



BMGB B3 LISTED N1

RELEASE DE RESULTADOS

3T23

SUMÁRIO

DESTAQUES DO PERÍODO	3
PRINCIPAIS INDICADORES	5
ESTRATÉGIA.....	6
VAREJO.....	6
Centralidade no cliente	6
Atuação FIGITAL.....	8
Canais de relacionamento.....	8
Produtos de crédito	11
BMG SEGURIDADE	16
ATACADO	18
DESEMPENHO FINANCEIRO	22
Margem financeira	22
Outras receitas e despesas operacionais.....	23
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**, mantendo a prioridade na **experiência e satisfação do cliente**. Estamos evoluindo para um Banco **melhor, mais forte e mais rentável** com o objetivo de crescer e gerar resultados sustentáveis que trazem valor para os nossos acionistas, clientes, colaboradores e sociedade em geral.

- As iniciativas de rentabilidade e eficiência refletem numa retomada de resultados com maior qualidade. Apresentamos um **Lucro Líquido** no terceiro trimestre de 2023 de **R\$ 72 milhões** e o **Retorno sobre o Patrimônio Líquido Médio** atingiu **7,6% a.a.** No acumulado dos nove meses de 2023, o Banco apresentou um Lucro Líquido de R\$ 80 milhões;
- O **Índice de Basileia** atingiu **13,5%**, aumento de 1,0 p.p. no trimestre devido a emissão de Letras Financeiras Subordinadas e melhora na rentabilidade;
- A **Margem Financeira ajustada ao custo do crédito** atingiu **R\$ 554 milhões** no 3T23, crescimento de 21% no trimestre, devido à redução no custo de captação, comissões e melhora na qualidade do crédito;
- Tivemos uma **melhora de 0,3 p.p.** na **inadimplência da carteira de consignáveis + varejo PF**, atingindo 4,8% no 3T23, em decorrência da nova estratégia de crédito e cobrança;
- Como reflexo da gestão efetiva de custos, obtivemos uma **melhora no índice de eficiência de 10,5 p.p.**, atingindo 55,8% no 3T23;
- A **Carteira de Crédito Total** atingiu **R\$ 24.149 milhões**, representando um crescimento de 5% nos últimos doze meses. Os produtos consignados representam 60% da carteira;
- Aumento de 100% na **originação de empréstimo consignado** no trimestre, dado o reposicionamento do Banco no mercado;
- Atingimos **13,2 milhões de clientes** no 3T23, considerando a metodologia do Banco Central. Do total de clientes, **57% possuem produtos de crédito** e 22% possuem produtos de seguros;

- Lançamos o **seguro Bmg Med**, seguro de acidentes pessoais que, além de proteção, oferece um programa de saúde com acesso a consultas médicas e exames com preços acessíveis, alinhado as necessidades dos nossos clientes;
- Em continuidade a nossa estratégia de estabelecer o Bmg como emissor recorrente, aproximando dos investidores institucionais, concluímos em setembro a captação de **R\$ 205 milhões** em nossa 1ª emissão pública de **Letras Financeiras Subordinadas** e em outubro efetuamos uma emissão pública de **R\$ 750 milhões** em **debêntures** via companhia securitizadora com lastro em cartões consignados e cartões consignado de benefício;
- Como parte do nosso **ecossistema de startups**, concluímos a aquisição de **26,58% da iCertus**, que atua no desenvolvimento, licenciamento e manutenção de softwares inteligentes de gestão (“ERP”) para micro, pequenas e médias empresas;
- Conquistamos o **Prêmio Conarec 2023** na categoria Bancos – Médio Porte, reforçando nosso compromisso em oferecer um atendimento de excelência aos clientes.

PRINCIPAIS INDICADORES

Indicadores Financeiros (% R\$ Milhões)	3T23	2T23	3T/2T (%)	3T22	3T/3T (%)	9M23	9M22	9M/9M (%)
Lucro Líquido	72	(14)	601,7%	53	34,1%	80	153	-47,7%
ROAE	7,6%	-1,5%	9,1 p.p	5,7%	1,9 p.p	2,8%	5,3%	-2,5 p.p
ROAA	0,6%	-0,1%	0,7 p.p	0,5%	0,1 p.p	0,2%	0,5%	-0,3 p.p
Margem Financeira Líquida ^{1,2}	1.133	1.093	3,6%	961	17,8%	3.308	2.878	14,9%
Margem Financeira Líquida ^{1,3}	15,8%	15,4%	0,4 p.p	15,2%	0,6 p.p	15,0%	15,8%	-0,8 p.p
Índice de Eficiência ^{1,4}	55,8%	66,3%	-10,5 p.p	66,5%	-10,7 p.p	61,1%	67,4%	-6,3 p.p
Inadimplência - Carteira E-H ⁵	6,1%	5,9%	0,2 p.p	4,5%	1,6 p.p	6,1%	4,5%	1,6 p.p
Inadimplência - Over90 ⁶	5,6%	5,5%	0,1 p.p	4,3%	1,3 p.p	5,6%	4,3%	1,3 p.p
Índice de Cobertura ⁷	105,2%	99,3%	6,0 p.p	101,9%	3,3 p.p	105,2%	101,9%	3,3 p.p
Índice de Basileia	13,5%	12,5%	1,0 p.p	12,1%	1,4 p.p	13,5%	12,1%	1,4 p.p
Nível I	9,9%	9,8%	0,1 p.p	10,9%	-1,0 p.p	9,9%	10,9%	-1,0 p.p
Nível II	3,6%	2,7%	0,9 p.p	1,2%	2,4 p.p	3,6%	1,2%	2,4 p.p
Clientes (metodologia BACEN) (milhões)	13,2	13,1	1,2%	11,6	14,2%	13,2	11,6	14,2%

Balanco Patrimonial (R\$ Milhões)	3T23	2T23	3T/2T (%)	3T22	3T/3T (%)
Carteira de Crédito Total	24.149	24.651	-2,0%	22.924	5,3%
Consignados ⁸	14.601	15.092	-3,3%	14.486	0,8%
Varejo PF ⁹	3.672	3.573	2,8%	2.835	29,5%
Atacado ¹⁰	2.157	2.342	-7,9%	2.178	-1,0%
Outras Carteiras ¹¹	3.081	2.931	5,1%	3.009	2,4%
Run Off ¹²	639	712	-10,4%	416	53,4%
Caixa Total ¹³	5.569	5.015	11,0%	4.253	30,9%
Ativos Totais	44.074	44.443	-0,8%	43.074	2,3%
Patrimônio Líquido	3.896	3.839	1,5%	3.839	1,5%
Captação com o Mercado	30.944	30.390	1,8%	27.530	12,4%

- 1) Indicadores calculados com base na DRE Gerencial, 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 vencidas
- 6) Metodologia de cálculo: Contratos vencidos há mais de 90 dias, considerando parcelas vencidas mais vencidas
- 7) Metodologia de cálculo: Saldo de provisão de crédito / operações vencidas há mais de 90 dias (considera parcelas vencidas mais vencidas)
- 8) Carteira Consignados refere-se ao cartão de crédito consignado, cartão consignado de benefício e empréstimo consignado
- 9) Carteira Varejo PF refere-se ao crédito na conta, cartão de crédito aberto e antecipação FGTS
- 10) Carteira de Atacado refere-se a operações estruturadas e empresas
- 11) Carteira Outras Carteiras refere-se ao PJ Varejo e empréstimo consignado nos Estados Unidos
- 12) Carteira Run Off refere-se substancialmente a carteira de cartão aberto em parceria com varejistas (que foi reclassificada para run off no 3T23 com efeitos retroativos para garantir melhor comparabilidade) e empréstimo consignado legado
- 13) 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. Estamos evoluindo para um Banco melhor, mais forte e mais rentável com o objetivo de crescer e gerar resultados sustentáveis que trazem valor para os nossos acionistas, clientes, colaboradores e sociedade em geral.

VAREJO

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, sendo que nosso público principal são os clientes consignáveis acima de 50 anos. Nosso compromisso é fortalecer o relacionamento com este público de forma autêntica, reconhecendo suas necessidades e valores por intermédio de ações que possuem o foco em: reconhecimento, confiança e simplicidade.

Os clientes consignáveis são aqueles elegíveis para contratação de produtos de consignação. Possuem um perfil tomador de crédito e 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.

Além dos clientes consignáveis, atuamos também com mais dois perfis de clientes:

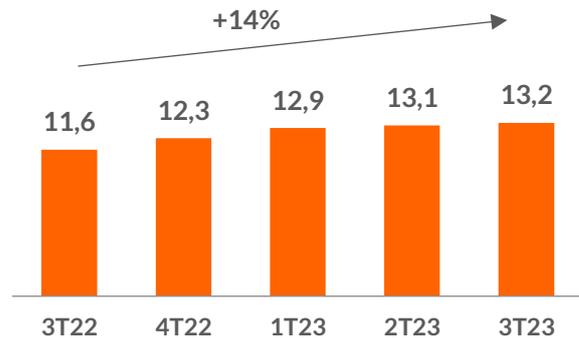
- **Parcerias de *white label*:** são clientes que acessam o banco digital do Bmg por meio das parcerias de *white label* que temos com clubes de futebol. Esses clientes são movidos pela paixão que tem pelo futebol e por essa razão têm apresentado maior engajamento e conseqüentemente maior rentabilização 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 de clientes os assalariados que iniciam seu relacionamento com o Bmg pela antecipação

do saque aniversário do FGTS e aqueles que organicamente iniciam seu relacionamento via banco digital, 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.

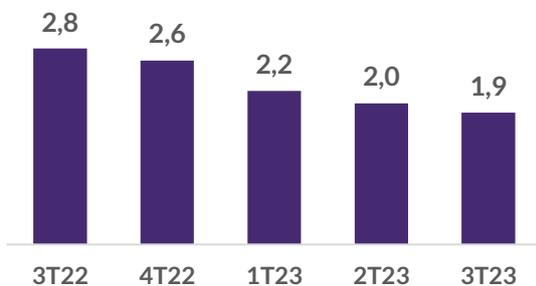
Atingimos em 30 de setembro de 2023 a marca de 13,2 milhões de clientes, considerando a metodologia do Banco Central, crescimento de 14% nos últimos doze meses, e dos quais 57% possuem produtos de crédito pela visão do SCR (Sistema de Informações de Crédito). Ainda, do total de clientes, 22% possuem produtos de seguros.

Mantendo o engajamento e relacionamento com os clientes: (i) transacionamos R\$ 1,9 bilhão nos cartões abertos e consignados (débito e crédito) no 3T23; (ii) os clientes tiveram em suas contas digitais um volume transacionado de cerca de R\$ 11,1 bilhões de *cash in e cash-out* no 3T23.

Evolução de clientes - metodologia BACEN (Milhões)

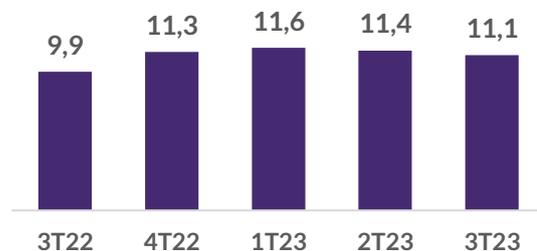


Volume transacionado nos cartões (R\$ bilhões)



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. Os canais físicos (franqueados e correspondentes bancários) 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.

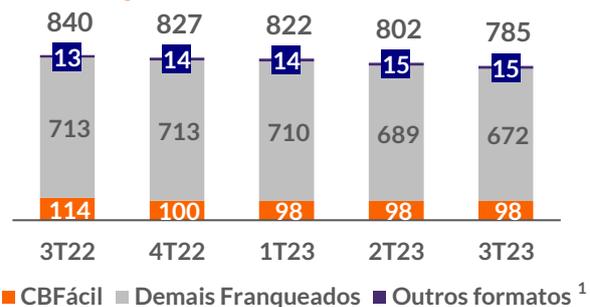
O Banco vem trabalhando fortemente na modernização e automação de processos, por conta disso, em todas as suas operações, a originação é formalizada digitalmente (salvo em caso de exceções legais). Desde outubro de 2023, todas as operações são formalizadas também por videochamada, garantir maior segurança e transparência.

Canais de relacionamento

Rede de Franquias **help!**

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.

Evolução da quantidade de lojas



1. Lojas online e pocket

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.

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).

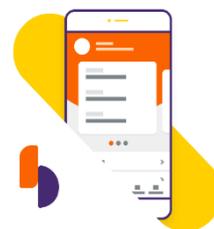
Correspondentes Bancários

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.

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. Dentro dessa proposta, o Bmg oferece:



Volta pra Mim: programa de *cashback* no qual os clientes têm parte do dinheiro gasto nos cartões de crédito do Bmg de volta para a conta, podendo ser resgatado ou investido em um CDB. O valor de *cashback* pago aos clientes aumentou 37% no 3T23 em comparação ao mesmo período do ano anterior.



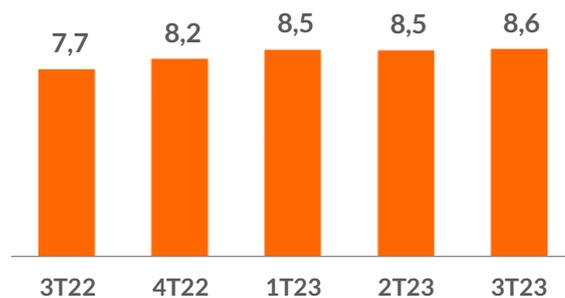
Poupa pra Mim: um jeito mais simples de guardar dinheiro, no qual os valores das transações são arredondados para cima e são automaticamente poupados em um cofrinho virtual e convertidos em investimento. A quantidade de clientes cadastrados no programa aumentou 3% no 3T23 em comparação ao mesmo período do ano anterior, atingindo 907 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 setembro de 2023, o Bmg contava com 8,6 milhões de contas digitais abertas.

Evolução das contas digitais (milhões)



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.

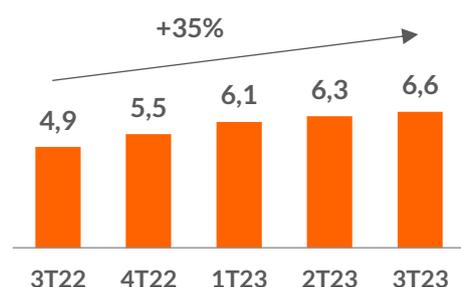
Além do banco digital, a Duda está presente também pelo WhatsApp, auxiliando os clientes em consultas sobre sua conta e operações no banco digital, contratação de produtos, cobrança e agendamento de visitas nas lojas help!, esse canal apresenta alto índice de retenção (solução exclusivamente via *bot*,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

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.



Onboarding e operações 100% via voz

Cadastros WhatsApp (Milhões)



Produtos de crédito

PRODUTOS CONSIGNÁVEIS

Cartão de Crédito Consignado



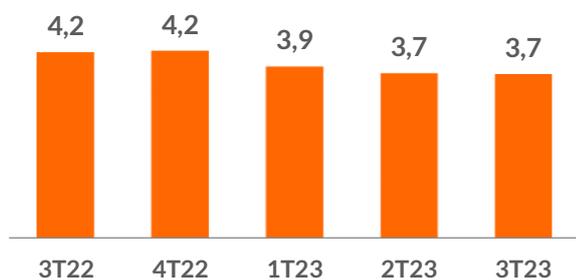
O Cartão de Crédito Consignado funciona como um cartão de crédito tradicional, com o diferencial de não cobrar anuidade, oferecer maior limite de crédito, taxas de juros reduzidas e prazo de pagamento alongado, quando comparado aos cartões de crédito tradicionais. A principal diferença é que o valor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

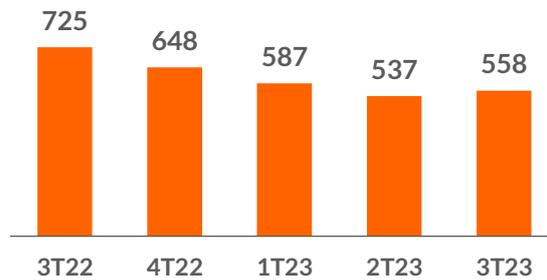
No 3T23, foram originados R\$ 558 milhões em valor liberado e compras para o cliente, aumento de 3,8% em relação ao trimestre anterior e redução de 23,0% em relação ao 3T22, com ênfase para o uso dos cartões como meio de pagamento para realização de compras.

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)

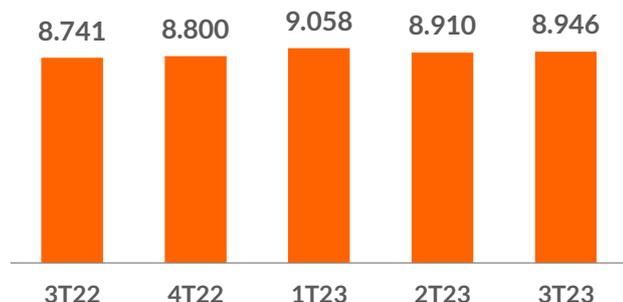


A carteira de cartão de crédito consignado atingiu em 30 de setembro de 2023 o saldo de R\$ 8.946 milhões, representando um aumento de 2,3% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 0,4% em comparação ao 2T23. O saldo da carteira inclui saldo de compras a faturar. Em relação a carteira, 88,4% estão concentrados em aposentados e pensionistas do INSS e servidores públicos federais. Em 30 de setembro de 2023, a taxa média dessa carteira era de 3,1% a.m.

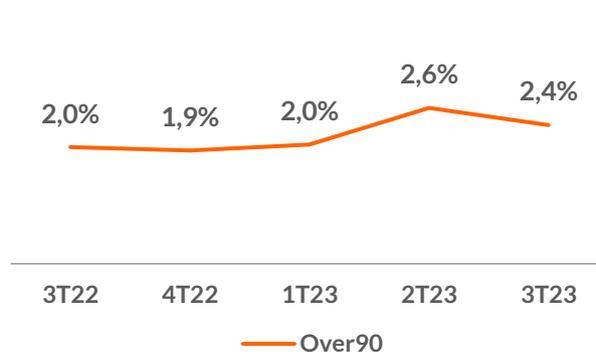
Os principais ofensores de perda são similares para ambos produtos de consignação: empréstimo e cartão. Todavia, o cartão tem sua margem consignável subordinada à margem do empréstimo, portanto reflete de forma mais

aparente a provisão técnica do produto. A inadimplência Over90 encerrou o 3T23 em 2,4%. O Bmg oferece aos seus clientes um seguro prestamista em parceria com a Generali.

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



Conforme aprovado pelo CNPS dia 11 de outubro de 2023, a taxa de juros vigente é de 2,73% a.m para novas operações no cartão consignado para aposentados e pensionistas do INSS. Adicionalmente estamos equalizando as características do cartão consignado com o cartão benefício quanto a forma de liquidação e benefícios.

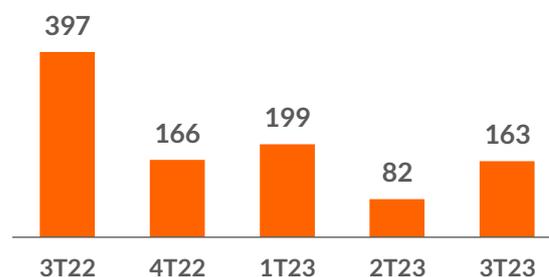
Empréstimo Consignado

Assim como o cartão de crédito consignado, a oferta do empréstimo consignado é estratégica para o Banco, dado que permite o relacionamento primário com o cliente e oferta completa de produtos e serviços. Visando maximizar o retorno sobre o capital alocado para o produto, o Banco tem como estratégia realizar cessões sem retenção de riscos e benefícios de forma recorrente.

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 3T23, foi retomado o volume de originação do produto, totalizando R\$ 163 milhões, o dobro em relação ao trimestre anterior.

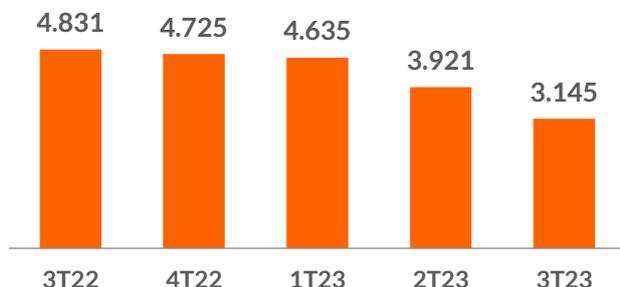
Em 30 de setembro de 2023, a carteira encerrou um saldo de R\$ 3.145 milhões, redução de 34,9% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 19,8% em comparação ao 2T23. Essa redução ocorreu devido a cessão sem retenção substancial de riscos e benefícios de R\$667 milhões dessa carteira no 3T23. Em relação a carteira, 94,4% estão concentrados em aposentados e pensionistas do INSS e servidores públicos federais. Em 30 de setembro de 2023, a taxa média dessa carteira era de 1,8% a.m.

Originação trimestral formalizada digitalmente (R\$ Milhões)

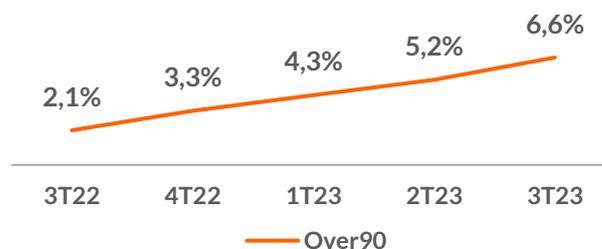


A inadimplência Over90 encerrou o 3T23 em 6,6%. O aumento do indicador já era esperado dada a maturação da carteira, mix de públicos e cessão sem retenção de riscos e benefícios.

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



Conforme aprovado pelo CNPS dia 11 de outubro de 2023, a taxa de juros vigente é de 1,84% a.m para novas operações no empréstimo consignado para aposentados e pensionistas do INSS.

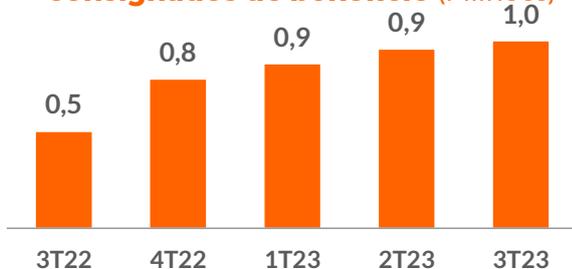
Cartão Consignado de Benefício



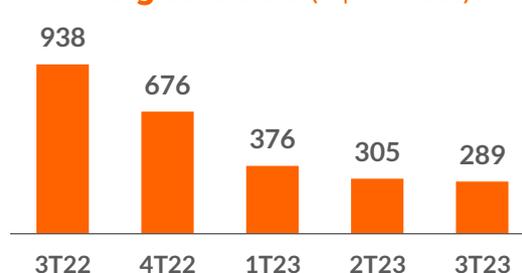
O cartão consignado de benefício é um cartão de crédito que, além da taxa de juros reduzida dado o seu perfil de consignação, tem o diferencial de contar com benefícios extras para aposentados, pensionistas do INSS e servidores públicos, tais como: seguro de vida, auxílio funeral e desconto em farmácias. 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 3T23 foram originados R\$ 289 milhões em valor liberado e compras para o cliente, redução de 5,1% em relação ao 2T23. Ainda, na mesma data, a quantidade de cartões ativos era de 1,0 milhão.

Evolução quantidade de cartões consignados de benefício (Milhões)

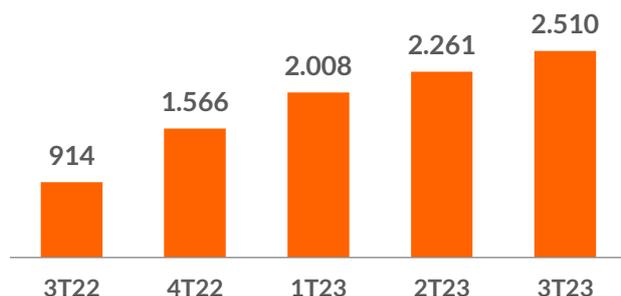


Originação trimestral formalizada digitalmente (R\$ Milhões)

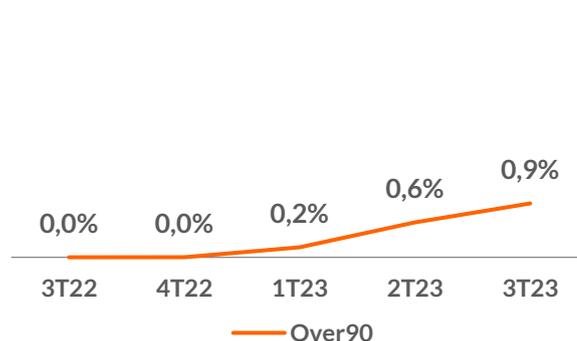


Em 30 de setembro de 2023 a carteira de crédito, incluindo saldo de compras a faturar, atingiu saldo de R\$2.510 milhões, aumento de 11,0% em relação ao 2T23. Por se tratar de um produto recente, a inadimplência Over90 está em 0,9%, porém o produto tende a seguir um comportamento semelhante ao do cartão de crédito consignado. Em 30 de setembro de 2023, a taxa média dessa carteira era de 3,1% a.m.

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



Conforme aprovado pelo CNPS dia 11 de outubro de 2023, a taxa de juros vigente é de 2,73% a.m para novas operações no cartão consignado de benefício para aposentados e pensionistas do INSS.

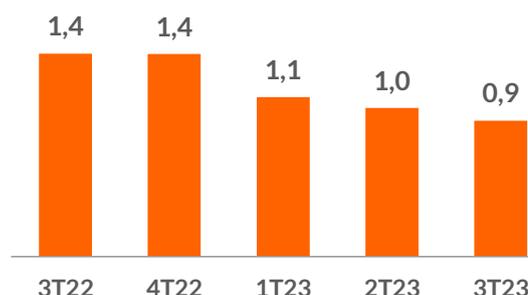
VAREJO PF

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 3T23, os clientes que recebem seu benefício no Bmg representaram 89% da carteira de crédito. Em 30 de setembro de 2023, a taxa média dessa carteira era de 16,7% a.m.

Os cartões de crédito abertos são em sua maioria vinculados ao banco digital, incluindo as parcerias com clubes de futebol, sendo mais de 0,9 milhões de cartões ativos em 30 de setembro 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 setembro de 2023, a taxa média dessa carteira era de 16,7% a.m. Em julho de 2023 a Administração optou por descontinuar as parcerias com varejistas para este produto.

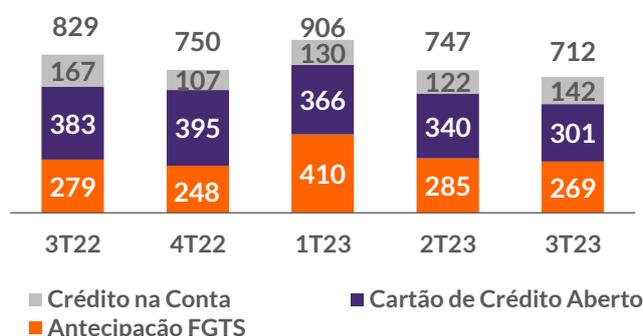
Evolução quantidade de cartões abertos (milhões)



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 setembro de 2023, a taxa média dessa carteira era de 2,0% a.m.

No 3T23, foram originados R\$ 142 milhões em valor liberado para o cliente no crédito na conta, aumento de 16,9% em comparação ao 2T23. O volume de compras nos cartões abertos atingiu R\$ 301 milhões no 3T23, redução de 11,7% em relação ao 2T23 (já desconsiderando originação das parcerias com varejistas) devido a maior restrição na concessão do crédito. Ainda, no 3T23 o volume de originação da antecipação do FGTS atingiu R\$ 269 milhões de valor liberado, redução de 5,7% em relação ao 2T23.

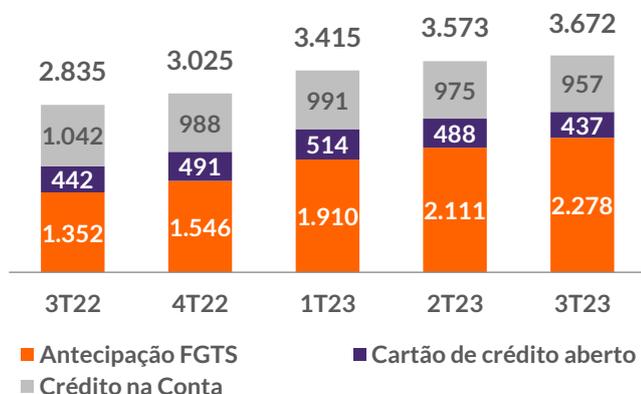
Originação trimestral formalizada digitalmente (R\$ Milhões)



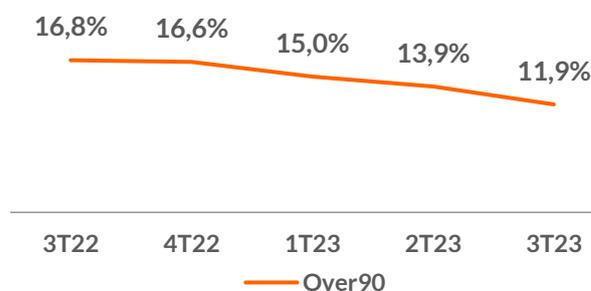
A carteira de varejo PF atingiu em 30 de setembro de 2023 o saldo de R\$ 3.672 milhões, representando um aumento de 29,5% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 2,8% em comparação ao 2T23. O saldo da carteira de cartão aberto inclui saldo de compras a faturar, que representa 36% da carteira no 3T23.

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 varejo encerrou o 3T23 em 11,9%.

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



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).

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 setembro de 2023, lançamos o seguro Bmg Med, seguro de acidentes pessoais que, além de proteção, oferece um programa de saúde com acesso a consultas médicas e exames com preços acessíveis.

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.

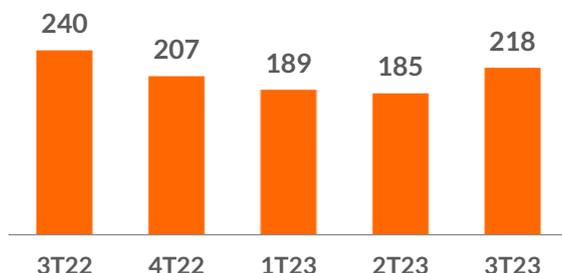
Para seguros de pessoas e ramos elementares, os canais de distribuição do Bmg possuem um acordo de exclusividade com a Generali. Ampliando o escopo de atuação, a Bmg Corretora poderá atuar com outras seguradoras de mercado com relação a outros tipos de produtos de seguridade.

Esse segmento de negócios tem alto potencial de ativação, fidelização e rentabilização dos clientes. A carteira de segurados alcançou 4,6 milhões de clientes ou objetos de contratos em 30 de setembro de 2023, aumento de 14,4% em relação ao mesmo período do ano anterior, impulsionado pelo lançamento do seguro prestamista para os clientes do cartão consignado de benefício. No terceiro trimestre de 2023, foram comercializados R\$ 218 milhões em prêmios, redução de 9,3% em comparação ao 3T22. Ainda, tem sido apresentado um aumento na participação de seguros recorrentes, gerando maior potencial de receitas futuras.

Estrutura Societária em implantação



Evolução Prêmios Emitidos (R\$ Milhões)



Carteira de Segurados

4,6

milhões

+14% 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\$ 8,4 milhões no 3T23, aumento de 35,3% em comparação ao 2T23.

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 3T23 foram emitidos R\$ 95 milhões em prêmios. No 3T23, a Bmg Seguradora atingiu resultado de equivalência patrimonial de R\$7,2 milhões, aumento de 12,7% em relação ao 2T23.

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 terceiro trimestre de 2023 foram emitidos R\$ 69 milhões em prêmios, dos quais R\$ 21 milhões foram retidos. A Bmg Participações em Negócios apresentou um resultado de equivalência para o Bmg de R\$ 1,3 milhão no 3T23, redução de 48,5% em relação ao 2T23.

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 3T23, a AF Controle apresentou um resultado de equivalência para o Bmg de R\$ 2,4 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 3T23, o saldo era de R\$ 1.255 milhões.

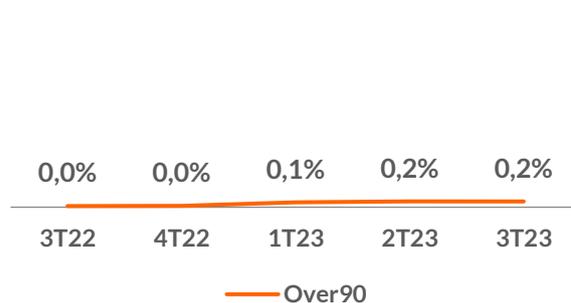
As operações com clubes de futebol são substancialmente antecipação de recebíveis dos direitos televisivos. No 3T23, o saldo era de R\$ 300 milhões.

A carteira atingiu em 30 de setembro de 2023 o saldo de R\$ 1.555 milhões, representando uma redução de 7,2% em comparação ao 2T23 e de 2,2% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



Empresas

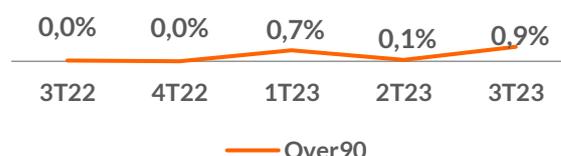
A carteira de Empresas é composta pelo financiamento e prestação de serviços financeiros estruturados para empresas nos segmentos de Corporate e Middle Market. A carteira atingiu em 30 de setembro de 2023 o saldo de R\$602 milhões, representando um aumento de 2,4% em relação ao mesmo período do ano anterior e redução de 9,7% em comparação ao 2T23.

O Bmg atua com uma carteira diversificada, com ticket médio de R\$ 5 milhões por empresa e prazo médio a decorrer de 15 meses.

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)

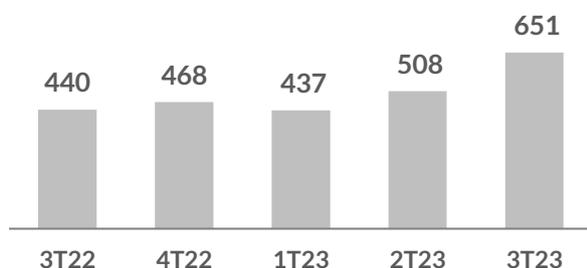


Evolução Inadimplência (%)

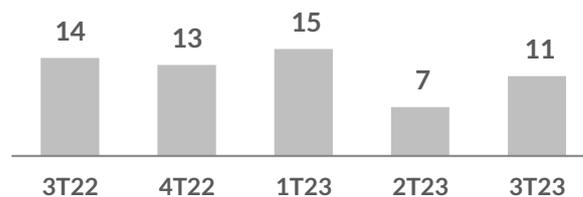


Dentro da estratégia de atuação no mercado de capitais, o Banco conta também com R\$ 651 milhões em crédito expandido contabilizado em Títulos e Valores Mobiliários (TVM). Nos primeiros nove meses de 2023, o Banco participou de 10 ofertas como coordenador, sendo quatro como coordenador líder, perfazendo um montante total de R\$ 1,6 bilhão. No 3T23 o Bmg reconheceu R\$ 11 milhões de receitas não crédito.

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



Receita não crédito (R\$ Milhões)



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

OUTRAS CARTEIRAS

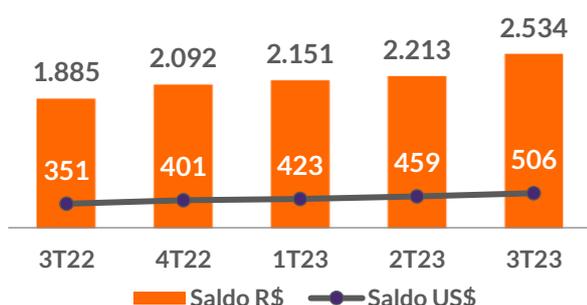
Empréstimo Consignado nos Estados Unidos

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.

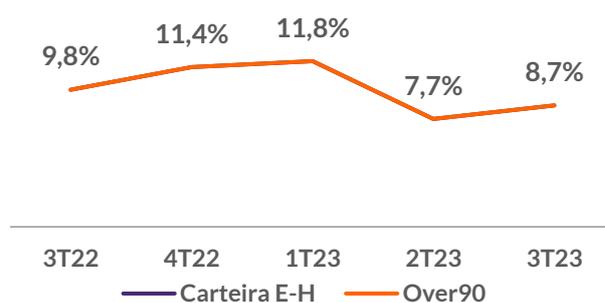
Essa operação é refletida no Bmg através de acordos de participação (*participation agreements*) celebrados entre Bmg Money e Bmg Bank (Cayman) - subsidiária integral do Banco (na qualidade de participante). Os acordos de

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 dois membros independentes. Essa carteira encerrou o 3T23 com saldo de R\$ 2.534 milhões, aumento de 14,5% no trimestre, devido ao aumento da carteira em dólar. O Banco não corre risco de exposição cambial nesse portfólio.

Evolução da Carteira (Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



PJ VAREJO

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 capital de giro, cartão corporativo, seguros e investimentos.

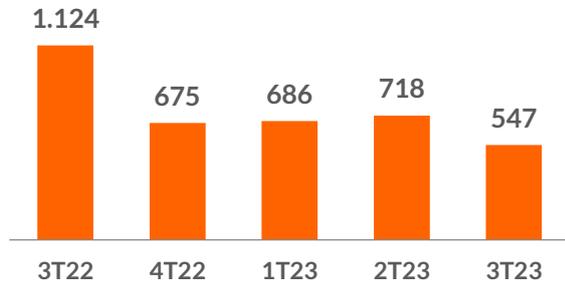
O Banco conta com 54 mil clientes nesse segmento. O Bmg possui exclusividade de domicílio bancário no balcão de vendas da Granito, com isso tem um potencial de crescimento dentro da base de 112 mil clientes já existentes, além de novos clientes que entram todos os dias.

Clientes PJ Varejo (mil)



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\$ 547 milhões no 3T23, redução de 23,8% no trimestre e de 51,3% em relação ao 3T22, 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 1,3%.

Carteira de Crédito Bmg (R\$ Milhões)

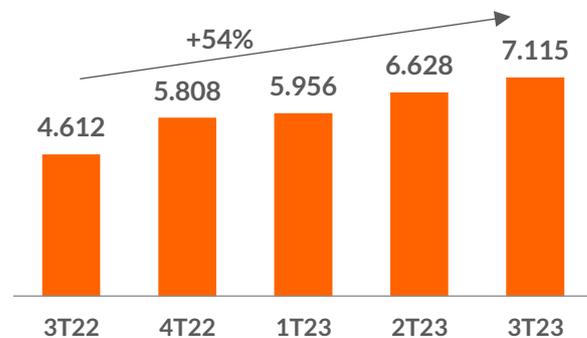


Evolução Inadimplência (%)



No 3T23, a Granito apresentou um TPV (*Total Payment Volume*) de R\$ 7.115 milhões, aumento de 54,3% em relação ao mesmo período do ano anterior. Ainda, a Granito apresentou um resultado de equivalência para o Bmg negativo em R\$ 4,1 milhões no terceiro 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)



CARTEIRA EM RUN OFF

A carteira em *run off* atingiu R\$ 639 milhões em 30 de setembro de 2023 e refere-se substancialmente a carteira de cartão aberto em parceria com varejistas (que foi reclassificada para *run off* no 3T23 com efeitos retroativos para garantir melhor comparabilidade) e empréstimo consignado legado.

DESEMPENHO FINANCEIRO

Margem financeira

A margem financeira totalizou R\$ 3.308 milhões nos primeiros nove meses de 2023, aumento de 14,9% em comparação com o mesmo período do ano anterior. No 3T23, a margem foi de R\$ 1.133 milhões, aumento de 3,6% em relação ao trimestre imediatamente anterior e de 17,8% em relação ao 3T22.

A margem financeira ajustada ao custo do crédito (despesas de provisão e de comissão), atingiu R\$ 1.482 milhões nos primeiros nove meses de 2023, queda de 5,0% em comparação com o mesmo período do ano anterior. No 3T23, a margem ajustada ao custo do crédito foi de R\$ 554 milhões, aumento de 20,5% em relação ao trimestre imediatamente anterior e de 8,6% em relação ao 3T22.

Margem financeira (R\$ Milhões % a.a.)	3T23	2T23	3T/2T (%)	3T22	3T/3T (%)	9M23	9M22	9M/9M (%)
Produto Bancário (a)	1.133	1.093	3,6%	961	17,8%	3.308	2.878	14,9%
Margem financeira de juros	1.085	1.046	3,7%	921	17,8%	3.145	2.787	12,8%
Receitas de crédito	1.833	1.838	-0,3%	1.581	15,9%	5.443	4.329	25,7%
Receita de TVM	267	282	-5,6%	341	-21,9%	837	891	-6,1%
Despesa de captação e derivativos	(1.015)	(1.075)	-5,6%	(1.002)	1,3%	(3.135)	(2.434)	28,8%
Receitas de serviços	48	47	0,5%	40	18,7%	163	91	79,1%
Custo do crédito (b)	(578)	(633)	-8,7%	(451)	28,3%	(1.826)	(1.318)	38,6%
Despesa de provisão líquida de recuperação	(364)	(404)	-9,7%	(258)	41,4%	(1.176)	(695)	69,2%
Despesas de comissões de agentes	(214)	(230)	-7,0%	(193)	10,8%	(649)	(622)	4,4%
Margem ajustada ao custo do crédito (a+b)	554	460	20,5%	510	8,6%	1.482	1.560	-5,0%
Margem líquida (a/c)¹	15,8%	15,4%	0,4 p.p	15,2%	0,6 p.p	15,0%	15,8%	-0,8 p.p
Margem ajustada ao custo de crédito (a+b/c)¹	7,5%	6,3%	1,2 p.p	7,9%	-0,4 p.p	6,7%	8,5%	-1,8 p.p
Ativos rentáveis médios (c)	30.402	29.920	1,6%	26.701	13,9%	29.919	24.770	20,8%

1 - Indicadores anualizados via exponenciação.

No 3T23, a margem financeira ajustada ao custo do crédito foi positivamente impactada pela redução das despesas de captação, pela provisão para perdas associadas ao risco de crédito e pelas despesas de comissão.

Desde o segundo trimestre de 2023, as receitas de crédito foram impactadas pelas reduções da taxa de juros do cartão consignado ocorridas no final de março e agosto de 2023. Por outro lado, o crescimento da carteira do cartão consignado de benefício e de antecipação do FGTS impactaram 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 da carteira de empréstimo consignado, beneficiando as receitas de crédito no período. Por fim, no dia 11 de outubro de 2023, o CNPS aprovou nova redução da taxa máxima para 2,73% para o cartão de crédito consignado (inclui também o cartão consignado de benefício) e de 1,84% para o empréstimo consignado. Esta alteração passou a valer a partir de 23 de outubro de 2023.

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.

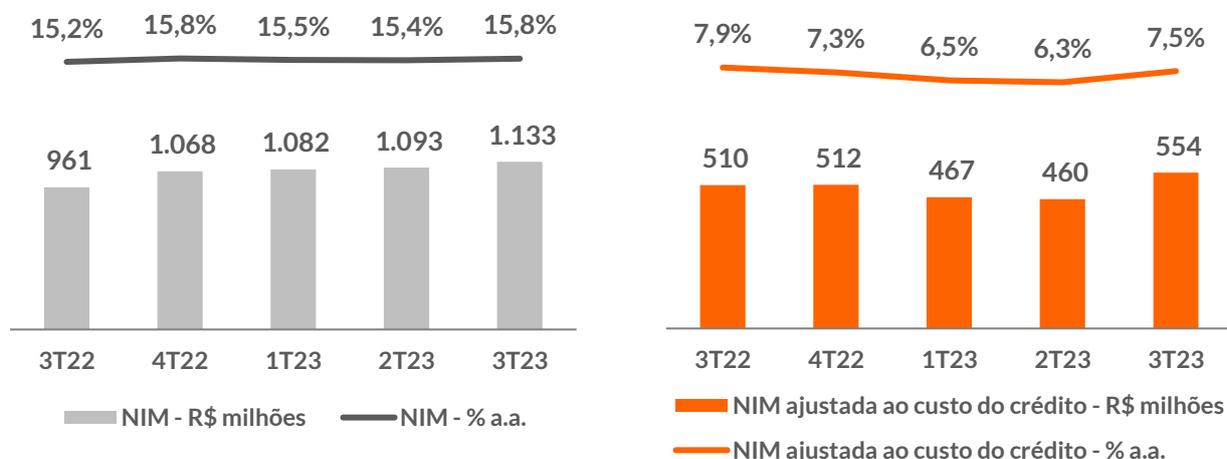
Ao longo dos últimos anos, o Banco vem melhorando seu prêmio de risco, e com a redução da curva de juros o custo de captação apresentou redução de 5,6% no trimestre. Ainda, conforme acima, a despesa oscila de acordo com a movimentação do IPCA, tendo como contrapartida o *hedge* natural contabilizado em receitas de TVM.

As receitas de prestação de serviços são compostas principalmente pela receita de intercâmbio advinda do uso para compras dos cartões de crédito consignados e dos cartões abertos. A receita de intercâmbio atingiu R\$ 18,4 milhões no 3T23, redução de 4,3% no trimestre e de 1,2% 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 6,0% no 3T23, redução de 0,5 p.p em relação ao 2T23, como reflexo das novas políticas e ações de crédito e de cobrança.

A despesa de comissão mantém a sua tendência 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 uma redução de 7,0% em relação ao 2T23.

Evolução da Margem Financeira (R\$ Milhões)



Outras receitas e despesas operacionais

Nos primeiros nove meses de 2023, as outras despesas operacionais, líquidas de outras receitas operacionais, apresentaram um aumento de 6,4% em relação ao mesmo período de 2022. No 3T23, as despesas atingiram R\$528 milhões, redução de 9,6% em relação ao trimestre imediatamente anterior e aumento de 0,4% em relação ao 3T22.

Receitas e Despesas Operacionais (R\$ Milhões)	3T23	2T23	3T/2T (%)	3T22	3T/3T (%)	9M23	9M22	9M/9M (%)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(528)	(584)	-9,6%	(526)	0,4%	(1.663)	(1.564)	6,4%
Despesas de pessoal	(79)	(84)	-6,2%	(81)	-3,0%	(244)	(245)	-0,5%
Outras despesas administrativas	(260)	(282)	-8,1%	(267)	-2,9%	(831)	(769)	8,0%
Despesas tributárias	(34)	(34)	-0,3%	(44)	-21,2%	(101)	(131)	-23,2%
Outras despesas/ receitas operacionais líquidas	(155)	(184)	-15,4%	(134)	16,3%	(488)	(418)	16,7%
Provisão operacional líquida	(132)	(129) ¹	2,4%	(125)	5,6%	(396) ¹	(356)	11,4%

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

O Banco tem revisitado os processos visando ganhos de eficiência, para isso, passou por um redimensionamento dos times, e tem direcionado os negócios visando maior rentabilidade. Essa maior eficiência na gestão de despesas, já começa a ser refletida nos resultados desse trimestre. O Banco segue priorizando a satisfação do cliente, revisitando a sua jornada para identificar pontos de atrito, otimizar processos e garantir a melhor experiência.

Abaixo discriminação de cada linha de despesas:

Despesas de pessoal

No 3T23, atingimos 1.296 colaboradores, aumento de 1,1% no trimestre e redução de 2,4% 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 8,1% em relação ao trimestre anterior, em especial nas linhas de marketing e de serviços técnicos especializados.

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 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

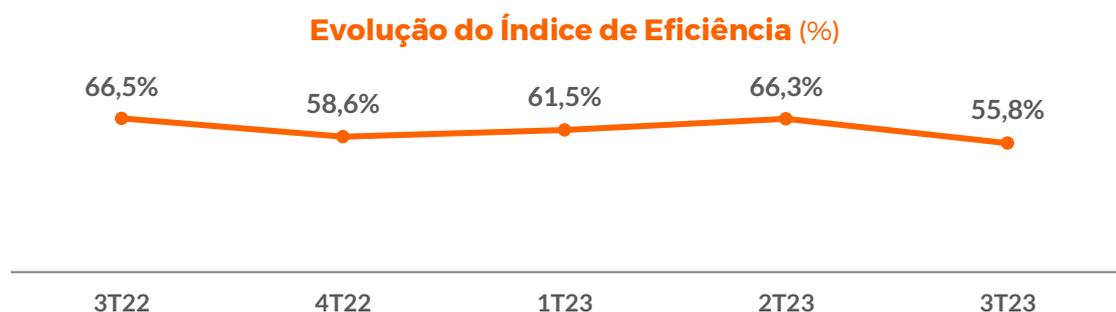
Referentes principalmente aos tributos PIS e Cofins e estão correlacionados à margem financeira.

Índice de eficiência operacional

Nos primeiros nove meses de 2023, o índice de eficiência foi de 61,1%, melhora de 6,3 p.p. em relação ao mesmo período de 2022. No 3T23 o índice atingiu 55,8%, uma melhora de 10,5 p.p. em relação ao trimestre imediatamente anterior e de 10,7 p.p. em relação ao 3T22, reflexo da gestão efetiva de custos que o Banco vem realizando.

Índice de Eficiência Operacional (%)	3T23	2T23	3T/2T (%)	3T22	3T/3T (%)	9M23	9M22	9M/9M (%)
Índice de Eficiência	55,8%	66,3%	-10,5 p.p	66,5%	-10,7 p.p	61,1%	67,4%	-6,3 p.p

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

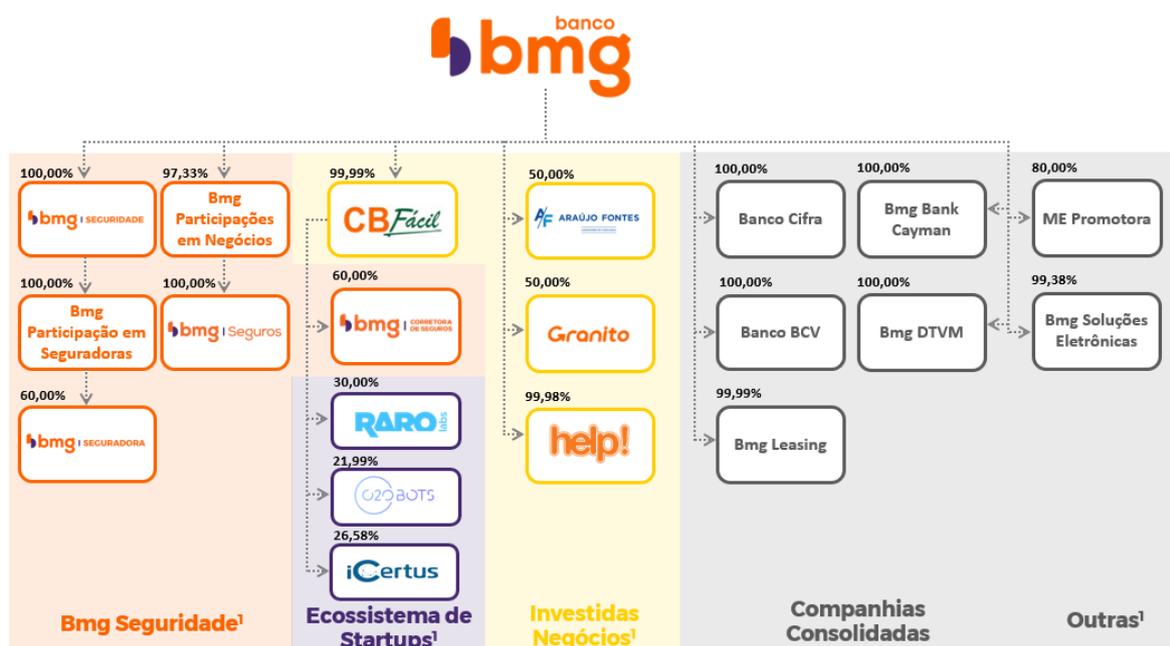


Investidas

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.

Resultado das Investidas

O Bmg conta com treze subsidiárias diretas e sete 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)	3T23	2T23	3T/2T (%)	3T22	3T/3T (%)	9M23	9M22	9M/9M (%)
Equivalência patrimonial	34,3	27,4	24,9%	35,9	-4,6%	96,4	67,7	42,4%
CBFácil Corretora de Seguros e Negócios Ltda.	24,8	35,5	-30,3%	28,3	-12,5%	85,1	66,7	27,7%
Resultado operações CBFácil	16,3	28,9	-43,7%	18,2	-10,3%	63,4	41,4	53,4%
Bmg Corretora de Seguros	8,4	6,2	35,3%	9,7	-13,1%	21,1	23,9	-12,0%
Raro Labs	0,1	0,4	-70,2%	0,5	-75,0%	0,7	1,4	-49,6%
O2OBOTS	(0,1)	0,0	n/a	-	n/a	(0,1)	-	n/a
Help Franchising Participações Ltda.	2,0	0,6	211,2%	(0,5)	n/a	4,1	(1,3)	n/a
Granito Soluções em Pagamentos S.A.	(4,1)	(23,8)	-82,9%	(2,0)	102,8%	(30,9)	(14,0)	121,5%
Bmg Participações em Negócios Ltda.	1,3	2,5	-48,5%	4,6	-71,7%	6,0	7,7	-22,2%
AF Controle S.A.	2,4	5,1	-52,2%	4,3	-43,4%	8,6	7,1	21,1%
Bmg Seguridade Ltda.	7,2	6,4	12,7%	-	n/a	20,6	-	n/a
ME Promotora de vendas Ltda.	0,7	1,0	-34,6%	1,2	-44,3%	2,9	1,5	91,0%
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 3T23 e R\$ 19,7 milhões nos primeiros nove meses 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 terceiro trimestre de 2023, a Bmg Corretora gerou R\$ 8,4 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 3T23, a Raro Labs gerou R\$ 0,1 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 3T23, a O2OBOTS gerou R\$ 54 mil de resultado negativo 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 3T23, apresentou prejuízo de R\$ 4,1 milhões de equivalência patrimonial.

Bmg Participações em Negócios – controladora da Bmg Seguros, que atua no segmento de seguro garantia. No 3T23, o resultado de equivalência patrimonial foi de R\$ 1,3 milhão.

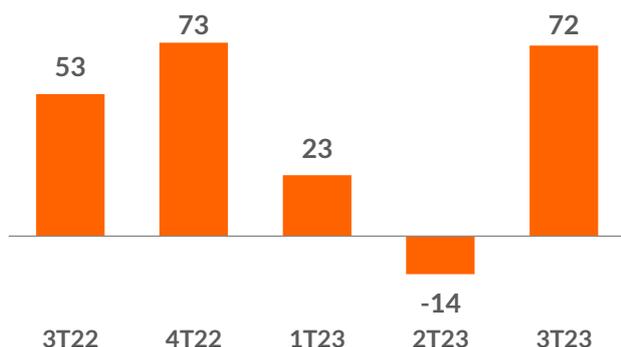
AF Controle - holding que detém a participação societária na Araújo Fontes Consultoria e Negócios Imobiliários Ltda. e na AF Invest Administração de Recursos Ltda. No 3T23, a AF Controle S.A. gerou R\$ 2,4 milhões de resultado de equivalência patrimonial.

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\$ 7,2 milhões no 3T23.

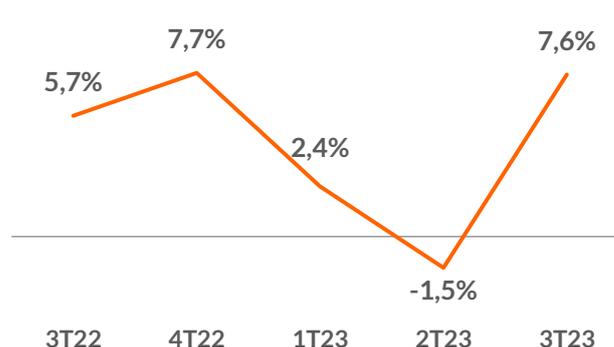
Rentabilidade

Em decorrência dos resultados apresentados acima, o Banco apresentou um lucro líquido de R\$ 72 milhões no terceiro trimestre de 2023, comparado a um prejuízo de R\$ 14 milhões no 2T23 e lucro líquido de R\$ 53 milhões em comparação ao mesmo período do ano anterior.

Lucro Líquido (R\$ Milhões)



ROAE (%a.a.)

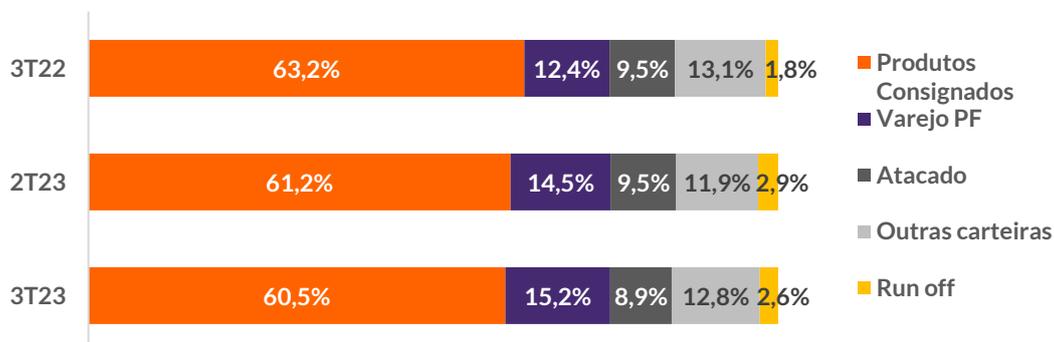


Distribuição da Carteira de Crédito

A carteira de crédito total atingiu R\$ 24.149 milhões no 3T23, representando uma redução de 2,0% no trimestre e aumento de 5,3% em doze meses. A redução da carteira no trimestre ocorreu, principalmente, devido a cessão sem retenção substancial de riscos e benefícios de R\$ 667 milhões do empréstimo consignado no 3T23.

Carteira de Crédito (R\$ Milhões)	3T23	2T23	3T/2T (%)	3T22	3T/3T (%)
Carteira Consignados	14.601	15.092	-3,3%	14.486	0,8%
Cartão de Crédito Consignado	8.946	8.910	0,4%	8.741	2,3%
Empréstimo Consignado	3.145	3.921	-19,8%	4.831	-34,9%
Cartão Consignado de Benefício	2.510	2.261	11,0%	914	174,6%
Carteira Varejo PF	3.672	3.573	2,8%	2.835	29,5%
Crédito na Conta	957	975	-1,9%	1.042	-8,2%
Cartão de Crédito Aberto	437	488	-10,4%	442	-1,2%
Antecipação FGTS	2.278	2.111	7,9%	1.352	68,5%
Carteira Atacado	2.157	2.342	-7,9%	2.178	-1,0%
Operações Estruturadas	1.555	1.676	-7,2%	1.590	-2,2%
Empresas	602	667	-9,7%	588	2,4%
Outras Carteiras	3.081	2.931	5,1%	3.009	2,4%
Empréstimo Consignado nos Estados Unidos	2.534	2.213	14,5%	1.885	34,4%
PJ Varejo	547	718	-23,8%	1.124	-51,3%
Carteira run off¹	639	712	-10,4%	416	53,4%
Carteira de Crédito Total	24.149	24.651	-2,0%	22.924	5,3%

1) Carteira run off refere-se substancialmente a carteira de cartão aberto em parceria com varejistas (que foi reclassificada para run off no 3T23 com efeitos retroativos para garantir melhor comparabilidade) e o empréstimo consignado legado.



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	618	2,6%
50 maiores clientes	1.472	6,1%
100 maiores clientes	1.881	7,8%

Outros Ativos

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

Outros ativos	3T23	2T23	3T/2T (%)	3T22	3T/3T (%)
Caixa Total ¹	5.569	5.015	11,0%	4.253	30,9%
Crédito tributário	3.785	3.737	1,3%	3.491	8,4%
Oriundo de PDD	2.314	2.230	3,7%	1.913	20,9%
Outras diferenças temporárias	808	831	-2,7%	920	-12,1%
Prejuízo fiscal	663	676	-1,9%	658	0,7%

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

Captação de recursos

A captação com o mercado encerrou o 3T23 em R\$ 30.944 milhões, aumento de 12,4% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 1,8% em comparação ao trimestre anterior.

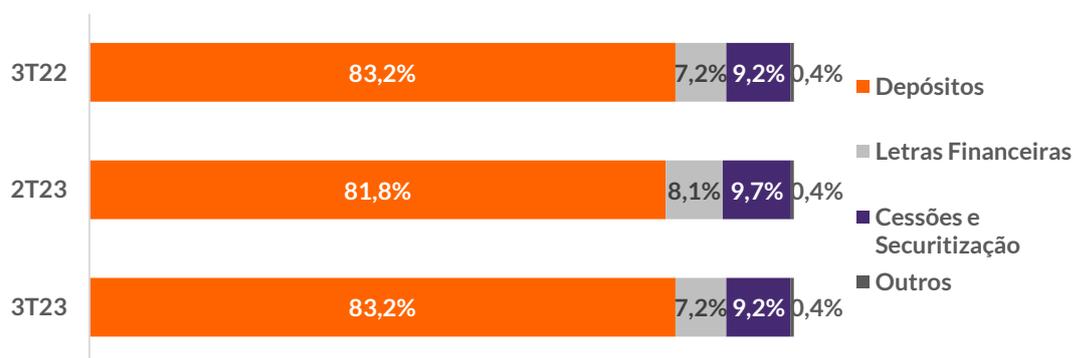
O Banco trabalha na diversificação do *funding*, buscando linhas sustentáveis de forma a garantir o melhor casamento entre seus ativos e passivos. O Bmg opera via estrutura própria de captação e via mais de 50 distribuidores. Ainda o saldo de investimento (depósitos a prazo e letras) pelo banco digital aumentou 29% YoY e atingiu cerca de R\$ 1,7 bilhão no 3T23.



Captação (R\$ Milhões)	3T23	2T23	3T/2T (%)	3T22	3T/3T (%)
Depósitos	25.742	24.867	3,5%	22.047	16,8%
CDB	25.639	24.652	4,0%	21.830	17,4%
CDI	103	214	-51,7%	178	-41,8%
NDPGE	-	-	n/a	40	n/a
Letras Financeiras	2.231	2.451	-9,0%	2.957	-24,5%
Sênior	1.205	1.665	-27,6%	1.339	-10,0%
Subordinada	911	675	34,9%	284	220,7%
Perpétua	115	111	3,9%	115	0,4%
LFG	-	-	n/a	1.219	-100,0%
Cessão de Crédito e Securitização	2.833	2.949	-4,0%	2.376	19,2%
LCA & LCI	129	119	8,0%	116	10,7%
Empréstimos e Repasses	10	3	173,2%	33	-71,3%
Captação com o mercado	30.944	30.390	1,8%	27.530	12,4%
Subsidiárias ¹	650	821	-20,9%	794	-18,2%
Captação total	31.594	31.211	1,2%	28.323	11,5%

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 19 meses, comparado ao prazo médio da sua carteira de 18 meses. Além disso, tem mantido seu volume de caixa confortável, considerando o crescimento das suas operações e os vencimentos de suas captações. No 3T23 o caixa total encerrou em R\$ 5,6 milhões, acima do patamar recorrente.

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.

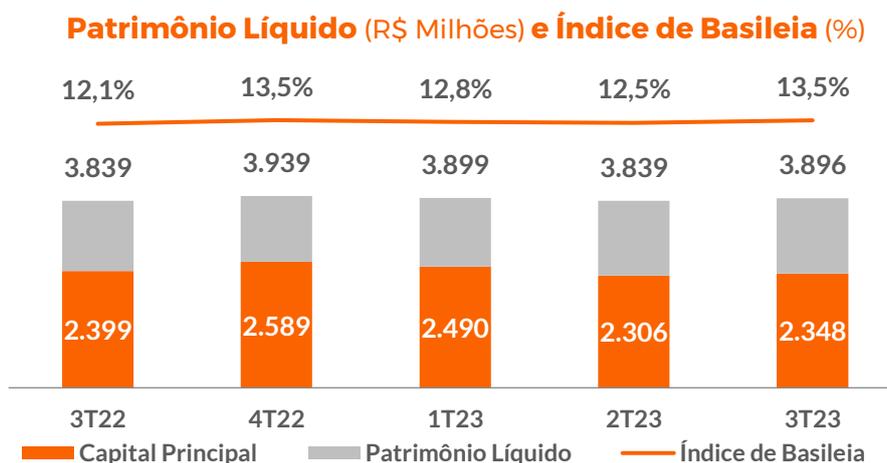
Ainda, o Bmg conta com expertise e alta capacidade de securitização dos seus ativos, tendo em vista que parte relevante da carteira de crédito referem-se a produtos de consignação.

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 setembro de 2023 atingiu R\$ 3.896 milhões, aumento de 1,5% em relação ao trimestre anterior e de 1,5% em comparação ao mesmo período do ano anterior. Nos primeiros nove meses de 2023, o patrimônio líquido variou principalmente em decorrência: (i) do lucro líquido contábil de R\$ 80 milhões; (ii) efeito positivo de marcação a mercado e *hedge* no montante de R\$ 35 milhões; e (iii) provisionamento de JCP.

Nos primeiros nove meses de 2023 o Banco provisionou R\$ 129,1 milhões, dos quais R\$ 11,7 milhões foram declarados referentes ao terceiro trimestre de 2023 e serão pagos em 14 de novembro 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 13,5% dos ativos ponderados pelo risco em 30 de setembro de 2023. O Patrimônio de Referência está sendo substancialmente impactado pela marcação a mercado de títulos públicos, tendo um efeito de cerca de 1,5 ponto percentual na Basileia. Considerando o fechamento do 3T23, cerca de 18% do accrual dessa marcação ocorre até o final de 2023 e 51% ao longo de 2024. Adicionalmente, foram emitidas no 3T23 o montante de R\$ 204,9 milhões de Letras Financeiras Subordinadas, compondo o cálculo de Basileia.

Adequação de Capital (R\$ Milhões)	3T23	2T23	3T/2T (%)	3T22	3T/3T (%)
Patrimônio de Referência	3.359	3.081	9,0%	2.790	20,4%
Nível I	2.464	2.416	1,9%	2.514	-2,0%
Capital Principal	2.348	2.306	1,9%	2.399	-2,1%
Capital Complementar	115	111	3,9%	115	0,4%
Nível II	896	664	34,8%	275	225,2%
Ativos Ponderados pelo Risco	24.935	24.695	1,0%	22.930	8,7%
Risco de Crédito	22.583	22.491	0,4%	21.230	6,4%
Risco de Mercado	304	358	-15,0%	195	55,8%
Risco Operacional	2.048	1.846	11,0%	1.563	31,1%
Índice de Basileia	13,5%	12,5%	1,0 p.p	12,1%	1,4 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	9,9%	9,8%	0,1 p.p	10,9%	-1,0 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	3,6%	2,7%	0,9 p.p	1,2%	2,4 p.p

ASG - COMPROMISSO COM O FUTURO

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



Conheça abaixo nossos principais projetos:

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.

Projeto de inclusão social em parceria com o Instituto PROA: continuidade da parceria para qualificação de jovens de baixa renda e inserção no mercado de trabalho. Desde 2021, o Banco já contratou 33 jovens formados pelo PROA, que atuam na frente de Tecnologia e nas lojas Help.

Projeto de educação financeira para jovens: Ampliação do programa já existente, voltado para adolescentes das categorias de base dos times patrocinados pelo Bmg, unindo nossa paixão pelo futebol a uma ação social transformadora. O objetivo é educar e conscientizar esses jovens sobre conceitos básicos de investimentos, endividamento, juros e construção de patrimônio para um futuro sustentável.



**INSTITUTO
MARINA & FLÁVIO
GUIMARÃES**

Instituto Marina e Flávio Guimarães: Em 2023, o Instituto baseou seu planejamento estratégico (abarcando projetos próprios e incentivados) em quatro principais pilares: (i) Construir Futuros, por meio do qual buscamos promover um futuro repleto de oportunidades para crianças e adolescentes a partir de projetos socioculturais, educacionais e esportivos; (ii) Trilhar Caminhos, no qual contribuímos para a formação de um mercado de trabalho mais equalitário e inclusivo, a partir de projetos de educação não-formal voltados especialmente para jovens em situação de vulnerabilidade (primeiro emprego) e pessoas com mais de 50 anos (primeiro emprego ou recolocação); (iii) Semear Esperança, por meio do qual resgatamos a esperança, contribuindo para que as pessoas tenham uma vida digna; e (iv) Multiplicar Ações, que comporta o MF Solidário, nosso programa de voluntariado, e busca conectar os colaboradores a causas importantes, multiplicando a solidariedade dentro e fora das empresas.

Diversidade e Inclusão (D&I): diversidade é um valor importantíssimo para o Banco. Entendemos que sem a diversidade e pluralidade de pessoas, não alcançaremos melhores e maiores resultados. Vale destacar que, em 2023, além da parceria com o Instituto PROA e o fortalecimento do Programa Longevidade, o Banco também deu continuidade ao Programa Juntos, que cria espaços e grupos de afinidade para dar força e foco às pautas de D&I, e aos procedimentos específicos para as frentes de Recrutamento e Seleção, contando com vagas afirmativas, atração oculta e metas de D&I.

O Bmg é também signatário de movimentos importantes como o 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 e o Pacto Empresarial pela Integridade e Contra Corrupção (Empresa Limpa) do Instituto Ethos.

Ter agenda clara e eficiente de ASG totalmente alinhada ao negócio é um dos principais objetivos do Bmg neste e nos próximos anos. O Banco sabe que uma organização forte em ASG é mais eficiente, responsável e sustentável e isso que permite ao Bmg crescer e prosperar 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 por três membros, sendo dois membros independentes, (ii) com outros 5 comitês subordinados diretamente ao Conselho de Administração, todos com a presença de membros independentes; e (iii) Conselho Fiscal permanente aprovado em Assembleia.

Em agosto de 2020 começaram 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.

As ações preferenciais (BMGB4) do Banco se mantiveram nas carteiras vigentes de setembro a dezembro de 2023 dos seguintes índices da B3: IGC (Índice de Governança Corporativa Diferenciada) e 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	3T23	2T23	3T22
Cotação de fechamento (R\$) ¹	2,40	2,82	2,12
Volume médio diário negociado (R\$ milhões)	1,7	2,0	1,6
Ações em Tesouraria (milhões)	0,2	0,2	0,2
Ações em circulação - PN (milhões)	102,7	102,3	101,1
Valor de Mercado (R\$ bilhões)	1,4	1,7	1,5
Quantidade de acionistas (milhares)	95,1	87,2	63,1
Preço/Lucro (P/E)	10,4	12,2	6,1
Preço/Patrimônio Líquido (P/B)	0,4	0,4	0,3
Dividend Yield (%)	n/a	n/a	n/a

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

Comprar: 1
Manter/Neutro: 3
Vender: 0

Fonte: *sell-sides*

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

RATINGS

Agência	Data	Rating	Perspectiva
FITCH Ratings	Outubro 2023	Escala local A- (bra)	Estável
		Escala internacional B+	
Moody's	Junho 2023	Moeda local A-.br	Negativa
	Mai 2023	Moeda estrangeira B1	
RISKbank	Setembro 2023	Baixo Risco para Médio Prazo 2	-

ANEXO I – DRE Gerencial

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO (R\$ Milhões)	3T23	2T23	1T23	4T22	3T22
Receitas da Intermediação Financeira	2.147	2.168	2.128	1.956	1.963
Operações de Crédito e Arrendamento Mercantil	1.833	1.838	1.771	1.706	1.581
Resultado de Operações com TVM	267	282	288	195	341
Receitas de Prestação de Serviços	48	47	68	56	40
Despesas da Intermediação Financeira	(1.015)	(1.075)	(1.046)	(888)	(1.002)
Captações no Mercado	(973)	(1.198)	(1.171)	(1.045)	(880)
Resultado com Inst. Financeiros Derivativos	(23)	142	144	175	(103)
Empréstimos e Repasses	(20)	(19)	(19)	(18)	(18)
Resultado da Intermediação financeira antes do custo do crédito	1.133	1.093	1.082	1.068	961
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(414)	(445)	(459)	(402)	(304)
Recuperação de créditos baixados para prejuízo	49	41	50	51	46
Comissão de agentes	(214)	(230)	(206)	(206)	(193)
Resultado Bruto da Intermediação Financeira	554	460	467	512	510
Outras Receitas ou Despesas Operacionais	(494)	(557)	(516)	(497)	(490)
Despesas de Pessoal	(79)	(84)	(81)	(87)	(81)
Outras Despesas Administrativas	(260)	(282)	(289)	(270)	(267)
Despesas Tributárias	(34)	(34)	(32)	(44)	(44)
Resultado de Part. em Coligadas e Controladas	34	27	35	27	36
Outras Receitas/ Despesas Operacionais	(155)	(184)	(149)	(123)	(134)
Resultado Operacional	61	(97)	(49)	15	21
Resultado Não Operacional	0	(1)	(0)	(1)	1
Resultado antes da Tributação sobre o Lucro e Participações	61	(97)	(49)	14	22
Imposto de Renda e Contribuição Social	54	94	83	78	57
Participações Estatutárias e de Minoritários	(43)	(11)	(11)	(19)	(25)
Lucro Líquido	72	(14)	23	73	53

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:

3T23 (R\$ Milhões)	Contábil	Var. Cambial e hedge	Reclassificações Gerenciais	Gerencial
Receitas da intermediação financeira	1.975	(88)	261	2.147
Operações de crédito	1.708	(88)	214	1.833
Resultado de operações com títulos e valores mobiliários	267			267
Receita de Prestação de serviços			48	48
Despesas da intermediação financeira	(1.103)	88	-	(1.015)
Captações no mercado	(973)			(973)
Resultado com instrumentos financeiros derivativos	(111)	88		(23)
Operações de empréstimos e repasses	(20)			(20)
Resultado da intermediação financeira antes do custo do crédito	871	-	261	1.133
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(414)			(414)
Recuperação de crédito baixado para prejuízo	49			49
Comissão de agentes	0		(214)	(214)
Resultado bruto da intermediação financeira	507	-	48	554
Outras receitas (despesas) operacionais	(446)	-	(48)	(494)
Receitas de prestação de serviços	48		(48)	
Despesas de pessoal	(79)			(79)
Outras despesas administrativas	(260)			(260)
Despesas tributárias	(34)			(34)
Resultado de participações em controladas	34			34
Outras despesas/ receitas operacionais	(155)			(155)
Resultado operacional	61	-	-	61
Resultado não operacional	0			0
Resultado antes da tributação sobre o lucro e participações	61	-	-	61
Imposto de renda e contribuição social	54			54
Participação no lucro	(43)			(43)
Lucro líquido	72	-	-	72

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)	3T23	2T23	1T23	4T22	3T22
Disponibilidades	211	171	370	282	279
Aplicações Interfinanceiras de Liquidez	132	-	-	155	-
Instrumentos Financeiros	32.677	33.352	32.502	33.049	32.561
Aplicações em Depósitos Interfinanceiros	51	49	48	46	48
Títulos e Valores Mobiliários	11.346	11.669	10.500	12.087	12.675
Operações com Características de Concessão de Crédito	22.648	22.927	23.213	22.013	20.786
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(1.368)	(1.292)	(1.259)	(1.098)	(947)
Relações Interfinanceiras	2.126	2.184	2.199	2.068	2.152
Outros Créditos	6.864	6.630	6.637	6.813	6.254
Outros Valores e Bens	368	370	380	386	341
Permanente	1.698	1.736	1.622	1.565	1.487
Investimentos	1.229	1.298	1.209	1.180	1.116
Imobilizado de Uso	61	63	65	66	67
Intangível	408	376	349	320	303
Total do Ativo	44.074	44.443	43.711	44.318	43.074
PASSIVO (R\$ Milhões)	3T23	2T23	1T23	4T22	3T22
Depósitos e demais Instrumentos Financeiros	33.285	34.214	33.559	33.977	33.759
Depósitos	26.473	25.800	25.295	25.093	22.948
Captações no Mercado Aberto	4.491	5.600	5.555	6.319	7.218
Recursos de Aceites e Emissão de Títulos	1.606	2.047	1.982	1.919	2.910
Obrigações por Empréstimos e Repasses	637	616	607	593	591
Instrumentos Financeiros Derivativos	78	152	120	52	92
Relações Interfinanceiras	336	347	367	383	299
Provisões	1.274	1.177	1.033	1.033	1.041
Obrigações Fiscais	169	102	174	334	235
Outras Obrigações	5.114	4.763	4.680	4.652	3.902
Participação de acionistas não Controladores	0	0	0	0	0
Patrimônio Líquido	3.896	3.839	3.899	3.939	3.839
Total do Passivo	44.074	44.443	43.711	44.318	43.074