BMGB

B3 LISTED N1

banco bmg

RELEASE DE RESULTADOS

2T23

www.bancobmg.com.br/ri

SUMÁRIO

DESTAQUES DO PERÍODO 3
PRINCIPAIS INDICADORES 4
ESTRATÉGIA 5
VAREJO PF e PJ 5
Centralidade no cliente 5
Atuação FIGITAL 7
Canais de relacionamento 8
Produtos de crédito 11
BMG SEGURIDADE 18
ATACADO 20
DESEMPENHO FINANCEIRO 22
Margem financeira 22
Outras receitas e despesas operacionais 23
Criação de valor 25
Resultado das Investidas 26
Rentabilidade 28
Distribuição da Carteira de Crédito 28
Outros Ativos 29
Captação de recursos 29
Gestão de Ativos e Passivos 30
Patrimônio Líquido 31
Índice de Basileia 31
ASG - COMPROMISSO COM O FUTURO 32
BMGB4 33
RATINGS 34
ANEXO I – DRE Gerencial 35
ANEXO II – Balanço Patrimonial 37

DESTAQUES DO PERÍODO

- Temos trabalhado com **foco em rentabilidade e eficiência**. Para isso, estamos repriorizando negócios e revisando processos em busca por eficiência. Mantendo o nosso foco em pessoas, seguimos **priorizando a experiência e satisfação do cliente** em todas as etapas de sua jornada com o Banco. Estamos construindo um banco melhor, mais forte e mais rentável;
- Atingimos **13,1 milhões de clientes** no 2T23, considerando a metodologia do Banco Central. Do total de clientes, **57% possuem produtos de crédito**;
- Em maio, anunciamos a aquisição de **5% do capital social da Granito Instituição de Pagamento S.A.** detidos pelos acionistas minoritários. Com a conclusão, passamos a deter 50% do capital social total e votante da Granito;
- Em julho, concluímos a aquisição de **30% do capital social da Bmg Seguros S.A.** detido pela Generali. Com isso, passamos deter 100% do capital da Bmg Seguros por meio da nossa subsidiária Bmg Participações em Negócios;
- Fomos reconhecidos em duas premiações pelas boas práticas em ouvidoria: conquistamos **Prata no Prêmio Latam 2023**, nascido com o intuito de valorizar e identificar a excelência nas melhores Empresas de Relacionamento com Clientes em países da América Latina; e conquistamos **Bronze no Congresso Cliente SA 2023**, maior evento da América Latina em gestão de clientes;
- A **Carteira de Crédito Total** atingiu **R$ 24.651 milhões**, representando um crescimento de 19% nos últimos doze meses e redução de 1% no trimestre;
- A **Margem Financeira Líquida** atingiu **R$ 1.093 milhões** no 2T23;
- O **Lucro Líquido** no primeiro semestre de 2023 foi de **R$ 9 milhões** e o **Retorno sobre o Patrimônio Líquido Médio** atingiu **0,4% a.a.** No segundo trimestre de 2023, o Banco apresentou um prejuízo de R$ 14 milhões;
- O **Patrimônio Líquido** encerrou 30 de junho de 2023 com saldo de **R$ 3.839 milhões** e o **Índice de Basileia** atingiu **12,5%**.

PRINCIPAIS INDICADORES

Indicadores Financeiros (% | R$ Milhões)	2T23	1T23	2T/1T (%)	2T22	2T/2T (%)	1S23	1S22	1S/1S (%)
Lucro Líquido Recorrente [1]	(14)	23	-162,4%	52	-127,7%	9	100	-91,4%
ROAE Recorrente [1]	-1,5%	2,4%	-3,9 p.p	5,5%	-7,0 p.p	0,4%	5,3%	-4,9 p.p
ROAA Recorrente [1]	-0,1%	0,2%	-0,3 p.p	0,6%	-0,7 p.p	0,0%	0,5%	-0,5 p.p
Margem Financeira Líquida Recorrente [1, 2]	1.093	1.082	1,1%	970	12,7%	2.175	1.917	13,5%
Margem Financeira Líquida Recorrente [1, 3]	15,4%	15,5%	-0,1 p.p	16,8%	-1,4 p.p	15,2%	16,8%	-1,6 p.p
Índice de Eficiência Recorrente [1, 4]	66,3%	61,5%	4,8 p.p	70,6%	-4,3 p.p	63,9%	67,9%	-4,0 p.p
Inadimplência – Carteira E-H [5]	5,9%	5,6%	0,3 p.p	4,4%	1,5 p.p	5,9%	4,4%	1,5 p.p
Inadimplência – Over90 [6]	5,5%	5,3%	0,2 p.p	4,1%	1,4 p.p	5,5%	4,1%	1,4 p.p
Índice de Cobertura [7]	99,3%	100,4%	-1,1 p.p	104,2%	-4,9 p.p	99,3%	104,2%	-4,9 p.p
Índice de Basileia	12,5%	12,8%	-0,3 p.p	13,4%	-0,9 p.p	12,5%	13,4%	-0,9 p.p
Nível I	9,8%	10,5%	-0,7 p.p	12,1%	-2,3 p.p	9,8%	12,1%	-2,3 p.p
Nível II	2,7%	2,3%	0,4 p.p	1,3%	1,4 p.p	2,7%	1,3%	1,4 p.p
Clientes (metodologia BACEN) (milhões)	13,1	12,9	1,3%	11,0	18,5%	13,1	11,0	18,5%
Lucro Líquido Contábil	(14)	23	-162,4%	52	-127,7%	9	100	-91,4%

Balanço Patrimonial (R$ Milhões)	2T23	1T23	2T/1T (%)	2T22	2T/2T (%)
Carteira de Crédito Total	24.651	25.022	-1,5%	20.750	18,8%
Carteira Varejo [8]	22.266	23.294	-4,4%	18.698	19,1%
Carteira Atacado [9]	2.342	1.682	39,2%	2.000	17,1%
Carteira *Run Off* [10]	42	46	-8,1%	52	-18,5%
Caixa Total [11]	5.015	4.046	24,0%	3.766	33,2%
Ativos Totais	44.443	43.711	1,7%	40.521	9,7%
Patrimônio Líquido	3.839	3.899	-1,5%	3.839	0,0%
Captação com o Mercado	30.390	29.579	2,7%	24.028	26,5%

1) *Indicadores recorrentes, ver "Anexo I - DRE Gerencial"*
2) *Refere-se ao Produto bancário, composto pela receita de operações de crédito e TVM + despesas de captação e derivativos + receita 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: Contratos vencidos há mais de 90 dias, considerando parcelas vencidas mais vincendas*
7) *Metodologia de cálculo: Saldo de provisão de crédito / operações vencidas há mais de 90 dias (considera parcelas vencidas mais vincendas)*
8) *Carteira Varejo inclui o cartão de crédito consignado, empréstimo consignado, crédito pessoal, empréstimo consignado nos Estados Unidos e PJ Varejo*
9) *Carteira de Atacado inclui operações estruturadas e empresas*
10) *Carteira Run Off inclui o empréstimo consignado legado, Lendico, veículos e empréstimo imobiliário*
11) Disponibilidades, aplicações interfinanceiras de liquidez e títulos públicos contabilizados em títulos e valores mobiliários, excluídas as operações compromissadas com contrapartida no passivo.

ESTRATÉGIA

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

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

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

VAREJO PF e PJ

Centralidade no cliente

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

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

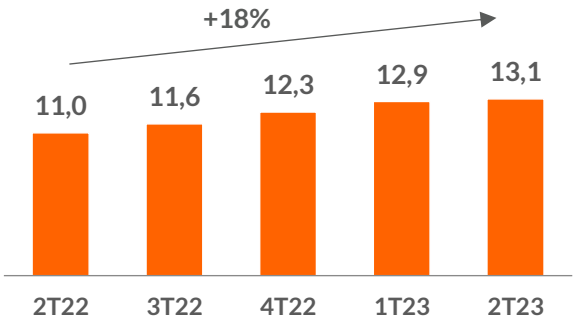
- **Clientes consignáveis:** são aqueles elegíveis para contração de produtos de consignação. Possuem um perfil tomador de crédito. Usualmente iniciam seu relacionamento com o Bmg por meio da contratação de crédito nos canais físicos, em especial o cartão de crédito consignado, nosso principal produto de crédito. Por conta disso, esse perfil de cliente é altamente rentável desde o início do relacionamento. Esse público representa a maior base de clientes ativos do Bmg atualmente. Como parte da jornada de rentabilização do cliente, o objetivo é aumentar o *cross-selling* no banco digital por meio deste perfil de cliente.
- **Parcerias de *white label*:** são clientes que acessam o banco digital do Bmg por meio das parcerias de *white label* que temos com clubes de futebol. Esses clientes são movidos pela paixão que tem pelo futebol e por essa razão têm apresentado maior engajamento e consequentemente maior rentabilização quando comparado com o perfil mar aberto. Atualmente temos parcerias com os clubes Atlético Mineiro, Corinthians, Vasco e Ceará.
- **Cliente mar aberto:** são aqueles clientes pessoa física que não se encaixam nos perfis específicos acima. Temos como perfil clientes usualmente acima de 35 anos das classes B, C e D que não são bem atendidos pelo sistema financeiro atualmente, e estamos capacitados para receber estes e os demais perfis de clientes. Esse público tem alta familiaridade com o mundo digital, escolhendo esse como seu principal canal de interação com o Banco. Ainda, possuem um perfil híbrido, com potencial para tomar crédito e para investir.

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

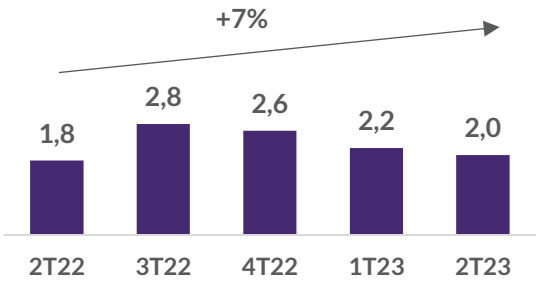
Atingimos em 30 de junho de 2023 a marca de 13,1 milhões de clientes, considerando a metodologia do Banco Central, crescimento de 18% nos últimos doze meses, e dos quais 57% possuem produtos de crédito pela visão do SCR (Sistema de Informações de Crédito).

Fortalecendo o engajamento e relacionamento com os clientes: (i) transacionamos R$ 2,0 bilhões nos cartões abertos e consignados (débito e crédito) no 2T23, aumento de 7% YoY; (ii) os clientes tiveram em suas contas digitais um volume transacionado de cerca de R$ 11,4 bilhões de *cash in e cash-out* no 2T23, aumento de 11% YoY.

Evolução de clientes – metodologia BACEN (Milhões)

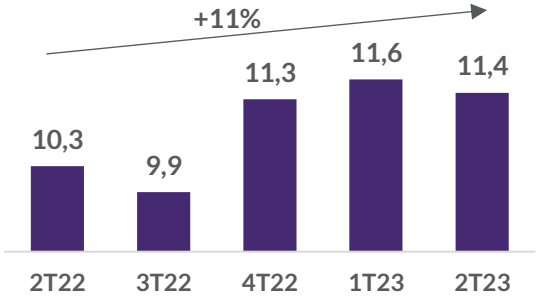


Volume transacionado nos cartões (R$ bilhões)



Considera compras no crédito e no débito dos cartões abertos e consignados e saques nos cartões de crédito.

Volume transacionado nas contas (R$ bilhões)

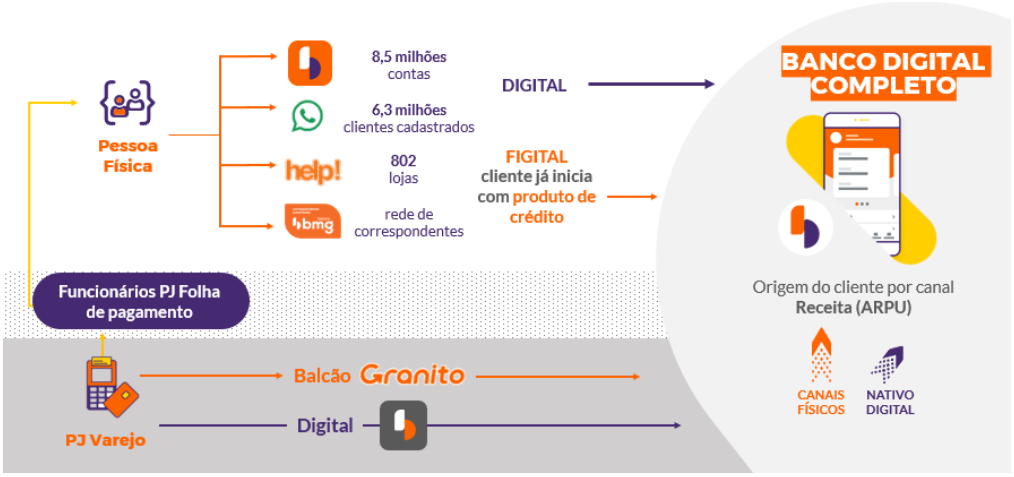


Cash-in e cash-out nas contas digitais.

Atuação FIGITAL

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

ATUAÇÃO FIGITAL NO ECOSSISTEMA COMPLETO DE VAREJO



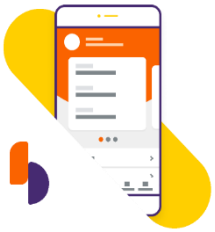
Os canais físicos (franqueados, correspondentes bancários e balcão Granito) seguem sendo estratégicos para aquisição de novos clientes, uma vez que os clientes oriundos desses canais já iniciam seu relacionamento com o Banco com a contratação de produtos de crédito e potencialmente um serviço. Acreditamos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

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

O Banco vem trabalhando fortemente na modernização e automação de processos, por conta disso, em todas as suas operações, a originação é formalizada digitalmente (salvo em caso de exceções legais).

Canais de relacionamento

Digital



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

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

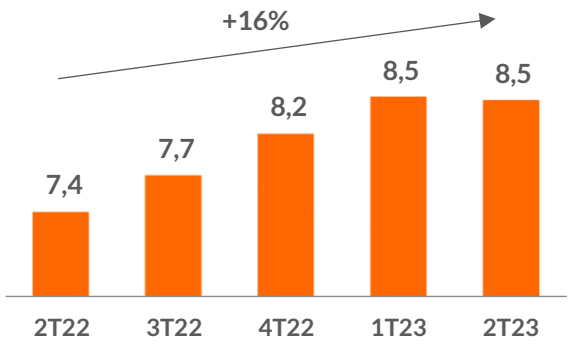
Volta pra Mim: programa de *cashback* no qual os clientes têm parte do dinheiro gasto nos cartões de débito ou crédito do Bmg de volta para a conta, podendo ser resgatado ou investido em um CDB. O valor de *cashback* pago aos clientes aumentou 33% no 2T23 em comparação ao mesmo período do ano anterior.

Poupa pra Mim: um jeito mais simples de guardar dinheiro, no qual os valores das transações são arredondados para cima e são automaticamente poupados em um cofrinho virtual e convertidos em investimento. A quantidade de clientes cadastrados no programa aumentou 7% no 2T23 em comparação ao mesmo período do ano anterior, atingindo 912 mil clientes.

Para todos os públicos, o Bmg oferece um banco completo, incluindo serviços de conta corrente, meios de pagamento, produtos de crédito, seguros, investimentos, e outros benefícios. O digital está em constante evolução para oferecer novos produtos, benefícios e funções com foco em aprimorar a experiência do cliente e a oferta de produtos e serviços.

Em 30 de junho de 2023, o Bmg contava com 8,5 milhões de contas digitais abertas, aumento de 16% nos últimos doze meses.

Evolução das contas digitais (milhões)



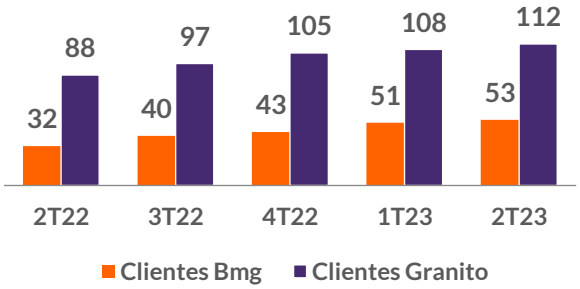
Para a execução da nossa estratégia de atuar em um ecossistema completo de varejo, incluindo PF e PJ em um único ecossistema, lançamos em junho de 2020 o banco digital para PJ Varejo que consiste em pequenos estabelecimentos comerciais de bairros, ainda pouco assistidos pelo mercado financeiro, como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

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

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

O Banco conta com 53 mil clientes nesse segmento. O Bmg possui exclusividade de domicílio bancário no balcão de vendas da Granito, com isso tem um potencial de crescimento dentro da base de 112 mil clientes já existentes, além de novos clientes que entram todos os dias.

Clientes PJ Varejo (mil)



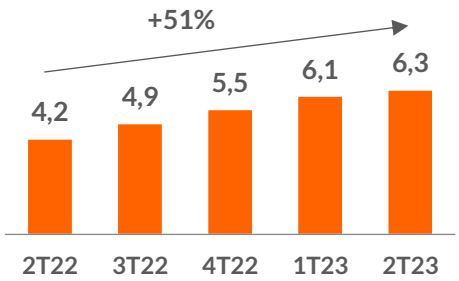
Duda – Especialista Virtual

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

***Onboarding* e operações 100% via voz**

Além do banco digital, a Duda está presente também pelo WhatsApp, auxiliando os clientes em consultas sobre sua conta e operações no banco digital, contratação de produtos, cobrança e agendamento de visitas nas lojas help!, esse canal apresenta alto índice de retenção (solução exclusivamente via *bot*, sem necessidade de contato humano). Devido a sua praticidade, os clientes têm demonstrado maior propensão à utilização do WhatsApp e já contamos com 6,3 milhões de clientes cadastrados.

Cadastros WhatsApp (Milhões)



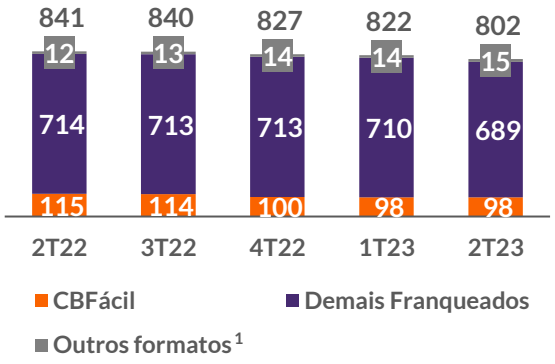
Ainda, a Duda está presente no nosso call center, por meio de uma URA Humanizada e dinâmica, na qual conseguimos automatizar processos, antecipar as necessidades dos nossos clientes e criar oportunidades de negócios.

Rede de Franquias help! LOJA DE CRÉDITO

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

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

Evolução da quantidade de lojas



1. Lojas online e pocket

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

Atualmente, a help! atua também com novos formatos de franquias, como o online e *pocket*, e vem aumentando o portfólio de produtos e serviços. Ainda, a help! é o canal exclusivo para um dos principais produtos do Banco, o crédito pessoal emergencial (crédito na conta).

Correspondentes Bancários

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

Contamos com uma rede de correspondentes bancários e nossa vantagem competitiva para atuar neste canal é pautada em três grandes pilares: (i) marca forte; (ii) relacionamento próximo e de longo prazo; e (iii) ampla gama de produtos.

Balcão Granito

O balcão de vendas da Granito é composto por mais de 650 consultores regionais. O atendimento na ponta visa garantir que os consultores estejam sempre próximos aos clientes de forma a entender as necessidades dos negócios e oferecer um atendimento exclusivo e personalizado.

Produtos de crédito

PRODUTOS DE CONSIGNAÇÃO

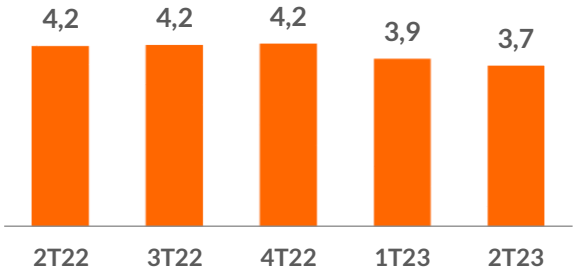
Cartão de Crédito Consignado

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

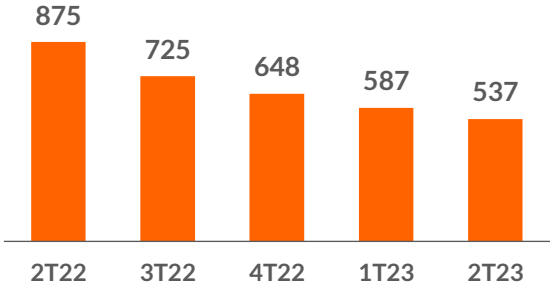
O cartão pode ser utilizado tanto para compras quanto para saque. Cada vez mais os clientes tem utilizado o cartão para a realização de compras, em especial para serviços digitais. Dessa forma, o Bmg atende à necessidade do cliente não apenas na oferta de crédito, mas também ao disponibilizar um meio de pagamento que auxilia na inclusão financeira digital. O Bmg obtém receita nesse produto de duas formas: com o intercâmbio das bandeiras, quando o cartão é utilizado para compras, e com juros quando o cartão entra no rotativo.

No 2T23, foram originados R$ 537 milhões em valor liberado e compras para o cliente, redução de 8,5% em relação ao trimestre anterior e de 38,6% em relação ao 2T22, com ênfase para o uso dos cartões como meio de pagamento para realização de compras.
Visando dar mais transparência e segurança ao produto, a partir de outubro de 2020, o Bmg optou por passar a formalizar digitalmente toda a sua originação (salvo em caso de exceções legais).

Evolução quantidade de cartões consignados (Milhões)



Originação trimestral formalizada digitalmente (R$ Milhões)

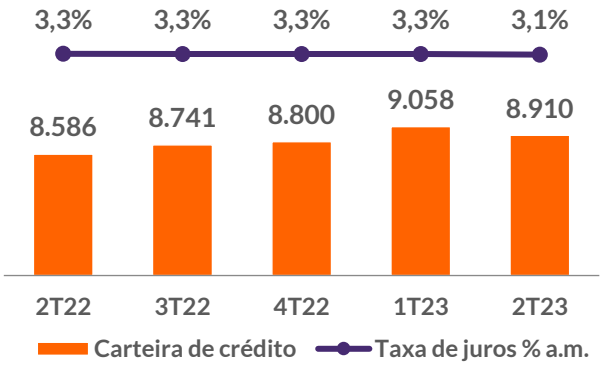


A carteira de cartão de crédito consignado atingiu em 30 de junho de 2023 o saldo de R$ 8.910 milhões, representando um aumento de 3,8% em relação ao mesmo período do ano anterior e redução de 1,6% em comparação ao 1T23. O saldo da carteira inclui saldo de compras a faturar. Em relação a carteira, 88,4% estão concentrados em aposentados e pensionistas do INSS e servidores públicos federais.

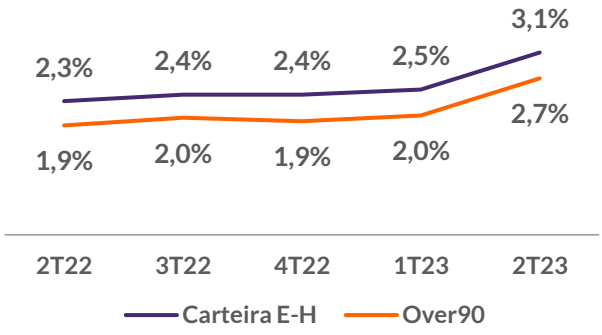
Os principais ofensores de perda são similares para ambos produtos de consignação: empréstimo e cartão. Todavia, o cartão tem sua margem consignável subordinada à margem do empréstimo, portanto reflete de forma mais

aparente a provisão técnica do produto. A inadimplência Over90 encerrou o 2T23 em 2,7%, enquanto na metodologia E-H foi de 3,1%. O Bmg oferece aos seus clientes um seguro prestamista em parceria com a Generali.

Evolução da Carteira (R$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



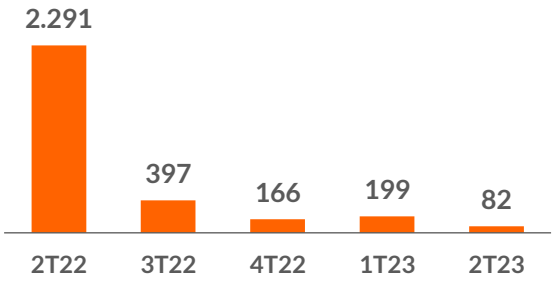
Em 28 de março de 2023, o Conselho Nacional de Previdência Social (CNPS) aprovou a redução da taxa máxima de juros do cartão de crédito consignado para 2,89% ao mês (de 3,06% ao mês) para aposentados e pensionistas do INSS. A nova taxa passou a afetar as receitas a partir de abril de 2023 com a reprecificação da carteira elegível.

Empréstimo Consignado

Assim como o cartão de crédito consignado, o empréstimo consignado é um produto estratégico para o Banco, dado que permite o relacionamento primário com o cliente e oferta completa de produtos e serviços.

O Bmg vem priorizando a qualidade e rentabilidade da originação. A partir de janeiro de 2021, toda a originação do produto passou a ser formalizada digitalmente (salvo em caso de exceções legais). No 2T23, foram originados R$ 82 milhões, redução de 59,1% em relação ao trimestre anterior. No 2T22 o aumento expressivo da originação ocorreu por conta da liberação do benefício LOAS (Lei Orgânica da Assistência Social) para elegibilidade aos produtos de consignação, ampliando o público dentro do INSS.

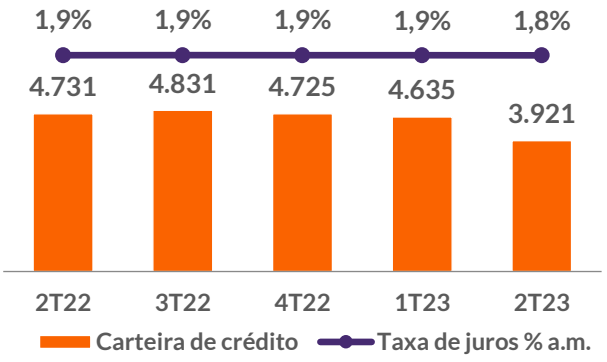
Originação trimestral formalizada digitalmente (R$ Milhões)



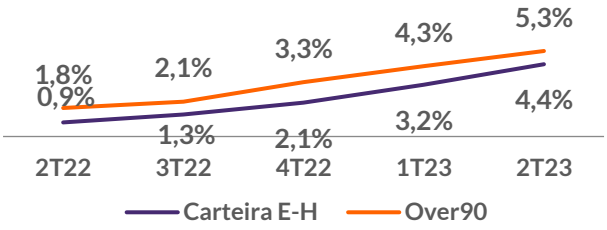
Em 30 de junho de 2023, a carteira encerrou um saldo de R$ 3.921 milhões, redução de 17,1% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 15,4% em comparação ao 1T23. Essa redução ocorreu devido a cessão sem retenção substancial de riscos e benefícios de R$ 659 milhões dessa carteira no 2T23. Em relação a carteira, 95,4% estão concentrados em aposentados e pensionistas do INSS e servidores públicos federais.

A inadimplência Over90 encerrou o 2T23 em 5,3%, enquanto na metodologia E-H foi de 4,4%. O aumento dos indicadores já era esperado dada a maturação da carteira, mix de públicos e cessão sem retenção de riscos e benefícios.

Evolução da Carteira (R$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



Em 28 de março de 2023, o Conselho Nacional de Previdência Social (CNPS) aprovou a redução para 1,97% ao mês (de 2,14% ao mês) da taxa máxima de juros das operações de empréstimo consignado para aposentados e pensionistas do INSS, tendo efeito sobre novas operações e refinanciamentos.

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.

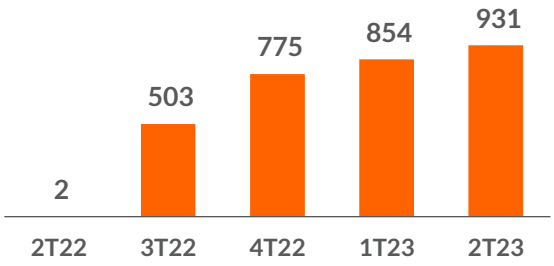
O Bmg entende que as medidas são positivas para o produto, trazendo centralidade no cliente ao ofertar produtos de forma mais transparente e segura, fortalecendo a formalização do produto e mitigando potenciais reclamações. No primeiro momento houve uma redução no volume de saques, que tende a ser compensada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

Cartão Consignado de Benefício

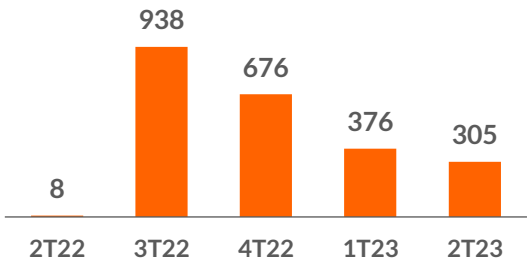
O cartão consignado de benefício é um cartão de crédito que, além da taxa de juros reduzida dado o seu perfil de consignação, tem o diferencial de contar com benefícios extras para aposentados, pensionistas do INSS e servidores públicos, tais como: seguro de vida, auxílio funeral e desconto em farmácias. Em agosto de 2022 foi publicada a Lei nº 14.431/22, estipulando margem exclusiva de 5% para o cartão consignado de benefício para aposentados e pensionistas do INSS.

No dia 19 de setembro de 2022, o Banco iniciou as operações no convênio INSS. Além do INSS o Banco atua ainda com outros convênios estaduais e municipais. Assim como para os demais produtos do Bmg, a originação é 100% formalizada de forma digitalizada, trazendo mais segurança e qualidade. No 2T23 foram originados R$ 305 milhões em valor liberado e compras para o cliente, redução de 19,0% em relação ao 1T23. Ainda, na mesma data, a quantidade de cartões ativos era de 931 mil.

Evolução quantidade de cartões consignados de benefício (Mil)

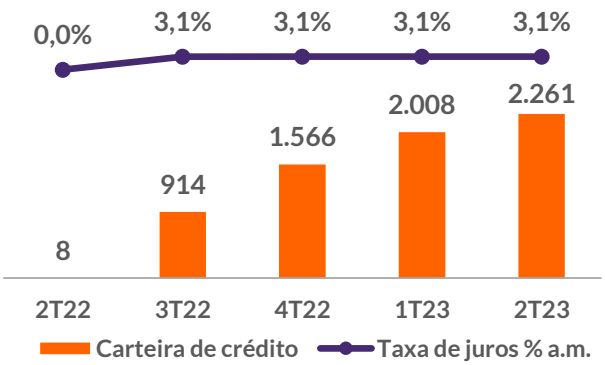


Originação trimestral formalizada digitalmente (R$ Milhões)

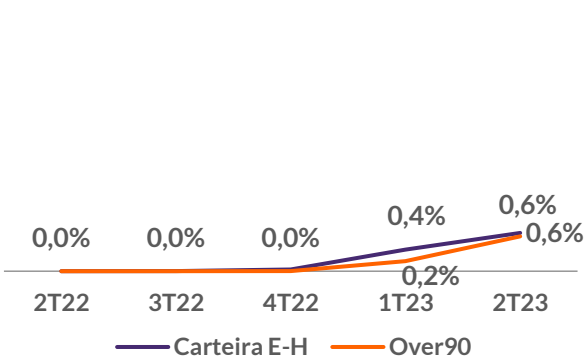


Em 30 de junho de 2023 a carteira de crédito, incluindo saldo de compras a faturar, atingiu saldo de R$2.261 milhões, aumento de 12,6% em relação ao 1T23. Por se tratar de um produto recente, a inadimplência Over90 está em 0,6%, porém o produto tende a seguir um comportamento semelhante ao do cartão de crédito consignado.

Evolução da Carteira (R$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



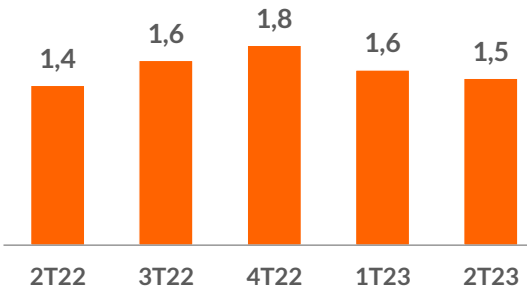
CRÉDITO PESSOAL

Crédito na conta, cartão de crédito aberto e antecipação FGTS

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 é elegível para ser pagador de benefício a aposentados e pensionistas do INSS, permitindo mais eficiência na arrecadação das parcelas, menores taxas de inadimplência e maior poder de fidelização. No 2T23, os clientes que recebem seu benefício no Bmg representaram 89% da carteira de crédito. Em 30 de junho de 2023, a taxa média dessa carteira era de 15,8% a.m.

Os cartões de crédito abertos são em sua maioria vinculados ao banco digital, incluindo as parcerias com clubes de futebol e varejistas, sendo mais de 1,5 milhão de cartões ativos em 30 de junho de 2023. Temos diversos perfis de públicos dentro do banco digital, dentre os principais canais emissores estão: mar aberto e temáticos via clubes de futebol. Em 30 de junho de 2023, a taxa média dessa carteira era de 15,9% a.m. Em julho de 2023 a Administração optou por descontinuar as parcerias com varejistas para este produto.

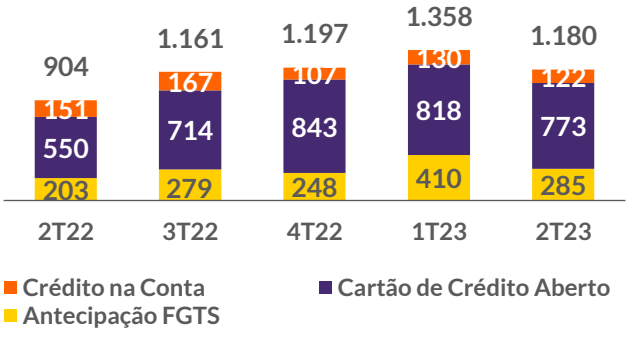
Evolução quantidade de cartões abertos (milhões)



Visando diversificar seu portfólio de produtos, o Bmg lançou em agosto de 2021 a antecipação do saque-aniversário do FGTS. O saque-aniversário é um serviço opcional que permite a retirada de parte do saldo da conta do FGTS (Fundo de Garantia do Tempo de Serviço), anualmente, no mês de aniversário de acordo com as faixas de saldo pré-definidas. O Bmg permite a antecipação de até 10 anos do saque aniversário. O produto é direcionado a todas as pessoas que possuem saldo em aberto no FGTS e tem grande potencial de crescimento. Em 30 de junho de 2023, a taxa média dessa carteira era de 1,9% a.m.

No 2T23, foram originados R$ 122 milhões em valor liberado para o cliente no crédito na conta, redução de 6,3% em comparação ao 1T23. O volume de compras nos cartões abertos atingiu R$ 773 milhões no 1T23, redução de 5,4% em relação ao 1T23 devido a maior restrição na concessão do crédito. Ainda, no 2T23 o volume de originação da antecipação do FGTS atingiu R$ 285 milhões de valor liberado, redução de 30,6% em relação ao 1T23.

Originação trimestral formalizada digitalmente (R$ Milhões)

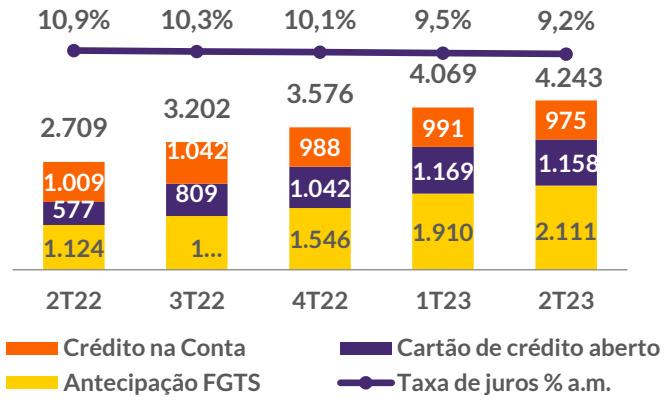


A carteira de crédito pessoal atingiu em 30 de junho de 2023 o saldo de R$ 4.243 milhões, representando um aumento de 56,6% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 4,3% em comparação ao 1T23. O saldo da carteira de cartão aberto inclui saldo de compras a faturar, que representa 45% da carteira no 2T23.

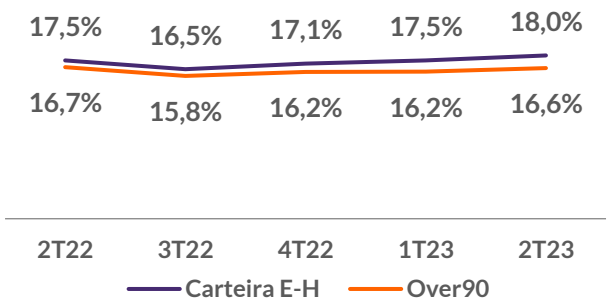
O produto crédito na conta utiliza o conceito de *risk based price* e, assim, apesar do índice de inadimplência ser expressivo, é adequado de acordo com a sua precificação. Ainda, volatilidades dentro desse indicador são intrínsecas

às características do produto e não necessariamente significam uma melhora ou piora na qualidade dos ativos. Já a carteira de antecipação do FGTS tende a ter uma inadimplência muito baixa, uma vez que o saldo antecipado já está disponível na conta FGTS do cliente. A inadimplência Over90 da carteira de crédito pessoal encerrou o 2T23 em 16,6%, enquanto na metodologia E-H foi de 18,0%.

Evolução da Carteira (R$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



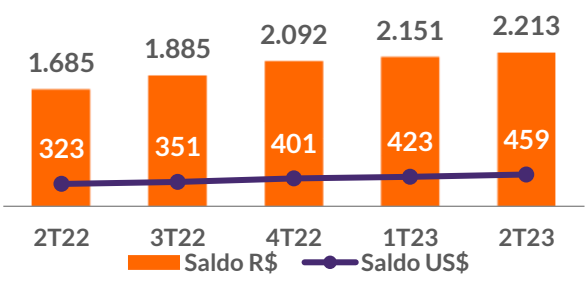
Empréstimo Consignado nos Estados Unidos

Desde 2011 os acionistas majoritários do Banco têm participação em uma companhia de crédito ao consumo (*fully-licensed consumer finance*) com escritório na Flórida/EUA denominada "Bmg Money". A companhia opera em diversos 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.

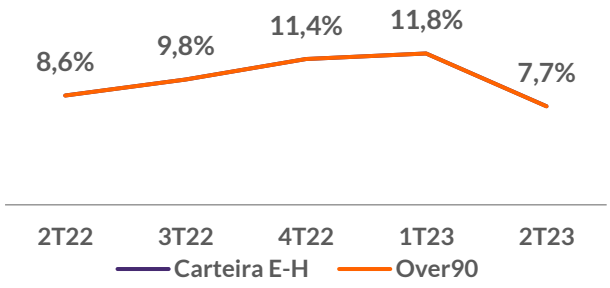
Essa operação é refletida no Bmg através de acordos de participação (*participation agreements*) celebrados entre Bmg Money e Bmg Bank (Cayman) - subsidiária integral do Banco (na qualidade de participante). Os acordos de participação são deliberados pelo Conselho de Administração e monitorados pela área de riscos, a fim de garantir o retorno sobre capital alocado. Ainda, são acompanhados no escopo do Comitê de Auditoria que é composto por três membros independentes. Essa carteira encerrou o 2T23 com saldo de R$ 2.213 milhões, aumento de 2,9% no trimestre, devido ao aumento da carteira em dólar. O Banco não corre risco de exposição cambial nesse portfólio.

No 2T23, foi realizada cessão sem retenção substancial de riscos e benefícios da carteira em atraso e em prejuízo.

Evolução da Carteira (Milhões)



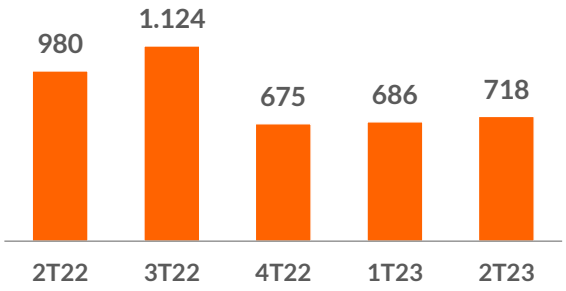
Evolução Inadimplência (%)



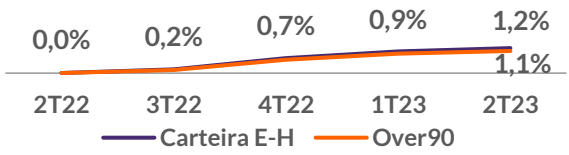
PJ VAREJO

A carteira de PJ Varejo, que inclui a antecipação de recebíveis junto às bandeiras mais o cartão de crédito PJ atrelado as contas digitais, totalizou R$ 718 milhões no 2T23, aumento de 4,6% no trimestre e redução de 26,7% em relação ao 2T22, dado que o sócio da Granito também passou a realizar a antecipação dos recebíveis, conforme previsto anteriormente no contrato da operação entre as partes. A operação de antecipação de recebíveis é altamente segura devido a sua estrutura, de forma que a inadimplência Over90 foi de 1,1% enquanto na metodologia E-H foi de 1,2%.

Carteira de Crédito Bmg (R$ Milhões)

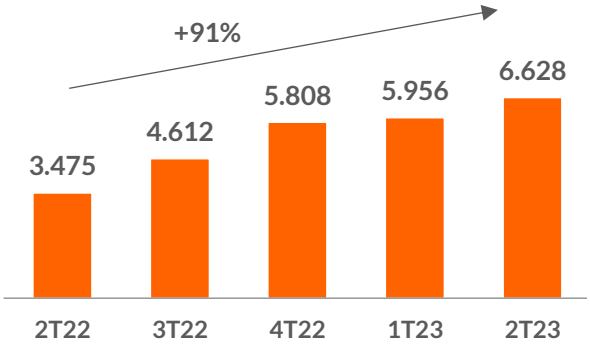


Evolução Inadimplência (%)



No 2T23, a Granito apresentou um TPV (*Total Payment Volume*) de R$ 6.628 milhões, aumento de 90,7% em relação ao mesmo período do ano anterior. Ainda, a Granito apresentou um resultado de equivalência para o Bmg negativo em R$ 23,8 milhões no segundo trimestre de 2023. A empresa ainda está em fase de investimentos para permitir a expansão das suas operações. A empresa vem trabalhando na diversificação das suas receitas, com o lançamento do sistema de ERP/PDV para pequenos estabelecimentos e *tap on phone* com tecnologia 100% proprietária para profissionais autônomos.

Total Payment Volume Granito
(R$ Milhões)



BMG SEGURIDADE

Em agosto o Bmg anunciou uma reorganização societária visando a criação do seu braço de seguros, a Bmg Seguridade, com o objetivo de: (i) atender às novas demandas devido a forte expansão dos diferentes canais e clientes do Bmg; (ii) consolidar as atividades do ramo securitário; (iii) fortalecer a ampliação da Bmg Corretora; e (iv) obter ganhos de escala e redução de custos.

Dentro da reorganização foi criada outra *holding* denominada Bmg Participação em Seguradoras, subsidiária integral da Bmg Seguridade. Ainda, houve a aquisição de 60% da Bmg Seguradora (antiga MG Seguros, Vida e Previdência).

Estrutura Societária em implantação

Bmg Corretora

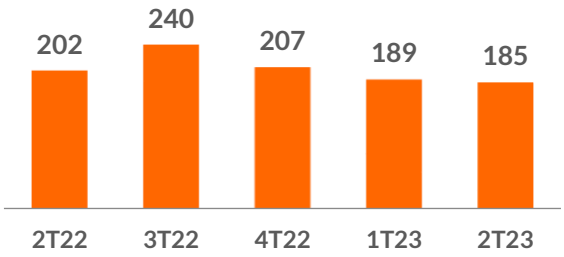
A Bmg Corretora é subsidiária indireta do Bmg responsável principalmente pela comercialização de seguros massificados nos canais de venda do Bmg. O Bmg oferece seguros prestamistas em conexão com os seus principais produtos de crédito e seguro de vida, incluindo benefícios de assistência funeral, assistência de medicamentos, assistência residencial e sorteios aos seus clientes. Em linha com a evolução de produtos do Banco, em janeiro de 2022 lançamos o seguro FGTS Protegido (com cobertura de morte acidental, auxílio para perda de renda, assistência medicamentos e sorteios) e em setembro de 2022, lançamos o seguro prestamista para os clientes do cartão consignado de benefício. Em janeiro de 2023, lançamos o consórcio de imóveis, automóveis e motos nos nossos canais físicos.

Em agosto de 2020, foi firmada uma parceria com a Wiz, na qual essa passou a deter 40% do capital social da Bmg Corretora e uma opção de compra de outros 9% a ser exercida em 2024, a depender do atingimento de determinadas metas.

Para seguros de pessoas e ramos elementares, os canais de distribuição do Bmg possuem um acordo de exclusividade com a Generali. Ampliando o escopo de atuação, a Bmg Corretora poderá atuar com outras seguradoras de mercado com relação a outros tipos de produtos de seguridade.

Esse segmento de negócios tem alto potencial de ativação, fidelização e rentabilização dos clientes. A carteira de segurados alcançou 4,8 milhões de clientes ou objetos de contratos, aumento de 42,5% em relação ao 1T23, impulsionado pelo lançamento do seguro prestamista para os clientes do cartão consignado de benefício. No segundo trimestre de 2023, foram comercializados R$ 185 milhões em prêmios, redução de 8,6% em comparação ao 2T22. Ainda, tem sido apresentado um aumento na participação de seguros recorrentes, gerando maior potencial de receitas futuras.

Evolução Prêmios Emitidos (R$ Milhões)



Carteira de Segurados

4,8

milhões

+43% YoY

A emissão de prêmios gera uma receita de comissão contabilizada na Bmg Corretora de Seguros que apresentou um resultado de equivalência indireto para o Bmg de R$ 6,2 milhões no 2T23, redução de 3,0% em comparação ao 1T23.

Bmg Seguradora

Em dezembro de 2022, o Banco adquiriu 60% da Bmg Seguradora. No mesmo mês, foi estabelecido um acordo de Cosseguro entre a Bmg Seguradora e a Generali, na proporção de 40% e 60%, respectivamente, para todos os produtos distribuídos nos canais Bmg e operados pela Generali. O formato de cosseguro teve vigência a partir de 01 de janeiro de 2023, sendo válido pelos próximos 15 anos tanto para as novas apólices de seguros quanto para as apólices já existentes (de acordo com cronograma de migração). A Bmg Seguradora, além da operação de cosseguro, pode emitir apólices para outros canais de distribuição, em exceção aos canais do Bmg.

Iniciamos em abril a emissão de apólices dentro do acordo de cosseguro. No 2T23 foram emitidos R$ 57 milhões em prêmios.

No 2T23, a Bmg Seguradora atingiu resultado de equivalência patrimonial de R$6,4 milhões.

Bmg Seguros

Criada em julho de 2016, a Bmg Seguros está entre as maiores seguradoras do Brasil no segmento de seguro garantia, além de operar também com seguro P&C (Property and Casualty), D&O (Directors and Officers), E&O (Errors and Omissions), entre outros. É uma subsidiária indireta do Banco por meio da Bmg Participações em Negócios.

Evoluindo no nosso planejamento de fortalecer o braço de seguros, anunciamos em fevereiro a celebração de um Contrato de Compra e Venda de Ações para aquisição, pela Bmg Participações em Negócios de 30% do capital social total da Bmg Seguros S.A. detido pela Generali. A operação foi concluída em julho, dessa forma a Bmg Participações em Negócios passou a deter 100% do capital da Bmg Seguros.

No segundo trimestre de 2023 foram emitidos R$ 49 milhões em prêmios, dos quais R$ 19 milhões foram retidos. A Bmg Participações em Negócios apresentou um resultado de equivalência para o Bmg de R$ 2,5 milhões no 2T23, aumento de 18,4% em relação ao 1T23.

ATACADO

Para empresas nos segmentos de Corporate e Middle Market, o Bmg oferece financiamento e prestação de serviços financeiros estruturados, focando em produtos com baixa alocação de capital, como proteção de balanço, seguros e serviços de *investment banking* como assessoria em M&A, DCM e ECM.

Em 31 de janeiro de 2022 o Bmg concluiu a aquisição de 50% da AF Controle S.A., *holding* que detém a participação societária na Araújo Fontes Consultoria e Negócios Imobiliários Ltda. e na AF Invest Administração de Recursos Ltda. A aquisição tem como objetivo trazer competência dedicada para ampliar a oferta de produtos e serviços para acelerar o crescimento dos negócios de atacado. Ainda, cria o segmento de gestão de recursos, com alta proposta de valor para atrair novos clientes para o banco digital, ampliando assim as fontes de captação. No 2T23, a AF Controle apresentou um resultado de equivalência para o Bmg de R$ 5,1 milhões.

Operações Estruturadas

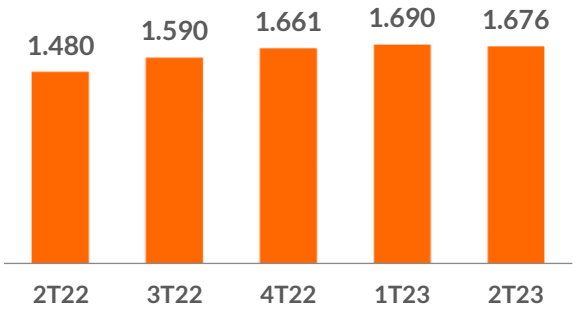
A carteira é composta por operações estruturadas com garantias que mitigam os riscos do emissor para os correspondentes bancários e franqueados e para clubes de futebol.

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 canais. No 2T23, o saldo era de R$ 1.338 milhões.

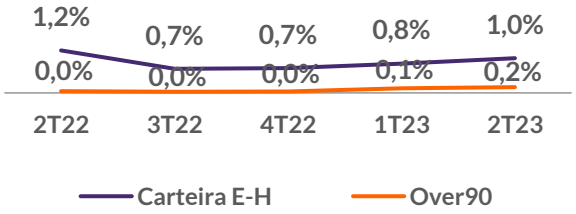
As operações com clubes de futebol são substancialmente antecipação de recebíveis dos direitos televisivos. No 2T23, o saldo era de R$ 337 milhões.

A carteira atingiu em 30 de junho de 2023 o saldo de R$ 1.676 milhões, representando uma redução de 0,9% em comparação ao 1T23 e aumento de 13,2% em relação ao mesmo período do ano anterior, impulsionado pelo crescimento da carteira de antecipação das comissões em decorrência do forte aumento da originação de crédito no segundo semestre de 2022.

Evolução da Carteira (R$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)

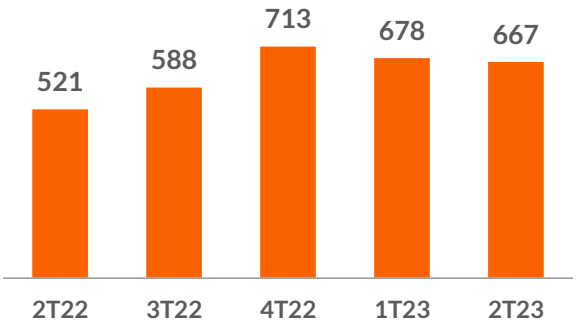


Empresas

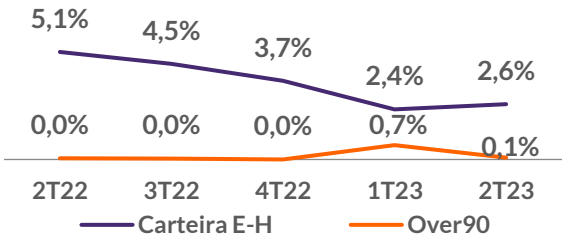
A carteira de Empresas é composta pelo financiamento e prestação de serviços financeiros estruturados para empresas nos segmentos de Corporate e Middle Market. A carteira atingiu em 30 de junho de 2023 o saldo de R$667 milhões, representando um aumento de 28,1% em relação ao mesmo período do ano anterior e redução de 1,7% em comparação ao 1T23.

O Bmg atua com uma carteira diversificada, com ticket médio de R$ 9 milhões por empresa e prazo médio a decorrer de 16 meses.

Evolução da Carteira (R$ Milhões)

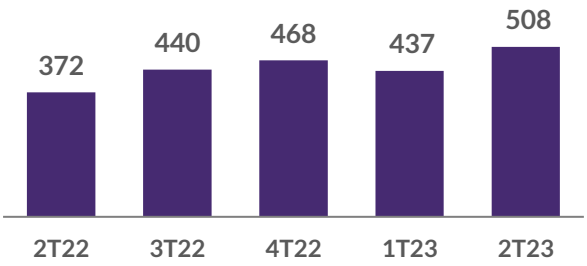


Evolução Inadimplência (%)



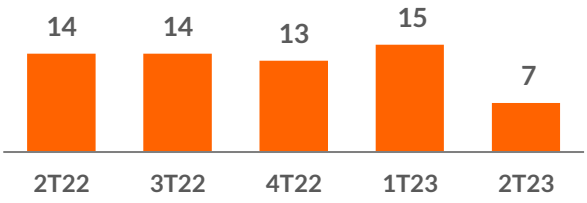
Dentro da estratégia de atuação no mercado de capitais, o Banco conta também com R$ 508 milhões em crédito expandido contabilizado em Títulos e Valores Mobiliários (TVM). No 2T23 o Bmg reconheceu R$ 7 milhões de receitas não crédito.

Mercado de Capitais | Crédito Expandido (TVM)[1] (R$ Milhões)



1. Inclui Debêntures, CRA, CRI e Fundos que o Bmg tem aplicação com estratégia de mercado de capitais.

Receita não crédito
(R$ Milhões)



DESEMPENHO FINANCEIRO

Margem financeira

A margem financeira totalizou R$ 2.175 milhões no primeiro semestre de 2023, aumento de 13,5% em comparação com o mesmo período do ano anterior. No 2T23, a margem foi de R$ 1.093 milhões, aumento de 1,1% em relação ao trimestre imediatamente anterior e de 12,7% em relação ao 2T22.

A margem financeira ajustada ao custo do crédito (despesas de provisão e de comissão), atingiu R$ 927 milhões no primeiro semestre de 2023, queda de 11,7% em comparação com o mesmo período do ano anterior. No 2T23, a margem ajustada ao custo do crédito foi de R$ 460 milhões, redução de 1,6% em relação ao trimestre imediatamente anterior e de 13,7% em relação ao 2T22.

Margem financeira (R$ Milhões | % a.a.)	2T23	1T23	2T/1T (%)	2T22	2T/2T (%)	1S23	1S22	1S/1S (%)
Produto Bancário (a)	**1.093**	**1.082**	**1,1%**	**970**	**12,7%**	**2.175**	**1.917**	**13,5%**
Margem financeira de juros	**1.046**	**1.014**	**3,2%**	**941**	**11,2%**	**2.060**	**1.866**	**10,4%**
Receitas de crédito	1.838	1.771	3,8%	1.477	24,4%	3.610	2.748	31,4%
Receita de TVM	282	288	-2,0%	273	3,6%	570	550	3,7%
Despesa de captação e derivativos	(1.075)	(1.046)	2,8%	(809)	32,8%	(2.121)	(1.432)	48,1%
Receitas de serviços	**47**	**68**	**-30,3%**	**29**	**61,2%**	**116**	**51**	**126,5%**
Custo do crédito (b)	**(633)**	**(614)**	**3,1%**	**(437)**	**44,9%**	**(1.248)**	**(867)**	**43,9%**
Despesa de provisão líquida de recuperação	(404)	(408)	-1,2%	(212)	90,0%	(812)	(438)	85,6%
Despesas de comissões de agentes	(230)	(206)	11,6%	(225)	2,3%	(436)	(429)	1,5%
Margem ajustada ao custo do crédito (a+b)	**460**	**467**	**-1,6%**	**533**	**-13,7%**	**927**	**1.050**	**-11,7%**
Margem líquida (a/c)[1]	**15,4%**	**15,5%**	**-0,1 p.p**	**16,8%**	**-1,4 p.p**	**15,2%**	**16,8%**	**-1,6 p.p**
Margem ajustada ao custo de crédito (a+b/c)[1]	**6,3%**	**6,5%**	**-0,2 p.p**	**9,0%**	**-2,7 p.p**	**6,3%**	**9,1%**	**-2,8 p.p**
Ativos rentáveis médios (c)	**29.920**	**29.435**	**1,6%**	**24.513**	**22,1%**	**29.737**	**23.713**	**25,4%**

1 – Indicadores anualizados via exponenciação.

A margem financeira ajustada ao custo do crédito tem sido impactada pelo aumento das despesas de captação, pela provisão para perdas associadas ao risco de crédito e pelas despesas de comissão.

No trimestre, as receitas de crédito foram impactadas pela redução da taxa de juros do cartão consignado ocorrida em 28 de março de 2023, que dado as características do produto, impactou a carteira a partir de abril 2023. Por outro lado, o crescimento da carteira do cartão consignado de benefício impactou positivamente as receitas no trimestre. Ainda, como parte da estratégia do Banco de maximizar a geração de valor, foram realizadas cessões sem retenção substancial de riscos e benefícios, beneficiando as receitas de crédito no período.

As variações na receita de TVM no acumulado devem-se principalmente pelo aumento da taxa básica de juros e pelo volume elevado de títulos públicos, decorrente da estratégia do Banco de manter um nível elevado de caixa visando o crescimento da carteira e da posição de hedge natural via NTN-Bs. Estão inclusas as receitas com Debêntures, CRA, CRI e Fundos que o Bmg tem aplicação com estratégia de mercado de capitais. Ainda, com a estrutura de hedge natural, essa linha tende a oscilar de acordo com a oscilação do IPCA, tendo como contrapartida a linha de despesas de captação.

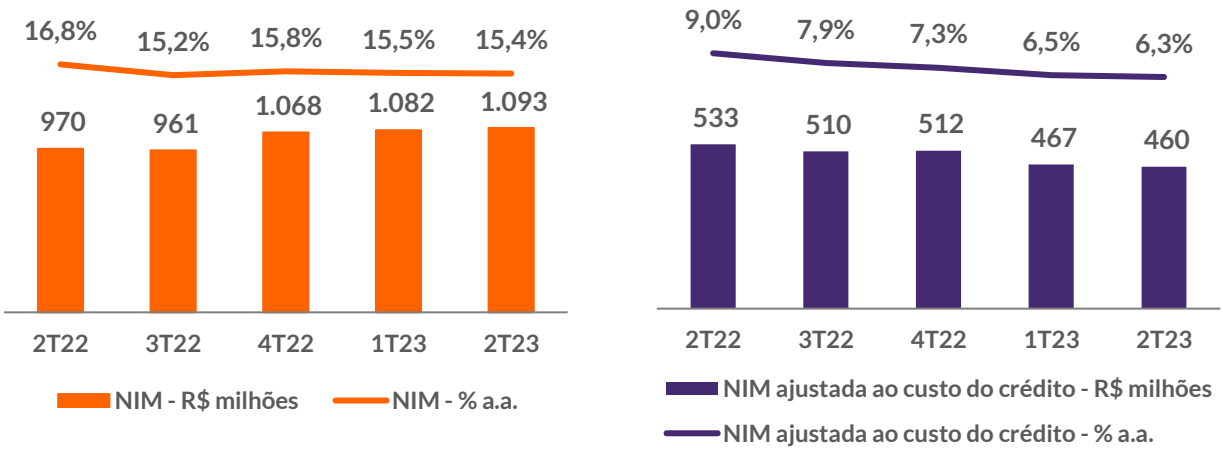
Ao longo dos últimos anos, o Banco vem melhorando seu prêmio de risco, porém com o aumento na curva de juros, o custo de captação total vem sendo impactado nos últimos trimestres. Ainda, conforme acima, a despesa oscila de acordo com a movimentação do IPCA, tendo como contrapartida o *hedge* natural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

As receitas de prestação de serviços são compostas principalmente pela receita de intercâmbio advinda do uso para compras do cartão de crédito consignado e dos cartões abertos. A receita de intercâmbio atingiu R$ 19,2 milhões no 2T23, redução de 11,8% no trimestre e aumento de 19,2% em doze meses. Ainda, estão inclusas também receitas de tarifas e *fees* oriundos do segmento de atacado.

As despesas de provisão de crédito sobre a carteira média atingiram 6,5% no 2T23, redução de 0,2 p.p em relação ao 1T23.

A despesa de comissão mantém a sua tendência de crescimento em linha com o crescimento das operações de crédito. A eficiência na relação de comissão comparada com a receita de crédito vem por meio do crescimento de canais B2C. No trimestre, a despesa apresentou um aumento de 11,6% em relação ao 1T23.

Evolução da Margem Financeira (R$ Milhões)



Outras receitas e despesas operacionais

No primeiro semestre de 2023, as outras despesas operacionais, líquidas de outras receitas operacionais, apresentaram um aumento de 9,4% em relação ao mesmo período de 2022. No 2T23, as despesas atingiram R$584 milhões, aumento de 6,0% em relação ao trimestre imediatamente anterior e de 8,3% em relação ao 2T22.

Receitas e Despesas Operacionais (R$ Milhões)	2T23	1T23	2T/1T (%)	2T22	2T/2T (%)	1S23	1S22	1S/1S (%)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	**(584)**	**(551)**	**6,0%**	**(540)**	**8,3%**	**(1.135)**	**(1.038)**	**9,4%**
Despesas de pessoal	(84)	(81)	3,2%	(86)	-2,7%	(165)	(164)	0,7%
Outras despesas administrativas	(282)	(289)	-2,2%	(267)	5,6%	(571)	(502)	13,8%
Despesas tributárias	(34)	(32)	6,7%	(45)	-23,0%	(67)	(88)	-24,2%
Outras despesas/ receitas operacionais líquidas	(184)	(149)	23,4%	(141)	29,9%	(332)	(284)	16,9%
Provisão operacional líquida	(129)[1]	(134)[1]	-3,6%	(123)	5,3%	(264)[1]	(230)	14,6%

1. Considera apenas despesas recorrentes de provisões de processos cíveis, trabalhistas e tributárias.

O Banco vem revisitando os processos visando ganhos de eficiência, para isso, passou por um redimensionamento dos times, cujo benefício ainda não está refletido na despesa do trimestre. Ainda, está repriorizando negócios visando a rentabilidade e execução com excelência. O Banco segue priorizando a satisfação do cliente, revisitando a sua jornada para identificar pontos de atrito, otimizar processos e garantir a melhor experiência.

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

No 2T23, atingimos 1.282 colaboradores, redução de 7,1% no trimestre e estável em comparação ao mesmo período do ano anterior, em decorrência do redimensionamento dos times.

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 redução de 2,2% em relação ao trimestre anterior, em especial na linha de marketing.

Outras despesas/ receitas operacionais

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, a formalização de todos os produtos ocorre digitalmente, em especial: 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 digitalmente (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. Seus benefícios poderão ser observados no médio prazo.

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

As ações massificadas são provisionadas no momento da entrada da ação contra o Banco. Para tal provisão, o Banco utiliza como parâmetro o *ticket* médio por produto e por região geográfica do encerramento das ações nos últimos

doze meses. O *ticket* médio é atualizado mensalmente, conforme metodologia citada, e o valor apurado é aplicado também para as ações em estoque.

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

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

Despesas tributárias

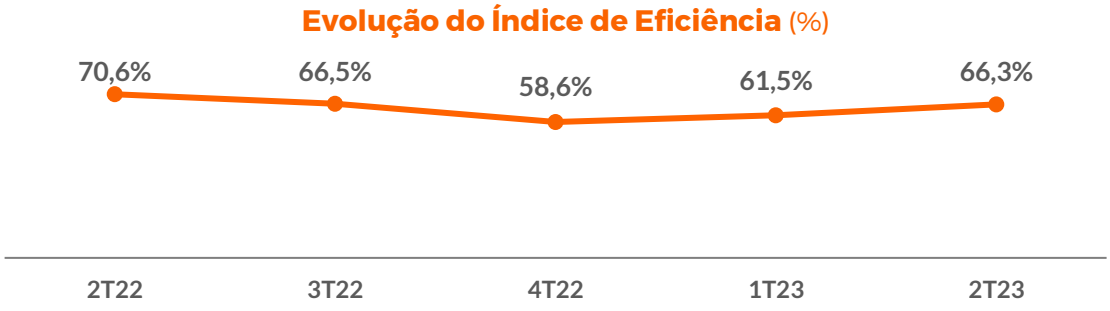
Referentes principalmente aos tributos PIS e Cofins e estão correlacionados à margem financeira.

Índice de eficiência operacional

No primeiro semestre de 2023, o índice de eficiência foi de 63,9%, melhora de 4,0 p.p. em relação ao mesmo período de 2022. No 2T23 o índice atingiu 66,3%, um aumento de 4,8 p.p. em relação ao trimestre imediatamente anterior e melhora de 4,3 p.p. em relação ao 2T22, principalmente devido ao aumento das despesas no período.

Índice de Eficiência Operacional (%)	2T23	1T23	2T/1T (%)	2T22	2T/2T (%)	1S23	1S22	1S/1S (%)
Índice de Eficiência	66,3%	61,5%	4,8 p.p	70,6%	-4,3 p.p	63,9%	67,9%	-4,0 p.p

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

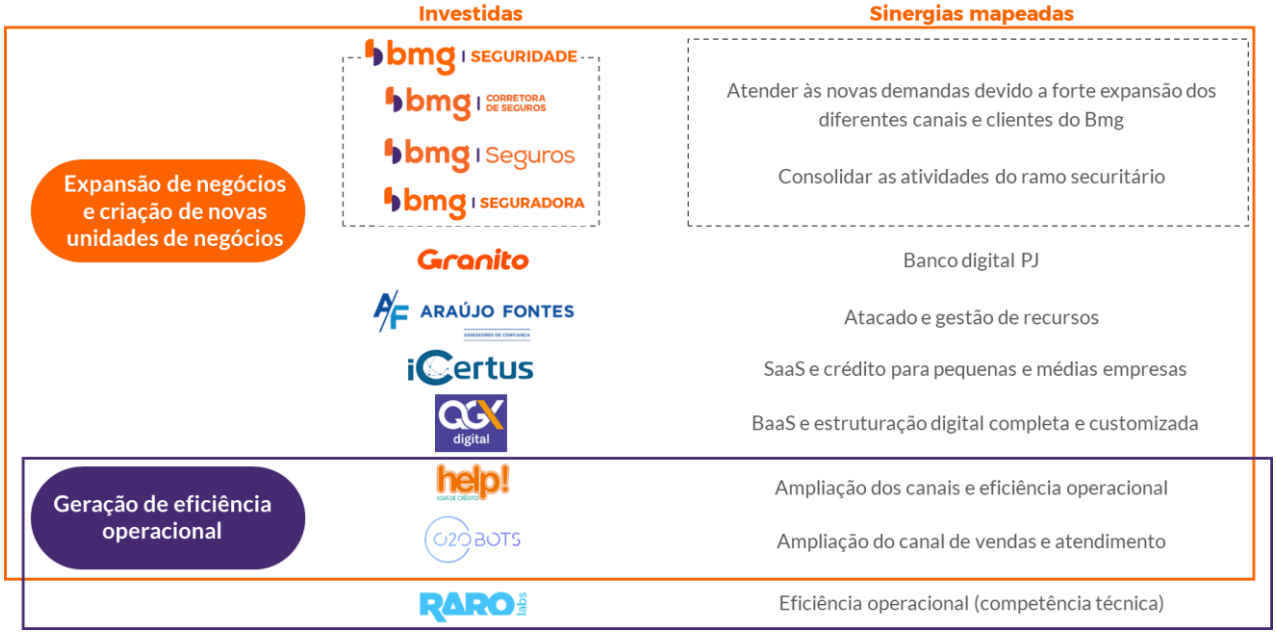


Criação de valor

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.

Foco estratégico de M&A no Bmg permite a criação de um ecossistema de investidas aptas a melhorar eficiência operacional, criar unidades de negócios e expandir os negócios atuais.

Abaixo as principais operações de M&A recentes:



As operações com a iCertus e QGX estão pendentes de conclusão.

Resultado das Investidas

O Bmg conta com treze subsidiárias diretas e seis subsidiárias indiretas, conforme estrutura societária abaixo:

1. Companhias reconhecidas contabilmente pelo método de equivalência patrimonial.

Abaixo o resultado de equivalência patrimonial apresentado por cada uma das investidas:

Equivalência patrimonial (R$ Milhões)	2T23	1T23	2T/1T (%)	2T22	2T/2T (%)	1S23	1S22	1S/1S (%)
Equivalência patrimonial	**27,4**	**34,6**	**-20,8%**	**19,8**	**38,4%**	**62,1**	**31,8**	**95,5%**
CBFácil Corretora de Seguros e Negócios Ltda.	35,5	24,8	43,0%	21,1	68,3%	60,4	38,4	57,3%
Resultado operações CBFácil	28,9	18,2	58,6%	13,3	117,5%	47,1	23,2	103,3%
Bmg Corretora de Seguros	6,2	6,4	-3,0%	7,5	-16,6%	12,6	14,2	-11,2%
Raro Labs	0,4	0,2	76,2%	0,4	9,7%	0,6	1,0	-37,4%
O2OBOTS	0,0	(0,0)	n/a	-	n/a	(0,0)	-	n/a
Help Franchising Participações Ltda.	0,6	1,5	-57,1%	0,2	184,3%	2,1	(0,9)	341,2%
Granito Soluções em Pagamentos S.A.	(23,8)	(3,1)	676,7%	(5,6)	323,3%	(26,8)	(11,9)	124,6%
Bmg Participações em Negócios Ltda.	2,5	2,1	18,4%	1,5	66,4%	4,7	3,1	51,7%
AF Controle S.A	5,1	1,0	392,2%	2,9	75,9%	6,1	2,8	121,4%
Bmg Seguridade Ltda.	6,4	7,0	-8,5%	-	n/a	13,4	-	n/a
ME Promotora de vendas Ltda.	1,0	1,2	-16,6%	(0,3)	n/a	2,2	0,3	n/a
Bmg Soluções Eletrônicas Ltda.	0,0	0,0	n/a	0,0	n/a	0,0	0,0	n/a

CBFácil Corretora – empresa responsável por fazer a gestão das lojas conceito e por executar parte do plano de expansão das lojas da help!. A CBFácil encerrou o trimestre com 98 lojas help! abertas mais lojas online. Em adição, devido aos resultados obtidos na Bmg Corretora, desde o 3T21 é reconhecida uma receita de *earn-out* dentro de resultados de operações da CBFácil, tendo sido de R$ 6,6 milhões no 2T23 e R$ 13,2 milhões no primeiro semestre de 2023.

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. No segundo trimestre de 2023, a Bmg Corretora gerou R$ 6,2 milhões de resultado de equivalência patrimonial.

Ainda, a CBFácil é acionista da **Raro Labs**, especializada no desenvolvimento de soluções e na formação de profissionais de tecnologia. O investimento visa trazer inovações tecnológicas para o Bmg, permitindo uma aceleração no desenvolvimento dos projetos de transformação digital e novas oportunidades de negócio. No 2T23, a Raro Labs gerou R$ 0,4 milhão de resultado de equivalência patrimonial.

Por fim, a CBFácil é acionista da **O2OBOTS**, *fintech* que atua no desenvolvimento, licenciamento e manutenção de softwares especializados em *chatbots* com inteligência artificial para venda de produtos financeiros e de seguros. No 2T23, a O2OBOTS gerou R$ 13 mil de resultado de equivalência patrimonial.

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. No 2T23, apresentou prejuízo de R$ 23,8 milhões de equivalência patrimonial.

Bmg Participações em Negócios – controladora da Bmg Seguros, que atua no segmento de seguro garantia. No 2T23, o resultado de equivalência patrimonial foi de R$ 2,5 milhões.

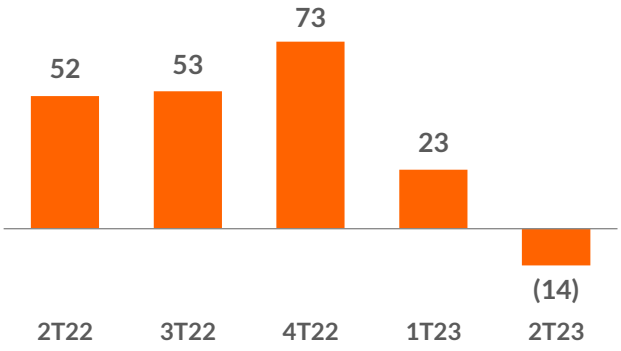
AF Controle - holding que detém a participação societária na Araújo Fontes Consultoria e Negócios Imobiliários Ltda. e na AF Invest Administração de Recursos Ltda. No 2T23, a AF Controle S.A. gerou R$ 5,1 milhões de resultado de equivalência patrimonial.

Bmg Seguridade – *holding* que visa consolidar as atividades do ramo securitário. Atualmente é controladora indireta de 60% da Bmg Seguradora, tendo gerado um resultado de equivalência patrimonial de R$ 6,4 milhões no 2T23.

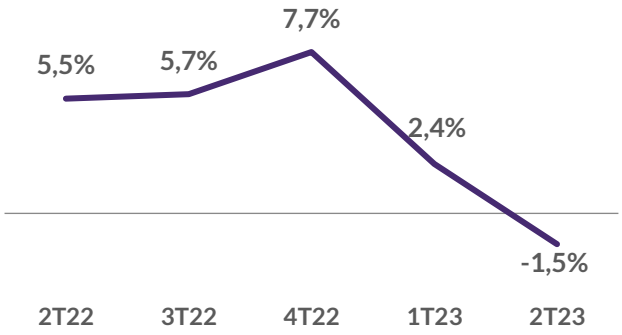
Rentabilidade

Em decorrência dos resultados apresentados acima, o Banco apresentou um prejuízo de R$ 14 milhões no segundo trimestre de 2023, comparado a um lucro de R$ 23 milhões no 1T23 e de R$ 52 milhões em comparação ao mesmo período do ano anterior.

Lucro Líquido Recorrente (R$ Milhões)



ROAE Recorrente (%a.a.)



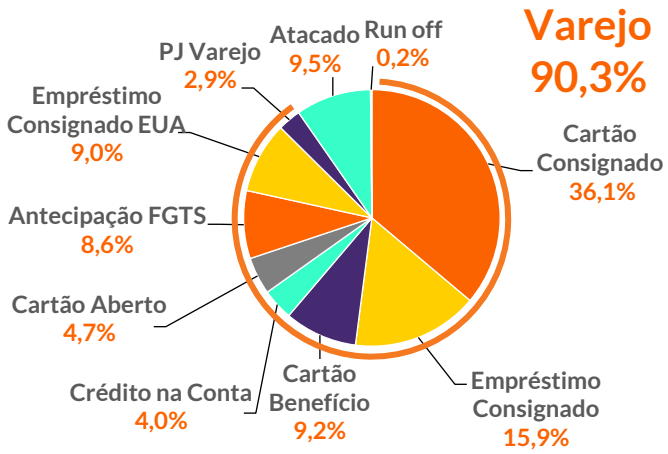
Distribuição da Carteira de Crédito

A carteira de crédito total atingiu R$ 24.651 milhões no 2T23, representando uma redução de 1,5% no trimestre e aumento de 18,8% em doze meses. A redução da carteira no trimestre ocorreu, principalmente, devido a cessão sem retenção substancial de riscos e benefícios de R$ 659 milhões do empréstimo consignado no 2T23.

Em linha com a estratégia do Banco, a carteira de varejo apresentou crescimento de 19,1% nos últimos doze meses e representa 90,3% da carteira total.

Carteira de Crédito (R$ Milhões)	2T23	1T23	2T/1T (%)	2T22	2T/2T (%)
Carteira Varejo	**22.266**	**22.608**	**-1,5%**	**18.698**	**19,1%**
Cartão de Crédito Consignado	8.910	9.058	-1,6%	8.586	3,8%
Empréstimo Consignado	3.921	4.635	-15,4%	4.731	-17,1%
Cartão Consignado de Benefício	2.261	2.008	12,6%	8	n/a
Crédito Pessoal	4.243	4.069	4,3%	2.709	56,7%
Crédito na Conta	975	991	-1,6%	1.009	-3,3%
Cartão de Crédito Aberto	1.158	1.169	-0,9%	577	100,8%
Antecipação FGTS	2.111	1.910	10,5%	1.124	87,8%
Empréstimo Consignado nos Estados Unidos	2.213	2.151	2,9%	1.685	31,3%
PJ Varejo	718	686	4,6%	980	-26,7%
Carteira Atacado	**2.342**	**2.368**	**-1,1%**	**2.000**	**17,1%**
Operações Estruturadas	1.676	1.690	-0,9%	1.480	13,2%
Empresas	667	678	-1,7%	521	28,1%
Carteira *run off*[1]	**42**	**46**	**-8,1%**	**52**	**-18,5%**
Carteira de Crédito Total	**24.651**	**25.022**	**-1,5%**	**20.750**	**18,8%**

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



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

Exposição por cliente	R$ Milhões	% Carteira
10 maiores clientes	800	3,2%
50 maiores clientes	1.755	7,1%
100 maiores clientes	2.211	9,0%

Outros Ativos

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

Outros ativos	2T23	1T23	2T/1T (%)	2T22	2T/2T (%)
Caixa Total[1]	5.015	4.046	24,0%	3.766	33,2%
Crédito tributário	3.737	3.634	2,8%	3.443	8,5%
Oriundo de PDD	2.230	2.213	0,8%	1.853	20,4%
Outras diferenças temporárias	831	764	8,7%	923	-10,0%
Prejuízo fiscal	676	657	2,8%	667	1,3%

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

Captação de recursos

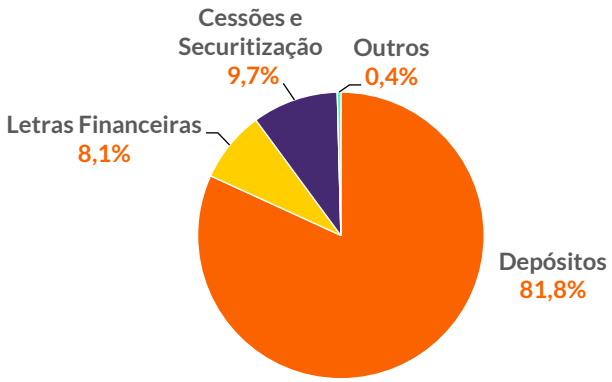
A captação com o mercado encerrou o 2T23 em R$ 30.390 milhões, aumento de 26,5% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 2,7% em comparação ao trimestre anterior.

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 mais de 50 distribuidores. Ainda o saldo de investimento (depósitos a prazo e letras) pelo banco digital aumentou 19% YoY e atingiu cerca de R$ 1,4 bilhão no 2T23.

Captação (R$ Milhões)	2T23	1T23	2T/1T (%)	2T22	2T/2T (%)
Depósitos	**24.867**	**24.389**	**2,0%**	**19.973**	**24,5%**
CDB	24.652	24.193	1,9%	19.103	29,1%
CDI	214	196	8,9%	131	62,9%
NDPGE	-	-	n/a	738	n/a
Letras Financeiras	**2.451**	**2.333**	**5,1%**	**2.579**	**-5,0%**
Sênior	1.665	1.635	1,9%	1.018	63,5%
Subordinada	675	583	15,9%	272	147,9%
Perpétua	111	115	-3,9%	110	0,5%
LFG	-	-	n/a	1.178	n/a
Cessão de Crédito e Securitização	**2.949**	**2.750**	**7,2%**	**1.288**	**129,0%**
LCA & LCI	**119**	**94**	**27,0%**	**128**	**-6,9%**
Empréstimos e Repasses	**3**	**13**	**-73,6%**	**60**	**-94,2%**
Captação com o mercado	**30.390**	**29.579**	**2,7%**	**24.028**	**26,5%**
Subsidiárias[1]	821	850	-3,5%	767	7,0%
Captação total	**31.211**	**30.429**	**2,6%**	**24.795**	**25,9%**

1. A CBFácil aplicou os recursos no Banco via CDB e Letra Financeira Sênior , em contrapartida ao aumento de capital realizado no 1T20. Dessa forma, a operação em conjunto, não teve efeito de caixa.

Estrutura de captação com o mercado (%)



Gestão de Ativos e Passivos

Visando maior eficiência e rentabilidade na gestão de seus ativos e passivos, o Banco vem reduzindo o prazo médio de sua captação, que atualmente está em 18 meses, comparado ao prazo médio da sua carteira de 18 meses. Além disso, tem mantido seu volume de caixa confortável, atualmente em R$ 5,0 bilhões, visando o crescimento das suas operações e considerando os vencimentos de suas captações.

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.

Adicionalmente, estamos aprimorando nossas políticas de gestão de ativos e passivos visando neutralizar o componente de risco de mercado e preservação da margem financeira.

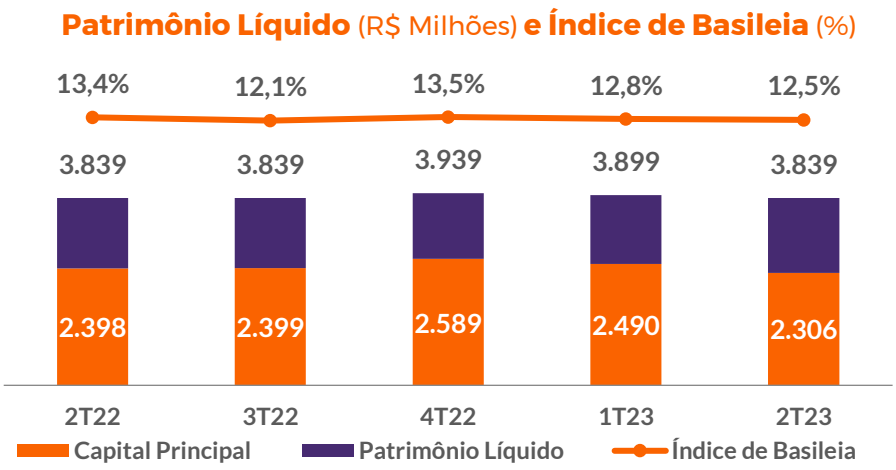
Ainda, o Bmg conta com expertise e alta capacidade de securitização dos seus ativos, tendo em vista que parte relevante da carteira de crédito referem-se a produtos de consignação.

Desde o 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.

Patrimônio Líquido

O Patrimônio Líquido em 30 de junho de 2023 atingiu R$ 3.839 milhões, redução de 1,0% em relação ao trimestre anterior e aumento de 1,0% em comparação ao mesmo período do ano anterior. No primeiro semestre de 2023, o patrimônio líquido variou principalmente em decorrência: (i) do lucro líquido contabil de R$ 9 milhões; (ii) efeito negativo de marcação a mercado e *hedge* no montante de R$ 42 milhões; e (iii) provisionamento de JCP.

No primeiro semestre de 2023 o Banco provisionou R$ 69,2 milhões, dos quais R$ 11,7 milhões foram declarados referentes ao primeiro trimestre de 2023 e pagos em 16 de maio de 2023. O Banco decidiu não declarar Juros sobre o Capital Próprio referente ao segundo trimestre de 2023.



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%.

O Patrimônio de Referência correspondeu a 12,5% dos ativos ponderados pelo risco em 30 de junho de 2023. O Patrimônio de Referência está sendo substancialmente impactado pela marcação a mercado de títulos públicos, tendo um efeito de cerca de 1,8 pontos percentuais na Basileia. Considerando o cenário de mercado do fechamento do 2T23, cerca de 26% do accrual dessa marcação ocorre até o final de 2023. Adicionalmente, foram emitidas no 2T23 o montante de R$ 69 milhões de Letras Financeiras Subordinadas, compondo o cálculo de Basileia

Adequação de Capital (R$ Milhões)	2T23	1T23	2T/1T (%)	2T22	2T/2T (%)
Patrimônio de Referência	**3.081**	**3.177**	**-3,0%**	**2.780**	**10,8%**
Nível I	2.416	2.605	-7,2%	2.508	-3,6%
Capital Principal	2.306	2.490	-7,4%	2.398	-3,8%
Capital Complementar	111	115	-3,9%	110	0,5%
Nível II	664	572	16,2%	272	143,8%
Ativos Ponderados pelo Risco	**24.695**	**24.811**	**-0,5%**	**20.691**	**19,3%**
Risco de Crédito	22.491	22.919	-1,9%	19.202	17,1%
Risco de Mercado	358	46	685,2%	152	136,1%
Risco Operacional	1.846	1.846	0,0%	1.338	38,0%
Índice de Basileia	**12,5%**	**12,8%**	**-0,3 p.p**	**13,4%**	**-0,9 p.p**
Mínimo exigido pelo BACEN	8,00%	8,00%		8,00%	
Adicional de Conservação de Capital Principal	2,50%	2,50%		2,50%	
Nível I	**9,8%**	**10,5%**	**-0,7 p.p**	**12,1%**	**-2,3 p.p**
Mínimo exigido pelo BACEN	6,00%	6,00%		6,00%	
Adicional de Conservação de Capital Principal	2,50%	2,50%		2,50%	
Nível II	**2,7%**	**2,3%**	**0,4 p.p**	**1,3%**	**1,4 p.p**

ASG - COMPROMISSO COM O FUTURO

Aqui no Bmg, temos a crença genuína de que só é possível prosperar nos negócios por meio da construção de uma economia próspera, da atuação ética e do desenvolvimento socioambiental. Por isso, incorporamos os princípios de ASG no nosso jeito de fazer negócio.

Demonstrando o caráter estratégico e o compromisso da Diretoria e do Conselho de Administração com o tema, em 2022 foi criada a Gerência Executiva de ASG e Diversidade, o Comitê de ASG, composto por membros da Diretoria e do Conselho de Administração e criado o plano estratégico 2022 e 2023, com estratégia integrada totalmente alinhada ao negócio.

Em dezembro de 2022, inauguramos o Instituto Marina e Flávio Guimarães, que centraliza todas as ações sociais das empresas do Grupo Bmg. O Instituto fomenta e desenvolve ações sociais, esportivas e educacionais que visam transformar a vida de pessoas em situação de vulnerabilidade social, principalmente, crianças e adolescentes. Também contribui para conservação do patrimônio histórico, principalmente, na preservação e disseminação da história dos fundadores do Grupo Bmg e do mercado financeiro nacional.

O Banco também promove intensamente a inclusão social e a diversidade. Atualmente, temos 33% de representação feminina no Conselho de Administração, 33% nas posições de liderança e 48% da força de trabalho compostas por

mulheres. O Bmg também se destaca na valorização e inclusão de colaboradores com mais de 50 anos de idade, que compõem cerca de 9% da nossa força de trabalho.

Fomos reconhecidos pela GPTW (Great Place to Work) como uma das melhores empresas para trabalhar para pessoas com mais de 50 anos e a nossa subsidiária help! ficou entre as melhores empresas para mulheres trabalharem. Na edição 2023 da GPTW, o Banco Bmg foi novamente certificado, e teve o quesito diversidade e inclusão como destaque principal, na opinião dos colaboradores, para sermos um ótimo local para se trabalhar.

No primeiro trimestre de 2023, fortalecemos nossa parceria com o Instituto PROA para promover a inserção de jovens de baixa renda vindos de escolas públicas no mercado de trabalho, contratando cerca de 20 jovens para integrarem nosso time de Tecnologia da Informação e Atendimento ao Cliente.

O Bmg é também signatário do Pacto Global da ONU, apoiamos a Agenda Positiva do Instituto Brasileiro de Governança Corporativa, Pacto de Promoção pela Equidade Racial, Rede Empresarial de Inclusão Social, Movimento Mulher 360, Women on Board (WOB), Fórum de Empresas e Direitos LGBTI+, OUTstand Brasil, Selo Paulista de Diversidade e o Pacto Empresarial pela Integridade e Contra Corrupção (Empresa Limpa) do Instituto Ethos.

Temos orgulho em dizer que somos uma empresa plural, onde as pessoas são livres para ser o que quiserem ser e se expressarem livremente.

Abaixo seguem algumas ações que o Banco realiza:

Programa Inclusão de Pessoas 50+: contratação de pessoas com mais de 50 anos em nossas centrais de atendimento para o atendimento online aos clientes, dando oportunidade para esse público ainda marginalizado no mercado de trabalho e garantindo atendimento eficiente, humanizado e empático aos clientes aposentados.

Programa Voluntários Bmg: incentivamos nossos colaboradores para que juntos possamos apoiar e ajudar as pessoas em situação de vulnerabilidade a terem uma vida digna e também, contribuir de forma efetiva na transformação que faz o bem para a nossa sociedade.

Uma organização forte em ASG é mais eficiente, responsável e sustentável no uso dos recursos naturais, no desenvolvimento do capital humano e na gestão da inovação. Isso é fundamental para geração de valor para os acionistas, para os clientes, para os colaboradores e para sociedade em geral.

Por isso, essa é uma das nossas principais metas neste e nos próximos anos. Com uma estratégia integrada de ASG alinhada ao negócio, com diretrizes claras, metas, indicadores e compromissos públicos, com certeza estaremos mais preparados para continuarmos competitivos no longo prazo.

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 44% 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 6 comitês subordinados diretamente ao Conselho de Administração, todos com a presença de membros independentes; e (iii) Conselho Fiscal permanente aprovado em Assembleia.

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

As ações preferenciais (BMGB4) do Banco se mantiveram nas carteiras vigentes de maio a agosto de 2023 dos seguintes índices da B3:

- IGC (Índice de Governança Corporativa Diferenciada)
- ITAG (Índice de Ações com Tag Along Diferenciado)

Na data de divulgação desse release, o total de ações emitidas pelo Bmg é de 583.232.411, sendo 64% ordinárias e 36% preferenciais. A família Guimarães detém 82,0% do total de ações.

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

Performance e Indicadores	2T23	1T23	2T22
Cotação de fechamento (R$)[1]	2,84	2,06	2,46
Volume médio diário negociado (R$ milhões)	2,0	2,3	1,7
Ações em Tesouraria (milhões)	0,2	0,2	0,2
Ações em circulação - PN (milhões)	102,3	102,1	102,2
Valor de Mercado (R$ bilhões)	1,7	1,2	1,4
Quantidade de acionistas (milhares)	87,2	79,9	61,3
Preço/Lucro (P/E)	8,2	6,0	7,5
Preço/Patrimônio Líquido (P/B)	0,4	0,3	0,4
Dividend Yield (%)	n/a	n/a	n/a

Fonte: Bmg e Bloomberg.
1. Cotação histórica ajustada por proventos.

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

Comprar: 1
Manter/Neutro: 2
Vender: 0

Fonte: *sell-sides*

RATINGS

Agência	Data	Rating	Perspectiva
FITCH Ratings	Março 2023	Escala local A (bra)	Nacional: Estável
		Escala internacional B+	IDR: Estável
Moody's	Junho 2023	Moeda local A-.br	Negativa
	Maio 2023	Moeda estrangeira B1	
RISKbank	Novembro 2022	Baixo Risco para Médio Prazo 2	-

ANEXO I – DRE Gerencial

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO (R$ Milhões)	2T23	1T23	4T22	3T22	2T22
Receitas da Intermediação Financeira	**2.168**	**2.128**	**1.956**	**1.963**	**1.779**
Operações de Crédito e Arrendamento Mercantil	1.838	1.771	1.706	1.581	1.477
Resultado de Operações com TVM	282	288	195	341	273
Receitas de Prestação de Serviços	47	68	56	40	29
Despesas da Intermediação Financeira	**(1.075)**	**(1.046)**	**(888)**	**(1.002)**	**(809)**
Captações no Mercado	(1.198)	(1.171)	(1.045)	(880)	(942)
Resultado com Inst. Financeiros Derivativos	142	144	175	(103)	149
Empréstimos e Repasses	(19)	(19)	(18)	(18)	(16)
Resultado da Intermediação financeira antes do custo do crédito	**1.093**	**1.082**	**1.068**	**961**	**970**
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(445)	(459)	(402)	(304)	(272)
Recuperação de créditos baixados para prejuízo	41	50	51	46	60
Comissão de agentes	(230)	(206)	(206)	(193)	(225)
Resultado Bruto da Intermediação Financeira	**460**	**467**	**512**	**510**	**533**
Outras Receitas ou Despesas Operacionais	**(557)**	**(516)**	**(497)**	**(490)**	**(520)**
Despesas de Pessoal	(84)	(81)	(87)	(81)	(86)
Outras Despesas Administrativas	(282)	(289)	(270)	(267)	(267)
Despesas Tributárias	(34)	(32)	(44)	(44)	(45)
Resultado de Part. em Coligadas e Controladas	27	35	27	36	20
Outras Receitas/ Despesas Operacionais	(184)	(149)	(123)	(134)	(141)
Resultado Operacional	**(97)**	**(49)**	**15**	**21**	**13**
Resultado Não Operacional	(1)	(0)	(1)	1	0
Resultado antes da Tributação sobre o Lucro e Participações	**(97)**	**(49)**	**14**	**22**	**13**
Imposto de Renda e Contribuição Social	94	83	78	57	42
Participações Estatutárias e de Minoritários	(11)	(11)	(19)	(25)	(4)
Lucro Líquido	**(14)**	**23**	**73**	**53**	**52**

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:

2T23 (R$ Milhões)	Contábil	Var. Cambial e *hedge*	Reclassificações Gerenciais	Gerencial
Receitas da intermediação financeira	**1.775**	**116**	**277**	**2.168**
Operações de crédito	1.493	116	230	1.838
Resultado de operações com títulos e valores mobiliários	282			282
Receita de Prestação de serviços			47	47
Despesas da intermediação financeira	**(959)**	**(116)**	**-**	**(1.075)**
Captações no mercado	(1.198)			(1.198)
Resultado com instrumentos financeiros derivativos	258	(116)		142
Operações de empréstimos e repasses	(19)			(19)
Resultado da intermediação financeira antes do custo do crédito	**816**	**-**	**277**	**1.093**
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(445)			(445)
Recuperação de crédito baixado para prejuízo	41			41
Comissão de agentes	0		(230)	(230)
Resultado bruto da intermediação financeira	**413**	**-**	**47**	**460**
Outras receitas (despesas) operacionais	**(509)**	**-**	**(47)**	**(557)**
Receitas de prestação de serviços	47		(47)	
Despesas de pessoal	(84)			(84)
Outras despesas administrativas	(282)			(282)
Despesas tributárias	(34)			(34)
Resultado de participações em controladas	27			27
Outras despesas/ receitas operacionais	(184)			(184)
Resultado operacional	**(97)**	**-**	**-**	**(97)**
Resultado não operacional	(1)			(1)
Resultado antes da tributação sobre o lucro e participações	**(97)**	**-**	**-**	**(97)**
Imposto de renda e contribuição social	94			94
Participação no lucro	(11)			(11)
Lucro líquido	**(14)**	**-**	**-**	**(14)**

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

Variação cambial e *hedge* – 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 *hedge* 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.

ANEXO II – Balanço Patrimonial

ATIVO (R$ Milhões)	2T23	1T23	4T22	3T22	2T22
Disponibilidades	**171**	**370**	**282**	**279**	**294**
Aplicações Interfinanceiras de Liquidez	**-**	**-**	**155**	**-**	**284**
Instrumentos Financeiros	**33.352**	**32.502**	**33.049**	**32.561**	**30.781**
Aplicações em Depósitos Interfinanceiros	49	48	46	48	29
Títulos e Valores Mobiliários	11.669	10.500	12.087	12.675	12.589
Operações com Características de Concessão de Crédito	22.927	23.213	22.013	20.786	19.043
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(1.292)	(1.259)	(1.098)	(947)	(880)
Relações Interfinanceiras	**2.184**	**2.199**	**2.068**	**2.152**	**1.652**
Outros Créditos	**6.630**	**6.637**	**6.813**	**6.254**	**5.809**
Outros Valores e Bens	**370**	**380**	**386**	**341**	**272**
Permanente	**1.736**	**1.622**	**1.565**	**1.487**	**1.428**
Investimentos	1.298	1.209	1.180	1.116	1.080
Imobilizado de Uso	63	65	66	67	68
Intangível	376	349	320	303	281
Total do Ativo	**44.443**	**43.711**	**44.318**	**43.074**	**40.521**

PASSIVO (R$ Milhões)	2T23	1T23	4T22	3T22	2T22
Depósitos e demais Instrumentos Financeiros	**34.214**	**33.559**	**33.977**	**33.759**	**32.507**
Depósitos	25.800	25.295	25.093	22.948	20.791
Captações no Mercado Aberto	5.600	5.555	6.319	7.218	8.405
Recursos de Aceites e Emissão de Títulos	2.047	1.982	1.919	2.910	2.552
Obrigações por Empréstimos e Repasses	616	607	593	591	605
Instrumentos Financeiros Derivativos	152	120	52	92	154
Relações Interfinanceiras	**347**	**367**	**383**	**299**	**268**
Provisões	**1.177**	**1.033**	**1.033**	**1.041**	**1.057**
Obrigações Fiscais	**102**	**174**	**334**	**235**	**248**
Outras Obrigações	**4.763**	**4.680**	**4.652**	**3.902**	**2.602**
Participação de acionistas não Controladores	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
Patrimônio Líquido	**3.839**	**3.899**	**3.939**	**3.839**	**3.839**
Total do Passivo	**44.443**	**43.711**	**44.318**	**43.074**	**40.521**