

BMGB
B3 LISTED N1

banco
bmg
É pra mim.

RELEASE DE
RESULTADOS
4T20



www.bancobmg.com.br/ri





SUMÁRIO

DESTAQUES DO PERÍODO	3
PRINCIPAIS INDICADORES	5
DESEMPENHO FINANCEIRO	6
Margem financeira	6
Outras receitas e despesas operacionais	8
Criação de valor	10
Resultado de coligadas e controladas	11
Rentabilidade	12
ESTRATÉGIA E PRODUTOS	13
Centralidade no cliente	13
FIGITAL - Relacionamento a qualquer hora e em todo lugar	15
Distribuição da Carteira de Crédito	19
Outros Ativos	29
Captação de recursos	29
Gestão de Ativos e Passivos	30
Patrimônio Líquido	31
Índice de Basileia	31
BMGB4	32
GUIDANCE	33
RATINGS	35
ANEXO I - DRE Gerencial	36
ANEXO II - Balanço Patrimonial	38

São Paulo, 30 de março de 2021 – O Banco BMG S.A. (B3:BMGB4) (“Bmg” ou “Banco”) divulga seus resultados consolidados referentes ao trimestre encerrado em 31 de dezembro de 2020.

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

DESTAQUES DO PERÍODO

- **Somos um banco completo!** Somos modernos. Atuamos com centralidade no cliente. Somos FIGITAL: banco digital com a sensibilidade humana do mundo físico. Ampliamos nosso mercado endereçável para atender milhões de brasileiros e empresas e seguirmos firmes em nossa missão de popularizar os serviços financeiros no Brasil;
- Em dezembro de 2020, atingimos **5,2 milhões de clientes ativos**, crescimento recorde de 28,7% nos últimos doze meses, com 6,6 mil novos clientes por dia útil no 4T20;
- **Triplizamos a quantidade de contas nos últimos 12 meses**, atingindo **2,6 milhões de contas digitais**, tendo aberto a quantidade recorde de **12,4 mil contas por dia útil** no quarto trimestre;
- Nossos clientes apontaram nota geral de **satisfação com os serviços do banco digital de 8,4**, de acordo com uma pesquisa conduzida pelo Instituto Bridge entre dezembro de 2020 e janeiro de 2021;
- Temos observado um **crescimento consistente nas transações do banco digital**, com o volume de compras no cartão de crédito e débito quase dobrando no 4T20 em comparação ao terceiro trimestre;
- Aprimorando os serviços do nosso banco digital, lançamos um novo **marketplace de produtos** com uma experiência redesenhada para o cliente, tendo como pilares estratégicos: oferecer o melhor *cashback*, melhor usabilidade, diversificação de lojas parceiras e ofertas exclusivas;
- Lançamos o **Bmg Chip**, plano de telefonia, que oferece aos nossos clientes pacotes de dados e voz e com WhatsApp ilimitado. O plano é gratuito para os clientes que possuem pacotes de benefícios do banco digital;
- No quarto trimestre, **96% da origem** de crédito para o varejo foi **formalizada de forma digitalizada**, garantindo mais agilidade e segurança nas operações;



Release de Resultados 4T20

- Com a estratégia voltada para o financiamento ao consumo, a **carteira de varejo** atingiu **R\$12.074 milhões**, representando um **crescimento de 24,9% nos últimos doze meses**;
- O **Lucro Líquido Recorrente** ano de 2020 foi de **R\$ 381 milhões**, crescimento de 10,8% em comparação com 2019, demonstrando a resiliência dos resultados. No 4T20, o Lucro Líquido recorrente foi de R\$ 96 milhões;
- O **Retorno sobre o Patrimônio Líquido Médio Recorrente** nos doze meses de 2020 foi de **9,7% a.a.**, sendo de 9,9% a.a. no 4T20;
- A **Margem Financeira Líquida** atingiu R\$ 960 milhões no 4T20, acumulando **R\$ 3.781 milhões** no ano de 2020, crescimento de 28,6% em relação ao ano anterior;
- O **Patrimônio Líquido** encerrou 31 de dezembro de 2020 com saldo de **R\$ 4.128 milhões** e o **Índice de Basileia** atingiu **17,8%**.

PRINCIPAIS INDICADORES

Indicadores Financeiros (% R\$ Milhões)	4T20	3T20	4T/3T (%)	4T19	4T/4T (%)	2020	2019	20/19 (%)
Lucro Líquido Recorrente ¹	96	87	9,9%	74	30,6%	381	344	10,8%
ROAE Recorrente ¹	9,9%	9,2%	0,7 p.p	9,6%	0,3 p.p	9,7%	12,5%	-2,8 p.p
ROAA Recorrente ¹	1,5%	1,5%	0,0 p.p	1,6%	-0,1 p.p	1,7%	2,0%	-0,3 p.p
Margem Financeira Líquida Recorrente ^{1,2}	960	950	1,1%	839	14,4%	3.781	2.940	28,6%
Margem Financeira Líquida Recorrente ^{1,3}	22,0%	24,3%	-2,3 p.p	26,6%	-4,6 p.p	22,9%	22,5%	0,4 p.p
Índice de Eficiência Recorrente ^{1,4}	60,3%	52,3%	8,0 p.p	59,5%	0,8 p.p	54,2%	54,3%	-0,1 p.p
Inadimplência ⁵ - Carteira E-H	5,7%	5,8%	-0,1 p.p	5,8%	-0,1 p.p	5,7%	5,8%	-0,1 p.p
Índice de Cobertura ⁶	107,9%	117,6%	-9,7 p.p	110,3%	-2,4 p.p	107,9%	110,3%	-2,4 p.p
Índice de Basileia	17,8%	19,2%	-1,4 p.p	22,5%	-4,7 p.p	17,8%	22,5%	-4,7 p.p
Nível I	17,7%	19,1%	-1,4 p.p	22,4%	-4,7 p.p	17,7%	22,4%	-4,7 p.p
Nível II	0,1%	0,1%	0,0 p.p	0,1%	0,0 p.p	0,1%	0,1%	0,0 p.p
Quantidade de clientes ativos (milhões) ⁷	5,2	4,8	8,2%	4,1	28,7%	5,2	4,1	28,7%
Quantidade de contas digitais (milhões)	2,6	1,9	41,0%	0,8	213,3%	2,6	0,8	213,3%
Quantidade de lojas help	863	833	3,6%	802	7,6%	863	802	7,6%
Lucro Líquido Contábil	76	97	-21,1%	163	-53,1%	329	367	-10,5%

Balanco Patrimonial (R\$ Milhões)	4T20	3T20	4T/3T (%)	4T19	4T/4T (%)
Carteira de Crédito Total	14.006	13.064	7,2%	11.455	22,3%
Carteira Varejo ⁸	12.074	11.136	8,4%	9.667	24,9%
Carteira Atacado ⁹	1.853	1.845	0,4%	1.625	14,0%
Carteira Run Off ¹⁰	80	83	-4,6%	163	-51,1%
Caixa Total ¹¹	4.894	4.346	12,6%	2.917	67,8%
Ativos Totais	28.234	25.123	12,4%	18.911	49,3%
Patrimônio Líquido	4.128	4.062	1,6%	4.028	2,5%
Captação com o Mercado	19.081	16.708	14,2%	12.409	53,8%

1) Indicadores recorrentes, excluindo os efeitos do ágio e outros eventos não recorrentes, ver "Anexo I - DRE Gerencial"

2) Refere-se ao Produto bancário, composto pela margem financeira de juros e receitas de prestação de serviços

3) Metodologia de cálculo: margem financeira líquida recorrente/ ativos geradores de receita médios e anualizado via exponenciação

4) Metodologia de cálculo: (Despesas de Pessoal + Outras Despesas Administrativas (não considera amortização do ágio) + Outras Despesas Operacionais Líquidas de Receitas) / (Resultado da Intermediação financeira antes da PDD + Receitas de Prestação de Serviços + Despesas Tributárias)

5) Metodologia de cálculo: Carteira classificada em E-H/Carteira Total, considerando parcelas vencidas mais vincendas

6) Metodologia de cálculo: Saldo de provisão de crédito / operações vencidas há mais de 90 dias (considera parcelas vencidas mais vincendas)

7) Metodologia: clientes com saldo em carteira ou emissão de cartão/ compras nos últimos 12 meses

8) Carteira Varejo inclui o cartão de crédito consignado, empréstimo consignado, crédito pessoal e PJ Varejo

9) Carteira de Atacado inclui operações estruturadas e empresas

10) Carteira Run Off inclui o empréstimo consignado legado, Lendico, veículos e empréstimo imobiliário

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

DESEMPENHO FINANCEIRO

Margem financeira

A margem financeira ajustada ao custo do crédito totalizou R\$ 2.379 milhões no exercício de 2020, representando um crescimento de 25,9% na comparação com o mesmo período do ano anterior. No 4T20, a margem foi de R\$ 614 milhões, crescimento de 8,1% em relação ao trimestre imediatamente anterior e de 14,2% em relação ao 4T19. A margem financeira vem aumentando nos últimos anos devido ao crescimento da carteira de crédito, a mudança no mix de produtos, com o varejo ganhando cada vez mais relevância, e a redução do custo médio de captação.

Margem financeira (R\$ Milhões % a.a.)	4T20	3T20	4T/3T (%)	4T19	4T/4T (%)	2020	2019	20/19 (%)
Produto Bancário (a)	960	950	1,1%	839	14,4%	3.781	2.940	28,6%
Margem financeira de juros	941	923	2,0%	826	13,9%	3.690	2.898	27,3%
Receitas de crédito (b)	1.124	1.101	2,0%	1.056	6,4%	4.405	3.886	13,4%
Receita de TVM	150	70	113,7%	37	305,8%	302	200	50,8%
Despesa de captação e derivativos (c)	(333)	(249)	33,8%	(267)	24,7%	(1.017)	(1.188)	-14,4%
Receitas de serviços	19	27	-29,8%	13	50,5%	91	42	114,4%
Receitas de prestação de serviços	8	10	-15,8%	13	-36,4%	41	42	-2,4%
Securitização	11	18	-37,4%	0	n/a	50	0	n/a
Custo do crédito (d)	(346)	(381)	-9,4%	(301)	14,8%	(1.401)	(1.050)	33,4%
Despesa de provisão líquida de recuperação (e)	(152)	(209)	-27,0%	(138)	10,6%	(704)	(485)	45,2%
Despesas de comissões de agentes (f)	(193)	(173)	11,8%	(163)	18,4%	(697)	(565)	23,3%
Margem ajustada ao custo do crédito (a+d)	614	568	8,1%	538	14,2%	2.379	1.890	25,9%
Margem líquida (a/g)¹	22,0%	24,3%	-2,3 p.p	26,6%	-4,6 p.p	22,9%	22,5%	0,4 p.p
Margem ajustada ao custo de crédito (a+d/g)¹	13,7%	14,1%	-0,4 p.p	16,5%	-2,8 p.p	14,4%	14,4%	0,0 p.p
Receita de crédito/ carteira média (b/h) ¹	37,6%	39,2%	-1,6 p.p	43,7%	-6,1 p.p	35,1%	37,4%	-2,3 p.p
Despesa de captação/ captação média (c/j) ¹	-7,2%	-6,1%	-1,1 p.p	-8,1%	0,9 p.p	-6,6%	-9,4%	2,8 p.p
Despesa de PDD líquida/ carteira média (e/h) ²	-4,5%	-6,5%	2,0 p.p	-4,9%	0,4 p.p	-5,6%	-4,7%	-0,9 p.p
Despesa de comissão/ carteira média (f/i) ²	-7,3%	-6,9%	-0,4 p.p	-7,4%	0,1 p.p	-7,1%	-6,9%	-0,2 p.p
Ativos rentáveis médios (g)	18.800	16.970	10,8%	13.790	36,3%	16.486	13.086	26,0%
Carteira média (h)	13.535	12.781	5,9%	11.134	21,6%	12.548	10.379	20,9%
Carteira passível de comissão média (i)	10.581	10.060	5,2%	8.811	20,1%	9.864	8.240	19,7%
Saldo de captação médio (j)	17.894	16.060	11,4%	12.828	39,5%	15.463	12.593	22,8%

1 - Indicadores anualizados via exponenciação | 2 - Indicadores anualizados via multiplicação.

A margem financeira em taxa anual vem apresentando queda nos últimos trimestres, em especial pela redução na taxa média da carteira e pelo crescimento acentuado dos ativos rentáveis médios, resultado da estratégia do Banco de aumentar sua posição de caixa e *hedge* natural detalhado abaixo. No quarto trimestre, o crescimento foi ainda maior devido a securitização no montante de R\$ 1,3 bilhão para emissão de debênture atrelada a cartão de crédito consignado sendo inicialmente absorvida pelo Bmg.

A taxa média (receita de crédito/carteira média), conforme esperado, apresentou uma redução nos últimos trimestres, em linha com a redução da taxa máxima de juros do cartão de crédito consignado que passou a afetar a carteira a partir de abril de 2020, e pelo aumento da participação do empréstimo consignado na carteira total do Banco.

O aumento na receita de TVM deve-se pelo aumento na posição do caixa total do Banco, que encerrou o trimestre em R\$ 4,9 bilhões, decorrente da estratégia do Banco de aumentar sua posição de caixa visando o crescimento da carteira no curto prazo e da posição de *hedge* natural com a aquisição de NTN-Bs. Ainda, no quarto trimestre, o índice

IPCA apresentou um aumento expressivo, impactando positivamente as receitas de TVM e tendo como contrapartida o aumento nas despesas de captação.

Ao longo dos últimos anos, o Banco vem reduzindo seu custo médio da captação dada a melhor percepção de risco e redução da taxa básica de juros. Conforme explicado acima, o aumento no quarto trimestre é principalmente explicado pelo aumento do IPCA.

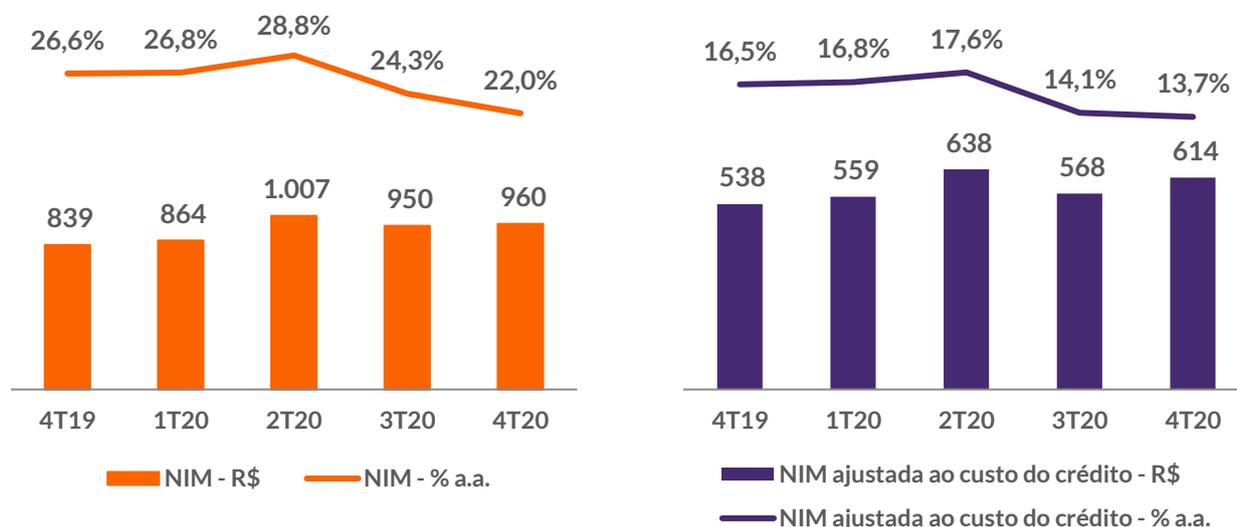
As receitas de prestação de serviços são compostas principalmente pela receita de intercâmbio advinda do uso do cartão de crédito consignado para compras.

As receitas de securitização totalizaram R\$ 11 milhões no trimestre e são oriundas do resultado líquido das cessões de crédito sem retenção de riscos e benefícios realizadas no período e do *fee* referente a administração da carteira cedida. No 4T20 foram cedidos R\$ 165 milhões sem retenção de riscos e benefícios. Para mais informações ver “Empréstimo Consignado”.

Conforme indicado no trimestre anterior, a inadimplência do Bmg atingiu seu patamar máximo no 3T20. Corroborando com essa afirmação, no 4T20 a despesa de provisão de crédito líquida de recuperação voltou a reduzir. Ainda, a despesa apresentou uma redução além do esperado devido a reversão de certos créditos.

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

Evolução da Margem Financeira (R\$ Milhões)



Outras receitas e despesas operacionais

No exercício de 2020, as outras despesas operacionais, líquidas de outras receitas operacionais, apresentaram um aumento de 29,4% em relação ao mesmo período de 2019. No quarto trimestre, as despesas apresentaram um aumento de 13,0% em relação ao trimestre imediatamente anterior e de 14,8% em relação ao 4T19.

Receitas e Despesas Operacionais (R\$ Milhões)	4T20	3T20	4T/3T (%)	4T19	4T/4T (%)	2020	2019	20/19 (%)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(477)	(422)	13,0%	(415)	14,8%	(1.737)	(1.343)	29,4%
Despesas de pessoal	(66)	(65)	1,9%	(52)	26,3%	(257)	(189)	36,0%
Outras despesas administrativas	(242)	(198)	22,3%	(196)	23,6%	(827)	(652)	26,8%
Despesas tributárias	(37)	(33)	9,9%	(34)	7,3%	(142)	(115)	23,0%
Outras despesas/ receitas operacionais líquidas	(132)	(126)	4,8%	(133)	-0,8%	(511)	(386)	32,3%
Provisão operacional líquida	(99)	(93)	5,6%	(92)	7,4%	(364)	(287)	27,1%

Como parte do processo de modernização para transformação do Banco e implantação da estratégia FIGITAL, o Bmg investiu no desenvolvimento de projetos internos atrelados aos negócios, em especial em digitalização, qualidade, retomada do empréstimo consignado e nas operações para PJ Varejo. Com isso, o Banco oxigenou seu quadro de colaboradores e investiu na contratação de novos talentos, reforçou seus investimentos em *marketing*, contratou sistemas e trouxe consultoria e prestadores de serviços para auxiliar em temas específicos.

O Banco se dedica para garantir uma estrutura de custos eficiente, evitando custos naturais que decorrem do processo de expansão. Abaixo discriminação de cada linha de despesas:

Despesas de pessoal

Em linha com seu plano de modernização, o Bmg robusteceu seu quadro de colaboradores com times multidisciplinares em 2020, porém reduzindo o ritmo de crescimento ao longo dos trimestres. Dessa forma, o Bmg conta com mais de mil colaboradores, estrutura compatível com seu plano estratégico.

Despesas administrativas

As principais despesas administrativas são: (i) serviços técnicos especializados, que incluem escritórios de advocacia utilizados em ações judiciais, serviços de consultorias e auditoria; (ii) *marketing*; (iii) serviços de terceiros, que incluem despesa com *call center* e processadora de cartões; e (iv) processamento de dados, que incluem despesas de locação e manutenção de softwares utilizados nas operações do Banco.

No trimestre, as despesas administrativas apresentaram um crescimento significativo, acima do esperado no início do ano, devido a eventos não recorrentes, em especial: reforço de *marketing* e investimentos no FIGITAL devido ao novo posicionamento estratégico da marca do Banco e aos custos referentes as investigações divulgadas em Fato Relevante no dia 29 de outubro de 2020.

Outras despesas/ receitas operacionais líquidas

Dentro das despesas/ receitas operacionais líquidas, o Bmg apresenta como principal rubrica as despesas e reversões de provisões operacionais. As principais contingências apresentadas são as ações cíveis massificadas.

O Banco segue atuando proativamente em duas frentes estratégicas: mitigar a entrada de novas ações e projetos específicos envolvendo matéria jurídica. Atuando na causa raiz, o Banco vem evoluindo por meio de um grupo multifuncional (extrajurídico) que trata de várias iniciativas de forma a melhorar a qualidade da originação. Dentro dessa estratégia, o Banco avançou na implementação de formalizações digitalizadas que já representam 96% da originação no 4T20: desde outubro de 2020, 100% das operações de cartão de crédito consignado e desde janeiro de 2021, 100% das operações de empréstimo consignado passaram a ser formalizadas de forma digitalizada. Esse tipo de formalização permite uma maior segurança na originação, mitigando potenciais entradas de ações, tendo historicamente apresentado duas vezes menos entrada de ações cíveis quando comparada com a originação física.

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

As ações massificadas são provisionadas no momento da entrada da ação contra o Banco. Para tal provisão, o Banco utiliza como parâmetro o *ticket* médio por produto e por região geográfica do encerramento das ações nos últimos doze meses. O *ticket* médio é atualizado mensalmente, conforme metodologia citada, e o valor apurado é aplicado também para as ações em estoque.

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

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

Despesas tributárias

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

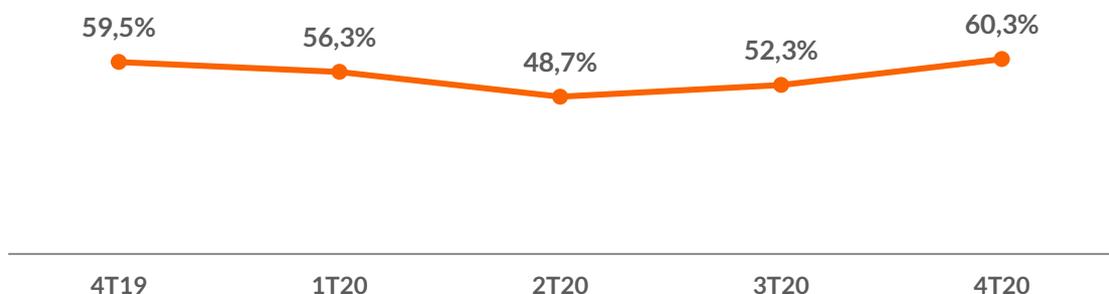
Índice de eficiência operacional

No exercício de 2020, o índice de eficiência foi de 54,2%, melhora de 0,1 p.p. em relação ao mesmo período de 2019. No quarto trimestre, o índice de eficiência atingiu em 60,3%, aumento de 8,0 p.p. em relação ao trimestre imediatamente anterior e aumento de 0,8 p.p. em relação ao 4T19.

Índice de Eficiência Operacional (%)	4T20	3T20	4T/3T (%)	4T19	4T/4T (%)	2020	2019	20/19 (%)
Índice de Eficiência	60,3%	52,3%	8,0 p.p	59,5%	0,8 p.p	54,2%	54,3%	-0,1 p.p

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

Evolução do Índice de Eficiência (%)



Criação de valor

O Bmg vem criando valor em suas unidades de negócios por meio de M&As com parceiros estratégicos especializados visando alavancar os negócios atuais e trazer novos produtos e soluções aos clientes. Abaixo as principais M&A recentes:



Resultado de coligadas e controladas

O Bmg conta com onze subsidiárias diretas e duas subsidiárias indiretas, conforme estrutura societária abaixo.



As companhias destacadas em laranja são consolidadas nas demonstrações financeiras do Banco e as companhias em cinza são reconhecidas contabilmente pelo método de equivalência patrimonial. Abaixo o resultado apresentado por cada uma delas:

Equivalência patrimonial (R\$ Milhões)	4T20	3T20	4T/3T (%)	4T19	4T/4T (%)	2020	2019	20/19 (%)
Equivalência patrimonial	(3)	(12)	-74,1%	(14)	-94,5%	(31)	(33)	-5,4%
CBFácil Corretora de Seguros e Negócios Ltda.	0	(6)	n/a	(15)	n/a	(21)	(36)	-41,9%
Help Franchising Participações Ltda.	1	1	-39,6%	1	n/a	4	1	357,5%
Granito Soluções em Pagamentos S.A.	(6)	(7)	-13,7%	(0)	n/a	(19)	(1)	n/a
BMG Participações em Negócios Ltda.	2	(1)	221,8%	1	113,5%	5	2	218,0%
ME Promotora de vendas Ltda.	(0)	0	n/a	0	n/a	(0)	2	n/a
BMG Soluções Eletrônicas Ltda.	(0)	0	n/a	0	n/a	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!. Em 2020, a menor abertura de lojas e a maturação das lojas existentes atenuam os investimentos, reduzindo o prejuízo apresentado. Ainda, com a retomada da economia, no 4T20 a CBFácil repassou a franqueados 109 lojas (185 lojas em 2020), com impacto em especial na redução de custos de pessoal. Após os repasses, CBFácil possui 197 lojas help! abertas recentemente. No 1T20, foi realizado um aumento de capital de R\$ 1 bilhão para melhor eficiência tributária.

Ainda, é controladora da **Bmg Corretora**, que atua na comercialização de seguros massificados em parceria com a Generali e é responsável pelo recebimento das comissões de corretagem. Conforme Fato Relevante divulgado em 06 de agosto de 2020, a Wiz adquiriu 40% do capital social da Bmg Corretora, recebendo o montante de R\$ 44,8 milhões (R\$ 29 milhões líquido de impostos) referentes ao Valor Fixo do pagamento. Tal receita, não foi considerada nos números da tabela acima ou no resultado recorrente do período. A parceria visa alavancar as vendas de seguros e agregar novos produtos e tecnologia para as necessidades dos clientes e canais de relacionamento do Bmg.

Help Franchising - empresa franqueadora da rede de lojas help!, responsável por garantir a qualidade e padronização dos serviços dentro das lojas.

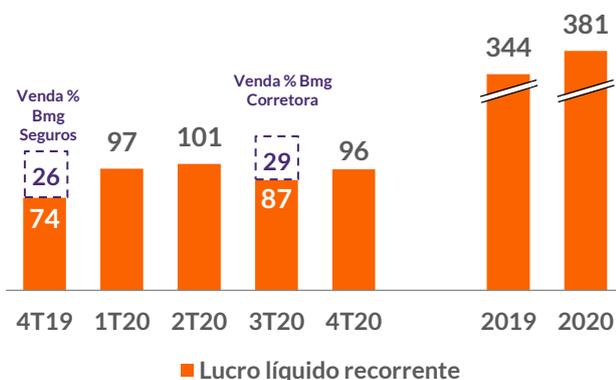
Granito - adquirente com diferenciais tecnológicos voltados para meios eletrônicos de pagamento. A empresa está em fase de investimentos para permitir a expansão das suas operações. Adicionalmente, em novembro de 2020 o Bmg e o Banco Inter divulgaram uma sociedade, na qual ambos passaram a deter cada um 45% de participação na Granito, enquanto os sócios fundadores da Granito detêm os 10% restantes. A parceria visa maximizar oportunidades para serviços digitais.

Bmg Participações em Negócios - controladora da Bmg Seguros, que atua no segmento de seguro garantia.

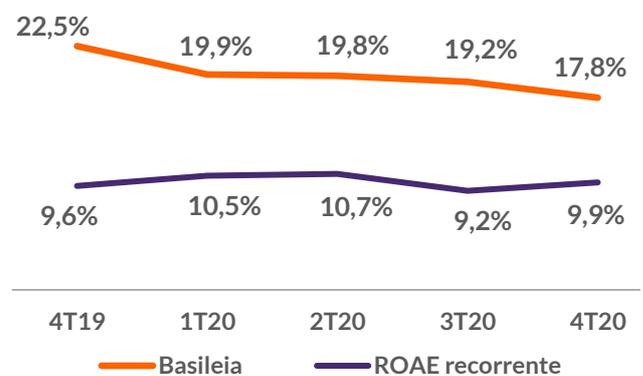
Rentabilidade

Em decorrência dos resultados apresentados acima, o lucro líquido recorrente atingiu R\$ 381 milhões exercício de 2020. Mesmo em um ano de cenário macroeconômico incerto e desafiador, o Banco demonstrou resiliência nos seus resultados e foi capaz de apresentar um crescimento de 10,8% no lucro líquido anual. No 4T20, o lucro líquido recorrente ficou em R\$ 96 milhões, aumento de 9,9% no trimestre e de 30,6% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Lucro Líquido Recorrente (R\$ Milhões)



ROAE Recorrente (%a.a.) e Basileia



ESTRATÉGIA E PRODUTOS

Centralidade no cliente

A criação, evolução e a oferta de produtos, bem como os canais de distribuição são concebidos com base nas necessidades dos clientes ao longo do seu ciclo de vida. E escutando os nossos clientes, deixamos de ser um banco de nicho – especializado em consignado – para nos tornar um Banco Completo, seguindo nossa missão de popularizar os serviços financeiros no Brasil.

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

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

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

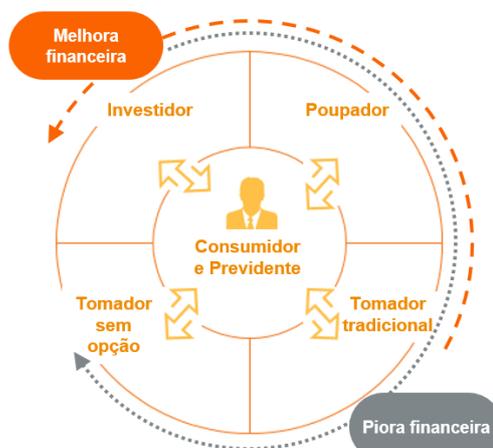
Para os clientes pessoa física do mar aberto (aqueles que não possuem perfil de consignação), temos uma proposta de valor única – o conceito de Conta Positiva. Estes já representam a maior parte dos novos clientes que procuraram o Banco nos últimos trimestres. Esse público tem alta familiaridade com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

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

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

A proposta de valor é baseada no conceito de Conta Positiva, queremos que os nossos clientes aprendam a poupar e possam ganhar dinheiro utilizando os serviços do Banco. Dentro dessa proposta, o Bmg oferece:

- Poupa pra Mim: um jeito mais simples de guardar dinheiro, no qual os valores das transações são arredondados para cima e são automaticamente poupados em um cofrinho virtual e convertidos em investimento. De acordo com pesquisa realizada em maio de 2020, 46% dos clientes não poupavam antes de aderir ao Poupa pra Mim e indicaram uma satisfação de 83% com o programa. A quantidade de clientes cadastrados no programa aumentou 3,6x do terceiro para o quarto trimestre de 2020.



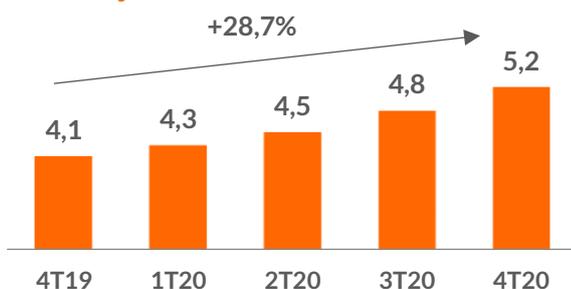
- Volta pra Mim: programa de *cashback* no qual os clientes têm parte do dinheiro gasto nos cartões de débito ou crédito do Bmg de volta para a conta, podendo ser resgatado ou investido em um CDB. O valor de *cashback* pago aos clientes aumentou 3,4x no 4T20 em comparação ao trimestre anterior.
- Marketplace de produtos: desconto em diversos produtos em mais de 200 lojas parceiras. Além do desconto, o cliente ainda ganha o *cashback* ao utilizar os nossos cartões. Redesenhamos a experiência do nosso marketplace que foi relançado em novembro de 2020.
- Indicou, Ganhou: programa de indicações no qual os clientes podem indicar o banco digital do Bmg para amigos e receber comissão a cada produto contratado.

Em linha com a missão do Banco, lançamos em abril de 2020 o blog Conta Especialista (<https://www.contaespecialista.com.br/>), um local de comunicação e aprendizado, focado em educação financeira e temas do mercado financeiro. Ainda, realizamos em maio e junho de 2020 um Hackaton 100% digital com o desafio de pensar em soluções para que o Bmg apoie os seus clientes sobre educação financeira e na realização de seus sonhos. Foram 3 dias de evento, com mais de 450 inscritos de diversas cidades e países, 46 ideias geradas e três times vencedores.

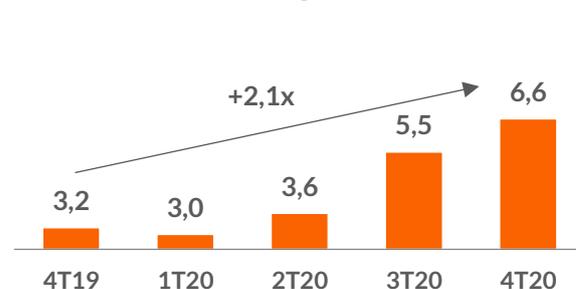
Esse modelo de negócios multiprodutos para diferentes estágios do ciclo de vida do cliente confere ao Bmg baixa volatilidade de resultados em relação aos ciclos econômicos do país, permitindo atuar de forma sustentável em um mercado incerto.

No 4T20, batemos novamente recorde de crescimento de clientes, com 6,6 mil novos clientes por dia útil, impulsionado pelo público do mar aberto sendo quase que na sua totalidade clientes do mar aberto. Atingimos 5,2 milhões de clientes com produtos ativos, aumento de 28,7% nos últimos doze meses.

Evolução de clientes ativos (Milhões)



Novos clientes por d.u. (Mil)



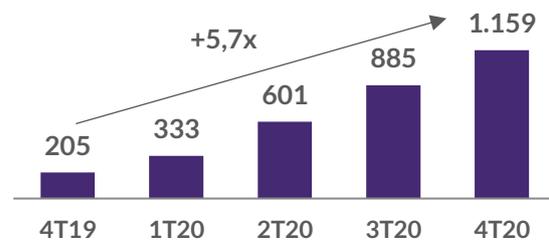
Estamos crescendo com rentabilidade e como reflexo do alto engajamento, o *cross-selling index* atingiu em dezembro de 2020 a marca de um consumo médio de 1,93 produto por cliente. O indicador considera apenas produtos e serviços geradores de receita.

Mudamos a forma de nos relacionar com os clientes e lançamos nas nossas centrais de atendimento uma URA Humanizada e dinâmica, na qual conseguimos automatizar processos, antecipar as necessidades dos nossos clientes e criar novas oportunidades de negócios. A nova URA conta com a Duda, nossa especialista virtual, para entender e auxiliar os clientes. Reconhecemos nossos clientes pelo número de telefone ou ao digitarem seu CPF e, a partir daí, toda a interação pode ser feita por voz com base em menus e ofertas dinâmicos de acordo com o perfil do cliente e produtos contratados por ele. Para garantir a evolução constante desse canal, contamos com a tecnologia mais avançada de *speech analytics* que permite a análise das ligações gravadas para medir a qualidade do atendimento e a satisfação do cliente. Nos três primeiros meses de operação, a nova URA permitiu o aumento em 10 p.p. na retenção

produtiva (solicitações que são resolvidas exclusivamente pela URA e não precisam passar para o atendimento humano), triplicar as oportunidades de crédito e aumentar em 6x o incentivo à utilização dos canais digitais (banco digital e WhatsApp).

Os clientes têm apresentado maior propensão a utilização dos canais digitais, portanto oferecemos a opção de utilizarem o WhatsApp, que permite o autosserviço mais dinâmico e imediato. Já são 1.159 mil clientes cadastrados no WhatsApp no 4T20, com alto índice de retenção (solução exclusivamente via bot, sem necessidade de contato humano).

Cadastros WhatsApp (Mil)



FIGITAL - Relacionamento a qualquer hora e em todo lugar

O Bmg acredita que para ser presente na vida dos seus clientes precisa estar pronto para ajudar sempre que ele precisar, independente do canal ou forma de relacionamento. Com toda curva de aprendizado de ser uma das principais plataformas de financiamento ao consumo do Brasil, desenvolvemos o conceito de complementariedade dos canais, oferecendo aos clientes o melhor entre os mundos físico e digital sendo o primeiro e único FIGITAL.

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

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



Onboarding e operações 100% via voz

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

Release de Resultados 4T20

implantação do PIX que permitirá novas oportunidades de créditos e cobrança; (v) nova experiência no *marketplace* de produtos; e (vi) Bmg Chip.

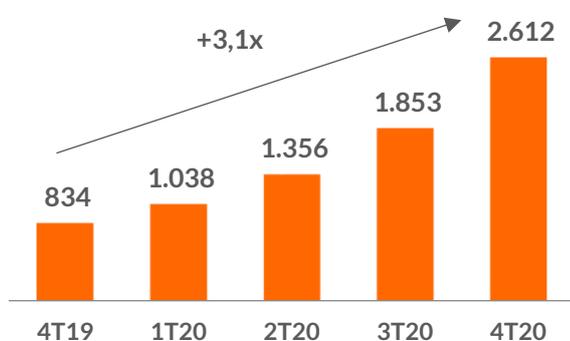


Em 2020 o banco convergiu os aplicativos de consulta do cartão consignado (BMG Card) e de captação de recursos (BMG Invest) no aplicativo do banco digital reforçando a oferta de produtos e serviços para esses clientes que já eram clientes digitais do Bmg.

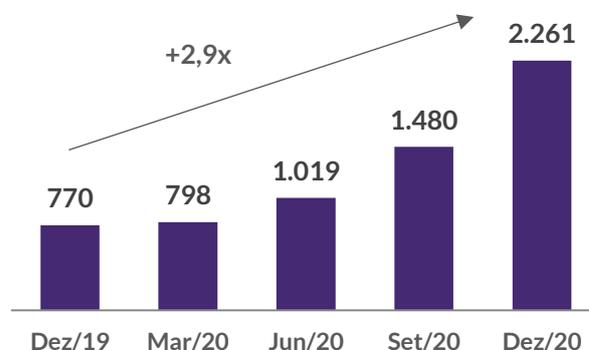
Ainda, o Banco desenvolveu parcerias por meio de *white label* do banco digital unindo expertises, reduzindo o custo de aquisição dos clientes e aumentando o *life time value* do cliente com o Banco.

Em dezembro de 2020, o Bmg contava com 2.612 mil contas digitais abertas. Todos os aplicativos do Banco somados contam com cerca de 2.261 mil usuários únicos ativos que utilizaram os aplicativos em dezembro de 2020 (*monthly active users*), totalizando cerca de 8 milhões de acessos únicos no mês.

Evolução das contas digitais (mil)



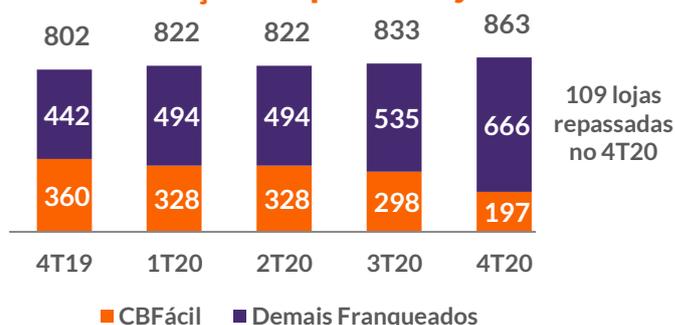
Monthly Active Users (mil)



Rede de Franquias **help!** LOJA DE CRÉDITO

A "help! loja de crédito" é uma rede de franquias, especializada em serviços financeiros para baixa renda, com um conceito *one-stop shop*. A help! está entre as maiores franquias do Brasil, estando presente em todos estados brasileiros e em 89% dos municípios com mais de cem mil habitantes.

Evolução da qtde. de lojas



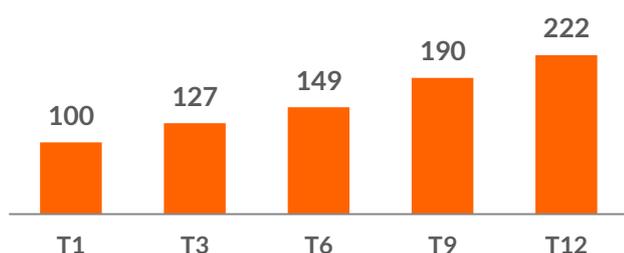
Como a principal necessidade do cliente que procura a help! é crédito, a franquia tem como cultura ser justa com o cliente, sempre priorizando a oferta de produtos a taxas mais acessíveis e, quando necessário, oferta crédito emergencial para ajudar o cliente em um momento de restrição financeira.

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

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

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

Evolução da produção por consultor (base100)



Quantidade de consultores por loja



Indicador elaborado com base na evolução da originação por trimestre do produto 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.

A vantagem competitiva do Banco para atuar neste canal é pautada em quatro grandes pilares: (i) marca forte; (ii) relacionamento próximo e de longo prazo; (iii) ampla gama de produtos; e (iv) sistema próprio de consignação, melhor do mercado.

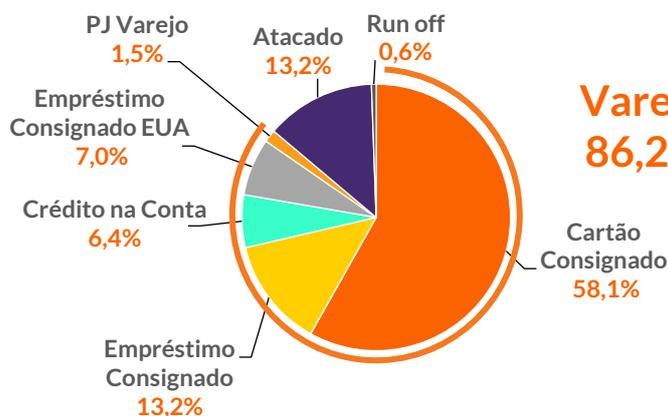
Distribuição da Carteira de Crédito

A carteira de crédito total atingiu R\$ 14.006 milhões no 4T20, representando um aumento de 7,2% no trimestre e de 22,3% em doze meses.

Em linha com a estratégia do Banco, a carteira de varejo apresentou crescimento de 24,9% nos últimos doze meses e já representa 86,2% da carteira total.

Carteira de Crédito (R\$ Milhões)	4T20	3T20	4T/3T (%)	4T19	4T/4T (%)
Carteira Varejo	12.074	11.278	7,1%	9.667	24,9%
Cartão de Crédito Consignado	8.140	8.370	-2,7%	7.993	1,8%
Empréstimo Consignado	1.853	1.035	79,0%	301	516,0%
Crédito Pessoal	1.869	1.731	8,0%	1.373	36,1%
Crédito na Conta	895	868	3,1%	778	15,1%
Empréstimo Consignado nos Estados Unidos	974	863	12,9%	595	63,6%
PJ Varejo	212	142	49,2%	0	n/a
Carteira Atacado	1.853	1.704	8,8%	1.625	14,0%
Operações Estruturadas	1.341	1.257	6,6%	1.101	21,8%
Empresas	512	446	14,8%	524	-2,3%
Carteira run off¹	80	83	-4,6%	163	-51,1%
Carteira de Crédito Total	14.006	13.064	7,2%	11.455	22,3%

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



Varejo
86,2%

71% da carteira em produtos de **consignação**, dos quais **88%** são **risco federal**

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

Exposição por cliente	R\$ Milhões	% Carteira
10 maiores clientes	557	4,0%
50 maiores clientes	1.273	9,1%
100 maiores clientes	1.586	11,3%

Carteira Varejo

Cartão de Crédito Consignado



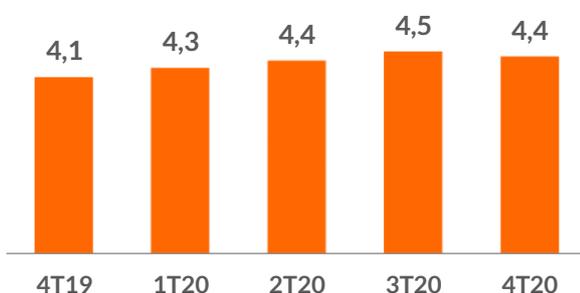
O Cartão de Crédito Consignado funciona como um cartão de crédito tradicional, com o diferencial de não cobrar anuidade, oferecer maior limite de crédito, taxas de juros reduzidas e prazo de pagamento alongado, quando comparado aos cartões de crédito tradicionais. A principal diferença é que o valor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

O cliente do Bmg, além de ser tomador de crédito, apresenta um perfil consumidor de acordo com o ciclo de vida do cliente. O cartão de crédito consignado é o produto ao consumidor com a segunda menor taxa de juros do Brasil (atrás apenas do empréstimo consignado). Cada vez mais os clientes tem utilizado o cartão para a realização de compras, em especial para serviços digitais. Dessa forma, o Bmg atende à necessidade do cliente não apenas na oferta de crédito, mas também ao disponibilizar um meio de pagamento que auxilia na inclusão financeira digital.

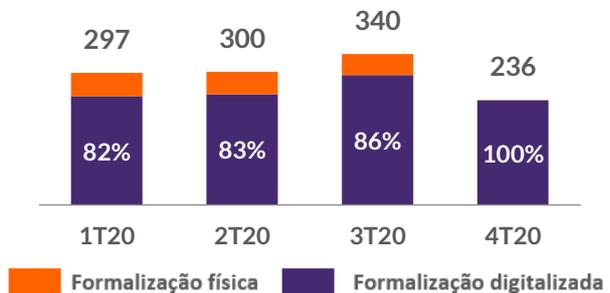
Como resultado, as receitas de intercâmbio com a bandeira atingiram R\$ 8,2 milhões no 4T20, aumento de 8,1% no trimestre e de 30,5% em doze meses. O cartão apresenta um índice de revolvência médio de 80% nas operações de compras.

A originação do produto tem se mostrado resiliente no momento de pandemia, impulsionada principalmente pela modalidade compras. Atingiu volumes recordes no 3T20. No 4T20, foi originada uma média mensal de R\$ 236 milhões em valor liberado para o cliente, uma redução de 30,6% em relação ao trimestre anterior, em decorrência da entrada em vigor das novas medidas da Autorregulação (ver informação detalhada em “Autorregulação”), dentre elas a limitação do saque em até 70% do limite. Conforme divulgado no trimestre anterior, essa redução já era esperada e trás uma oportunidade para enfatizar o uso dos cartões como meio de pagamento ao efetuar compras. Em linha com a Autorregulação e visando dar mais transparência e segurança ao produto, o Bmg optou por passar a realizar sua originação de forma 100% digitalizada.

Evolução qtde. de cartões (Milhões)



Originação média mensal (R\$ Milhões)

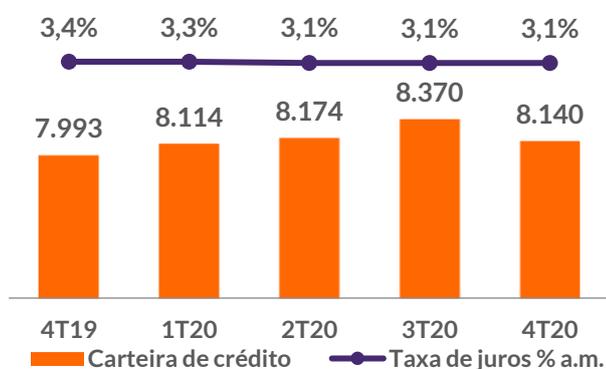


A carteira de cartão de crédito consignado atingiu em 31 de dezembro de 2020 o saldo de R\$ 8.140 milhões, representando uma aumento de 1,8% em relação ao mesmo período do ano anterior e redução de 2,7% em comparação ao 3T20, também devido aos impactos da autorregulação. Em relação a carteira, 85,7% estão concentrados em aposentados e pensionistas do INSS e servidores públicos federais.

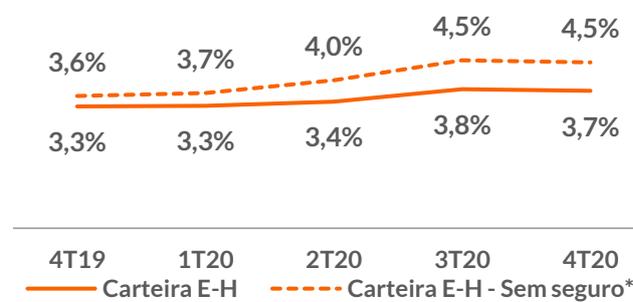
Os principais ofensores de perda são similares para ambos produtos de consignação: empréstimo e cartão. Todavia, o cartão tem sua margem consignável subordinada à margem do empréstimo, portanto reflete de forma mais aparente a provisão técnica do produto. Conforme indicado no trimestre anterior, a inadimplência do Bmg atingiu seu patamar máximo no 3T20. Corroborando com essa afirmação, a inadimplência apresentou uma leve redução no trimestre. Diferentemente das despesas de provisão, o índice de inadimplência tende a ter uma redução mais demorada tendo em vista os critérios de baixa para prejuízo da Res. 2.682/99.

O Bmg oferece aos seus clientes um seguro prestamista em parceria com a Generali. Tal seguro reduz o custo de crédito da carteira de forma que, se não houvesse o seguro, a inadimplência apresentada no 4T20 seria 4,5% ao invés de 3,7%.

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



Visão gerencial sem a mitigação de perda do seguro prestamista

Em 17 de março de 2020, o Conselho Nacional de Previdência Social (CNPS) aprovou a redução da taxa máxima de juros do cartão de crédito consignado para aposentados e pensionistas do INSS para 2,7% ao mês de 3% ao mês, que passou a afetar as receitas em abril de 2020. Em complemento, em 22 de julho de 2020, o INSS publicou a Instrução Normativa 107, (i) aumentando o limite máximo do cartão de crédito consignado para 1,6x o benefício mensal de 1,4x anteriormente e (ii) reduzindo o prazo de desbloqueio para contratação de operações de consignado para 30 dias após o início do benefício (durante o período de calamidade pública).

Empréstimo Consignado

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

Para viabilizar a retomada inicial ao empréstimo consignado, o Banco firmou uma parceria com uma companhia securitizadora, na qual se compromete a ceder, sem retenção substancial de riscos e benefícios, operações de empréstimo consignado celebradas com aposentados e pensionistas do INSS. No 4T20 foram cedidos um volume de R\$ 165 milhões, totalizando R\$ 1.476 milhões de créditos cedidos à companhia securitizadora. As cessões do 4T20 geraram um resultado bruto de R\$ 4 milhões após despesas atreladas à cessão no trimestre. O Bmg permanece responsável pela administração da carteira cedida, pela qual recebe um *fee* de 0,29% ao mês, tendo reconhecido no 4T20 uma receita de R\$ 7 milhões.

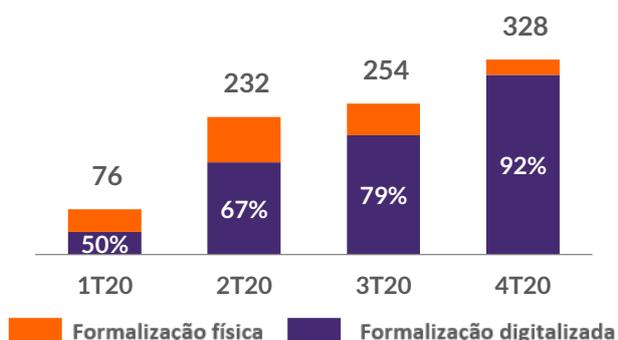
A originação de empréstimo consignado foi muito afetada nos primeiros meses do ano pelo início da autorregulação, porém demonstrou forte recuperação, impulsionada mais ainda pelo aumento do prazo máximo no INSS. No 4T20, foi originada uma média mensal de R\$ 328 milhões em valor liberado para o cliente, um aumento de 29,1% em relação ao trimestre anterior, devido ao aumento temporário da margem em 5%. A partir de janeiro de 2020, toda a originação de empréstimo consignado passou a ser formalizada de forma digitalizada.

Em 31 de dezembro de 2020, a carteira encerrou um saldo de R\$ 1.853 milhões, crescimento de 79,0% no trimestre mesmo com as cessões de crédito realizadas no período. Da carteira, 86% refere-se a aposentados e pensionistas do INSS e 14% a servidores públicos federais (Siape).

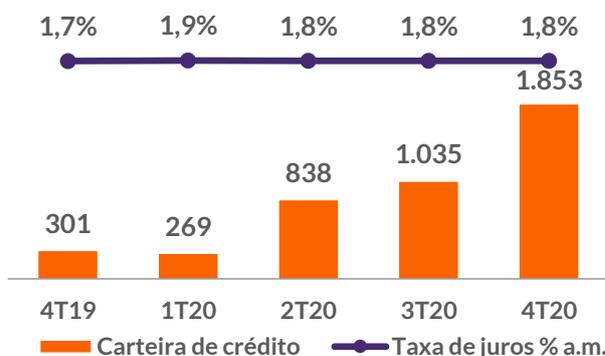
Cessão de crédito (R\$ Milhões)



Originação média mensal (R\$ Milhões)



Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Em 17 de março de 2020, o Conselho Nacional de Previdência Social (CNPS) aprovou redução na taxa máxima das operações de empréstimo consignado para aposentados e pensionistas do INSS para 1,80% ao mês de 2,08%. Essa redução não apresenta impacto na originação do Bmg ou nas condições de cessão para securitizadora, uma vez que a taxa praticada já estava dentro do novo limite. O CNPS aprovou também a ampliação do prazo máximo do contrato para 84 meses de 72 meses. Em 22 de julho de 2020, o INSS publicou a IN 107 que permite durante o período de calamidade pública: (i) a concessão de até 90 dias de carência, a critério do cliente, em operações novas e de refinanciamento de empréstimo consignado; e (ii) redução do prazo de desbloqueio para contratação de operações de consignado para 30 dias após o início do benefício. Em 02 de outubro foi publicada a MP 1.006/20, aumentando a margem do empréstimo consignado em 5%, para 35% até 31 de dezembro de 2020.

Autorregulação

Desde janeiro de 2020 está em vigor a Autorregulação, criada em conjunto pela Febraban e ABBC, para operações de empréstimo e cartão de crédito consignado. As medidas são voltadas a dar mais transparência às operações de crédito consignado, coibindo o assédio comercial e a realização de ofertas abusivas. Dentre as principais medidas estão: (i) implementação de um sistema de bloqueio de ligações para consumidores que não queiram receber ofertas deste produto; (ii) estruturação de uma base de dados para monitorar reclamações sobre eventuais ofertas inadequadas; (iii) obrigação de não remunerar seus correspondentes pelas operações de portabilidade antes de 360 dias contados da última contratação do produto; e (iv) avaliação periódica de qualidade dos serviços prestados pelos correspondentes, incluindo medidas educativas e em caso de descumprimento, medidas administrativas.

Em complemento, a Autorregulação foi revista visando dar mais robustez ao cartão de crédito consignado. Dessa forma, desde outubro de 2020, dentre outras medidas, estão em vigor: (i) as operações de saques estarão limitadas a no máximo 70% do limite do cartão; (ii) vedação da formalização de saque através de chamada telefônica (telesaque); e (iii) obrigatoriedade de assinatura do Termo de Consentimento.

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

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

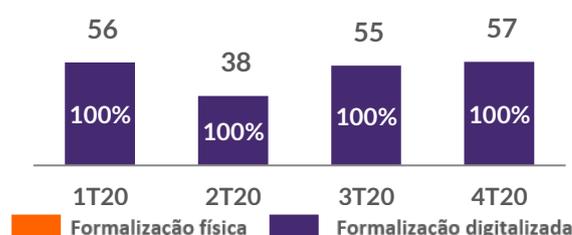
O Crédito na Conta é uma linha de crédito emergencial de curto prazo com as parcelas debitadas diretamente em conta corrente. O produto está diretamente correlacionado com o público de consignado e tem alto potencial de *cross-sell*.

O Bmg participou de leilões que o permitiu ser pagador de benefício a aposentados e pensionistas do INSS que passaram a receber o benefício a partir de jan/14. Esse fato confere ao Banco importante vantagem competitiva, permitindo mais eficiência na arrecadação das parcelas, menores taxas de inadimplência e maior poder de fidelização. No 4T20, os clientes que recebem seu benefício no Bmg representaram 60% da carteira de crédito.

A originação do crédito na conta foi a mais afetada durante o período de isolamento social, tendo em vista seu modelo de vendas 100% presencial e exclusivo nas lojas help!. Com a rápida adaptação do Banco para novos formatos de formalização remotas, a originação do produto evoluiu rapidamente ao longo dos meses, voltando a patamares pré-pandemia. No 4T20, foi originada uma média mensal de R\$ 57 milhões em valor liberado para o cliente, um aumento de 3,9% em relação ao trimestre anterior.

A carteira de crédito na conta atingiu em 31 de dezembro de 2020 o saldo de R\$ 895 milhões, representando um aumento de 15,1% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 3,1% em comparação ao 3T20.

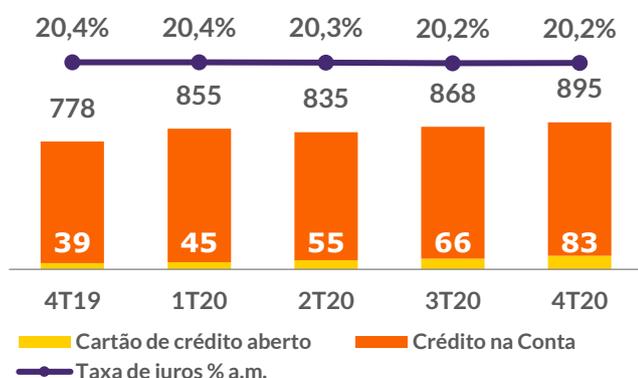
Originação média mensal (R\$ Milhões)



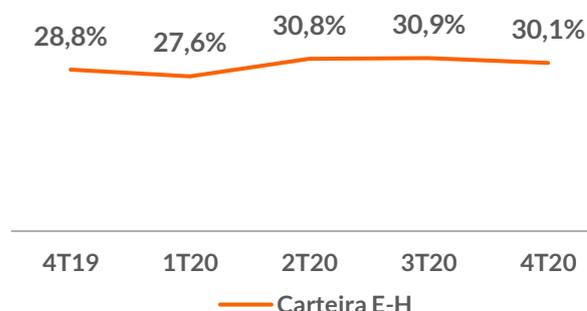
Ainda, nessa carteira estão sendo contabilizados também o saldo dos cartões de crédito tradicionais, vinculados ao banco digital no montante de R\$ 83 milhões em 31 de dezembro de 2020, sendo cerca de 442 mil cartões de crédito ativos.

O produto utiliza o conceito de *risk based price* e, assim, apesar do índice de inadimplência ser expressivo, é adequado de acordo com a sua precificação. Conforme indicado no trimestre anterior, a inadimplência do Bmg atingiu seu patamar máximo no 3T20. Corroborando com essa afirmação, a inadimplência apresentou uma leve redução no trimestre. Ainda, volatilidades dentro desse indicador são intrínsecas às características do produto e não significam uma melhora ou piora na qualidade dos ativos. No 4T20, o volume de renegociação devido a pandemia foi equivalente a 0,1% da carteira de crédito do produto.

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



Empréstimo Consignado nos Estados Unidos

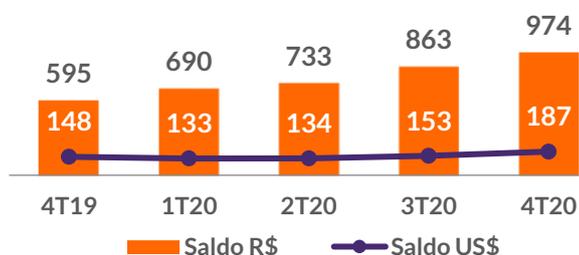
Desde 2011 os acionistas do Banco têm participação majoritária em uma companhia de crédito ao consumo (*fully-licensed consumer finance*) com escritório na Flórida/EUA denominada “Bmg Money”. A companhia opera em 27 estados americanos com foco em crédito consignado para funcionários do setor público,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

Essa operação é refletida no Bmg através de acordos de participação (*participation agreements*) celebrados entre Bmg Money e Bmg Bank (Cayman) - subsidiária integral do Banco (na qualidade de participante). Os acordos de participação são deliberados pelo Conselho de Administração e monitorados pela área de riscos, a fim de garantir o retorno sobre capital alocado acordado. Ainda, são acompanhados no escopo do Comitê de Auditoria que é composto por três membros independentes.

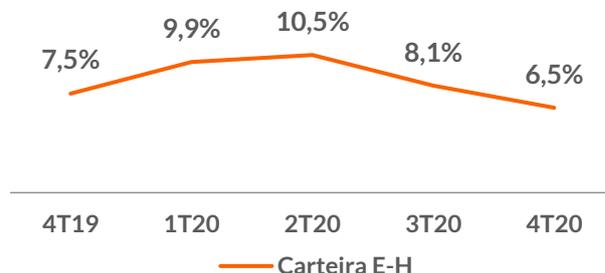
Essa carteira encerrou o 4T20 com saldo de R\$ 974 milhões, crescimento de 12,9% no trimestre, devido à variação cambial no período e ao crescimento da carteira também em dólar. O Banco não corre risco de exposição cambial nesse portfólio.

Ressalta-se que o aumento no índice de inadimplência no primeiro semestre deu-se principalmente pela queda da carteira em dólar e pelo *mix* de produtos dentro da carteira, mantendo a rentabilidade do produto. Da mesma forma, a redução da inadimplência no período pode ser parcialmente explicada pelo crescimento da carteira em dólar.

Evolução da Carteira (Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



Seguros Massificados

Em janeiro de 2016, através da parceria com a Generali, o Bmg ampliou sua gama de produtos e passou a oferecer também seguros massificados para seus clientes. O Bmg oferece seguros prestamistas e seguro de vida, incluindo assistência funeral, assistência de medicamentos e assistência residencial aos seus clientes.

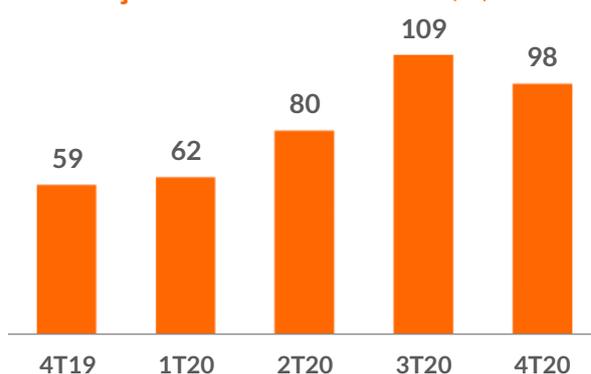
Em agosto de 2020, foi anunciada uma parceria com a Wiz, na qual essa passou a deter 40% do capital social da Bmg Corretora (subsidiária indireta do Bmg responsável pela comercialização de seguros massificados) e uma opção de compra de outros 9% a ser exercida em 2024, a depender do atingimento de determinadas metas. A parceria visa a oferta de produtos de seguridade e tem potencial para alavancar as vendas de seguros já comercializados pela Bmg Corretora, além de agregar novos produtos e tecnologia para atendimento das necessidades dos clientes e canais de relacionamento do Banco. A conclusão da operação ocorreu no dia 3 de novembro de 2020.

Esse segmento de negócios tem alto potencial de *cross-sell* e no 4T20 o seguro prestamista apresentou uma penetração de 58% na carteira de cartão de crédito consignado mitigando o principal ofensor de perda que é a morte. Ainda, foi lançado o mesmo produto prestamista para o empréstimo consignado, com penetração de 9,8% da carteira, sendo um forte vetor de crescimento.

No exercício de 2020, foram emitidos R\$ 349 milhões em prêmios, que geraram R\$ 46 milhões de receita de serviços já líquida da despesa de comissão (R\$ 15 milhões no 4T20) contabilizados pelo Bmg via equivalência patrimonial da sua subsidiária indireta Bmg Corretora.

Adicionalmente, o Bmg reconheceu no ano de 2020 R\$ 12 milhões de *profit share* (R\$ 3 milhões no 4T20) e teve uma redução na despesa de provisão em R\$ 77 milhões (R\$ 14 milhões no 4T20) dado que parte substancial das perdas de cartão de crédito consignado é oriunda do falecimento do cliente. Dessa forma, a operação de seguros massificados gerou uma receita não decorrente de juros para o Bmg no exercício de 2020 de R\$ 136 milhões (R\$ 31 milhões no 4T20).

Evolução Prêmios Emitidos (R\$ Milhões)



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

Meios de Pagamento **Granito**

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

Adicionalmente, em novembro de 2020 o Bmg e o Banco Inter divulgaram uma sociedade, na qual ambos passaram a deter cada um 45% de participação na Granito, enquanto os sócios fundadores da Granito detêm os 10% restantes. A parceria visa maximizar oportunidades para serviços digitais.

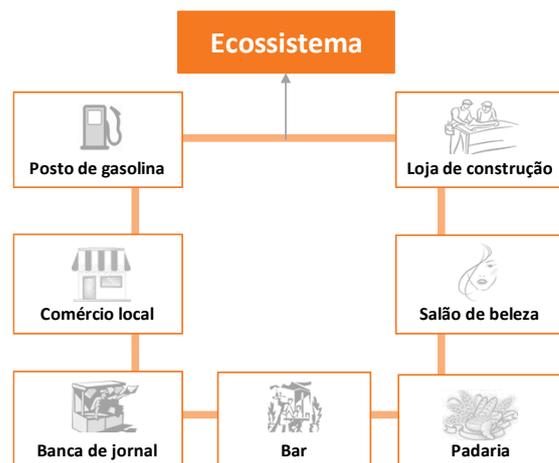
Essa estratégia é fundamental para o Bmg atuar em um ecossistema completo de varejo no Brasil: além das soluções de pagamentos, o Banco objetiva oferecer serviços bancários completos para o estabelecimento e seus funcionários, tais como folha de pagamento, capital de giro, seguros e investimentos.

Para manter sua estrutura *asset light*, o Banco lançou em junho de 2020 o banco digital para pessoa jurídica, que em dezembro de 2020 atingiu 7 mil contas abertas, oferecendo para os clientes da Granito uma ampla gama de produtos e serviços bancários.

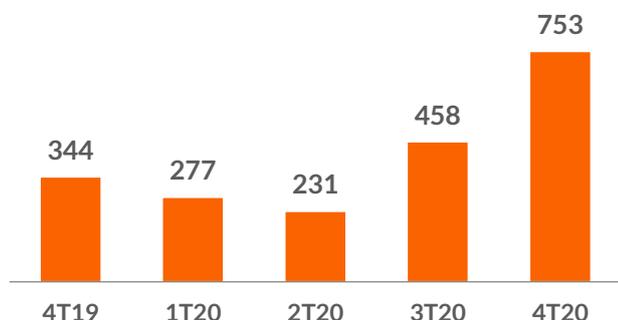
Os resultados da Granito são reconhecidos pelo Bmg via equivalência patrimonial e no exercício de 2020 foi apresentado prejuízo de R\$ 19 milhões para o Bmg. A empresa está em fase de investimentos para permitir a expansão das suas operações.

No exercício de 2020 a Granito apresentou um TPV (*Total Payment Volume*) de R\$ 1.719 milhões, sendo no 4T20 um TPV de R\$ 753 milhões, *take rate* de 3,0% e cerca de 38,0 mil estabelecimentos comerciais ativos.

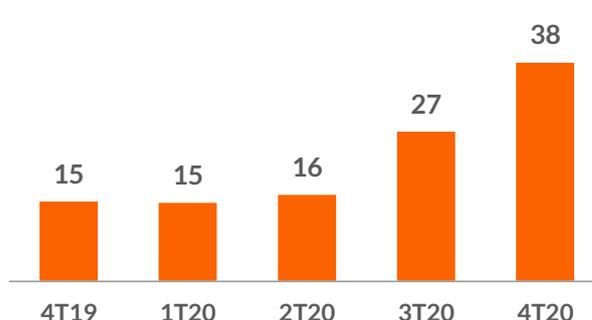
A carteira de antecipação de recebíveis da Granito junto às bandeiras totalizou R\$ 212 milhões no 4T20, em comparação a R\$ 142 milhões no 3T20.



Total Payment Volume (Milhões)



Quantidade de Clientes (mil)



Carteira Atacado

Operações Estruturadas

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

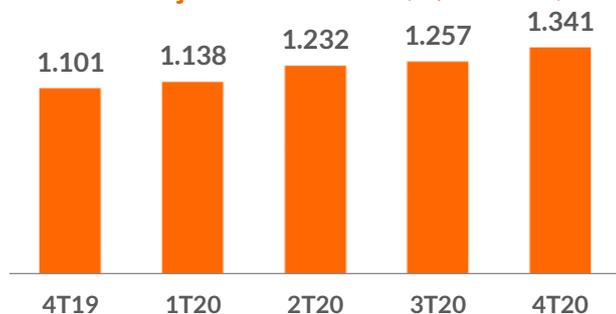
A operação com os correspondentes e franqueados refere-se à antecipação de recebíveis das comissões pagas pelo Bmg ao longo do prazo dos contratos originados pelos correspondentes e franqueados. No 4T20, o saldo era de R\$969 milhões.

As operações com clubes de futebol são substancialmente antecipação de recebíveis dos direitos televisivos. No 4T20, o saldo era de R\$ 371 milhões.

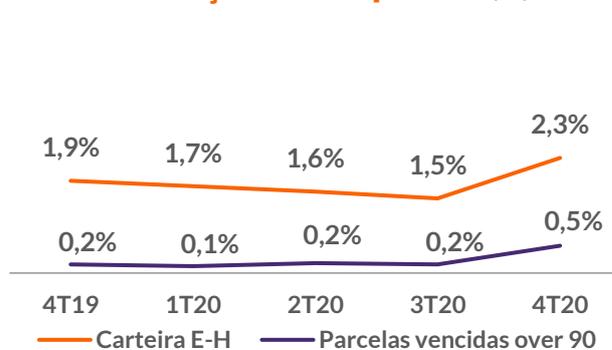
A carteira atingiu em 31 de dezembro de 2020 o saldo de R\$ 1.341 milhões, representando um aumento de 21,8% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 6,6% em comparação ao 3T20.

No 4T20, não houve renegociações devido a pandemia na carteira de antecipação de recebíveis das comissões. Na carteira de futebol, o volume de renegociações foi de 2,9% no 4T20 e 31,3% no ano, em especial por conta da adequação dos fluxos de pagamento tendo em vista a alteração no cronograma do campeonato Brasileiro.

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



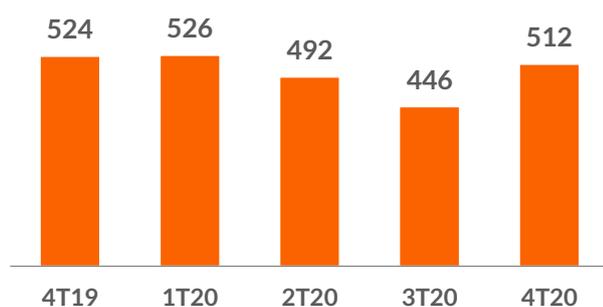
Empresas

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

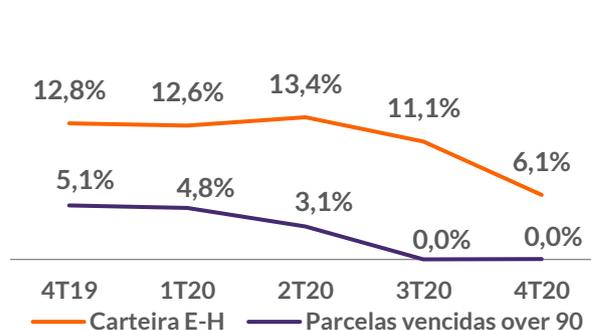
A carteira atingiu em 31 de dezembro de 2020 o saldo de R\$ 512 milhões, representando uma redução de 2,3% em relação ao mesmo período do ano anterior e aumento de 14,8% em comparação ao 3T20, devido principalmente a liquidação de operações.

O Bmg atua com uma carteira diversificada, com ticket médio de R\$ 14 milhões por empresa e prazo médio a decorrer de 21 meses. Os principais setores com exposição são: Agronegócio (33%), Comércio (15%) e Indústria (12%). No 4T20, o volume de renegociação devido a pandemia foi equivalente a 2,4% da carteira de crédito do segmento.

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



Bmg Seguros

Criada em julho de 2016, a BMG Seguros está entre as maiores seguradoras do Brasil no segmento de seguro garantia. É uma subsidiária do Banco, cujo resultado é refletido via equivalência patrimonial indireta.

Em novembro de 2019, o Banco comunicou ao mercado, a celebração de um Contrato de Compra e Venda no qual se comprometeu a vender 30% do capital social da Bmg Seguros, sua subsidiária indireta para a Generali, tendo reconhecido no 4T19 um ganho de R\$ 26 milhões, líquido de tributos.

No exercício de 2020, foram emitidos R\$ 216 milhões em prêmios, dos quais R\$ 135 milhões foram retidos. No mesmo período, a Seguradora apresentou um resultado de equivalência indireta para o Bmg de R\$ 6,5 milhões.

Outros Ativos

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

Outros ativos	4T20	3T20	4T/3T (%)	4T19	4T/4T (%)
Caixa Total ¹	4.894	4.346	12,6%	2.917	67,8%
Crédito tributário	2.664	2.762	-3,5%	2.650	0,5%
Oriundo de PDD	1.471	1.455	1,1%	1.351	8,9%
Outras diferenças temporárias	493	603	-18,1%	583	-15,4%
Prejuízo fiscal	699	704	-0,6%	716	-2,3%
Ágio	96	132	-27,4%	235	-59,0%

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

Captação de recursos

A captação com o mercado encerrou o 4T20 com saldo de R\$ 18.019 milhões, apresentando um aumento de 45,5% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 15,1% em comparação ao trimestre anterior.

O Banco trabalha na diversificação do funding, buscando linhas sustentáveis de forma a garantir o melhor casamento entre seus ativos e passivos. O Bmg opera via estrutura própria de captação e via cerca de 50 distribuidores. Para o varejo, o Bmg busca pulverizar sua base e conta com cerca de 170 mil investidores diretos e indiretos.

Captação (R\$ Milhões)	4T20	3T20	4T/3T (%)	4T19	4T/4T (%)
Depósitos	12.320	12.020	2,5%	10.171	21,1%
CDB	10.722	10.466	2,4%	10.118	6,0%
CDI	36	37	-3,4%	53	-32,4%
NDPGE	1.598	1.517	5,4%	-	n/a
Captação Externa	-	-	n/a	691	-100,0%
Subordinada	-	-	n/a	691	-100,0%
Letras Financeiras	3.435	2.486	38,2%	664	417,3%
Sênior	532	542	-1,9%	535	-0,4%
Subordinada	19	19	0,6%	19	3,1%
Perpétua	114	113	0,5%	111	2,7%
LFG	2.769	1.811	52,9%	-	n/a
Securitização	1.552	251	517,2%	346	348,3%
Cessões de Crédito	345	501	-31,2%	154	123,6%
LCA & LCI	100	106	-6,0%	133	-25,0%
Empréstimos e Repasses	269	291	-7,6%	221	21,7%
Captação com o mercado	18.019	15.656	15,1%	12.381	45,5%
Subsidiárias ¹	1.061	1.053	0,8%	29	3579,4%
Captação total	19.081	16.708	14,2%	12.409	53,8%

1- No 1T20, em contrapartida ao aumento de capital realizado, a CBFácil aplicou os recursos no Banco, sendo R\$ 600 milhões em CDB e R\$ 400 milhões em Letra Financeira Sênior. Dessa forma, a operação em conjunto, não teve efeito de caixa.

O Banco tem renovado suas captações e mantido os saldos de captação via distribuidores. O aumento no saldo de captação no trimestre deu-se principalmente pela captação via: Letra Financeira Garantida (LFG) e securitização para emissão de debênture. A LFG tem como contraparte o Banco Central a uma taxa de Selic + 0,6% ao ano. No 4T20, o Banco realizou cessões com retenção substancial de riscos e benefícios para companhia securitizadora no montante de R\$ 1,3 bilhão, visando a emissão de debêntures atrelada a cartão de crédito consignado que inicialmente foi absorvida pelo Bmg.

Estrutura de captação com o mercado (%)



Gestão de Ativos e Passivos

Com intuito de manter uma gestão adequada de seus ativos e passivos, o Bmg prioriza uma estrutura de *funding* alongada e assim apresenta um gap positivo de 3 meses, sendo o *duration* de seus ativos de crédito de 20 meses e dos passivos de 23 meses.

A estratégia de gestão de ativos e passivos adotada pela administração tem se mostrado aderente aos cenários de estresse e permite que o Banco não precise alongar seus passivos durante o cenário de incerteza.

O recebimento das parcelas de crédito vem performando normalmente e o Banco tem sido capaz de renovar os vencimentos dos seus passivos. Ainda, o Bmg conta com expertise e alta capacidade de securitização dos seus ativos, tendo em vista que 71% da carteira de crédito referem-se a produtos de consignação.

No 3T20 o Banco optou por desmontar suas posições de derivativos para fins de *hedge* de IPCA e substituir por um *hedge* natural com a aquisição de NTN-Bs, consequentemente aumentando sua posição de caixa.

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

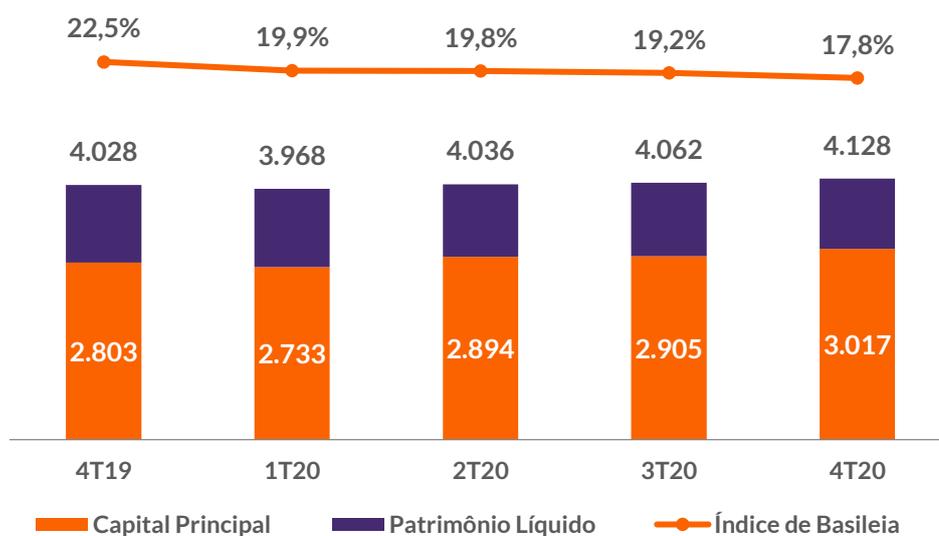
Patrimônio Líquido

O Patrimônio Líquido em 31 de dezembro de 2020 atingiu R\$ 4.128 milhões, aumento de 1,6% em relação ao trimestre anterior e aumento de 2,5% em comparação ao mesmo período do ano anterior. No exercício de 2020, as ações em tesouraria e o cancelamento de ações que estavam em tesouraria, reduziram o capital do Banco em R\$ 107 milhões, mitigados pelo lucro líquido no período.

Em 06 de abril de 2020, o Bacen emitiu a Res. 4.797, limitando o pagamento de juros sobre capital próprio (JCP) ou dividendos ao mínimo obrigatório estabelecido no Estatuto Social baseados nos resultados apurados ou nos pagamentos a serem realizados entre a data da Resolução e 30 de setembro de 2020. Em 29 de maio de 2020, o Bacen emitiu a Res. 4.820, revogando a anterior e fixando a limitação de pagamento referente ao exercício de 2020. Em 23 de dezembro de 2020, o CMN emitiu a Res. 4.885 permitindo a remuneração sobre o capital próprio até no máximo 30%.

O Bmg tem como estratégia maximizar o pagamento de JCP, tendo em vista o seu benefício fiscal. Em linha com a Resolução 4.885, foram declarados R\$ 105 milhões para pagamento de JCP até dia 30 de abril de 2021.

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



Índice de Basileia

Conforme Resolução CMN nº 4.193/13 e regulamentações complementares, as instituições financeiras estão obrigadas a manter um patrimônio líquido compatível com o grau de risco da estrutura de seus ativos ponderados pelos fatores que variam de 0% a 1.250% e um índice mínimo de 8,0% de patrimônio em relação aos ativos ponderados pelo risco mais um adicional de conservação de capital principal (ACP) de 2,5%. De acordo com a Res. 4.783, a partir de 01 de abril de 2020, o ACP passou a ser de 1,25%, criando uma nova escala até voltar ao 2,5% em 01 de abril de 2022.

O Patrimônio de Referência correspondeu a 17,8% dos ativos ponderados pelo risco no 4T20.

Adequação de Capital (R\$ Milhões)	4T20	3T20	4T/3T (%)	4T19	4T/4T (%)
Patrimônio de Referência	3.150	3.037	3,7%	2.932	7,4%
Nível I	3.130	3.018	3,7%	2.913	7,5%
Capital Principal	3.017	2.905	3,9%	2.803	7,6%
Capital Complementar	114	113	0,5%	111	2,7%
Nível II	19	19	0,6%	19	3,1%
Ativos Ponderados pelo Risco	17.736	15.791	12,3%	13.012	36,3%
Risco de Crédito	16.903	14.964	13,0%	12.271	37,8%
Risco de Mercado	9	4	131,6%	12	-20,7%
Risco Operacional	823	823	0,0%	729	12,9%
Índice de Basileia	17,8%	19,2%	-1,4 p.p	22,5%	-4,7 p.p
<i>Mínimo exigido pelo BACEN</i>	8,00%	8,00%		8,00%	
<i>Adicional de Conservação de Capital Principal</i>	1,25%	1,25%		2,50%	
Nível I	17,7%	19,1%	-1,4 p.p	22,4%	-4,7 p.p
<i>Mínimo exigido pelo BACEN</i>	6,00%	6,00%		6,00%	
<i>Adicional de Conservação de Capital Principal</i>	1,25%	1,25%		2,50%	
Nível II	0,1%	0,1%	0,0 p.p	0,00	0,0 p.p

BMGB4

Em outubro de 2019 o Banco Bmg realizou sua oferta pública inicial de ações (IPO) e passou a compor o Nível 1 de governança corporativa da B3 S.A – Brasil, Bolsa, Balcão.

O Banco possui uma estrutura robusta de governança corporativa. Além das obrigações estabelecidas no Nível 1, o Banco adotou por boas práticas algumas das obrigações estabelecidas no Novo Mercado: (i) o direito de *tag along* de 100%, garantindo a todos os acionistas o mesmo preço e condições oferecidas ao acionista controlador em caso de venda de controle; (ii) divulgação simultânea em português e inglês de resultados e fatos relevantes; e (iii) Conselho de Administração composto por 2 ou 20% (o que for maior) de Conselheiros Independentes, sendo que atualmente 38% é composto por membros independentes, incluindo a vice-presidente. Ainda, o Banco conta com: (i) Comitê de Auditoria composto exclusivamente por membros independentes, (ii) com outros 4 comitês subordinados diretamente ao Conselho de Administração, todos com a presença de membros independentes; e (iii) Conselho Fiscal instalado.

Em 18 de março de 2020, o Banco anunciou o novo programa de recompra de ações com vigência de 12 meses, autorizando a aquisição de até 10.700.112 de ações preferenciais de emissão própria, correspondentes a até 10,0% das ações em circulação para manutenção em tesouraria, cancelamento, recolocação no mercado ou pagamento de remuneração a executivos no âmbito de planos de incentivo de longo prazo. No exercício social de 2020, o Banco detinha 3.592.500 ações preferencias em tesouraria.

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

Release de Resultados 4T20

Ao longo de 2020 as ações preferenciais (BMGB4) passaram a compor alguns índices da B3:

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

O total de ações emitidas pelo Bmg é de 591.474.531, sendo 68% ordinárias e 32% preferenciais. A família Guimarães detém 81,3% do total de ações.

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

Performance e Indicadores	4T20	3T20	4T19
Cotação de fechamento (R\$)	6,23	4,66	9,79
Volume médio diário negociado (R\$ milhões)	10,0	7,2	33,0
Ações em Tesouraria (milhões)	3,6	3,6	-
Ações em circulação - PN (milhões)	105,2	103,9	119,9
Valor de Mercado (R\$ milhões)	3,7	2,8	5,9
Quantidade de acionistas	42.418	39.195	10.628
Preço/Lucro (P/E)	10,3	7,7	16,7
Preço/Patrimônio Líquido (P/B)	0,9	0,7	1,5
Dividend Yield (%)	2,9	5,4	2,6

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

**Comprar: 4
Manter: 2
Vender: 0**

Fonte: casas de research independente e sell side

Fonte: Bmg e Bloomberg.

GUIDANCE

Buscando melhor alinhamento com o mercado, apresentamos a projeção de resultados para o exercício de 2021 conforme abaixo:

	Realizado 2020	Projeções 2021
Operacional - Milhões		
Clientes Ativos ¹	5,2	6,2 ↔ 6,8
Contas Digitais	2,6	4,5 ↔ 5,0
Financeiro - R\$ Milhões		
Crescimento da carteira de crédito total	22,3%	13% ↔ 17%
Margem financeira ²	3.781	3.885 ↔ 4.185
Custo de crédito - despesa de PDD líquida	(704)	(730) ↔ (830)
Custo de crédito - comissões	(697)	(710) ↔ (810)
Despesas não decorrentes de juros ³	(1.737)	(1.825) ↔ (1.925)
▶ Provisão operacional ⁴	(364)	(390) ↔ (460)
Resultado das investidas	(31)	15 ↔ 35
Alíquota efetiva de IR/CSLL ⁵	29,8%	22% ↔ 32%

Release de Resultados 4T20

O cenário base para cada uma das linhas é o centro da faixa. Valores do realizado de 2020 e das Projeções de 2021 com base na DRE Gerencial. O Banco mantém sua estratégia de maximizar valor com o pagamento de JCP, portanto o *payout* deve retomar para cerca de 40%. O ponto médio das projeções implicaria em um crescimento de Lucro Líquido de cerca de 11% em 2021, levando-se em conta outras premissas. Essas informações não devem ser entendidas como projeção.

1. Clientes com saldo em carteira ou emissão de cartão/ compras nos últimos 12 meses. | 2. Produto bancário: Inclui receita de operações de crédito e TVM + despesas de captação e derivativos + receita de prestação de serviços | 3. Inclui despesa de pessoal + administrativa + tributária + operacional líquida | 4. Inclui provisões com ações cíveis massificado, cível estratégico, trabalhista e fiscal | 5. Metodologia de cálculo: Imposto de renda + contribuição social + ativo fiscal diferido / Resultado antes da tributação sobre o lucro + participações no lucro.

Ainda, visando permitir uma visão de médio prazo do Banco, passamos a apresentar as perspectivas para alguns dos indicadores para o ano de 2023:

Operacional	
Clientes Ativos ¹ (Milhões)	> 10
Contas Digitais (Milhões)	> 10
Financeiro	
Crescimento da carteira de crédito total (CAGR dez/20-dez/23)	>15%
Margem financeira após custo do crédito ² (CAGR 2021-2023)	>12,5%
Receitas não decorrentes de juros (% da margem financeira após o custo do crédito)	aprox. 7%
Índice de Eficiência ³ (%)	<50%
Resultado das investidas (R\$ Milhões)	aprox. 70
ROAE Recorrente (% a.a.)	>15%

Valores das Perspectivas 2023 com base na DRE Gerencial.

1. Clientes com saldo em carteira ou emissão de cartão/ compras nos últimos 12 meses. | 2. margem financeira de juros após despesa de provisão líquida de recuperação e despesas de comissões de agentes + receitas de prestação de serviços/ ativos rentáveis médios | 3. Índice de eficiência: (Despesas de Pessoal + Outras Despesas Administrativas + Outras Despesas Operacionais Líquidas de Receitas) / (Resultado da Intermediação financeira antes da PDD + Receitas de Prestação de Serviços + Despesas Tributárias)

Embora os planos de crescimento e projeções de resultados apresentados acima sejam baseados em premissas da administração e em informações disponíveis no mercado até o momento, tais expectativas envolvem imprecisões e riscos difíceis de serem previstos, podendo, dessa forma, haver resultados ou consequências que diferem daqueles aqui antecipados. Essas informações não são garantias de performance futura. A utilização dessas expectativas deve considerar os riscos e as incertezas que envolvem quaisquer atividades e que estão fora do controle do Banco, e que incluem, mas não são limitados a habilidade de perceber a dimensão das sinergias projetadas e seus cronogramas, mudanças políticas e econômicas, volatilidade nas taxas de juros e câmbio, mudanças tecnológicas, inflação, desintermediação financeira, pressões competitivas sobre produtos, preços, mudanças na legislação tributária, entre outras.

RATINGS

Agência	Data	Rating	Perspectiva
FITCH Ratings	Abril 2020	Escala local A (bra)	Nacional: Negativa
		Escala internacional B+	IDR: Estável
Moody's	Maio 2020	Moeda local Baa1.br	Estável
		Moeda estrangeira B1	
RISKbank	Fevereiro 2021	Baixo Risco para Médio Prazo 2	Em monitoramento

ANEXO I - DRE Gerencial

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO (R\$ Milhões)	4T20	3T20	2T20	1T20	4T19	2020	2019
Receitas da Intermediação Financeira	1.292	1.198	1.182	1.125	1.105	4.797	4.128
Operações de Crédito e Arrendamento Mercantil	1.124	1.101	1.107	1.073	1.056	4.405	3.886
Resultado de Operações com TVM	150	70	52	29	37	302	200
Receitas de Prestação de Serviços	19	27	23	22	13	91	42
Despesas da Intermediação Financeira	(333)	(249)	(175)	(260)	(267)	(1.017)	(1.188)
Captações no Mercado	(416)	(181)	(287)	(201)	(251)	(1.084)	(1.263)
Resultado com Inst. Financeiros Derivativos	86	(63)	117	(52)	(6)	88	117
Empréstimos e Repasses	(3)	(4)	(5)	(7)	(10)	(20)	(41)
Resultado da Intermediação financeira antes do custo do crédito	960	950	1.007	864	839	3.781	2.940
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(187)	(239)	(221)	(171)	(180)	(819)	(637)
Recuperação de créditos baixados para prejuízo	35	31	26	22	43	114	152
Comissão de agentes	(193)	(173)	(174)	(157)	(163)	(697)	(565)
Resultado Bruto da Intermediação Financeira	614	568	638	559	538	2.379	1.890
Outras Receitas ou Despesas Operacionais	(480)	(434)	(428)	(426)	(429)	(1.768)	(1.376)
Despesas de Pessoal	(66)	(65)	(64)	(62)	(52)	(257)	(189)
Outras Despesas Administrativas	(242)	(198)	(196)	(190)	(196)	(827)	(652)
Despesas Tributárias	(37)	(33)	(36)	(35)	(34)	(142)	(115)
Resultado de Part. em Coligadas e Controladas	(3)	(12)	(4)	(12)	(14)	(31)	(33)
Outras Receitas/ Despesas Operacionais	(132)	(126)	(127)	(127)	(133)	(511)	(386)
Resultado Operacional	134	134	210	133	109	611	514
Resultado Não Operacional	(0)	0	1	(0)	(1)	1	(0)
Resultado antes da Tributação sobre o Lucro e Participações	134	134	210	133	108	612	514
Imposto de Renda e Contribuição Social	(15)	(36)	(84)	(26)	3	(162)	(115)
Participações Estatutárias e de Minoritários	(23)	(11)	(26)	(10)	(37)	(69)	(55)
Lucro Líquido	96	87	101	97	74	381	344

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:

4T20 (R\$ Milhões)	Contábil	Ágio	Var. Cambial e Overhedge	Reclassificações Gerenciais	Gerencial
Receitas da intermediação financeira	995		86	212	1.292
Operações de crédito	845		86	193	1.124
Resultado de operações com títulos e valores mobiliários	150				150
Receita de Prestação de serviços				19	19
Despesas da intermediação financeira	(223)		(106)	(4)	(333)
Captações no mercado	(306)		(106)	(4)	(416)
Resultado com instrumentos financeiros derivativos	86				86
Operações de empréstimos e repasses	(3)				(3)
Resultado da intermediação financeira antes do custo do crédito	772		(20)	208	960
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(187)				(187)
Recuperação de crédito baixado para prejuízo	35				35
Comissão de agentes	0			(193)	(193)
Resultado bruto da intermediação financeira	619		(20)	15	614
Outras receitas (despesas) operacionais	(503)	36	2	(15)	(480)
Receitas de prestação de serviços	15			(15)	0
Despesas de pessoal	(66)				(66)
Outras despesas administrativas	(279)	36			(242)
Despesas tributárias	(39)		2		(37)
Resultado de participações em controladas	(3)				(3)
Outras receitas operacionais líquidas	(132)				(132)
Resultado operacional	116	36	(18)	0	134
Resultado não operacional	(0)				(0)
Resultado antes da tributação sobre o lucro e participações	116	36	(18)	0	134
Imposto de renda e contribuição social	(17)	(16)	18		(15)
Participação no lucro	(23)				(23)
Lucro líquido	76	20	0	0	96

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

Ágio - Em agosto de 2011 o Bmg adquiriu instituições financeiras, apurando um ágio no montante de R\$ 1.450 milhões, fundamentado na expectativa de rentabilidade futura. O ágio possui amortização linear mensal no montante de R\$ 12 milhões, de forma que 93,4% já foi amortizado, restando um saldo de R\$ 96 milhões a amortizar até agosto de 2021. Visto que todos os efeitos do ágio já estão integralmente deduzidos do patrimônio de referência para cálculo do Índice de Basileia, o Bmg optou por demonstrar seus resultados excluindo o efeito da amortização do ágio.

Variação Cambial e Overhedge - O Banco possui operações de crédito sujeitas a variação cambial que são neutralizadas parcialmente por captações em moeda estrangeira. Tal variação é reclassificada gerencialmente para a linha de captação no mercado. Além disso, o Bmg fez uma operação de *overhedge* para proteção da variação cambial do Patrimônio Líquido do Bmg Cayman.

Reclassificações gerenciais - Reclassificação entre linhas da despesa de comissão e receita de prestação de serviços para conciliar com a visão da margem financeira. Ainda, o resultado das cessões sem retenção de riscos e benefícios de empréstimo consignado INSS foi realocado para a linha de receitas de prestação de serviços (ver mais informações em “Empréstimo Consignado”).

ANEXO II – Balanço Patrimonial

ATIVO (R\$ Milhões)	4T20	3T20	2T20	1T20	4T19
Disponibilidades	136	168	176	112	263
Aplicações Interfinanceiras de Liquidez	25	15	105	65	630
Instrumentos Financeiros	21.611	18.293	15.758	13.688	12.731
Aplicações em Depósitos Interfinanceiros	25	47	40	23	46
Títulos e Valores Mobiliários	8.792	6.345	4.296	2.974	2.261
Operações com Características de Concessão de Crédito	13.510	12.618	12.079	11.302	11.006
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(717)	(716)	(657)	(611)	(582)
Relações Interfinanceiras	160	149	58	38	86
Outros Créditos	4.490	4.663	4.631	4.587	4.433
Outros Valores e Bens	219	215	193	185	167
Permanente	1.593	1.619	1.608	1.637	601
Investimentos	1.248	1.255	1.223	1.229	239
Imobilizado de Uso	67	103	113	116	109
Intangível	279	262	272	292	253
Total do Ativo	28.234	25.123	22.528	20.312	18.911
PASSIVO (R\$ Milhões)	4T20	3T20	2T20	1T20	4T19
Depósitos e demais Instrumentos Financeiros	20.129	18.241	15.234	13.279	11.842
Depósitos	13.144	12.786	11.874	10.994	10.272
Captações no Mercado Aberto	2.299	1.711	329	110	-
Recursos de Aceites e Emissão de Títulos	3.814	2.869	1.951	1.127	727
Obrigações por Empréstimos e Repasses	769	789	791	776	712
Instrumentos Financeiros Derivativos	103	86	289	273	131
Relações Interfinanceiras	185	158	144	140	154
Provisões	791	811	799	792	733
Obrigações Fiscais	77	122	118	132	34
Outras Obrigações	2.923	1.702	2.172	2.024	2.085
Participação de acionistas não Controladores	0	0	0	0	0
Patrimônio Líquido	4.128	4.062	4.036	3.968	4.028
Total do Passivo	28.234	25.123	22.528	20.312	18.911