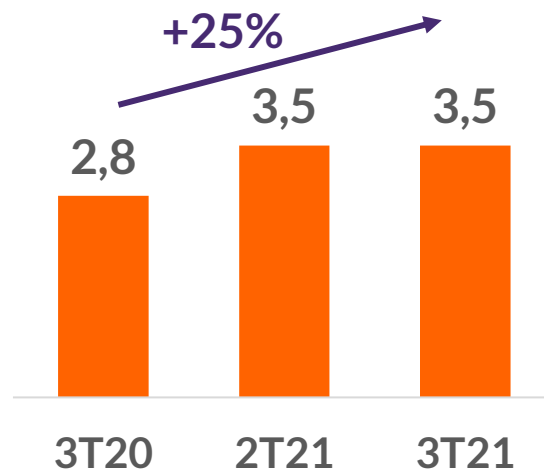
Para clientes de
consignado

**Dobramos no trimestre o volume de prêmios já contratados
para 2022, atingindo R\$ 400 milhões**

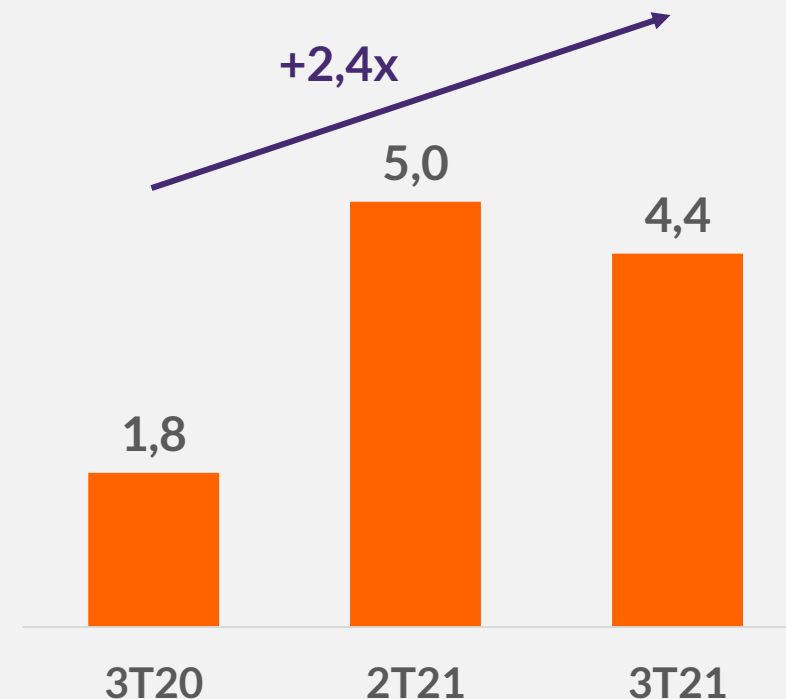
Prêmios emitidos (R\$ milhões)



Carteira de Segurados¹ (milhões)



Equivalência patrimonial (R\$ milhões)



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

3T21

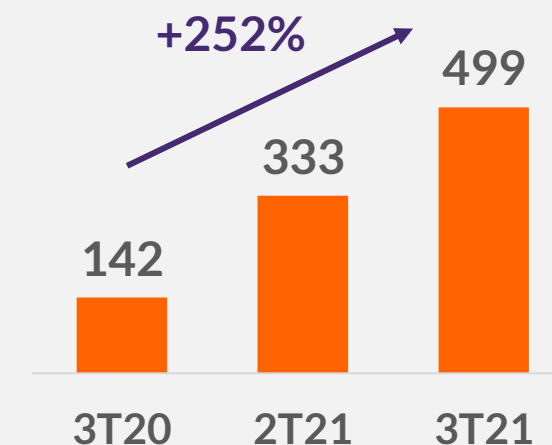
62 mil
clientes
Granito

15 mil
clientes
Bmg

exclusividade de
domicílio bancário no
canal de balcão da Granito
(~800 consultores)

+ 47 mil clientes atuais
para explorar + novos
clientes que entram
todos os dias

Carteira de antecipação de recebíveis (R\$ milhões)



OPERAÇÃO ATUAL

Carteira de crédito set/21

Operações Estruturadas

R\$ 873 milhões

antecipação de comissões para o canal físico

R\$ 336 milhões

antecipação de direitos televisivos para clubes de futebol

Empresas

R\$ 540 milhões

crédito para empresas de médio e grande porte

Receita não crédito: derivativos para proteção de balanço, seguros garantia, mercado de capitais



SINERGIAS ARAÚJO FONTES

NOVAS COMPETÊNCIAS:

ampliam o mercado endereçável...

- ampliação do escopo de atuação com maior competitividade em empresas do *middle market*

...aumentam a família de produtos e serviços...

- Dívidas estruturadas
- Assessoria em M&A, ECM e DCM

... e criam novos canais

- Balcão Araújo Fontes
 - *Club deal*
 - *Credit sales*

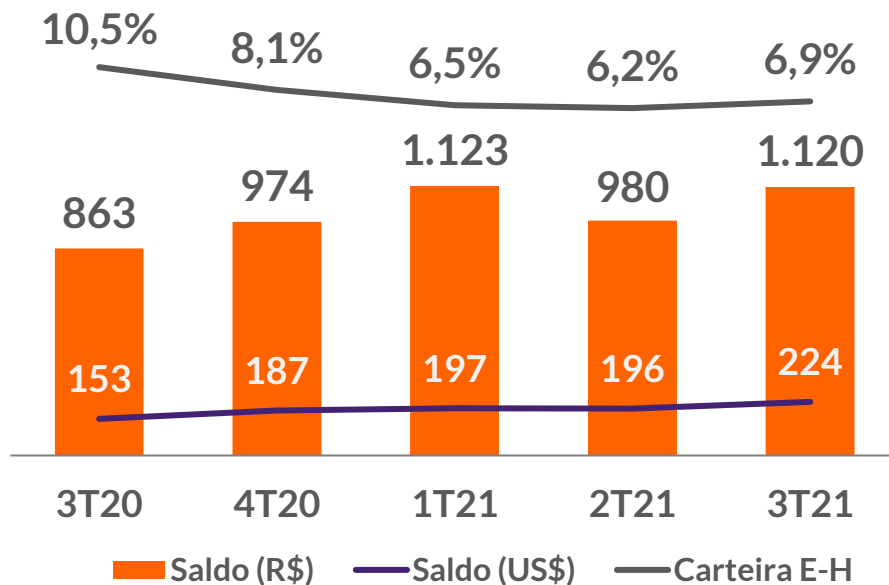
Empréstimo consignado nos Estados Unidos

- Bmg Money é uma companhia independente, que opera com empréstimo consignado nos EUA para funcionários públicos em setores de menor *turnover*: hospital, escola, polícia e bombeiro.
- A operação é refletida no Bmg através de acordo de participação entre Bmg Money e Bmg Bank (Cayman).

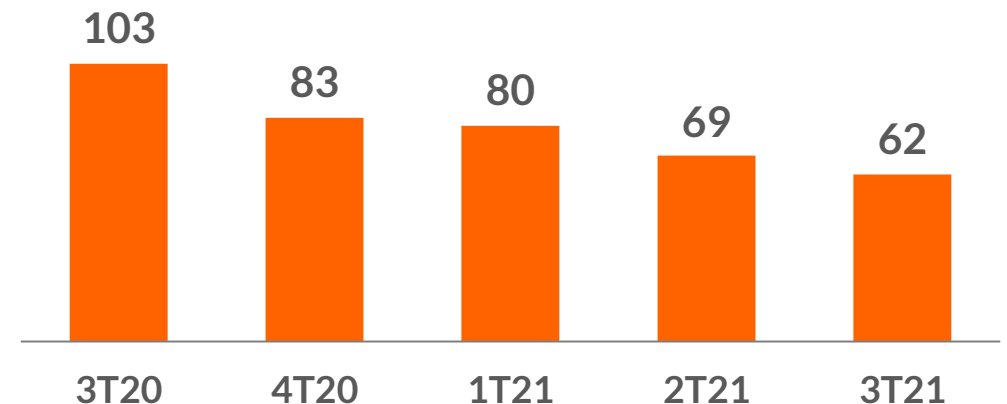
Carteira em *run-off*

- O Banco Bmg possui as seguintes carteiras em *run-off*: empréstimo consignado, Lendico, empréstimo imobiliário e financiamento de veículos;
- Representa 0,4% da carteira de crédito total.

Carteira de crédito | Inadimplência R\$ Milhões / US\$ Milhões | %



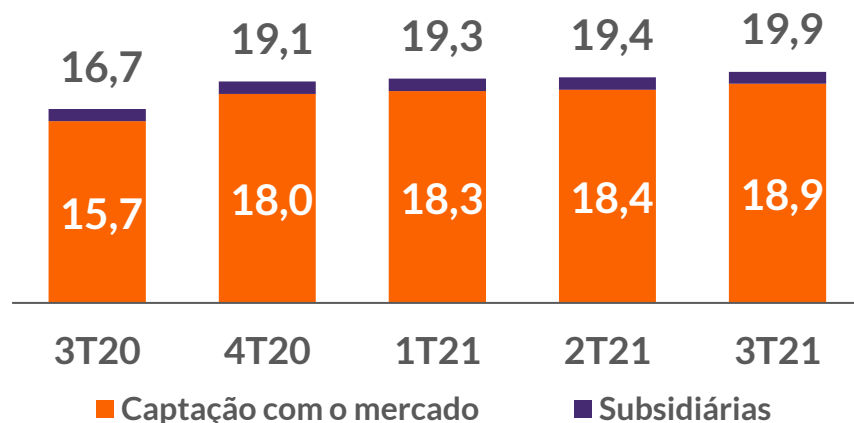
Carteira de crédito R\$ Milhões



Estrutura de *funding* diversificada

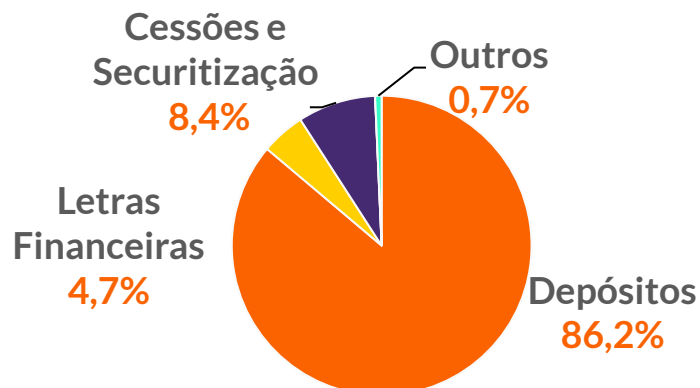
Evolução do *funding*

R\$ Bilhões



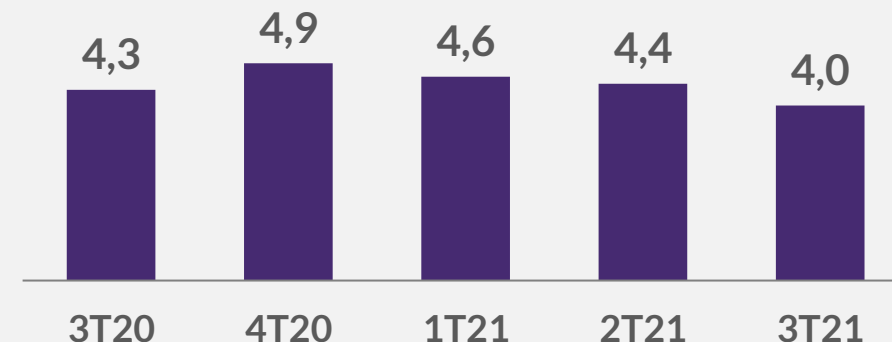
Emissão de R\$ 300 milhões
em Letras Financeiras
Públicas com remuneração
de CDI + 1,80% a.a., *bottom*
do *range* estipulado.

Breakdown
captação com o
mercado



Gestão de Ativo e Passivo

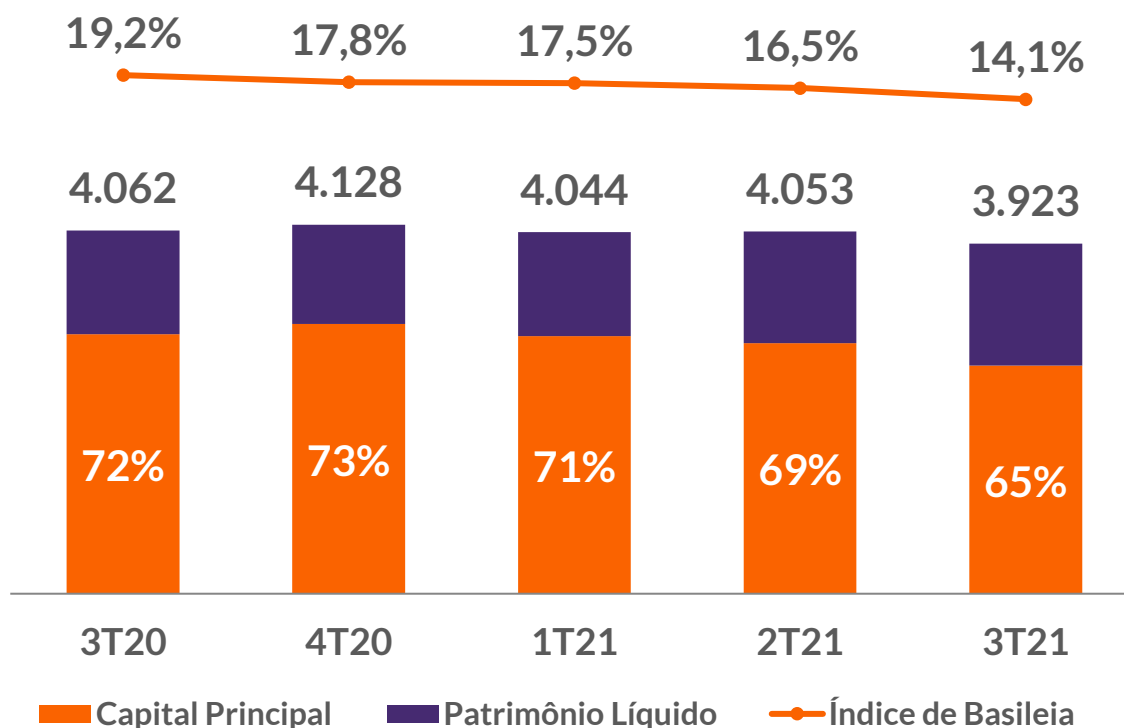
Evolução caixa total
(R\$ bilhões)



- Gap positivo com o *duration* do passivo 3 meses maior do que o ativo
- Reforço na posição de TVM para *hedge* natural de IPCA

Patrimônio Líquido e Basileia

R\$ Milhões



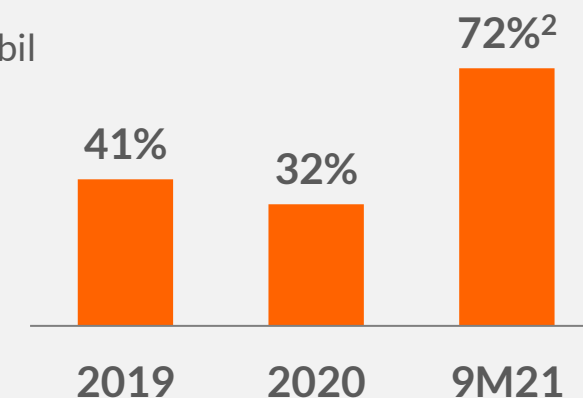
Gestão do Capital

- Índice de Basileia em 14,1%
- Patrimônio de Referência foi substancialmente impactado pela **marcação a mercado de títulos públicos**, afetando a Basileia em ~3 pontos percentuais
- Considerando o cenário de mercado do fechamento do 3T21, cerca de **40% do accrual** dessa marcação ocorre até o final de 2022 e 70% até o final de 2023

Payout¹

JCP / lucro líquido contábil

Estratégia de maximizar o pagamento de JCP, dado seu benefício tributário



ANEXOS

Evoluções Banco Digital



Cartão de Crédito Consignado

LEGISLAÇÃO ROBUSTA

1990

Lei 8.112
empréstimo
consignado para
funcionário
público federal

2003

Lei 10.820/03
Empréstimo
consignado para
empregados CLT,
aposentados e
pensionistas do INSS

2005

INSS/DC 121
cartão de crédito
consignado para
INSS

2015

Lei 13.172/15
margem consignável
exclusiva de 5% para o
cartão de crédito
consignado para INSS e
servidores federais

Principais características

- **Público alvo** - aposentados, pensionistas e servidores públicos¹
- Comprometimento de **5% a 10%²** do salário
- Pagamento mínimo descontado **diretamente da folha de pagamento**
- Importante **meio de pagamento**
- Eventos de inadimplência correlatos ao empréstimo consignado

Mudanças recentes

INSS

- Em 17 de março o CNPS reduziu a taxa máxima do INSS para 2,7% a.m. de 3,0% a.m.
- Impacto nas receitas a partir de abril de 2020
- Em 22 de julho o INSS aumentou o limite do cartão para 1,6x a renda mensal do beneficiário

Autorregulação (vigente desde de out/20)

- Operações de saque até 70% do limite do cartão
- Vedação da formalização via telefone
- Assinatura do Termo de Consentimento

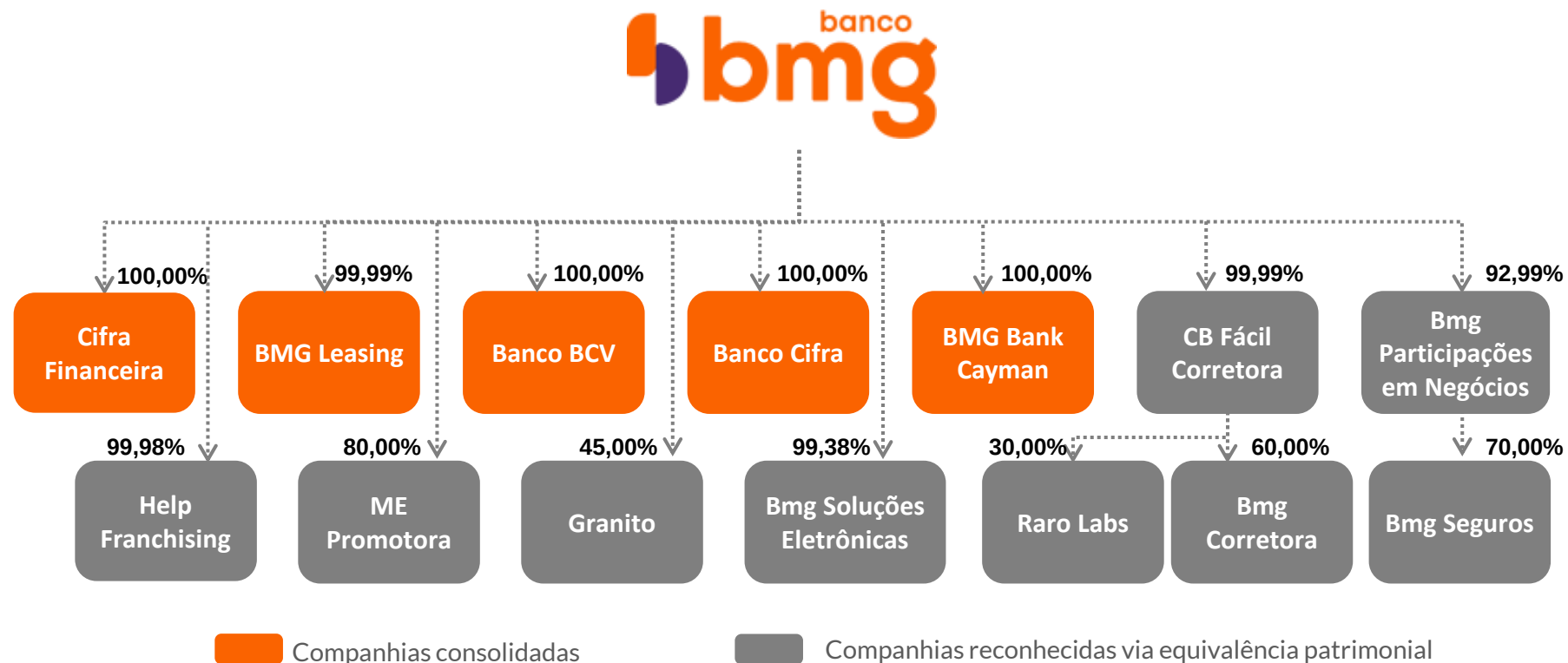
1 - Mercado pode operar também com empresa privada

2 - Para servidores públicos municipais e estaduais, a margem consignável do cartão pode variar, chegando a até 10%

Composição Acionária

Acionistas	% ON	% PN	% Total
Família Guimarães	99,7%	52,1%	82,5%
Ações em tesouraria	-	0,0%	0,0%
Acionistas minoritários	0,3%	47,9%	17,5%
Quantidade de Ações (milhões)	372,7	210,5	583,2

Estrutura Societária



Conselho de Administração com experiência e habilidades complementares

Membros Independentes



Ricardo Annes Guimarães
Presidente

Background



Olga Stankevicius Colpo
Vice-Presidente –
Membro Independente

Background



Manuela Vaz Artigas
Membro – Membro
Independente

Background
McKinsey & Company



Dorival Dourado Jr.
Membro – Membro
Independente

Background



Regina Annes Guimarães
Membro

Background



Antônio M. Guimarães
Membro

Background



Ângela Annes Guimarães
Membro

Background



José Eduardo Dominicale
Membro

Background

5 comitês com reporte para o Conselho de Administração

Conselho Fiscal

3 Membros efetivos
3 Membros suplentes

Instalado na AGO de 2020

Comitê de Auditoria

3 Membros independentes

Mensalmente

Desde: 2013

Comitê de Inovação & Estratégia

10 Membros votantes, sendo
2 independentes

Mensalmente

Desde: 2019

Comitê de Remuneração, Pessoas e Cultura

7 Membros votantes, sendo
1 independente

Bimestralmente

Desde: 2012

Comitê de Gestão de Riscos e de Capital

9 Membros votantes, sendo
2 independentes

Mensalmente

Desde: 2018

Comitê de Governança Corporativa

7 Membros votantes, sendo
1 independente

Bimestralmente

Desde: 2019

Fóruns Executivos

15 Fóruns Executivos

Reporte para a Diretoria

Os comitês e fóruns contam com membros do Conselho e da Diretoria

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

Principais Indicadores

Principais Indicadores (R\$ Milhões)	3T21	2T21	1T21	4T20	3T20	9M21	9M20	2020	2019
Lucro Líquido Recorrente ¹	50	85	88	96	87	223	285	381	344
ROAE Recorrente ¹	5,1%	8,8%	9,0%	9,9%	9,1%	7,5%	9,9%	9,7%	12,5%
ROAA Recorrente ¹	0,6%	1,1%	1,2%	1,5%	1,5%	1,0%	1,8%	1,7%	2,0%
Margem Financeira Líquida Recorrente ^{1, 2}	909	924	944	960	950	2.777	2.821	3.781	2.940
Margem Financeira Líquida Recorrente ^{1, 3}	19,3%	19,8%	20,2%	22,0%	24,3%	18,8%	24,9%	22,9%	22,5%
Índice de Eficiência Recorrente ^{1, 4}	67,9%	64,3%	58,5%	60,3%	52,3%	63,4%	52,2%	54,2%	54,3%
Inadimplência ⁵ – Carteira E-H	5,6%	5,7%	5,4%	5,7%	5,8%	5,6%	5,8%	5,7%	5,8%
Índice de Cobertura ⁶	111,9%	116,2%	117,3%	107,9%	117,6%	111,9%	117,6%	107,9%	110,3%
Índice de Basileia	14,1%	16,5%	17,5%	17,8%	19,2%	14,1%	19,2%	17,8%	22,5%
Clientes totais (metodologia BACEN) (milhões)	8,1	7,8	7,2	6,1	5,6	8,1	5,6	6,1	4,7
Quantidade de clientes ativos (milhões) ⁷	5,9	5,8	5,6	5,2	4,8	5,9	4,8	5,2	4,1
Quantidade de contas digitais (milhões)	5,3	4,6	3,9	2,6	1,9	5,3	1,9	2,6	0,8
Quantidade de lojas help!	872	876	870	863	833	872	833	863	802
Lucro Líquido Contábil	42	65	86	76	97	194	253	329	367
Balanço Patrimonial (R\$ Milhões)	3T21	2T21	1T21	4T20	3T20	9M21	9M20	2020	2019
Carteira de Crédito Total	15.050	14.463	14.225	14.006	13.064	15.050	13.064	14.006	11.455
Carteira Varejo ⁸	13.238	12.637	12.344	12.074	11.278	13.238	11.278	12.074	9.667
Carteira Atacado ⁹	1.748	1.765	1.935	1.853	1.704	1.748	1.704	1.853	1.625
Carteira Run-off ¹⁰	64	62	69	80	83	64	83	80	163
Caixa Total ¹¹	3.952	4.444	4.628	4.894	4.346	3.952	4.346	4.894	2.917
Ativos Totais	33.947	31.566	29.420	28.234	25.123	33.947	25.123	28.234	18.911
Patrimônio Líquido	3.923	4.053	4.044	4.128	4.062	3.923	4.062	4.128	4.028
Funding com Mercado	18.882	18.365	18.271	18.019	15.656	18.882	15.656	18.019	12.381

1. Indicadores recorrentes, excluindo os efeitos do ágio e outros eventos não recorrentes, ver “DRE Gerencial” | 2. Refere-se ao produto bancário, composto pela margem financeira de juros e receitas de prestação de serviços | 3. Margem financeira líquida recorrente/ ativos geradores de receita médios e anualizado via exponenciação | 4. (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. Carteira classificada em E-H/Carteira Total, considerando parcelas vencidas mais vincendas | 6. Saldo de provisão de crédito / operações vencidas há mais de 90 dias (considera parcelas vencidas mais vincendas) | 7. Clientes com saldo em carteira ou emissão de cartão/compras nos últimos 12 meses | 8. Carteira Varejo inclui o cartão de crédito consignado, empréstimo consignado crédito pessoal e PJ Varejo | 9. Carteira de Atacado inclui operações estruturadas e empresas | 10. Carteira Run-Off inclui o empréstimo consignado legado, Lendico, veículos e empréstimo imobiliário | 11. Disponibilidades, aplicações interfinanceiras de liquidez e títulos públicos contabilizados em títulos e valores mobiliários, excluídas as operações compromissadas com contrapartida no passivo.

EQUIPE DE RELAÇÕES COM INVESTIDORES

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

“Esta apresentação pode incluir estimativas e declarações futuras. Tais estimativas e declarações futuras têm por embasamento, em grande parte, expectativas atuais e projeções sobre eventos futuros e tendências financeiras que afetam ou podem afetar os negócios do Banco Bmg. Muitos fatores importantes podem afetar adversamente os resultados do Banco Bmg tais como previstos nas estimativas e declarações futuras. Esses fatores incluem, mas não são limitados a: conjuntura econômica nacional e internacional, políticas fiscal, cambial e monetária, habilidade do Banco Bmg em obter *funding* para suas operações e alterações nas normas do Banco Central.

As palavras “acredita”, “pode”, “poderá”, “visa”, “estima”, “continua”, “antecipa”, “pretende”, “espera” e outras palavras similares têm por objetivo identificar estimativas e projeções. As considerações sobre estimativas e declarações futuras incluem informações relativas a resultados e projeções, estratégia, posição concorrencial, ambiente do setor, oportunidades de crescimento, os efeitos de regulamentação futura e os efeitos da concorrência. Tais estimativas e projeções referem-se apenas à data em que foram expressas, sendo que não assumimos a obrigação de atualizar publicamente ou revisar quaisquer dessas estimativas em razão da ocorrência de nova informação, eventos futuros ou de quaisquer outros fatores. Em vista dos riscos e incertezas aqui descritos, as estimativas e declarações futuras contidas nesta apresentação podem não vir a se concretizar. Tendo em vista essas limitações, não se deve tomar quaisquer decisões de investimento com base nas estimativas, projeções e declarações futuras contidas nesta apresentação.”