

BMGB
B3 LISTED N1



RELEASE DE
RESULTADOS

4T21



www.bancobmg.com.br/ri

SUMÁRIO

DESTAQUES DO PERÍODO	3
PRINCIPAIS INDICADORES	5
ESTRATÉGIA	6
VAREJO PF e PJ	6
Centralidade no cliente	6
Atuação FIGITAL	8
Canais de relacionamento	9
Produtos de crédito e seguros	13
ATACADO	19
DESEMPENHO FINANCEIRO	21
Margem financeira	21
Outras receitas e despesas operacionais	23
Criação de valor	25
Resultado das Investidas	26
Rentabilidade	27
Distribuição da Carteira de Crédito	27
Outros Ativos	28
Captação de recursos	29
Gestão de Ativos e Passivos	30
Patrimônio Líquido	30
Índice de Basileia	31
BMGB4	31
GUIDANCE	33
RATINGS	34
ANEXO I - DRE Gerencial	35
ANEXO II - Balanço Patrimonial	38

DESTAQUES DO PERÍODO

- Atingimos **9,1 milhões de clientes totais** em dezembro de 2021, **crescimento de 50,5%** nos últimos doze meses, considerando o critério do Banco Central. Do total de clientes, 57% possuem produtos de crédito;
- **Aumentamos em 2,4 vezes** a quantidade de contas nos últimos doze meses, atingindo **6,3 milhões de contas digitais**, com crescimento nos indicadores transacionais e de uso do banco digital. O volume de *cash in* nas contas dos clientes atingiu R\$ 10 bilhões ao longo de 2021;
- Em dezembro de 2021 foi aprovado o **aumento na taxa máxima de juros** para aposentados e pensionistas INSS **para 3,06% ao mês no cartão de crédito consignado**, que passará a **afetar positivamente as receitas a partir de janeiro 2022 com a reprecificação da carteira elegível**;
- Avançando na estratégia de **parceria com varejistas visando o financiamento ao consumo**, até dezembro 2021 tínhamos 13 mil cartões ativos com volume transacionado de R\$ 19 milhões com um parceiro. Atualmente contamos com 4 parcerias firmadas, refletindo em uma presença do Bmg em 337 lojas de varejo;
- **Reforçando nossos canais de relacionamento**, lançamos em parceria com a O2OBots a **venda de produtos via WhatsApp**, começando pela antecipação do FGTS. Durante o mês de janeiro de 2022, foi observada uma taxa de conversão nesse canal até 6 vezes maior que a referência de mercado;
- Em janeiro 2022, após a aprovação do Banco Central, **concluimos a aquisição de 50% da AF Controle S.A.**, *holding* que detém a participação societária na Araújo Fontes Consultoria e Negócios Imobiliários Ltda. e na AF Invest Administração de Recursos Ltda.;
- Avançando no nosso **foco estratégico de criar um ecossistema de investidas** visando a geração de valor, anunciamos junto com a consultoria de inovação Troposlab o programa **Bmg Open 2022**, que irá selecionar *startups* para possíveis parcerias, investimentos e/ou aquisições pelo Banco;

- Conquistamos o **Prêmio Respeito 2021**, da revista Consumidor Moderno, importante reconhecimento como reflexo da nossa busca constante em conhecer nossos clientes e oferecer além de serviços e produtos adequados, também um atendimento de excelência;
- Com a estratégia voltada para o financiamento ao consumo, a **carteira de varejo** atingiu **R\$14.256 milhões**, representando um **crescimento de 18,1% nos últimos doze meses**;
- O **Lucro Líquido Recorrente** no ano de 2021 foi de **R\$ 271 milhões**, em linha com o guidance. No quarto trimestre o Lucro Líquido Recorrente foi de **R\$ 48 milhões** e o **Retorno sobre o Patrimônio Líquido Médio Recorrente** atingiu **5,0% a.a.**;
- A **Margem Financeira Líquida** atingiu **R\$ 901 milhões** no 4T21;
- O **Patrimônio Líquido** encerrou 31 de dezembro de 2021 com saldo de **R\$ 3.863 milhões** e o **Índice de Basileia** atingiu **14,7%**.

PRINCIPAIS INDICADORES

Indicadores Financeiros (% R\$ Milhões)	4T21	3T21	4T/3T (%)	4T20	4T/4T (%)	2021	2020	21/20 (%)
Lucro Líquido Recorrente ¹	48	50	-3,7%	96	-49,8%	271	381	-28,8%
ROAE Recorrente ¹	5,0%	5,1%	-0,1 p.p	9,9%	-4,9 p.p	6,8%	9,7%	-2,9 p.p
ROAA Recorrente ¹	0,6%	0,6%	0,0 p.p	1,5%	-0,9 p.p	0,9%	1,7%	-0,8 p.p
Margem Financeira Líquida Recorrente ^{1,2}	901	909	-0,9%	960	-6,1%	3.678	3.781	-2,7%
Margem Financeira Líquida Recorrente ^{1,3}	18,1%	19,3%	-1,2 p.p	22,0%	-3,9 p.p	17,9%	22,9%	-5,0 p.p
Índice de Eficiência Recorrente ^{1,4}	66,3%	67,9%	-1,6 p.p	60,3%	6,0 p.p	64,1%	54,2%	9,9 p.p
Inadimplência ⁵ - Carteira E-H	5,8%	5,6%	0,2 p.p	5,7%	0,1 p.p	5,8%	5,7%	0,1 p.p
Índice de Cobertura ⁶	110,1%	111,9%	-1,8 p.p	107,9%	2,2 p.p	110,1%	107,9%	2,2 p.p
Índice de Basileia	14,7%	14,1%	0,6 p.p	17,8%	-3,1 p.p	14,7%	17,8%	-3,1 p.p
Nível I	14,6%	14,0%	0,6 p.p	17,7%	-3,1 p.p	14,6%	17,7%	-3,1 p.p
Nível II	0,1%	0,1%	0,0 p.p	0,1%	0,0 p.p	0,1%	0,1%	0,0 p.p
Clientes totais (metodologia BACEN) (milhões)	9,1	8,1	11,9%	6,1	50,5%	9,1	6,1	50,5%
Quantidade de clientes ativos (milhões) ⁷	6,3	5,9	7,8%	5,2	20,5%	6,3	5,2	20,5%
Quantidade de contas digitais (milhões)	6,3	5,3	19,7%	2,6	140,7%	6,3	2,6	140,7%
Lucro Líquido Contábil	48	42	13,8%	76	-36,7%	242	329	-26,5%

Balanco Patrimonial (R\$ Milhões)	4T21	3T21	4T/3T (%)	4T20	4T/4T (%)
Carteira de Crédito Total	15.967	15.050	6,1%	14.006	14,0%
Carteira Varejo ⁸	14.256	13.238	7,7%	12.074	18,1%
Carteira Atacado ⁹	1.650	1.748	-5,6%	1.853	-11,0%
Carteira Run Off ¹⁰	61	64	-4,7%	80	-22,9%
Caixa Total ¹¹	4.982	3.952	26,1%	4.894	1,8%
Ativos Totais	34.399	33.947	1,3%	28.234	21,8%
Patrimônio Líquido	3.863	3.923	-1,5%	4.128	-6,4%
Captação com o Mercado	20.699	18.882	9,6%	18.019	14,9%

- 1) Indicadores recorrentes, excluindo os efeitos do ágio e outros eventos não recorrentes, ver "Anexo I - DRE Gerencial"
- 2) Refere-se ao Produto bancário, composto pela margem financeira de juros e receitas de prestação de serviços
- 3) Metodologia de cálculo: margem financeira líquida recorrente/ ativos geradores de receita médios e anualizado via exponenciação
- 4) Metodologia de cálculo: (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)
- 5) Metodologia de cálculo: Carteira classificada em E-H/Carteira Total, considerando parcelas vencidas mais vincendas
- 6) Metodologia de cálculo: Saldo de provisão de crédito / operações vencidas há mais de 90 dias (considera parcelas vencidas mais vincendas)
- 7) Metodologia: clientes com saldo em carteira ou emissão de cartão/ compras nos últimos 12 meses
- 8) Carteira Varejo inclui o cartão de crédito consignado, empréstimo consignado, crédito pessoal, empréstimo consignado nos Estados Unidos e PJ Varejo
- 9) Carteira de Atacado inclui operações estruturadas e empresas
- 10) Carteira Run Off inclui o empréstimo consignado legado, Lendico, veículos e empréstimo imobiliário
- 11) Disponibilidades, aplicações interfinanceiras de liquidez e títulos públicos contabilizados em títulos e valores mobiliários, excluídas as operações compromissadas com contrapartida no passivo.

ESTRATÉGIA

Somos um banco completo! Nosso compromisso está centrado nas pessoas e em suas necessidades, por isso, seguimos construindo um banco moderno, ágil, tecnológico e, acima de tudo, humano.

Somos FIGITAL, atuamos de forma complementar em canais físicos e digitais unindo a tecnologia do mundo digital com a sensibilidade humana do mundo físico. Assim, nos aproximamos tanto de clientes mais tradicionais, movidos pelo relacionamento olho no olho, quanto de clientes mais abertos a inovações e mudanças.

Tudo isso tem impactado positivamente em nosso portfólio de produtos ao longo dos anos. Saímos de um segmento de nicho para **atender as necessidades de milhões de brasileiros e empresas** por meio da ampliação do nosso portfólio de produtos e serviços. Em nossas principais verticais de atuação temos: Varejo PF, Varejo PJ, Atacado e Gestão de Recursos. Isso nos permite seguirmos firmes em nossa missão de popularizar os serviços financeiros no Brasil.

VAREJO PF e PJ

Centralidade no cliente

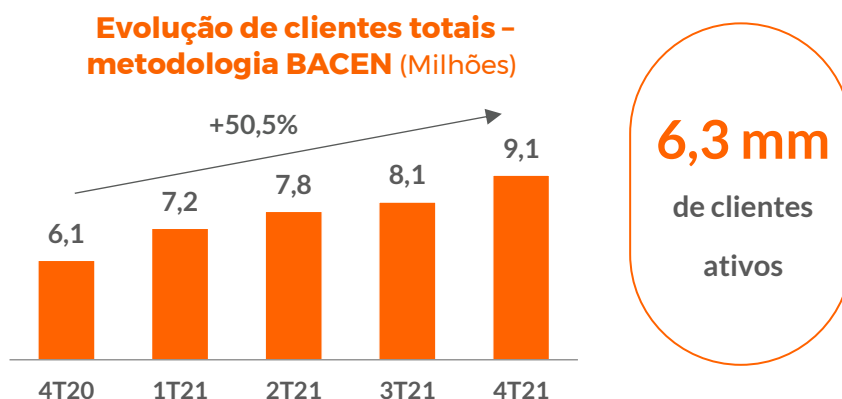
A criação, evolução e a oferta de produtos, bem como os canais de distribuição são concebidos com base nas necessidades dos clientes ao longo do seu ciclo de vida.

O Bmg visa atuar em um ecossistema completo de varejo no Brasil, dessa forma atuamos com quatro principais perfis de clientes:

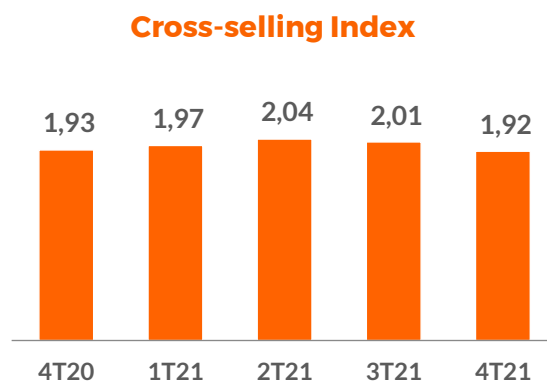
- **Cientes consignáveis:** são aqueles elegíveis para contratação de produtos de consignação. Possuem um perfil tomador de crédito. Usualmente iniciam seu relacionamento com o Bmg por meio da contratação de crédito nos canais físicos, em especial o cartão de crédito consignado, nosso principal produto de crédito. Por conta disso, esse perfil de cliente é altamente rentável desde o início do relacionamento. Esse público representa a maior base de clientes ativos do Bmg atualmente. O foco para os próximos anos é migrar esse cliente para o banco digital e aumentar o *cross-selling* no autosserviço.
- **Parcerias de *white label* e *banking as a service (BaaS)*:** são clientes que acessam o banco digital do Bmg por meio das parcerias de *white label* que temos com clubes de futebol e *banking as a service* com os varejistas. Esses clientes são movidos pela paixão que tem pelo futebol ou pelo objetivo de consumo (crédito com propósito) e por essa razão têm apresentado maior engajamento, qualidade de crédito e conseqüentemente maior rentabilização quando comparado com o perfil mar aberto. Atualmente temos parcerias com o Atlético Mineiro, Corinthians, Vasco, Ceará e iniciamos a expansão dos varejistas com 4 parcerias já firmadas, refletindo em uma presença do Bmg em 337 lojas de varejo. O foco atual é realizar novas parcerias e crescer a base desse perfil de cliente.

- **Público-alvo mar aberto:** são aqueles clientes pessoa física que não se encaixam nos perfis específicos acima. Temos como perfil clientes usualmente acima de 35 anos das classes B, C e D que não são bem atendidos pelo sistema financeiro atualmente, mas estamos preparados para receber todos os perfis de clientes. Esse público tem alta familiaridade com o mundo digital, escolhendo esse como seu principal canal de interação com o Banco. Ainda, possuem um perfil híbrido, com potencial para tomar crédito e para investir. Esse público representa a maior parte dos novos clientes nos últimos trimestres. O foco para os próximos anos são iniciativas para principalidade dentro do banco digital.
- **PJ Varejo:** são micro e pequenas empresas, em especial pequenos estabelecimentos comerciais de bairros, com necessidades bancárias para o negócio e para os seus funcionários. O Banco objetiva oferecer serviços bancários completos para o estabelecimento e seus funcionários, tais como conta corrente, meios de pagamento, folha de pagamento, capital de giro, cartão corporativo, seguros e investimentos.

Atingimos em 31 de dezembro de 2021 a quantidade de 6,3 milhões de clientes com produtos ativos, aumento de 20,5% nos últimos doze meses. O nosso conceito de clientes ativos considera apenas aqueles que possuem produtos geradores de receita no Bmg: saldo em carteira, emissão/ utilização do cartão nos últimos doze meses ou saldo de investimentos. Considerando o critério do Banco Central, encerramos o trimestre com 9,1 milhões de clientes totais, crescimento de 50,5% nos últimos doze meses, e dos quais 57% possuem produtos de crédito pela visão do SCR (Sistema de Informações de Crédito).



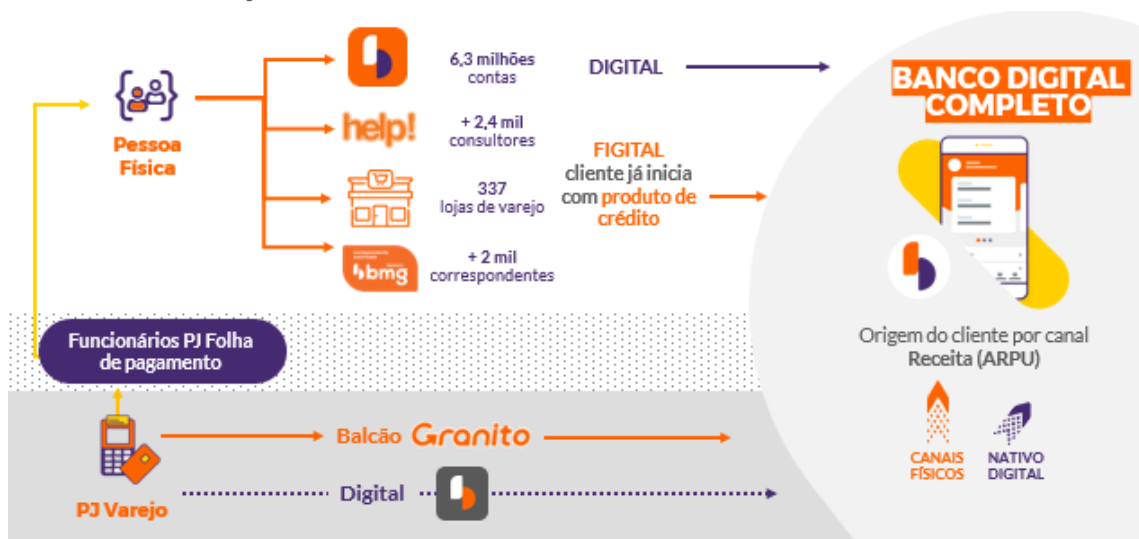
Estamos crescendo com foco em rentabilidade e como reflexo da nossa estratégia de aumentar o engajamento, o *cross-selling index* atingiu em dezembro de 2021 um consumo médio de 1,92 produto por cliente, estável em comparação ao mesmo período do ano anterior. O indicador considera apenas produtos e serviços geradores de receita. As nossas lojas help! apresentam um maior nível de engajamento com *cross-selling* de 2,29 produto por cliente.



Atuação FIGITAL

O Bmg acredita que para ser presente na vida dos seus clientes precisa estar pronto para ajudar sempre que ele precisar, independente do canal ou forma de relacionamento. Por conta disso, desenvolvemos o conceito de complementariedade de canais, oferecendo aos clientes o melhor entre os mundos físico e digital sendo o primeiro e único FIGITAL com atuação no ecossistema completo de varejo.

ATUAÇÃO FIGITAL NO ECOSISTEMA COMPLETO DE VAREJO



A estratégia consiste em manter os canais físicos (franqueados, correspondentes bancários e balcão Granito) focados em trazer novos clientes e auxiliá-los a abrir uma conta digital Bmg. Os clientes oriundos dos canais físicos já iniciam seu relacionamento com o Banco com a contratação de produtos de crédito e potencialmente um serviço. Acreditamos que esse perfil de cliente substancialmente ainda terão o primeiro contato nos canais de relacionamento físico e então passarão a se relacionar no banco digital renovando os produtos de crédito existentes e adquirindo novos produtos de crédito ou serviços bancários. Enquanto os clientes que iniciam sua jornada diretamente no canal digital conseguem se servir de todos os produtos e serviços disponíveis e a monetização do cliente ocorre ao longo do seu ciclo de vida com o Banco. A junção dessas estratégias permite ao Bmg uma redução no CaC (custo de aquisição do cliente) e elevado ARPU (receita média anual gerada pelo cliente), maximizando o *life time value* do cliente conosco.

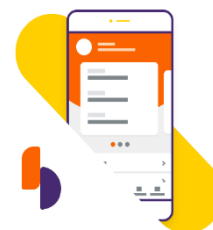
Um dos pilares da nossa estratégia FIGITAL é o alinhamento de incentivo entre os canais para que eles atuem em complementariedade. Isso é feito por meio da “Campanha Multiplica”, no qual o canal físico ao incentivar a migração dos clientes para o banco digital continua sendo remunerado pelos produtos de crédito contratados digitalmente. Isso permite com que os canais físicos maximizem sua rentabilidade e permite ao Bmg: (i) rentabilizar o banco digital com estratégias de *cross-selling* e *up-selling*; (ii) fortalecer a estratégia digital sem canibalizar o canal físico; e (iii) manter o canal físico focado na prospecção de novos clientes.

O Banco vem trabalhando fortemente na modernização e automação de processos, por conta disso implementou meios de venda remota e em todas as suas operações a originação é formalizada digitalmente (salvo em caso de exceções legais).

Canais de relacionamento

Banco Digital

Criado em outubro de 2018, o banco digital tem como princípio uma usabilidade simples com foco na principalidade do cliente. Como parte da estratégia FIGITAL, possui uma missão dupla: digitalizar substancialmente o cliente existente e trazer novos clientes nativo digital, oferecendo aos clientes toda a melhor experiência dentro de uma proposta de valor completa.



A proposta de valor é baseada no conceito de Conta Positiva, queremos que os nossos clientes aprendam a poupar e possam ganhar dinheiro utilizando os serviços do Banco. A conta digital segue o conceito “freemium”, representada por planos gratuitos e planos pagos que geram benefícios ainda maiores. Dentro dessa proposta, o Bmg oferece:



Volta pra Mim: programa de *cashback* no qual os clientes têm parte do dinheiro gasto nos cartões de débito ou crédito do Bmg de volta para a conta, podendo ser resgatado ou investido em um CDB. O valor de *cashback* pago aos clientes aumentou 53% no 4T21 em comparação ao trimestre anterior.



Poupa pra Mim: um jeito mais simples de guardar dinheiro, no qual os valores das transações são arredondados para cima e são automaticamente poupados em um cofrinho virtual e convertidos em investimento. A quantidade de clientes cadastrados no programa aumentou 12% no 4T21 em comparação ao trimestre anterior, atingindo mais de 778 mil clientes.



Marketplace de produtos: desconto em diversos produtos em lojas parceiras. Além do desconto, o cliente ainda ganha o *cashback* ao utilizar os nossos cartões. Redesenhamos a experiência do nosso *marketplace* que foi relançado em novembro de 2020.

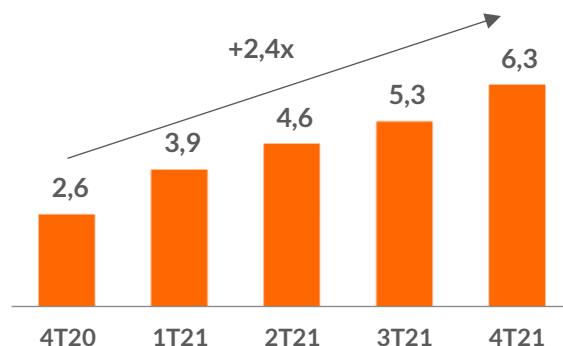


Bmg Chip: plano de telefonia que oferece aos nossos clientes pacotes de dados e voz e com WhatsApp ilimitado. O plano é gratuito para os clientes que possuem pacotes de benefícios do banco digital.

Para todos os públicos, o Bmg oferece um banco completo, incluindo serviços de conta corrente, produtos de crédito, seguros, investimentos, *marketplace* e diversos benefícios. O banco digital está em constante evolução e desde o seu lançamento foram implementados diversos novos produtos, benefícios e funções com foco em aprimorar a experiência do cliente e a oferta de produtos e serviços.

Em 31 de dezembro de 2021, o Bmg contava com 6,3 milhões de contas digitais abertas, aumento de 2,4 vezes nos últimos doze meses, tendo aberto a quantidade de 17 mil contas por dia útil no quarto trimestre de 2021, ritmo forte de aberturas.

Evolução das contas digitais (milhões)



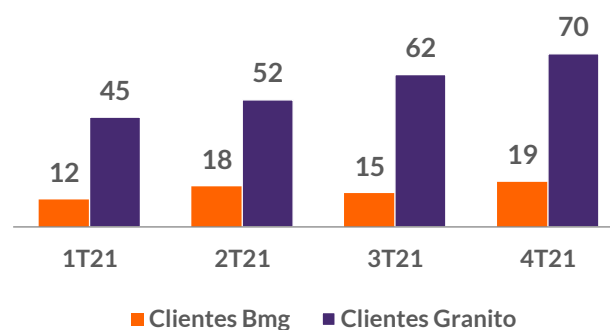
Para a execução da nossa estratégia de atuar em um ecossistema completo de varejo, incluindo PF e PJ em um único ecossistema, lançamos em junho de 2020 o banco digital para PJ Varejo que consiste em pequenos estabelecimentos comerciais de bairros, ainda pouco assistidos pelo mercado financeiro, como padaria, salão de beleza, bares e restaurantes, entre outros comércios locais.

Para a execução dessa estratégia, em 2018, o Banco já havia adquirido a Granito, adquirente com diferenciais tecnológicos voltados para meios eletrônicos de pagamento, com o objetivo de incrementar seu portfólio de produtos e aumentar sua capilaridade através do desenvolvimento do seu Balcão de vendas exclusivo do Bmg.

Além das soluções de pagamentos, o Banco objetiva oferecer serviços bancários completos para o estabelecimento e seus funcionários, tais como folha de pagamento, capital de giro, cartão corporativo, seguros e investimentos.

O Banco conta com 19 mil clientes nesse segmento. O Bmg possui exclusividade de domicílio bancário no balcão de vendas da Granito, com isso tem um potencial de crescimento dentro da base de 70 mil clientes já existentes, além de novos clientes que entram todos os dias.

Clientes PJ Varejo (mil)



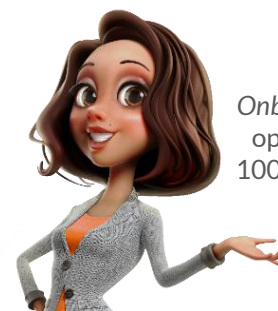
O banco digital conta com cerca de 5,9 milhões de visitantes únicos por mês em média acessando no 4T21, crescimento de 44% no trimestre. Além da quantidade de acessos, temos observado um aumento também no uso de produtos e serviços: (i) transacionamos cerca de R\$ 1,6 bilhão em cartões abertos (débito e crédito) em 2021; (ii) os clientes tiveram em suas contas digitais um volume de cerca de R\$ 10,1 bilhões de *cash in* em 2021; e (iii) o saldo de investimento (depósitos a prazo e letras) pelo banco digital aumentou atingiu cerca de R\$ 930 milhões no 4T21.

Duda - Especialista Virtual

Com o objetivo de facilitar a experiência dos nossos clientes com o banco, contamos com uma especialista virtual, a Duda, que faz uso do reconhecimento de voz e inteligência artificial para ajudar os clientes a realizarem operações bancárias de maneira simples e intuitiva do início ao fim por mensagens ou voz.

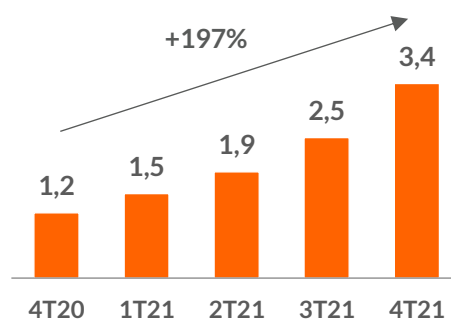
Além do banco digital, a Duda está presente também pelo WhatsApp, auxiliando os clientes em consultas sobre sua conta e operações no banco digital, contratação de produtos, cobrança e agendamento de visitas nas lojas help!, esse canal apresenta alto índice de retenção (solução exclusivamente via bot, sem necessidade de contato humano). Devido a sua praticidade, os clientes têm demonstrado maior propensão à utilização do WhatsApp e já contamos com 3,4 milhões de clientes cadastrados.

Ainda, a Duda está presente no nosso call center, por meio de uma URA Humanizada e dinâmica, na qual conseguimos automatizar processos, antecipar as necessidades dos nossos clientes e criar oportunidades de negócios.



Onboarding e operações 100% via voz

Cadastros WhatsApp (Milhões)



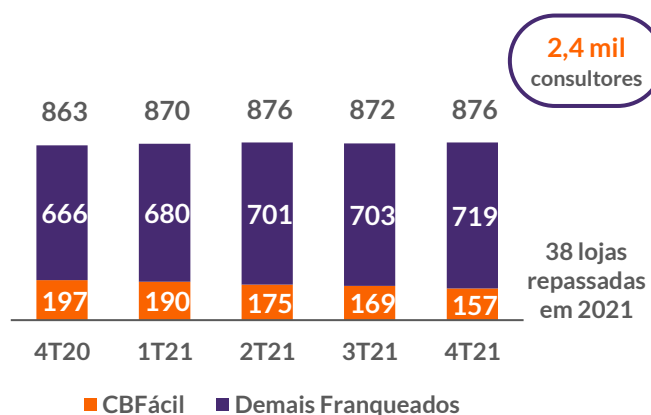
Rede de Franquias **help!** LOJA DE CRÉDITO

A “help! loja de crédito” é uma rede de franquias, especializada em serviços financeiros, com um conceito *one-stop shop*. A help! está entre as 20 maiores franquias do Brasil e possui o selo de excelência pela ABF - Associação Brasileira de Franchising.

Como a principal necessidade do cliente que procura a help! é crédito, a franquia tem como cultura ser justa com o cliente, sempre priorizando a oferta de produtos a taxas mais acessíveis e, quando necessário, oferta crédito emergencial para ajudar o cliente em um momento de restrição financeira.

A essência da help! é tecnologia, modelo *tech-touch*, e um importante diferencial é a formalização das operações por meio do perfil biométrico que traz mais segurança na qualidade do crédito e mitiga potenciais fraudes e contingências cíveis.

Evolução da qtde. de lojas



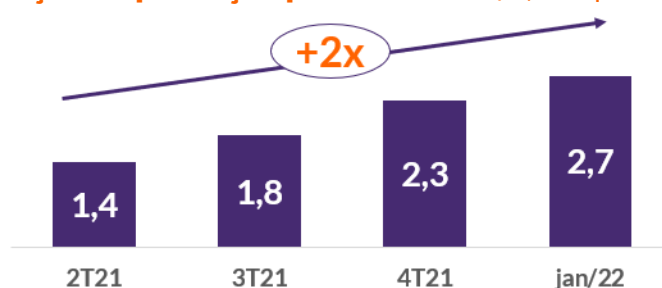
2,4 mil consultores

38 lojas repassadas em 2021

Assim como o Banco, a help! também vem passando por um processo de transformação e estamos desenhando a evolução estratégica da help!, que contempla: (i) novos formatos de franquias; (ii) novos produtos e serviços, impulsionado pela visão com base nas necessidades de crédito dos clientes e do agregado familiar; e (iii) novas formas de relacionamento com o cliente. Tudo isso leva a um aumento da produtividade por consultor, aumento do mercado endereçável, melhor mix de produtos com diversificação das receitas e maior eficiência no relacionamento com o cliente.

A franquia vem evoluindo sua eficiência e eficácia no relacionamento com o cliente melhorando de forma eloquente os indicadores de produtividade e a estratégia de evolução da help! vem para alavancar ainda mais essa eficiência.

Evolução da produção por consultor (R\$ mil por dia útil)



Correspondentes Bancários

Disruptivo desde o início do empréstimo consignado no Brasil, o Bmg foi o primeiro banco a investir e desenvolver os correspondentes bancários, acreditando há mais de 20 anos que o modelo de agência bancária é pouco eficiente.

Contamos com uma rede de mais de 2 mil correspondentes bancários e nossa vantagem competitiva para atuar neste canal é pautada em quatro grandes pilares: (i) marca forte; (ii) relacionamento próximo e de longo prazo; (iii) ampla gama de produtos; e (iv) sistema próprio de consignação, melhor do mercado.

Balcão Granito

O balcão de vendas da Granito é composto por mais de 600 consultores regionais. O atendimento na ponta visa garantir que os consultores estejam sempre próximos aos clientes de forma a entender as necessidades dos negócios e oferecer um atendimento exclusivo e personalizado. Essa estratégia permite tempo rápido de solução, como entrega de máquinas de pagamento em tempo recorde.

Produtos de crédito e seguros

PRODUTOS DE CONSIGNAÇÃO

Cartão de Crédito Consignado

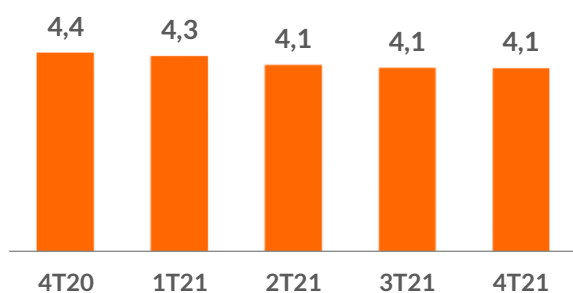


O Cartão de Crédito Consignado funciona como um cartão de crédito tradicional, com o diferencial de não cobrar anuidade, oferecer maior limite de crédito, taxas de juros reduzidas e prazo de pagamento alongado, quando comparado aos cartões de crédito tradicionais. A principal diferença é que o valor mínimo da fatura é descontado diretamente na folha de pagamento e o limite é 100% consignável.

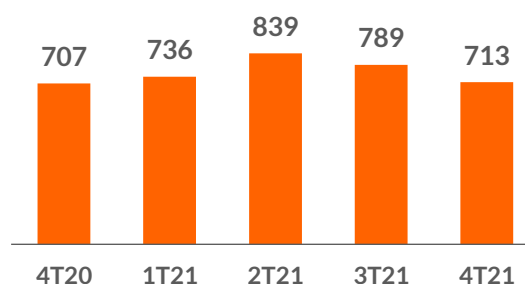
O cartão pode ser utilizado tanto para compras quanto para saque. Cada vez mais os clientes tem utilizado o cartão para a realização de compras, em especial para serviços digitais. Dessa forma, o Bmg atende à necessidade do cliente não apenas na oferta de crédito, mas também ao disponibilizar um meio de pagamento que auxilia na inclusão financeira digital. O Bmg obtém receita nesse produto de duas formas: com o intercâmbio das bandeiras, quando o cartão é utilizado para compras, e com juros quando o cartão entra no rotativo.

No 4T21, foram originados R\$ 713 milhões em valor liberado para o cliente, redução de 9,6% em relação ao trimestre anterior e ligeiramente acima dos níveis do 4T20, com com ênfase para o uso dos cartões como meio de pagamento para realização de compras. Visando dar mais transparência e segurança ao produto, a partir de outubro de 2020, o Bmg optou por passar a realizar toda a sua originação formalizada digitalmente (salvo em caso de exceções legais).

Evolução qtde. de cartões (Milhões)



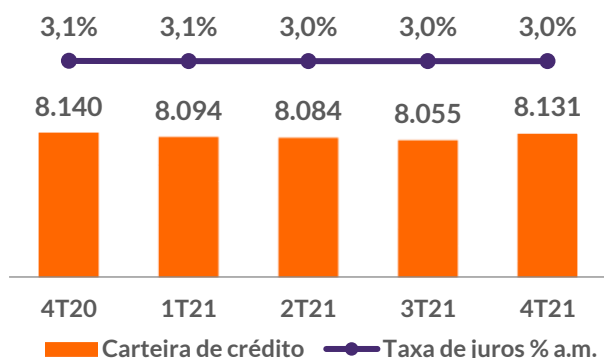
Originação trimestral formalizada digitalmente (R\$ Milhões)



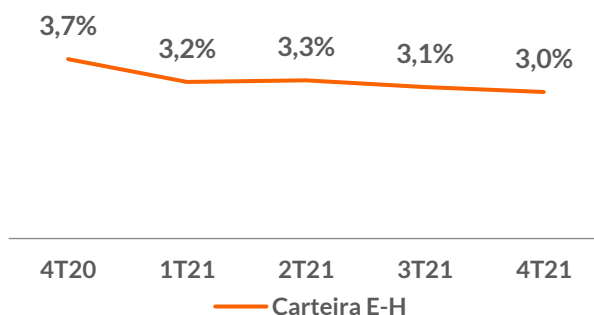
A carteira de cartão de crédito consignado atingiu em 31 de dezembro de 2021 o saldo de R\$ 8.131 milhões, representando uma redução de 0,1% em relação ao mesmo período do ano anterior e aumento de 0,9% em comparação ao 3T21. A carteira volta a apresentar crescimento após trimestres consecutivos de queda devido ao aumento do revolving. Em relação a carteira, 87,3% estão concentrados em aposentados e pensionistas do INSS e servidores públicos federais.

Os principais ofensores de perda são similares para ambos produtos de consignação: empréstimo e cartão. Todavia, o cartão tem sua margem consignável subordinada à margem do empréstimo, portanto reflete de forma mais aparente a provisão técnica do produto. A inadimplência encerrou o 4T21 em 3,0%, relativamente estável em relação aos últimos trimestres. O Bmg oferece aos seus clientes um seguro prestamista em parceria com a Generali.

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



Em 06 de dezembro de 2021, o Conselho Nacional de Previdência Social (CNPS) aprovou o aumento para 3,06% ao mês (de 2,7% ao mês) da taxa máxima de juros do cartão de crédito consignado para aposentados e pensionistas do INSS, que passará a afetar positivamente as receitas a partir de janeiro de 2022 com a reprecificação da carteira elegível.

Empréstimo Consignado

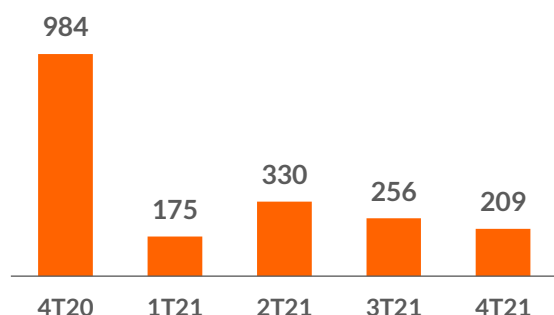
Como parte do modelo de negócios multiprodutos para diferentes necessidades e estágios do ciclo de vida do cliente, o Bmg retomou no final do 3T19 sua atuação no segmento de empréstimo consignado.

Para viabilizar a retomada inicial ao empréstimo consignado, o Banco firmou parceria com uma companhia securitizadora, na qual cedeu até o 4T20, sem retenção substancial de riscos e benefícios, operações de empréstimo consignado celebradas com aposentados e pensionistas do INSS. O Bmg faz a administração da carteira cedida, pela qual recebe um *fee* de 0,29% ao mês sobre o saldo remanescente, tendo reconhecido no 4T21 uma receita de R\$3 milhões.

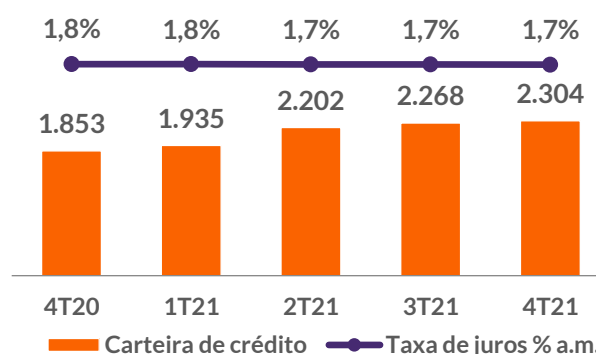
No início de 2021 houve uma redução forte na originação devido a volta da margem consignável para 30% e a revisão do *pricing* pelo Bmg visando maior rentabilidade. Ao longo de 2021 a originação do produto se manteve em patamares mais baixos devido a decisão estratégica do banco de priorizar outros produtos e pelo fato da margem do produto estar mais comprimida. A partir de janeiro de 2021, toda a originação de empréstimo consignado passou a ser formalizada digitalmente (salvo em caso de exceções legais).

Em 31 de dezembro de 2021, a carteira encerrou um saldo de R\$ 2.304 milhões, crescimento de 24,3% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 1,6% em comparação ao 3T21. Em relação a carteira, 96,6% estão concentrados em aposentados e pensionistas do INSS e servidores públicos federais.

Originação trimestral formalizada digitalmente (R\$ Milhões)



Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Em 06 de dezembro de 2021, o Conselho Nacional de Previdência Social (CNPS) aprovou o aumento para 2,14% ao mês (de 1,80% ao mês) da taxa máxima de juros das operações de empréstimo consignado para aposentados e pensionistas do INSS, tendo efeito sobre novas operações e refinanciamentos.

Autorregulação

Desde janeiro de 2020 está em vigor a Autorregulação, criada em conjunto pela Febraban e ABBC, para operações de empréstimo e cartão de crédito consignado. As medidas são voltadas a dar mais transparência às operações de crédito consignado, coibindo o assédio comercial e a realização de ofertas abusivas. Dentre as principais medidas estão: (i) implementação de um sistema de bloqueio de ligações para consumidores que não queiram receber ofertas deste produto; (ii) estruturação de uma base de dados para monitorar reclamações sobre eventuais ofertas inadequadas; (iii) obrigação de não remunerar seus correspondentes pelas operações de portabilidade antes de 360 dias contados da última contratação do produto; e (iv) avaliação periódica de qualidade dos serviços prestados pelos correspondentes, incluindo medidas educativas e em caso de descumprimento, medidas administrativas.

Em complemento, a Autorregulação foi revista visando dar mais robustez ao cartão de crédito consignado. Dessa forma, desde outubro de 2020, dentre outras medidas, estão em vigor: (i) as operações de saques estarão limitadas a no máximo 70% do limite do cartão; (ii) vedação da formalização de saque através de chamada telefônica (telesaque); e (iii) obrigatoriedade de assinatura do Termo de Consentimento.

O Bmg entende que as medidas são positivas para o produto, trazendo centralidade no cliente ao ofertar produtos de forma mais transparente e segura, fortalecendo a formalização do produto e mitigando potenciais reclamações. No primeiro momento houve uma redução no volume de saques, que tende a ser compensada por uma oportunidade para enfatizar o uso dos cartões como meio de pagamento ao efetuar compras.

CRÉDITO PESSOAL

Crédito na conta, cartão de crédito aberto e antecipação FGTS

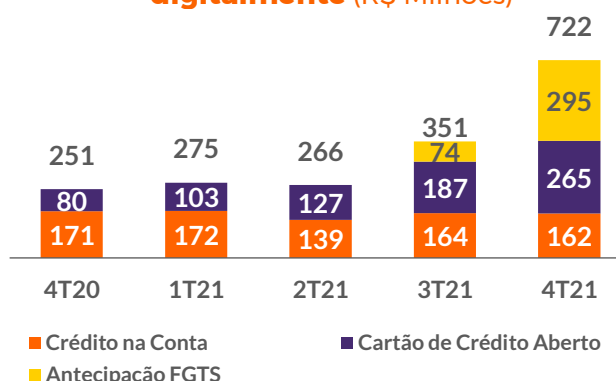
O Crédito na Conta é uma linha de crédito emergencial de curto prazo com as parcelas debitadas diretamente em conta corrente. O produto está diretamente correlacionado com o público de consignado e tem alto potencial de *cross-sell*. O Bmg é elegível para ser pagador de benefício a aposentados e pensionistas do INSS, permitindo mais eficiência na arrecadação das parcelas, menores taxas de inadimplência e maior poder de fidelização. No 4T21, os clientes que recebem seu benefício no Bmg representaram 66% da carteira de crédito.

Os cartões de crédito abertos são vinculados ao banco digital, incluindo as parcerias com clubes de futebol e varejistas, sendo mais de 992 mil cartões ativos em 31 de dezembro de 2021.

Visando diversificar seu portfólio de produtos, o Bmg lançou em agosto de 2021 a antecipação do saque-aniversário do FGTS. O saque-aniversário é um opcional que permite a retirada de parte do saldo da conta do FGTS (Fundo de Garantia do Tempo de Serviço), anualmente, no mês de aniversário de acordo com as faixas de saldo pré-definidas. O Bmg permite a antecipação de até 10 anos do saque aniversário a uma taxa que varia de 1,89% a 1,99% ao mês. O produto é direcionado a todas as pessoas que possuem saldo em aberto no FGTS e tem grande potencial de crescimento.

No 4T21, foram originados R\$ 162 milhões em valor liberado para o cliente no crédito na contas, estável em comparação ao 3T21. Em adição, o volume de compras nos cartões abertos vem crescendo a cada trimestre, em linha com o crescimento das operações no banco digital. Ainda, no 4T21 o volume de originação foi positivamente impactado pelo *ramp-up* do produto recém-lançado de antecipação do FGTS que atingiu R\$ 295 milhões de valor liberado.

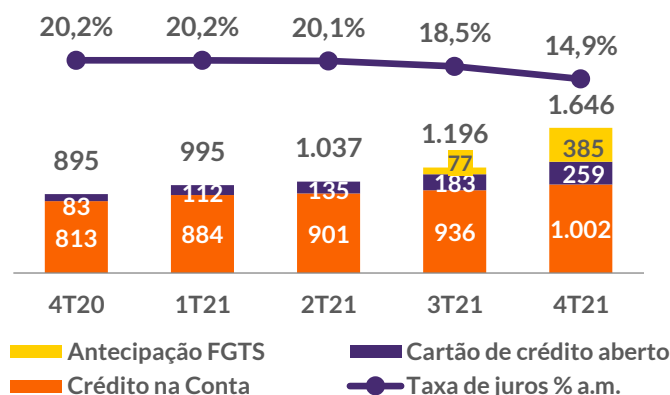
Originação trimestral formalizada digitalmente (R\$ Milhões)



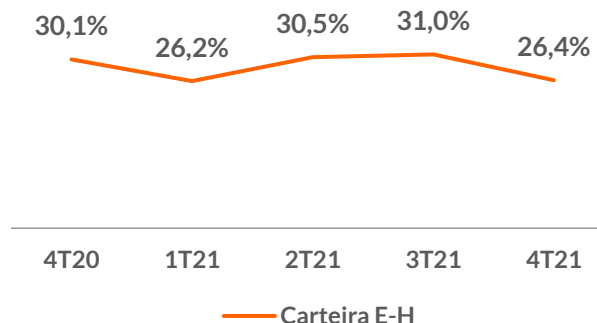
A carteira de crédito pessoal atingiu em 31 de dezembro de 2021 o saldo de R\$ 1.646 milhões, representando um aumento de 83,8% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 37,6% em comparação ao 3T21.

O produto crédito na conta utiliza o conceito de *risk based price* e, assim, apesar do índice de inadimplência ser expressivo, é adequado de acordo com a sua precificação. Ainda, volatilidades dentro desse indicador são intrínsecas às características do produto e não necessariamente significam uma melhora ou piora na qualidade dos ativos. Já a carteira de antecipação do FGTS tende a ter uma inadimplência muito baixa, uma vez que o saldo antecipado já está disponível na conta FGTS do cliente. A inadimplência da carteira de crédito pessoal atingiu 26,4% no 4T21.

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



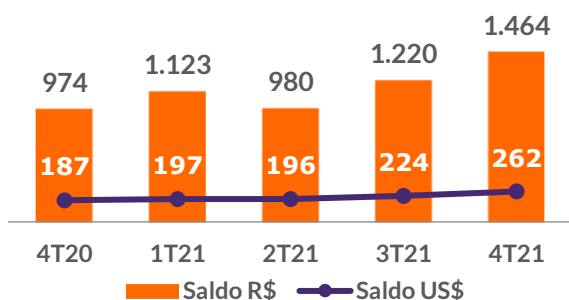
Empréstimo Consignado nos Estados Unidos

Desde 2011 os acionistas majoritários do Banco têm participação em uma companhia de crédito ao consumo (*fully-licensed consumer finance*) com escritório na Flórida/EUA denominada “Bmg Money”. A companhia opera em diversos estados americanos com foco em crédito consignado para funcionários do setor público, em especial em atividades de menor *turnover* como hospital, escola, polícia e bombeiro.

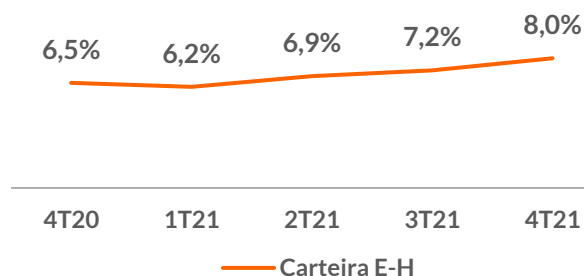
Essa operação é refletida no Bmg através de acordos de participação (*participation agreements*) celebrados entre Bmg Money e Bmg Bank (Cayman) - subsidiária integral do Banco (na qualidade de participante). Os acordos de participação são deliberados pelo Conselho de Administração e monitorados pela área de riscos, a fim de garantir o retorno sobre capital alocado acordado. Ainda, são acompanhados no escopo do Comitê de Auditoria que é composto por três membros independentes.

Essa carteira encerrou o 4T21 com saldo de R\$ 1.464 milhões, aumento de 20,0% no trimestre, devido ao efeito do aumento da carteira em dólar e da variação cambial. O Banco não corre risco de exposição cambial nesse portfólio.

Evolução da Carteira (Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



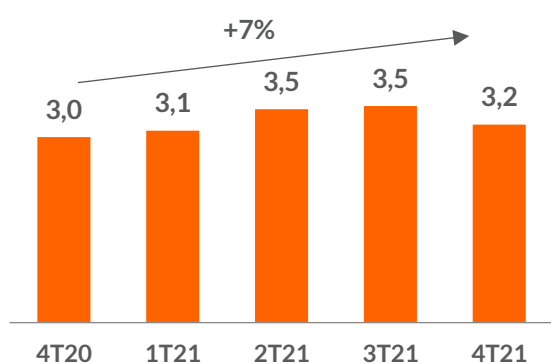
SEGUROS

Em outubro de 2016, através da parceria com a Generali, o Bmg ampliou sua gama de produtos e passou a oferecer também seguros massificados para seus clientes. O Bmg oferece seguros prestamistas em conexão com os seus principais produtos de crédito e seguro de vida, incluindo benefícios de assistência funeral, assistência de medicamentos, assistência residencial aos seus clientes e sorteios. Em janeiro de 2022, lançamos o seguro FGTS Protegido, com forte correlação com o público de antecipação do FGTS, o seguro tem cobertura de morte acidental, auxílio para perda de renda, assistência medicamentos e sorteios.

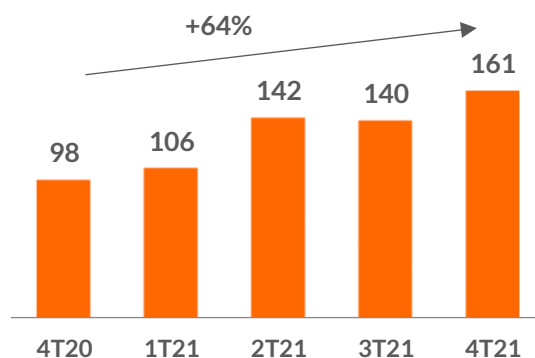
Em agosto de 2020, foi firmada uma parceria com a Wiz, na qual essa passou a deter 40% do capital social da Bmg Corretora (subsidiária indireta do Bmg responsável pela comercialização de seguros massificados) e uma opção de compra de outros 9% a ser exercida em 2024, a depender do atingimento de determinadas metas. A parceria visa a oferta de produtos de seguridade e tem potencial para alavancar as vendas de seguros já comercializados pela Bmg Corretora, além de agregar novos produtos e tecnologia para atendimento das necessidades dos clientes e canais de relacionamento do Banco. Está no pipeline de lançamento de produtos: o consórcio de veículos, imóveis e serviços e o seguro health.

Esse segmento de negócios tem alto potencial de ativação, fidelização e rentabilização dos clientes. A carteira de segurados está em 3,2 milhões de clientes ou objetos de contratos, aumento de 6,8% em comparação ao 4T20 e redução de 8,4% em comparação do 3T21. No quarto trimestre de 2021, foram emitidos R\$ 161 milhões em prêmios, aumento de 64,5% em comparação ao 4T20. Ainda, tem sido apresentado um aumento na participação de seguros recorrentes, gerando maior potencial de receitas futuras.

Carteira de Segurados (Milhões)



Evolução Prêmios Emitidos (R\$ Milhões)



O seguro prestamista apresentou uma penetração de 48% na carteira de cartão de crédito consignado mitigando o principal ofensor de perda que é a morte. No ano de 2021, o Banco recebeu de ressarcimento no montante de R\$141 milhões referente aos seguros prestamistas dos produtos.

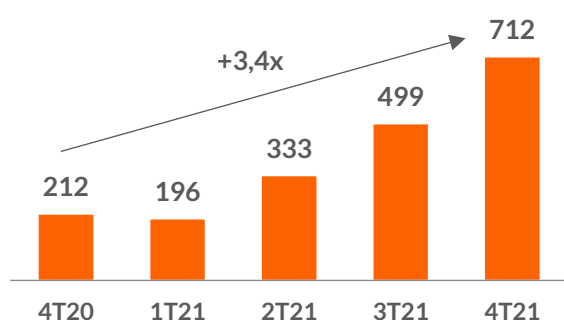
A emissão de prêmios gera uma receita de comissão contabilizada na Bmg Corretora de Seguros, subsidiária indireta do Bmg, que apresentou um resultado de equivalência indireto para o Bmg de R\$ 17,6 milhões no ano de 2021, sendo R\$ 5,8 milhões no 4T21, crescimento de 105% em comparação ao mesmo trimestre do ano anterior.

PJ VAREJO

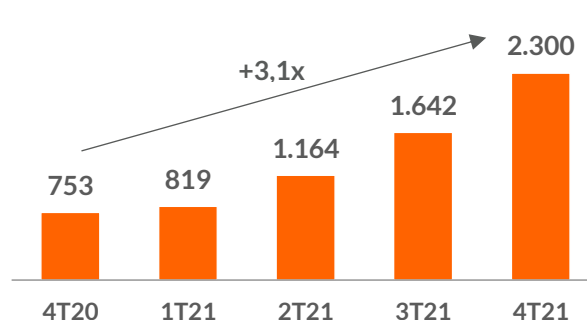
A carteira de antecipação de recebíveis junto às bandeiras totalizou R\$ 712 milhões no 4T21, crescimento de 42,7% no trimestre.

No 4T21, a Granito apresentou um TPV (*Total Payment Volume*) de R\$ 2.300 milhões, alta de 3,1 vezes em relação ao 4T20. No exercício de 2021, a Granito apresentou um resultado de equivalência para o Bmg negativo em R\$ 0,4 milhões. A empresa ainda está em fase de investimentos para permitir a expansão das suas operações.

Carteira de Crédito Bmg (R\$ Milhões)



Total Payment Volume Granito (R\$ Milhões)



ATACADO

Para empresas de médio e grande porte o Bmg oferece financiamento e prestação de serviços financeiros estruturados, focando em produtos com baixa alocação de capital, como proteção de balanço e seguros.

Em 31 de janeiro o Bmg concluiu a aquisição de 50% da AF Controle S.A., holding que detém a participação societária na Araújo Fontes Consultoria e Negócios Imobiliários Ltda. e na AF Invest Administração de Recursos Ltda. A aquisição tem como objetivo trazer competência dedicada para ampliar a oferta de produtos e serviços para acelerar o crescimento dos negócios de atacado. Ainda, cria o segmento de gestão de recursos, com alta proposta de valor para atrair novos clientes para o banco digital, ampliando assim as fontes de captação.

Operações Estruturadas

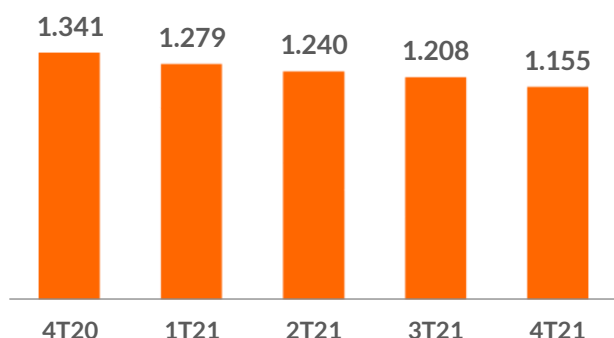
A carteira é composta por operações estruturadas com garantias que mitigam os riscos do emissor para os correspondentes bancários e franqueados e para clubes de futebol.

A operação com os correspondentes e franqueados refere-se à antecipação de recebíveis das comissões pagas pelo Bmg ao longo do prazo dos contratos originados pelos canais. No 4T21, o saldo era de R\$848 milhões.

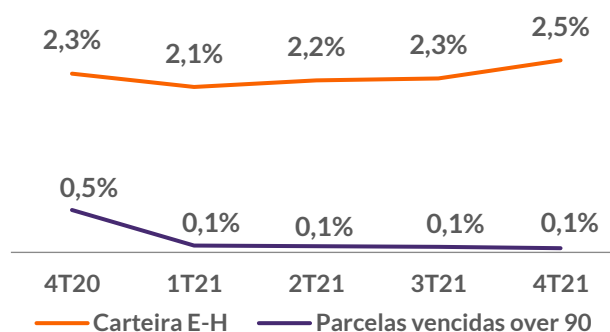
As operações com clubes de futebol são substancialmente antecipação de recebíveis dos direitos televisivos. No 4T21, o saldo era de R\$ 307 milhões.

A carteira atingiu em 31 de dezembro de 2021 o saldo de R\$ 1.155 milhões, representando uma redução de 13,8% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 4,4% em comparação ao 3T21.

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)

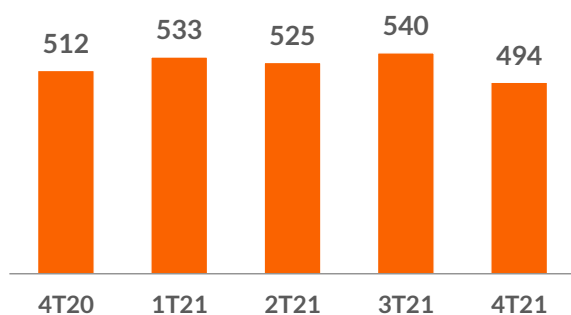


Empresas

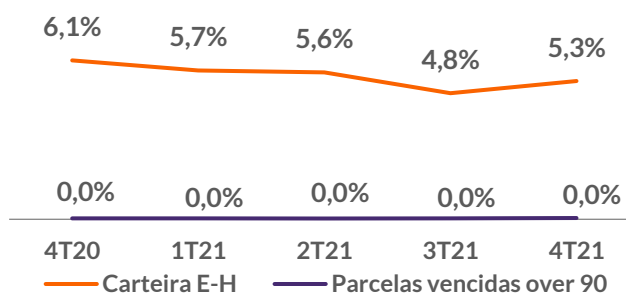
A carteira de Empresas é composta pelo financiamento e prestação de serviços financeiros estruturados para empresas de médio e grande porte. A carteira atingiu em 31 de dezembro de 2021 o saldo de R\$ 494 milhões, representando uma redução de 3,5% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 8,4% em comparação ao 3T21.

O Bmg atua com uma carteira diversificada, com ticket médio de R\$ 11 milhões por empresa e prazo médio a decorrer de 19 meses. Os principais setores com exposição são: Agronegócio (30%), Comércio (18%) e Serviços (12%).

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



Além da carteira de crédito, o Banco conta também com R\$ 175 milhões em crédito expandido contabilizado em TVM. Em 2021 o Bmg reconheceu R\$ 51 milhões de receitas não crédito. Ao longo do ano, o Bmg participou da estruturação e distribuição de 4 operações com volume total de R\$ 575 milhões, sendo que na última atuou como coordenador líder, ampliando suas competências nesse nicho.

Bmg Seguros

Criada em julho de 2016, a Bmg Seguros está entre as maiores seguradoras do Brasil no segmento de seguro garantia. É uma subsidiária indireta do Banco por meio da Bmg Participações em Negócios. Em novembro de 2019, firmou uma parceria com a Generali, com a venda de 30% do capital social da Bmg Seguros.

No ano de 2021, foram emitidos R\$ 203 milhões em prêmios, dos quais R\$ 124 milhões foram retidos. No mesmo período, a Bmg Participações em Negócios apresentou um resultado de equivalência para o Bmg de R\$4,4 milhões.

DESEMPENHO FINANCEIRO

Margem financeira

A margem financeira totalizou R\$ 3.678 milhões no exercício de 2021, redução de 2,7% em comparação com o mesmo período do ano anterior. No 4T21, a margem foi de R\$ 901 milhões, queda de 0,9% em relação ao trimestre imediatamente anterior e de 6,1% em relação ao 4T20.

A margem financeira ajustada ao custo do crédito (despesas de provisão e de comissão), atingiu R\$ 2.139 milhões no exercício de 2021, queda de 10,1% em comparação com o mesmo período do ano anterior. No 4T21, a margem ajustada foi de R\$ 503 milhões, queda de 3,8% em relação ao trimestre imediatamente anterior e de 18,0% em relação ao 4T20.

Margem financeira (R\$ Milhões % a.a.)	4T21	3T21	4T/3T (%)	4T20	4T/4T (%)	2021	2020	21/20 (%)
Produto Bancário (a)	901	909	-0,9%	960	-6,1%	3.678	3.781	-2,7%
Margem financeira de juros	880	889	-1,0%	941	-6,5%	3.601	3.690	-2,4%
Receitas de crédito (b)	1.165	1.133	2,8%	1.124	3,7%	4.538	4.405	3,0%
Receita de TVM	375	181	107,5%	150	150,2%	859	302	184,6%
Despesa de captação e derivativos (c)	(660)	(425)	55,2%	(333)	98,3%	(1.795)	(1.017)	76,6%
Receitas de serviços	21	20	5,1%	19	11,8%	77	91	-15,5%
Receitas de prestação de serviços	18	16	14,5%	8	164,6%	56	41	35,6%
Securitização	3	4	-28,5	11	-100,0%	21	50	-58,1%
Custo do crédito (d)	(398)	(386)	3,2%	(346)	15,1%	(1.539)	(1.401)	9,8%
Despesa de provisão líquida de recuperação (e)	(199)	(171)	16,0%	(152)	30,4%	(719)	(704)	2,1%
Despesas de comissões de agentes (f)	(199)	(214)	-7,1%	(193)	3,0%	(820)	(697)	17,6%
Margem ajustada ao custo do crédito (a+d)	503	523	-3,8%	614	-18,0%	2.139	2.379	-10,1%
Margem líquida (a/g)¹	18,1%	19,3%	-1,2 p.p	22,0%	-3,9 p.p	17,9%	22,9%	-5,0 p.p
Margem ajustada ao custo de crédito (a+d/g)¹	9,8%	10,8%	-1,0 p.p	13,7%	-3,9 p.p	10,4%	14,4%	-4,0 p.p
Ativos rentáveis médios (g)	21.194	20.164	5,1%	18.800	12,7%	20.498	16.486	24,3%

1 - Indicadores anualizados via exponenciação

A margem financeira vem sofrendo compressão nos últimos trimestres, inicialmente pela redução na taxa média da carteira devido ao mix de produtos, e mais recentemente pelo aumento no custo de captação decorrente do aumento na curva de juros. A retomada no crescimento nas carteiras de maior *yield*, bem como novos produtos devem aumentar o volume de receitas de crédito e serviços e impactar positivamente a margem. Ainda, em 06 de dezembro de 2021, o Conselho Nacional de Previdência Social (CNPS) aprovou o aumento da taxa máxima de juros para aposentados e pensionistas do INSS para 3,06% ao mês no cartão de crédito consignado e para 2,14% ao mês no empréstimo consignado.

A receita de crédito apresentou um crescimento em ritmo menor que a carteira de crédito nos últimos trimestres devido ao *mix* de produtos na carteira total do Banco. O aumento da taxa do cartão consignado citado acima passará a afetar positivamente as receitas a partir de janeiro de 2022 com a reprecificação da carteira elegível e para o empréstimo consignado o impacto se dará sobre novas operações e refinanciamentos.

O aumento na receita de TVM na comparação com o ano anterior deve-se pelo aumento da taxa básica de juros e pelo volume elevado de títulos públicos, decorrente da estratégia do Banco de aumentar sua posição de caixa visando o crescimento da carteira no curto prazo e da posição de hedge natural com a aquisição de NTN-Bs. Ainda, com a estrutura de hedge natural, essa linha tende a oscilar de acordo com a oscilação do IPCA, tendo como contrapartida a linha de despesas de captação.

Ao longo dos últimos anos, o Banco vem melhorando seu prêmio de risco, porém com o aumento recente e acelerado na curva de juros, em especial no 4T21, o custo de captação tem voltado a subir nos últimos trimestres. Ainda, conforme explicado acima, a despesa oscila de acordo com a movimentação do IPCA, tendo como contrapartida o *hedge* natural contabilizado em receitas de TVM.

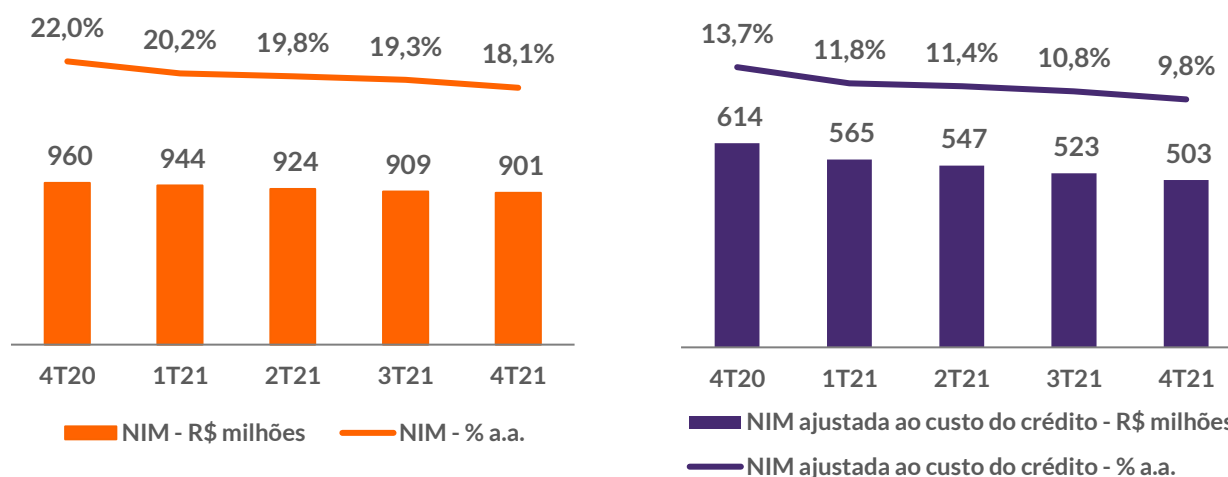
As receitas de prestação de serviços são compostas principalmente pela receita de intercâmbio advinda do uso do cartão de crédito consignado para compras e dos cartões abertos vinculados ao banco digital. A receita de intercâmbio atingiu R\$ 11,9 milhões no 4T21, crescimento de 15,4% no trimestre e de 40,7% em doze meses.

As receitas de securitização totalizaram R\$ 3 milhões no trimestre e são oriundas, nesse trimestre, do *service fee* referente a administração da carteira cedida sem retenção de riscos e benefícios em períodos anteriores, conforme detalhado na sessão de “Empréstimo Consignado”.

Conforme indicado anteriormente, a inadimplência do Bmg atingiu seu patamar máximo no 3T20, e tem se mantido sob controle desde então. Nesse trimestre, a despesa de provisão líquida foi impactada por um menor volume de recuperação de crédito.

A despesa de comissão mantém a sua tendência de crescimento em linha com o crescimento das operações de crédito. Nesse trimestre, tivemos uma redução na despesa devido a fase final do diferimento da comissão do empréstimo consignado referente as primeiras safras de originação do produto.

Evolução da Margem Financeira (R\$ Milhões)



Outras receitas e despesas operacionais

No exercício de 2021, as outras despesas operacionais, líquidas de outras receitas operacionais, apresentaram um aumento de 8,4% em relação ao mesmo período de 2020 e ligeiramente abaixo da inflação nos últimos doze meses. No 4T21, as despesas ficaram em R\$477 milhões, redução de 1,1% em relação ao trimestre imediatamente anterior e estável em relação ao 4T20.

Receitas e Despesas Operacionais (R\$ Milhões)	4T21	3T21	4T/3T (%)	4T20	4T/4T (%)	2021	2020	21/20 (%)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(477)	(482)	-1,1%	(477)	0,0%	(1.883)	(1.737)	8,4%
Despesas de pessoal	(76)	(71)	7,8%	(66)	15,1%	(273)	(257)	6,3%
Outras despesas administrativas	(248)	(224)	10,8%	(242)	2,2%	(909)	(827)	9,9%
Despesas tributárias	(34)	(35)	-1,0%	(37)	-7,0%	(139)	(142)	-1,7%
Outras despesas/ receitas operacionais	(119)	(154)	-22,6%	(132)	-9,7%	(561)	(511)	9,8%
Provisão operacional líquida	(107)	(127)	-15,5%	(99)	8,6%	(450)	(364)	23,5%

Como parte do processo de modernização para transformação do Banco e implantação da estratégia FIGITAL, o Bmg investiu no desenvolvimento de projetos internos atrelados aos negócios, em especial em digitalização, qualidade e em novos produtos. Com isso, o Banco oxigenou seu quadro de colaboradores e investiu na contratação de novos talentos, reforçou seus investimentos em *marketing*, contratou sistemas e trouxe consultoria e prestadores de serviços para auxiliar em temas específicos.

O Banco se dedica para garantir uma estrutura de custos eficiente, evitando custos naturais que decorrem do processo de expansão. Abaixo discriminação de cada linha de despesas:

Despesas de pessoal

Em linha com seu plano de modernização e expansão, o Bmg segue robustecendo seu quadro de colaboradores com times multidisciplinares e em áreas específicas como tecnologia.

Ainda, em setembro foi definido o reajuste de 10,97% nos salários e benefícios de acordo com o acordo coletivo dos bancários, impactando o trimestre.

Despesas administrativas

As principais despesas administrativas são: (i) serviços técnicos especializados, que incluem escritórios de advocacia utilizados em ações judiciais, serviços de consultorias e auditoria; (ii) marketing; (iii) serviços de terceiros, que incluem despesa com *call center* e processadora de cartões; e (iv) processamento de dados, que incluem despesas de locação e manutenção de softwares utilizados nas operações do Banco.

No trimestre, as despesas administrativas apresentaram um aumento em especial nas linhas de marketing, processamento de dados e serviços técnicos especializados.

Outras despesas/ receitas operacionais

Dentro das despesas/ receitas operacionais líquidas, o Bmg apresenta como principal rubrica as despesas e reversões de provisões operacionais. As principais contingências apresentadas são as ações cíveis massificadas.

O Banco segue atuando proativamente em duas frentes estratégicas: mitigar a entrada de novas ações e projetos específicos envolvendo matéria jurídica. Atuando na causa raiz, o Banco vem evoluindo por meio de um grupo

multifuncional (extrajurídico) que trata de várias iniciativas de forma a melhorar a qualidade da originação. Dentro dessa estratégia, o Banco avançou na implementação de formalizações digitais que já representam 99% da originação em 2021: desde outubro de 2020, as operações de cartão de crédito consignado e desde janeiro de 2021, as operações de empréstimo consignado passaram a ser formalizadas digitalmente (salvo em caso de exceções legais). Esse tipo de formalização permite uma maior segurança na originação, mitigando potenciais entradas de ações, tendo historicamente apresentado duas vezes menos entrada de ações cíveis quando comparada com a originação física. Seus benefícios poderão ser observados no médio prazo.

Dentre as medidas adotadas anteriormente, destacam-se: (i) termo de consentimento no qual o cliente concorda com as principais características do produto cartão consignado; (ii) alinhamento meritocrático com os canais de vendas e gestão de consequências; (iii) visitas periódicas ao Judiciário para esclarecimento do produto; (iv) utilização de inteligência artificial para monitoramento de processos; e (v) atuação de advogados agressores e políticas de negociação de valores a partir de modelos preditivos. Ainda, a Autorregulação que passou a vigorar em outubro de 2020 (ver “Autorregulação”) tende a ser bem vista pelo judiciário, dificultando a ação de advogados ofensores.

As ações massificadas são provisionadas no momento da entrada da ação contra o Banco. Para tal provisão, o Banco utiliza como parâmetro o *ticket* médio por produto e por região geográfica do encerramento das ações nos últimos doze meses. O *ticket* médio é atualizado mensalmente, conforme metodologia citada, e o valor apurado é aplicado também para as ações em estoque.

Além disso, o Banco possui outras contingências de natureza cível, trabalhista e fiscal. Todas as ações são classificadas de acordo com a opinião dos assessores jurídicos e administração, com base na probabilidade de perda entre provável (provisionada no balanço com base nos montantes envolvidos), possível (apenas divulgado em nota explicativa) e remota (não requer provisão ou divulgação).

Outras linhas de despesa importantes são: (i) interveniência de repasses de recursos que representam o *fee* pago aos entes consignatários pelo processamento dos arquivos de repasse dos produtos de consignação; (ii) tarifas que representam substancialmente as tarifas pagas a outros bancos pelo convênio de débito na conta corrente e tarifas pagas à bandeira; e (iii) despesas de cobrança.

Despesas tributárias

Referentes principalmente aos tributos PIS e Cofins e estão correlacionados à margem financeira.

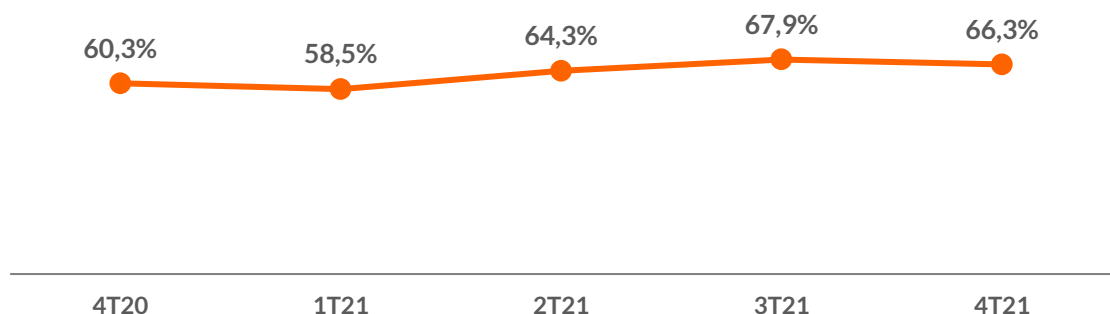
Índice de eficiência operacional

No exercício de 2021, o índice de eficiência foi de 64,1%, aumento de 9,9 p.p. em relação ao mesmo período de 2020. No quarto trimestre, o índice de eficiência atingiu 66,3%, melhora de 1,6 p.p. em relação ao trimestre imediatamente anterior e aumento de 6,0 p.p. em relação ao 4T20, principalmente devido a compressão de margem no período.

Índice de Eficiência Operacional (%)	4T21	3T21	4T/3T (%)	4T20	4T/4T (%)	2021	2020	21/20 (%)
Índice de Eficiência	66,3%	67,9%	-1,6 p.p	60,3%	6,0 p.p	64,1%	54,2%	9,9 p.p

Metodologia de cálculo: $(\text{Despesas de Pessoal} + \text{Outras Despesas Administrativas} + \text{Outras Despesas Operacionais Líquidas de Receitas}) / (\text{Resultado da Intermediação financeira antes da PDD} + \text{Receitas de Prestação de Serviços} + \text{Despesas Tributárias})$

Evolução do Índice de Eficiência (%)



Criação de valor

O Bmg vem criando valor em suas unidades de negócios por meio de M&As com parceiros estratégicos especializados visando alavancar os negócios atuais e trazer novos produtos e soluções aos clientes.

Foco estratégico de M&A no Bmg permite a criação de um ecossistema de investidas aptas a melhorar eficiência operacional, criar unidades de negócios e expandir os negócios atuais.

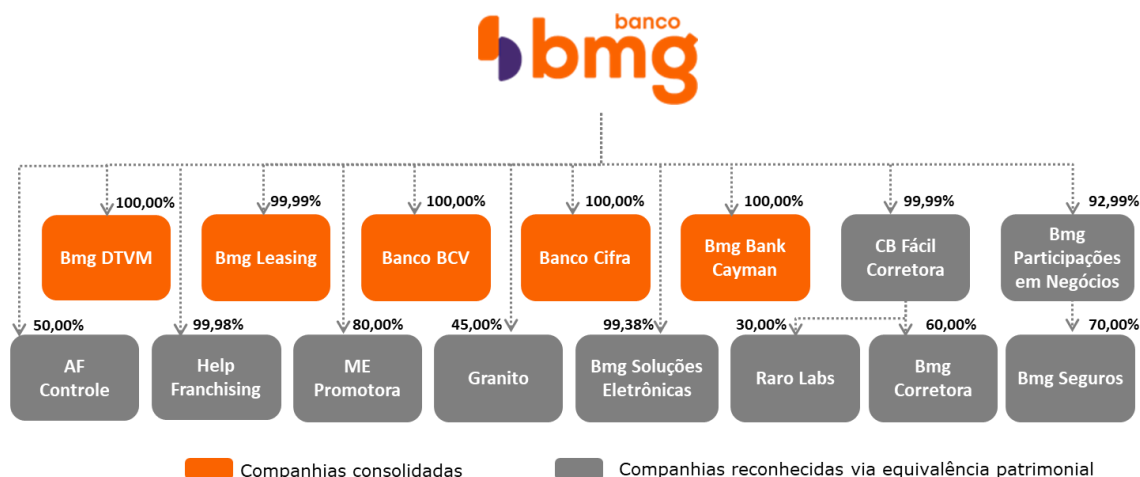
Abaixo as principais operações de M&A recentes:

	Investidas	Sinergias mapeadas
Expansão de negócios e criação de novas business units	Granito	Banco digital PJ
	bmgi CORRETORA DE SEGUROS	Ampliação dos canais e criação de novos produtos e serviços
	bmgi Seguros	Ampliação dos canais e criação de novos produtos e serviços
Geração de eficiência operacional	ARAÚJO FONTES	Atacado e gestão de recursos
	help!	Ampliação dos canais e eficiência operacional
	O2OBOTS	Ampliação do canal de vendas e atendimento
	RARO	Eficiência operacional (competência técnica)

Em janeiro de 2022, após aprovação do Banco Central concluímos a aquisição de 50% da Araújo Fontes. A operação com a O2OBOTS foi homologada pelo Banco Central em fevereiro de 2022.

Resultado das Investidas

O Bmg conta com doze subsidiárias diretas e três subsidiárias indiretas, conforme estrutura societária abaixo:



As companhias destacadas em laranja são consolidadas nas demonstrações financeiras do Banco e as companhias em cinza são reconhecidas contabilmente pelo método de equivalência patrimonial. Abaixo o resultado apresentado por cada uma delas:

Equivalência patrimonial (R\$ Milhões)	4T21	3T21	4T/3T (%)	4T20	4T/4T (%)	2021	2020	21/20 (%)
Equivalência patrimonial	10,1	19,1	-47,2%	(3,1)	-85,0%	48,0	(31,2)	253,8%
CBFácil Corretora de Seguros e Negócios	14,4	24,9	-42,3%	0,2	n/a	43,2	(21,0)	305,3%
Resultado operações CBFácil	6,9	20,5	-66,5%	(2,6)	363,7%	23,8	(28,2)	184,3%
Bmg Corretora de Seguros	5,8	4,4	30,5%	2,8	104,6%	17,6	7,2	145,6%
Raro Labs	1,8	-	n/a	-	n/a	1,8	-	n/a
Help Franchising Participações	(1,2)	(0,8)	48,3%	0,8	-239,9%	(0,8)	4,3	-118,8%
Granito Soluções em Pagamentos	(7,2)	(5,5)	32,0%	(5,7)	27,2%	(0,4)	(19,5)	-98,1%
BMG Participações em Negócios	4,2	(0,2)	n/a	1,7	144,5%	4,4	5,3	-17,5%
ME Promotora de vendas	(0,1)	0,6	-121,1%	(0,2)	-49,8%	1,6	(0,2)	786,3%
BMG Soluções Eletrônicas	0,0	0,0	n/a	(0,0)	n/a	0,0	0,0	n/a

CBFácil Corretora – empresa responsável por fazer a gestão das lojas conceito e por executar parte do plano de expansão das lojas da help!. Ao longo de 2021 a CBFácil repassou 38 lojas a franqueados e encerrou o ano com 157 lojas help! abertas. Em adição, devido aos resultados obtidos na Bmg Corretora em 2021, foi reconhecida uma receita de *earn-out* de R\$ 26,3 milhões dentro de resultados de operações da CBFácil, sendo R\$ 6,6 milhões no 4T21.

A CBFácil é controladora da **Bmg Corretora**, que atua na comercialização de seguros em parceria com a Generali e é responsável pelo recebimento das comissões de corretagem. Em agosto de 2020, foi firmada a aquisição de 40% do capital social da Bmg Corretora pela Wiz. A parceria visa alavancar as vendas de seguros e agregar novos produtos e tecnologia para as necessidades dos clientes e canais de relacionamento do Bmg. No quarto trimestre de 2021, a Bmg Corretora gerou R\$ 5,8 milhões de resultado de equivalência patrimonial.

Ainda, a CBFácil é acionista da **Raro Labs**, especializada no desenvolvimento e manutenção de softwares customizados e soluções inovadoras. O investimento visa trazer inovações tecnológicas para o Bmg, permitindo uma

aceleração no desenvolvimento dos projetos de transformação digital e novas oportunidades de negócio. Em 2021, a Raro Labs gerou R\$ 1,8 milhão de resultado de equivalência patrimonial.

Help Franchising - empresa franqueadora da rede de lojas help!, responsável por garantir a qualidade e padronização dos serviços dentro das lojas.

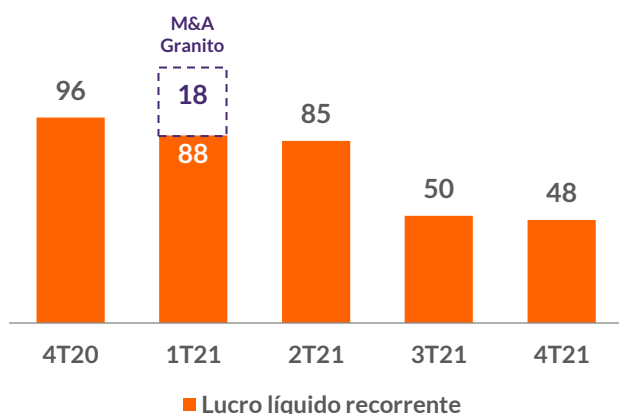
Granito - adquirente com diferenciais tecnológicos voltados para meios eletrônicos de pagamento. A empresa está em fase de investimentos para permitir a expansão das suas operações. Em março de 2021 o Bmg e o Banco Inter firmaram uma sociedade, na qual ambos passaram a deter cada um 45% de participação na Granito, enquanto os sócios fundadores da Granito detêm os 10% restantes. A parceria visa a injeção de capital para maximizar oportunidades em serviços digitais

Bmg Participações em Negócios - controladora da Bmg Seguros, que atua no segmento de seguro garantia. Em novembro de 2019, o Banco vendeu 30% do capital social da Bmg Seguros, sua subsidiária indireta, para a Generali.

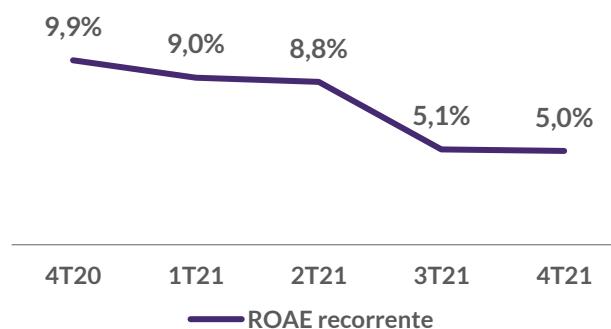
Rentabilidade

Em decorrência dos resultados apresentados acima, o lucro líquido recorrente atingiu R\$ 271 milhões no exercício de 2021, em linha com o guidance, representando uma redução de 28,8% em comparação com o mesmo período do ano anterior. No 4T21, o lucro líquido recorrente ficou em R\$ 48 milhões, redução de 3,7% no trimestre e de 49,8% em relação ao 4T20.

Lucro Líquido Recorrente (R\$ Milhões)



ROAE Recorrente (%a.a.)



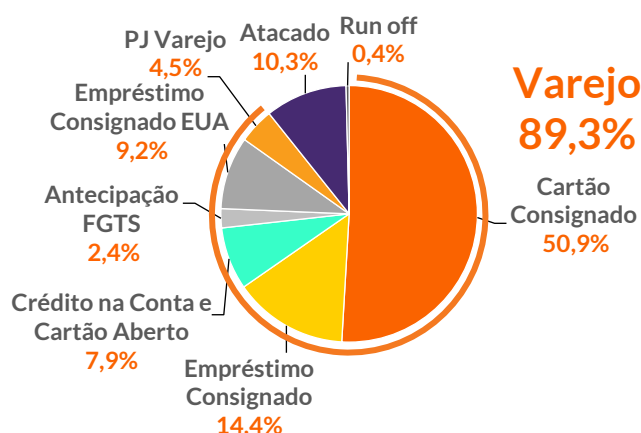
Distribuição da Carteira de Crédito

A carteira de crédito total atingiu R\$ 15.967 milhões no 4T21, representando um aumento de 6,1% no trimestre e de 14,0% em doze meses.

Em linha com a estratégia do Banco, a carteira de varejo apresentou crescimento de 18,1% nos últimos doze meses e representa 89,3% da carteira total.

Carteira de Crédito (R\$ Milhões)	4T21	3T21	4T/3T (%)	4T20	4T/4T (%)
Carteira Varejo	14.256	13.238	7,7%	12.074	18,1%
Cartão de Crédito Consignado	8.131	8.055	0,9%	8.140	-0,1%
Empréstimo Consignado	2.304	2.268	1,6%	1.853	24,3%
Crédito Pessoal	1.646	1.196	37,6%	895	83,8%
Crédito na Conta	1.002	936	7,0%	813	23,3%
Cartão de Crédito Aberto	259	183	41,6%	83	213,1%
Antecipação FGTS	385	77	397,2%	0	n/a
Empréstimo Consignado nos Estados Unidos	1.464	1.220	20,0%	974	50,3%
PJ Varejo	712	499	42,7%	212	236,7%
Carteira Atacado	1.650	1.748	-5,6%	1.853	-11,0%
Operações Estruturadas	1.155	1.208	-4,4%	1.341	-13,8%
Empresas	494	540	-8,4%	512	-3,5%
Carteira run off¹	61	64	-4,7%	80	-22,9%
Carteira de Crédito Total	15.967	15.050	6,1%	14.006	14,0%

1) Carteira run off inclui o empréstimo consignado legado, Lendico, veículos e empréstimo imobiliário.



Por se tratar de uma carteira majoritariamente de varejo, a carteira total é pulverizada com baixa concentração de clientes:

Exposição por cliente	R\$ Milhões	% Carteira
10 maiores clientes	1.072	6,7%
50 maiores clientes	1.684	10,5%
100 maiores clientes	1.958	12,3%

Outros Ativos

Além da carteira de crédito, o Bmg possui outros ativos relevantes, como: (i) caixa, (ii) crédito tributário e (iii) ágio.

Outros ativos	4T21	3T21	4T/3T (%)	4T20	4T/4T (%)
Caixa Total ¹	4.982	3.952	26,1%	4.894	1,8%
Crédito tributário	3.210	3.095	3,7%	2.664	20,5%
Oriundo de PDD	1.724	1.580	9,1%	1.471	17,2%
Outras diferenças temporárias	804	829	-3,0%	493	62,9%
Prejuízo fiscal	682	686	-0,6%	699	-2,5%
Ágio na aquisição de controladas	-	-	n/a	96	-100,0%

1) Disponibilidades, aplicações interfinanceiras de liquidez e títulos públicos contabilizados em títulos e valores mobiliários, excluídas as operações compromissadas com contrapartida no passivo.

Captação de recursos

A captação com o mercado encerrou o 4T21 com saldo de R\$ 20.699 milhões, apresentando um aumento de 14,9% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 9,6% em comparação ao trimestre anterior.

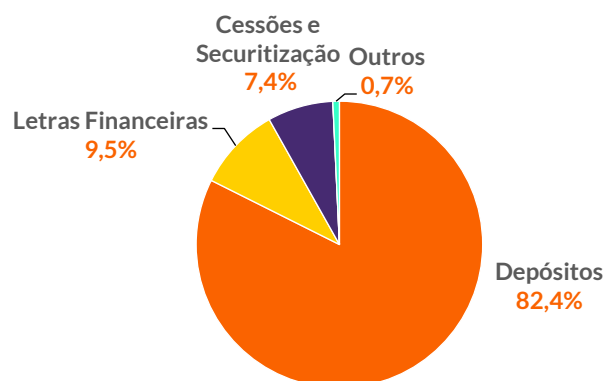
O Banco trabalha na diversificação do *funding*, buscando linhas sustentáveis de forma a garantir o melhor casamento entre seus ativos e passivos. O Bmg opera via estrutura própria de captação e via cerca de 50 distribuidores. Para o varejo, o Bmg busca pulverizar sua base e conta com cerca de 240 mil investidores diretos e indiretos.

Captação (R\$ Milhões)	4T21	3T21	4T/3T (%)	4T20	4T/4T (%)
Depósitos	17.052	16.267	4,8%	12.320	38,4%
CDB	15.360	14.602	5,2%	10.722	43,3%
CDI	78	82	-5,2%	36	114,8%
NDPGE	1.615	1.582	2,0%	1.562	3,4%
Letras Financeiras	1.961	893	119,6%	3.435	-42,9%
Sênior	718	764	-6,0%	532	34,9%
Subordinada	20	20	2,3%	19	5,3%
Perpétua	109	109	-0,2%	114	-4,0%
LFG	1.114	-	n/a	2.769	-59,8%
Securitização	1.434	1.462	-1,9%	1.552	-7,6%
Cessões de Crédito	100	128	-21,8%	345	-70,9%
LCA & LCI	106	130	-18,5%	100	6,4%
Empréstimos e Repasses	46	2	2230,6%	269	-82,9%
Captação com o mercado	20.699	18.882	9,6%	18.019	14,9%
Subsidiárias ¹	770	976	-21,1%	1.061	-27,4%
Captação total	21.471	19.858	8,1%	19.081	12,5%

1- A CBFácil aplicou os recursos no Banco, em contrapartida ao aumento de capital realizado, sendo R\$ 600 milhões em CDB e R\$ 400 milhões em Letra Financeira Sênior. Dessa forma, a operação em conjunto, não teve efeito de caixa.

O Banco tem renovado suas captações e mantido os saldos de captação via distribuidores. No 3T21, concluímos com sucesso a nossa primeira emissão de Letras Financeiras Públicas no montante de R\$ 300 milhões com prazo de 2 anos e remuneração de CDI + 1,80% a.a. No 4T21, voltamos a captar via Letras Financeiras Garantidas junto ao Banco Central encerrando o período com saldo de R\$ 1.114 milhões a uma taxa de Selic + 0,75% a.a.

Estrutura de captação com o mercado (%)



Gestão de Ativos e Passivos

Com intuito de manter uma gestão adequada de seus ativos e passivos, o Bmg prioriza uma estrutura de *funding* alongada e assim apresenta um gap positivo de 2 meses, sendo o *duration* de seus ativos de crédito de 19 meses e dos passivos de 21 meses.

A estratégia de gestão de ativos e passivos adotada pela administração tem se mostrado aderente aos cenários de estresse e permite que o Banco não precise alongar seus passivos durante o cenário de incerteza.

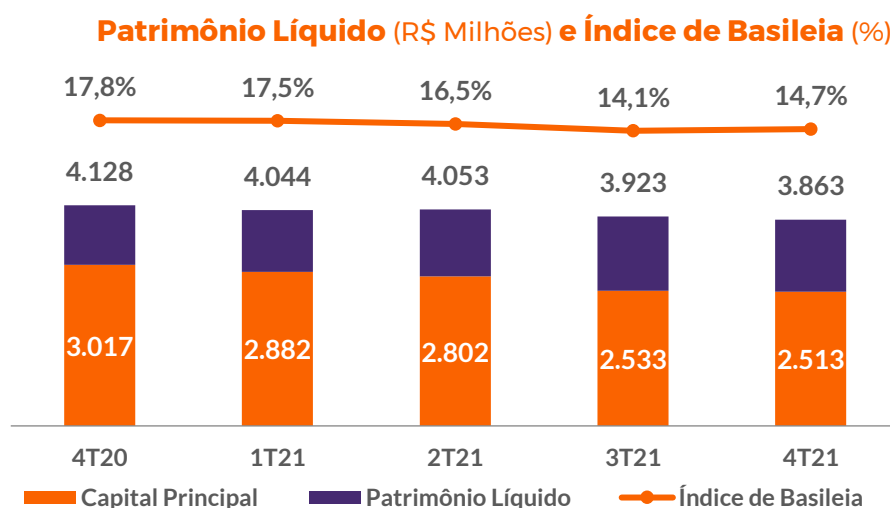
O recebimento das parcelas de crédito vem performando normalmente e o Banco tem sido capaz de renovar os vencimentos dos seus passivos. Ainda, o Bmg conta com expertise e alta capacidade de securitização dos seus ativos, tendo em vista que parte relevante da carteira de crédito referem-se a produtos de consignação.

Desde o 3T20 o Banco optou por desmontar suas posições de derivativos para fins de *hedge* de IPCA e substituir por um *hedge* natural com a aquisição de NTN-Bs, consequentemente aumentando sua posição de caixa.

Patrimônio Líquido

O Patrimônio Líquido em 31 de dezembro de 2021 atingiu R\$ 3.863 milhões, redução de 1,5% em relação ao trimestre anterior e de 6,4% em comparação ao mesmo período do ano anterior. No exercício de 2021, o patrimônio líquido variou principalmente em decorrência: (i) do lucro líquido contábil de R\$ 242 milhões; (ii) das ações em tesouraria e do cancelamento de ações que estavam em tesouraria, reduzindo o capital em R\$ 26 milhões; (iii), efeito negativo de marcação a mercado e hedge no montante de R\$ 304 milhões; e (iv) declaração de JCP conforme abaixo.

O Bmg tem como estratégia maximizar o pagamento de JCP, tendo em vista o seu benefício fiscal. Com isso, no exercício de 2021, foram declarados R\$ 184 milhões de JCP, equivalentes a um payout de 76% sobre o lucro líquido contábil do período.



Índice de Basileia

Conforme Resolução CMN nº 4.193/13 e regulamentações complementares, as instituições financeiras estão obrigadas a manter um patrimônio líquido compatível com o grau de risco da estrutura de seus ativos ponderados pelos fatores que variam de 0% a 1.250% e um índice mínimo de 8,0% de patrimônio em relação aos ativos ponderados pelo risco mais um adicional de conservação de capital principal (ACP) de 2,5%. De acordo com a Res. 4.783, o ACP está em 2,0%, e há uma escala de voltar ao 2,5% em 01 de abril de 2022.

O Patrimônio de Referência correspondeu a 14,7% dos ativos ponderados pelo risco em 31 de dezembro de 2021. O Patrimônio de Referência está sendo substancialmente impactado pela marcação a mercado de títulos públicos, tendo um efeito de cerca de 3,7 pontos percentuais na Basileia. Considerando o cenário de mercado do fechamento do 4T21, cerca de 36% do accrual dessa marcação ocorre até o final de 2022 e cumulativamente 70% até o final de 2023.

Adequação de Capital (R\$ Milhões)	4T21	3T21	4T/3T (%)	4T20	4T/4T (%)
Patrimônio de Referência	2.645	2.663	-0,6%	3.150	-16,0%
Nível I	2.625	2.643	-0,7%	3.130	-16,1%
Capital Principal	2.516	2.533	-0,7%	3.017	-16,6%
Capital Complementar	109	109	-0,2%	114	-4,0%
Nível II	20	20	2,3%	19	5,3%
Ativos Ponderados pelo Risco	18.043	18.928	-4,7%	17.736	1,7%
Risco de Crédito	16.842	17.537	-4,0%	16.903	-0,4%
Risco de Mercado	102	292	-65,0%	9	990,1%
Risco Operacional	1.099	1.099	0,0%	823	33,5%
Índice de Basileia	14,7%	14,1%	0,6 p.p	17,8%	-3,1 p.p
<i>Mínimo exigido pelo BACEN</i>	8,00%	8,00%		8,00%	
<i>Adicional de Conservação de Capital Principal</i>	2,00%	1,625%		1,25%	
Nível I	14,6%	14,0%	0,6 p.p	17,7%	-3,1 p.p
<i>Mínimo exigido pelo BACEN</i>	6,00%	8,00%		6,00%	
<i>Adicional de Conservação de Capital Principal</i>	2,00%	1,625%		1,25%	
Nível II	0,1%	0,1%	0,0 p.p	0,00	0,0 p.p

BMGB4

O Banco possui uma estrutura robusta de governança corporativa. Além das obrigações estabelecidas no Nível 1 de governança corporativa da B3 S.A – Brasil, Bolsa, Balcão, o Banco adotou por boas práticas algumas das obrigações estabelecidas no Novo Mercado: (i) o direito de *tag along* de 100%, garantindo a todos os acionistas o mesmo preço e condições oferecidas ao acionista controlador em caso de venda de controle; (ii) divulgação simultânea em português e inglês de resultados e fatos relevantes; e (iii) Conselho de Administração composto por 2 ou 20% (o que for maior) de Conselheiros Independentes, sendo que atualmente um terço é composto por membros independentes, incluindo a vice-presidente. Ainda, o Banco conta com: (i) Comitê de Auditoria composto exclusivamente por membros independentes, (ii) com outros 4 comitês subordinados diretamente ao Conselho de Administração, todos com a presença de membros independentes; e (iii) Conselho Fiscal instalado.

Em 24 de agosto de 2020 tiveram início as atividades do formador de mercado, visando promover melhor liquidez aos papéis e em linha com o compromisso do Banco com os investidores e com as melhores práticas de negociação do mercado.

Em 30 de março de 2021, o Banco anunciou o novo programa de recompra de ações com vigência de 12 meses, autorizando a aquisição de até 9.905.227 de ações preferenciais de emissão própria, correspondentes a até 10,0% das ações em circulação para manutenção em tesouraria, cancelamento, recolocação no mercado ou pagamento de remuneração a executivos no âmbito de planos de incentivo de longo prazo. Ainda, o Banco cancelou 8.242.120 ações. Em 31 de dezembro de 2021, o Banco detinha 51.107 ações em tesouraria.

As ações preferenciais (BMGB4) do Banco se mantiveram nas carteiras vigentes de janeiro a abril de 2022 dos seguintes índices da B3:

- IBRA (Índice Brasil Amplo)
- IFNC (Índice Financeiro)
- IGC (Índice de Governança Corporativa Diferenciada)
- IGCT (Índice de Governança Corporativa Trade)
- ITAG (Índice de Ações com Tag Along Diferenciado)
- SMLL (Índice Small Cap)

Na data de divulgação desse release, o total de ações emitidas pelo Bmg é de 583.232.411, sendo 64% ordinárias e 36% preferenciais. A família Guimarães detém 82,3% do total de ações.

Abaixo é apresentado o quadro de performance das ações do Banco e indicadores de mercado:

Performance e Indicadores	4T21	3T21	4T20
Cotação de fechamento (R\$) ¹	3,12	3,38	5,66
Volume médio diário negociado (R\$ milhões)	3,9	6,2	9,9
Ações em Tesouraria (milhões)	0,1	0,1	3,6
Ações em circulação - PN (milhões)	101,5	100,3	103,9
Valor de Mercado (R\$ bilhões)	1,8	2,2	3,7
Quantidade de acionistas	58.699	55.726	42.418
Preço/Lucro (P/E)	6,7	7,3	10,1
Preço/Patrimônio Líquido (P/B)	0,5	0,5	0,8
Dividend Yield (%)	10,1	5,3	3,2

Consenso de Mercado (BMGB4)

recomendações *sell-side*

Comprar: 1
Manter/Neutro: 3
Vender: 0

Fonte: casas de *research* independente e *sell-side*

Fonte: Bmg e Bloomberg.

(1) Cotação histórica ajustada por proventos.

GUIDANCE

Projeções 2021

Abaixo acompanhamento das projeções para o exercício de 2021 com entregas dentro do guidance estabelecido:

	Projeções 2021	Realizado 2021
Operacional - Milhões		
Clientes Ativos ¹	6,2 ↔ 6,8	6,3 →
Contas Digitais	5,3 ↔ 5,8	6,3 ↑
Financeiro – R\$ Milhões		
Crescimento da carteira de crédito total	6% ↔ 10%	14% ↑
Margem financeira ²	3.585 ↔ 3.885	3.678 →
Custo de crédito – despesa de PDD líquida	(665) ↔ (765)	(719) →
Custo de crédito – comissões	(780) ↔ (880)	(820) →
Despesas não decorrentes de juros ³	(1.825) ↔ (1.925)	(1.883) →
↳ Provisão operacional ⁴	(390) ↔ (460)	(450) →
Resultado das investidas	15 ↔ 35	48 ↑
Alíquota efetiva de IR/CSLL ^{5,6}	6% ↔ 16%	17,6% ↑

O cenário base para cada uma das linhas é o centro da faixa. Valores com base na DRE Gerencial.

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. | 6. Para melhor visualização e compreensão do indicador, retiramos o sinal de negativo com que o indicador foi divulgado para reforçar que no exercício de 2021 ocorreu uma receita de imposto e contribuição social.

Projeções 2022

Buscando melhor alinhamento com o mercado, apresentamos a projeção de resultados para o exercício de 2022 conforme abaixo.

	Realizado 2021	Projeções 2022
R\$ Milhões		
Crescimento da carteira de crédito total	14%	17% ↔ 21%
Margem financeira ¹	3.678	4.285 ↔ 4.585
Custo de crédito – despesa de PDD líquida	(719)	(855) ↔ (955)
Custo de crédito – comissões	(820)	(880) ↔ (980)
Despesas não decorrentes de juros ²	(1.882)	(2.250) ↔ (2.350)
Provisão operacional ³	(450)	(475) ↔ (545)
Resultado das investidas	48	70 ↔ 90
Alíquota efetiva de IR/CSLL ^{4,5}	17,6%	7% ↔ 17%

O cenário base para cada uma das linhas é o centro da faixa. Valores do Realizado de 2021 e das Projeções de 2022 com base na DRE Gerencial. | 1. Produto bancário: Inclui receita de operações de crédito e TVM + despesas de captação e derivativos + receita de prestação de serviços | 2.

Inclui despesa de pessoal + administrativa + tributária + operacional líquida | 3. Inclui provisões com ações cíveis massificado, cível estratégico, trabalhista e fiscal | 4. Metodologia de cálculo: Imposto de renda + contribuição social + ativo fiscal diferido / Resultado antes da tributação sobre o lucro + participações no lucro. | 5. Está sendo considerada uma expectativa de receita de imposto e contribuição social.

Perspectivas 2023

Ainda, visando permitir uma visão de médio prazo do Banco, reafirmamos as perspectivas dos indicadores financeiros para o ano de 2023.

Financeiro		
Crescimento da carteira de crédito total (CAGR dez/20-dez/23)	>15%	Mantida
Margem financeira após custo do crédito ¹ (CAGR 2021-2023)	>12,5%	Mantida
Receitas não decorrentes de juros (% da margem financeira após o custo do crédito)	aprox. 7%	Mantida
Índice de Eficiência ² (%)	<50%	Mantida
Resultado das investidas (R\$ Milhões)	aprox. 70	Mantida
ROAE Recorrente (% a.a.)	>15%	Mantida

Valores das Perspectivas 2023 com base na DRE Gerencial.

1. margem financeira de juros após despesa de provisão líquida de recuperação e despesas de comissões de agentes + receitas de prestação de serviços | 2. 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)

RATINGS

Agência	Data	Rating	Perspectiva
FITCH Ratings	Outubro 2021	Escala local A (bra)	Nacional: Estável
		Escala internacional B+	IDR: Estável
Moody's	Junho 2021	Moeda local A-.br	Estável
	Mai 2020	Moeda estrangeira B1	
RISKbank	Novembro 2021	Baixo Risco para Médio Prazo 2	Em monitoramento

ANEXO I – DRE Gerencial

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO (R\$ Milhões)	4T21	3T21	2T21	1T21	4T20	2021	2020
Receitas da Intermediação Financeira	1.561	1.334	1.300	1.278	1.292	5.473	4.797
Operações de Crédito e Arrendamento Mercantil	1.165	1.133	1.106	1.134	1.124	4.538	4.405
Resultado de Operações com TVM	375	181	174	129	150	859	302
Receitas de Prestação de Serviços	21	20	21	15	19	77	91
Despesas da Intermediação Financeira	(660)	(425)	(376)	(334)	(333)	(1.795)	(1.017)
Captações no Mercado	(692)	(543)	(397)	(355)	(310)	(1.988)	(1.318)
Resultado com Inst. Financeiros Derivativos	42	126	26	24	(20)	219	322
Empréstimos e Repasses	(10)	(8)	(5)	(4)	(3)	(27)	(20)
Resultado da Intermediação financeira antes do custo do crédito	901	909	924	944	960	3.678	3.781
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(252)	(246)	(208)	(218)	(187)	(923)	(819)
Recuperação de créditos baixados para prejuízo	54	74	41	35	35	204	114
Comissão de agentes	(199)	(214)	(210)	(197)	(193)	(820)	(697)
Resultado Bruto da Intermediação Financeira	503	523	547	565	614	2.139	2.379
Outras Receitas ou Despesas Operacionais	(467)	(463)	(463)	(442)	(480)	(1.835)	(1.768)
Despesas de Pessoal	(76)	(71)	(65)	(62)	(66)	(273)	(257)
Outras Despesas Administrativas	(248)	(224)	(223)	(214)	(242)	(909)	(827)
Despesas Tributárias	(34)	(35)	(35)	(35)	(37)	(139)	(142)
Resultado de Part. em Coligadas e Controladas	10	19	9	10	(3)	48	(31)
Outras Receitas/ Despesas Operacionais	(119)	(154)	(148)	(140)	(132)	(561)	(511)
Resultado Operacional	36	60	84	123	134	304	611
Resultado Não Operacional	3	(0)	(6)	(0)	(0)	(3)	1
Resultado antes da Tributação sobre o Lucro e Participações	40	60	78	123	134	301	612
Imposto de Renda e Contribuição Social	13	17	30	(20)	(15)	41	(162)
Participações Estatutárias e de Minoritários	(5)	(27)	(23)	(15)	(23)	(70)	(69)
Lucro Líquido	48	50	85	88	96	271	381

Reclassificações Gerenciais

Com intuito de aumentar a transparência e facilitar a análise do desempenho financeiro, todas as análises e indicadores apresentados ao longo do release são calculados com base na DRE Gerencial.

A tabela abaixo demonstra a reconciliação entre a DRE contábil e gerencial do trimestre e do exercício:

4T21 (R\$ Milhões)	Contábil	Var. Cambial e Overhedge	Reclassificações Gerenciais	Gerencial
Receitas da intermediação financeira	1.380	(39)	220	1.561
Operações de crédito	1.004	(39)	199	1.165
Resultado de operações com títulos e valores mobiliários	375			375
Receita de Prestação de serviços			21	21
Despesas da intermediação financeira	(702)	42	0	(660)
Captações no mercado	(692)			(692)
Resultado com instrumentos financeiros derivativos	1	42		42
Operações de empréstimos e repasses	(10)			(10)
Resultado da intermediação financeira antes do custo do crédito	678	3	220	901
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(252)			(252)
Recuperação de crédito baixado para prejuízo	54			54
Comissão de agentes	0		(199)	(199)
Resultado bruto da intermediação financeira	479	3	21	503
Outras receitas (despesas) operacionais	(445)	(0)	(21)	(467)
Receitas de prestação de serviços	21		(21)	0
Despesas de pessoal	(76)			(76)
Outras despesas administrativas	(248)			(248)
Despesas tributárias	(34)	(0)		(34)
Resultado de participações em controladas	10			10
Outras despesas/ receitas operacionais	(119)			(119)
Resultado operacional	34	2	0	36
Resultado não operacional	3			3
Resultado antes da tributação sobre o lucro e participações	37	2	0	40
Imposto de renda e contribuição social	16	(2)		13
Participação no lucro	(5)			(5)
Lucro líquido	48	0	0	48

2021 (R\$ Milhões)	Contábil	Ágio	Var. Cambial e Overhedge	Reclassificações Gerenciais	Diluição % Granito	Outros Ajustes	Gerencial
Receitas da intermediação financeira	4.670		(94)	897			5.473
Operações de crédito	3.812		(94)	820			4.538
Resultado de operações com títulos e valores mobiliários	859						859
Receita de Prestação de serviços				77			77
Despesas da intermediação financeira	(1.896)		101	0			(1.795)
Captações no mercado	(1.988)						(1.988)
Resultado com instrumentos financeiros derivativos	118		101				219
Operações de empréstimos e repasses	(27)						(27)
Resultado da intermediação financeira antes do custo do crédito	2.774		7	897			3.678
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(923)						(923)
Recuperação de crédito baixado para prejuízo	204						204
Comissão de agentes	0			(820)			(820)
Resultado bruto da intermediação financeira	2.055		7	77			2.139
Outras receitas (despesas) operacionais	(1.955)	96	(1)	(77)	23	79	(1.835)
Receitas de prestação de serviços	77			(77)			0
Despesas de pessoal	(273)						(273)
Outras despesas administrativas	(1.036)	96			23	8	(909)
Despesas tributárias	(138)		(1)				(139)
Resultado de participações em controladas	48						48
Outras despesas/ receitas operacionais	(632)					71	(561)
Resultado operacional	100	96	6	0	23	79	304
Resultado não operacional	28				(31)		(3)
Resultado antes da tributação sobre o lucro e participações	128	96	6	0	(8)	79	301
Imposto de renda e contribuição social	184	(43)	(6)		(10)	(84)	41
Participação no lucro	(70)						(70)
Lucro Líquido	242	53	0	0	(18)	(5)	271

O histórico da DRE Gerencial está disponível no arquivo "Planilhas" no site de Relações com Investidores (www.bancobmg.com.br/ri).

Ágio - Em agosto de 2011 o Bmg adquiriu instituições financeiras, apurando um ágio no montante de R\$ 1.450 milhões, fundamentado na expectativa de rentabilidade futura. O ágio possui amortização linear mensal no montante de R\$ 12 milhões, tendo encerrado sua amortização em agosto de 2021. Visto que todos os efeitos do ágio já estão integralmente deduzidos do patrimônio de referência para cálculo do Índice de Basileia, o Bmg optou por demonstrar seus resultados excluindo o efeito da amortização do ágio.

Variação Cambial e Overhedge - O Banco possui operações de crédito sujeitas a variação cambial que são neutralizadas parcialmente por captações em moeda estrangeira. Tal variação é reclassificada gerencialmente para a linha de captação no mercado. Além disso, o Bmg fez uma operação de *overhedge* para proteção da variação cambial do Patrimônio Líquido do Bmg Cayman.

Reclassificações gerenciais - Reclassificação entre linhas da despesa de comissão e receita de prestação de serviços para conciliar com a visão da margem financeira.

Diluição % Participação Granito - Em novembro de 2020 o Bmg e o Banco Inter divulgaram uma sociedade, na qual passaram a deter, cada um, 45% de participação na Granito, enquanto os sócios fundadores da Granito detêm os 10% restantes. A parceria visa maximizar oportunidades para serviços digitais. A operação foi concluída no dia 05

de março de 2021, gerando um ganho de R\$ 18 milhões, líquido de impostos no 1T21. Tal ganho, não foi considerado no resultado recorrente do período.

Outros ajustes – relacionados a eventos ocorridos no 3T21 referente a Impostos a Compensar no montante de R\$ 108 milhões e de ajustes nos saldos de Depósitos Judiciais no montante líquido de impostos de R\$ 98 milhões (R\$ 179 milhões brutos), ambos impactando a linha de outras despesas/ receitas operacionais; e outras despesas administrativas no montante líquido de impostos de R\$ 4 milhões (R\$ 8 milhões brutos).

ANEXO II – Balanço Patrimonial

ATIVO (R\$ Milhões)	4T21	3T21	2T21	1T21	4T20
Disponibilidades	350	507	400	388	136
Aplicações Interfinanceiras de Liquidez	50	-	-	45	25
Instrumentos Financeiros	26.806	26.070	24.265	22.033	21.611
Aplicações em Depósitos Interfinanceiros	39	19	18	22	25
Títulos e Valores Mobiliários	12.262	12.378	11.131	9.054	8.792
Operações com Características de Concessão de Crédito	15.351	14.439	13.874	13.679	13.510
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(846)	(767)	(759)	(722)	(717)
Relações Interfinanceiras	197	162	142	158	160
Outros Créditos	5.454	5.481	4.946	4.978	4.490
Outros Valores e Bens	3.672	3.561	3.211	3.219	3.011
Permanente	1.782	1.920	1.735	1.760	1.479
Investimentos	217	236	236	226	219
Imobilizado de Uso	1.324	1.491	1.578	1.591	1.593
Intangível	1.013	1.203	1.282	1.273	1.248
Total do Ativo	34.399	33.947	31.566	29.420	28.234
PASSIVO (R\$ Milhões)	4T21	3T21	2T21	1T21	4T20
Depósitos e demais Instrumentos Financeiros	26.583	25.993	23.683	21.258	20.129
Depósitos	17.640	17.022	15.454	13.522	13.144
Captações no Mercado Aberto	5.942	7.001	5.235	3.063	2.299
Recursos de Aceites e Emissão de Títulos	2.373	1.320	2.101	3.785	3.814
Obrigações por Empréstimos e Repasses	563	509	761	795	769
Instrumentos Financeiros Derivativos	65	141	132	93	103
Relações Interfinanceiras	200	188	181	176	185
Provisões	917	921	882	835	791
Obrigações Fiscais	152	106	105	168	77
Outras Obrigações	2.683	2.817	2.662	2.940	2.923
Participação de acionistas não Controladores	0	0	0	0	0
Patrimônio Líquido	3.863	3.923	4.053	4.044	4.128
Total do Passivo	34.399	33.947	31.566	29.420	28.234