

BMGB
B3 LISTED N1

APRESENTAÇÃO
VIDEOCONFERÊNCIA

1T21



Banco Completo!

Para as necessidades de milhões de brasileiros e empresas

Ágil, moderno e cheio de vantagens centradas nas necessidades dos clientes.

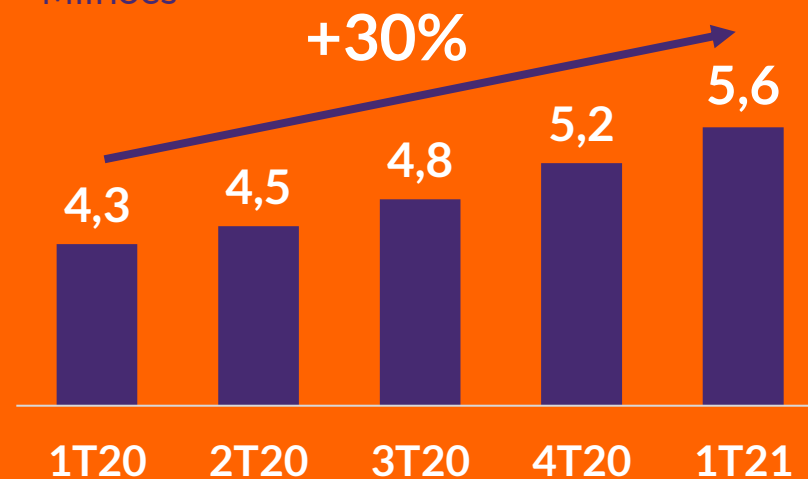
FIGITAL: tecnologia do banco digital com a sensibilidade humana do mundo físico

Mercado endereçável de **155 milhões** de brasileiros e **17 mm** de micro e pequenas empresas



Clientes ativos¹

Milhões

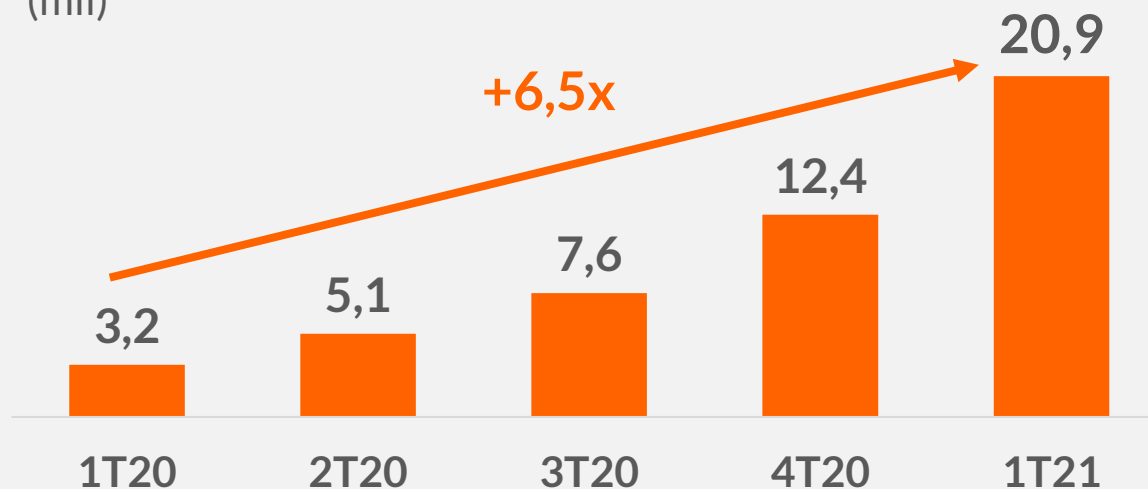


+ 315 mil clientes no trimestre

1 - Clientes com saldo em carteira ou emissão de cartão/ compras nos últimos 12 meses | No critério de clientes do Bacen, o Bmg tem 7,2 milhões de clientes.

Crescimento de 1,3 milhão de contas digitais no trimestre

Novas contas por dia útil
(mil)



3,9 milhões
de contas
digitais

Crescimento acelerado
com usabilidade

+2,5 mm de Monthly
Active User¹ em Mar/21

+10 mm de acessos
em Mar/21

Nova fase de expansão e rentabilização da help! fortalece a estratégia digital

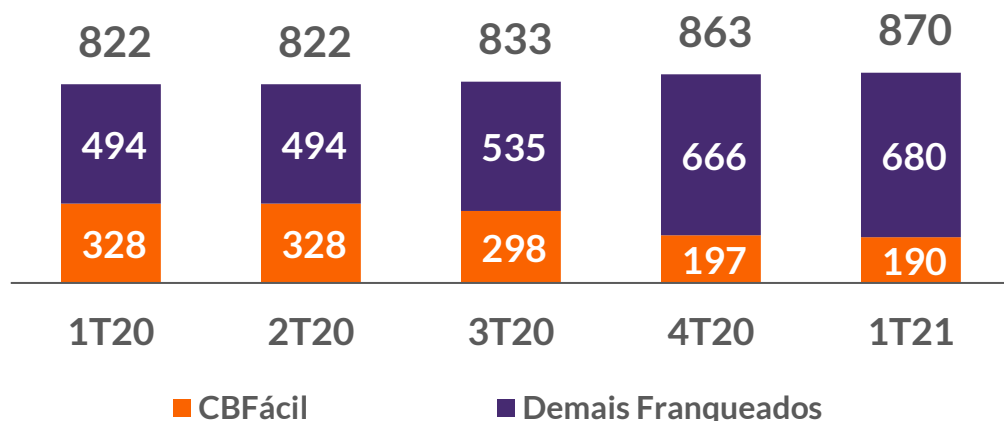


Rede de franquias especializada em serviços financeiros, com um conceito *one-stop shop* e modelo de atuação *tech-touch*

EFICIENTE E ESCALÁVEL

Evolução de lojas

2.500
consultores



help! 4.0

Novos formatos de franquias



Híbrido

Crescimento do mercado endereçável

83% dos clientes moram com parentes

Melhor *time to market*

CONECTAMOS O MUNDO FÍSICO E O DIGITAL



Comissionamento Guarda-Chuva

Canal físico incentiva a migração dos clientes para o banco digital e é remunerado pelos produtos de crédito contratados no banco digital



Rentabilizar: *cross-selling e up-selling*



Fortalecer a **estratégia digital** sem canibalizar o canal físico



Canal físico focado na prospecção de **novos clientes**

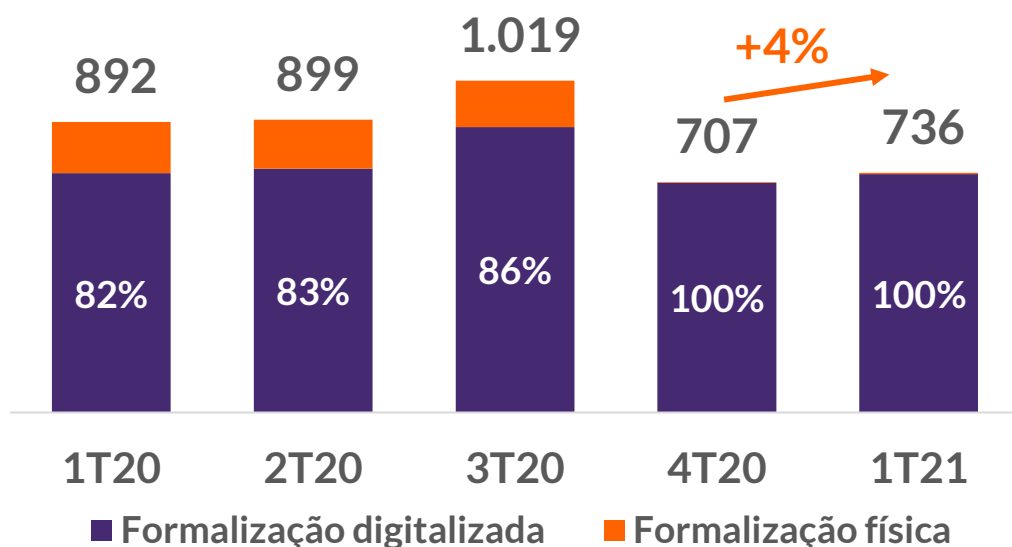


ATUALIZAÇÃO DO
BUSINESS

Retomada da originação após Autorregulação com alta qualidade na formalização

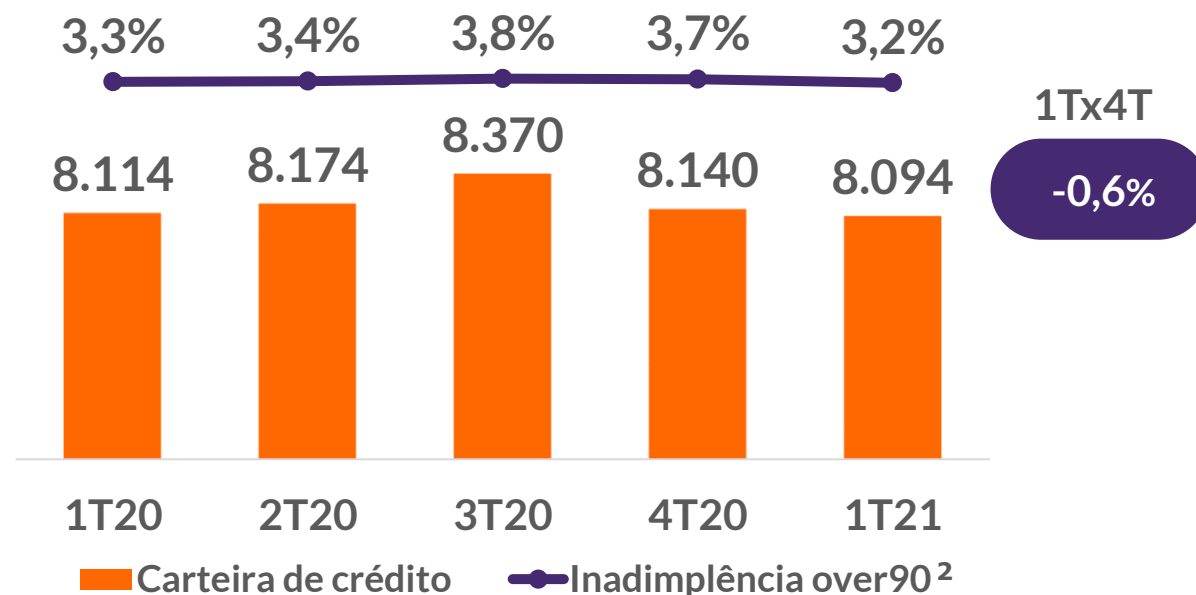
CARTÃO DE CRÉDITO CONSIGNADO

Originação
Valor liberado¹ trimestral (R\$ milhões)



Carteira de crédito (R\$ milhões)

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

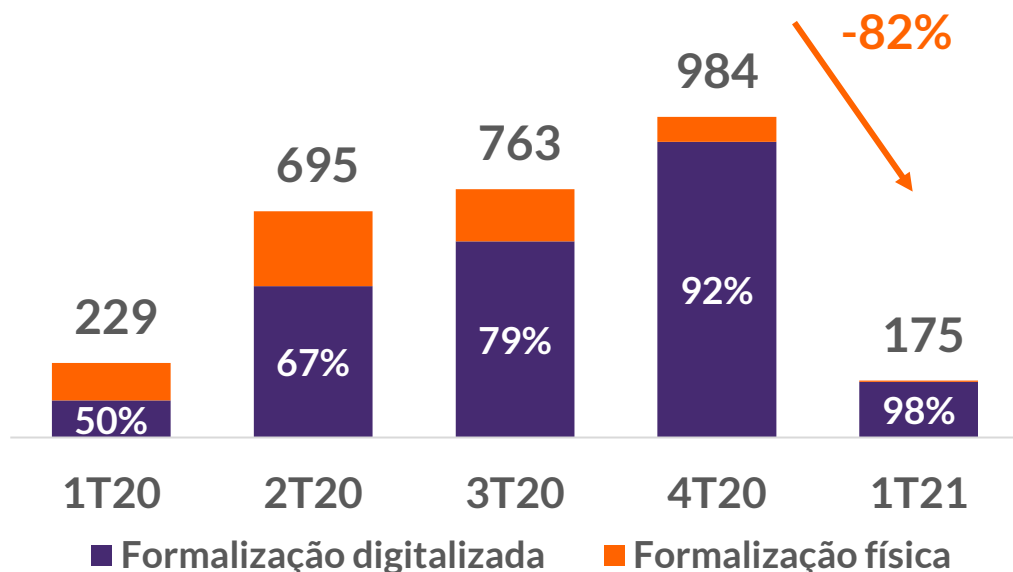


1 - Considera apenas o recurso novo liberado para o cliente, não considera valores refinanciados. Considera originação via saque e compra | 2- Carteira E-H/ carteira total

Retomada da originação com o aumento da qualidade e maior rentabilidade

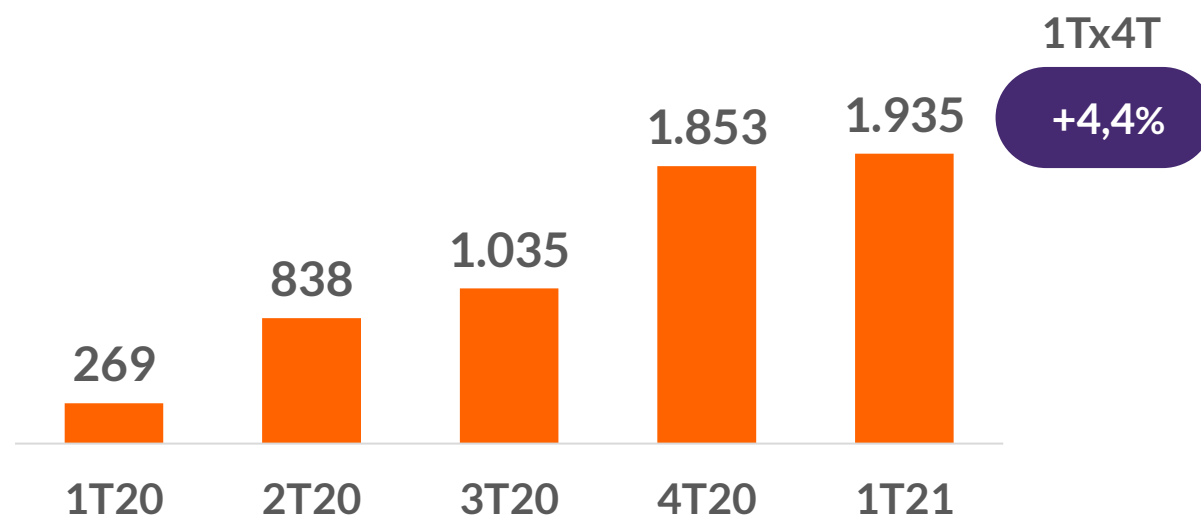
EMPRÉSTIMO CONSIGNADO

Originação
Valor liberado¹ trimestral (R\$ milhões)



Carteira de crédito (R\$ milhões)

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

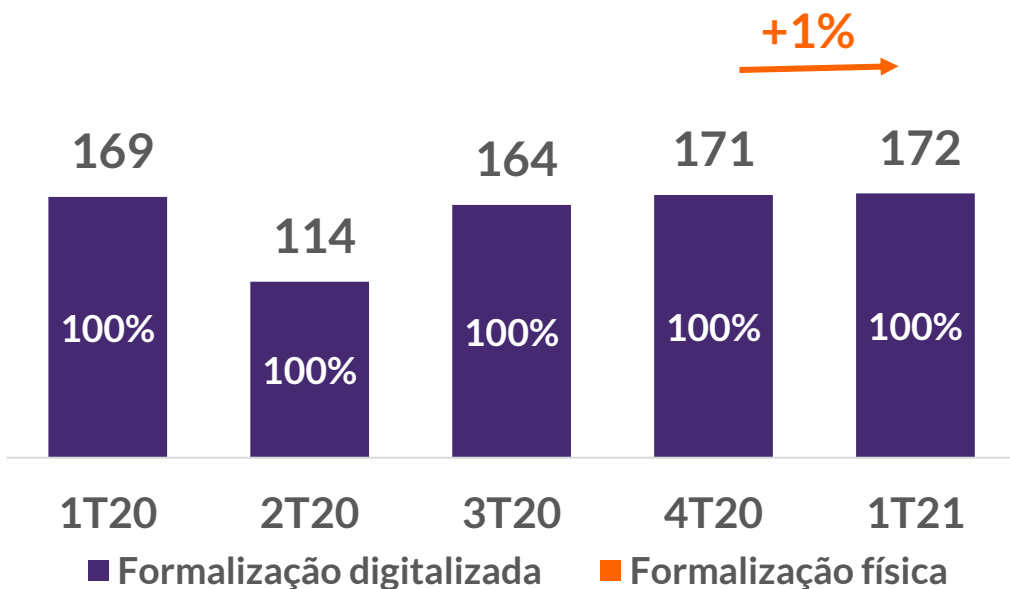


1 - Considera apenas o recurso novo liberado para o cliente, não considera valores refinanciados

Forte crescimento da carteira no trimestre, traz potencial impacto positivo na margem

CRÉDITO NA CONTA E CARTÃO DE CRÉDITO TRADICIONAL

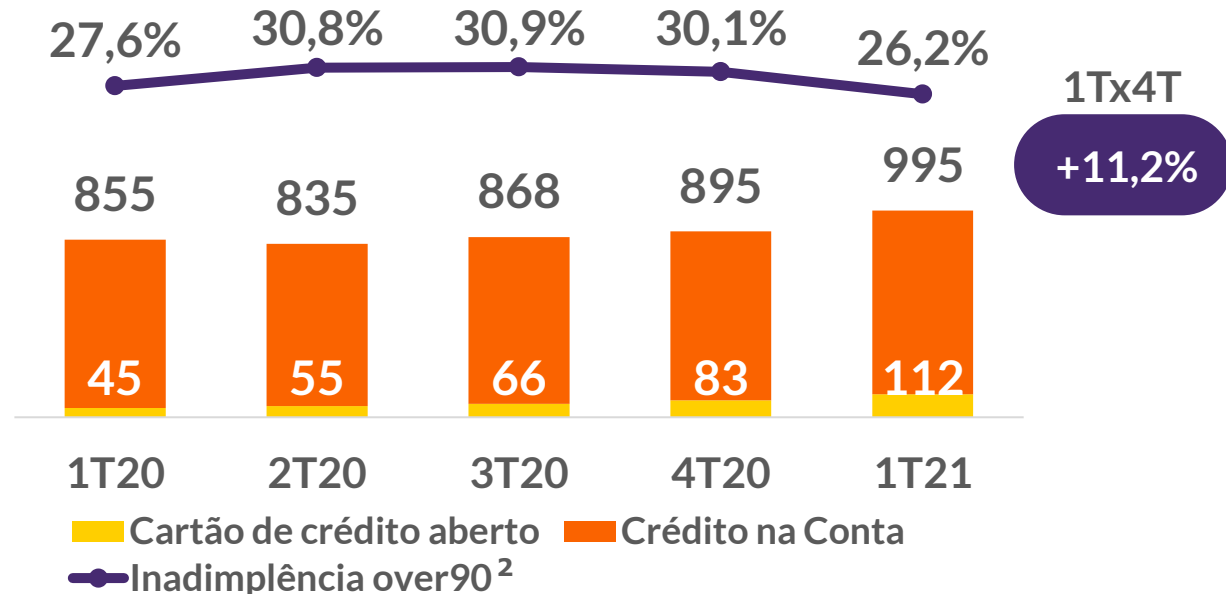
Originação
Valor liberado¹ trimestral (R\$ milhões)



59% da carteira recebem o benefício no Bmg

Carteira de crédito (R\$ milhões)

Taxa de juros: **18,6%** a.m.



+500 mil cartões de crédito tradicionais ativos

Seguros tem alta aderência e potencial de *cross-selling*



Alto potencial de penetração

60% dos clientes ativos não tem seguros



oportunidade de *cross-selling*

penetração de 10% na carteira de empréstimo consignado

Segmento de seguros contribui para ativação e fidelização dos clientes



Perfil de cliente com alta aderência para *upsell*

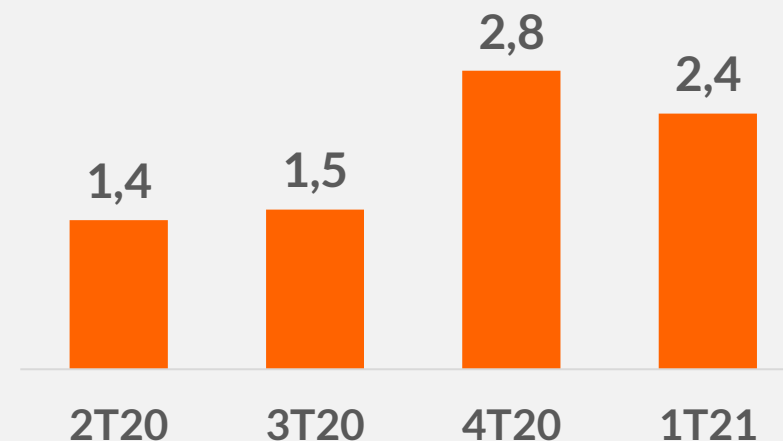


R\$ 106 milhões de prêmios emitidos

+71% (1Tx1T)



Equivalência patrimonial (R\$ milhões)



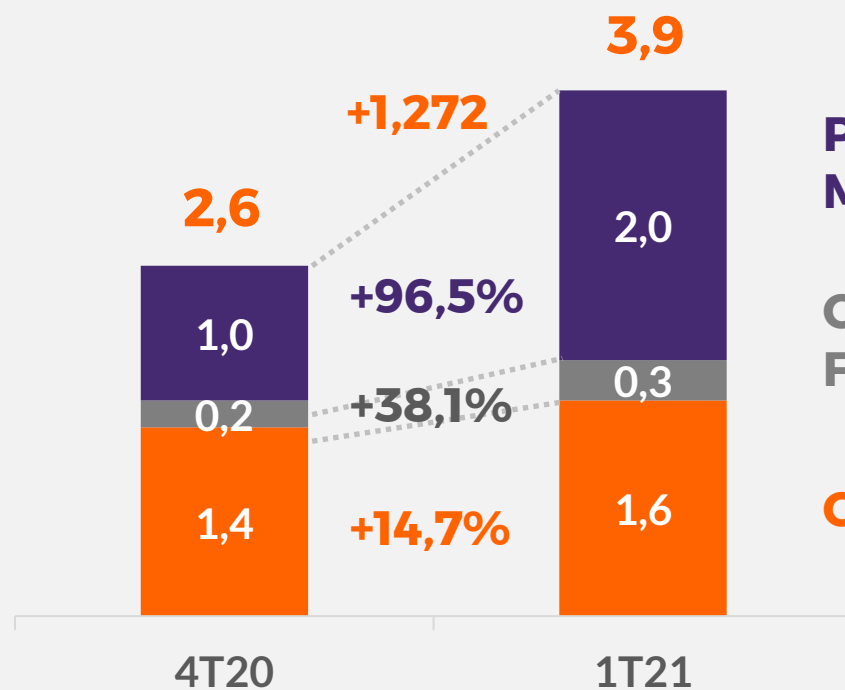
5,1x

Retorno sobre Investimento nos últimos 12 meses

Crescimento recorde na quantidade de contas consolidada a estratégia digital

BANCO DIGITAL PF

Perfil das contas digitais
(milhões)



**Público alvo
Mar aberto**

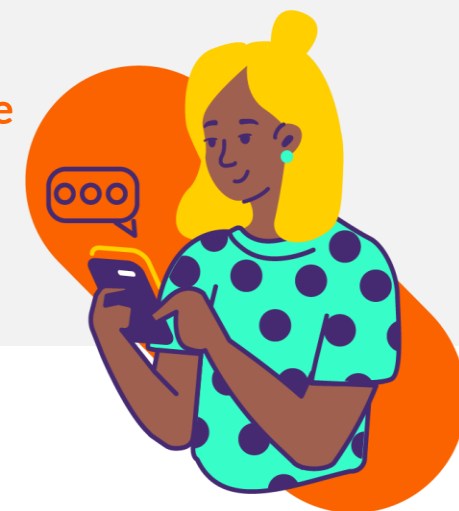
Proposta de valor completa galgada no conceito de conta positiva

**Clubes de
Futebol**

Paixão pelo futebol: Maior fidelização, rentabilização e qualidade do crédito

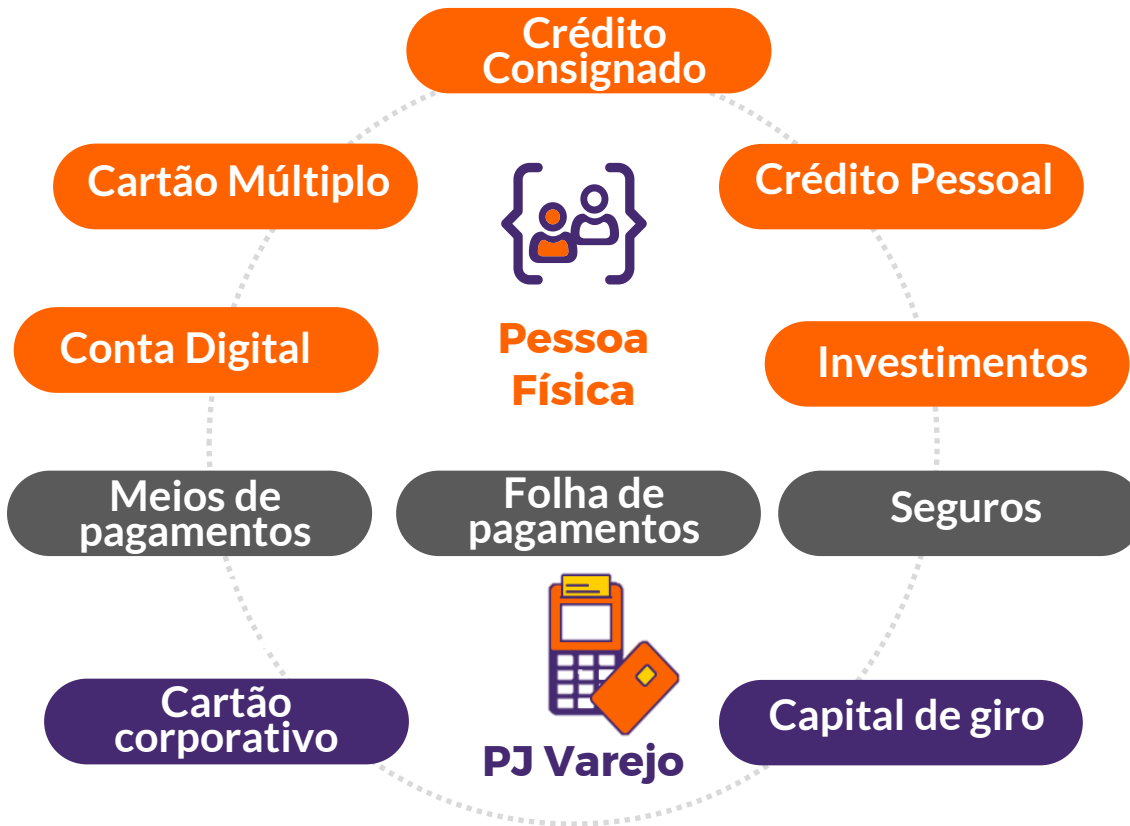
Consignável

Alta rentabilidade: cliente já nasce com produto de crédito



Gama completa de produtos e serviços maximiza o ARPU

PRODUTOS E SERVIÇOS



Investimentos
+42% volume de captação de CDB e Letras no banco digital (1Tx4T)

Transações no Banco Digital
+1,4x volume de compras no crédito e no débito (1Tx4T)

Originação de crédito via **creditas**
+2,3x no crédito liberado (1Tx4T)

Modelo de Conta Positiva fortalece a ativação e fidelização de clientes

PROPOSTA DE VALOR



Poupa pra Mim

+1,9x

clientes cadastrados no cofrinho virtual (1Tx4T)



Volta pra Mim

+2,2x

de *cashback* nos cartões de débito e crédito aos clientes (1Tx4T)



Marketplace

+200

lojas parceiras



Bmg Chip

76

NPS de recomendação do Bmg Chip



PARCERIA



ANTECIPAÇÃO DO OPEN BANKING

Compartilhamento de informações bancárias de maneira transparente e segura

Melhores condições na contratação de produtos de crédito

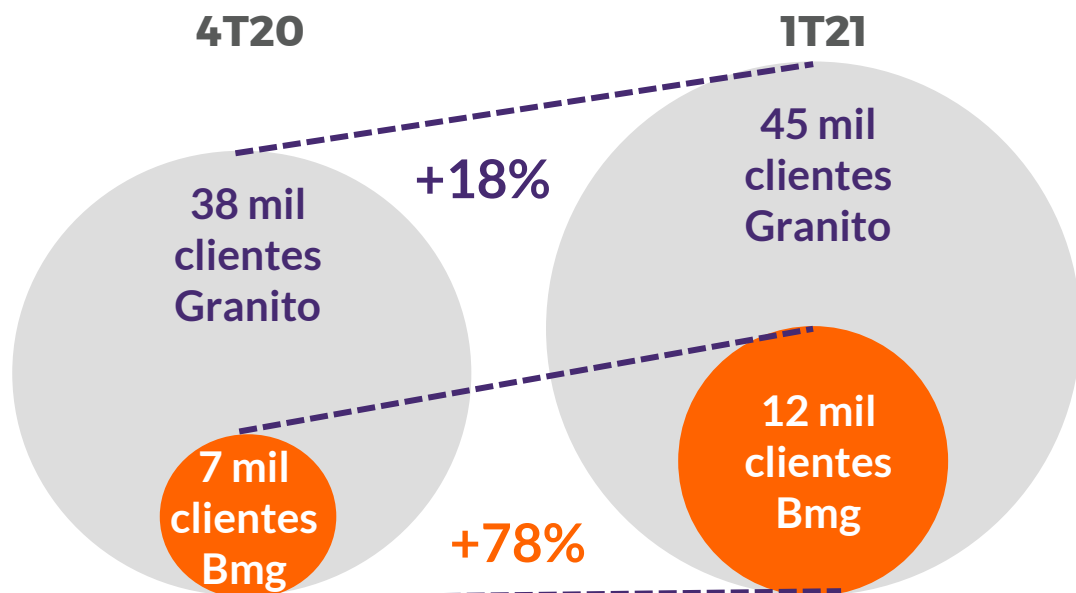
70% dos nossos clientes estão dispostos a compartilhar seus dados bancários em troca de benefícios¹

1 - Pesquisa realizada pelo Bmg com seus clientes entre dez/20 e jan/21 com suporte do Instituto Bridge. Os motivos perguntados foram: redução de taxa de juros, maior chance de aprovação de crédito, ter um aplicativo que ajude a organizar sua vida financeira

Banco Digital PJ Varejo: serviços completos para os estabelecimentos e seus funcionários



POTENCIAL DE CLIENTES



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

+ 33 mil clientes atuais para explorar

NOVOS PRODUTOS E CANAIS



R\$ 196 milhões de antecipação de recebíveis no 1T21



RESULTADOS

FINANCEIROS

Destques 1T21

**MARGEM
FINANCEIRA**

**R\$ 944
milhões**

+9%
(1T21x1T20)

**CARTEIRA
DE VAREJO**

**R\$ 12,3
bilhões**

+24%
(1T21x1T20)

**ROAE
RECORRENTE**

9,0% a.a.

-1,5p.p.
(1T21x1T20)

**LUCRO
RECORRENTE**

**R\$ 88
milhões**

-9%
(1T21x1T20)

BASILEIA

17,5%

-2,4p.p.
(1T21x1T20)

Guidance: entregas no meio do range no 1T21

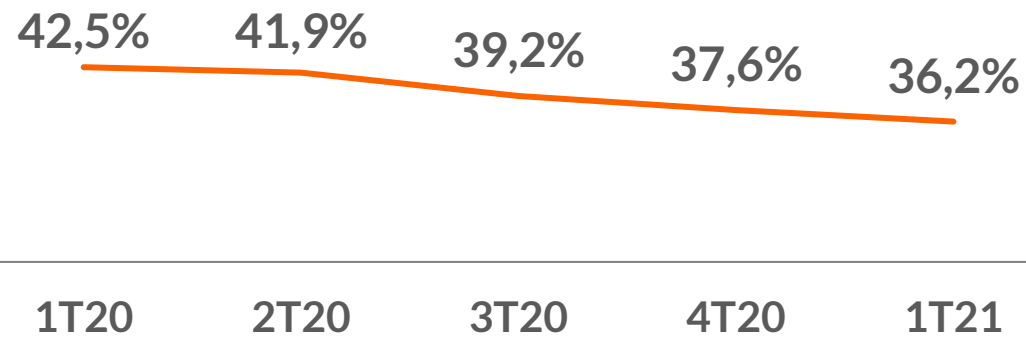
	Projeções 2021		Realizado 1T21	
Operacional - Milhões				
Clientes Ativos ¹	6,2	↔	6,8	≡
Contas Digitais	4,5	↔	5,0	↑
Financeiro - R\$ Milhões				
Crescimento da carteira de crédito total	13%	↔	17%	≡
Margem financeira ²	3.885	↔	4.185	≡
Custo de crédito – despesa de PDD líquida	(730)	↔	(830)	≡
Custo de crédito – comissões	(710)	↔	(810)	≡
Despesas não decorrentes de juros ³	(1.825)	↔	(1.925)	≡
↳ Provisão operacional ⁴	(390)	↔	(460)	≡
Resultado das investidas	15	↔	35	≡
Alíquota efetiva de IR/CSLL ⁵	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.

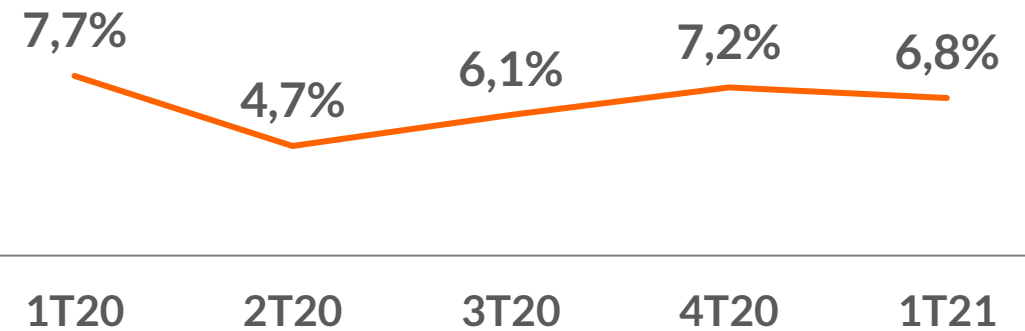
Crescimento nas carteiras de maior *yield* devem aumentar as receitas de crédito...

% a.a.

Receita de crédito/ Carteira média

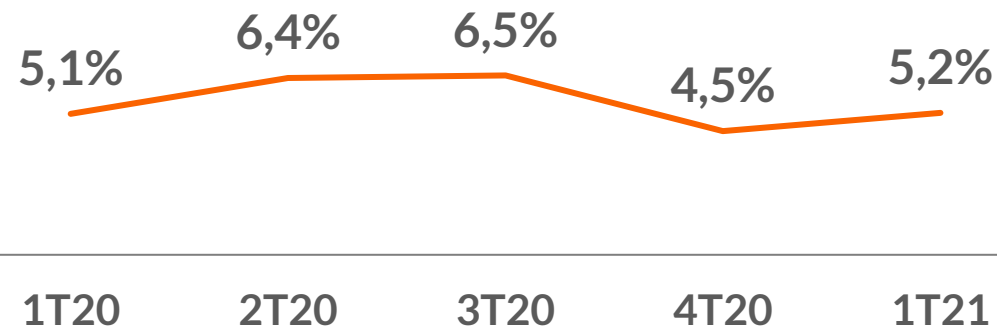


Despesa de captação/ Captação média

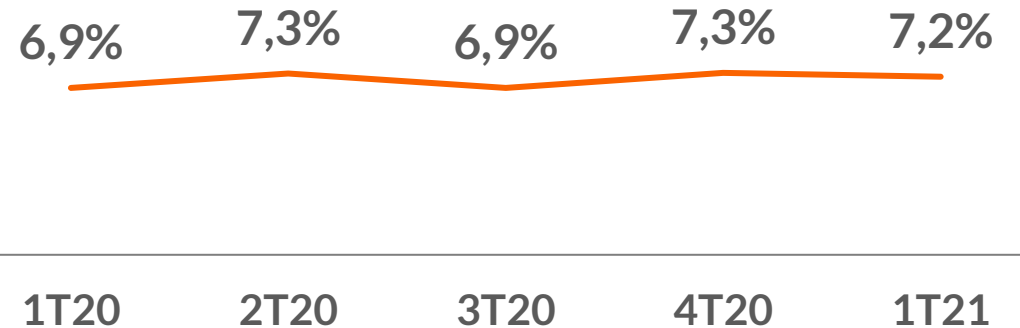


Custo do crédito (despesa de provisão líquida e comissão)

Despesa de PDD líquida/ Carteira média

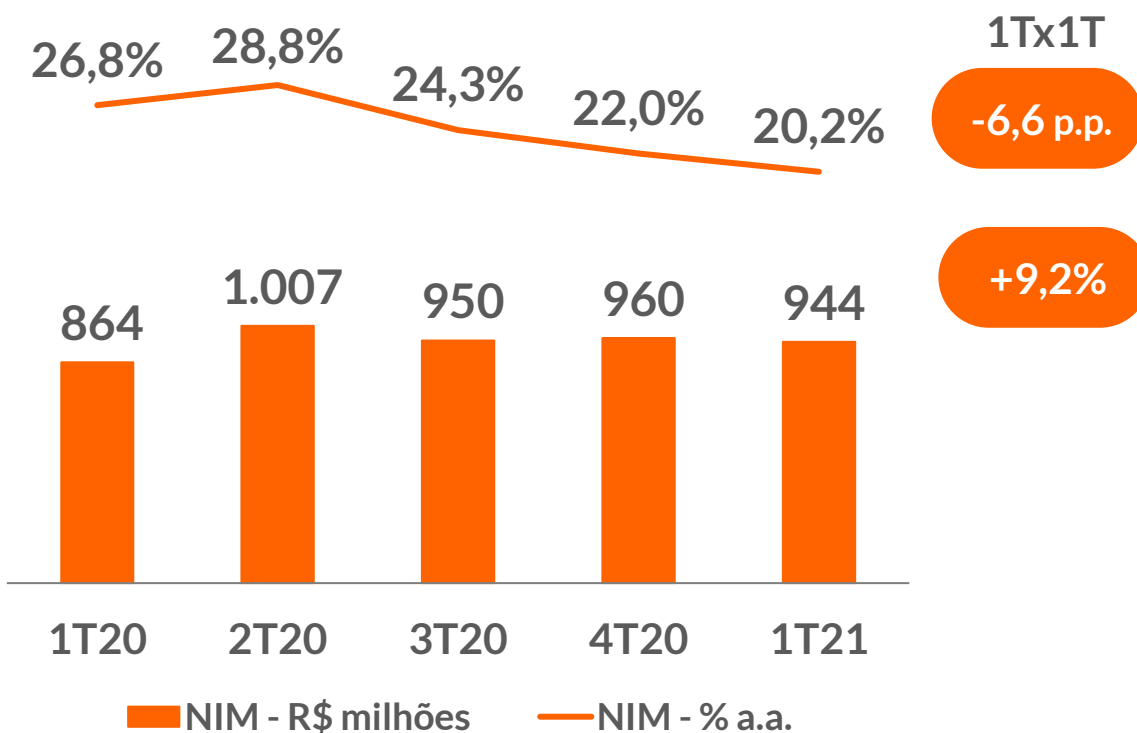


Despesa de comissão/ Carteira passível de comissão média

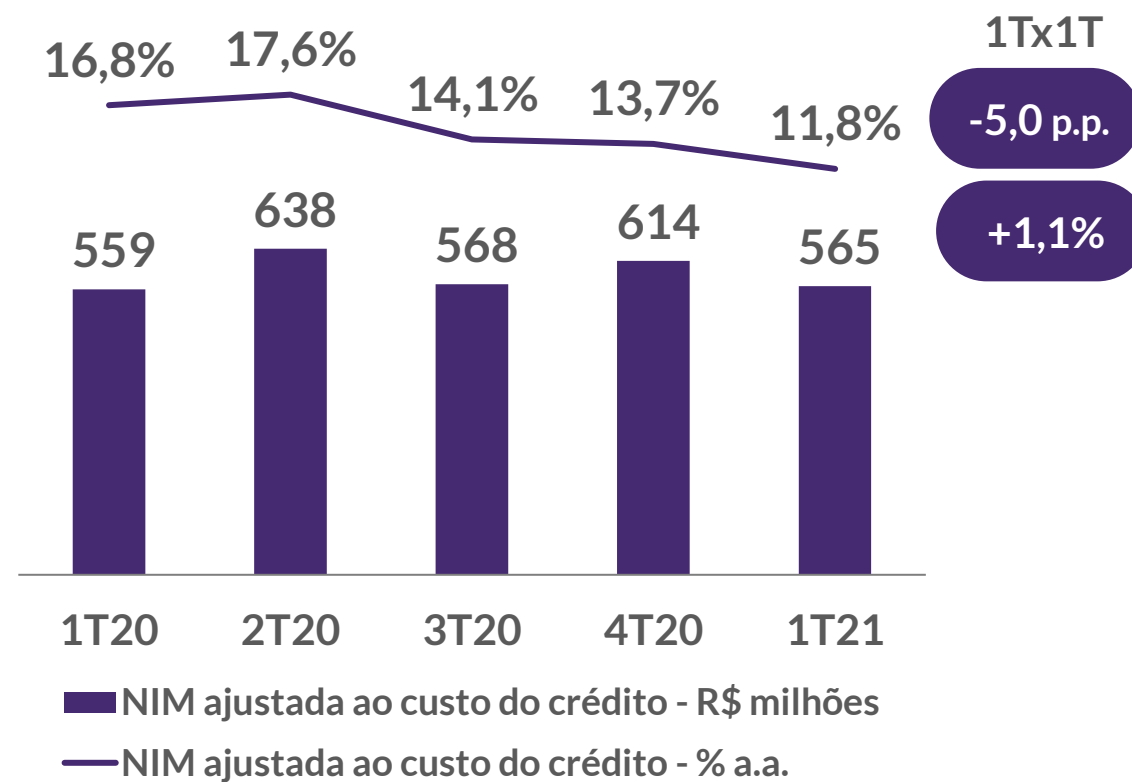


... e impactar positivamente a margem

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

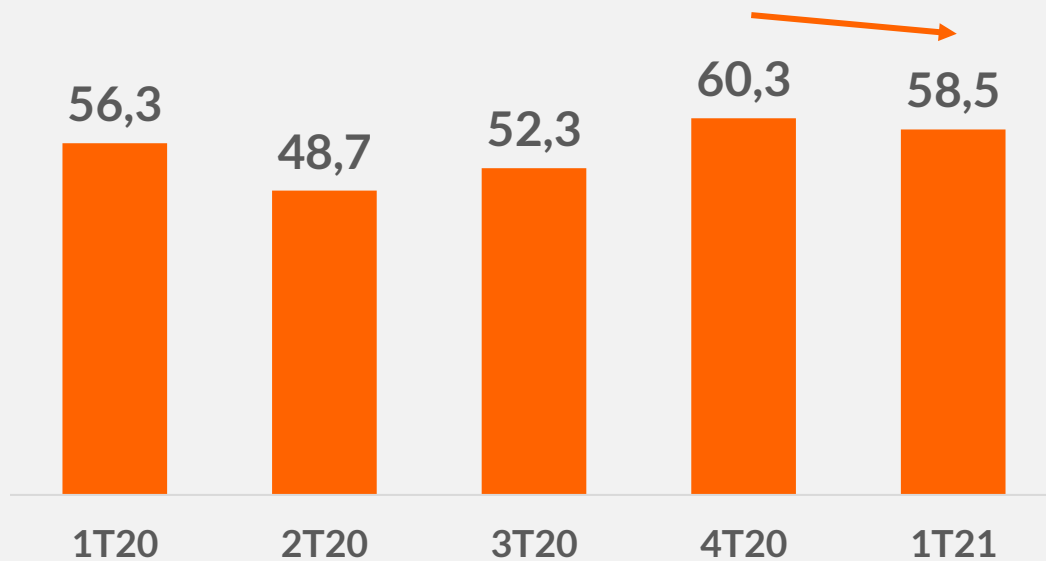
Com base no resultado recorrente.

Recorde de abertura de contas *VERSUS* manutenção da eficiência da operação

VISÃO HOLÍSTICA DOS PROCESSOS

- Automação de processos
- Estrutura escalável

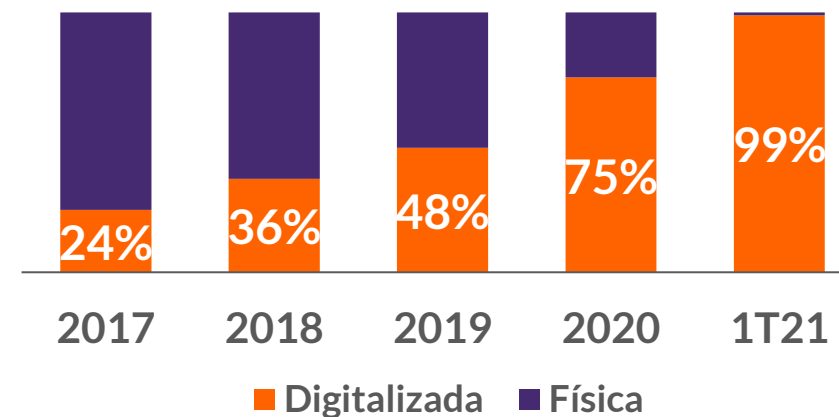
Índice de eficiência (%)¹



ATUAÇÃO NA CAUSA RAIZ

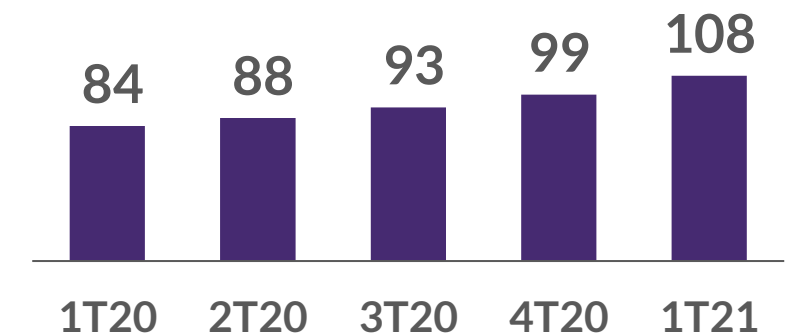
Provisão cível sob controle

Originação com formalização digitalizada²



2x menos ações cíveis na formalização digitalizada

Despesas de provisões operacionais líquidas R\$ milhões



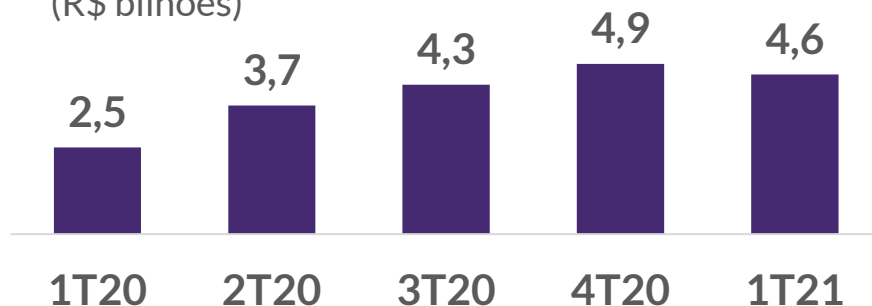
1 - Índice de eficiência: (Despesas de Pessoal + Outras Despesas Administrativas (não considera amortização do ágio) + Outras Despesas Operacionais Líquidas de Receitas) / (Resultado da Intermediação financeira antes da PDD + Receitas de Prestação de Serviços + Despesas Tributárias) | 2 - considera operações de saque no cartão de crédito consignado e operações de empréstimo consignado

Volume de caixa alto e nível de capital confortável para o crescimento das operações

CAPTAÇÃO E LIQUIDEZ

Evolução caixa total

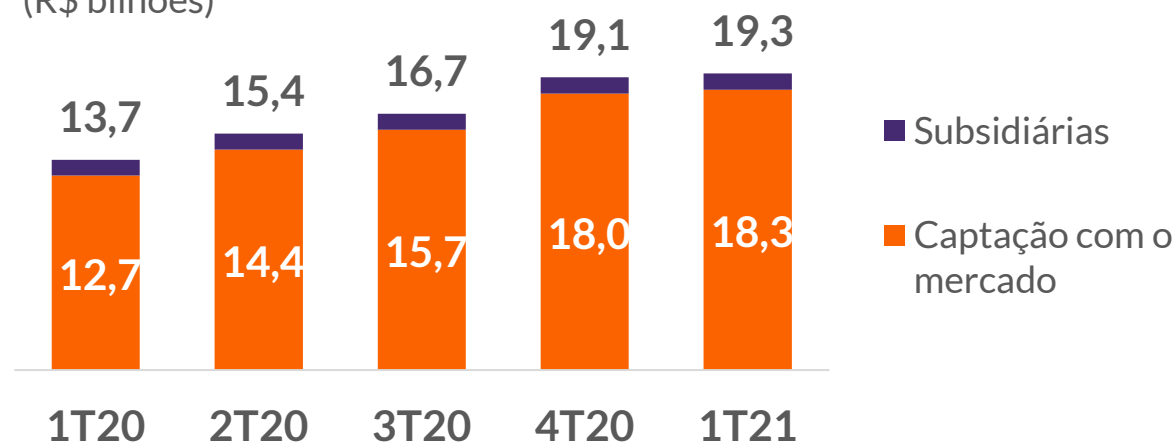
(R\$ bilhões)



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

Evolução Captação

(R\$ bilhões)

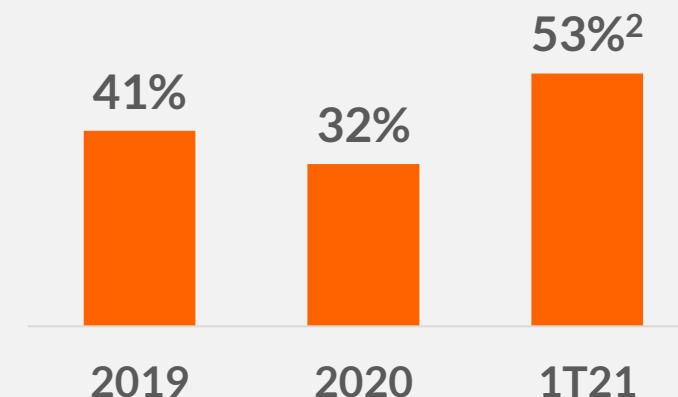


CAPITAL

- Nível de capital confortável com Basileia em 17,5% e de qualidade com 96% em Capital Principal
- Estratégia de maximizar o pagamento de JCP, dado seu benefício tributário

Payout¹

JCP / lucro líquido contábil



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

