

BMGB

B3 LISTED N1

APRESENTAÇÃO

VIDEOCONFERÊNCIA

3T22



Destques 3T22



11,6 milhões
CLIENTES¹

+42% YoY | +5% QoQ



R\$ **22,9** bilhões
CARTEIRA DE CRÉDITO

+52% YoY | +10% QoQ



R\$ **1.581** milhões
RECEITA DE CRÉDITO

+40% YoY | +7% QoQ



R\$ **53** milhões
LUCRO LÍQUIDO

+7% YoY | +4% QoQ



Lançamento do **CARTÃO**
CONSIGNADO DE BENEFÍCIO



Emissão de **R\$ 1 BILHÃO EM**
DEBÊNTURES com lastro em
cartão consignado INSS



Declaração de **R\$ 140 MILHÕES** de
JUROS SOBRE CAPITAL PRÓPRIO
referentes aos 9M22



Emissão de **R\$ 250 MILHÕES EM**
LETRAS FINANCEIRAS
SUBORDINADAS em nov/22

Compromisso com o futuro

SOCIAL

- Programa de inclusão 50+ no atendimento ao cliente
- Programa de carreira para mulheres
- Programa de estágio com foco em inclusão social
- Programa de Voluntariado Bmg
- Programa de Educação Financeira



AMBIENTAL

- Redução de emissão de CO2
- Consumo consciente e reciclagem

GOVERNANÇA

- Estrutura robusta de governança, além das exigências legais
- Evolução constante do Programa de Ética e Integridade



FÓRUM DE EMPRESAS E DIREITOS LGBTI+

+Mulher360



Rede Empresarial de Inclusão Social



PACTO DE PROMOÇÃO DA EQUIDADE RACIAL



Pacto Global Rede Brasil



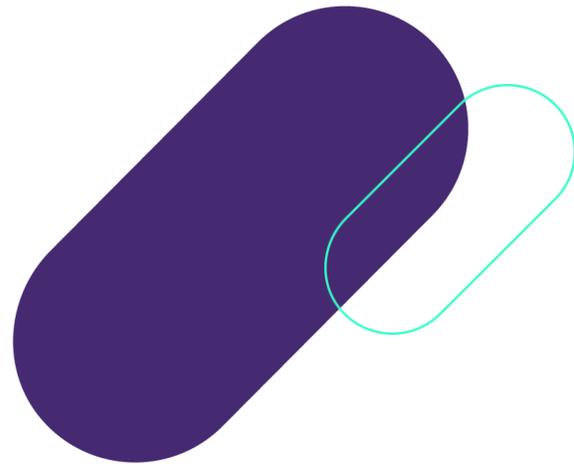
ibgc instituto brasileiro de governança corporativa

Banco Completo!



VAREJO

ecossistema robusto que atende as necessidades dos nossos clientes



ATACADO

Competência dedicada e maior eficiência na gestão de capital

Ecosystem potencializa geração de valor



Equivalência Patrimonial: R\$ 67,7 milhões no 9M22

Criação da Bmg Seguridade visando fortalecer a ampliação dos negócios



ALTO POTENCIAL DE RELACIONAMENTO COM OS CLIENTES E CROSS-SELLING



Atender às **novas demandas** devido a forte expansão dos diferentes canais e clientes do Bmg



Consolidação das atividades do ramo securitário



Fortalecimento da ampliação da Bmg Corretora



Ganhos de escala e redução de custos

ORGANOGRAMA A SER IMPLEMENTADO¹

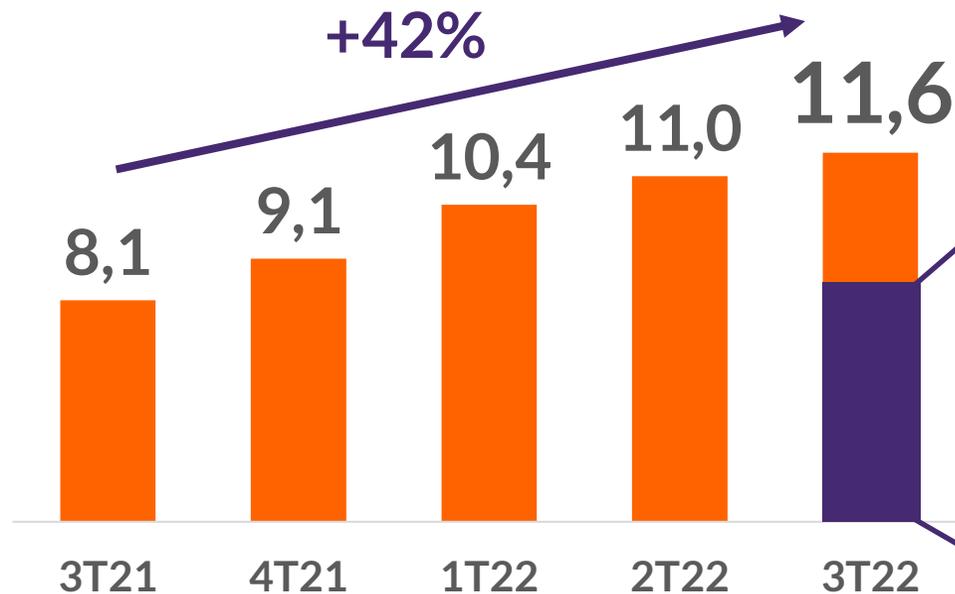


1. Pendente aprovação dos órgãos regulatórios e procedimentos societários

Sólido crescimento na base de clientes

Clientes (BACEN)¹

Milhões



56%

dos clientes
possuem produto
de crédito (SCR)

FIGITAL FÍSICO + DIGITAL



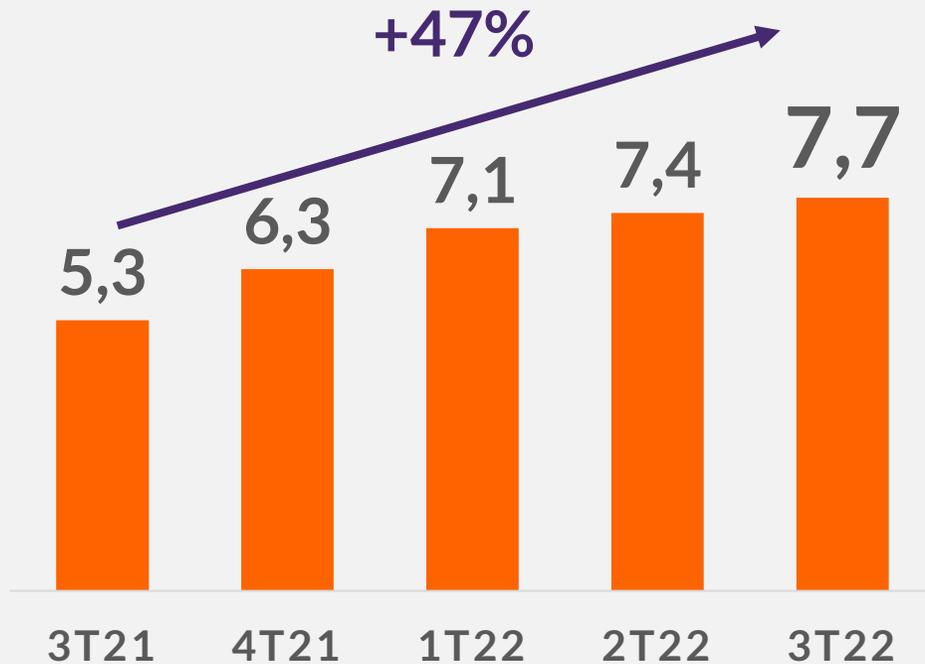
RELACIONAMENTO COM OS CLIENTES

COMO
QUANDO
ONDE
DESEJAREM

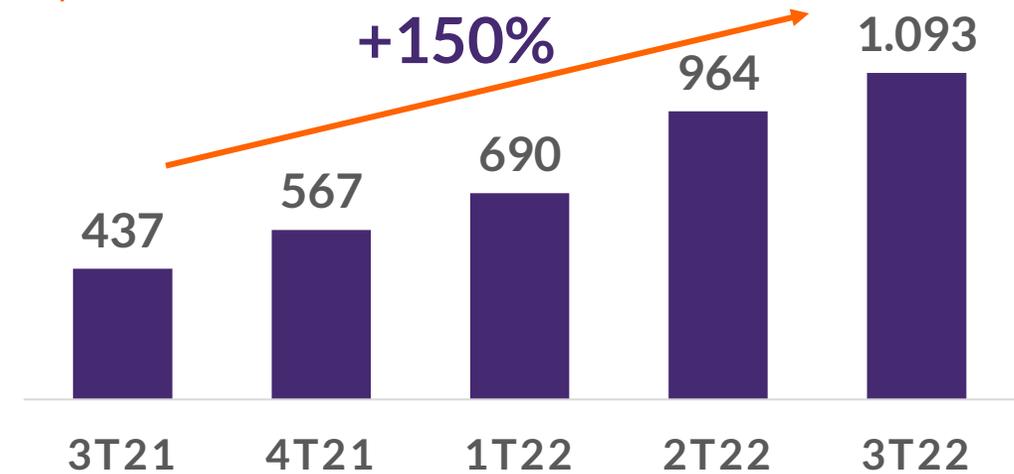


Nossa estratégia digital é crescer com rentabilidade

Contas digitais milhões



Volume transacionado nos cartões¹ R\$ milhões



R\$ 4,9 bilhões de *cash in* nas contas digitais no 3T22 [+69% YoY]

R\$ 1,3 bilhão de saldo de investimentos [banco digital] [+53% YoY]



**ESTRATÉGIA DE PRODUTOS &
MARKETING**

Focados no desenvolvimento de nossa Plataforma completa de produtos e serviços financeiros...



Principalidade de nossos clientes com alto engajamento

...e nosso roadmap de produtos tem como objetivo o alto engajamento de nossos clientes atuais...

Plataforma Completa

Pessoa Física

Pessoa Jurídica

Evolução do portfólio e jornada para os clientes

Banco Varejo	Cartões	Empréstimo Consignável	Help Loja de Crédito	Banco Corporate	Serviços Adicionais
<ul style="list-style-type: none"> • Payments • PIX complementar <i>Novo!</i> • Portfólio Consignável • Credito Pessoal <i>Novo!</i> • Antecip. FGTS <i>Novo!</i> • Produtos Auxiliares 	<ul style="list-style-type: none"> • Varejistas <i>Novo!</i> • Whitelabels • Rotativo • Cash Back 	<ul style="list-style-type: none"> • Empréstimo Consignado • Cartão Consignado • Cartão Benefício 	<ul style="list-style-type: none"> • Expansão geográfica • Portfólio produtos • Playbook Marketing e Vendas 	<ul style="list-style-type: none"> • Cash Management • Folha de pagamento • Pagamentos • BaaS • Antecipações • Crédito Fumaça <i>Novo!</i> • Emissão Dividas 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ BaaS/PaaS ▪ ERP iCertus ▪ Granito ▪ Intermediação de leads (O2O)

... desenvolvemos um ecossistema robusto para atender toda jornada das pessoas jurídicas do mercado Middle e PME



Continuamos focados em rentabilidade e criação de valor em novos canais

Plataforma Completa

Pessoa Física

Pessoa Jurídica

Banco Varejo

Cartões

Empréstimo
Consignável

Help Loja de
Crédito

Banco Corporate

Serviços
Adicionais

Canal B2C, Cross Sell, Up Sell, desenvolvimento do corban e crescimento Help!

Evoluções dos sistemas de tecnologia

Personalização e Comunidades

TERÃO UM PAPEL FUNDAMENTAL AO LONGO DA JORNADA

COMUNICAÇÃO

MASSIVA

ONE TO ONE

EMAIL

BANNER

PUSH

SMS



Contrate FGTS!



VS



Oferta de crédito na jornada de pagamentos



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

E como estamos fazendo isso? MARTECH!

Tecnologias orientadas a Marketing

CLIENTE NO CENTRO



BIG DATA

1. CAPTURANDO DADOS DE COMPORTAMENTO E INTERAÇÕES DOS CLIENTES - BASE DE DADOS PROPRIETÁRIO

(SEMPRE SEGUINDO A LGPD)

2. CRIANDO UMA VISÃO ÚNICA E GRANULAR DA NECESSIDADE DE CADA CLIENTE



CDP

Customer Data Platform



CICLO DE VIDA

3. ENVIANDO A MENSAGEM CERTA, NO MOMENTO E CANAIS CERTOS. ATIVAÇÃO CORRETA DA BASE. SER FIGITAL!

4. ORIENTADO A INTELIGÊNCIA DE DADOS. PREDITIVO E PROATIVO



ANALYTICS

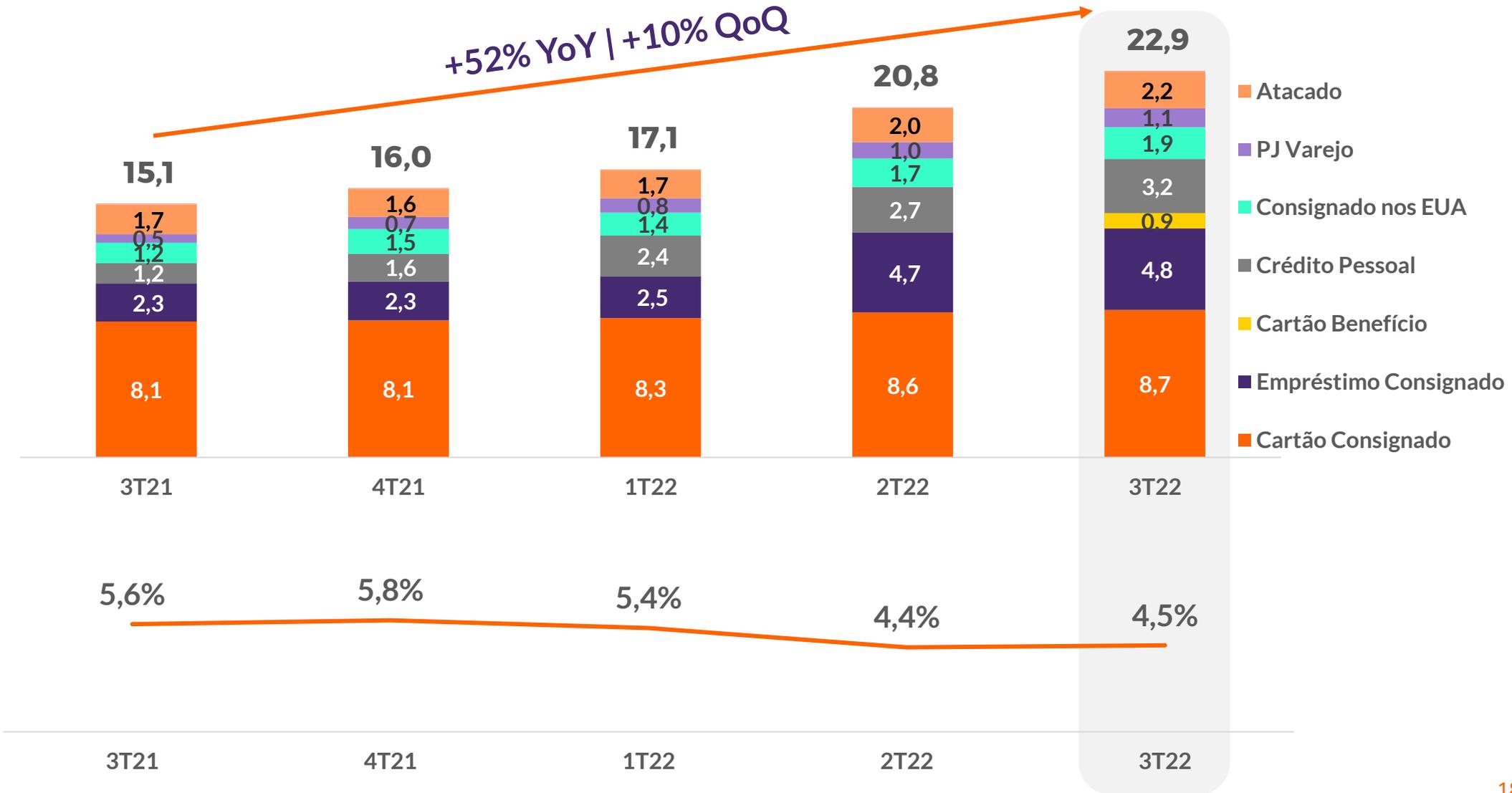




**PRODUTOS &
NEGÓCIOS**

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

Carteira de crédito
R\$ bilhões



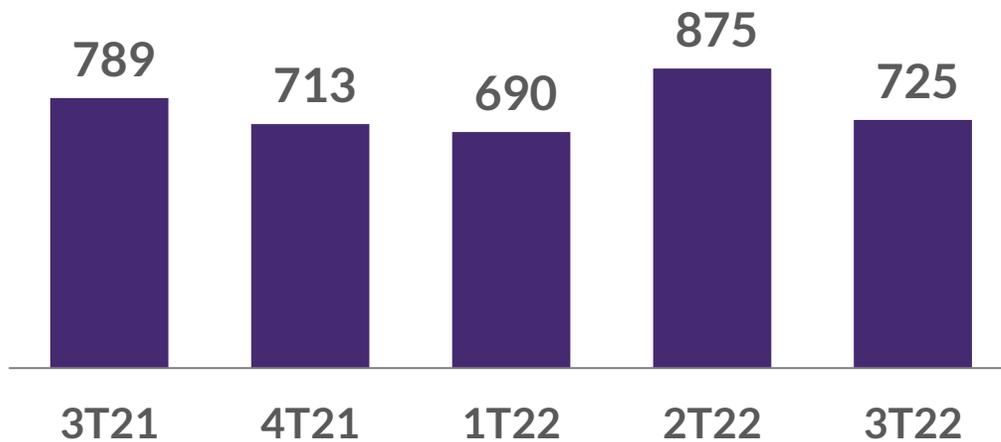
Qualidade da carteira
Inadimplência E-H

Principal produto de relacionamento

CARTÃO DE CRÉDITO CONSIGNADO

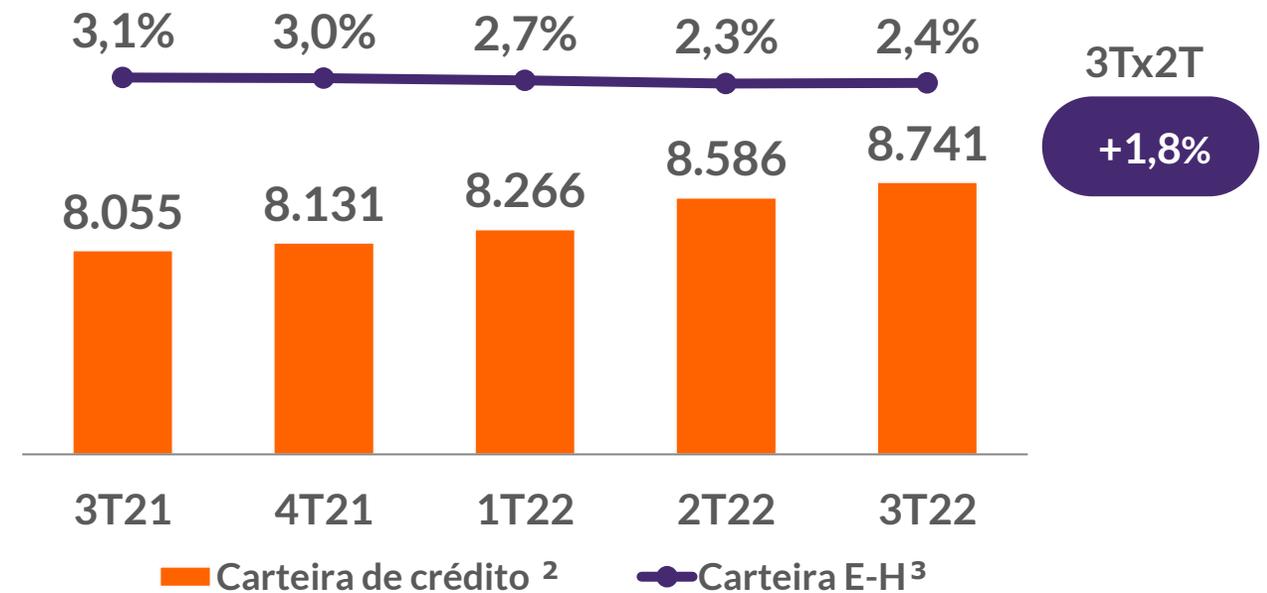
Originação
Valor liberado¹ trimestral (R\$ milhões)

Originação formalizada digitalmente



Carteira de crédito (R\$ milhões)

Taxa média de juros: **3,3%** a.m.



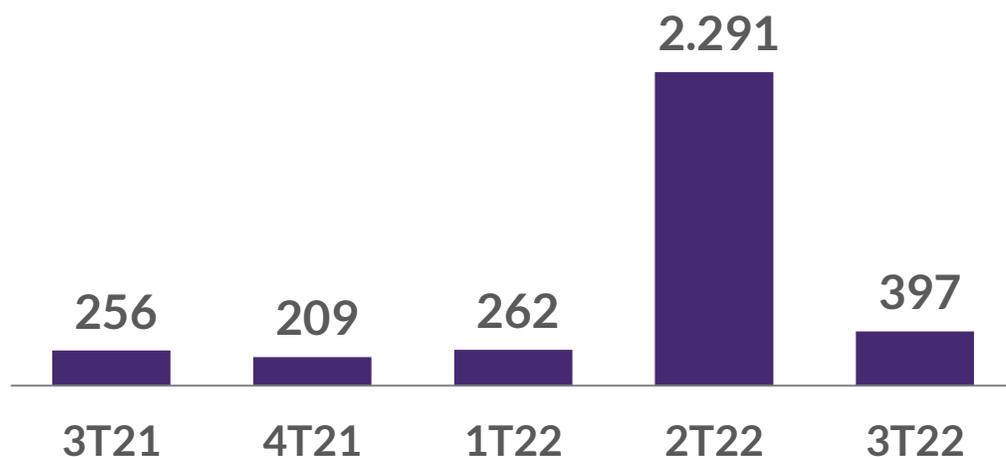
1. Considera apenas o recurso novo liberado para o cliente, não considera valores refinanciados. Considera originação via saque e compra | 2. Inclui compras a faturar | 3. Carteira E-H/ carteira total

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

EMPRÉSTIMO CONSIGNADO

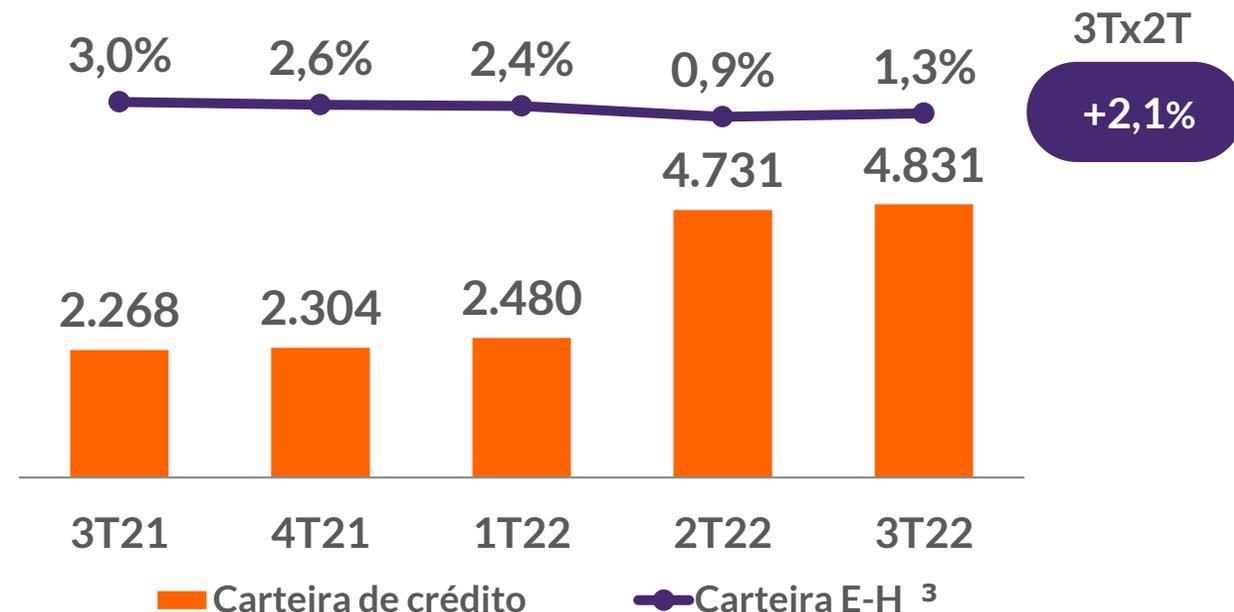
Originação
Valor liberado¹ trimestral (R\$ milhões)

Originação formalizada digitalmente



Carteira de crédito (R\$ milhões)

Taxa média de juros: **1,9%** a.m.



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

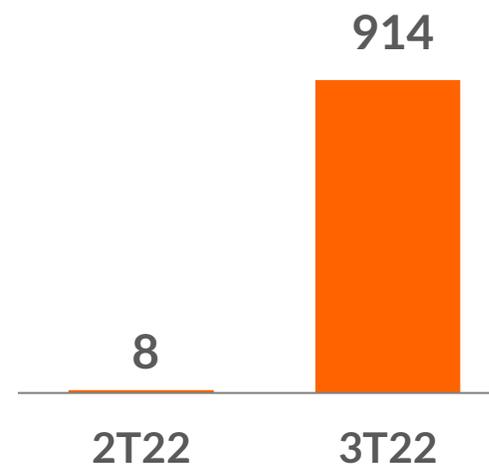
Lançamento do cartão benefício

19 de setembro: Início das operações do **cartão consignado de benefício** no convênio INSS com margem exclusiva de 5%



Carteira de crédito (R\$ milhões) ¹

Taxa média de juros: **3,1%** a.m.



- **Formalização 100% digitalizada**
- **Atuação no INSS + 8 convênios estaduais e municipais**

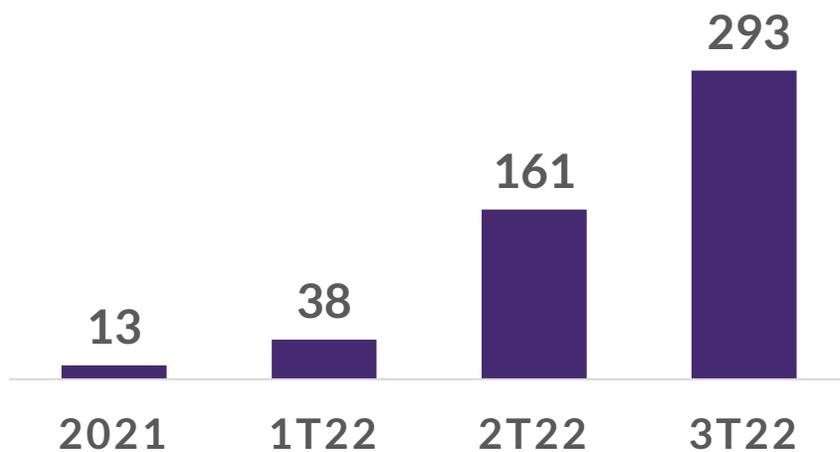
503 mil cartões ativos

Parceria com varejistas: forte crescimento com qualidade

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

Quantidade de cartões ativos

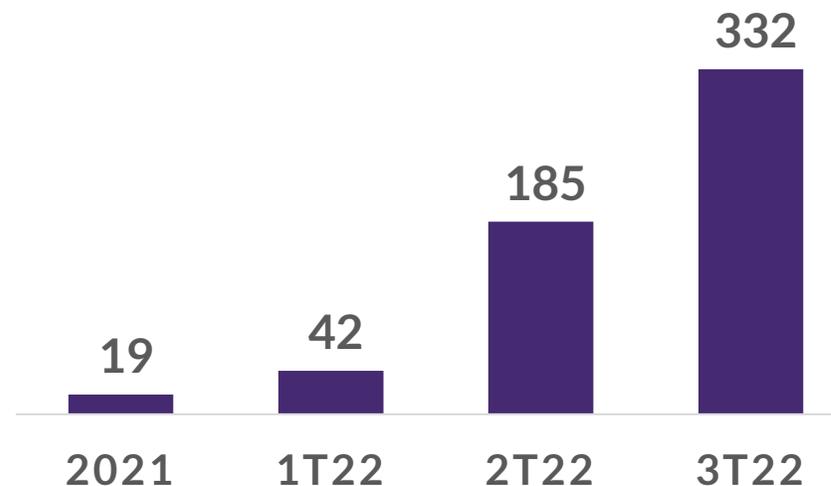
Acumulado | milhares



475 lojas ativas

Volume transacionado nos cartões

Por período | R\$ milhões



R\$ 367 milhões
carteira de crédito

68%
compras off us¹
no acumulado

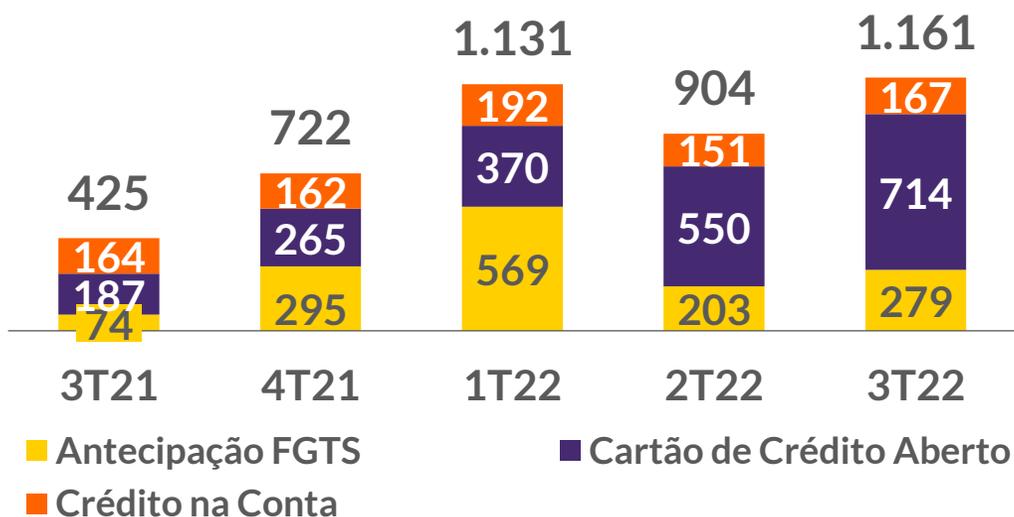
1. Compras realizadas fora do varejista que emitiu o cartão co-branded.

Diversificação de riscos e rentabilidade

CRÉDITO PESSOAL

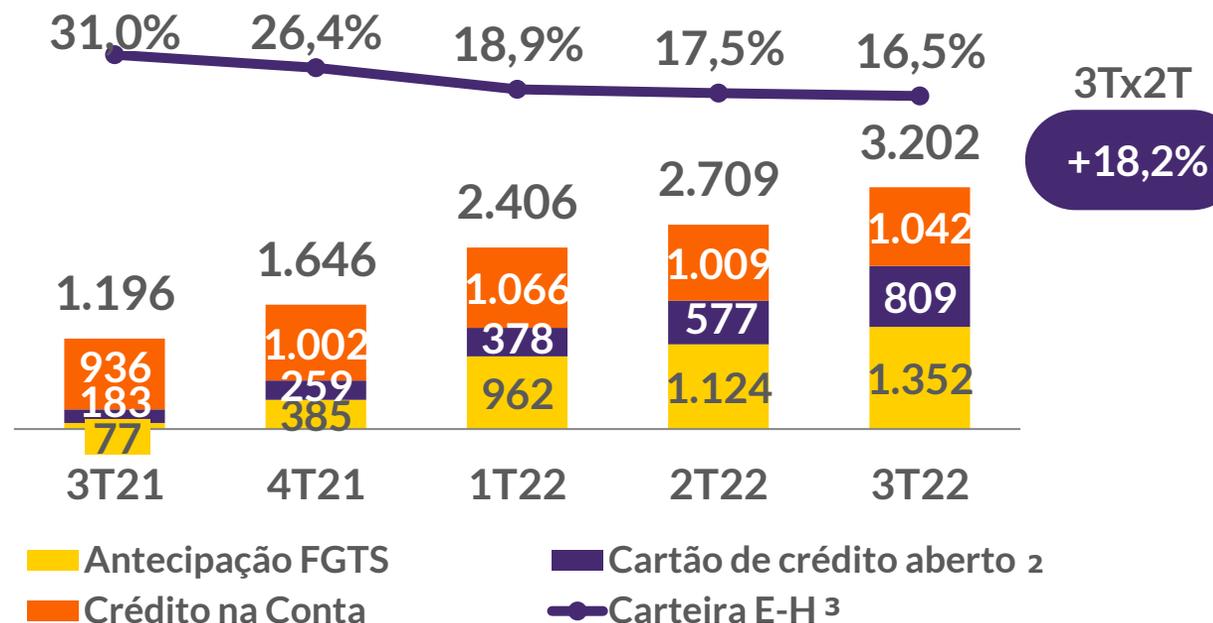
Originação
Valor liberado¹ trimestral (R\$ milhões)

Originação formalizada digitalmente



Carteira de crédito (R\$ milhões)

Taxa média de juros: **10,3%** a.m.



+1,6 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. Inclui saldo de compras a faturar, que representa 60% da carteira de cartão aberto no 3T22 | 3. Carteira E-H/ carteira total

Seguros: oportunidade de ativação, fidelização e rentabilização



Seguro Prestamista

Cartões consignados | Empréstimo consignado | Crédito na conta



Seguro de Vida

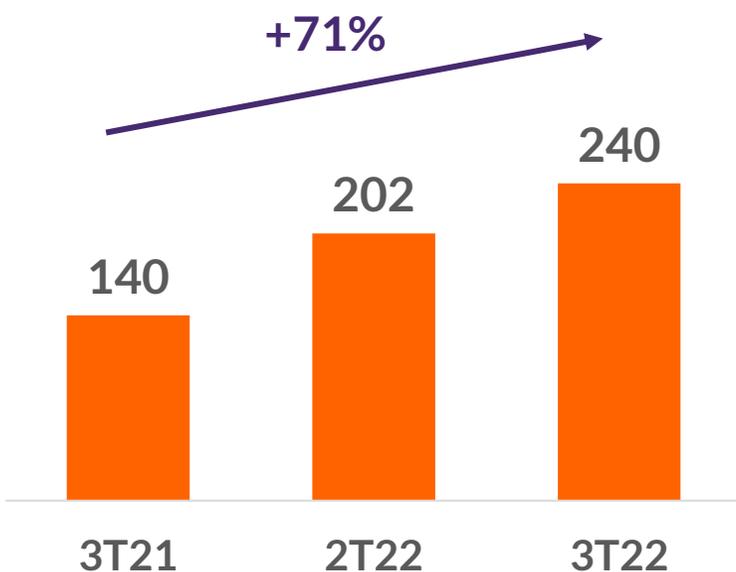
Para clientes de consignado



Seguro de Acidentes Pessoais

Para clientes do FGTS

Prêmios emitidos (R\$ milhões)

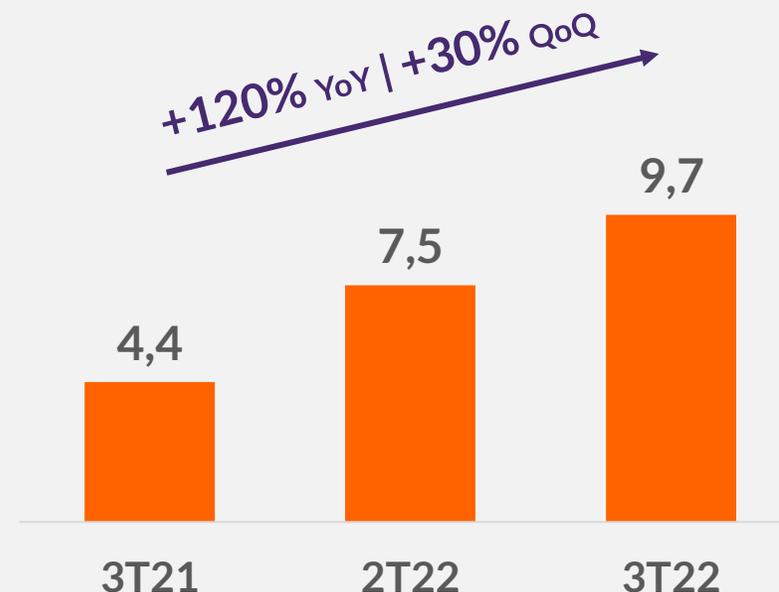


Carteira de Segurados¹

4,1
Milhões
+21% QoQ

Lançamento do seguro prestamista para clientes do cartão consignado de benefício

Equivalência patrimonial (R\$ milhões)



1. Clientes ou objetos de contratos

Competência dedicada e maior eficiência na gestão de capital

Operação atual

3T22

Operações Estruturadas

R\$ 1.590 mm

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



Empresas

R\$ 588 mm

carteira de crédito para empresas de médio e grande porte

R\$ 230 mm

crédito expandido (TVM)

R\$ 13,5 mm

receita não crédito 3T22



Ampliação do escopo de atuação para PME e Middle Market

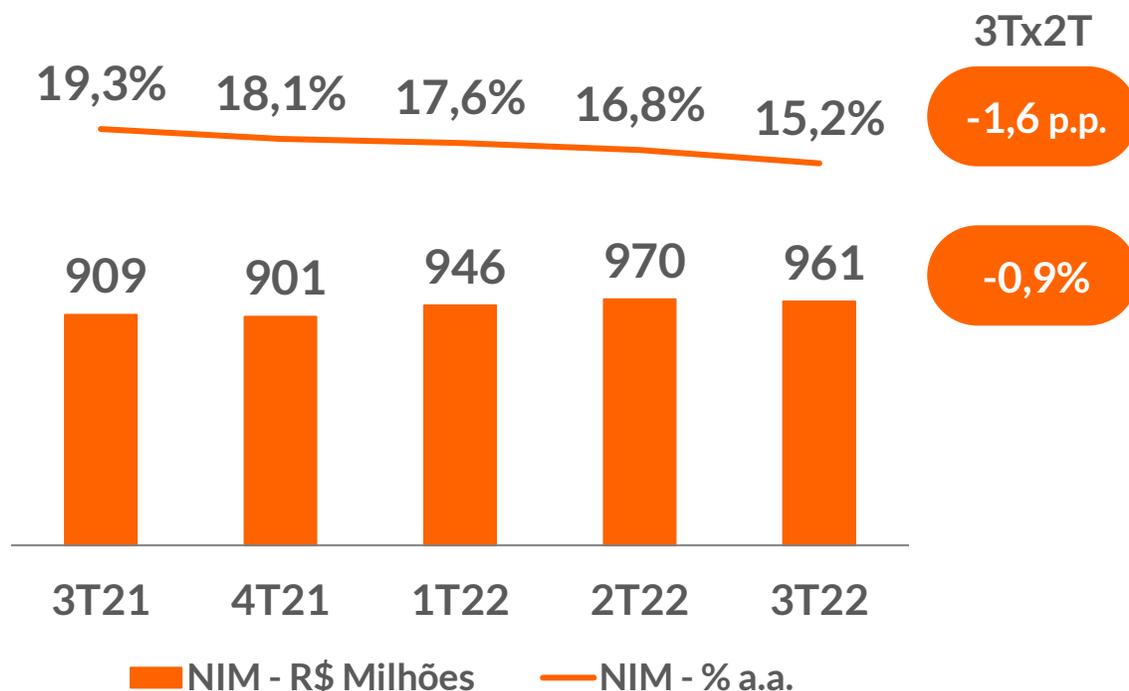


RESULTADOS

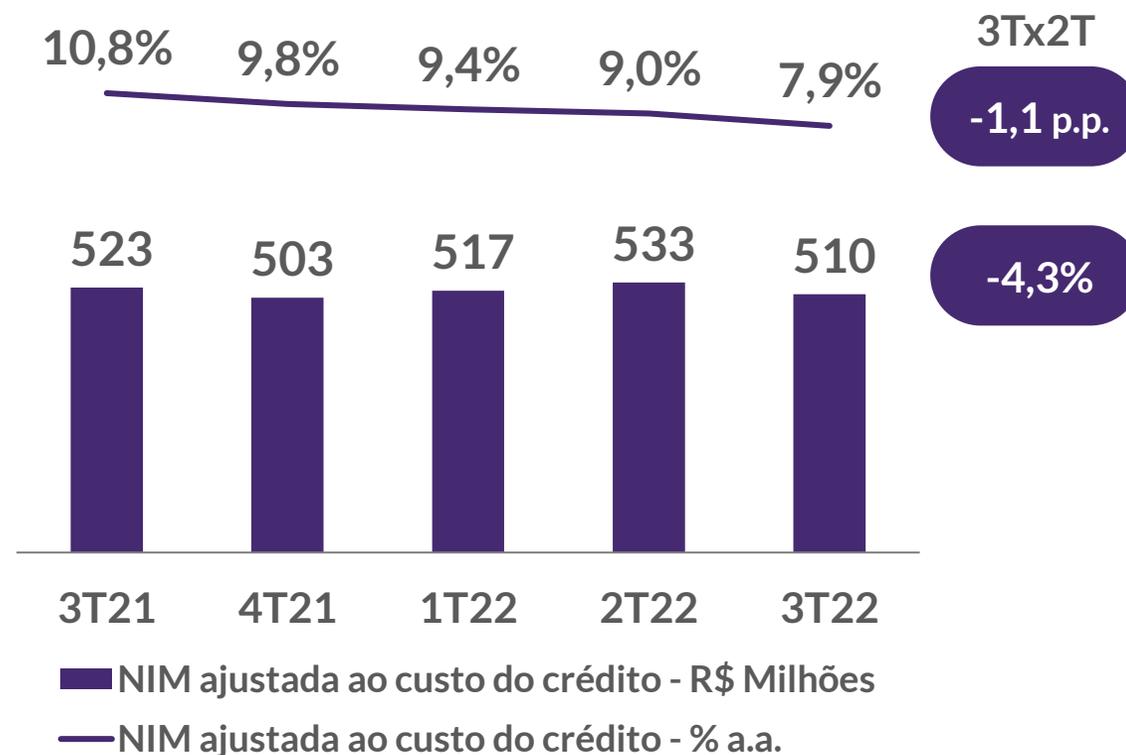
FINANCEIROS

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

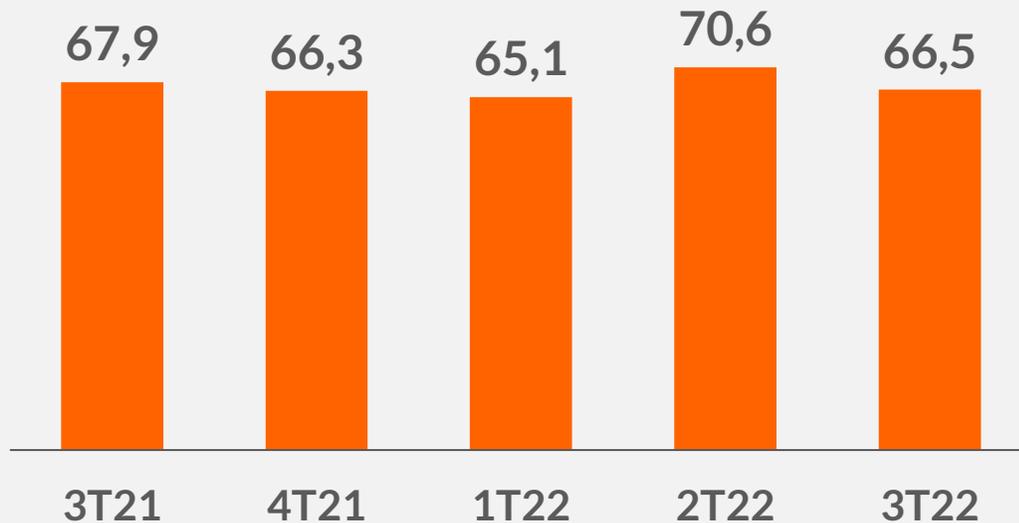
Com base no resultado recorrente.

Aumento de custo no trimestre impulsionado pela maior originação

VISÃO HOLÍSTICA

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

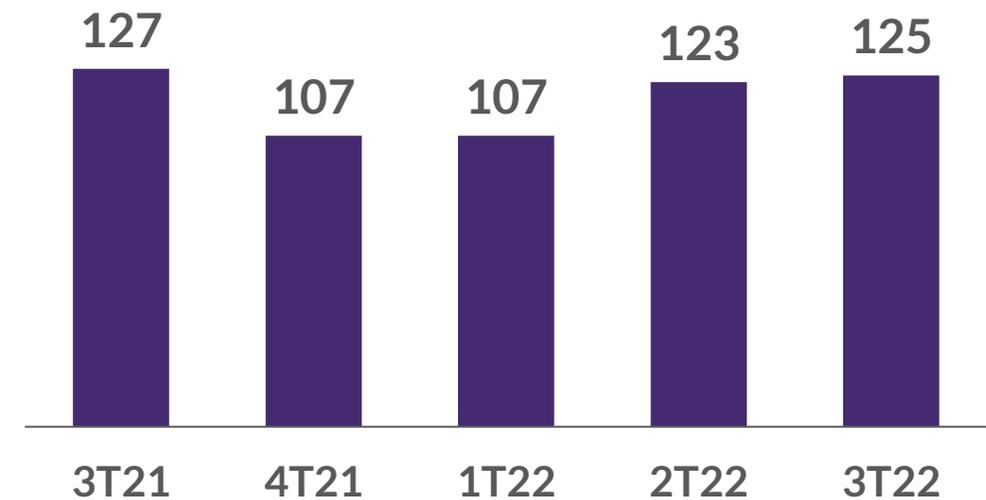
Índice de eficiência (%)¹



ATUAÇÃO NA CAUSA RAIZ

Despesas de provisões operacionais líquidas

R\$ milhões

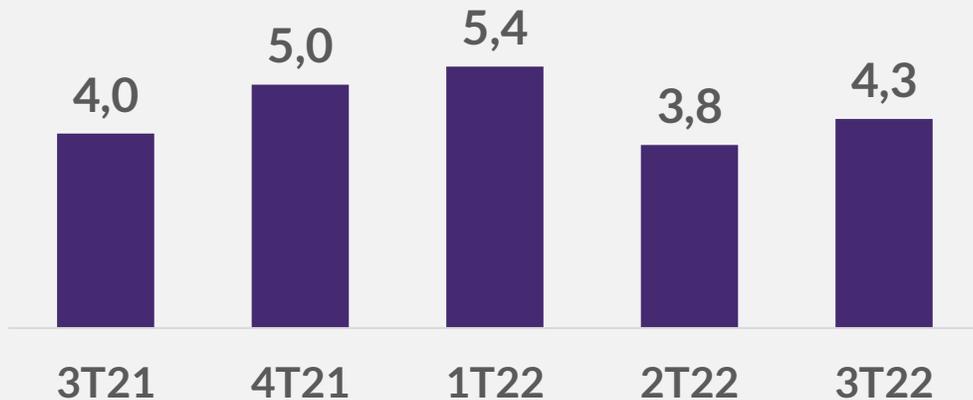


1 - Índice de eficiência: (Despesas de Pessoal + Outras Despesas Administrativas (não considera amortização do ágio) + Outras Despesas Operacionais Líquidas de Receitas) / (Resultado da Intermediação financeira antes da PDD + Receitas de Prestação de Serviços + Despesas Tributárias)

Aumento da bancabilidade e diversificação do funding

Evolução caixa total

R\$ Bilhões



Estabelecer o Bmg como emissor recorrente



AGOSTO 2022

Emissão de **R\$ 1 bilhão em Debêntures** pela taxa de CDI +1,75% a.a. via companhia securitizadora

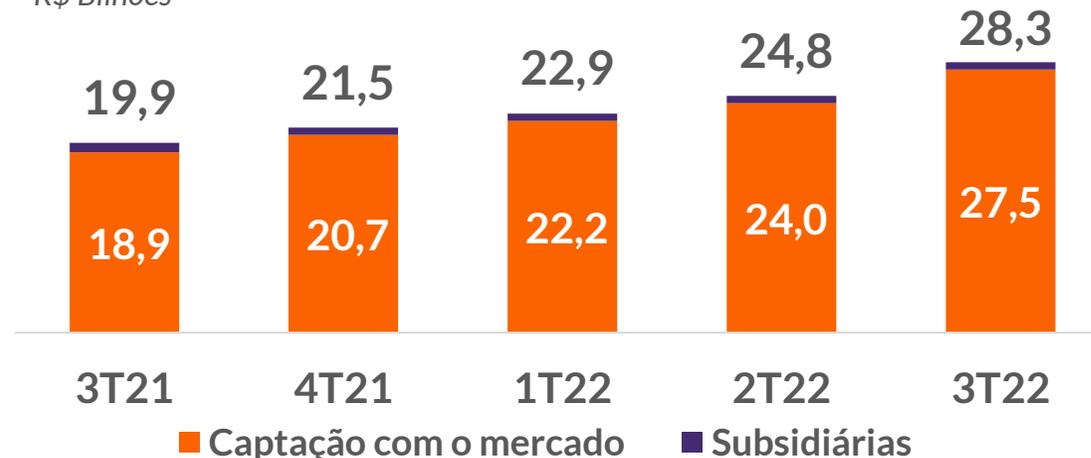
EM ANDAMENTO

Emissão Pública de **Letras Financeiras**

Funding



R\$ Bilhões



Nível de capital confortável para o crescimento das operações

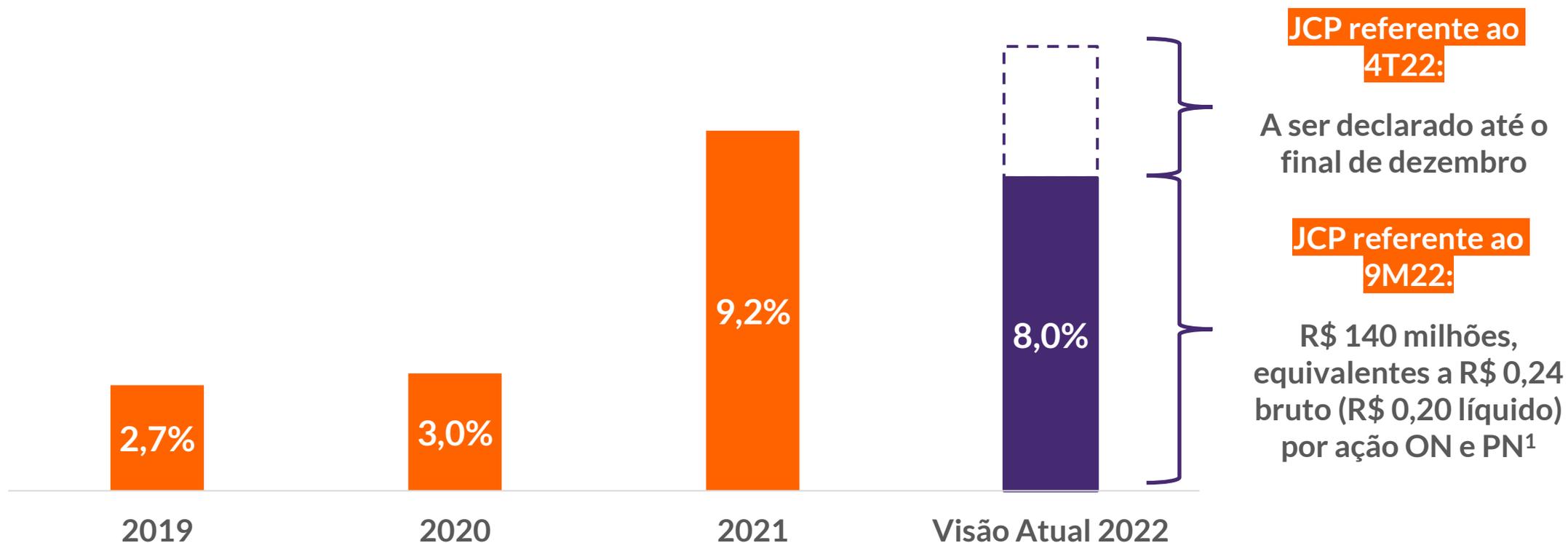
ÍNDICE DE BASILEIA



- **MtM Títulos Públicos:** impactando o Patrimônio de Referência. Considerando o cenário de mercado do fechamento do 3T22, cerca de **13% do accrual** dessa marcação ocorre até o final de 2022 e cumulativamente **56% até o final de 2023**
- **Alavancas em discussão:**
 - Cessões de crédito sem retenção de riscos e benefícios
 - Instrumentos híbridos de capital: emitimos em novembro **R\$ 250 milhões de Letras Financeiras Subordinadas** (se estivessem no índice do 3T22, adicionado com o impacto do JCP, beneficiaria a Basileia em 1,4 p.p.)

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

DIVIDEND YIELD



Visão Atual 2022: Metodologia 9M22: Juros sobre Capital Próprio (JCP) bruto declarado para os 9M22 dividido pelo preço da ação na data base com direito (21/10). | 1 - Valor por ação: R\$ 0,240124915 bruto (0,204106178 líquido)

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 prever, prever, indicar ou implicar resultados futuros, desempenho ou realizações, e podem conter palavras como "acredita", " Almeja", "antecipa", "espera", "estima", "planeja", "poderia", "prevê", "potencial", "provavelmente resultará" ou outras palavras ou expressões de significado semelhante.

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

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

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

BMGB

B3 LISTED N1

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

ri@bancobmg.com.br

www.bancobmg.com.br/RI

