



APRESENTAÇÃO **TELECONFERÊNCIA**

4T19

A

Implantar a Estratégia FIGITAL

- Alavancar toda rede de correspondentes e franqueados com **alto grau de conhecimento do público pouco digital**
- Combinar **lojas físicas e canais digitais para início de relacionamento**
- Adicionar **escala e eficiência** embarcando este público com ofertas mais amplas **via meios digitais**

B

Gerir custos de forma obsessiva

- Obter eficiência máxima através da aplicação de **Orçamento Base Zero**
- **Aumentar mecanismos de controle** e atuação proativa nos principais ofensores de custos
- **Evoluir governança corporativa** para *best in class* de empresas de capital aberto

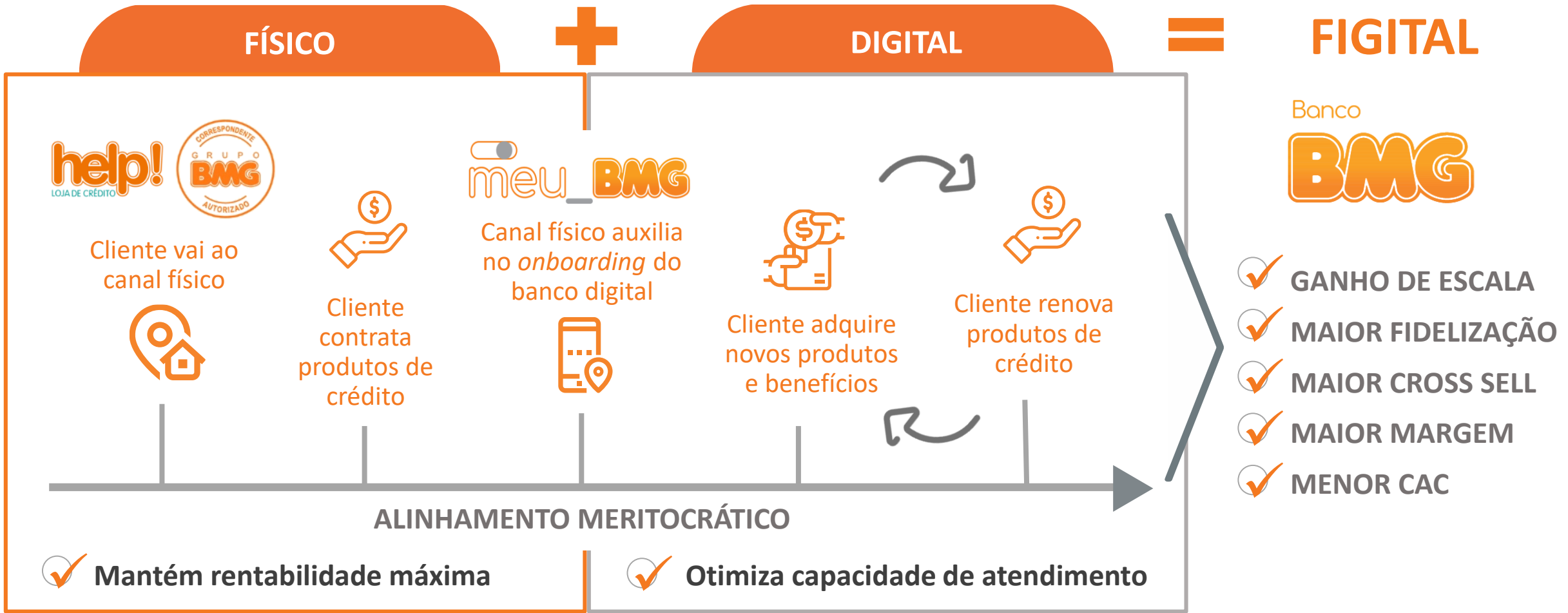
C

Acelerar a modernização do Banco

- **Evoluir a cultura organizacional** para incorporar rapidamente as principais mudanças do mercado
- Evoluir **modelo ágil de trabalho em todas as áreas** da organização
- **Acelerar *upskilling*** do time atual reforçando sempre um capital humano mais competitivo de mercado

A ESTRATÉGIA FIGITAL

▶▶▶ Jornada FIGITAL do cliente



CENTRALIDADE NO CLIENTE É A BASE DO FIGITAL

Ciclo de vida do cliente



Evolução dos clientes ativos (milhões)



+4 milhões
DE CARTÕES
CONSIGNADOS

+830 mil
CONTAS
ABERTAS

1,75x
CROSS-SELLING
INDEX

Principais ações sendo executadas para uma nova cultura de gestão de custos no BMG

Granularidade sem precedentes

Escrutínio de todos os custos do banco através de **orçamento base zero**, atacando todas as oportunidades

Redirecionamento para investimentos

Redirecionamento de parte para **investimentos** e fortalecimento da tecnologia, com **busca agressiva de eficiência** em todas frentes

Reforço nos mecanismos de controle

Implantação de **mecanismos para controle rígido e constante** dos principais ofensores de custos. Implantação de alinhamento de incentivos e de fábrica de processos de ações cíveis massificadas para **redução do custo**

Governança *best-in-class*

Evolução do processo decisório do banco para ter **modelo de governança referência entre empresas abertas**

Incorporação na cultura

Impressão da obsessão por gestão de custos no DNA do banco, assim como na forma de agir de todos os funcionários

© MODERNIZAÇÃO DO BANCO

Fortalezas Presentes da Cultura Atual

Alto Engajamento

Engajamento dos profissionais dentro do **top 10% do mercado**¹

Empreendedorismo

Perfil dos executivos mais **próximo de *start-ups*** do que bancos tradicionais²

Adaptabilidade

89 anos de Banco com **constantes reinvenções** em sua forma de atuação

Potencializada através de....

Agilidade

Modelo de trabalho mais ágil, embarcando 40 *squads* nas principais frentes de valor

Tecnologia

Fortalecer o *backbone* tecnológico e de **processos** para **sustentar o crescimento**

Diferenciação

Evoluir a cultura para oferecer **jornada diferenciada** tanto para clientes quanto para talentos

¹Pesquisa de saúde organizacional (OHI) McKinsey

²Avaliação de liderança e cultura organizacional Spencer Stuart

DESTAQUES 2019

LUCRO
RECORRENTE

**R\$ 344
milhões**

+33,4%

NIM

22,5%

+3,5p.p.

CARTEIRA
DE CRÉDITO
DE VAREJO

**R\$ 9,7
bilhões**

+22,9%

802

lojas help!

+69,9%

BASILEIA

22,5%

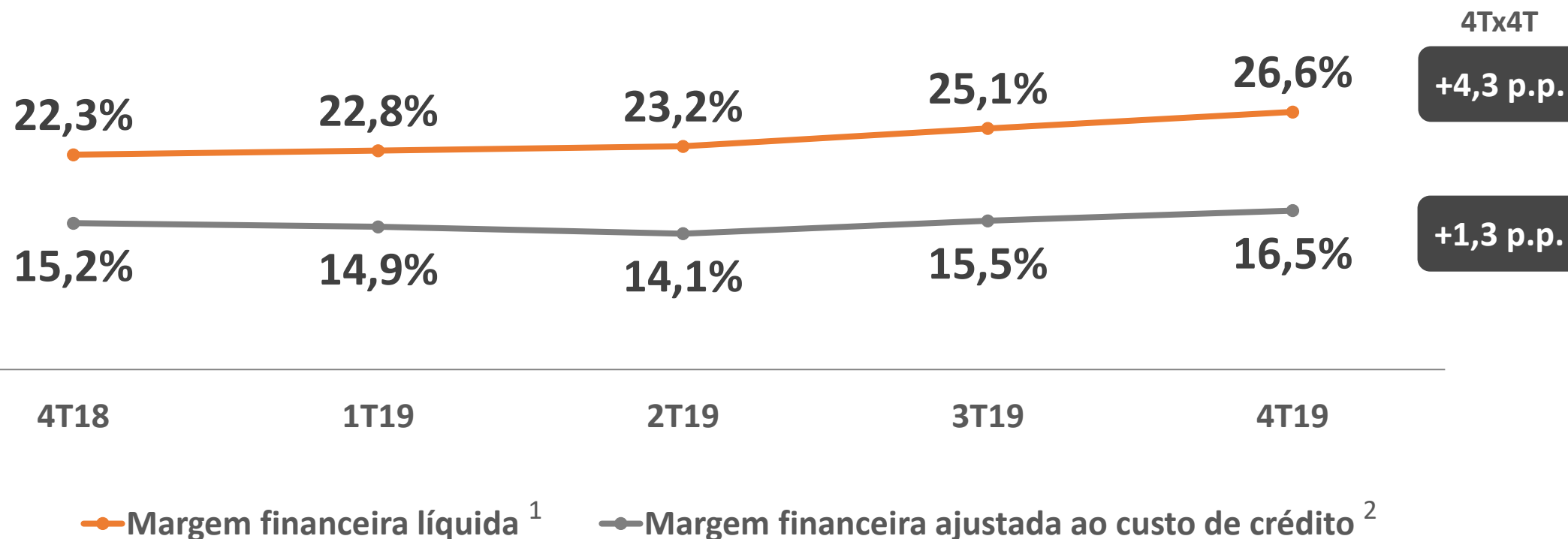
+10,1p.p.

DRE GERENCIAL

4T19 (R\$ Milhões)	Contábil	Var. Cambial e Overhedge	Securitização	Ágio	CSLL e Provisões	Venda % BMG Seguros	Gerencial
Receitas da intermediação financeira	912	18					930
Despesas da intermediação financeira	(242)	(23)	(2)				(267)
PDD líquida de recuperação	(138)						(138)
Resultado bruto da intermediação financeira	532	(5)	(2)				525
Outras receitas (despesas) operacionais	(742)	1	2	36	313	(26)	(416)
Resultado não operacional	(1)						(1)
Resultado antes de impostos e participações	(210)	(4)	0	36	313	(26)	108
IR, CSLL e participações	373	4		(15)	(121)		278
Majoração da alíquota de contribuição social					(276)		(276)
Lucro líquido	163	0	0	22	(84)	(26)	74
		EFEITO NA MARGEM		EFEITO NO RESULTADO			

EVOLUÇÃO CONSTANTE DA MARGEM

▶▶▶ Margem financeira líquida antes e após custo de crédito

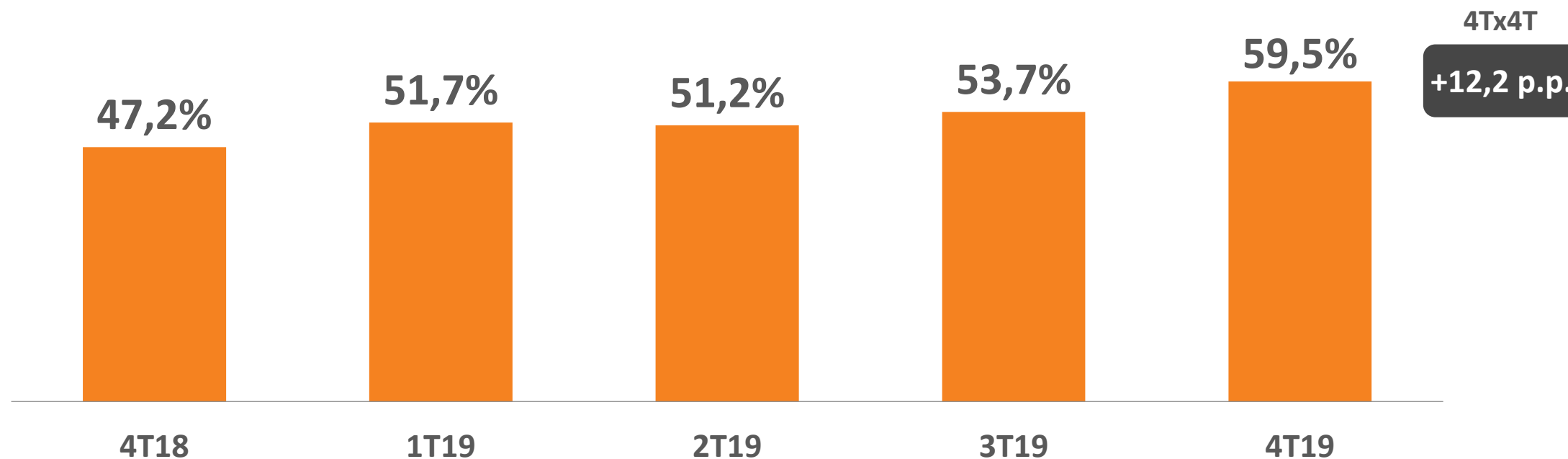


1 - margem financeira de juros + receitas de prestação de serviços/ ativos rentáveis médios

2 - margem financeira de juros após despesa de provisão líquida de recuperação e despesas de comissões de agentes + receitas de prestação de serviços/ ativos rentáveis médios

INVESTIMENTOS

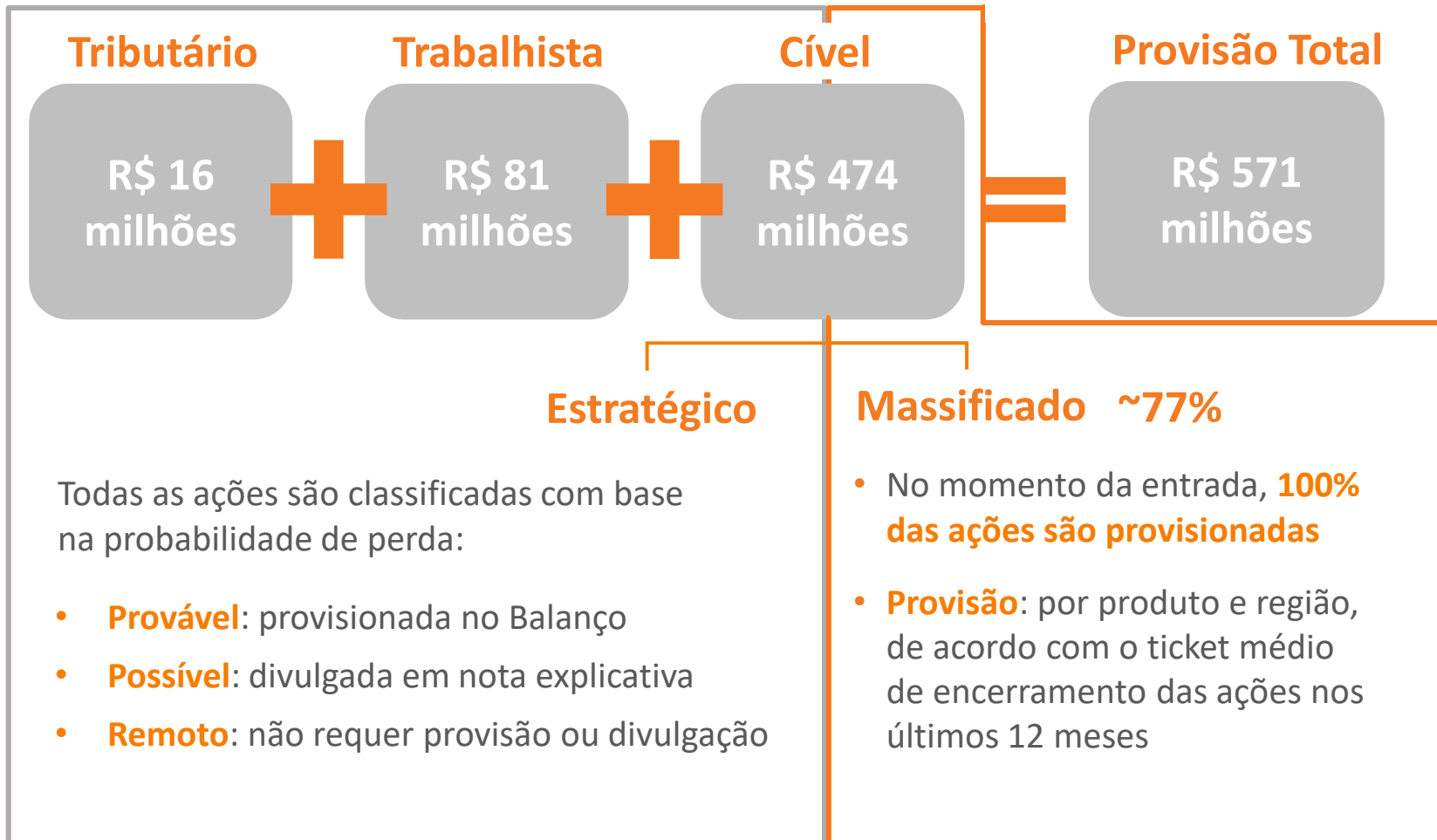
▶▶▶ Eficiência operacional ¹



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

PROVISÕES OPERACIONAIS

Política de provisionamento BMG



FRENTES DE ATUAÇÃO

Mitigar a entrada de novas ações:

- Termo de consentimento
- Reforço da qualidade da originação nos canais de vendas com alinhamento do incentivo

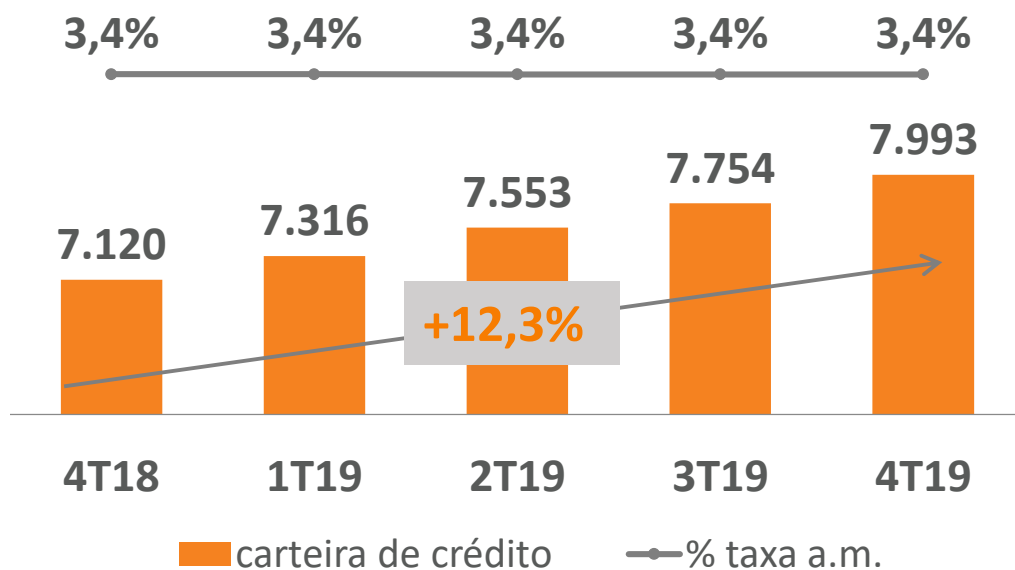
Projetos específicos envolvendo matéria jurídica:

- Utilização de inteligência artificial para monitoramento de processos e atuação de advogados agressores
 - Fortalecer as teses jurídicas vinculadas aos produtos
- Políticas de negociação de valores a partir de modelos preditivos

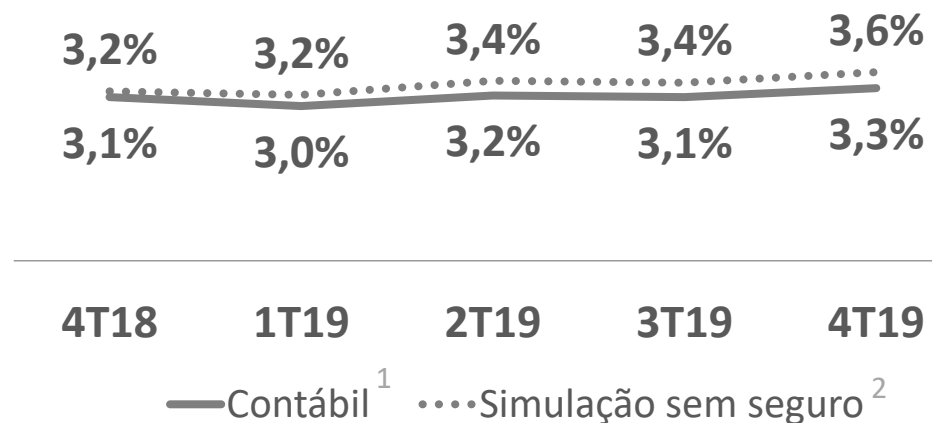
MELHOR CARTÃO DE CRÉDITO PARA O CLIENTE

▶▶▶ Cartão de crédito consignado

Carteira de crédito R\$ Milhões



Inadimplência – acima 90 dias

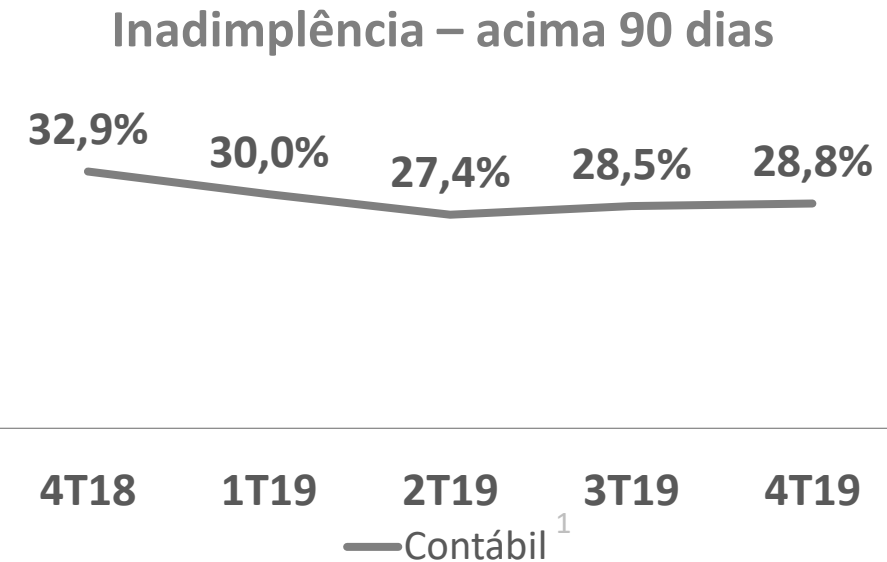
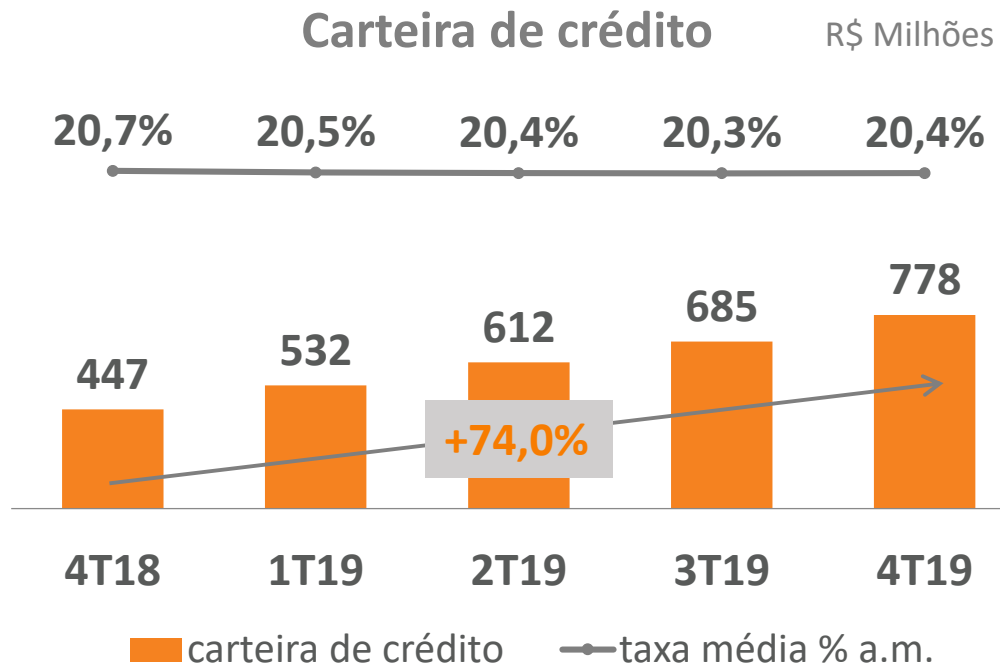


+ **29,5%** de crescimento na receita de *interchange* (19x18)

➤ **39%** de penetração do seguro prestamista na carteira

RISK BASED PRICING

▶▶▶ Crédito na conta



53% da carteira
vs. 32% em 2018

60% da originação
vs. 45% em 2018

recebem o benefício no BMG

1 - Metodologia: carteira E-H / carteira total

VOLTA AO EMPRÉSTIMO CONSIGNADO

▶▶▶ Empréstimo consignado



Originação 4T19

Volume: **R\$ 391 milhões**

Convênio: **INSS**

Ticket Médio: **R\$ 5,0 mil**

Taxa Média: **1,8% a.m.**

Prazo: **72 meses**

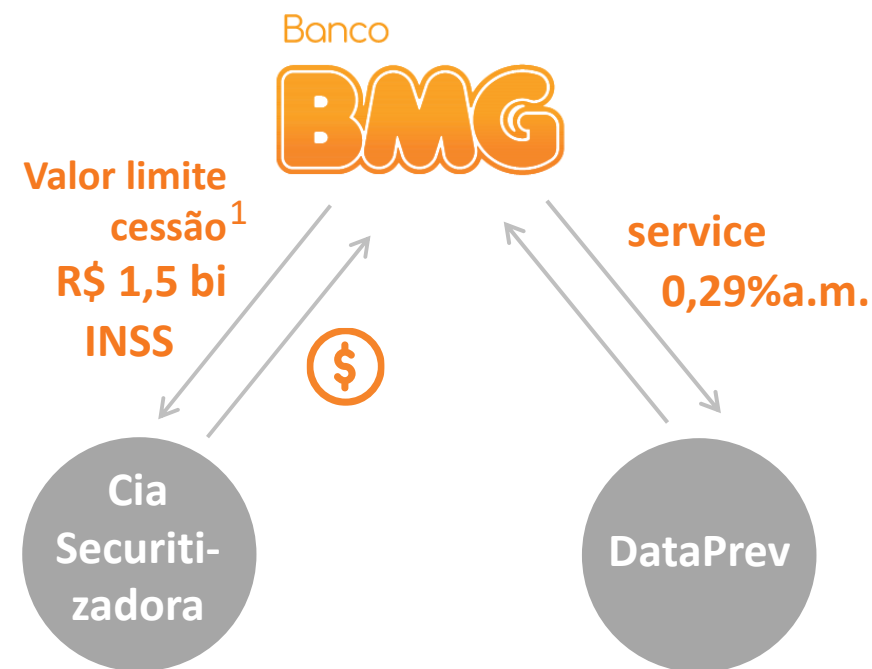


Cessão 4T19

Volume: **R\$ 179 milhões**

Resultado: **R\$ 2 milhões**

Parceria Securitização

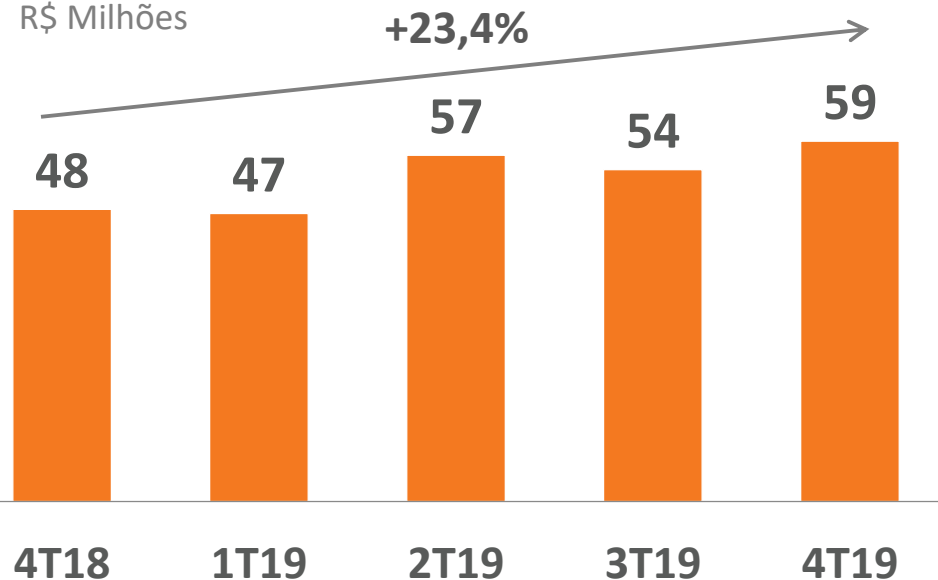


RECEITA PERENE E CRESCIMENTO NA VENDA DE PRÊMIOS

▶▶▶ Seguros massificados

Evolução dos prêmios emitidos

R\$ Milhões



Fontes de receita

R\$ 37 milhões
receita de
serviços
líquida



R\$ 20 milhões
profit share



R\$ 25 milhões
redução de
despesas de
provisão

R\$ 82 mm de receita em 2019

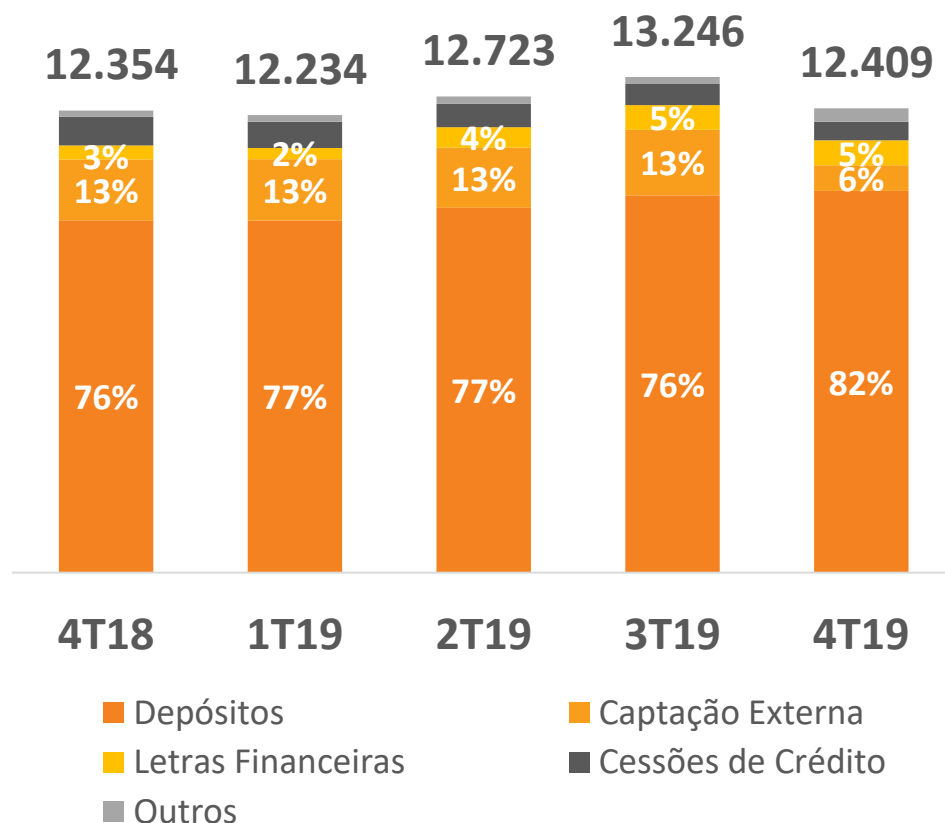
(vs. R\$ 54 milhões em 2018)

OPORTUNIDADE DE REDUZIR O CUSTO MÉDIO DO FUNDING E ESTRUTURA DE ALM

▶▶▶ Evolução do *funding*

▶▶▶ Gestão de ativos e passivos

R\$ Milhões



Ativos

17
meses

Passivos

23
meses

+6 meses

Duration
Gap positivo

- ✓ Em nov/19 venceu USD 243 milhões do **BMG19** com custo de **dólar + 9,95% a.a.**
- ✓ Em ago/20 vencerá USD 165 milhões do **BMG20** com custo de **dólar + 8,875% a.a.**
- ✓ Ao longo de 2020 vencerá **~R\$ 1 bilhão** em depósitos prefixados.

R\$ Milhões

Carteira de Crédito Total

2020

30% ↔ 40%

Margem Financeira¹

3.800 ↔ 4.100

Custo de Crédito²

1.400 ↔ 1.550

Despesas não decorrentes de juros³

1.600 ↔ 1.700

Alíquota efetiva de IR/CS

25% ↔ 35%

Amortização ágio líq. IR/CS

80

1. Inclui receita de operações de crédito + despesas de captação e derivativos + receita de prestação de serviços

2. Inclui provisão de crédito líquida da recuperação + comissão de agentes

3. Inclui despesa de pessoal + administrativa + operacional



Relações com Investidores

ri@bancobmg.com.br

www.bancobmg.com.br/RI