

BMGB
B3 LISTED N1

APRESENTAÇÃO
VIDEOCONFERÊNCIA

4T21



Banco Completo!



VAREJO

ATACADO

FIGITAL

FÍSICO + DIGITAL



banco digital



lojas help!



correspondentes



WhatsApp



crédito



seguros



IB: assessoria em M&A, ECM e DCM



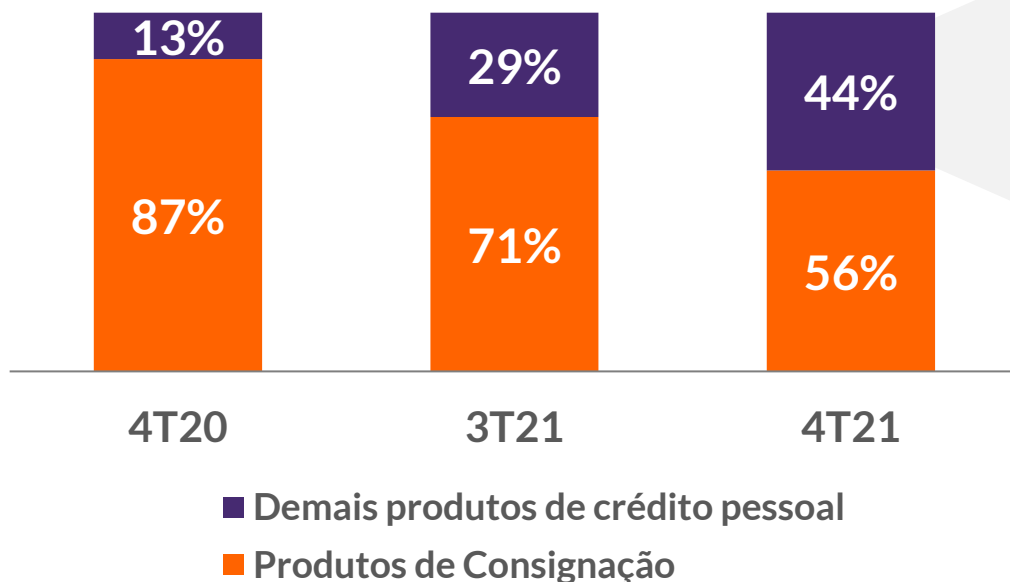
derivativos



asset management

Continuamos a crescer e diversificar nossos produtos

Originação Varejo PF Valor liberado¹ trimestral



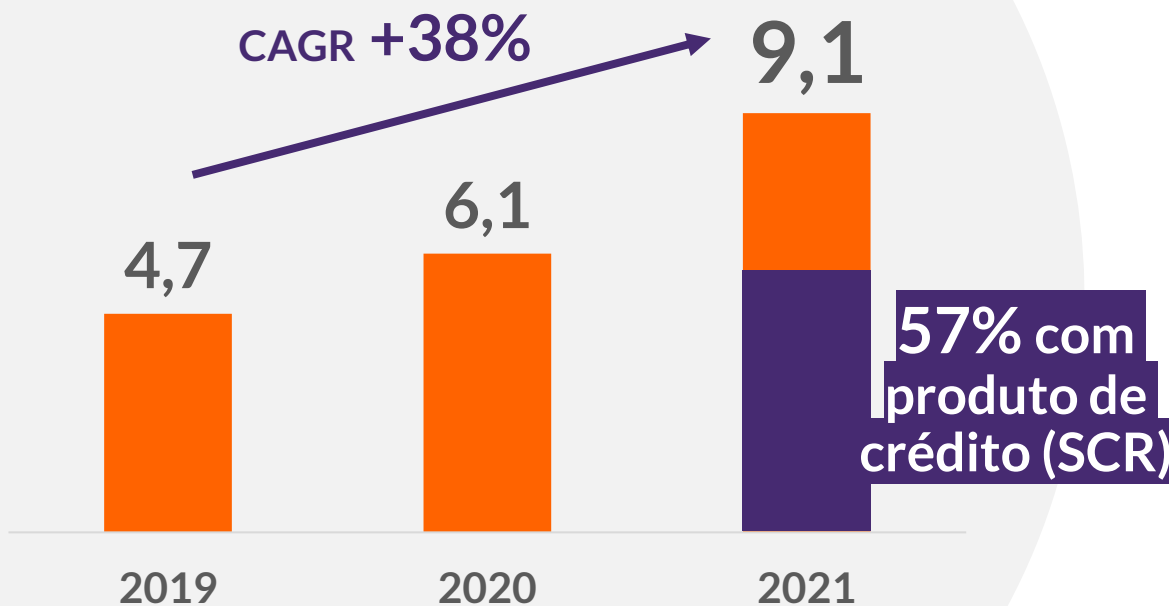
Aumento da participação dos demais produtos de crédito pessoal

Todos os produtos com tendência de crescimento:

- Entrada e *ramp up* do FGTS
- Crescimento do volume de compras no cartão de crédito aberto
- Retomada da originação no Crédito na Conta

Sólido crescimento na base de clientes

Clientes Totais (BACEN)¹ Milhões



Proposta de valor clara para nossos públicos-alvo:



Consignáveis

Fortalecer conceito digital e *cross-selling*



Temáticos

Oferecer a melhor experiência por meio da paixão do nosso público



Varejistas

Oferecer produtos e serviços exclusivos em parceria com grandes varejistas



**Conta positiva
B, C, D | 35+**

Popularizar os serviços financeiros com as melhores ofertas e Conta Positiva



PJ Varejo

Oferecer produtos de *banking* para clientes PME, alavancando nossa parceria com Granito

1. Critério Bacen de clientes totais e clientes com crédito (SCR – Sistema de Informações de Crédito) | Clientes ativos: 6,3 milhões em dez/21, considerando clientes com saldo em carteira ou emissão de cartão/ compras nos últimos 12 meses

Parceria com varejistas



- Financiamento ao consumo B2C
- Público selecionado com maior potencial de rentabilização
- Administração do balcão de crédito dos varejistas para conversão de vendas de produtos financeiros com menor risco e baixo churn

parceria com

4
varejistas



presença em

337
lojas



até dezembro 2021:

13 mil
cartões
emitidos



R\$19 milhões
transacionados nos
cartões

MVP

1S21

planejamento e
business plan

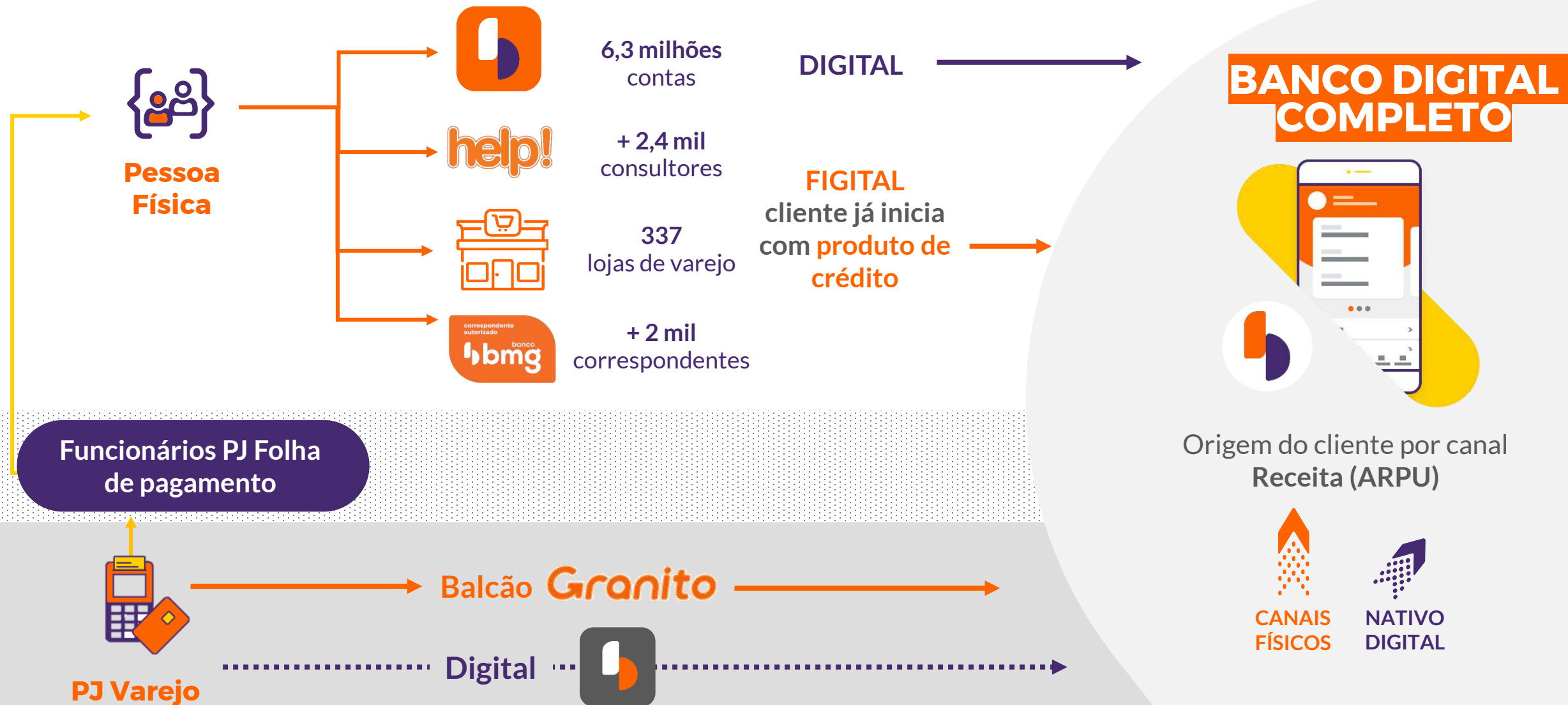
2S21

primeira
parceria

2022

estrutura
escalável

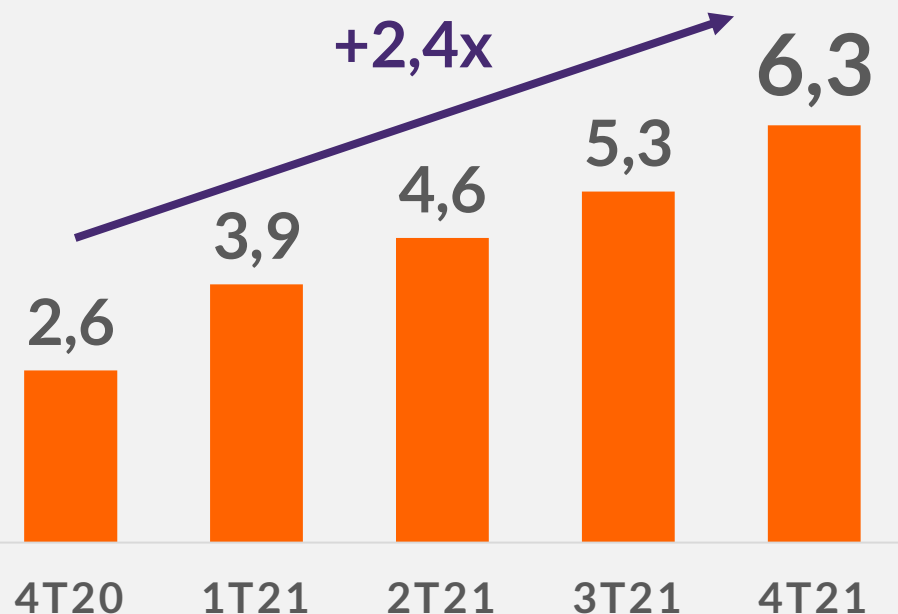
Atuação FIGITAL no ecossistema completo de varejo



Nossa estratégia digital cresce forte

Contas digitais

milhões



3,7
milhões

novas contas digitais
em 2021

5,9
milhões

visitantes únicos mês em
média no 4T21 [+44% QoQ]

R\$ 1,6
bilhão

em **volume transacionado**
no cartão em 2021

R\$ 10,1
bilhões

de **cash in** nas contas digitais
em 2021

R\$ 930
milhões

de **saldo de investimentos**
[banco digital]



**INTELIGÊNCIA DE
CRÉDITO**

Data-driven – forte estrutura de BI e Analytics

- Utilização de dados convencionais e não convencionais para alavancar as estratégias de crédito e cobrança
- Maior precisão na concessão e manutenção de limites



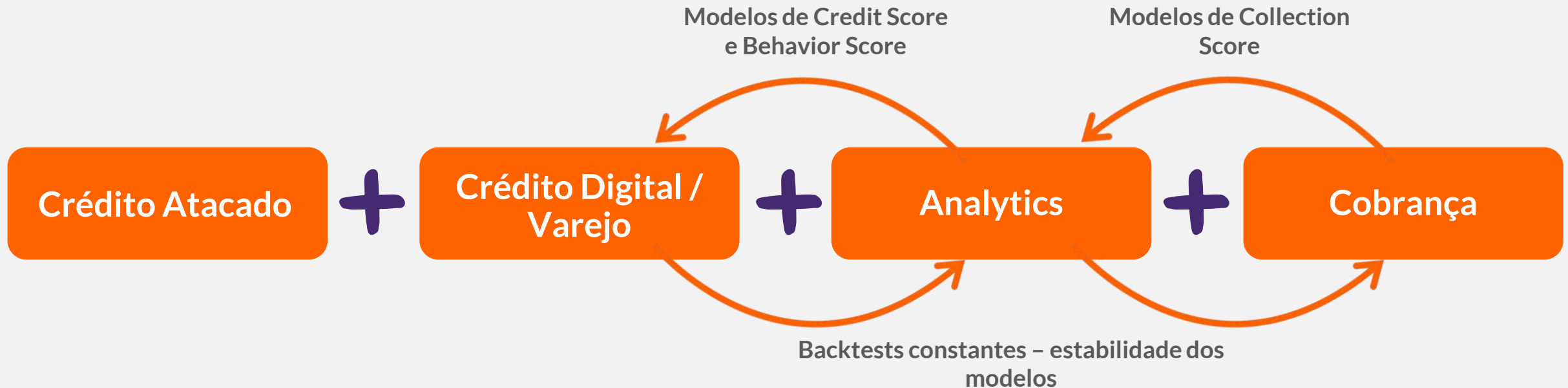
Data Science e
Machine Learning



Big Data e
Analytics



Inteligência de
Negócio



Perfil de Risco da Carteira

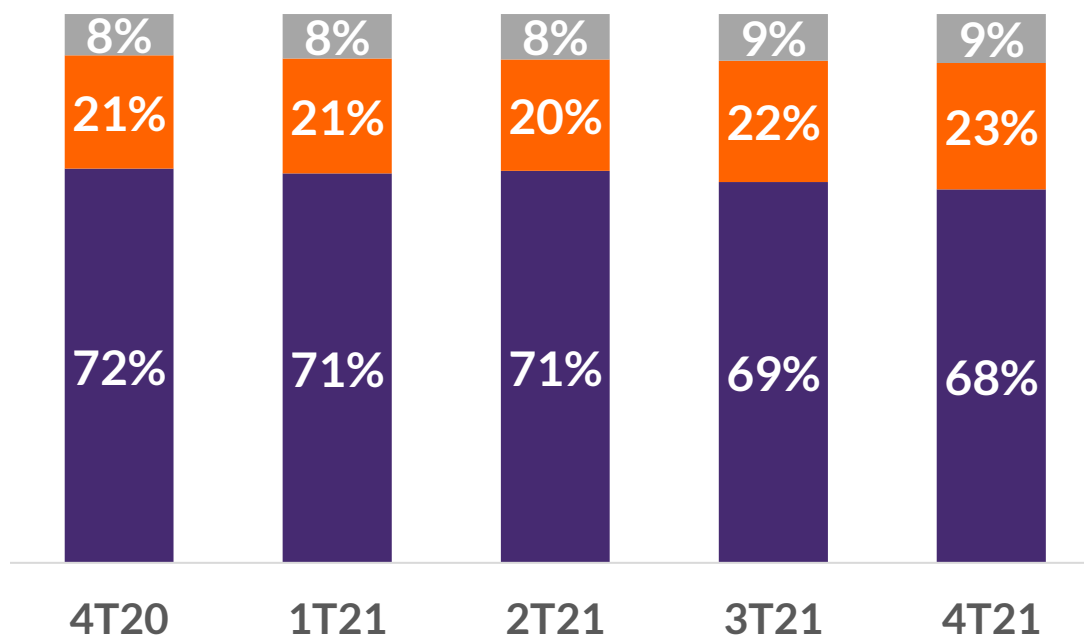
%
Inadimplência
Carteira E-H



Inadimplência controlada

Carteira resistente a piora de cenário

Carteira de
Crédito¹



■ Consignável + FGTS ■ Com Garantia / Estruturado ■ Clean

91%

da carteira com forte mitigação do
risco de crédito

de crescimento com cautela da
carteira clean

União de inteligência analítica e crédito com propósito

Gamificado

Estratégia de concessão com
contrapartida

Parceria com
varejistas

Crescimento da base de clientes
performados, *cross-sell* e maior
capilaridade

Nicho - Clubes

Público com maior engajamento
e menor risco



Open Banking + Analytics

- ✓ Histórico dos clientes
- ✓ Melhores ofertas de crédito
- ✓ Maior mitigação de risco
- ✓ Crescimento market share



**PRODUTOS &
NEGÓCIOS**

Evolução help! já aumentou a produtividade por consultor

help!



Novos formatos de franquias

- Pocket: 4 pilotos
- Híbrido: 6 pilotos
- Online: em piloto, com foco na eficiência físico e online



Novos produtos e serviços

- Lançamento Seguro FGTS Protegido ✓
- Pipeline de novos produtos e parcerias para consolidação de *marketplace* financeiro

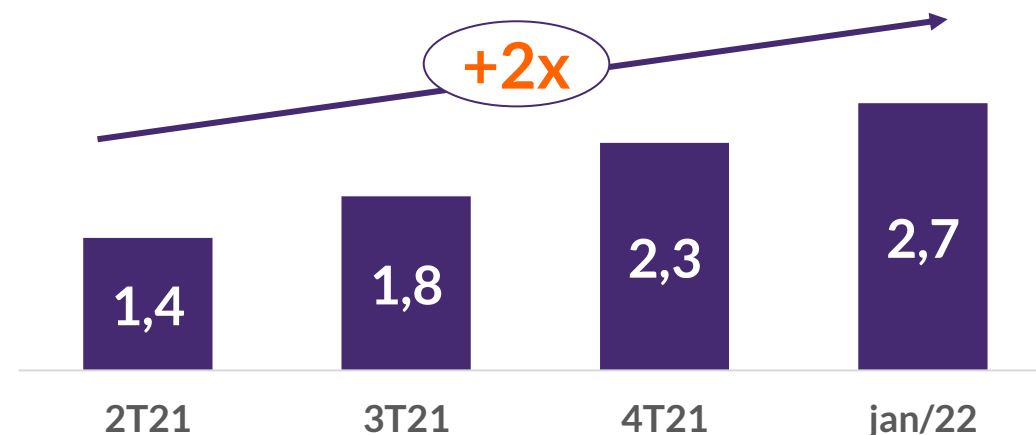


Novas formas de relacionamento

- WhatsApp implementado ✓
- Telehelp em monitoramento para expansão

Aumento da produtividade por consultor:

R\$ mil por d.u.



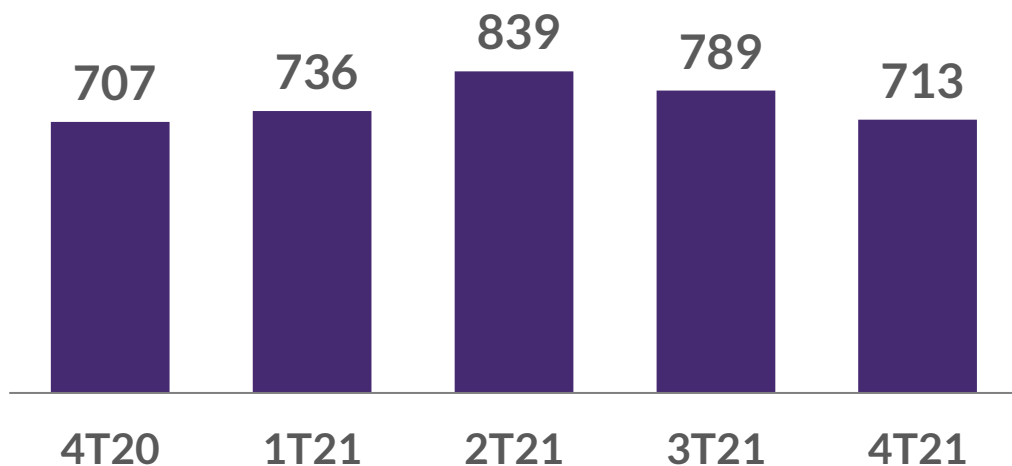
Melhor mix de produtos com diversificação das receitas

Maior eficiência no relacionamento com o cliente

CARTÃO DE CRÉDITO CONSIGNADO

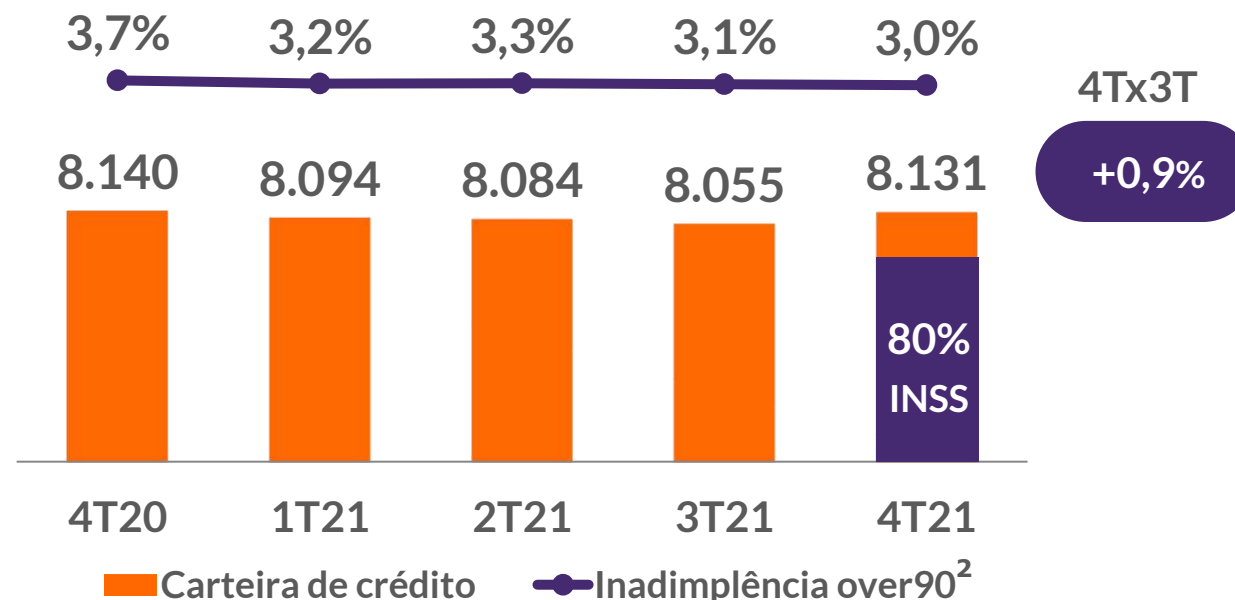
Originação
Valor liberado¹ trimestral (R\$ milhões)

Originação formalizada digitalmente



Carteira de crédito (R\$ milhões)

Taxa média de juros: **3,0%** a.m.



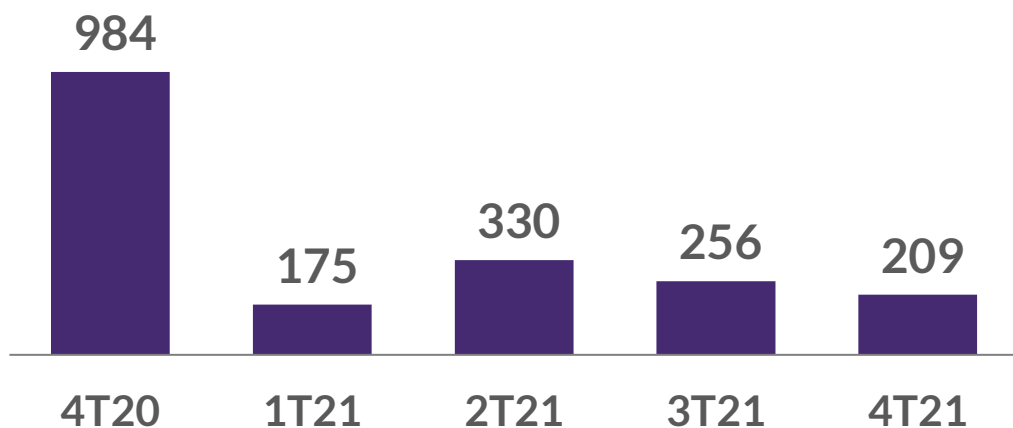
aumento da taxa de juros para o convênio INSS para 3,06% a.m. de 2,70% a.m. com reprecificação da carteira elegível em janeiro/22

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

EMPRÉSTIMO CONSIGNADO

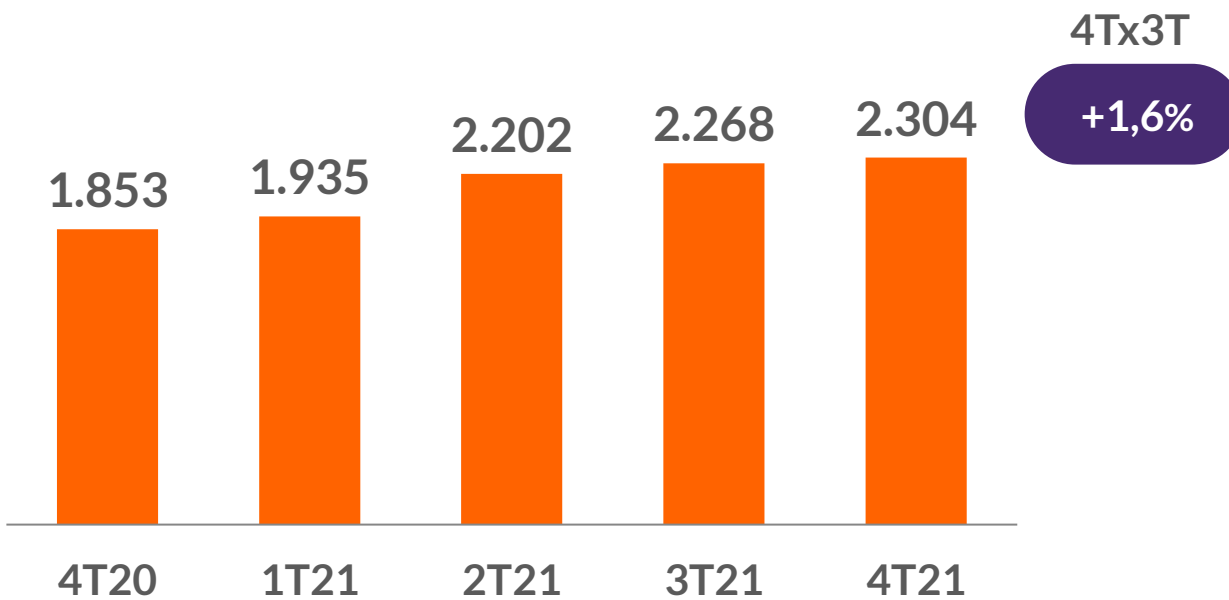
Originação
Valor liberado¹ trimestral (R\$ milhões)

Originação formalizada digitalmente



Carteira de crédito (R\$ milhões)

Taxa média de juros: **1,7%** a.m.



A partir de janeiro/22 a margem consignável para o empréstimo voltou para 30%

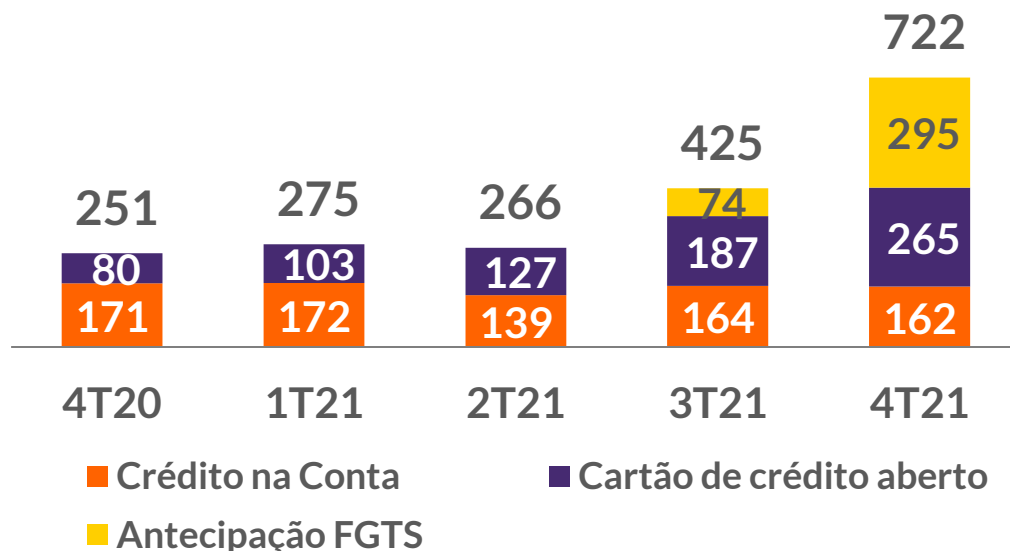
1. Considera apenas o recurso novo liberado para o cliente, não considera valores refinanciados

Alta rentabilidade traz potencial impacto positivo na margem

CRÉDITO PESSOAL

Originação
Valor liberado¹ trimestral (R\$ milhões)

Originação formalizada digitalmente

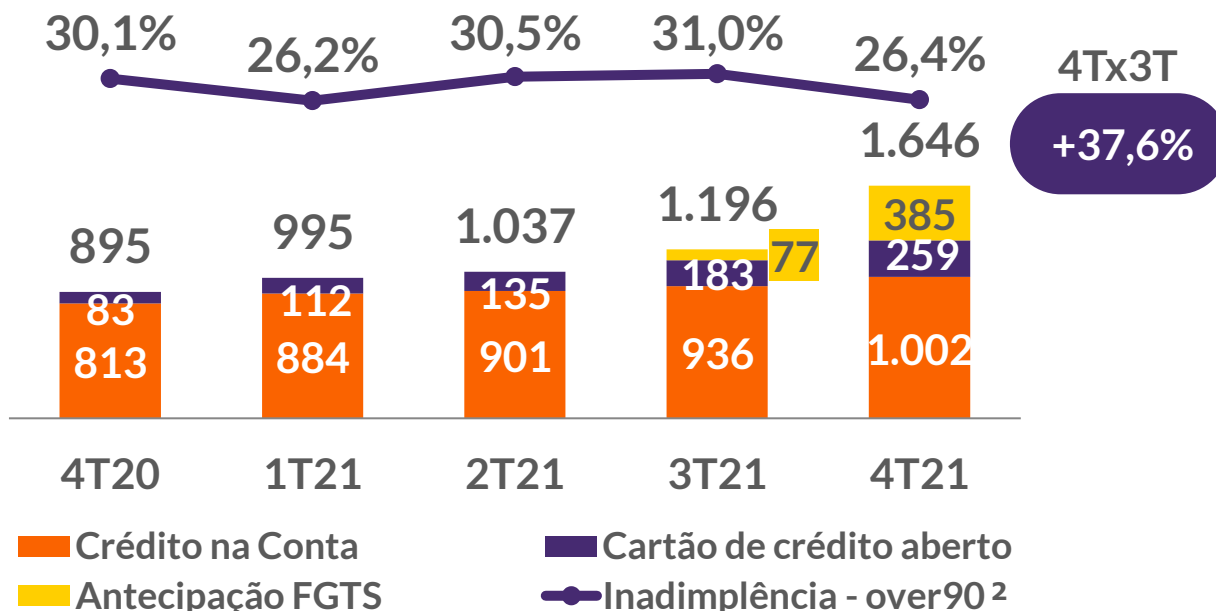


R\$ **259** mm

Originação no FGTS em jan/22

Carteira de crédito (R\$ milhões)

Taxa média de juros: **14,9%** a.m.



+992 mil

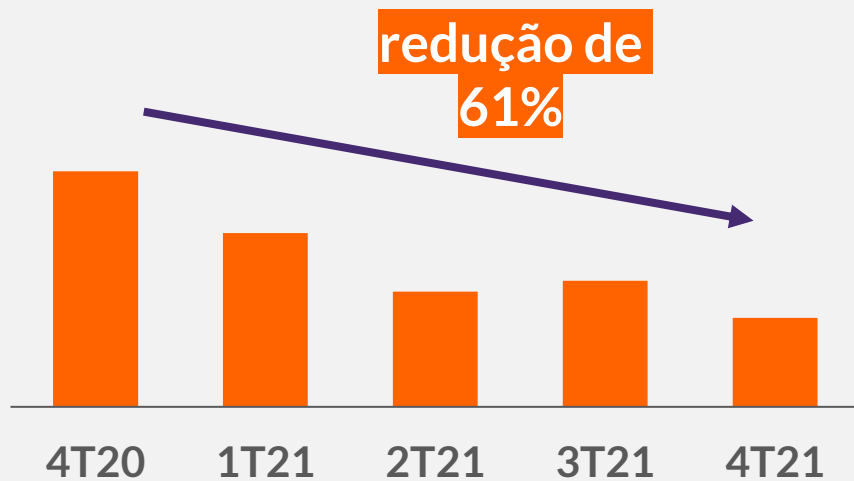
cartões de crédito abertos ativos

1. Considera apenas o recurso novo liberado para o cliente, não considera valores refinanciados. Originação do cartão de crédito aberto equivalente a compras | 2. Carteira E-H/ carteira total

Contínuo foco na qualidade da formalização

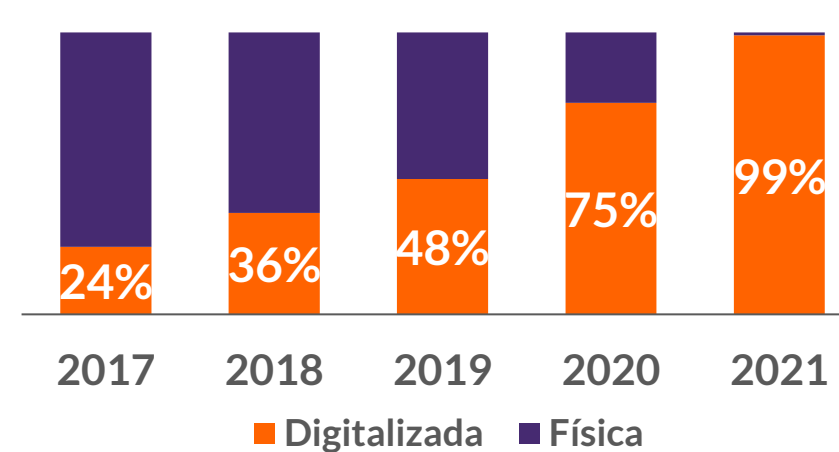
ATUAÇÃO NA CAUSA RAIZ

Reclamações procedentes no Bacen



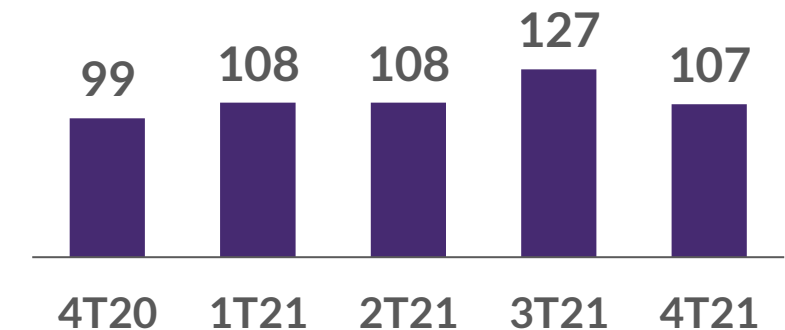
- ✓ Grupos multidisciplinares para revisão da experiência do cliente
- ✓ Aumento do atendimento via autosserviço
- ✓ Reforço de qualidade em vendas com treinamentos, alinhamento de incentivo e gestão de consequências

Originação formalizada digitalmente¹ com liveness, biometria facial e geolocalização



2x menos ações cíveis na formalização digitalizada

Despesas de provisões operacionais líquidas R\$ milhões



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

Seguros: oportunidade de ativação, fidelização e rentabilização



Seguro Prestamista

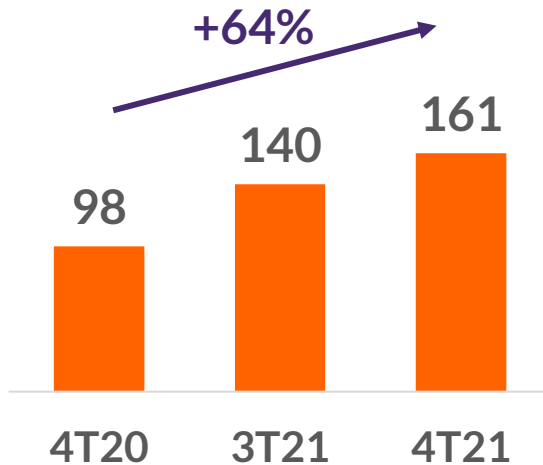
Cartão consignado | Empréstimo consignado | Crédito na conta



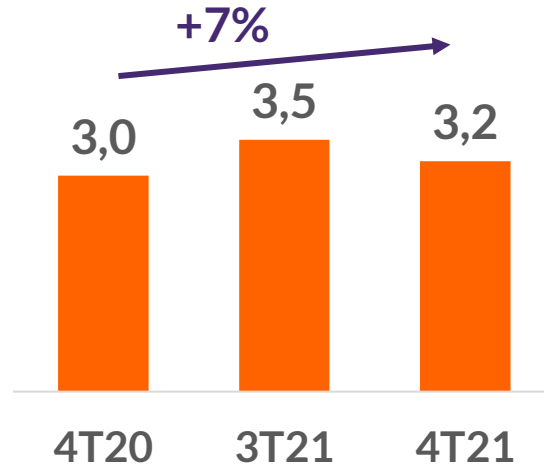
Seguro de Vida

Para clientes de consignado

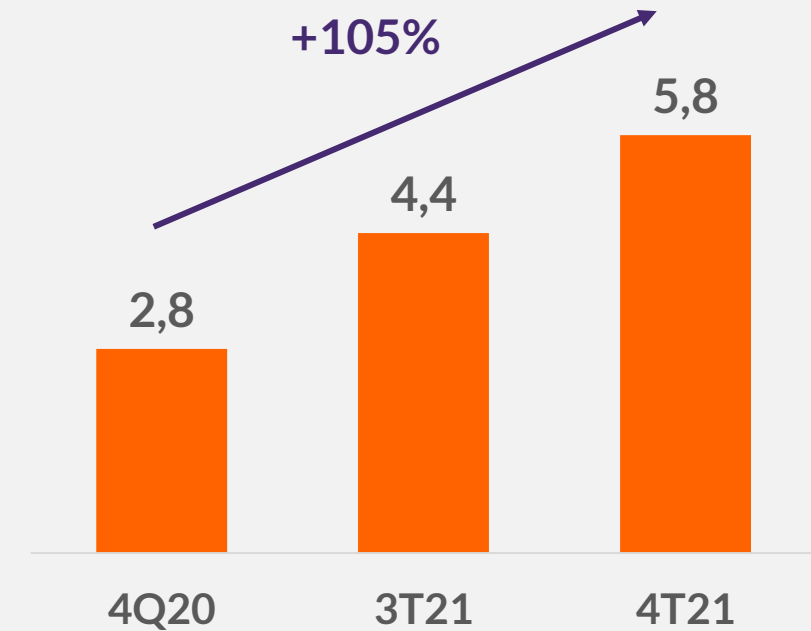
Prêmios emitidos (R\$ milhões)



Carteira de Segurados¹ (milhões)



Equivalência patrimonial (R\$ milhões)



1. clientes ou objetos de contratos

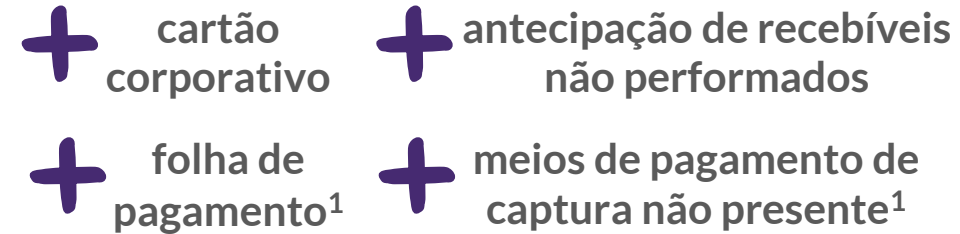
Banco Digital PJ Varejo: serviços completos para os estabelecimentos e seus funcionários



Balcão
Granito



Banco digital



POTENCIAL DE CLIENTES

4T21

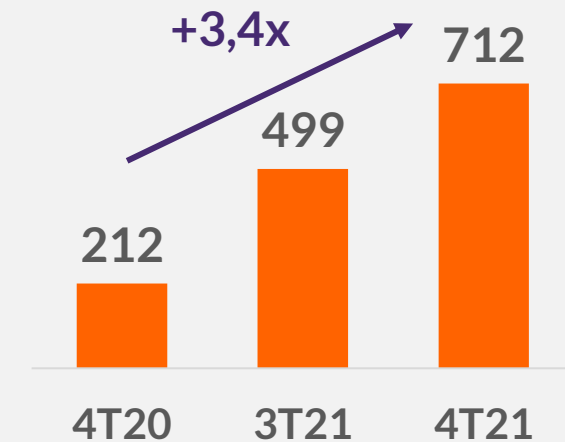
70 mil
clientes
Granito

19 mil
clientes
Bmg

exclusividade de
domicílio bancário no
canal de balcão da Granito
(~600 consultores)

+ 51 mil clientes atuais
para explorar + novos
clientes que entram
todos os dias

Carteira de antecipação de recebíveis (R\$ milhões)



Competência dedicada para alavancar negócios de Atacado

dez/21

OPERAÇÃO ATUAL

Operações Estruturadas

R\$
1.155
mm

carteira de crédito
antecipação de
comissões para o canal
físico e de direitos
televisivos para clubes de
futebol

Empresas

R\$
494
mm

carteira de
crédito para
empresas de
médio e
grande porte

R\$
175
mm

Crédito
expandido
(TVM)

R\$
51
mm

receita não
crédito
2021



SINERGIAS ARAÚJO FONTES

Operações de DCM 2021
R\$ 575 mm

R\$ 200 MM
Arena MRV
CRI
Coordenador Líder

R\$ 120 MM
Omni Taxi Aéreo
Debênture

R\$ 80 MM
Patrimar
CRI

R\$ 175 MM
DMA
Debênture

Deal com Araújo Fontes concluído em 31 de janeiro de 2022, após homologação do Bacen

Produtos e serviços: novidades e pipeline

entregas recentes

próximos lançamentos



Saque Aniversário FGTS

aumento do prazo
para antecipação de
até 10 parcelas anuais



Seguro FGTS Protegido

cobertura de morte
acidental, auxílio para
perda de renda,
assistência medicamentos
e sorteios



Liberação de crédito via Pix

primeiro banco no
Brasil a liberar o
crédito em minutos
todos os dias



Cashback para todos

cashback de forma
automática para todos
os cartões de crédito e
débito



Saque via Pix

saque via Pix em
qualquer
estabelecimento
comercial credenciado



Consórcios

Veículos, imóveis e
serviços



Seguro Health



Cartão adicional no banco digital



Produtos de PJ Varejo

Folha de pagamento



Meios de pagamento
digitais (cartão não
presente)



RESULTADOS

FINANCEIROS

Destques 4T21

**MARGEM
FINANCEIRA**

**R\$ 901
milhões**

-0,9%
(4T21x3T21)

**CARTEIRA
DE VAREJO**

**R\$ 14,3
bilhões**

+7,7%
(4T21x3T21)

**ROAE
RECORRENTE**

5,0% a.a.

-0,1p.p.
(4T21x3T21)

**LUCRO
RECORRENTE**

**R\$ 48
milhões**

-3,7%
(4T21x3T21)

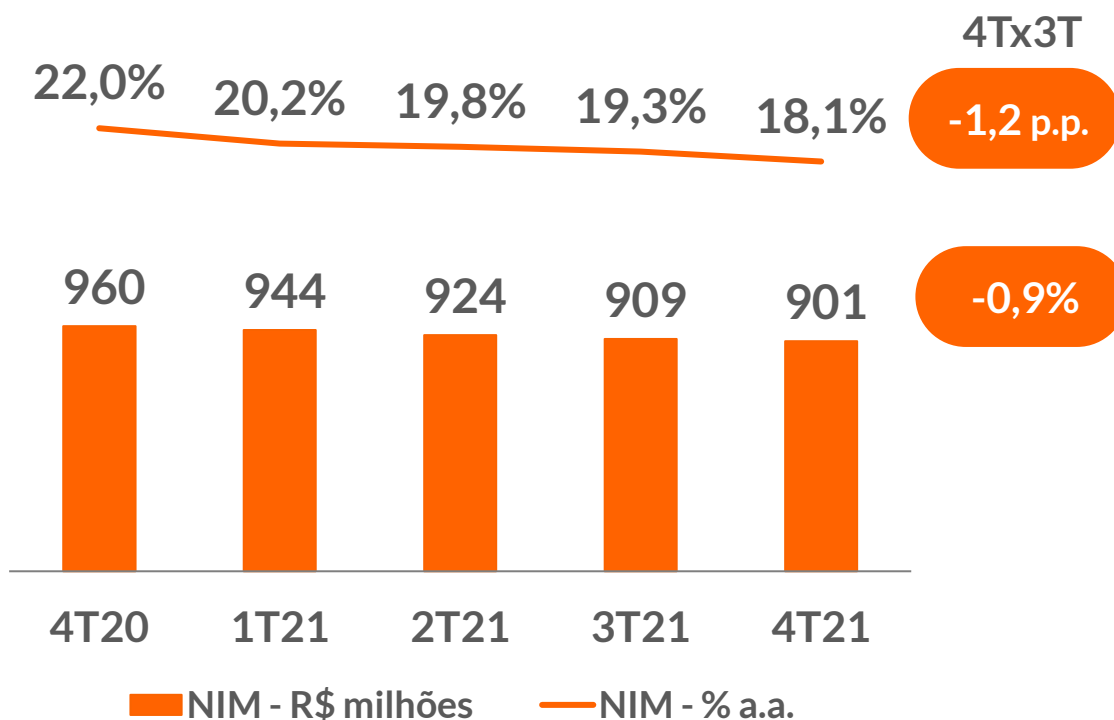
BASILEIA

14,7%

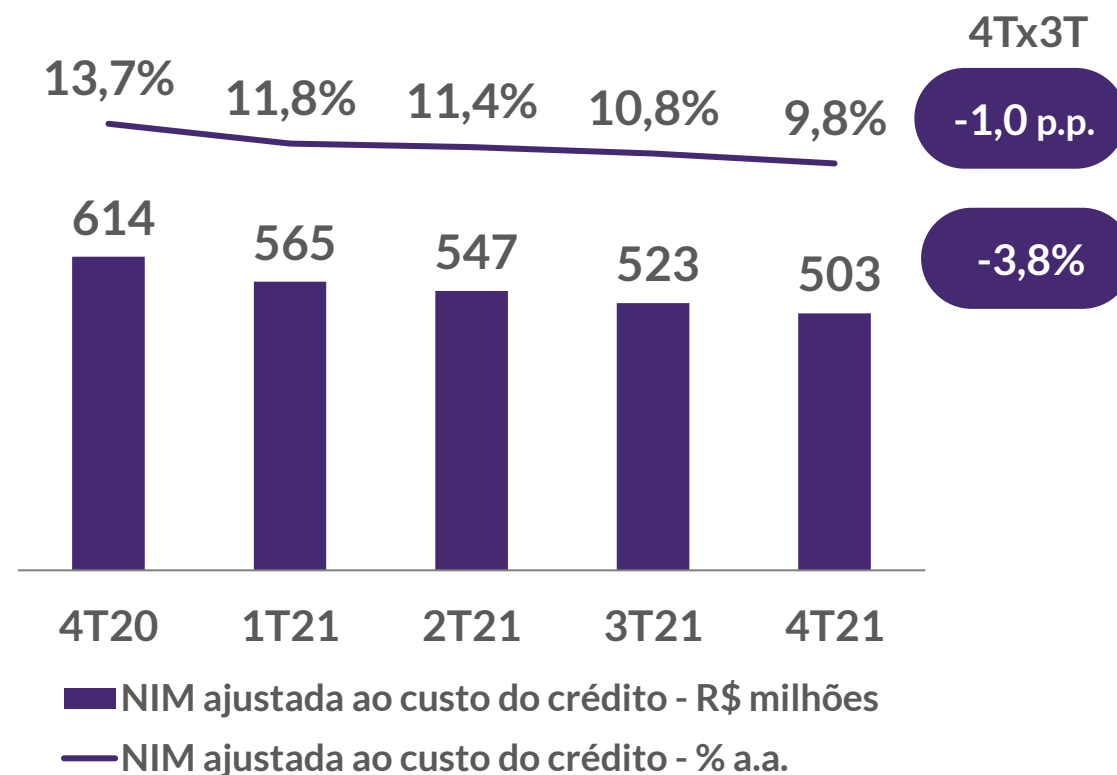
+0,6p.p.
(4T21x3T21)

Crescimento da carteira deve impactar positivamente a margem nominal

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

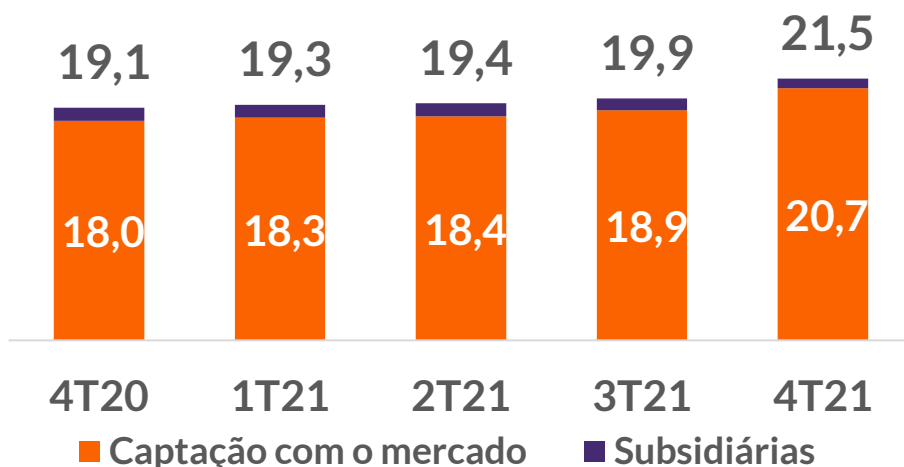
2. margem financeira de juros após despesa de provisão líquida de recuperação e despesas de comissões de agentes + receitas de prestação de serviços/ ativos rentáveis médios

Com base no resultado recorrente.

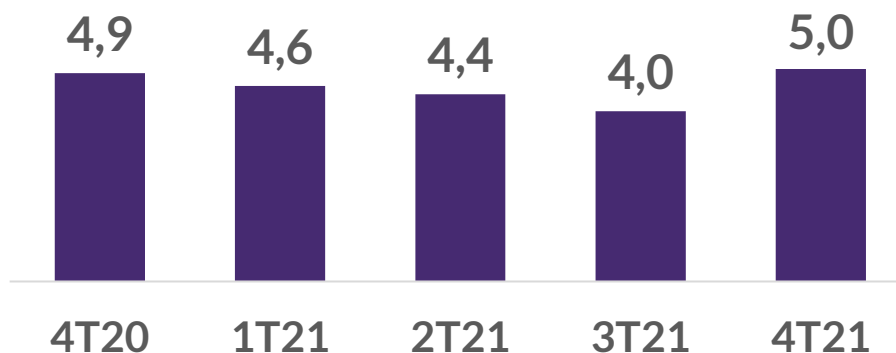
Volume de caixa alto e nível de capital confortável para o crescimento das operações

CAPTAÇÃO E LIQUIDEZ

Evolução Captação
(R\$ bilhões)



Evolução caixa total
(R\$ bilhões)



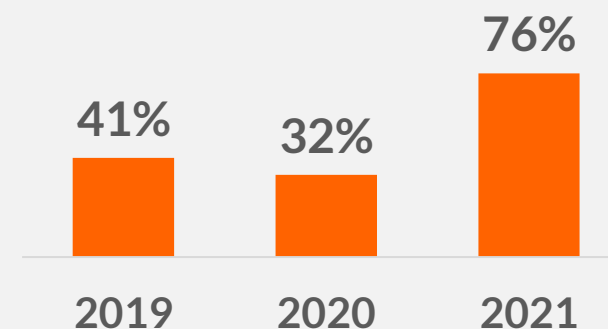
CAPITAL

- Índice de Basileia em 14,7%
- Patrimônio de Referência está sendo substancialmente impactado pela marcação a mercado de títulos públicos, afetando a Basileia em ~3,7 pontos percentuais
- 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**

Payout¹

JCP / lucro líquido contábil

Estratégia de maximizar o pagamento de JCP, dado seu benefício tributário



1. considera valor declarado do JCP/ lucro líquido contábil



**PERSPECTIVAS E
GUIDANCE**

Entregas 2021 dentro do guidance

	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,ável 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.

	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	(1.883)	(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.

Reafirmação perspectivas financeiras 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)

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

