

BMGB
B3 LISTED N1

APRESENTAÇÃO
VIDEOCONFERÊNCIA

2T22



Destques 2T22



11,0 milhões
CLIENTES¹

+41% YoY



7,4 milhões
CONTAS DIGITAIS

+60% YoY



R\$ **20,8** bilhões
CARTEIRA DE CRÉDITO

+21% QoQ



R\$ **52** milhões
LUCRO LÍQUIDO

+7% QoQ



Emissão de R\$ 251 milhões de **LETRAS
FINANCEIRAS SUBORDINADAS**

ibgc instituto
brasileiro de
governança
corporativa

Primeiro banco a apoiar a
**AGENDA POSITIVA DE
GOVERNANÇA**, iniciativa do IBGC



Adesão ao **FÓRUM** e aos 10
**Compromissos da Empresa com os
Direitos LGBTI+**

+Mulher360

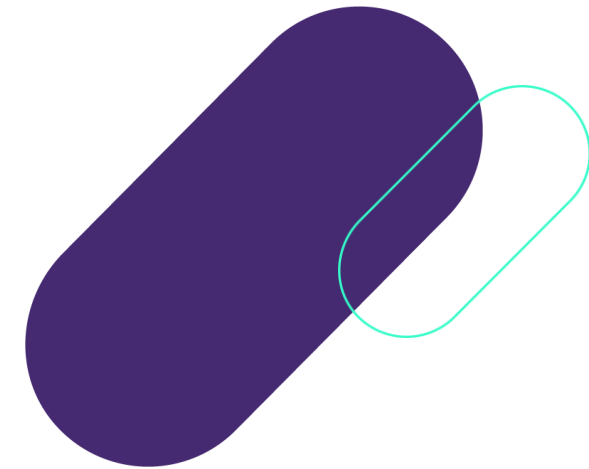
Adesão ao **MOVIMENTO MULHER
360**, pelo desenvolvimento
econômico da mulher

Banco
Completo!



VAREJO

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



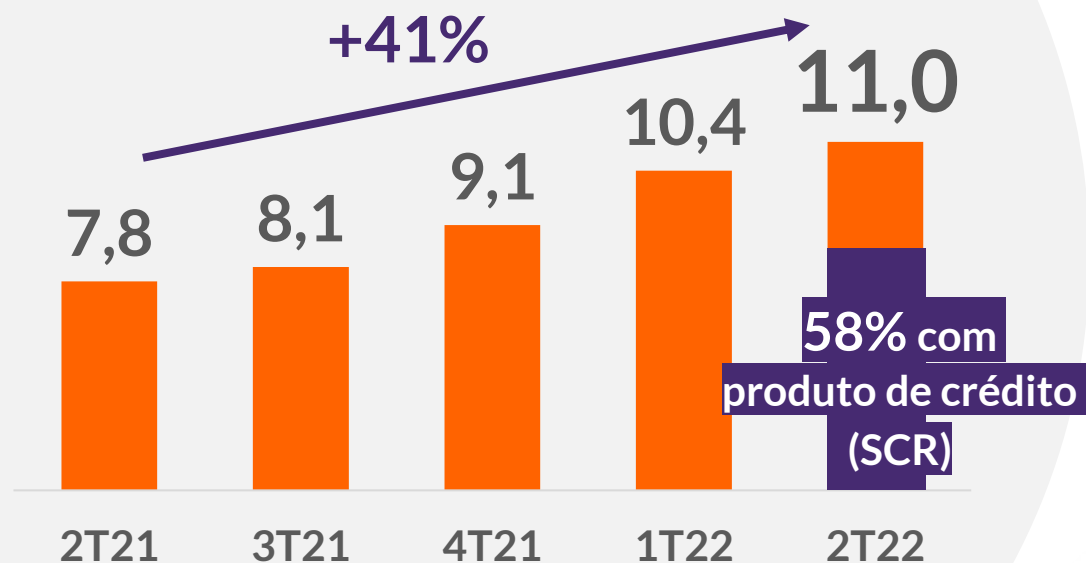
ATACADO

**Competência
dedicada e maior
eficiência na gestão
de capital**

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 2T22, visto que a informação oficial ainda não foi publicada pelo Bacen.

Segmentação do atendimento

PRODUTOS CORE

Cartão e Empréstimo Consignado, Crédito na Conta, FGTS

NPS: Qualidade

PREMIUM

Conta Digital, Times, Varejista, PJ

NPS: Excelência

VIC

Receita, Limite e Investimentos

NPS: Excelência

+

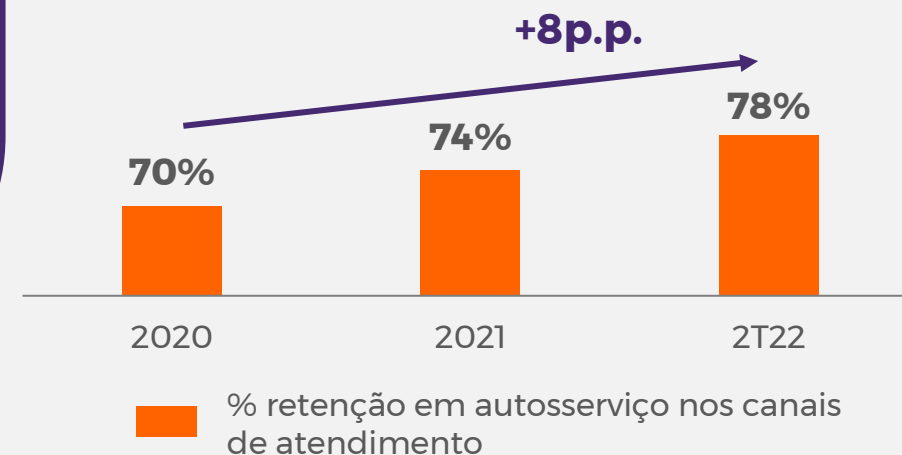
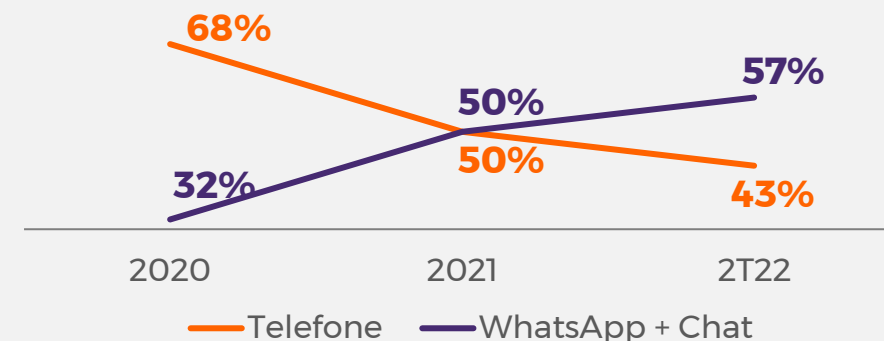
- Torcedor atendendo torcedor
- Implantação da célula 60+
- Prioridade em atendimento

NPS
transacional do
atendimento
2T22

66

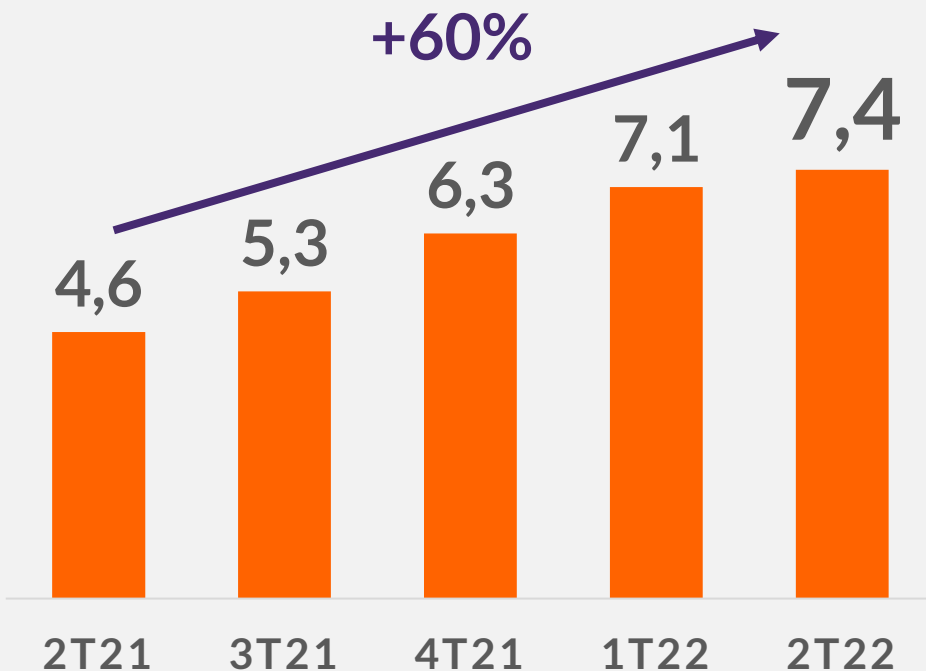
+43 p.p. YoY

Canais digitais e autoatendimento ganhando relevância



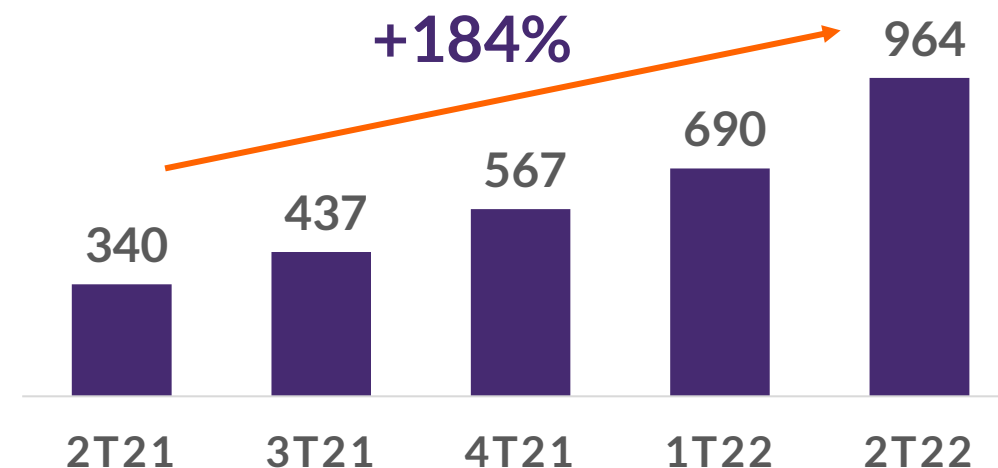
Nossa estratégia digital cresce forte

Contas digitais milhões



Volume transacionado nos cartões¹

R\$ milhões



R\$ **5,1**
bilhões

de **cash in** nas contas digitais
no 2T22 [+94% YoY]

R\$ **1,2**
bilhão

de **saldo de investimentos**
[banco digital] [+79% YoY]

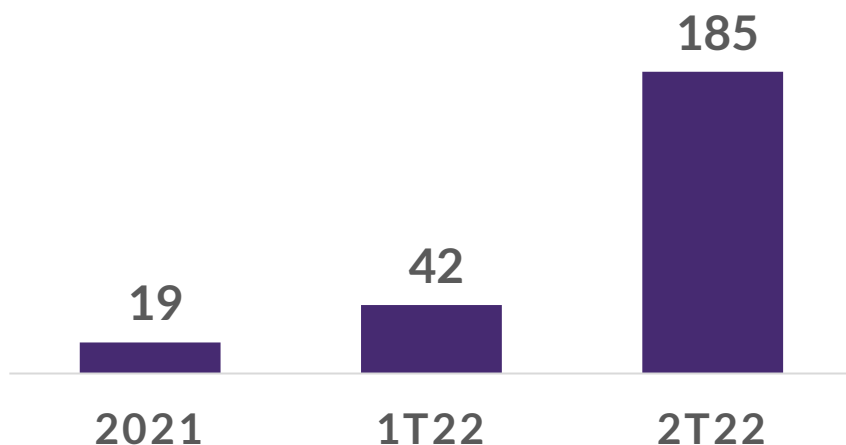
1. Considera compras no crédito e no débito dos cartões abertos

Parceria com varejistas

Financiamento ao consumo com propósito, para público selecionado com maior potencial de rentabilização

Volume transacionado nos cartões

Por período | R\$ milhões



57%
compras off us¹
no acumulado

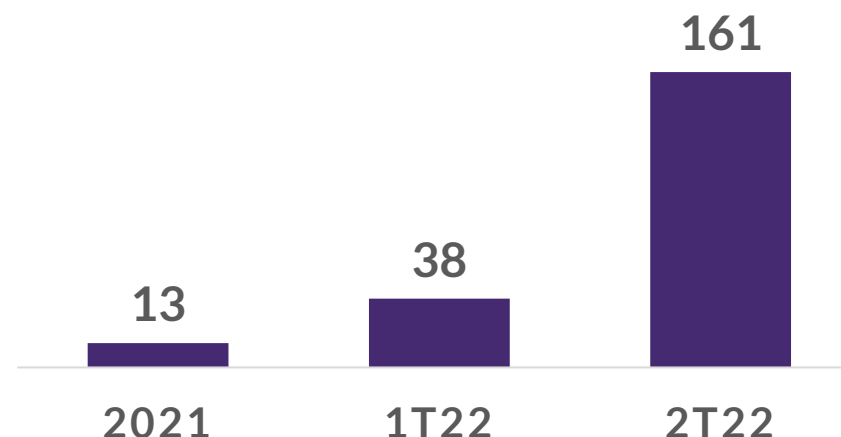


R\$ 181
milhões

carteira
de crédito

Quantidade de cartões emitidos

Acumulado | milhares



329 lojas ativas

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

Ecosistema potencializa geração de valor



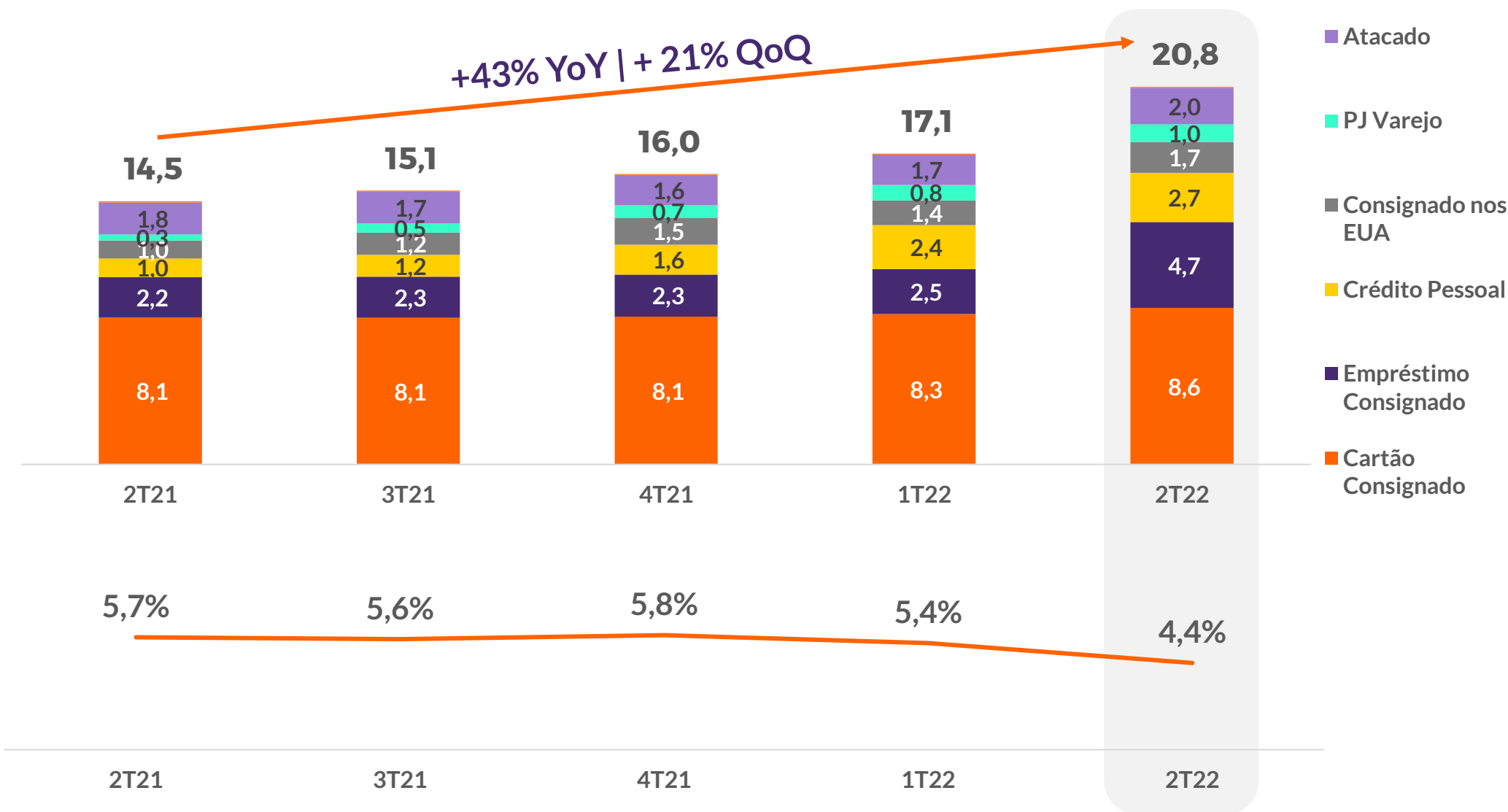
Equivalência Patrimonial: R\$ 31,8 milhões no 1S22



**PRODUTOS &
NEGÓCIOS**

Forte crescimento e diversificação da carteira de crédito preservando a qualidade dos ativos

Carteira de crédito R\$ bilhões



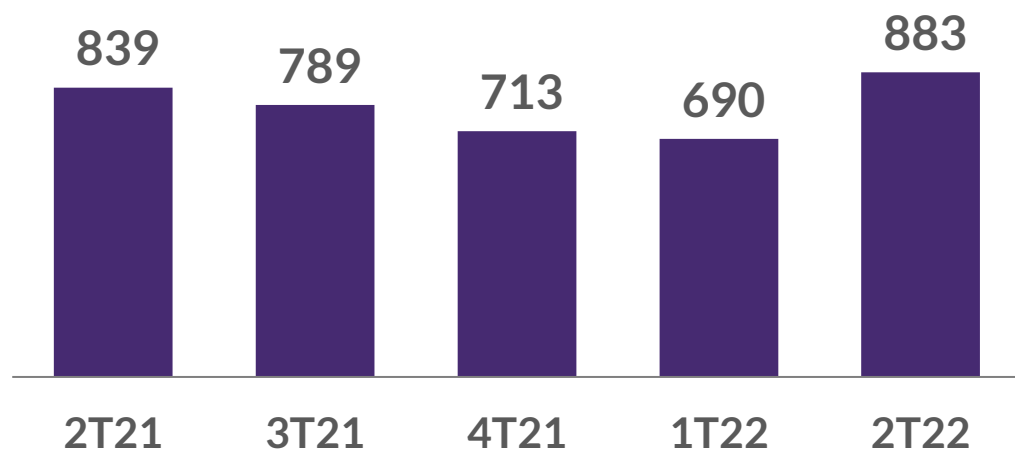
Qualidade da carteira Inadimplência E-H

Forte crescimento no trimestre

CARTÃO DE CRÉDITO CONSIGNADO

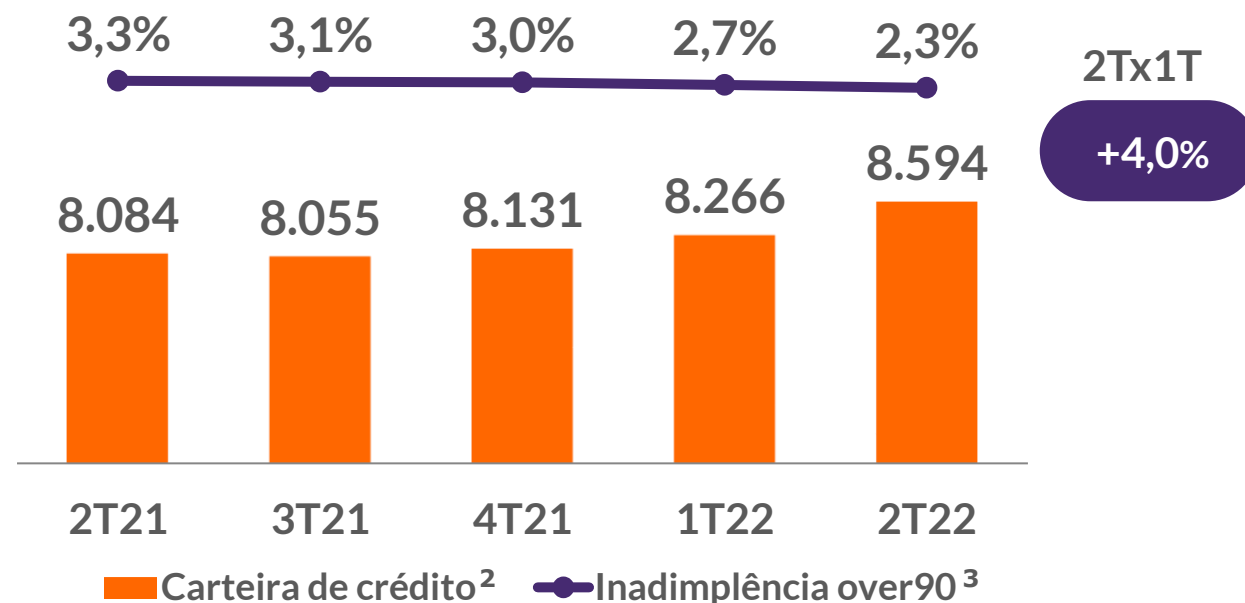
Originação Valor liberado¹ trimestral (R\$ milhões)

Originação formalizada digitalmente



Carteira de crédito (R\$ milhões)

Taxa média de juros: 3,3% a.m.



Estipulação de margem exclusiva de 5% para o **cartão consignado de benefício**, conforme conversão em lei da MP 1.106 em ago/22

1. Considera apenas o recurso novo liberado para o cliente, não considera valores refinanciados. Considera originação via saque e compra | 2. Inclui compras a faturar e cartão consignado de benefício |

3. Carteira E-H/ carteira total

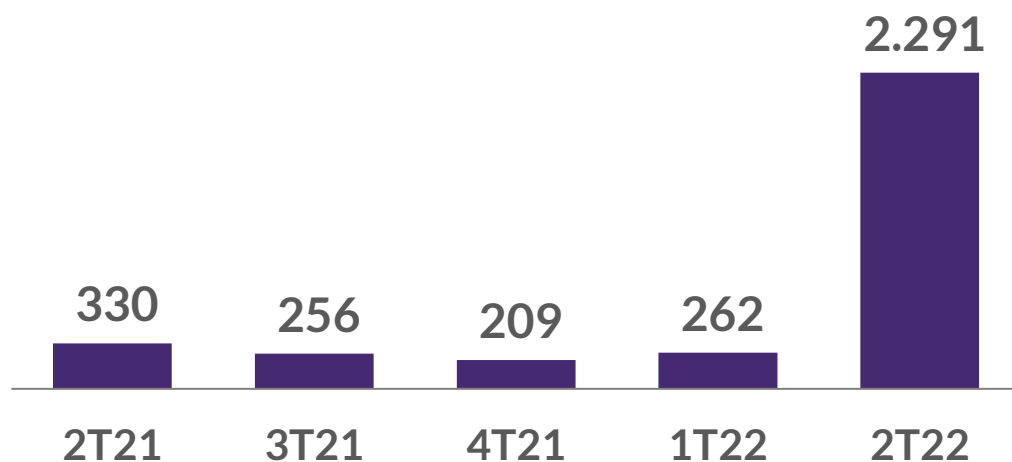
Novo empuxo de crescimento, mantendo a rentabilidade da originação

EMPRÉSTIMO CONSIGNADO

Originação

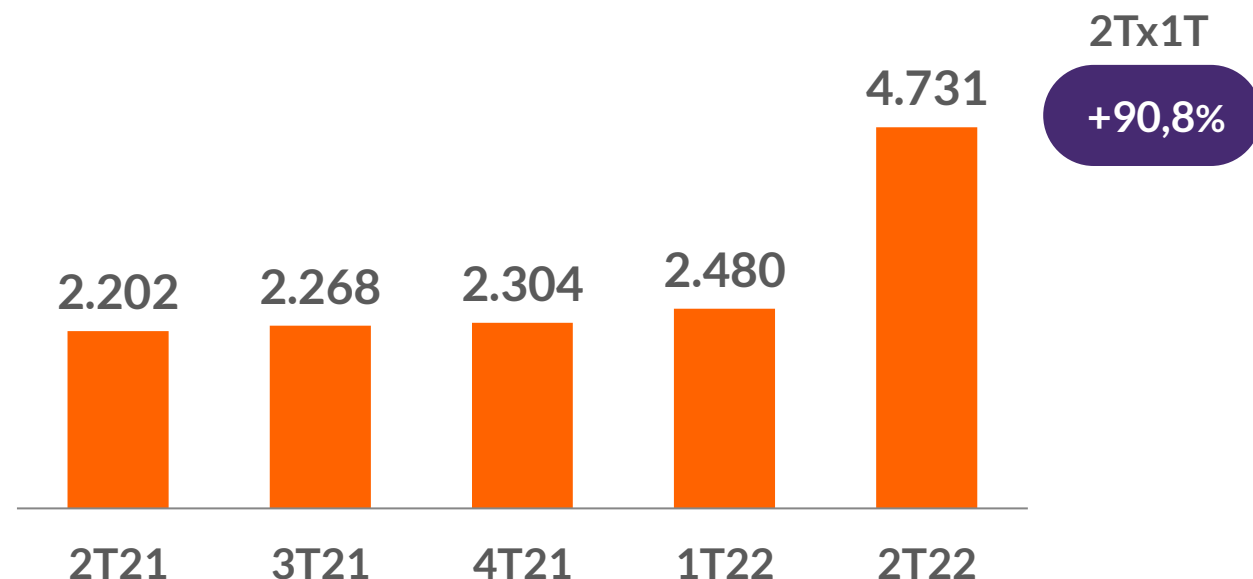
Valor liberado¹ trimestral (R\$ milhões)

Originação formalizada digitalmente



Carteira de crédito (R\$ milhões)

Taxa média de juros: **1,9%** a.m.



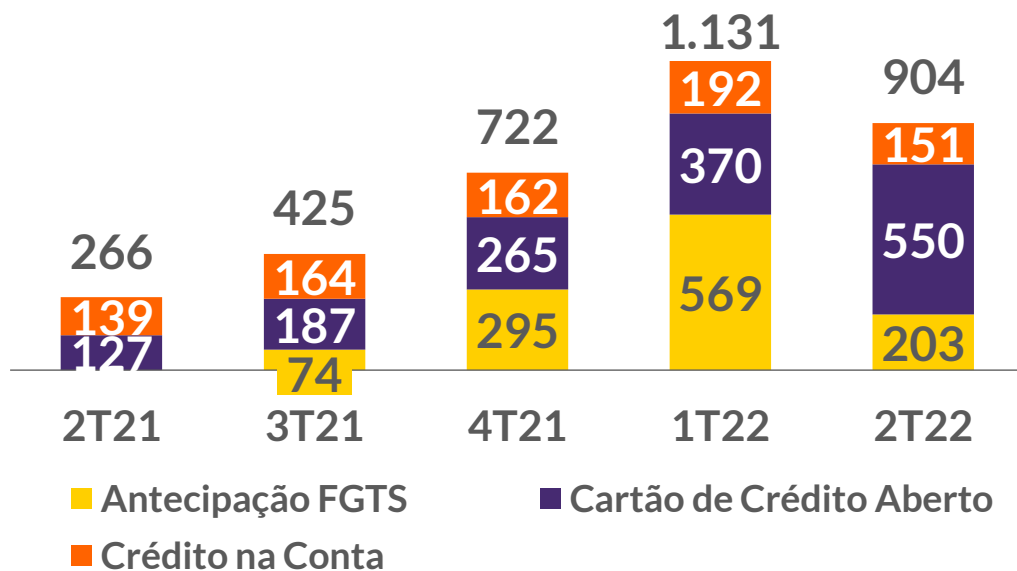
Ampliação do mercado: MP 1.106 de mar/22, permitindo o acesso ao consignado para o público LOAS², dentro do INSS

Diversificação de riscos e rentabilidade

CRÉDITO PESSOAL

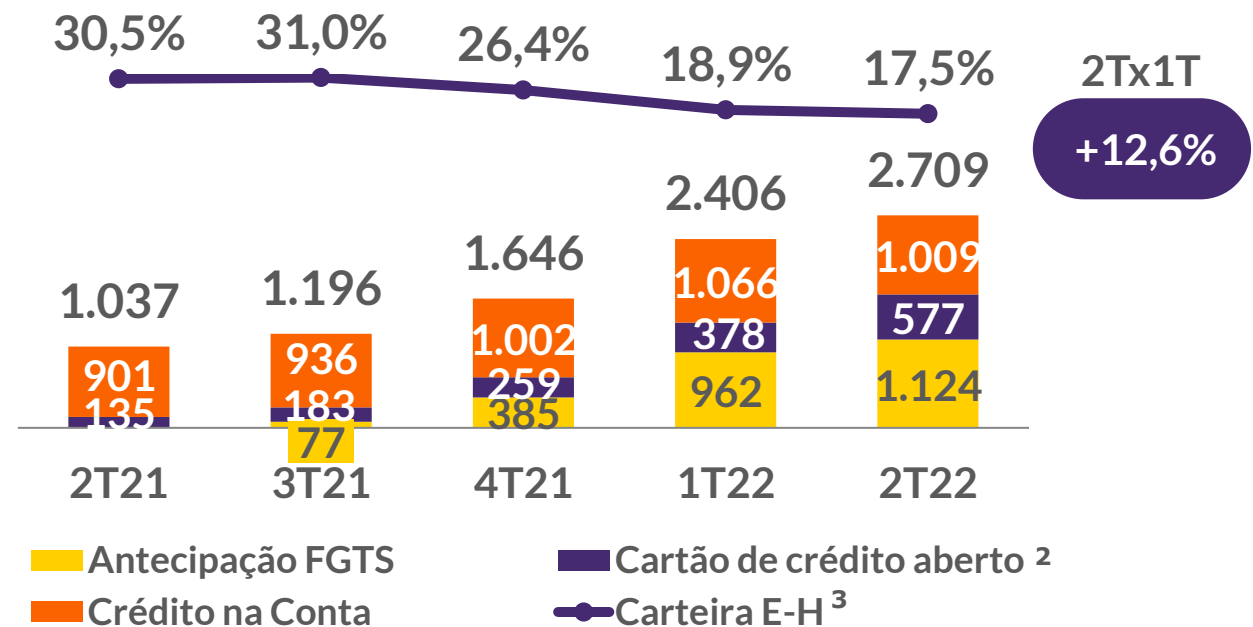
Originação Valor liberado¹ trimestral (R\$ milhões)

Originação formalizada digitalmente



Carteira de crédito (R\$ milhões)

Taxa média de juros: 10,9% a.m.



+1,4 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



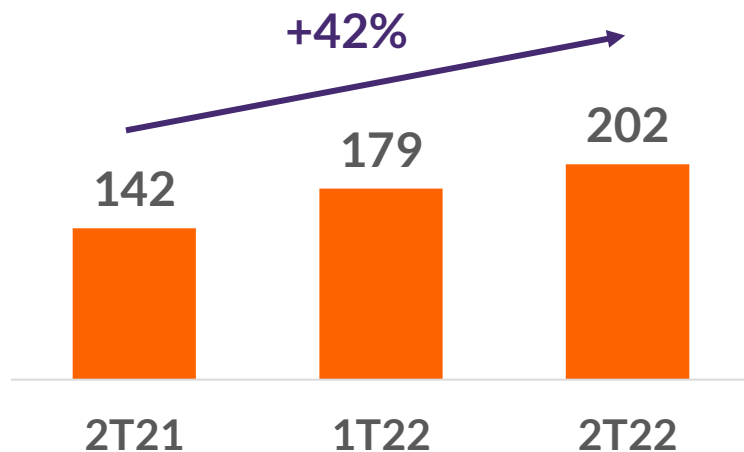
Seguro de Acidentes

Pessoais

Para clientes do FGTS

Prêmios emitidos

(R\$ milhões)



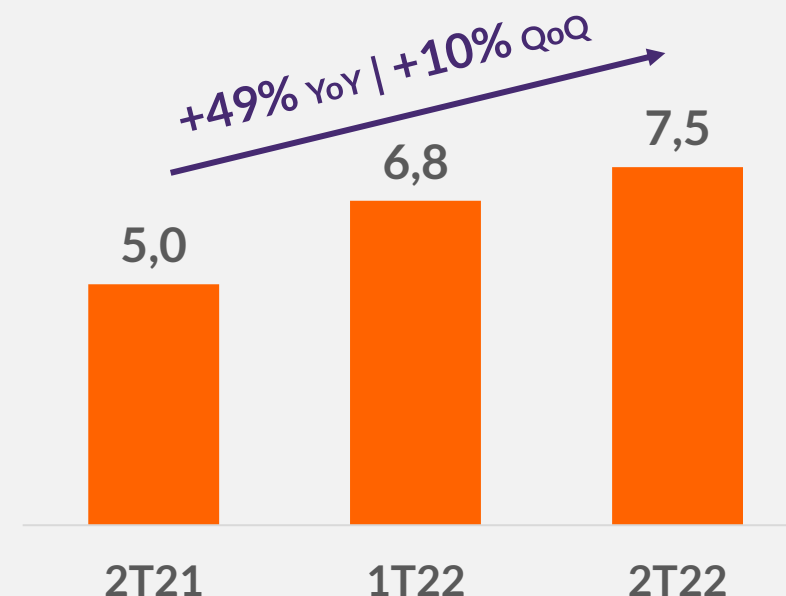
Carteira de Segurados¹

3,4
milhões

Ressarcimento Seguradora²

R\$ **8,3** mm
no 1S22

Equivalência patrimonial (R\$ milhões)





ESTRATÉGIA DE ATACADO

Competência dedicada e maior eficiência na gestão de capital



Originação e força do balanço do Bmg aliado a expertise em produtos e cultura da AF



Banking e Treasury

- Crédito
- Derivativos
- Empréstimos sindicalizados

Investment Banking

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

Gestão de Recursos

- Asset e Wealth Management

Viabilizar o acesso ao Mercado de Capitais para novos players que tenham potencial de crescimento e excelência de gestão

R\$ 200 MM



DEBÊNTURE

R\$ 200 MM



Coordenador Líder

R\$ 120 MM



DEBÊNTURE

R\$ 80 MM



CRI

R\$ 175 MM



DEBÊNTURE

2T22

Operações Estruturadas

R\$
1.480
mm

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



Empresas

R\$
521
mm

carteira de
crédito
para empresas
de médio e
grande porte

R\$
181
mm

Crédito
expandido
(TVM)

R\$
14
mm

receita não
crédito
2T22

Ampliação da atuação no Middle Market

Diversificação de portfólio e risco para o Bmg, reforçando nossa **presença no ecossistema** de empresas

Maior rentabilidade: alavanca para potencializar o ROAE

AMPLIAÇÃO DE ESCOPO

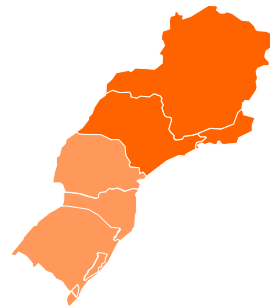


Empresas com faturamento anual entre R\$ 30 MM e R\$ 300 MM



Tamanho de mercado

- 300 mil empresas¹
- R\$ 77 bilhões de crédito liberados em 2020²



Regiões Sudeste e Sul

Foco na concessão de crédito fortemente baseado no **monitoramento intensivo de garantias** durante todo ciclo de vida da operação

Produtos e Serviços



- Descontos de Duplicatas
- Cobrança
- Cessão de Títulos
- Automação de Emissões

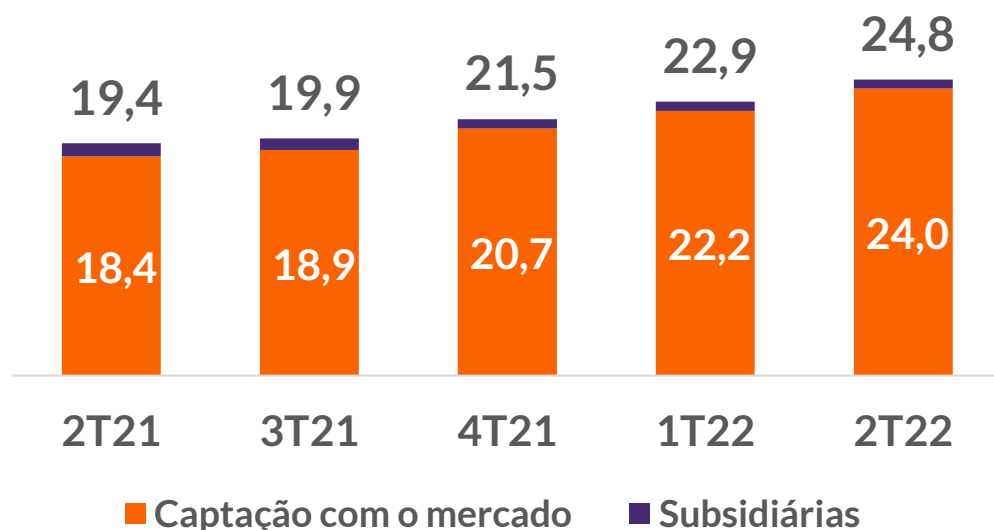


DIVERSIFICAÇÃO DA **CAPTAÇÃO**

Aumento da bancabilidade e diversificação do *funding*

Evolução do *funding*

R\$ Bilhões



Estabelecer o Bmg como emissor recorrente

maior visibilidade para o case e construção de curva, reduzindo o spread de crédito



GESTÃO DE ALM



Maior eficiência: redução do *duration* de captação atualmente em 21 meses *versus* 18 meses da carteira de crédito



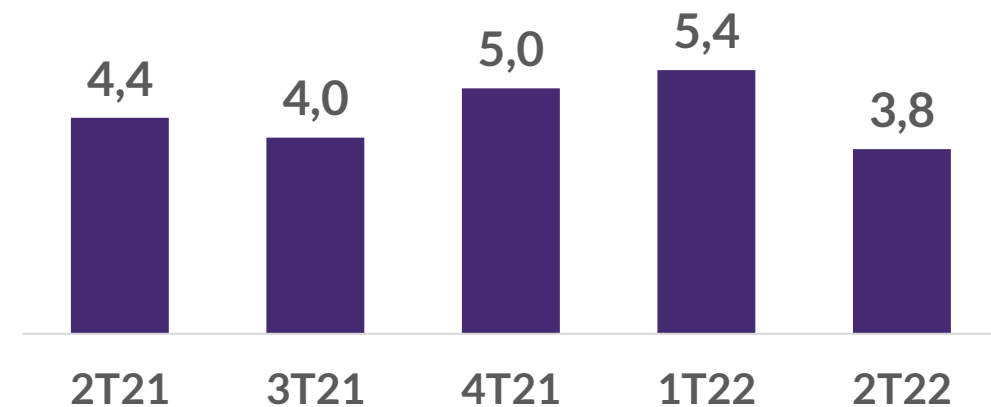
Aprimoramento das políticas de ALM: neutralizar o componente de risco de mercado e preservação da margem financeira



Expertise e alta capacidade de securitização dos ativos: parte relevante da carteira de crédito referente a produtos de consignação

Evolução caixa total

R\$ Bilhões



Alavancas pouco exploradas

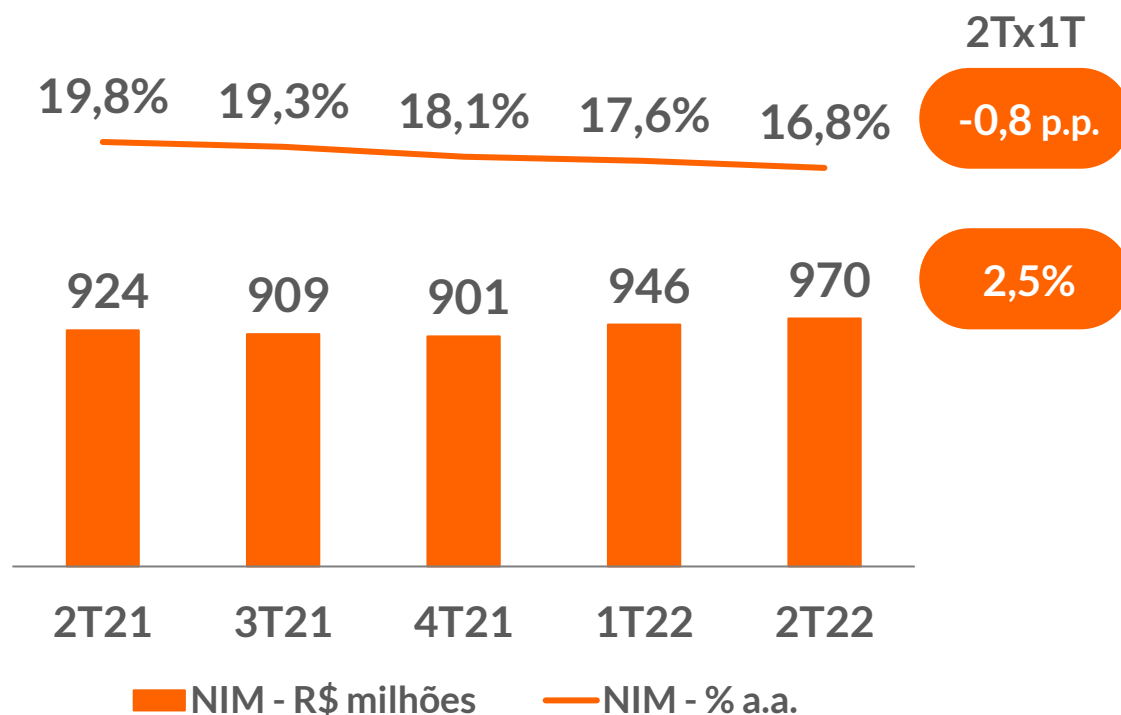
- Cessões de crédito com e sem retenção de riscos e benefícios
 - Emissões offshore
 - Instrumentos híbridos



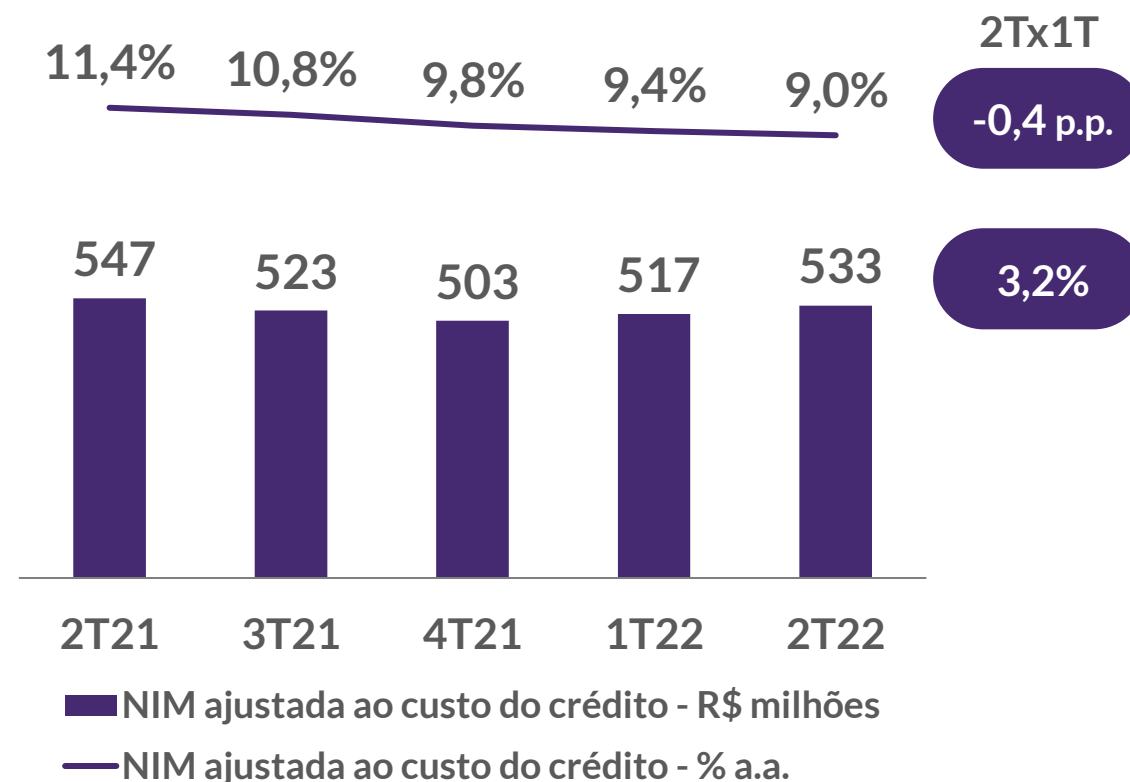
RESULTADOS **FINANCEIROS**

Aumento das receitas impulsionado pelo forte crescimento da carteira

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

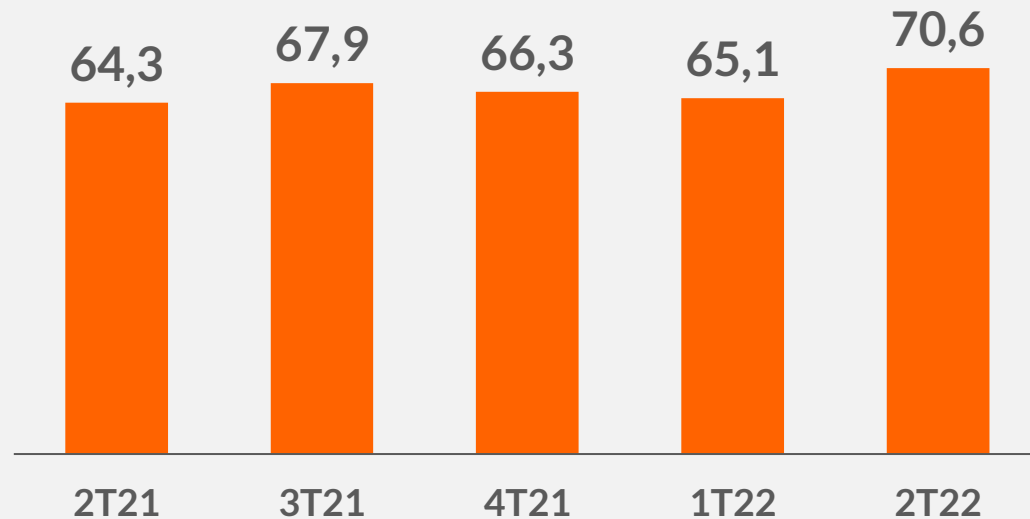
Com base no resultado recorrente.

Aumento de custo no trimestre impulsionado pela maior originação

VISÃO HOLÍSTICA DOS PROCESSOS

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

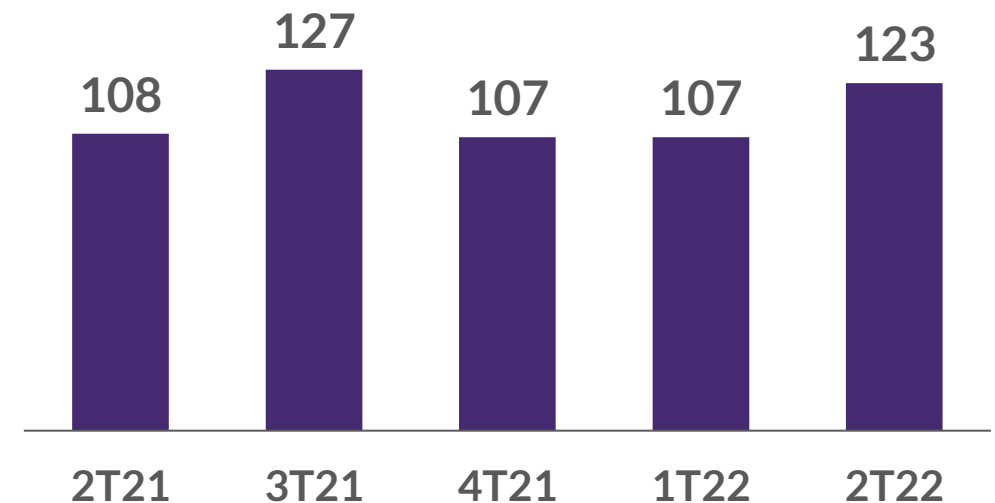
Índice de eficiência (%)¹



ATUAÇÃO NA CAUSA RAIZ

Despesas de provisões operacionais líquidas

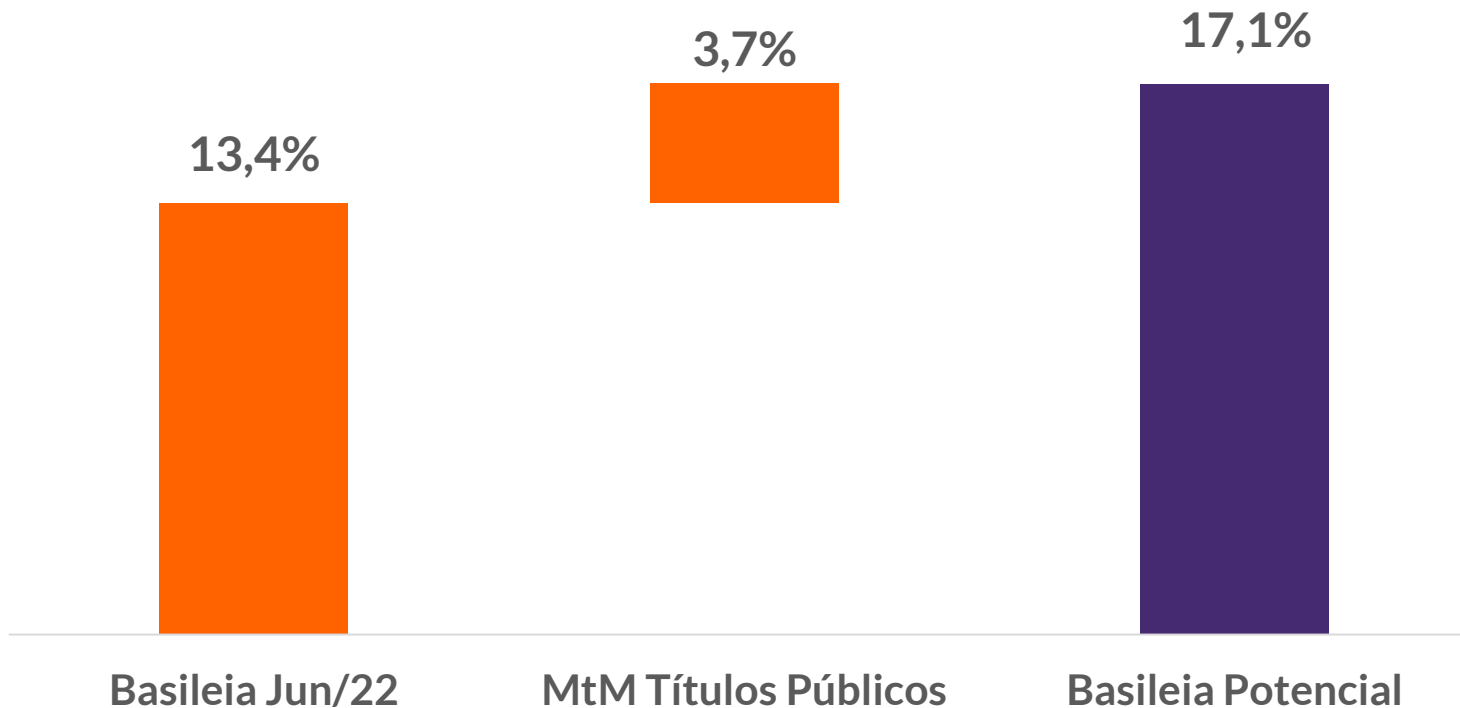
R\$ milhões



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)

Nível de capital confortável para o crescimento das operações

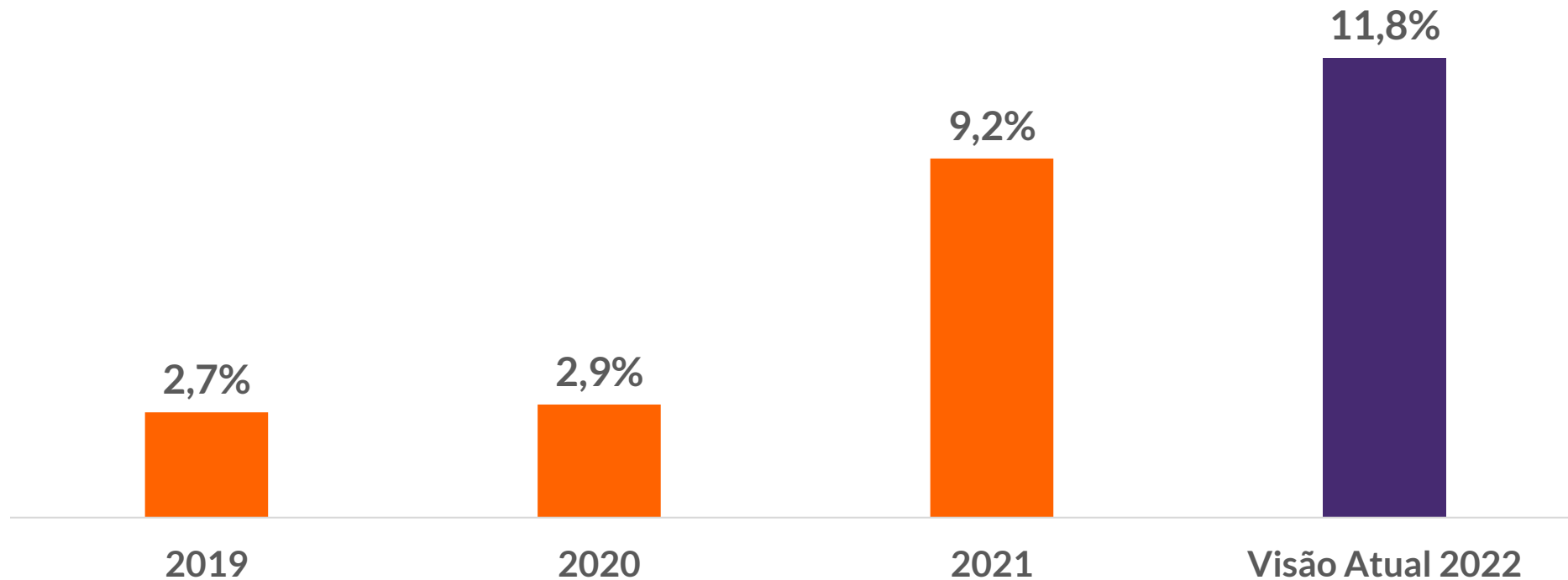
ÍNDICE DE BASILEIA



- **MtM Títulos Públicos:** impactando o Patrimônio de Referência. Considerando o cenário de mercado do fechamento do 2T22, cerca de **22% do accrual** dessa marcação ocorre **até o final de 2022** e cumulativamente **60% até o final de 2023**
- **Letra Financeira Subordinada:** emissão de R\$ 251 milhões no mercado institucional pelos prazos de 10 e 12 anos, já refletida no Patrimônio de Referência Nível II

Estratégia de maximizar o pagamento de JCP reflete em forte *dividend yield*

DIVIDEND YIELD



Visão Atual 2022: Metodologia: Juros sobre Capital Próprio (JCP) bruto declarado dos últimos 12 meses dividido pelo preço da ação no fechamento de 10/08 | Fonte: Bloomberg

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

