

BMGB
B3 LISTED N1

banco
bmg
É pra mim.

APRESENTAÇÃO
TELECONFERÊNCIA

4T20



SOMOS
UM

*Banco
Completo!*



- **Moderno**
- **Centrado no cliente**
- **Banco digital com a sensibilidade humana do mundo físico**
- **Para milhões de brasileiros e empresas**



+

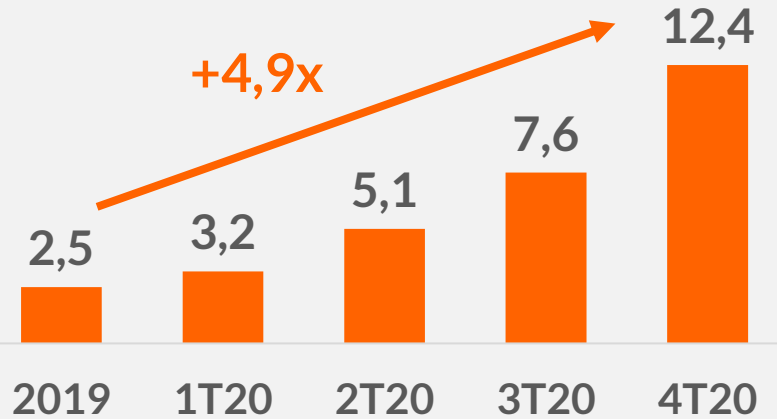


ATUAÇÃO FIGITAL NO ECOSSISTEMA COMPLETO DE VAREJO



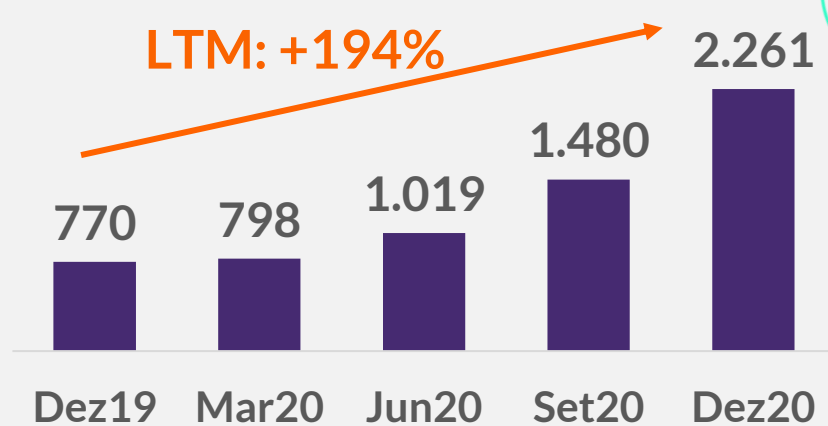
BANCO DIGITAL CONSOLIDADO

Novas contas por dia útil (mil)



2,6 mm
de
contas
digitais

Monthly Active Users (mil)



+8 mm de
acessos em
Dez/20

Perfil das contas digitais

2,6 mm

39%

Mar aberto

9%

Clubes de
Futebol

52%

Consignável

Proposta de valor completa galgada no conceito de conta positiva

Paixão pelo futebol: Maior fidelização e qualidade do crédito

Alta rentabilidade: cliente já nasce com produto de crédito

Foco próximos anos:

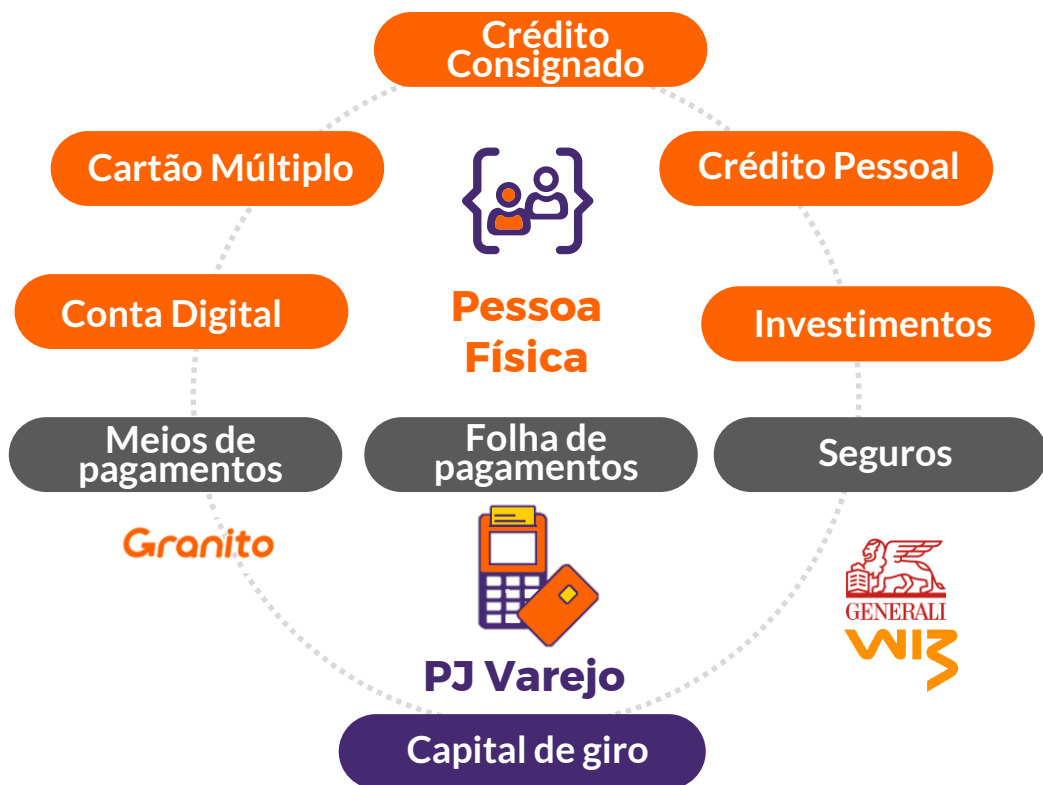
Rentabilizar

Crescer a base

Aumentar *cross-selling* no banco digital

EXPERIÊNCIA DO BANCO DIGITAL

PRODUTOS E SERVIÇOS: RENTABILIZAÇÃO



PROPOSTA DE VALOR: AUMENTANDO A ATIVAÇÃO E FIDELIZAÇÃO

CONTA POSITIVA



Poupa pra Mim

+3,6x

Clientes cadastrados no cofrinho virtual (4Tx3T)



Volta pra Mim

+3,4x

de cashback nos cartões de débito e crédito aos clientes (4Tx3T)



Marketplace

+200

lojas parceiras

Transações no Banco Digital

+1,9x

volume de compras no crédito (4Tx3T)



+1,8x

volume de compras no débito (4Tx3T)





**ATUALIZAÇÃO DO
BUSINESS**

ALAVANCAS DE VALOR Marketplace



Pilares Estratégicos

1. Oferecer o melhor *cashback* para os clientes
2. Melhor usabilidade
3. Transparência e informação
4. Novos parceiros e ofertas



+200

lojas parceiras



Lançado em
nov/20, mais de
R\$ 1 milhão/ mês

Principais categorias
de compras
Celulares
Informática
Eletrodomésticos
Roupas e calçados



**What's
next**

- Diversificação das lojas parceiras
- Ofertas exclusivas

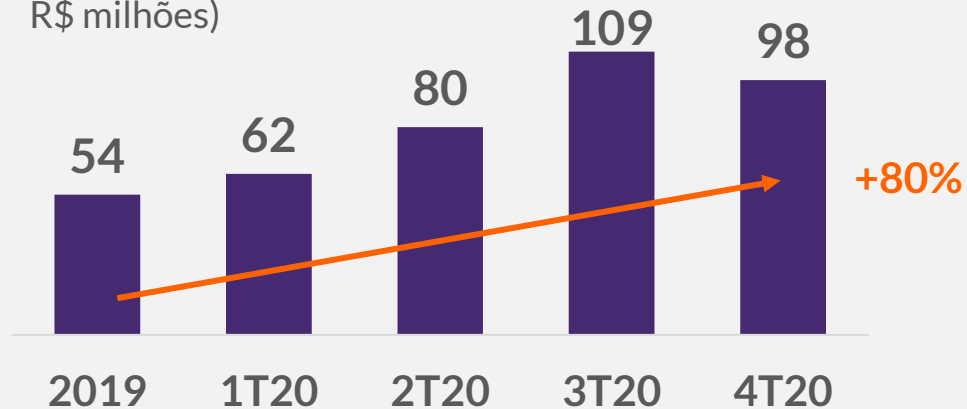
ALAVANCAS DE VALOR

Bmg Corretora de Seguros

FORTE CRESCIMENTO NO SEGURO VAREJO

Evolução dos prêmios emitidos

(Média Trimestral
R\$ milhões)



Penetração do seguro prestamista nas carteiras de crédito

75%

crédito na conta

58%

cartão consignado

10%

empréstimo consignado

alto potencial de penetração

PILARES ESTRATÉGICOS

Performance comercial

Fomentar o crescimento dos produtos atuais, com uma estrutura de inteligência e tecnologia

Estratégia novos produtos

Crescimento acelerado de novos produtos desatrelados ao crédito nos canais de atuação presencial e digital

Novos canais

Atuação em canais ainda não explorados, como digital e *call center*

Soluções Corporate

Ampliação da atuação e oferta de seguros Corporate, com apoio técnico de equipe especializada da Wiz

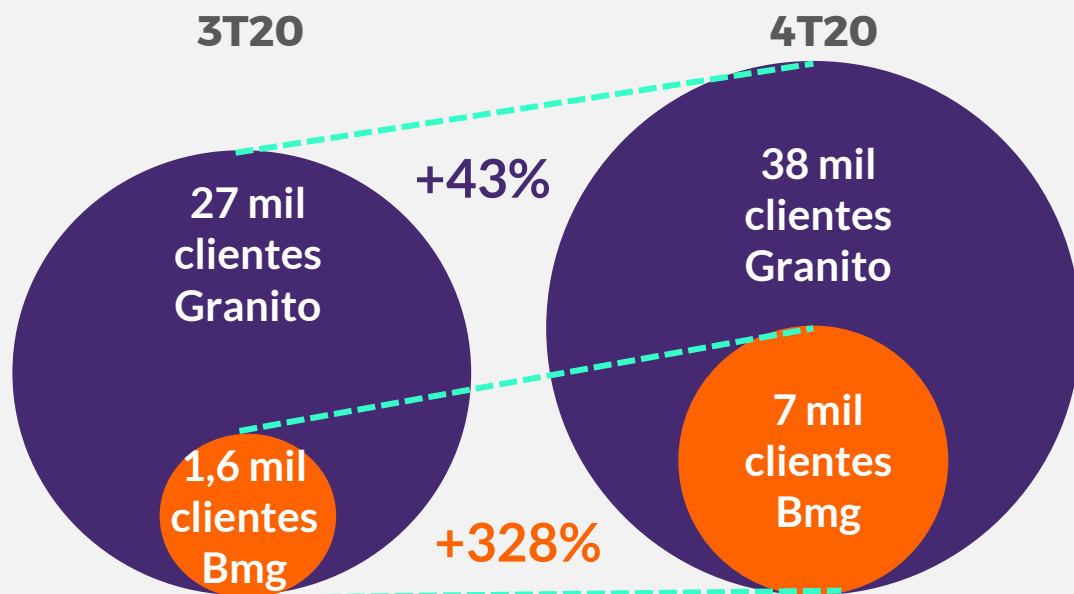
Eficiência financeira

Captura de oportunidades financeiras nos processos organizacionais

ALAVANCAS DE VALOR

PJ Varejo

PILAR ESTRATÉGICO: serviços bancários completos para estabelecimentos comerciais e seus funcionários



exclusividade de domicílio bancário no canal de balcão da Granito (+450 consultores)

+ 31 mil clientes atuais para explorar

NOVOS PRODUTOS E CANAIS

Novos produtos de captura não presente: **destravam nosso canal digital levando soluções para os clientes PJ e PF**



Link de pagamento



Solução **Hardwareless**



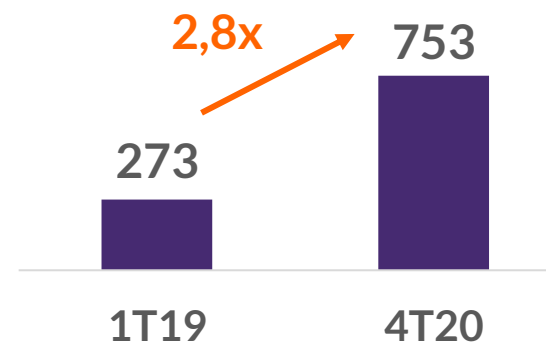
API de **Checkout**



Wallet

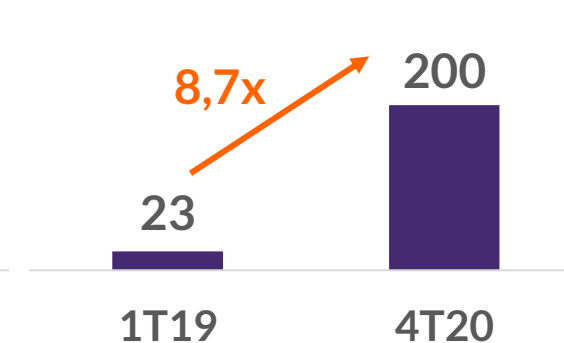
Destaques financeiros

Total Payment Volume
(Média Trimestral - R\$ milhões)



Granito

Valuation
(R\$ milhões)



HELP! MODELO TECH-TOUCH

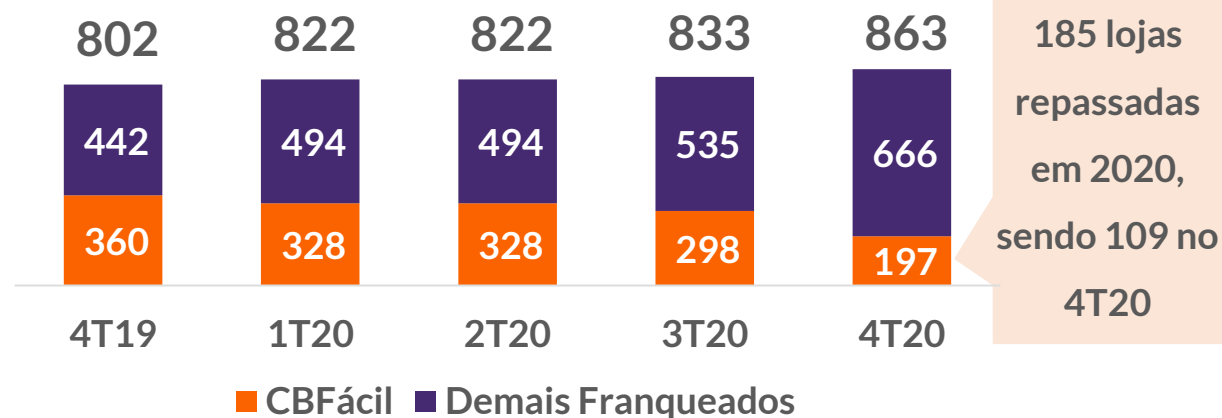
Rede de franquias, especializada em serviços financeiros, com um conceito *one-stop shop* e modelo de atuação *tech-touch*

A essência da help! é tecnologia



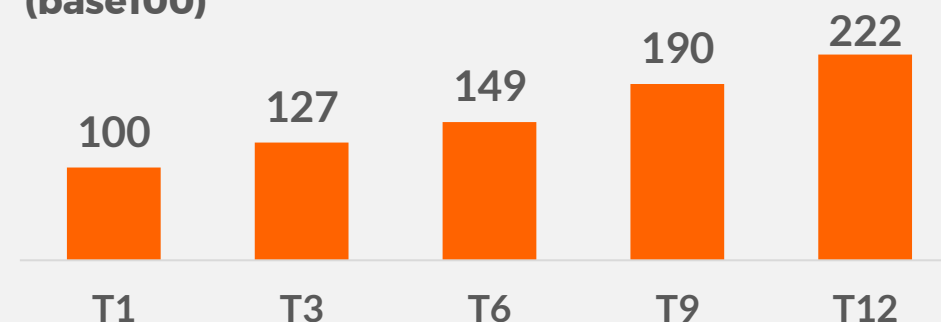
Permite forte segurança na originação presencial e remota

Evolução da quantidade de lojas

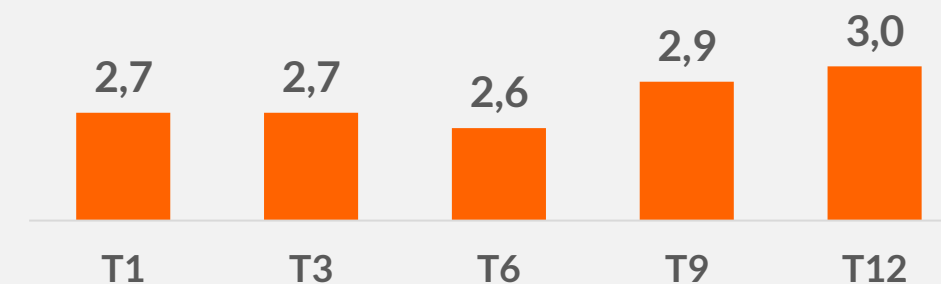


EFICIENTE E ESCALÁVEL

Evolução da produção por consultor (base100)



Quantidade de consultores por loja



ORIGNAÇÃO DIGITALIZADA

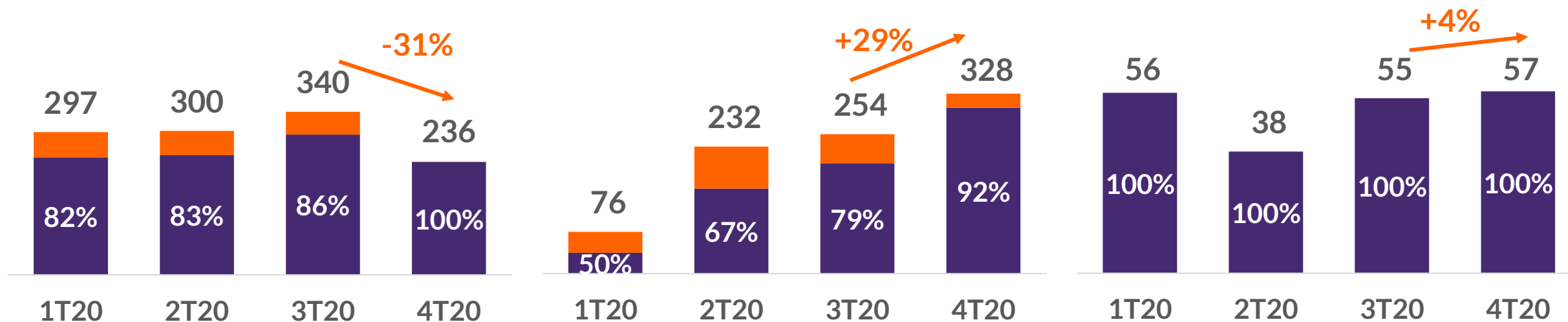
Valor liberado¹ médio mensal (R\$ milhões)

Formalização física Formalização digitalizada

Cartão consignado

Empréstimo consignado

Crédito na conta



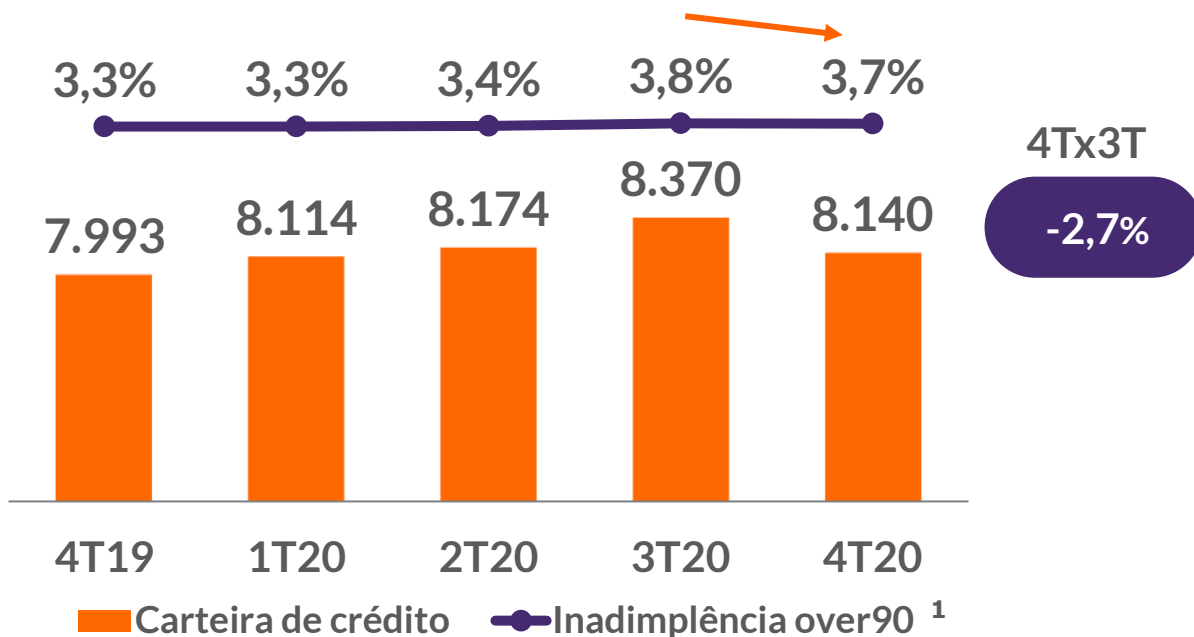
96% da originação efetuada de forma digitalizada no 4T20

PRODUTOS DE CONSIGNAÇÃO

CARTÃO DE CRÉDITO CONSIGNADO

Evolução da Carteira (R\$ milhões)

Taxa de juros: **3,1%** a.m.



EMPRÉSTIMO CONSIGNADO

Evolução da Carteira (R\$ milhões)

Taxa de juros: **1,8%** a.m.



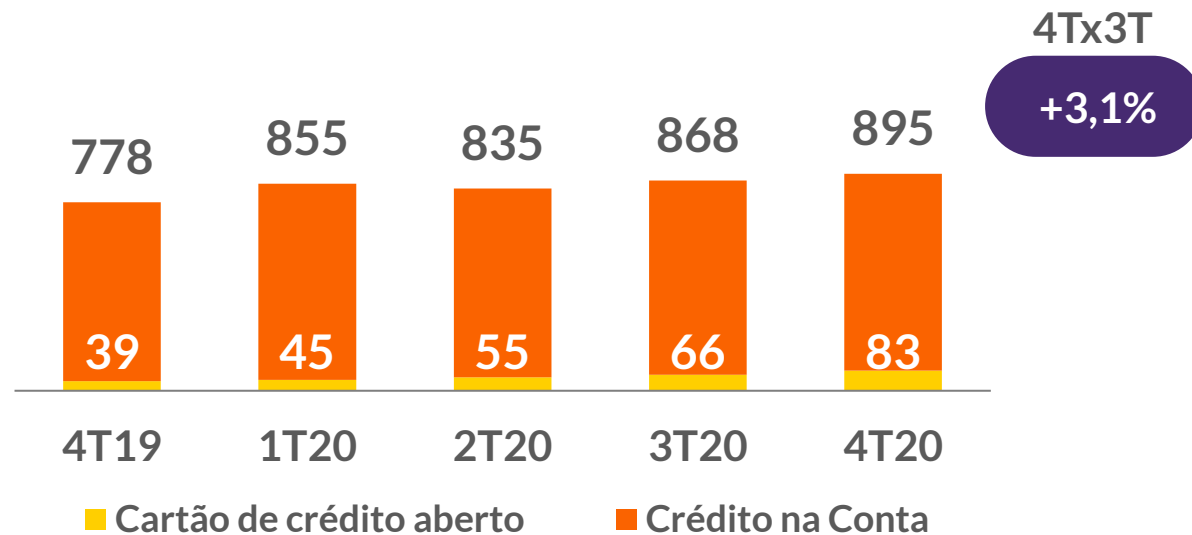
71,3% da carteira de crédito total (vs. 72,0% no 3T20)

CRÉDITO PESSOAL

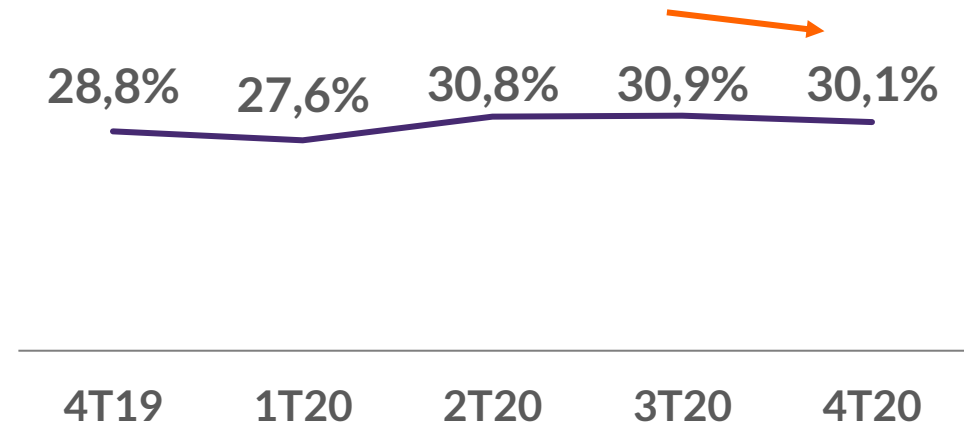
CRÉDITO NA CONTA E CARTÃO DE CRÉDITO TRADICIONAL

Evolução da Carteira (R\$ milhões)

Taxa de juros: **20,2%** a.m.



Evolução da Inadimplência



60% da carteira recebem o benefício no Bmg

442 mil cartões de crédito tradicionais ativos

69% indicaram probabilidade alta de comprar outros produtos do Bmg



RESULTADOS

FINANCEIROS

DESTAQUES 4T20

**LUCRO
RECORRENTE**

**R\$ 96
milhões**

+31%
(4T20x4T19)

**MARGEM
FINANCEIRA**

**R\$ 960
milhões**

+14%
(4T20x4T19)

**ROAE
RECORRENTE**

9,9% a.a.

+0,3p.p.
(4T20x4T19)

**LUCRO
RECORRENTE
2020**

**R\$ 381
milhões**

+11%
(2020x2019)

**CARTEIRA
DE VAREJO**

**R\$ 12,1
bilhões**


+25%
(4T20x4T19)

EVOLUÇÃO DA MARGEM

% a.a.

Receita de crédito/ Carteira média


43,7% 42,5% 41,9% 39,2% 37,6%



4T19 1T20 2T20 3T20 4T20

Despesa de captação/ Captação média

8,1% 7,7% 4,7% 6,1% 7,2%



4T19 1T20 2T20 3T20 4T20

Custo do crédito (despesa de provisão líquida e comissão)

Despesa de PDD líquida/ Carteira média

4,9% 5,1% 6,4% 6,5% 4,5%



4T19 1T20 2T20 3T20 4T20

Despesa de comissão/ Carteira passível de comissão média

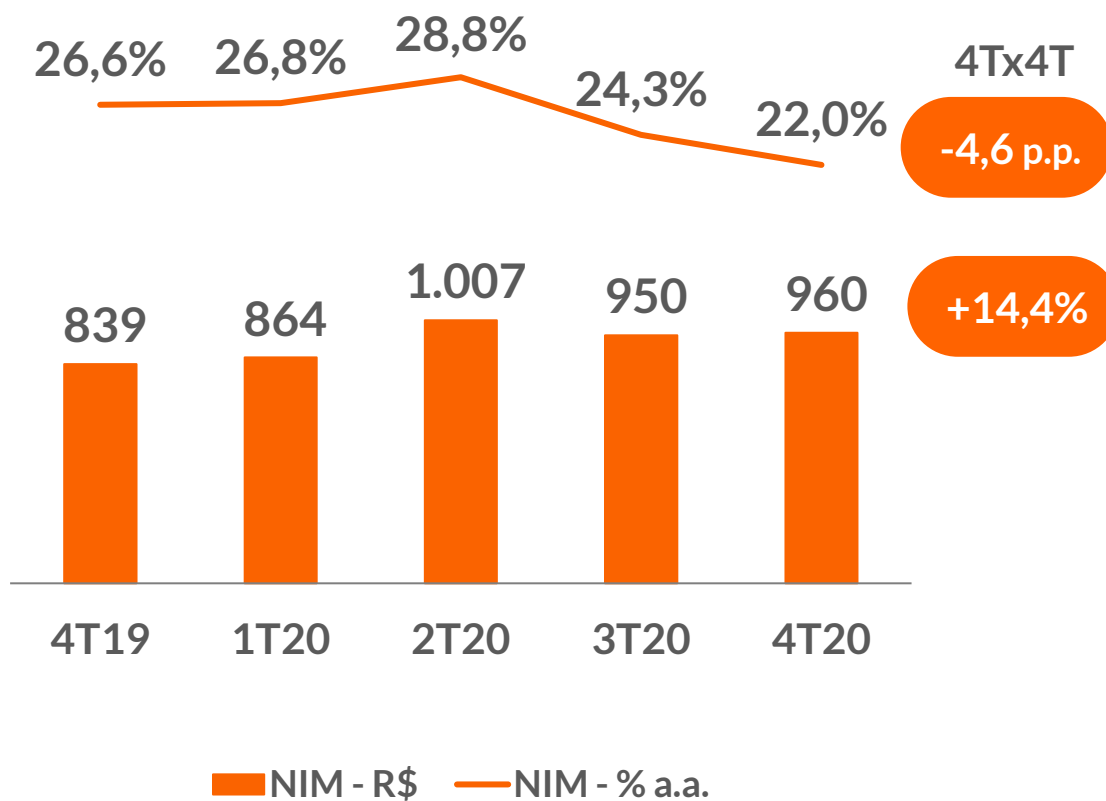
7,4% 6,9% 7,3% 6,9% 7,3%



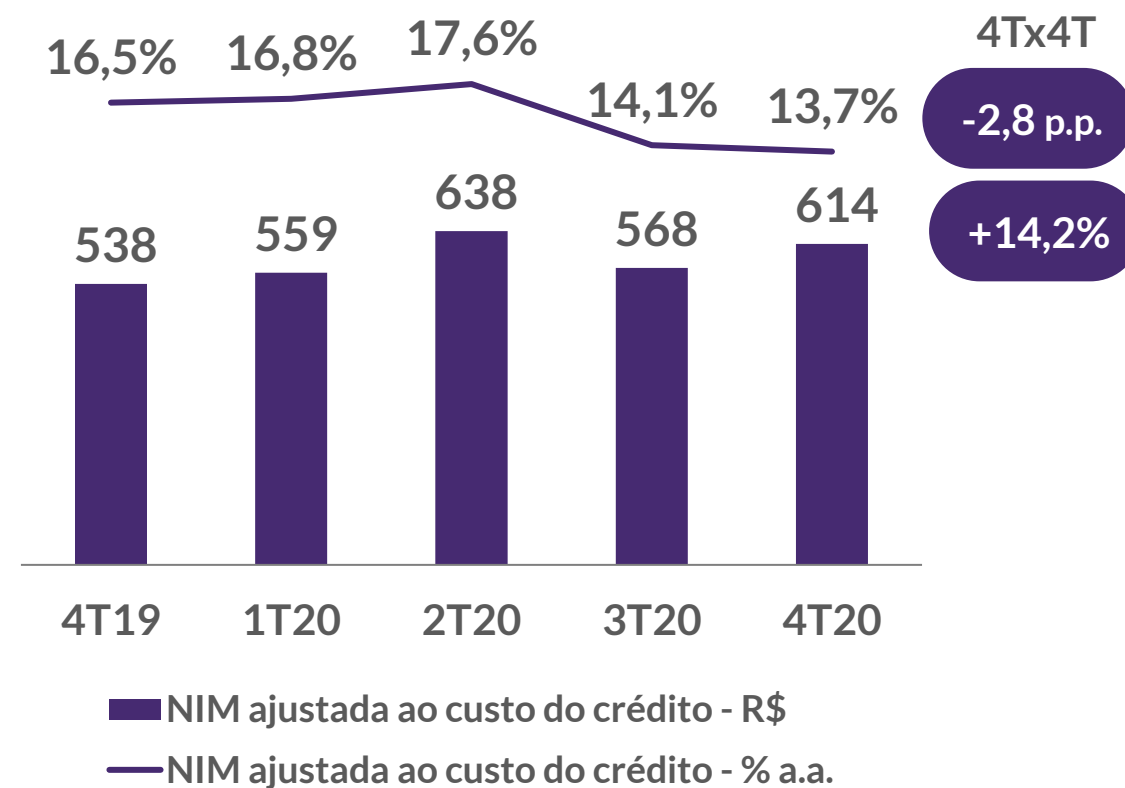
4T19 1T20 2T20 3T20 4T20

EVOLUÇÃO DA MARGEM

Margem Financeira Líquida ¹



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



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.

GESTÃO DE CUSTOS

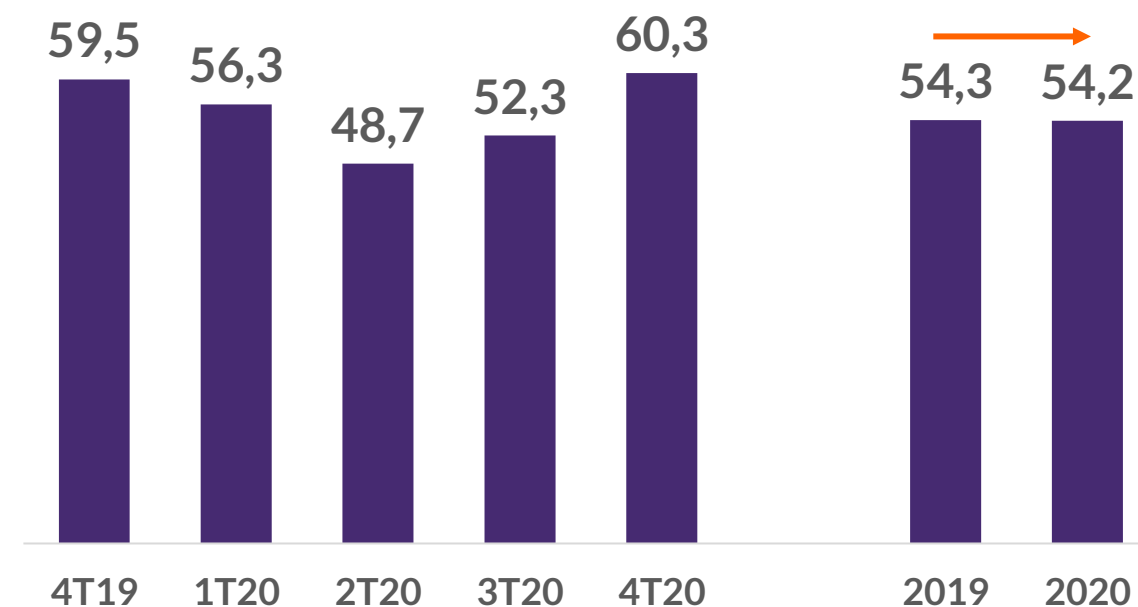
DESPESAS ADMINISTRATIVAS

R\$ Milhões



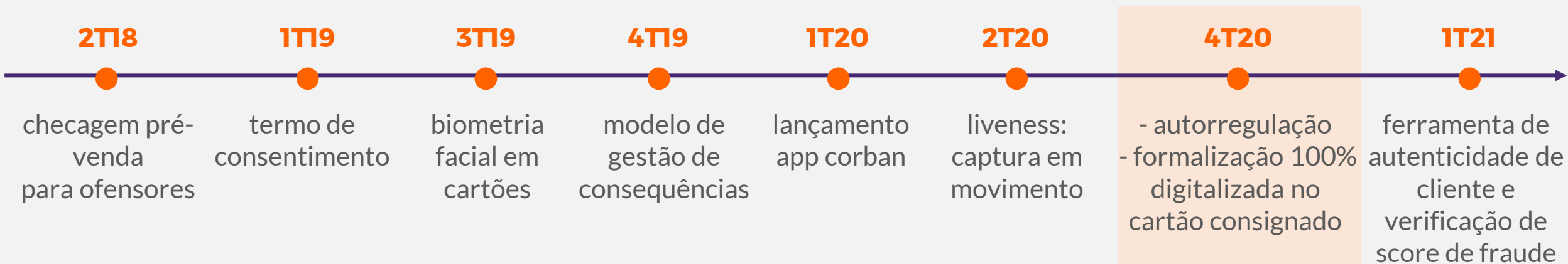
ÍNDICE DE EFICIÊNCIA

(%)



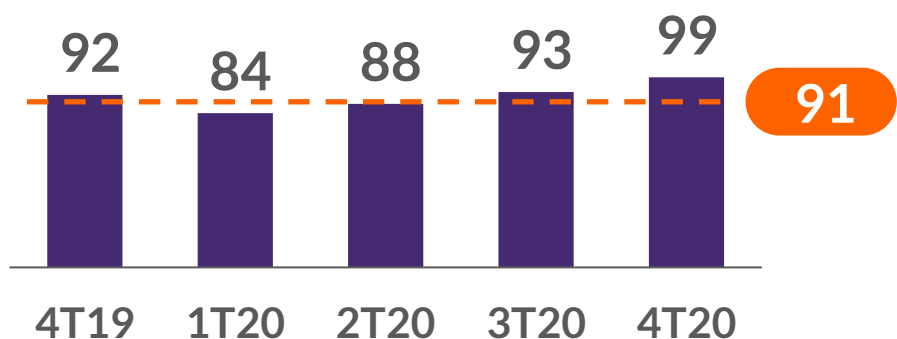
PROVISÃO OPERACIONAL

evolução nos modelos de formalização - atuação na causa raiz



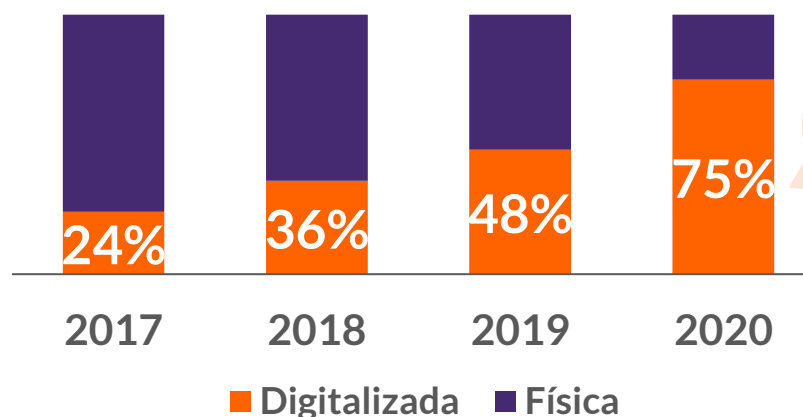
Despesas de provisões operacionais líquidas

R\$ Milhões



Formalização digitalizada¹

Originação por tipo de formalização %



96% no 4T20

Formalização digitalizada x física

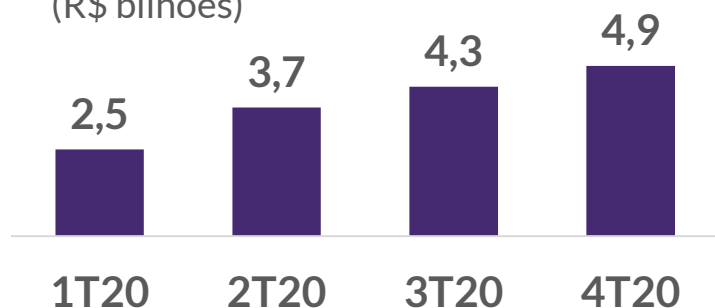
2X menos ações cíveis na digitalizada

1 - considera operações de saque no cartão de crédito consignado e operações de empréstimo consignado

CAPTAÇÃO E LIQUIDEZ

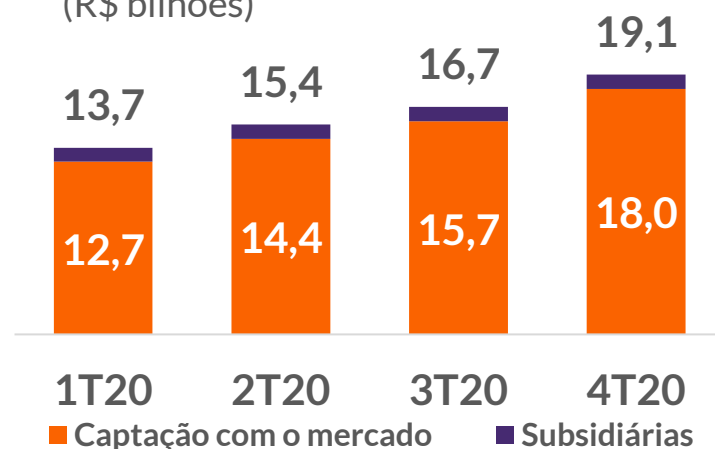
Evolução caixa total

(R\$ bilhões)



Evolução Captação

(R\$ bilhões)



- Reforço na posição de TVM para *hedge* natural de IPCA

Fontes de captação diferenciadas:

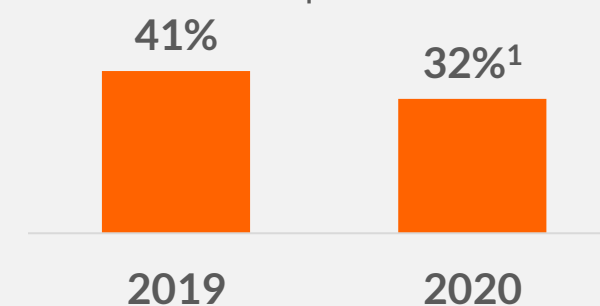
- R\$ 1,3 bilhão de securitização para emissão de debênture atrelada ao cartão de crédito consignado. Inicialmente absorvida pelo Bmg
- LFG emitido R\$ 2,8 bi
- NDPGE emitido R\$ 1,6 bi

CAPITAL

- Nível de capital confortável com Basileia em 17,8% e de qualidade com 96% em Capital Principal
- Bacen limitou o dividendo máximo a 30% para o exercício de 2020
- Estratégia de maximizar o pagamento de JCP, dado seu benefício tributário

Payout

JCP / lucro líquido contábil





**PERSPECTIVAS E
GUIDANCE**

REALIZAÇÕES 2020

Em 2020, realizamos diversas ações de transformação que posicionaram o Bmg como top quartile em Saúde Organizacional no Brasil ¹

Trabalhamos quatro pilares em 2020...

...que impulsionaram todas as práticas de saúde medidas

Salto em 2020 – top decil no mercado



Revisão do modelo de gestão de pessoas e liderança



Estratégia digital desdobrada para toda organização



Excelência operacional



Modernização com foco em inovação

+27p.p em
inovação de
baixo para cima

+20p.p em
clareza
estratégica

+13p.p em
confiança

+8p.p em
liderança
desafiadora

+18p.p em
engajamento
dos funcionários

+24p.p em
compartilhamento
de informações

Clientes



ELEVAR A EXPERIÊNCIA DE CLIENTES PARA PATAMARES AINDA MAIORES

- Ter avanços **significativos no nosso NPS digital e figital**
- Prover a **melhor experiência de usabilidade** desde a concepção de produtos até a utilização pelo cliente

Excelência Operacional



BUSCAR MAIOR EFICIÊNCIA E SOLIDEZ EM TODAS AS FRENTE

- Reforçar ações de **OBZ e controle geral de custos**
- Continuar os fortes esforços de fomento a **qualidade**
- Reforçar temas de **riscos e compliance**

Diversidade



INICIAR 2ª ONDA DE AVANÇO PARA UM MERCADO MAIS DIVERSO

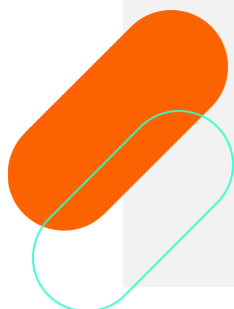
- Desdobrar **ações estruturantes de diversidade** nos grupos selecionados
- Reforçar a experiência do colaborador e o **sentimento de inclusão**

Cultura Ágil



IMBUIR A CULTURA DE AGILIDADE EM TODA A ORGANIZAÇÃO

- Gerar **maior integração** dentro do grupo e com outros negócios de mercado (ex: ecossistema Bossa Nova)
- **Expandir a atuação dos squads** dentro da organização



GUIDANCE 2021

	Realizado 2020	Projeções 2021	
Operacional - Milhões			
Clientes Ativos ¹	5,2	6,2	6,8
Contas Digitais	2,6	4,5	5,0
Financeiro - R\$ Milhões			
Crescimento da carteira de crédito total	22,3%	13%	17%
Margem financeira ²	3.781	3.885	4.185
Custo de crédito – despesa de PDD líquida	(704)	(730)	(830)
Custo de crédito – comissões	(697)	(710)	(810)
Despesas não decorrentes de juros ³	(1.737)	(1.825)	(1.925)
↳ Provisão operacional ⁴	(364)	(390)	(460)
Resultado das investidas	(31)	15	35
Alíquota efetiva de IR/CSLL ⁵	29,8%	22%	32%

O cenário base para cada uma das linhas é o centro da faixa. Valores do Realizado de 2020 e das Projeções de 2021 com base na DRE Gerencial. O Banco mantém sua estratégia de maximizar valor com o pagamento de JCP, portanto o payout deve retomar para cerca de 40%. O ponto médio das projeções implicaria em um crescimento de Lucro Líquido de cerca de 11% em 2021, levando-se em conta outras premissas. Essas informações não devem ser entendidas como projeção. | 1. Clientes com saldo em carteira ou emissão de cartão/ compras nos últimos 12 meses. | 2. Produto bancário: Inclui receita de operações de crédito e TVM + despesas de captação e derivativos + receita de prestação de serviços | 3. Inclui despesa de pessoal + administrativa + tributária + operacional líquida | 4. Inclui provisões com ações cíveis massificado, cível estratégico, trabalhista e fiscal | 5. Metodologia de cálculo: Imposto de renda + contribuição social + ativo fiscal diferido / Resultado antes da tributação sobre o lucro + participações no lucro.

PERSPECTIVAS 2023

Operacional

Clientes Ativos ¹ (Milhões)

> 10

Contas Digitais (Milhões)

> 10

Financeiro

Crescimento da carteira de crédito total (CAGR dez/20-dez/23)

>15%

Margem financeira após custo do crédito ² (CAGR 2021-2023)

>12,5%

Receitas não decorrentes de juros (% da margem financeira após o custo do crédito)

aprox. 7%

Índice de Eficiência ³ (%)

<50%

Resultado das investidas (R\$ Milhões)

aprox. 70

ROAE Recorrente (% a.a.)

>15%

Valores das Perspectivas 2023 com base na DRE Gerencial.

1. Clientes com saldo em carteira ou emissão de cartão/ compras nos últimos 12 meses. | 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 | 3. Índice de eficiência: (Despesas de Pessoal + Outras Despesas Administrativas + Outras Despesas Operacionais Líquidas de Receitas) / (Resultado da Intermediação financeira antes da PDD + Receitas de Prestação de Serviços + Despesas Tributárias)



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

banco
bmg
É pra mim.

Relações com Investidores

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

