

BMGB
B3 LISTED N1

APRESENTAÇÃO
VIDEOCONFERÊNCIA

4T22



Destques 4T22



12,3 milhões
CLIENTES¹

+35% YoY | +6% QoQ



R\$ **23,9** bilhões
CARTEIRA DE CRÉDITO

+49% YoY | +4% QoQ



R\$ **1.706** milhões
RECEITA DE CRÉDITO

+46% YoY | +8% QoQ



R\$ **73** milhões
LUCRO LÍQUIDO

+51% YoY | +36% QoQ



Acordo de **COSSEGURO** entre Bmg
Seguradora e Generali, fortalecendo
os negócios de seguros



**QGX: FINTECH ESPECIALIZADA EM
BaaS**, que fornece estrutura digital
completa e customizada



INSTITUTO
MARINA & FLÁVIO
GUIMARÃES

Inauguração do
INSTITUTO do
Grupo Bmg



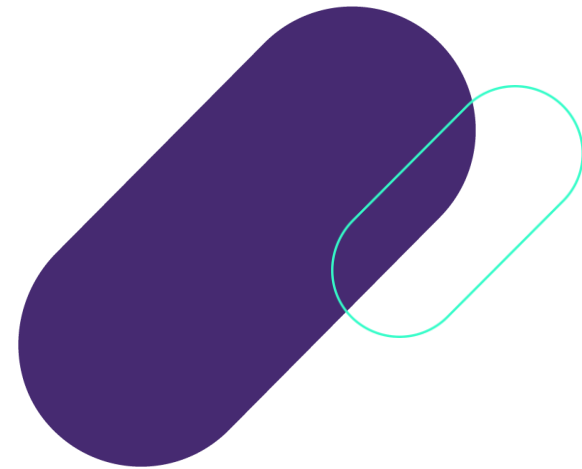
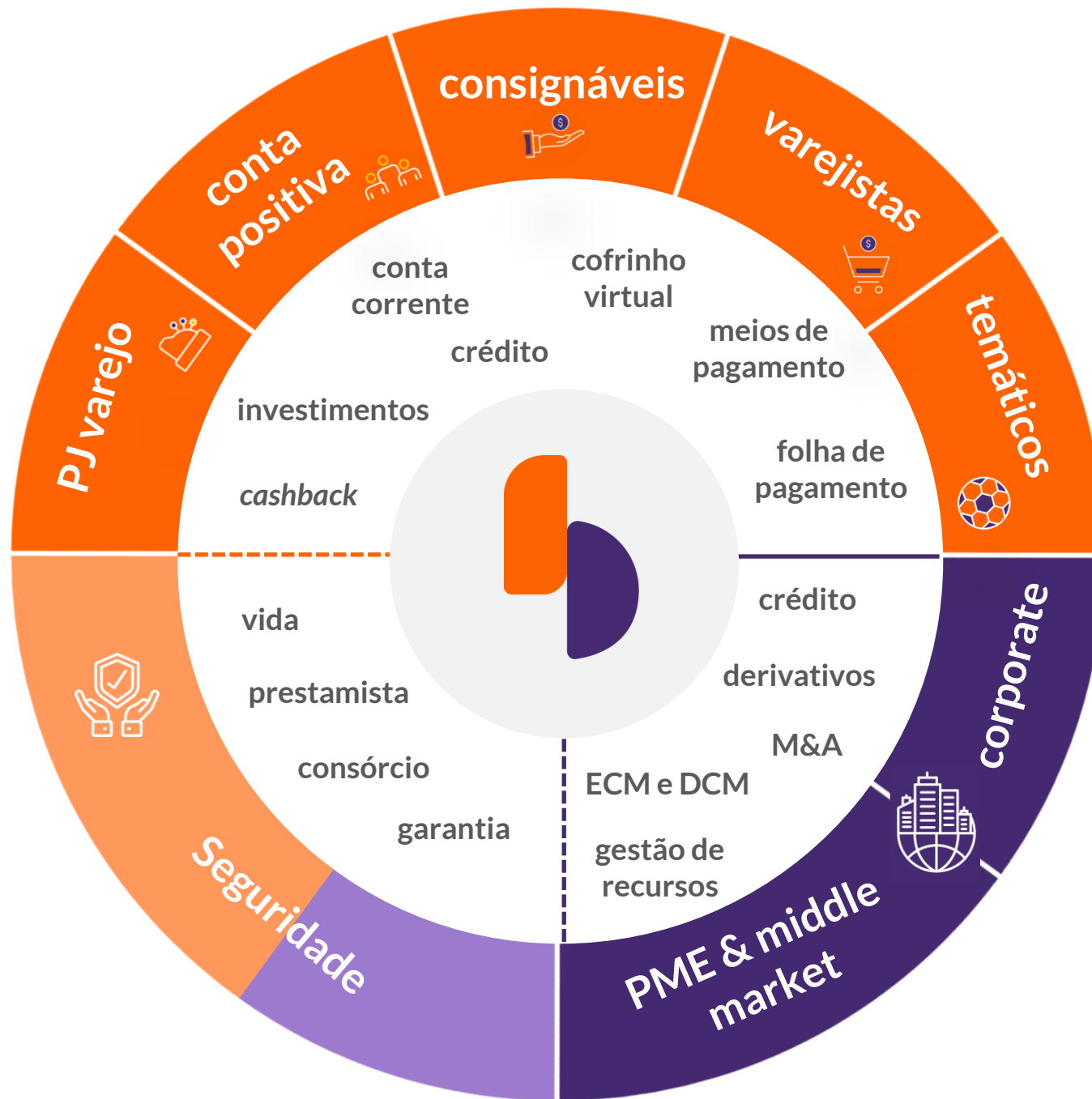
Adesão a novos
**COMPROMISSOS
PÚBLICOS DE ASG**

Banco
Completo!



VAREJO

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



ATACADO

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

Ecossistema potencializa geração de valor

ECOSSISTEMA DE STARTUPS

RARO labs 30%

iCertus¹

O2O BOTS 21,99%

GGX¹
digital

Equivalência
Patrimonial 2022

R\$ 1,8 mm



INVESTIDAS

A/F ARAÚJO FONTES 50%
ASSESSORES DE CONFIANÇA

help! 100%

Granito 45%

CB Fácil 99,99%

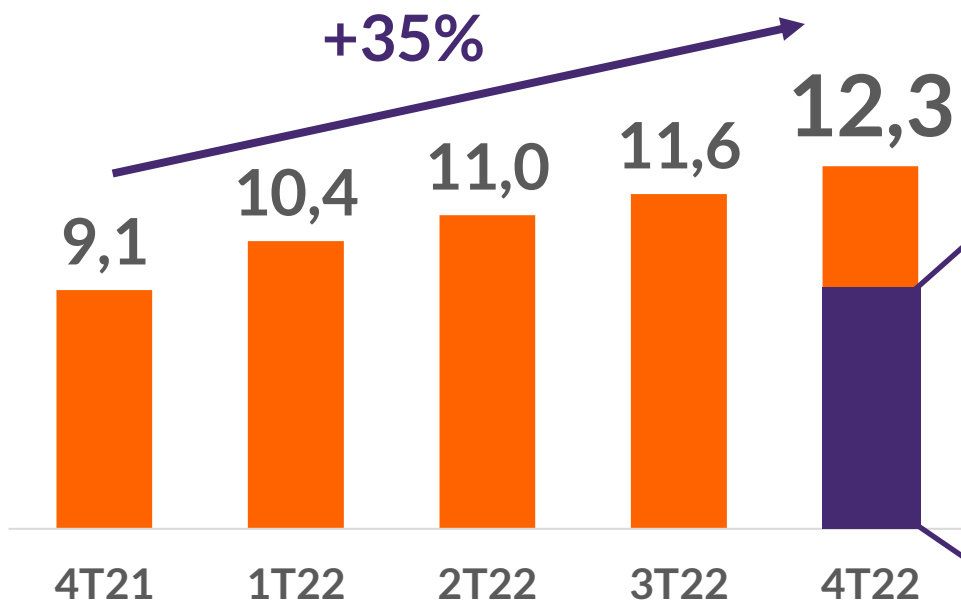
R\$ 53,3 mm²

Equivalência Patrimonial: R\$ 94,8 milhões em 2022 (considerando todas as investidas, inclusive Bmg Seguridade)

Sólido crescimento na base de clientes

Clientes (BACEN)¹

Milhões



57%
dos clientes
possuem produto
de crédito (SCR)

Relacionamento FIGITAL



**RELACIONAMENTO
COM OS CLIENTES**

**COMO
QUANDO
ONDE
DESEJAREM**

Comunicação personalizada

● **MARTECH** Tecnologias orientadas a Marketing

O boleto do seu condomínio vai vencer e você está sem saldo. Quer parcelar?

BIG DATA PROPRIETÁRIO PARA CAPTURAR COMPORTAMENTO E INTERAÇÕES

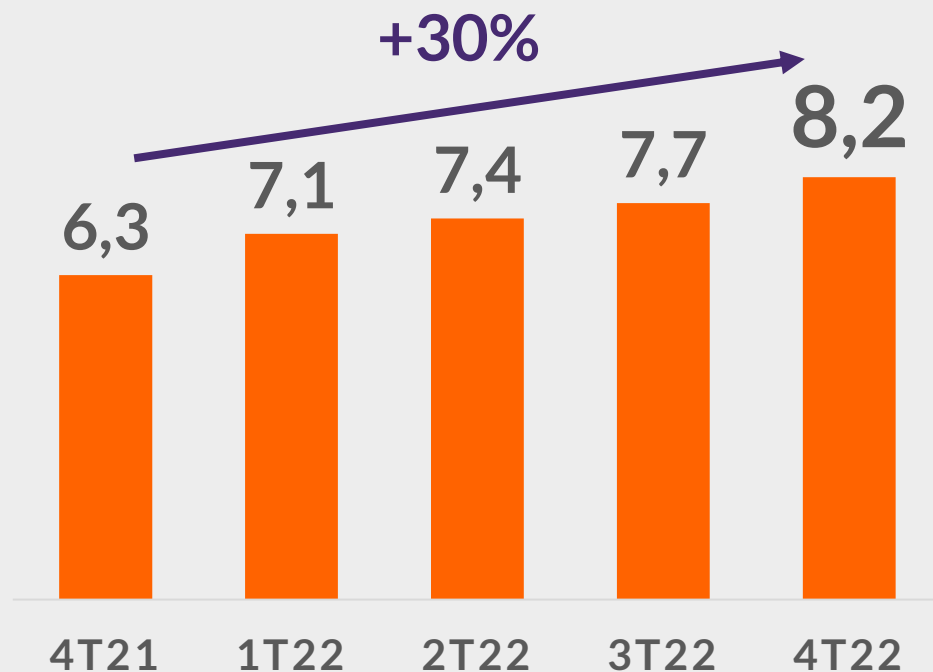
CUSTOMER DATA PLATAFORM (CDP) COM VISÃO ÚNICA DE CADA CLIENTE

CICLO DE VIDA: RELACIONAMENTO FIGITAL PERSONALIZADO

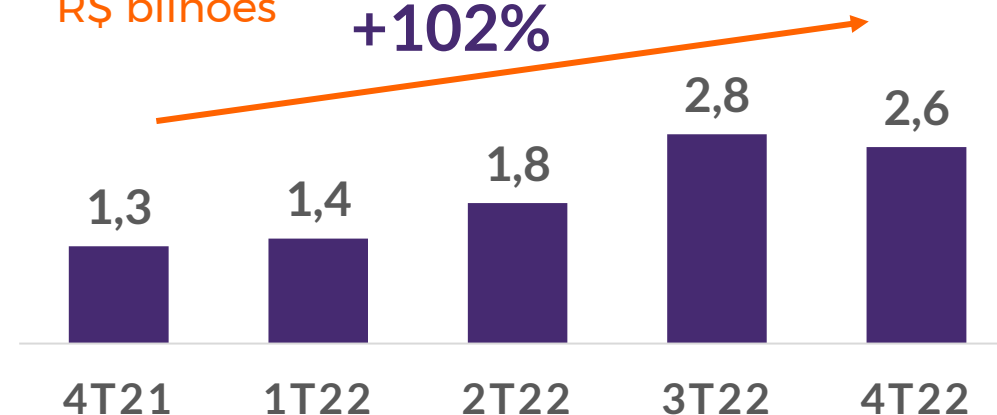
ANALYTICS

Fortalecimento do engajamento e relacionamento com os clientes

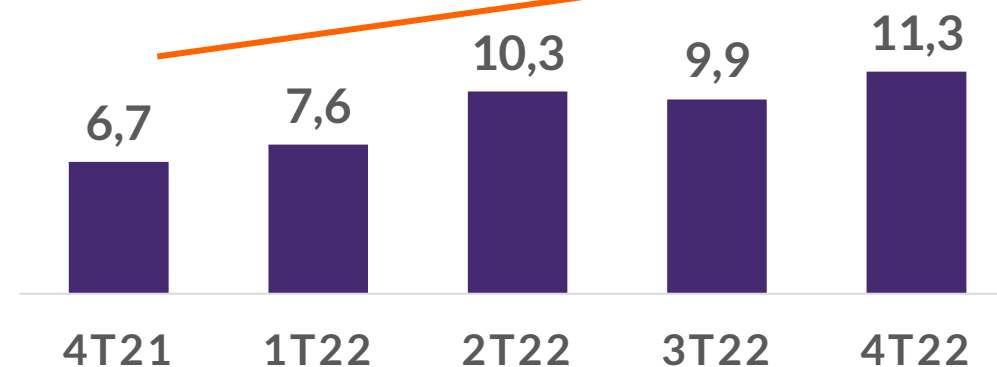
Contas digitais milhões



Volume transacionado nos cartões¹ R\$ bilhões



Volume transacionado nas contas² R\$ bilhões



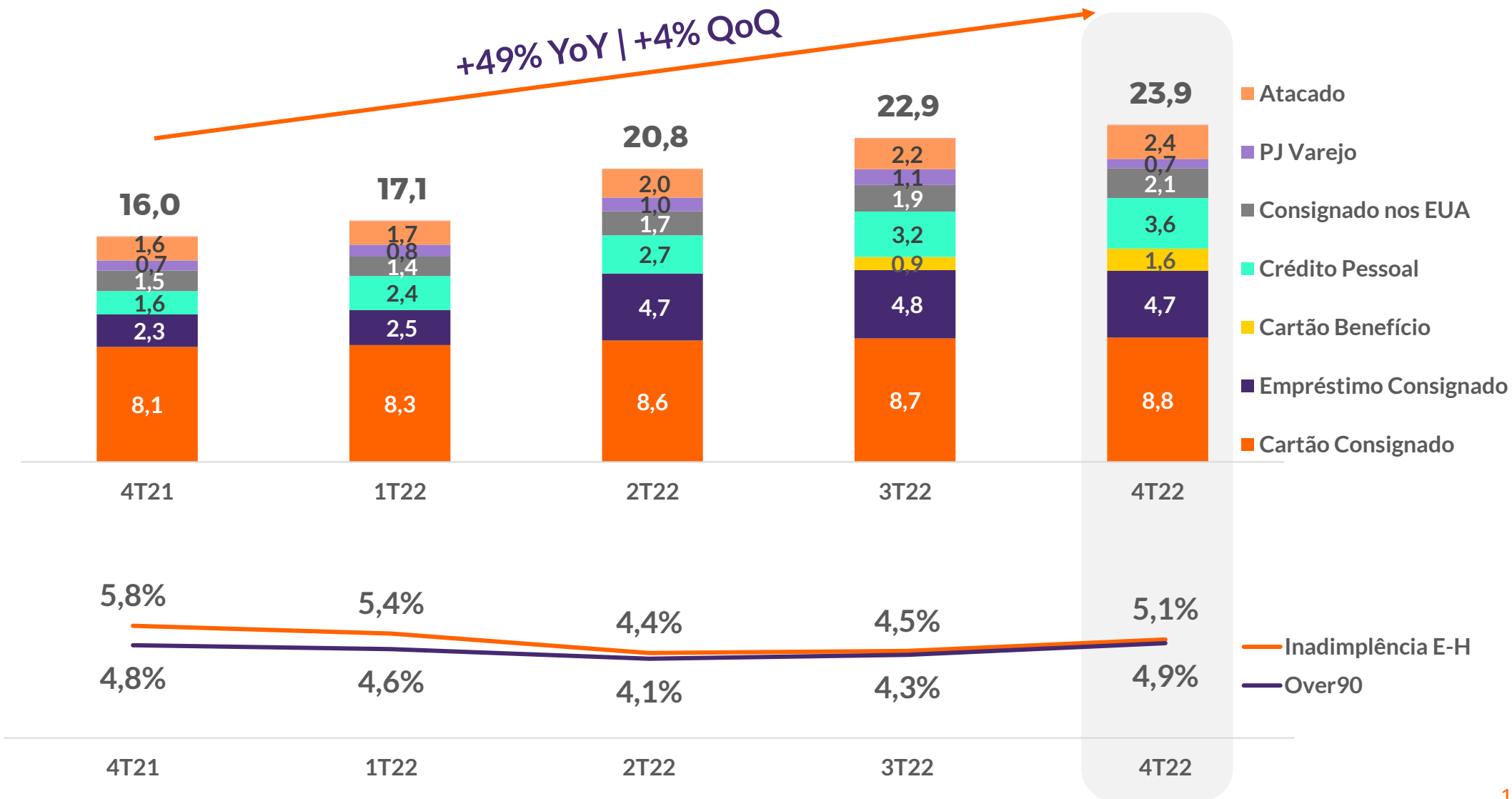
1. Considera compras no crédito e no débito dos cartões abertos e consignados e saques nos cartões de crédito | 2. Cash-in e cash-out nas contas digitais



**PRODUTOS &
NEGÓCIOS**

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

Carteira de crédito R\$ bilhões



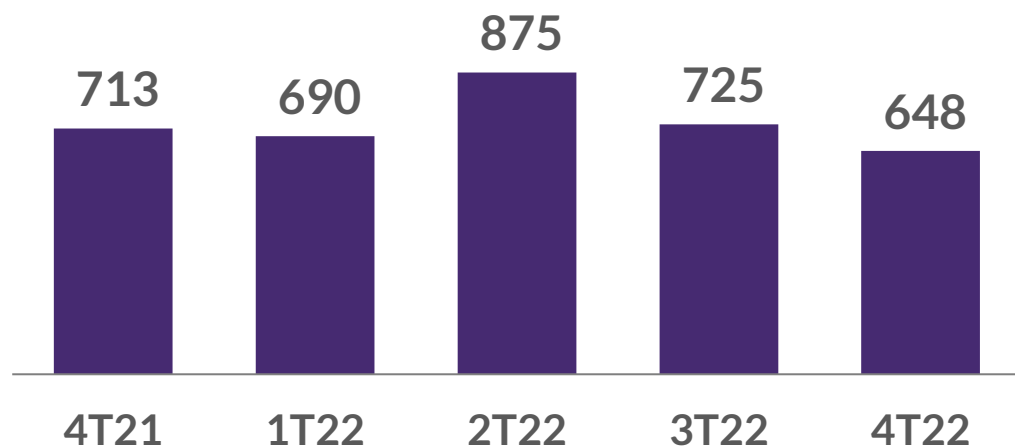
Principal produto de relacionamento

CARTÃO DE CRÉDITO CONSIGNADO

Originação

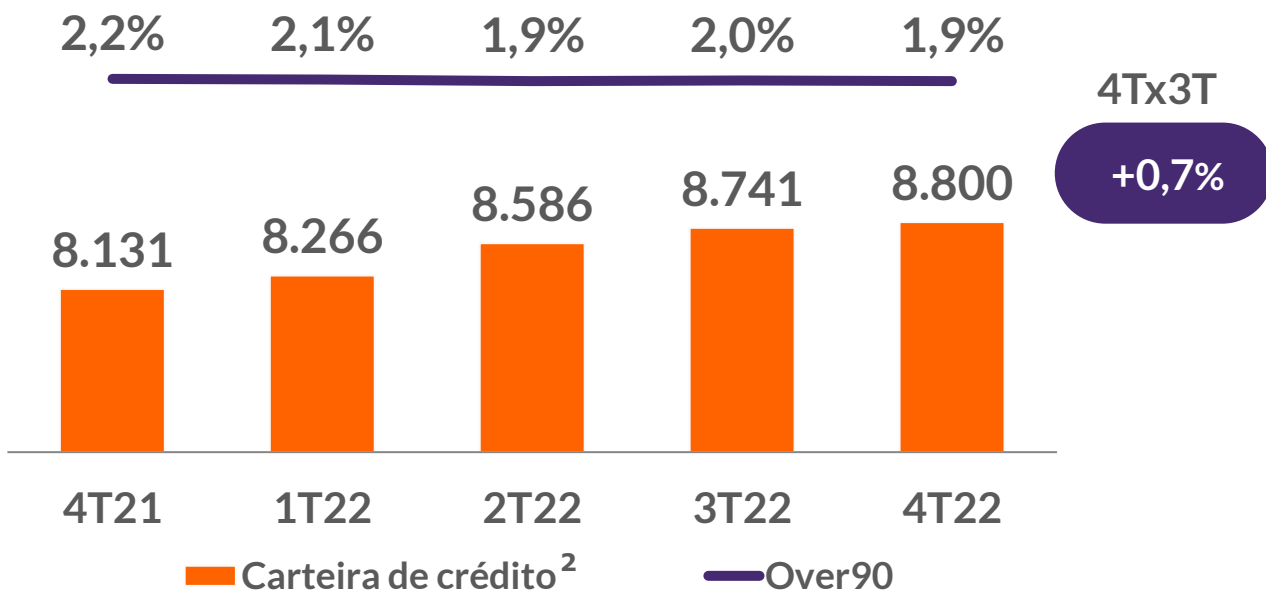
Valor liberado¹ trimestral (R\$ milhões)

Originação formalizada digitalmente



Carteira de crédito (R\$ milhões)

Taxa média de juros: 3,3% a.m.



+4,2 milhões cartões de crédito consignados ativos

Importante produto para o relacionamento primário com o cliente e oferta completa

EMPRÉSTIMO CONSIGNADO

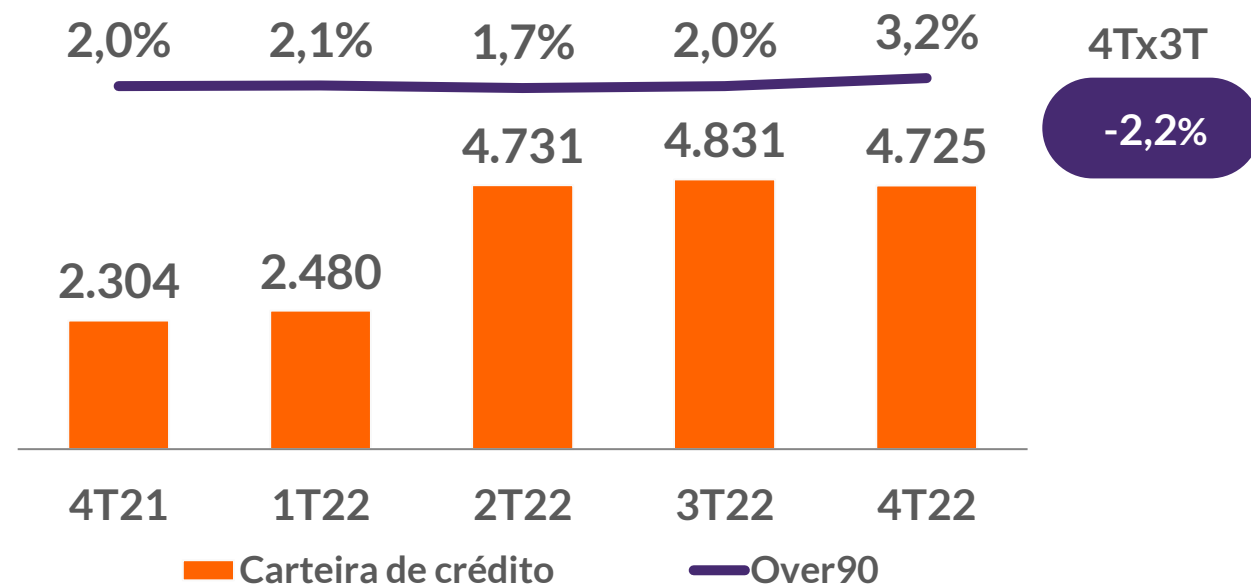
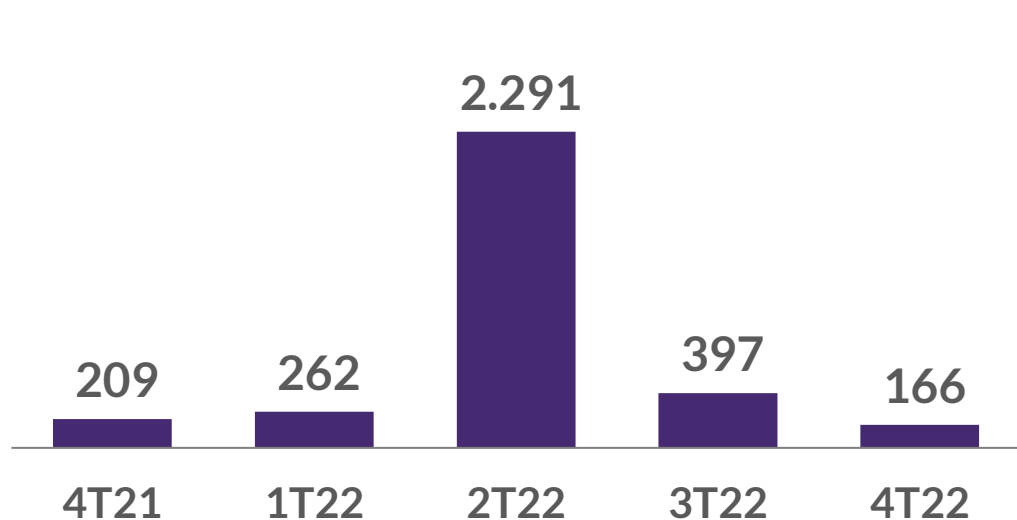
Originação

Valor liberado¹ trimestral (R\$ milhões)

Originação formalizada digitalmente

Carteira de crédito (R\$ milhões)

Taxa média de juros: **1,9%** a.m.



1. Considera apenas o recurso novo liberado para o cliente, não considera valores refinanciados

Produto recente que permite a ampliação do relacionamento

CARTÃO CONSIGNADO DE BENEFÍCIO

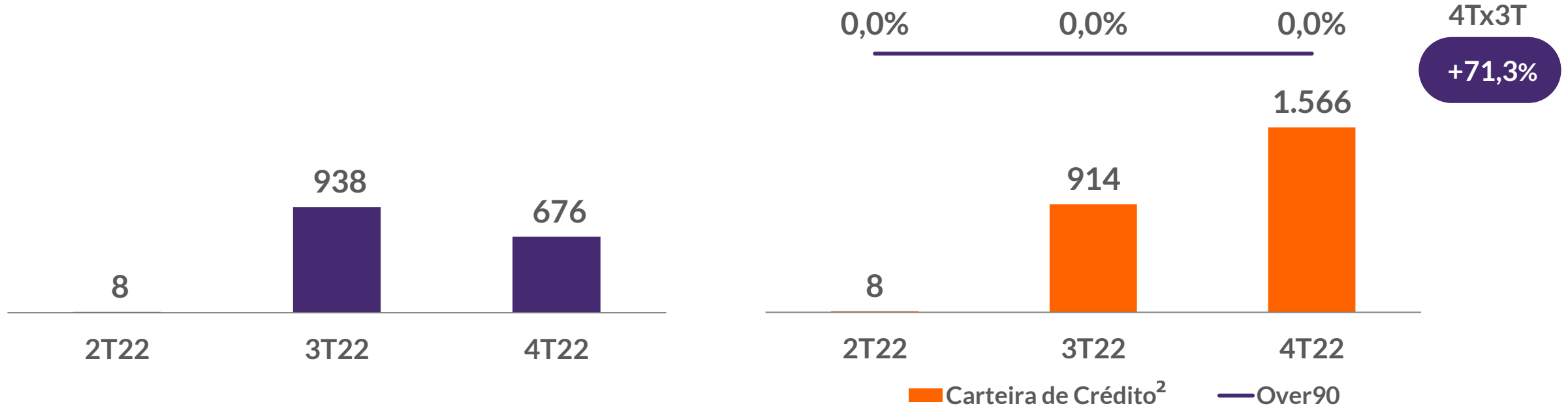
Originação

Valor liberado¹ trimestral (R\$ milhões)

Originação formalizada digitalmente

Carteira de crédito (R\$ milhões)

Taxa média de juros: 3,1% a.m.



+775 mil cartões de crédito benefício ativos

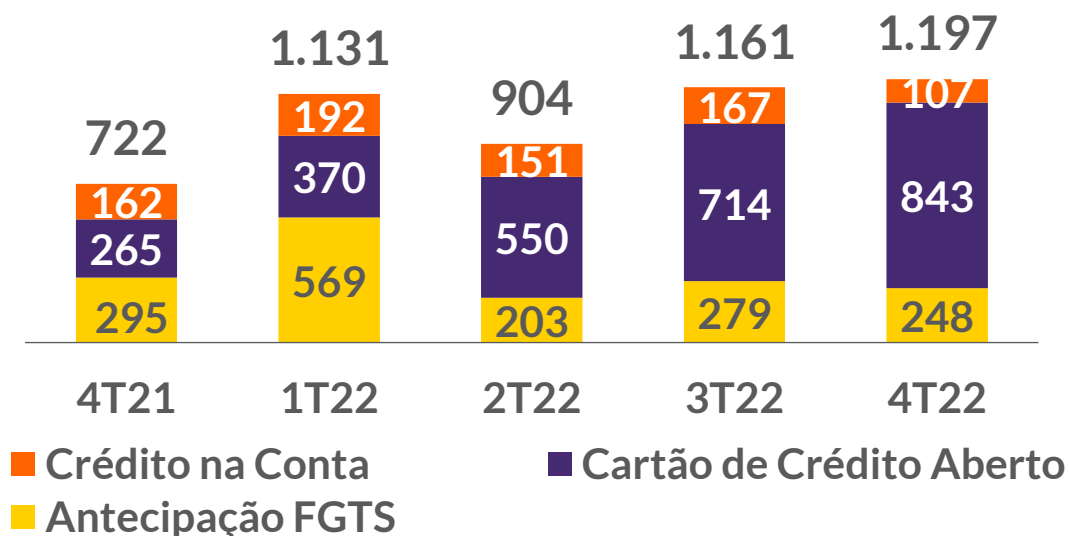
Diversificação de riscos e rentabilidade

CRÉDITO PESSOAL

Originação

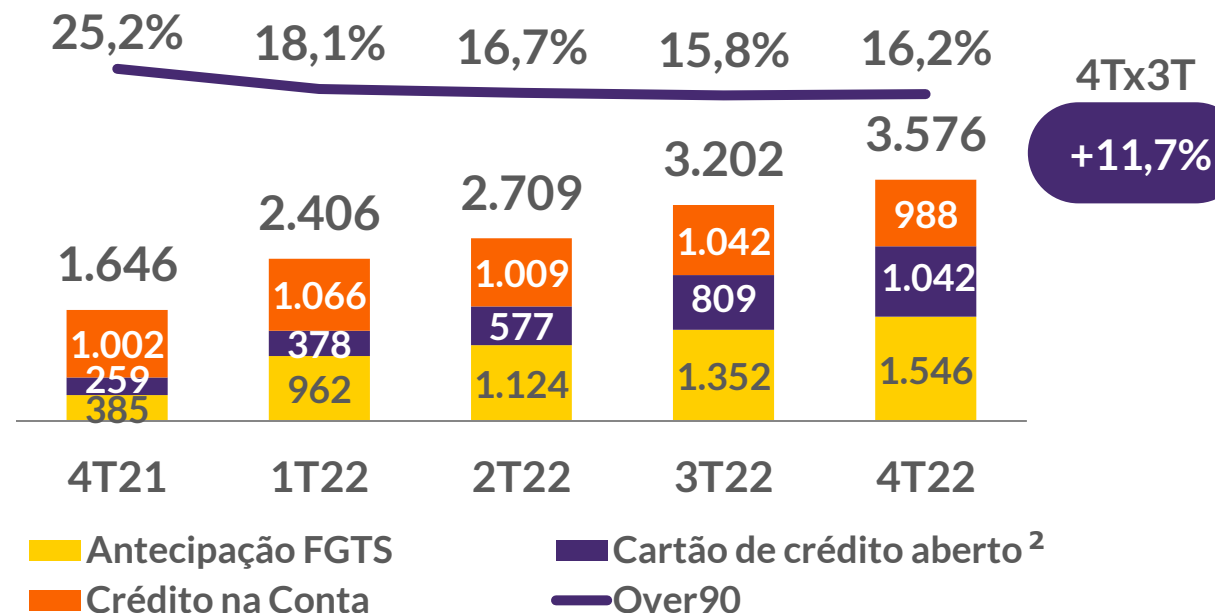
Valor liberado¹ trimestral (R\$ milhões)

Originação formalizada digitalmente



Carteira de crédito (R\$ milhões)

Taxa média de juros: 10,1% a.m.



+1,8 milhão

cartões de crédito abertos ativos

1. Considera apenas o recurso novo liberado para o cliente, não considera valores refinanciados. Originação do cartão de crédito aberto equivalente a compras | 2. Cartões de crédito atrelados ao banco digital e as parcerias com varejistas. Inclui saldo de compras a faturar, que representa 57% da carteira de cartão aberto no 4T22.

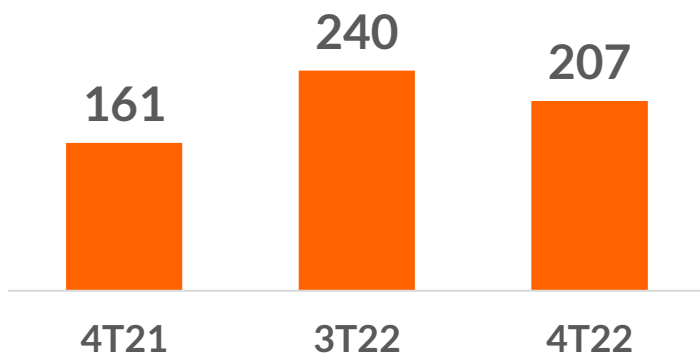
Seguros: oportunidade de ativação, fidelização e rentabilização



Equivalência Patrimonial 4T22:
R\$ 8,0 milhões



Prêmios
emitidos
(R\$ milhões)



Carteira de
Segurados¹

4,0 milhões

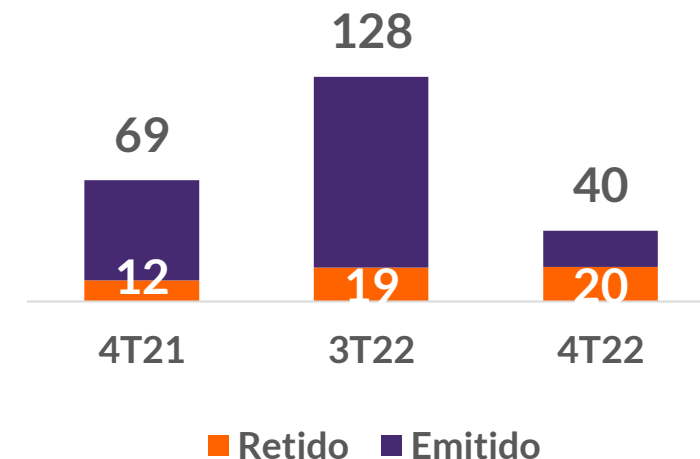
- Lançamento do **consórcio de imóveis, automóveis e motos** nos canais físicos



- Dez/22: Celebrado **acordo de Cosseguro** com a Generali, com **40%** de participação
- Poderá **emitir apólices para outros canais de distribuição**, em exceção aos canais do Bmg



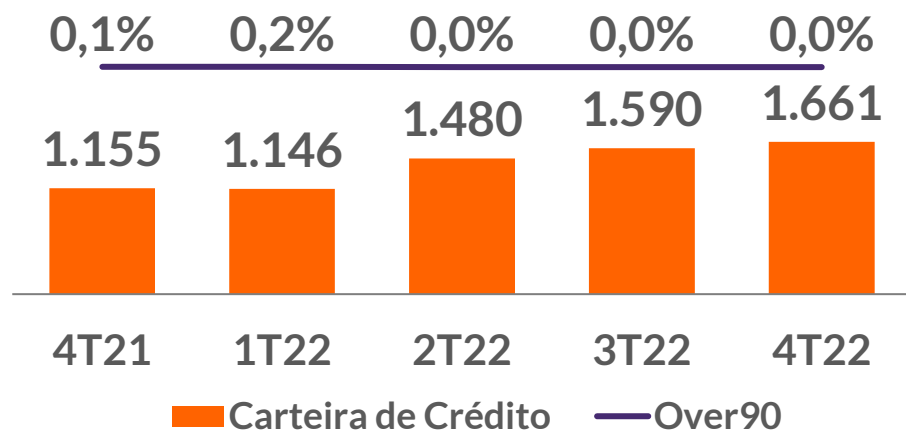
Prêmios emitidos
(R\$ milhões)



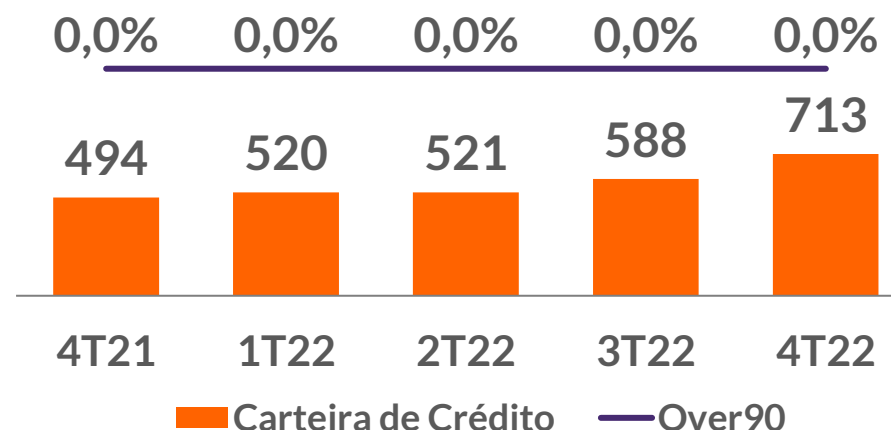
Atacado: Competência dedicada e maior eficiência na gestão de capital

(R\$ milhões)

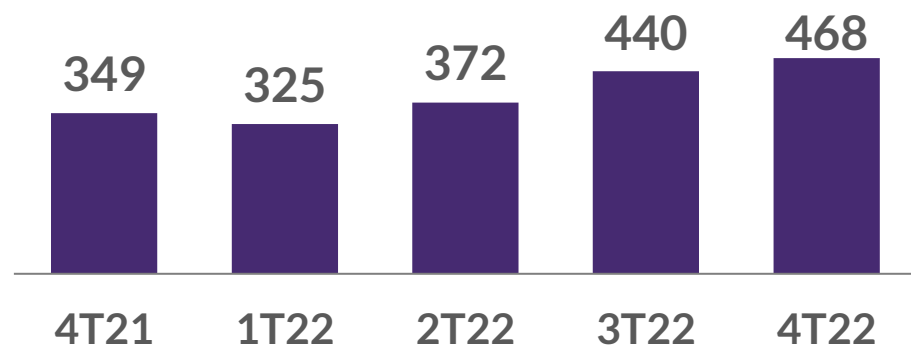
Operações estruturadas | Carteira de Crédito



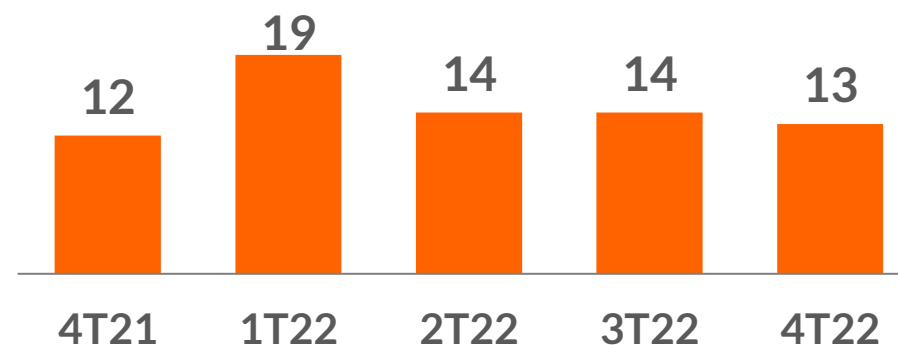
Empresas | Carteira de Crédito



Mercado de Capitais | Crédito Expandido (TVM)¹



Receita não crédito



Sinergias
AF e
ampliação
do escopo
de atuação
para PME
e Middle
Market

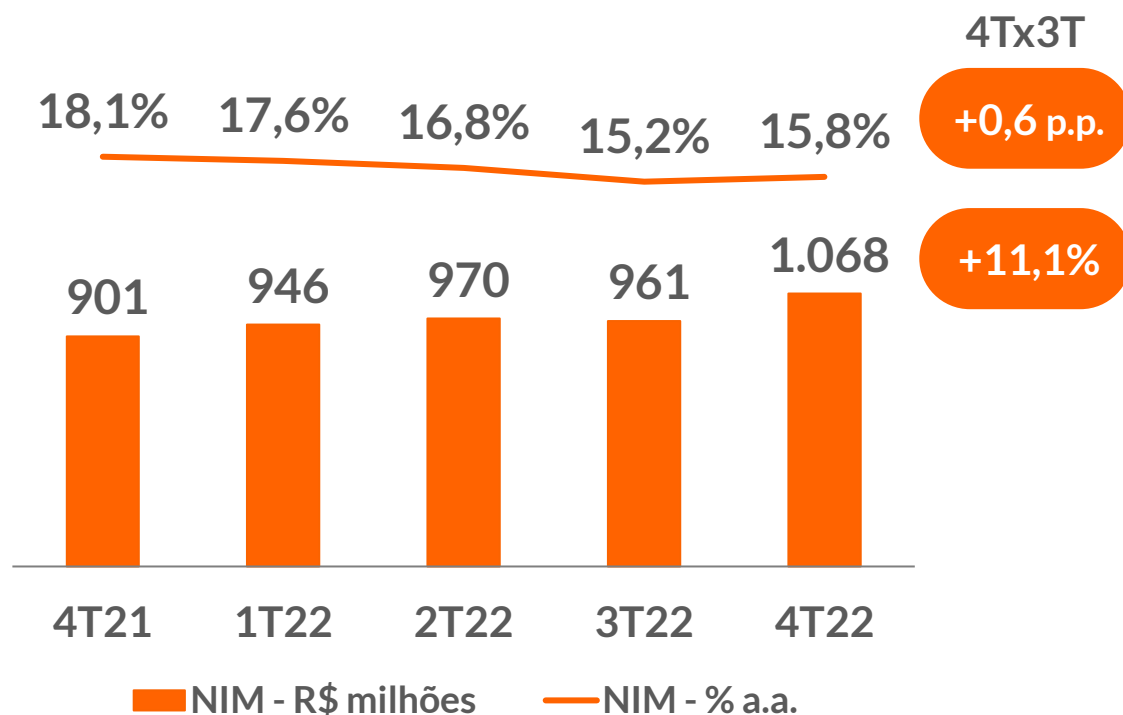
1. Inclui Debêntures, CRA, CRI e Fundos que o Bmg tem aplicação com estratégia de mercado de capitais.



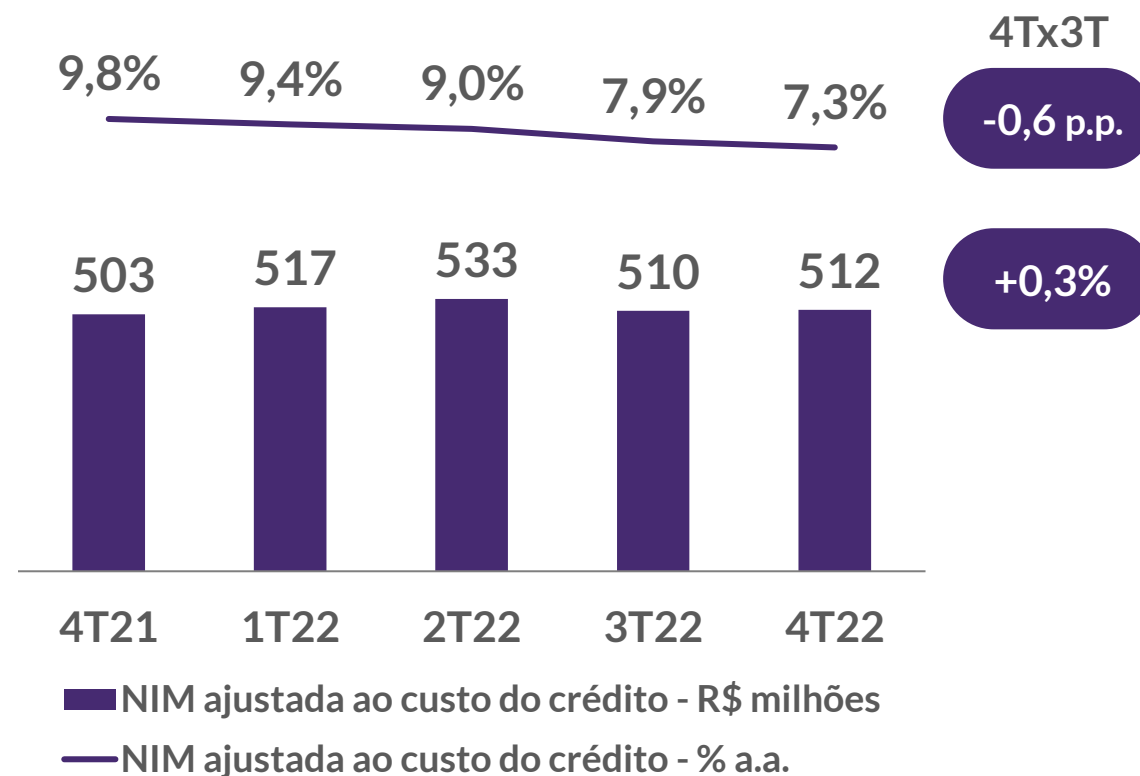
RESULTADOS **FINANCEIROS**

Aumento das receitas impulsionado pelo crescimento da carteira

Margem Financeira ¹



Margem ajustada ao custo do crédito ² (despesa de PDD e comissão)



1. Produto bancário: Inclui receita de operações de crédito e TVM + despesas de captação e derivativos + receita de prestação de serviços / ativos rentáveis médios

2. Margem financeira após despesa de provisão líquida de recuperação e despesas de comissões de agentes / ativos rentáveis médios

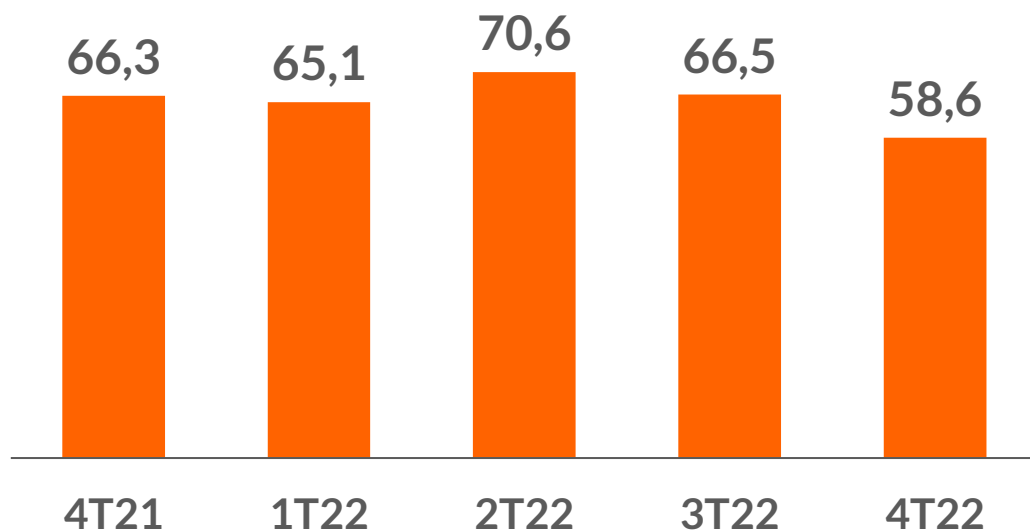
Com base no resultado recorrente.

Investimento contínuo em inovação e qualidade

VISÃO HOLÍSTICA

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

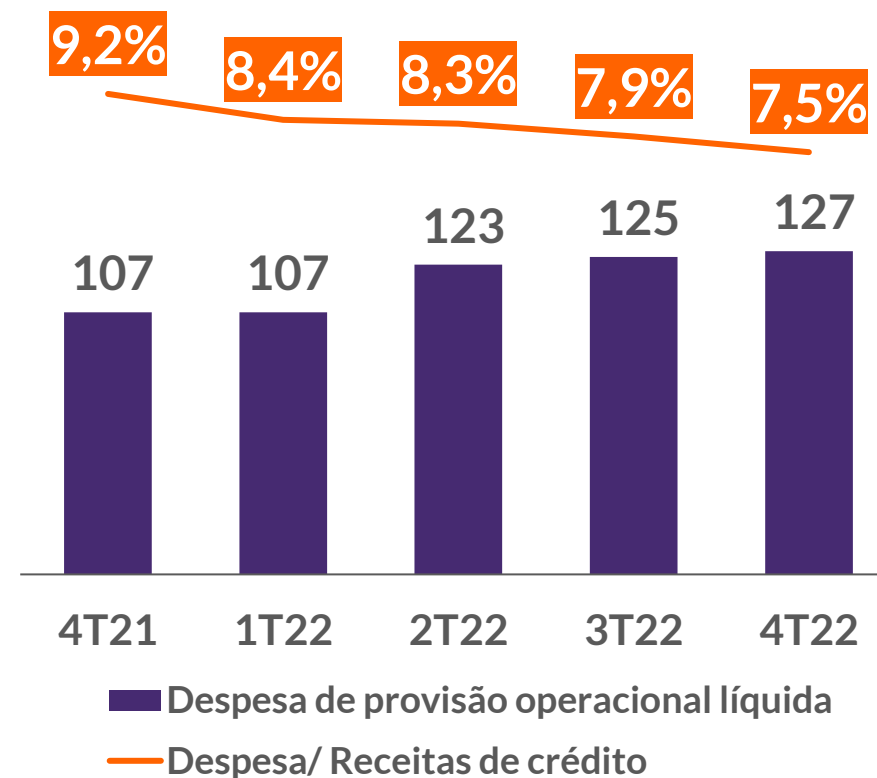
Índice de eficiência (%)¹



ATUAÇÃO NA CAUSA RAIZ

Despesas de provisões operacionais líquidas

R\$ milhões

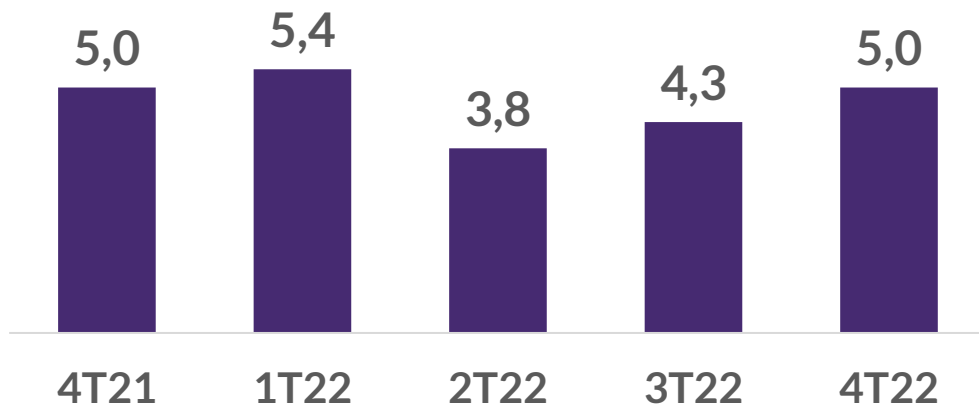


1 – Índice de eficiência: (Despesas de Pessoal + Outras Despesas Administrativas (não considera amortização do ágio) + Outras Despesas Operacionais Líquidas de Receitas) / (Resultado da Intermediação financeira antes da PDD + Receitas de Prestação de Serviços + Despesas Tributárias)

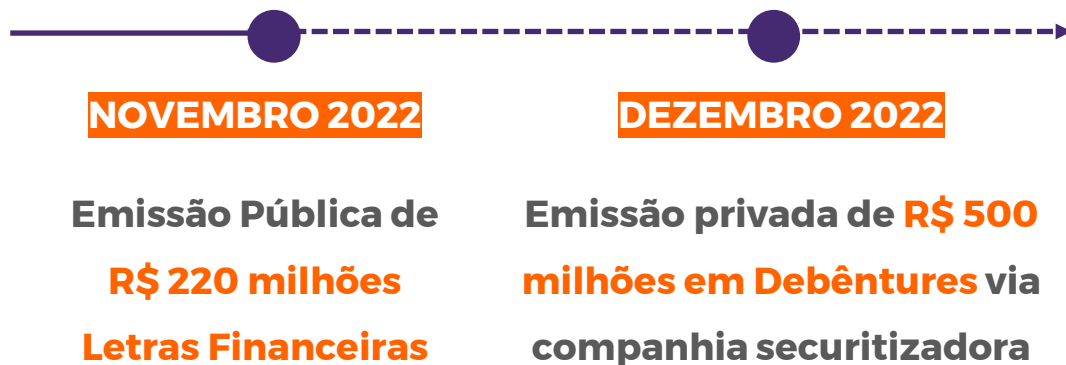
Aumento da bancabilidade e diversificação do funding

Evolução caixa total

R\$ Bilhões



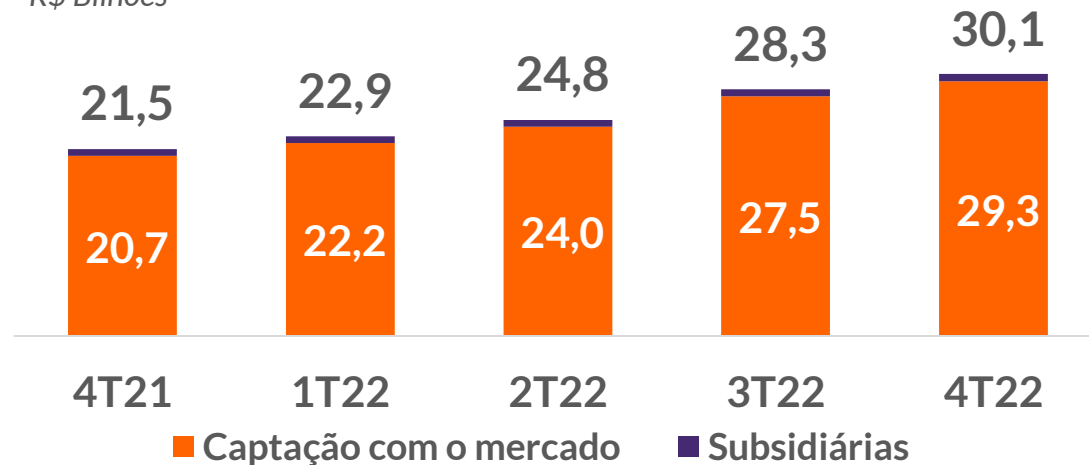
Estabelecer o Bmg como emissor recorrente



Funding

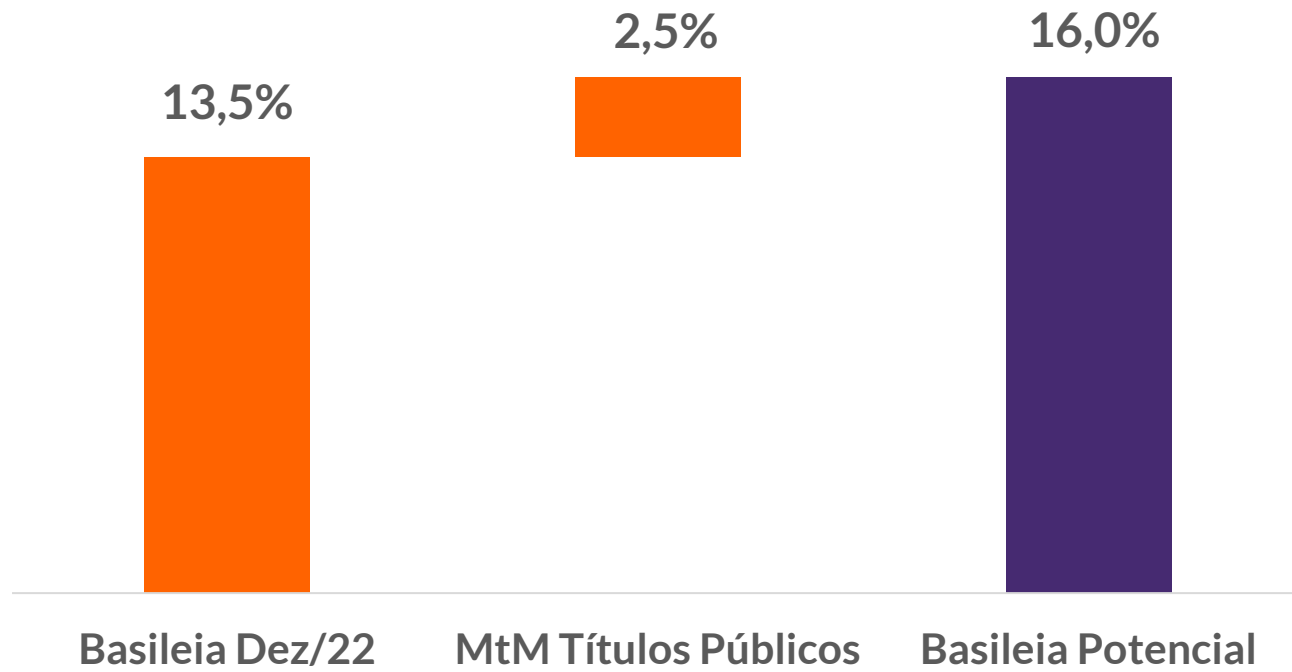


R\$ Bilhões



Nível de capital confortável para o crescimento das operações

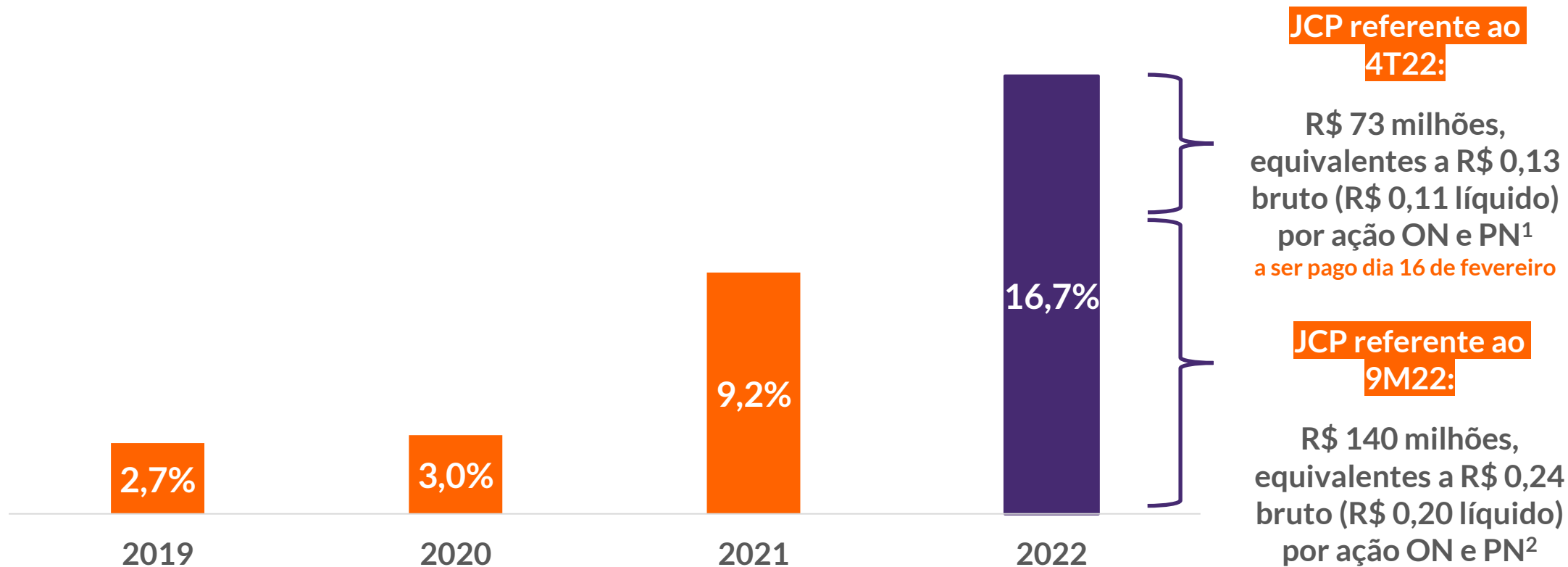
ÍNDICE DE BASILEIA



- **MtM Títulos Públicos:** impactando o Patrimônio de Referência. Considerando o cenário de mercado do fechamento do 4T22, cerca de **47% do accrual** dessa marcação ocorre até o final de 2023
- **Dívidas Subordinadas:** R\$ 550 milhões de Letras Financeiras Subordinadas e R\$ 111 milhões de Letras Financeiras Perpétuas compondo o cálculo de Basileia
- **Cessão de créditos sem retenção de riscos e benefícios:** cedemos R\$ 41 milhões de carteira de empréstimo consignado no 4T22

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

DIVIDEND YIELD



Metodologia: Juros sobre Capital Próprio (JCP) bruto declarado dos últimos 12 meses dividido pelo preço da ação na data com direito |
1 – Valor por ação: R\$ 0,125207991 bruto (0,106426792 líquido) | 2 – Valor por ação: R\$ 0,240124915 bruto (0,204106178 líquido)

JCP trimestral a partir de 2023



	Deliberação do Conselho de Administração	Posição Acionária com Direito	Pagamento
1T23	Março	Abril	até Maio
2T23	Junho	Julho	até Agosto
3T23	Setembro	Outubro	até Novembro
4T23	Dezembro	Dezembro	até Fevereiro 2024

Os valores e datas serão aprovados em reuniões do Conselho de Administração e divulgados ao mercado até o final de cada trimestre.



DISCLAIMER



Esta apresentação pode conter certas declarações prospectivas e informações relativas ao Bmg e suas subsidiárias, que refletem as visões atuais e/ou expectativas do Bmg e sua administração a respeito de seu desempenho nos negócios, e eventos futuros.

Declarações prospectivas incluem, sem limitação, qualquer declaração que possa predizer, prever, indicar ou implicar resultados futuros, desempenho ou realizações, e podem conter palavras como "acredita", "almeja", "antecipa", "espera", "estima", "planeja", "poderia", "prevê", "potencial", "provavelmente resultará" ou outras palavras ou expressões de significado semelhante.

Riscos e incertezas relacionados aos negócios do Bmg, ao ambiente concorrencial e mercadológico, às condições macroeconômicas e outros fatores descritos em "Fatores de Risco" no Formulário de Referência, arquivado na Comissão de Valores Mobiliários, podem fazer com que os resultados efetivos se diferenciem de modo relevante de tais planos, objetivos, expectativas, projeções e intenções. Informações sobre eventos futuros são válidas apenas no momento em que são apresentadas e o Bmg não se obriga a atualizá-las mediante novas informações e/ou acontecimentos futuros.

Esta apresentação foi preparada apenas para fins informativos e não deve ser entendida como uma solicitação ou oferta para comprar ou vender quaisquer valores mobiliários da Companhia nem como sendo conselhos ou recomendações de qualquer natureza. Nenhuma decisão de investimento, alienação ou outras decisões ou ações financeiras devem ser tomadas exclusivamente com base nas informações aqui contidas.

Esta apresentação contém números gerenciais que podem ser diferentes dos divulgados em nossas demonstrações financeiras. A metodologia de cálculo destes números gerenciais é demonstrada no release trimestral do Bmg.

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

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