

BMGB
B3 LISTED N1

Banco
BMG

APRESENTAÇÃO
TELECONFERÊNCIA

2T20





Digital ou Tradicional?

Deixamos essa diferença pra trás.

Conectamos os dois mundos.

Um banco ágil, tecnológico e cheio de vantagens centradas nas necessidades dos clientes.

É hora de extrapolar a estratégia Digital*.

Amplificar nosso público-alvo, apresentar um portfólio de produtos e serviços relevante para milhões de brasileiros.

*FÍSICO + DIGITAL

TRANSFORMAÇÃO E MODERNIZAÇÃO



CLIENTES

- Rápida adaptação na forma de relacionamento com os clientes:
 - ✓ atendimento remoto
 - ✓ formalização digitalizada
- Clientes mais propensos ao mundo digital



PARCEIROS

- Antecipação da estratégia FIGITAL
 - ✓ Manutenção da estratégia de crescimento da help!
 - ✓ Lançamento do *app* para *corban* e franqueado
 - ✓ Alinhamento de incentivos para abertura de contas figitais



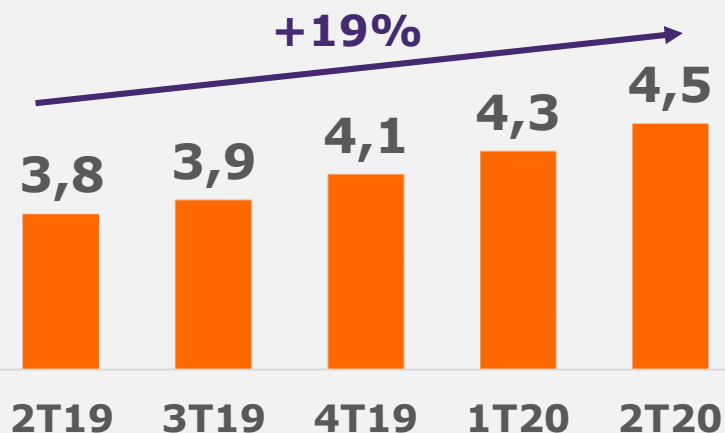
COLABORADORES

- Modelo de trabalho *home office* integral até o final do ano e parcial a partir de 2021
- Metodologia de trabalho ágil e investimento em T&D
- Ambiente fértil para inovação

CENTRALIDADE NO CLIENTE

CRESCIMENTO

Evolução dos clientes ativos¹
(milhões)



+3,6 mil clientes por
d.u. no 2T20

1 - Clientes com saldo em carteira ou emissão de cartão/
compras nos últimos 12 meses

Consignável



**49% dos
novos
clientes**

- Familiarizado com o correspondente e franqueado – iniciando sua jornada no físico



63 anos



R\$ 2,3 mil/mês



Tomador de crédito

Mar aberto



**51% dos
novos
clientes**

- Alta familiaridade ao mundo digital



38 anos



Classes B e C



Perfil híbrido

PJ Varejo



- Pequenas e micro empresas
- Necessidades bancárias para o negócio e funcionários

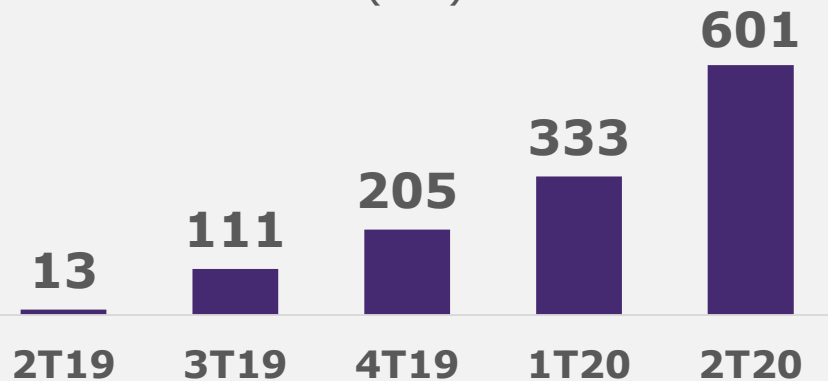


- Granito virou adquirente
- Lançamento banco digital PJ

CENTRALIDADE NO CLIENTE

PROPENSÃO AO DIGITAL

Cadastros no WhatsApp (mil)



Aumento da utilização do cartão consignado para **compras em serviços digitais**

EDUCAÇÃO FINANCEIRA



46% dos clientes não poupavam antes de aderir ao cofrinho virtual do BMG, **Poupa pra Mim**



Volta pra Mim programa de *cashback* nos cartões de débito e crédito



BMG realizou um **Hackaton 100% digital** com o desafio de buscar soluções para levar **educação financeira aos clientes**

FÍSICO

84% do público atual
prefere atendimento
físico

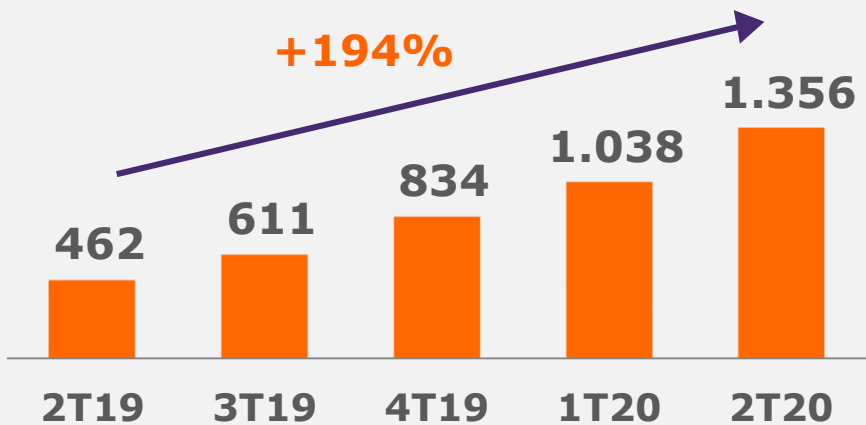


DIGITAL

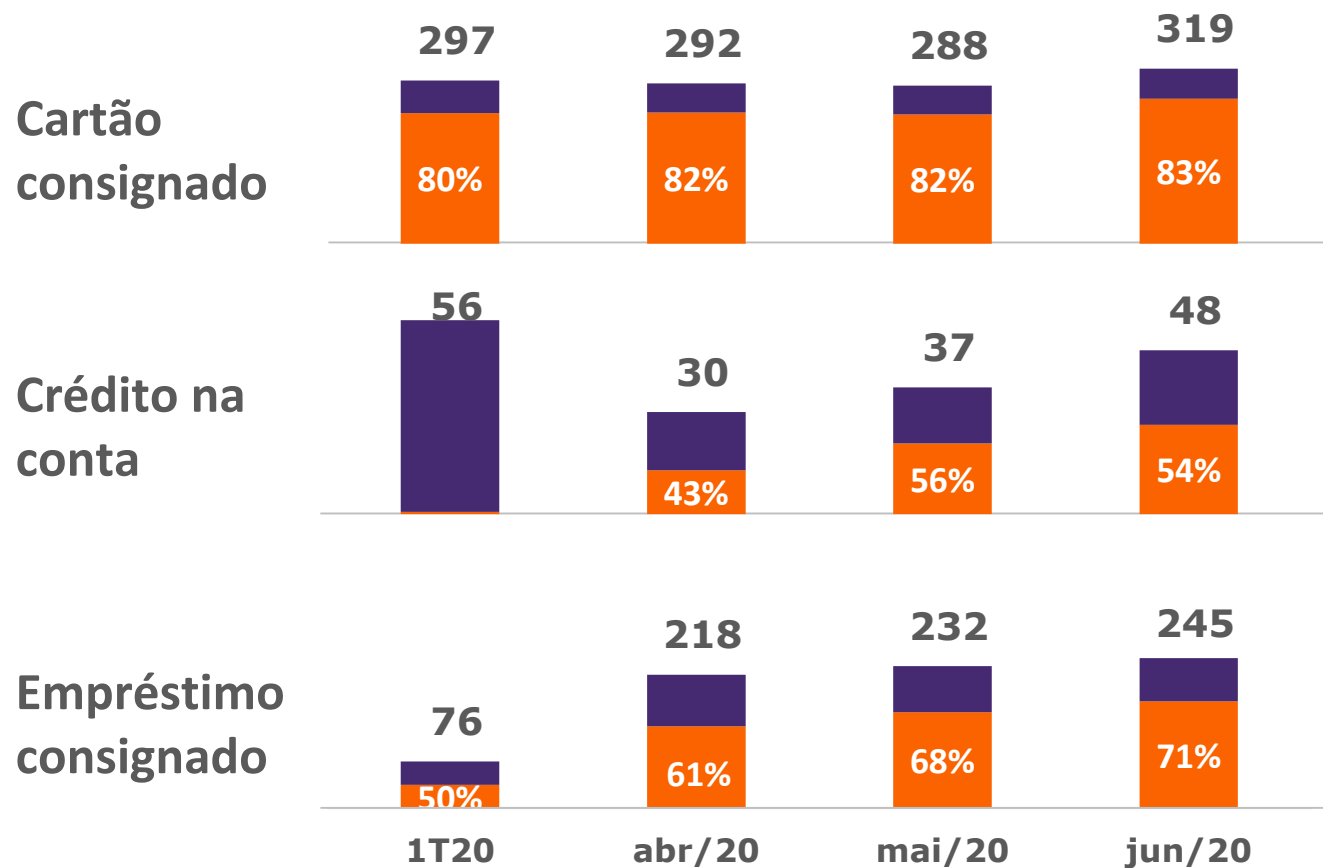
Recorde de abertura
de contas no trimestre

mil

+194%



Rápida reação ao isolamento social
venda remota atingiu 76% em jun/20
Crédito na Conta que era 100% presencial, já opera 54% remoto



R\$ milhões – originação média mensal

remoto presencial



GESTÃO DE
RISCOS E CUSTOS

ESTRUTURA DE ATIVOS

VAREJO

	R\$ MM	% Total	
Cartão e Empréstimo Consignado	9.013	72,1%	> 86% risco federal (INSS e Siape)
Crédito Pessoal	835	6,7%	> 58% recebem o benefício no BMG
Consignado nos EUA	733	5,9%	> funcionários públicos com baixo turnover

Instrução Normativa INSS 107

- Aumento do limite do cartão para 1,6x benefício mensal
- opção de carência de até 90 dias (apenas para empréstimo consignado)
- desbloqueio do crédito a partir de 30 dias após o início do benefício

Autorregulação (vigência a partir de out/20)

Cartão Consignado

- Operações de saque até 70% do limite do cartão
- Vedação da formalização via telefone
- Assinatura do Termo de Consentimento

+ robustez ao produto | + transparência | + segurança

ATACADO

	R\$ MM	% Total
Operações Estruturadas	1.232	9,9%
Empresas	581	4,7%

Operações estruturadas:

- garantia do fluxo de recebíveis
- **antecipação de recebíveis de comissões:** renegociação de 1,4% da carteira
- **antecipação de direitos televisivos:** renegociação de 22,6% da carteira para adequação dos fluxos de pagamento devido a alteração no cronograma do Campeonato Brasileiro

Empresas:

- Majoritariamente com garantias reais e renegociação de 5,6% da carteira

GESTÃO DE RISCOS

LIQUIDEZ

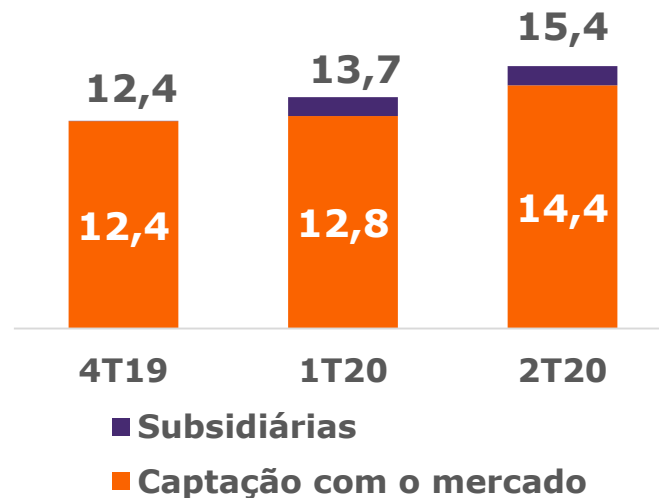
- Caixa total em R\$ 3,7 bilhões
- **Gap positivo** com o *duration* do passivo 4 meses maior do que o ativo
- Recebimento das parcelas de crédito **performando normalmente**
- **Renovação dos passivos**, estimulando oferta via distribuidores
- **Acordo de cessão** com retenção de riscos de até R\$ 3 bilhões para empréstimos consignados

Medidas BACEN geram liquidez adicional

- LFG: limite R\$ 3,0 bilhões | emitido R\$ 820 milhões
- NDPGE: limite R\$ 2,0 bilhões | emitido R\$ 886 milhões

Captação

R\$ bilhões

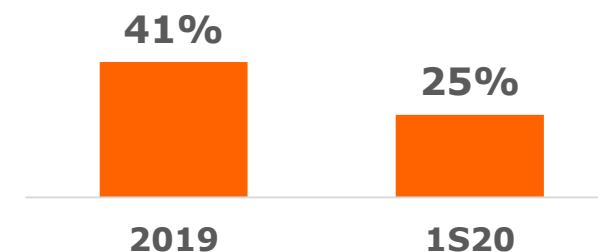


CAPITAL

- Nível de **capital confortável** com **Basileia em 19,8%**, suficiente para plano de crescimento e cenário de estresse
- **Qualidade:** 96% de Capital Principal
- Bacen **limitou o pagamento de JCP e dividendos** ao mínimo obrigatório para o exercício de 2020
- Estatuto Social BMG: 25% de *payout* mínimo
- Estratégia de maximizar o pagamento de JCP, dado seu benefício tributário

Provisionamento JCP

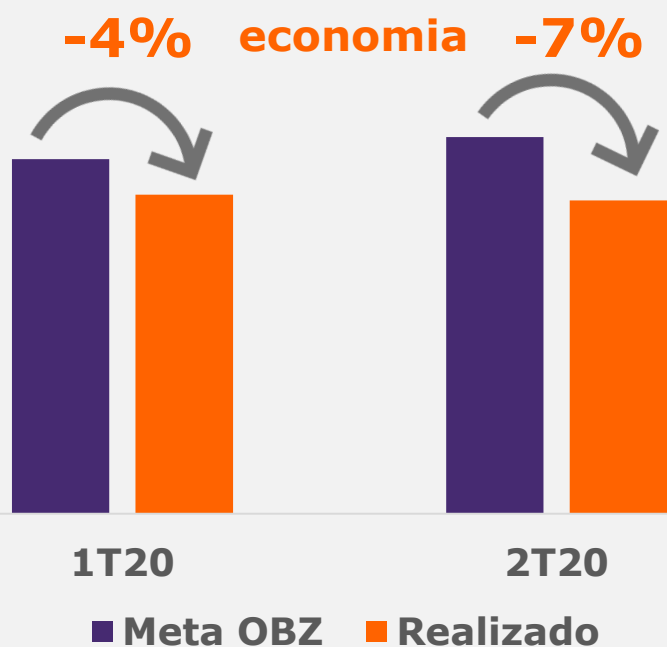
% lucro líquido



EFICIÊNCIA OPERACIONAL

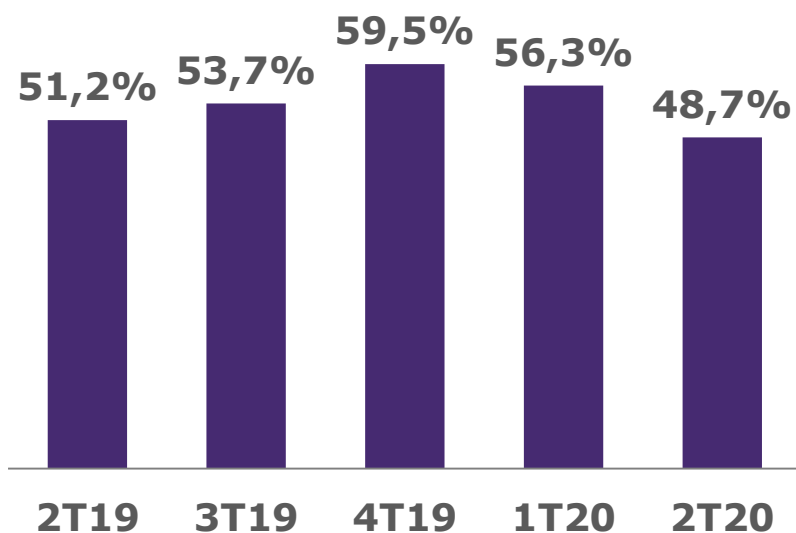
GESTÃO DE CUSTOS

- Visão holística dos processos
- Automação
- Cultura de custos



ÍNDICE DE EFICIÊNCIA

(%)



Redução no ritmo de crescimento das despesas

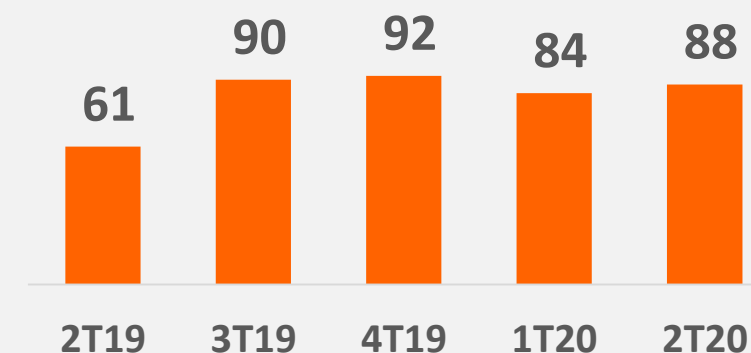
AÇÕES MASSIFICADAS

atuação na causa raiz

80% da originação com formalização digitalizada em jun/20

Alinhamento meritocrático com os canais de vendas

Despesas de provisões operacionais líquidas
R\$ Milhões





PRINCIPAIS
INDICADORES E
PRODUTOS

DESTAQUES 2T20

**LUCRO
RECORRENTE**

**R\$ 101
milhões**

+20%
(2T20x2T19)

**MARGEM
FINANCEIRA**

**R\$ 1.007
milhões**

+48%
(2T20x2T19)

**ROAE
RECORRENTE**

10,7%
a.a.

-3,4p.p.
(2T20x2T19)

**MARGEM
FINANCEIRA**

28,8% a.a.

+5,6p.p.
(2T20x2T19)

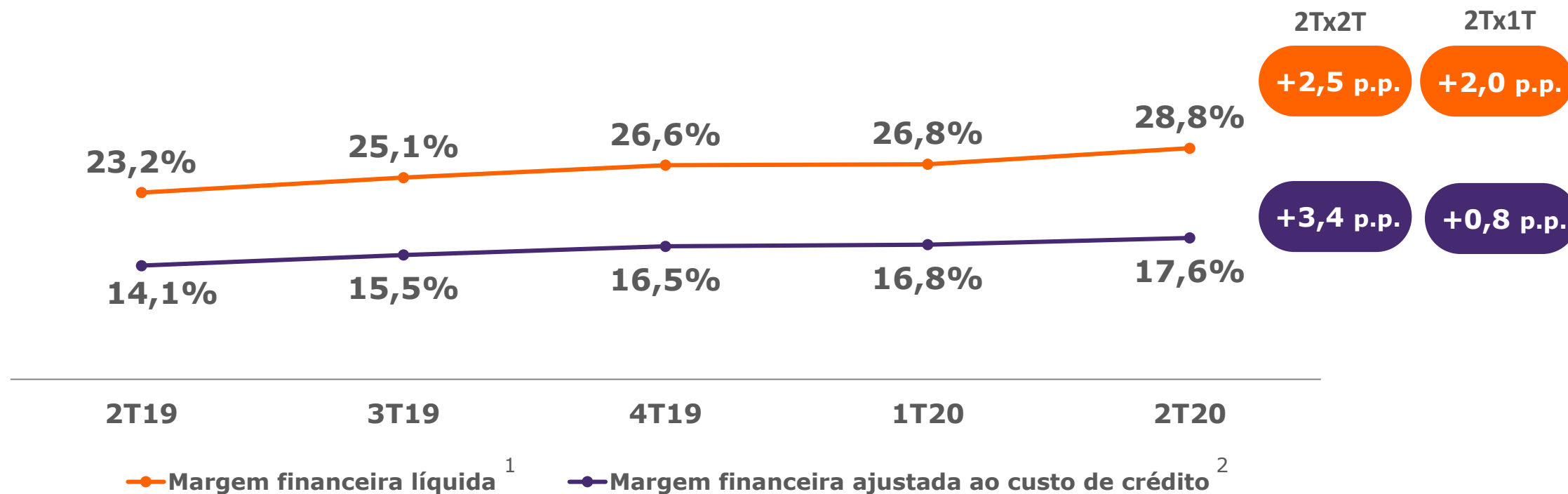
**CARTEIRA
DE VAREJO**

**R\$ 10,6
bilhões**

+24%
(2T20x2T19)

EVOLUÇÃO DA MARGEM

Evolução da Margem Financeira (% a.a.)



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
Com base no resultado recorrente.

MELHOR CARTÃO DE CRÉDITO

CARTÃO DE CRÉDITO CONSIGNADO



Aumento das compras em **serviços digitais**

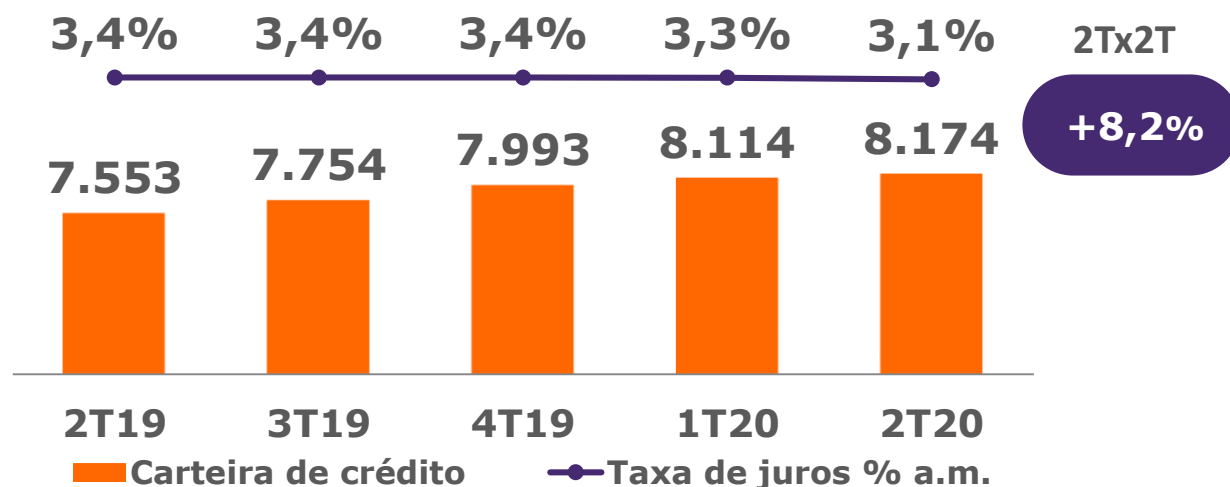
+12% de receita de *interchange* (2Tx2T)

80% *Revolving* em compras

45% penetração do **seguro prestamista** na carteira (31% 2T19)

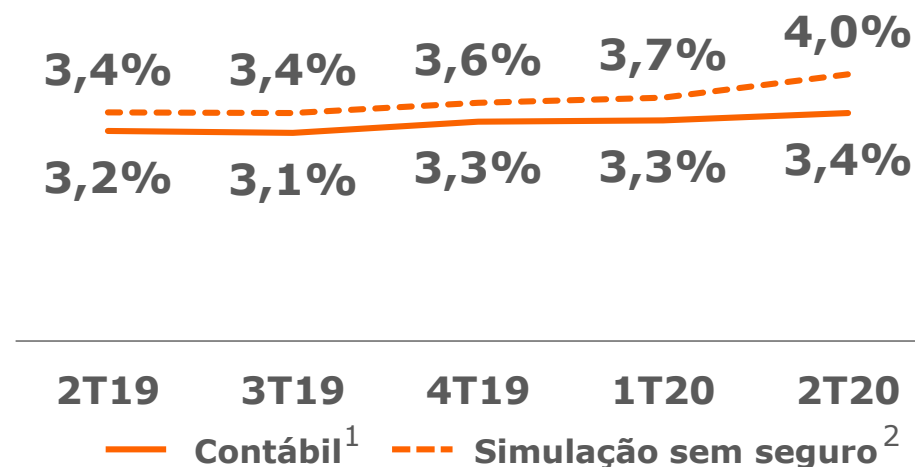
Evolução da Carteira

(R\$ milhões)



Evolução da Inadimplência

(% acima de 90 dias)



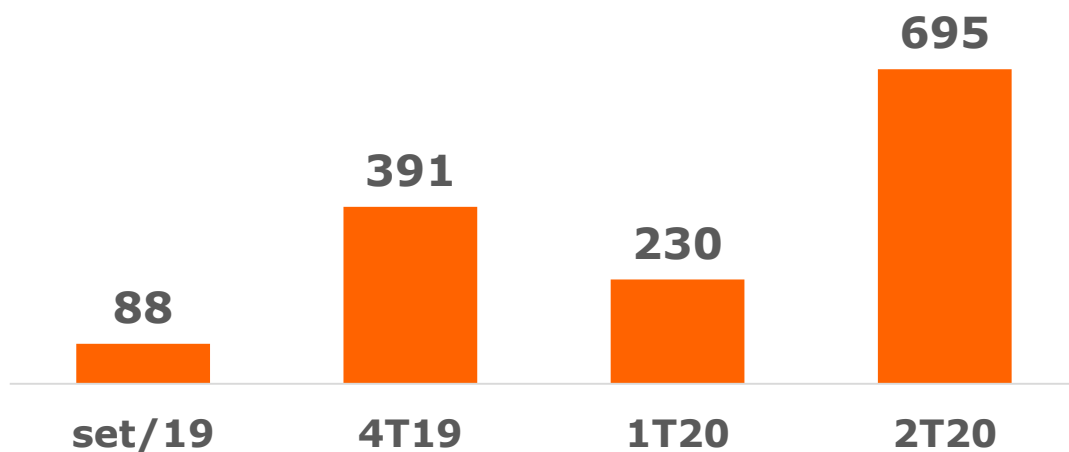
EMPRÉSTIMO CONSIGNADO

Carteira de crédito

R\$ **838** milhões
em jun/2020

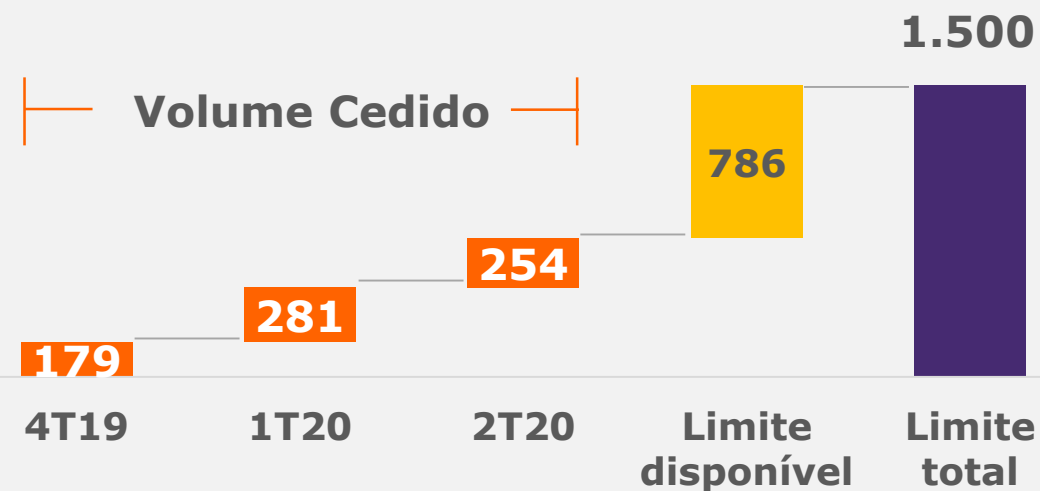
78% | **22%**
INSS | Federal
Taxa: **1,8%** a.m.

Originação de crédito (R\$ milhões)



Parceria securitização¹

R\$ milhões



	4T19	1T20	2T20	Resultado cessão
	2	8	8	
	-	2	3	Receita de <i>service</i>

1 - parceria com uma companhia securitizadora, na qual o Banco se compromete a ceder, sem retenção substancial de riscos e benefícios até o valor limite de R\$ 1,5 bilhão, operações de empréstimo consignado celebradas com aposentados e pensionistas do INSS.

CRÉDITO PESSOAL

CRÉDITO NA CONTA

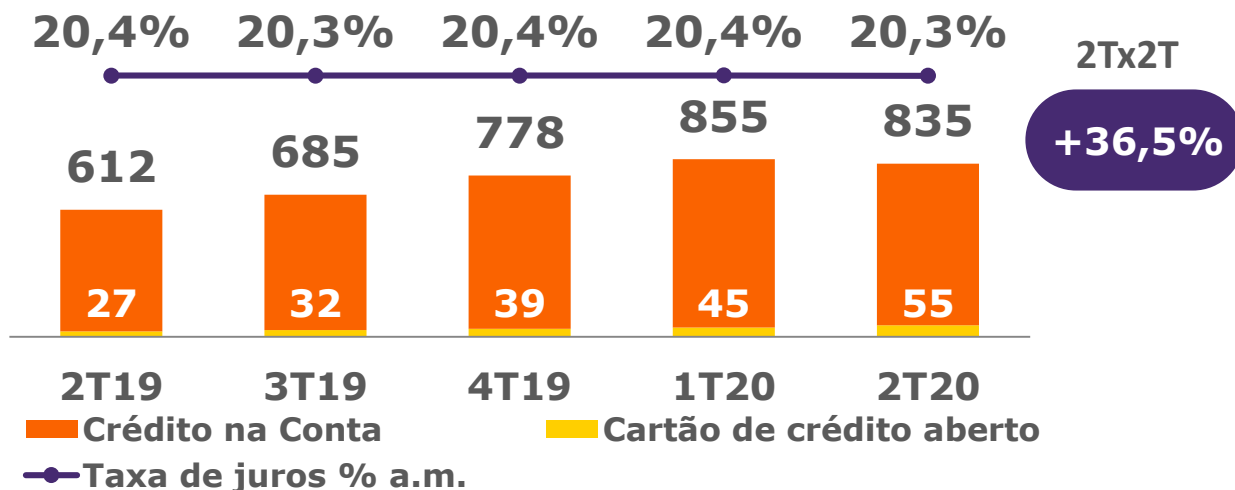
Recebem o benefício no BMG

58% da carteira
vs. 43% em 2T19

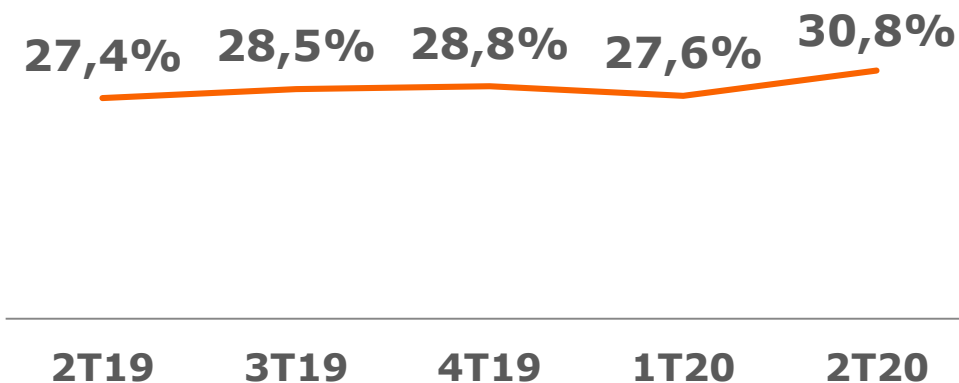
61% da originação
vs. 54% em 2T19

+330 mil Cartões de crédito aberto ativos

Evolução da Carteira
(R\$ milhões)

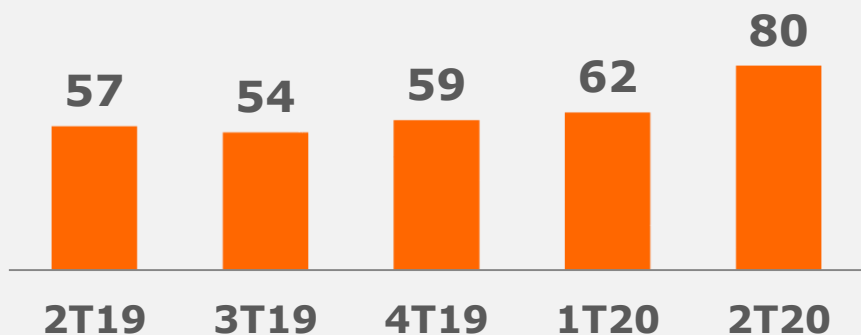


Evolução da Inadimplência
(% acima de 90 dias)¹



SEGURO MASSIFICADO

Evolução dos prêmios emitidos (R\$ milhões)

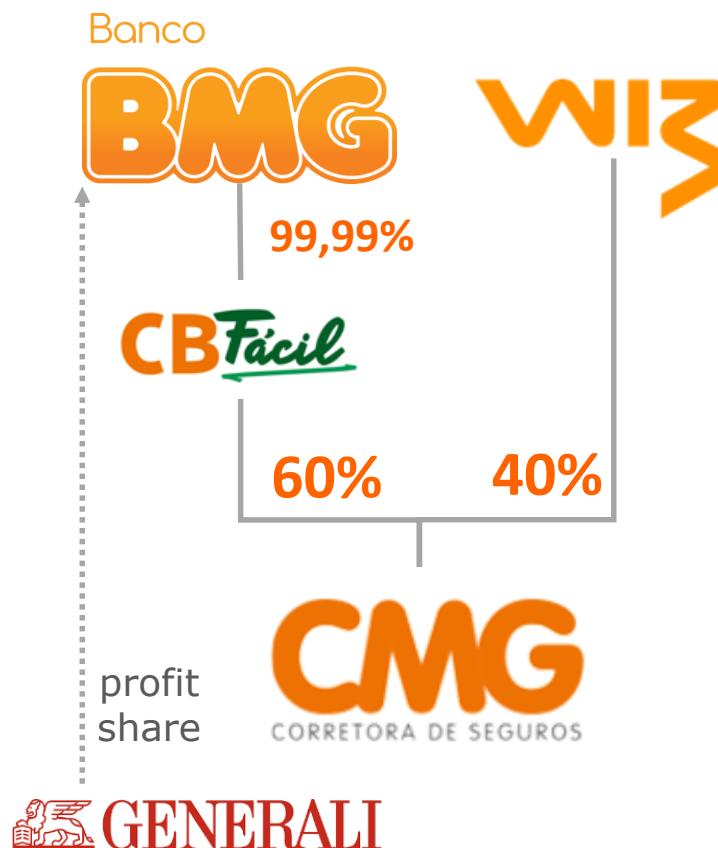


Fontes de receita (1S20)



R\$ 62 mm de receita no 1S20
(vs. R\$ 45 milhões no 1S19)

PARCERIA WIZ



Venda de 40% da CMG Corretora

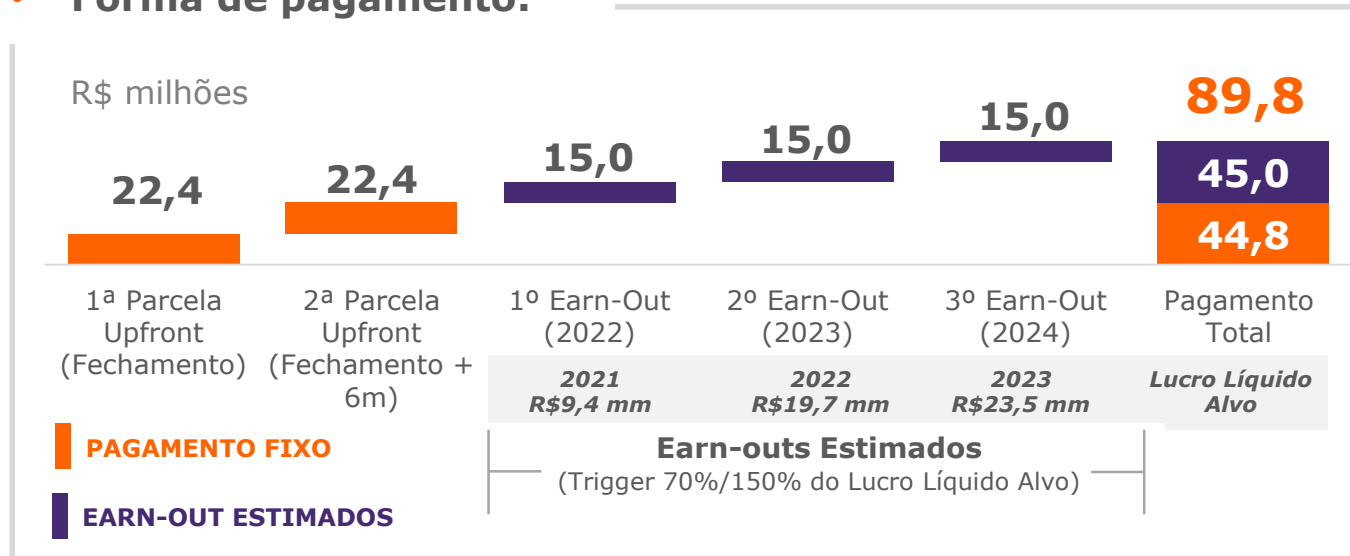
Oferta de produtos de seguridade na estratégia Digital do BMG

- ✓ Alavancar as vendas de seguros já comercializados pela CMG
- ✓ Agregar novos produtos e tecnologia para as necessidades dos clientes e canais de relacionamento do BMG

DEAL BMG & WIZ

DETALHES DO DEAL

- **Valuation base CMG:** R\$ 224,4 milhões
- **Preço aquisição base** de 40% das quotas: R\$89,8 milhões
- **Forma de pagamento:**

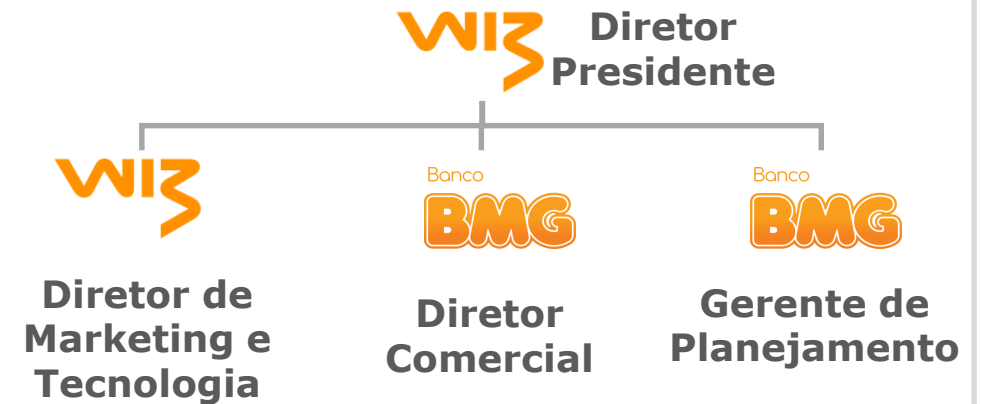


- **Opção de compra** pela Wiz de +9% das quotas por R\$ 20 milhões em 2024 de acordo com condições precedentes
- **Outorga de exclusividade** entre BMG e CMG Corretora, com duração de 20 anos, para a venda de produtos de seguridade¹

1 – Respeita os termos de exclusividade já acordados com a Generali

ESTRUTURA DE GOVERNANÇA

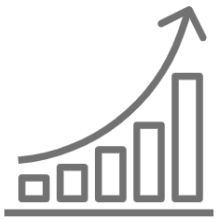
- **Diretoria:**



O BMG tem direito de veto na escolha do diretor presidente e de destituir a diretoria no caso de baixa performance.

- **Conselho:** Não haverá Conselho na estrutura de governança da CMG. A empresa será gerida pela diretoria, com exceção de matérias específicas designadas para deliberação de sócios e/ou do comitê de estratégia comercial.
- **Comitê de estratégia comercial:** responsável por aprovar as políticas de campanha e remuneração e é composto por executivos do Banco BMG

KEY TAKEAWAYS



**crescimento
recorde** da
base de
clientes e
abertura de
conta no 2T20



funcionalidades
lançadas para o
banco digital estão
**aumentando o
stickiness do
cliente** com o
banco

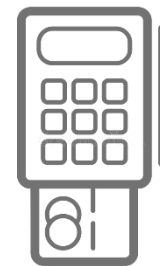


maior
participação das
**receitas não
crédito** no
resultado, em
especial advinda
de seguros

estrutura atual
é **altamente
escalável**



lançamento do
banco digital PJ,
**fortalece o
business de
adquirência**



ampliação da
base de clientes
**acelera
crescimento
do banco
digital**



BMGB
B3 LISTED N1

Banco
BMG

Relações com Investidores

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

