

BMGB
B3 LISTED N1



RELEASE DE
RESULTADOS
1T22



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	7
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	28
Outros Ativos	29
Captação de recursos	29
Gestão de Ativos e Passivos	30
Patrimônio Líquido	30
Índice de Basileia	31
BMGB4	32
GUIDANCE	33
RATINGS	34
ANEXO I - DRE Gerencial	35
ANEXO II - Balanço Patrimonial	37

DESTAQUES DO PERÍODO

- Atingimos **10,4 milhões de clientes** em março de 2022, **crescimento de 44%** nos últimos doze meses, considerando a metodologia do Banco Central. Do total de clientes, 57% possuem produtos de crédito;
- **Aumentamos em 83%** a quantidade de contas nos últimos doze meses, atingindo **7,1 milhões de contas digitais**, com crescimento nos indicadores transacionais e de uso do banco digital;
- Mais uma vez, fomos reconhecidos entre os **10 melhores bancos do Brasil pelo Ranking da Forbes**. Esse reconhecimento reforça nossos avanços na estratégia de um banco completo e demonstra a confiança que o cliente tem em nós;
- Conquistamos o certificado **Great Place to Work**, como reconhecimento da nossa transformação e cultura voltada para pessoas;
- A help! conquistou pelo terceiro ano consecutivo o selo de **Excelência em Franchising pela ABF** (Associação Brasileira de Franquias);
- Avançando na estratégia de **parceria com varejistas visando o financiamento ao consumo**, até abril de 2022 tínhamos 82 mil cartões emitidos com volume transacionado de R\$ 100 milhões. Atualmente contamos com 4 parcerias firmadas, refletindo em uma presença do Bmg em 337 lojas de varejo;
- Dando seguimento ao nosso **foco estratégico de criar um ecossistema de startups** visando a geração de valor, anunciamos em maio nossa intenção de adquirir uma participação societária na **iCertus, software inteligente de gestão (ERP)**, que atua como SaaS e leva crédito a pequenas e médias empresas;
- Em abril, concluímos a nossa **2ª Emissão de Letras Financeiras Públicas** no montante de superior a R\$300 milhões captados de forma pulverizada junto a investidores institucionais pelo prazo de 2 anos com remuneração de CDI + 1,80% a.a.;

- Com a estratégia de um banco completo, a **carteira de crédito total** atingiu **R\$ 17.082 milhões**, representando um crescimento de 20% nos últimos doze meses;
- O **Lucro Líquido** no primeiro trimestre de 2022 foi de **R\$ 48 milhões**, em linha com o guidance, e o **Retorno sobre o Patrimônio Líquido Médio** atingiu **5,1% a.a.**;
- A **Margem Financeira Líquida** atingiu **R\$ 946 milhões** no 1T22;
- O **Patrimônio Líquido** encerrou 31 de março de 2022 com saldo de **R\$ 3.861 milhões** e o **Índice de Basileia** atingiu **14,1%**.

PRINCIPAIS INDICADORES

Indicadores Financeiros (% R\$ Milhões)	1T22	4T21	1T/4T (%)	1T21	1T/1T (%)
Lucro Líquido Recorrente ¹	48	48	0,1%	88	-45,0%
ROAE Recorrente ¹	5,1%	5,0%	0,1 p.p	9,0%	-3,9 p.p
ROAA Recorrente ¹	0,6%	0,6%	0,0 p.p	1,2%	-0,6 p.p
Margem Financeira Líquida Recorrente ^{1,2}	946	901	5,0%	944	0,2%
Margem Financeira Líquida Recorrente ^{1,3}	17,6%	18,1%	-0,5 p.p	20,2%	-2,6 p.p
Índice de Eficiência Recorrente ^{1,4}	65,1%	66,3%	-1,2 p.p	58,5%	6,6 p.p
Inadimplência ⁵ – Carteira E-H	5,4%	5,8%	-0,4 p.p	5,4%	0,0 p.p
Índice de Cobertura ⁶	108,2%	110,1%	-1,9 p.p	117,3%	-9,1 p.p
Índice de Basileia	14,1%	14,7%	-0,6 p.p	17,5%	-3,4 p.p
Nível I	14,0%	14,6%	-0,6 p.p	17,4%	-3,4 p.p
Nível II	0,1%	0,1%	0,0 p.p	0,1%	0,0 p.p
Clientes (metodologia BACEN) (milhões) ⁷	10,4	9,1	14,0%	7,2	44,1%
Quantidade de contas digitais (milhões)	7,1	6,3	13,1%	3,9	83,2%
Lucro Líquido Contábil	48	48	0,1%	86	-43,9%

Balanco Patrimonial (R\$ Milhões)	1T22	4T21	1T/4T (%)	1T21	1T/1T (%)
Carteira de Crédito Total	17.082	15.967	7,0%	14.225	20,1%
Carteira Varejo ⁸	15.360	14.256	7,7%	12.344	24,4%
Carteira Atacado ⁹	1.666	1.650	1,0%	1.812	-8,1%
Carteira Run Off ¹⁰	56	61	-7,9%	69	-18,1%
Caixa Total ¹¹	5.375	4.982	7,9%	4.628	16,1%
Ativos Totais	34.404	34.399	0,0%	29.420	16,9%
Patrimônio Líquido	3.861	3.863	0,0%	4.044	-4,5%
Captação com o Mercado	22.170	20.699	7,1%	18.271	21,3%

1) Indicadores recorrentes, ver "Anexo I - DRE Gerencial"

2) Refere-se ao Produto bancário, composto pela receita de operações de crédito e TVM + despesas de captação e derivativos + receita 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) Cálculo interno para 1T22, visto que a informação oficial ainda não foi publicada pelo Bacen.

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:

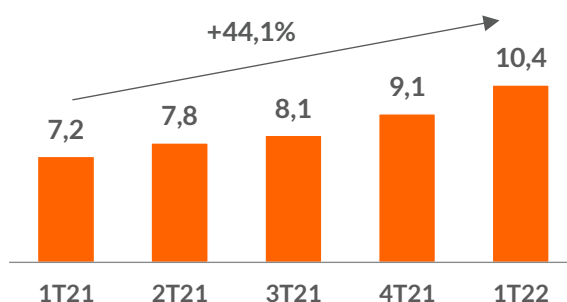
- **Clientes consignáveis:** são aqueles elegíveis para contratação de produtos de consignação. Possuem um perfil tomador de crédito. Usualmente iniciam seu relacionamento com o Bmg por meio da contratação de crédito nos canais físicos, em especial o cartão de crédito consignado, nosso principal produto 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 consequentemente 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.
- **Cliente 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.

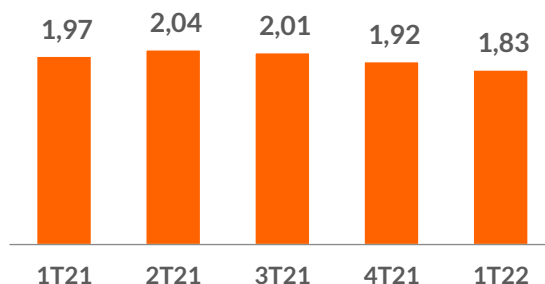
Atingimos no trimestre a marca de 10,4 milhões de clientes, considerando a metodologia do Banco Central, crescimento de 44,1% nos últimos doze meses, e dos quais 57% possuem produtos de crédito pela visão do SCR (Sistema de Informações de Crédito).

Evolução de clientes - metodologia BACEN (Milhões)



Estamos crescendo com foco em rentabilidade. Com isso, o *cross-selling index* atingiu em março de 2022 um consumo médio de 1,83 produto por cliente, impactado pelo crescimento forte de clientes em novos produtos, principalmente antecipação do FGTS. Com a maturação do ciclo de vida do cliente dentro do banco, o *cross-selling index* deve voltar a aumentar. O indicador considera apenas produtos e serviços geradores de receita. As nossas lojas help! apresentam um maior nível de engajamento com *cross-selling* de 2,30 produto por cliente.

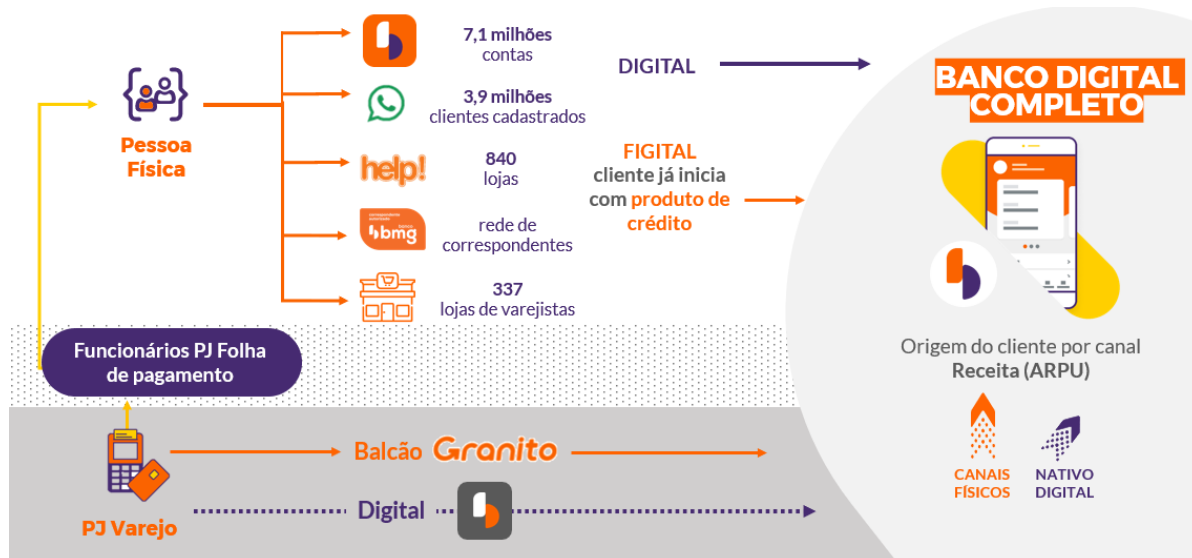
Cross-selling Index



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: como, quando e onde ele desejar. 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.

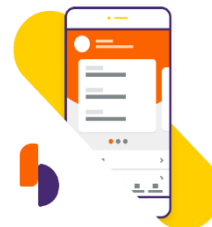
Um dos pilares da nossa estratégia FIGITAL é o alinhamento de incentivo entre os canais para que eles atuem em complementariedade. Isso é feito por meio da “Campanha Multiplica”, no qual o canal físico ao incentivar a migração dos clientes para o banco digital continua sendo remunerado pelos produtos 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, 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 97% no 1T22 em comparação ao mesmo período do ano 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 87% no 1T22 em comparação ao mesmo período do ano anterior, atingindo mais de 819 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.

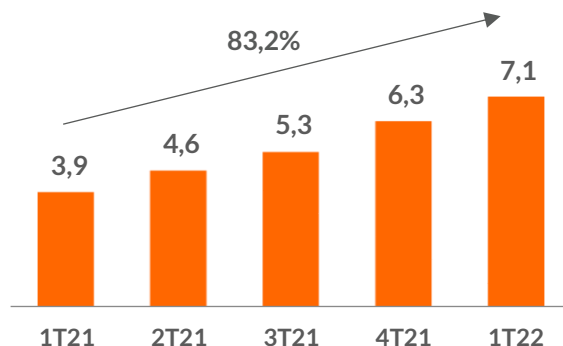


Bmg Chip: plano de telefonia que oferece aos nossos clientes pacotes de dados e voz e com WhatsApp ilimitado. O plano é gratuito para os clientes que possuem pacotes de benefícios do banco digital.

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, recorrentemente são 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 março de 2022, o Bmg contava com 7,1 milhões de contas digitais abertas, aumento de 83,2% nos últimos doze meses, tendo aberto a quantidade de 13 mil contas por dia útil no primeiro trimestre de 2022, 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.

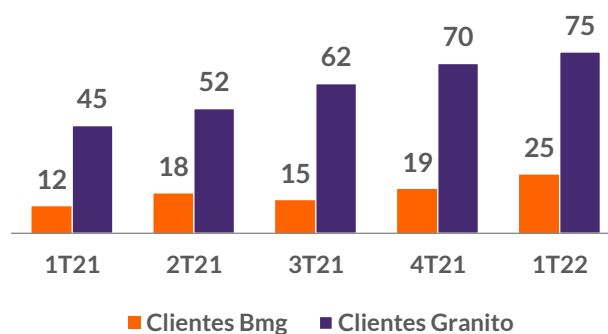
Para a execução dessa estratégia, em 2018, o Banco já havia adquirido a Granito, adquirente com diferenciais tecnológicos voltados para meios eletrônicos de pagamento, com o objetivo de incrementar seu portfólio de produtos e aumentar sua capilaridade através do desenvolvimento do seu Balcão de vendas 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 25 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 75 mil clientes já existentes, além de novos clientes que entram todos os dias.

O banco digital conta com cerca de 5,5 milhões de visitantes únicos por mês em média acessando no 1T22, crescimento de 65% em relação a 1T21. Além da quantidade de acessos, temos observado um aumento também no uso de produtos e serviços: (i) transacionamos cerca de R\$ 690 milhões em cartões abertos (débito e crédito) no 1T22; (ii) os clientes tiveram em suas contas digitais um volume de cerca de R\$ 3,8 bilhões de *cash in* no 1T22; e (iii) o saldo de investimento (depósitos a prazo e letras) pelo banco digital aumentou e atingiu cerca de R\$ 970 milhões no 1T22.

Clientes PJ Varejo (mil)

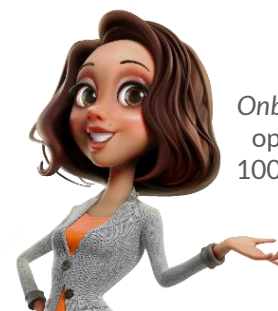


Duda - Especialista Virtual

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.

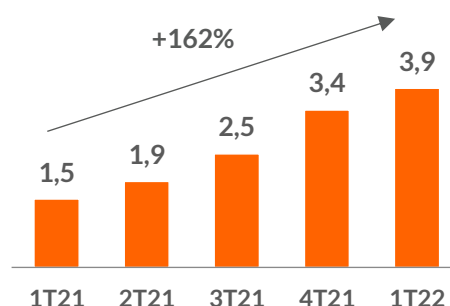
Além do banco digital, a Duda está presente também pelo WhatsApp, auxiliando os clientes em consultas sobre sua conta e operações no banco digital, contratação de produtos, cobrança e agendamento de visitas nas lojas help!, esse canal apresenta alto índice de retenção (solução exclusivamente via bot, sem necessidade de contato humano). Devido a sua praticidade, os clientes têm demonstrado maior propensão à utilização do WhatsApp e já contamos com 3,9 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)



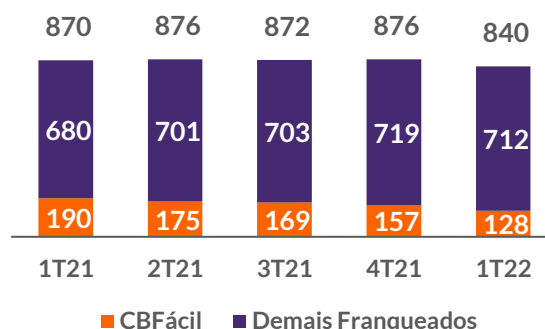
Rede de Franquias **help!** LOJA DE CRÉDITO

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 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.

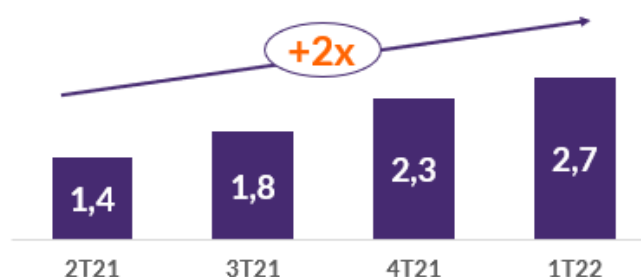
Evolução da qtde. de lojas



Atualmente, a help! atua também com novos formatos de franquias, como o online, e vem aumentando o portfólio de produtos e serviços. Ainda, a help! é o canal exclusivo para um dos principais produtos do Banco, o crédito pessoal emergencial (crédito na conta).

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)



Não considera originação de empréstimo consignado via acordo de exclusividade com o Itaú

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 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

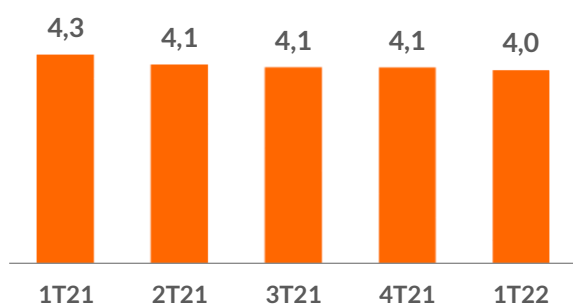


O Cartão de Crédito Consignado funciona como um cartão de crédito tradicional, com o diferencial de não cobrar anuidade, oferecer maior limite de crédito, taxas de juros reduzidas e prazo de pagamento alongado, quando comparado aos cartões de crédito tradicionais. A principal diferença é que o valor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

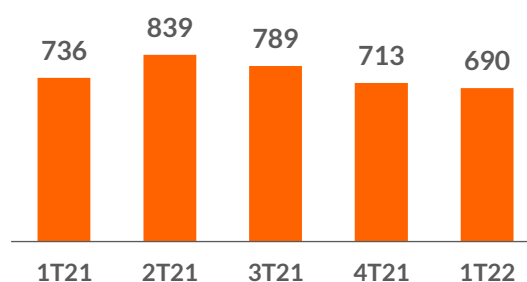
O cartão pode ser utilizado tanto para compras quanto para saque. Cada vez mais os clientes tem utilizado o cartão para a realização de compras, em especial para serviços digitais. Dessa forma, o Bmg atende à necessidade do cliente não apenas na oferta de crédito, mas também ao disponibilizar um meio 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 1T22, foram originados R\$ 690 milhões em valor liberado para o cliente, redução de 3,2% em relação ao trimestre anterior e de 6,2% em relação ao 1T21, 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 formalizar digitalmente toda a sua originação (salvo em caso de exceções legais).

Evolução qtde. de cartões (Milhões)



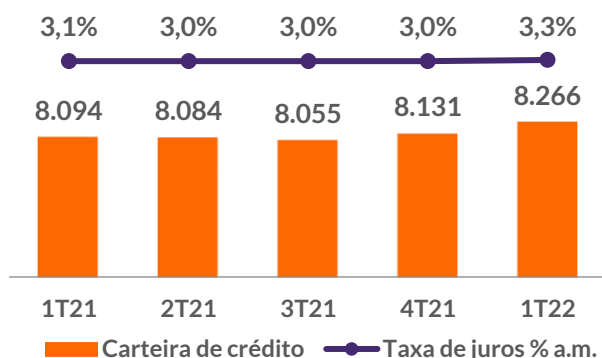
Originação trimestral formalizada digitalmente (R\$ Milhões)



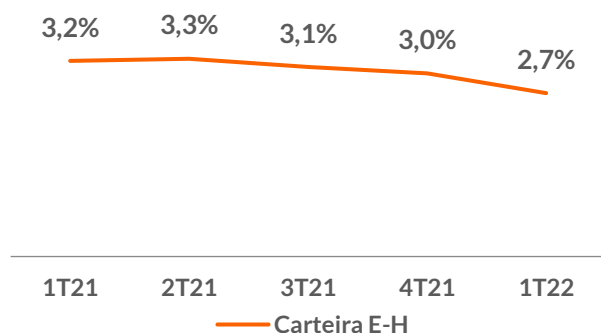
A carteira de cartão de crédito consignado atingiu em 31 de março de 2022 o saldo de R\$ 8.266 milhões, representando um aumento de 2,1% em relação ao mesmo período do ano anterior e aumento de 1,7% em comparação ao 4T21. O saldo da carteira inclui saldo de compras a faturar. A carteira volta a apresentar crescimento após trimestres consecutivos de queda devido a reprecificação da carteira elegível do INSS e 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 1T22 em 2,7%. 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 passou a afetar positivamente as receitas a partir de janeiro de 2022 com a reprecificação da carteira elegível.

Empréstimo Consignado

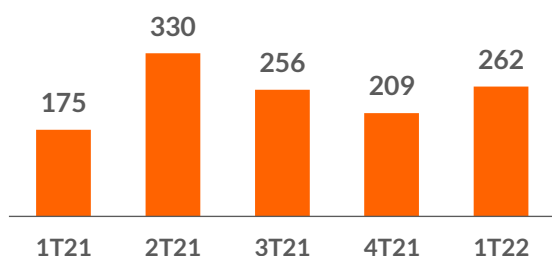
Como parte do modelo de negócios multiprodutos para diferentes necessidades e estágios do ciclo de vida do cliente, o Bmg retomou no final do 3T19 sua atuação no segmento de empréstimo consignado.

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 dentro de receitas de serviços no 1T22 uma receita de R\$3 milhões.

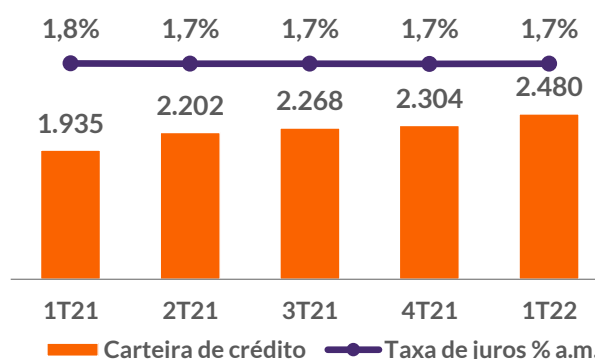
Bmg vem priorizando a qualidade e rentabilidade da originação dentro desse produto. A partir de janeiro de 2021, toda a originação de empréstimo consignado passou a ser formalizada digitalmente (salvo em caso de exceções legais). No final de março de 2022, houve um empuxo de crescimento com o aumento da margem consignável novamente para 35% conforme Instrução Normativa nº 133.

Em 31 de março de 2022, a carteira encerrou um saldo de R\$ 2.480 milhões, crescimento de 28,1% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 7,6% em comparação ao 4T21. Em relação a carteira, 95,7% 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

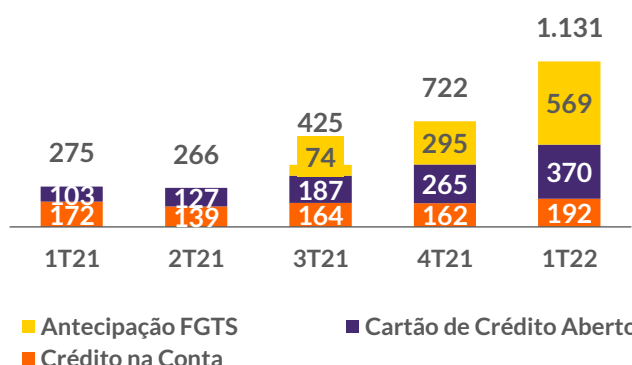
O Crédito na Conta é uma linha de crédito emergencial de curto prazo com as parcelas debitadas diretamente em conta corrente. O produto está diretamente correlacionado com o público de consignado e tem alto potencial de *cross-sell*. O Bmg é elegível para ser pagador de benefício a aposentados e pensionistas do INSS, permitindo mais eficiência na arrecadação das parcelas, menores taxas de inadimplência e maior poder de fidelização. No 1T22, os clientes que recebem seu benefício no Bmg representaram 72% 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 1,2 milhão de cartões ativos em 31 de março de 2022.

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 1T22, foram originados R\$ 192 milhões em valor liberado para o cliente no crédito na conta, aumento de 18,2% em comparação ao 4T21. 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 1T22 o volume de originação foi positivamente impactado pelo *ramp-up* do produto recém-lançado de antecipação do FGTS que atingiu R\$ 569 milhões de valor liberado.

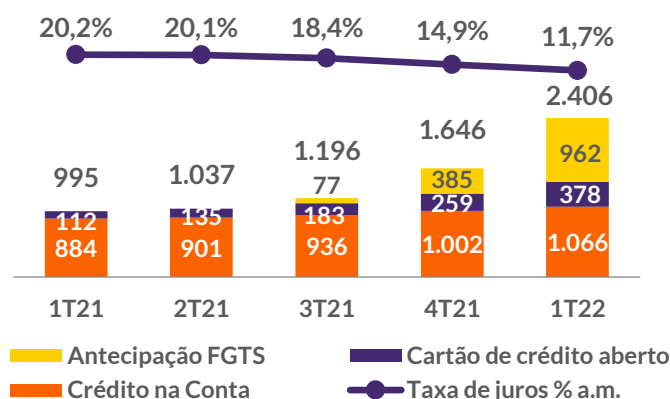
Originação trimestral formalizada digitalmente (R\$ Milhões)



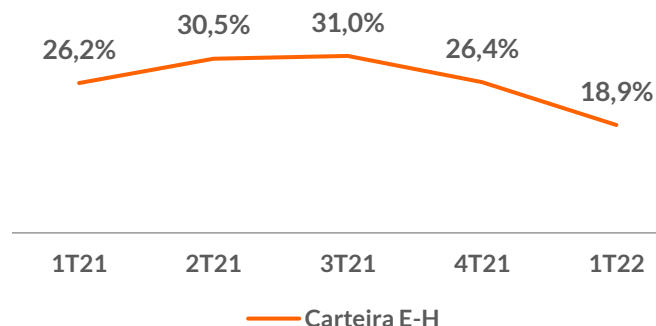
A carteira de crédito pessoal atingiu em 31 de março de 2022 o saldo de R\$ 2.406 milhões, representando um aumento de 141,6% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 46,2% em comparação ao 4T21. O saldo da carteira de cartão inclui saldo de compras a faturar.

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 18,9% no 1T22.

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



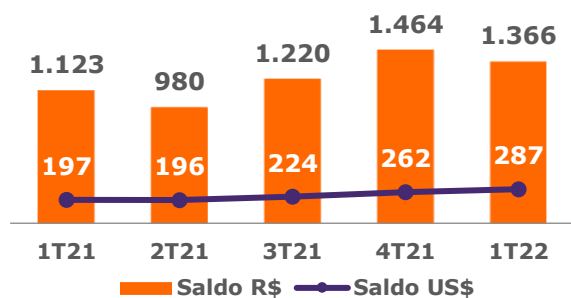
Empréstimo Consignado nos Estados Unidos

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.

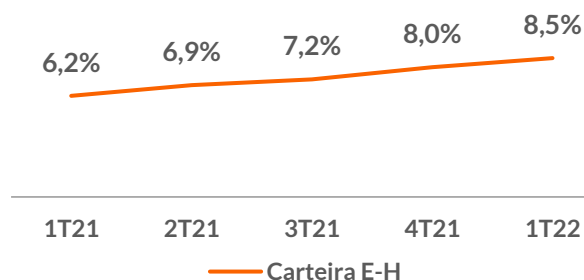
Essa operação é refletida no Bmg através de acordos de participação (*participation agreements*) celebrados entre Bmg Money e Bmg Bank (Cayman) - subsidiária integral do Banco (na qualidade de participante). Os acordos de participação são deliberados pelo Conselho de Administração e monitorados pela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

Essa carteira encerrou o 1T22 com saldo de R\$ 1.366 milhões, redução de 6,7% no trimestre, devido ao efeito da variação cambial. O Banco não corre risco de exposição cambial nesse portfólio.

Evolução da Carteira (Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



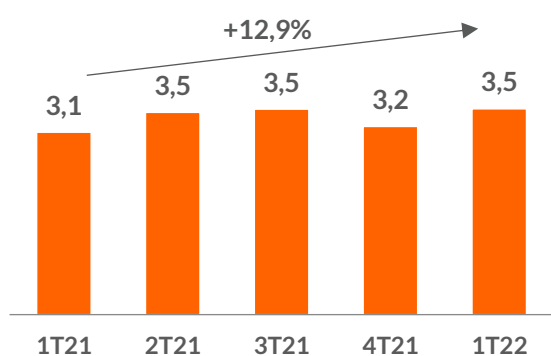
SEGUROS

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.

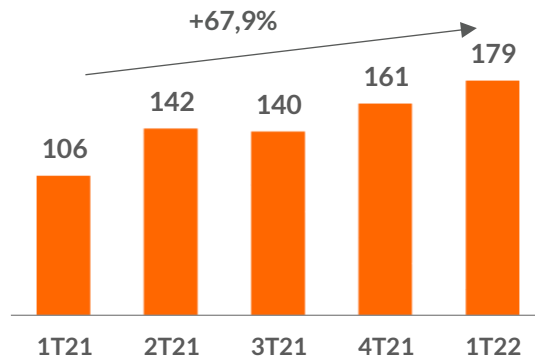
Em agosto de 2020, foi firmada uma parceria com a Wiz, na qual essa passou a deter 40% do capital social da Bmg Corretora (subsidiária indireta do Bmg responsável pela comercialização de seguros massificados) e uma opção de compra de outros 9% a ser exercida em 2024, a depender do atingimento de determinadas 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 alcançou 3,5 milhões de clientes ou objetos de contratos, aumento de 12,9% em comparação ao 1T21. No primeiro trimestre de 2022, foram emitidos R\$ 179 milhões em prêmios, aumento de 67,9% em comparação ao 1T21. 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 43% na carteira de cartão de crédito consignado mitigando o principal ofensor de perda que é a morte. No 1T22, o Banco recebeu de ressarcimento no montante de R\$8 milhões referente aos seguros prestamistas dos produtos.

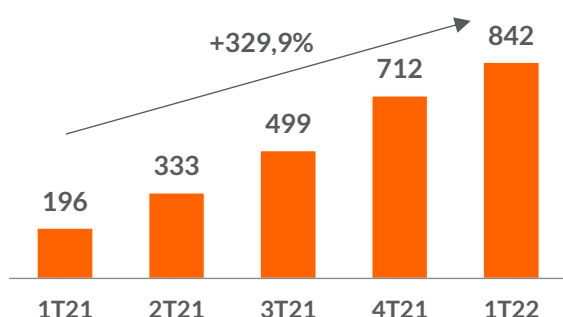
A emissão de prêmios gera uma receita de comissão contabilizada na Bmg Corretora de Seguros, subsidiária indireta do Bmg, que apresentou um resultado de equivalência indireto para o Bmg de R\$ 6,8 milhões no 1T22, crescimento de 179% em comparação ao mesmo trimestre do ano anterior.

PJ VAREJO

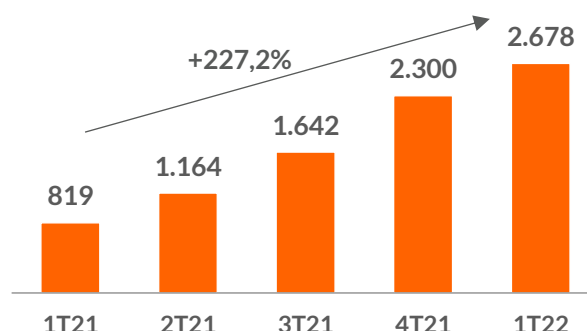
A carteira de antecipação de recebíveis junto às bandeiras totalizou R\$ 842 milhões no 1T22, crescimento de 18,3% no trimestre.

No 1T22, a Granito apresentou um TPV (*Total Payment Volume*) de R\$ 2.678 milhões, aumento de 227,2% em relação ao 1T21. Ainda, a Granito apresentou um resultado de equivalência para o Bmg negativo em R\$ 6,3 milhões no primeiro trimestre de 2022. 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

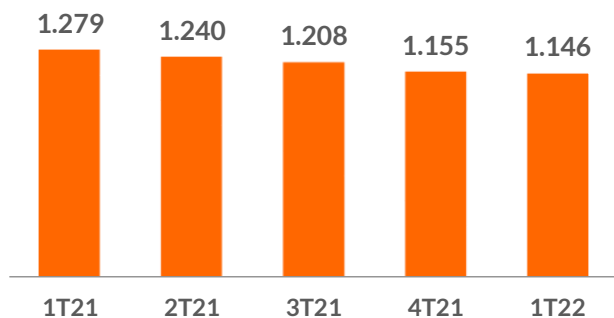
A carteira é composta por operações estruturadas com garantias que mitigam os riscos do emissor para os correspondentes bancários e franqueados e para clubes de futebol.

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 1T22, o saldo era de R\$857 milhões.

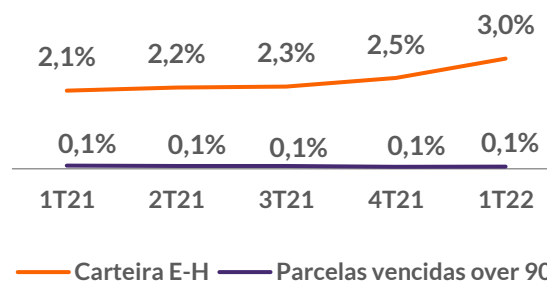
As operações com clubes de futebol são substancialmente antecipação de recebíveis dos direitos televisivos. No 1T22, o saldo era de R\$ 289 milhões.

A carteira atingiu em 31 de março de 2022 o saldo de R\$ 1.146 milhões, representando uma redução de 10,4% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 0,8% em comparação ao 4T21.

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)

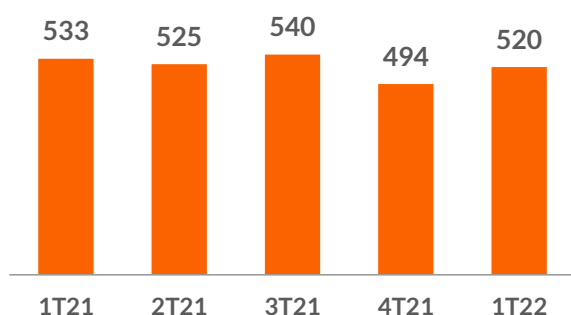


Empresas

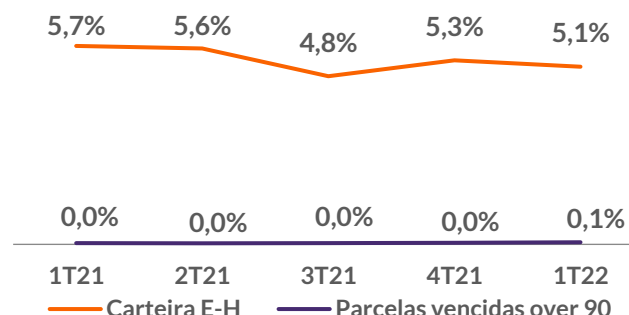
A carteira de Empresas é composta pelo financiamento e prestação de serviços financeiros estruturados para empresas de médio e grande porte. A carteira atingiu em 31 de março de 2022 o saldo de R\$ 520 milhões, representando uma redução de 2,4% em relação ao mesmo período do ano anterior e aumento de 5,3% em comparação ao 4T21.

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 (24%), Comércio (17%) e Indústria (17%).

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



Além da carteira de crédito, o Banco conta também com R\$ 178 milhões em crédito expandido contabilizado em TVM. No 1T22 o Bmg reconheceu R\$ 19 milhões de receitas não crédito.

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 1T22, foram emitidos R\$ 80 milhões em prêmios, dos quais R\$ 50 milhões foram retidos. No mesmo período, a Bmg Participações em Negócios apresentou um resultado de equivalência para o Bmg de R\$1,6 milhão.

DESEMPENHO FINANCEIRO

Margem financeira

A margem financeira totalizou R\$ 946 milhões no primeiro trimestre de 2022, aumento de 0,2% em comparação com o mesmo período do ano anterior e de 5,0% em relação ao 4T21.

A margem financeira ajustada ao custo do crédito (despesas de provisão e de comissão), atingiu R\$ 517 milhões no primeiro trimestre de 2022, queda de 8,5% em comparação com o mesmo período do ano anterior e aumento de 2,7% em relação ao 4T21.

Margem financeira (R\$ Milhões % a.a.)	1T22	4T21	1T/4T (%)	1T21	1T/1T (%)
Produto Bancário (a)	946	901	5,0%	944	0,2%
Margem financeira de juros	925	880	5,1%	929	-0,5%
Receitas de crédito	1.270	1.165	9,1%	1.134	12,0%
Receita de TVM	277	375	-26,1%	129	114,6%
Despesa de captação e derivativos	(623)	(660)	-5,6%	(334)	86,3%
Receitas de serviços	22	21	1,7%	15	45,7%
Custo do crédito (b)	(430)	(398)	8,0%	(379)	13,3%
Despesa de provisão líquida de recuperação	(225)	(199)	13,3%	(182)	23,5%
Despesas de comissões de agentes	(205)	(199)	2,8%	(197)	3,8%
Margem ajustada ao custo do crédito (a+b)	517	503	2,7%	565	-8,5%
Margem líquida (a/c)¹	17,6%	18,1%	-0,5 p.p	20,2%	-2,6 p.p
Margem ajustada ao custo de crédito (a+b/c)¹	9,4%	9,8%	-0,4 p.p	11,8%	-2,4 p.p
Ativos rentáveis médios (c)	22.838	21.194	7,8%	20.025	14,0%

1 - Indicadores anualizados via exponenciação

A margem financeira vinha apresentando 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. No 1T22, a margem nominal volta a apresentar crescimento devido ao aumento da carteira de crédito e a reprecificação da carteira de cartão crédito INSS elegível com o aumento da taxa máxima de juros para 3,06% ao mês.

A receita de crédito, conforme citado acima, foi o principal propulsor do aumento da margem nesse trimestre com a reprecificação da carteira de cartão consignado INSS elegível e com o aumento da carteira de crédito total.

As variações na receita de TVM devem-se principalmente 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.

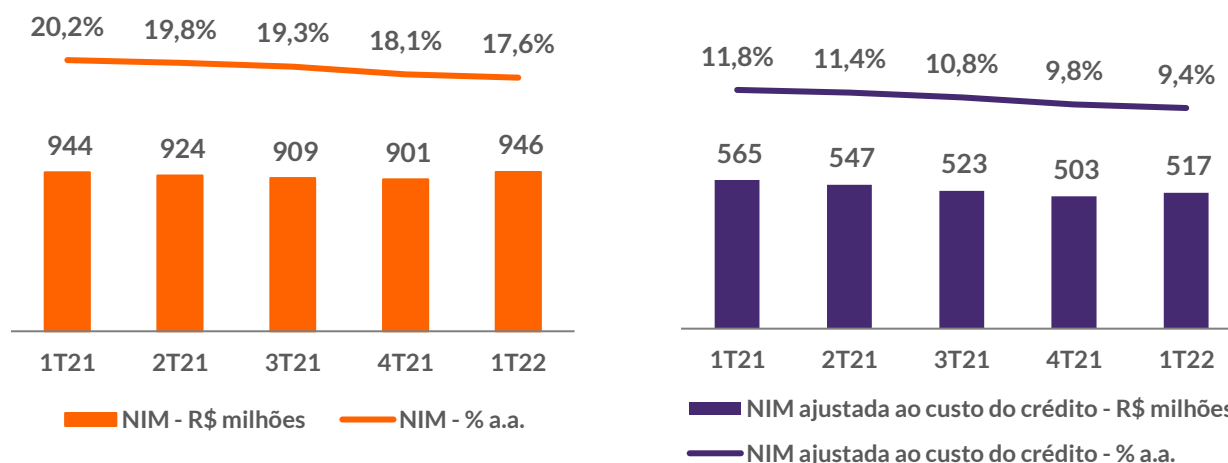
Ao longo dos últimos anos, o Banco vem melhorando seu prêmio de risco, porém com o aumento acelerado na curva de juros, o custo de captação vem sendo impactado nos últimos trimestres. Ainda, conforme explicado acima, a despesa oscila de acordo com a movimentação do IPCA, tendo como contrapartida o *hedge* 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\$ 12,5 milhões no 1T22, crescimento de 4,3% no trimestre e de 51,1% em doze meses.

As despesas de provisão de crédito sobre a carteira média vêm se mantendo relativamente estáveis ao longo dos últimos trimestres. Ainda, 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.

Evolução da Margem Financeira (R\$ Milhões)



Outras receitas e despesas operacionais

No primeiro trimestre de 2022, as outras despesas operacionais, líquidas de outras receitas operacionais, apresentaram um aumento de 10,3% em relação ao mesmo período de 2021 e aumento de 4,5% em relação ao 4T21.

Receitas e Despesas Operacionais (R\$ Milhões)	1T22	4T21	1T/4T (%)	1T21	1T/1T (%)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(498)	(477)	4,5%	(452)	10,3%
Despesas de pessoal	(78)	(76)	2,2%	(62)	25,7%
Outras despesas administrativas	(234)	(248)	-5,5%	(214)	9,5%
Despesas tributárias	(43)	(34)	26,5%	(35)	21,9%
Outras despesas/ receitas operacionais	(143)	(119)	20,4%	(140)	1,9%
Provisão operacional líquida	(107)	(107)	0,0%	(108)	-0,7%

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 seus times, atingindo 1.248 colaboradores, crescimento de 2,1% no trimestre e de 11,0% em comparação ao mesmo período do ano anterior.

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 uma redução, em especial e pontualmente, nas linhas de *marketing* e comunicações.

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 e no 1T22: 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.

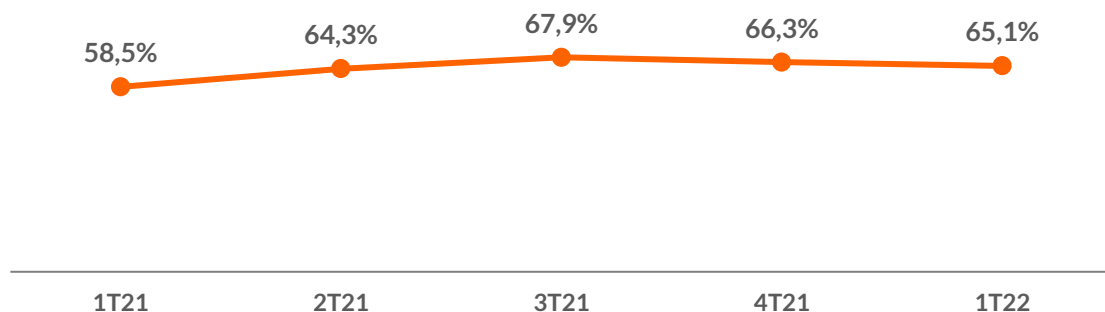
Índice de eficiência operacional

No primeiro trimestre de 2022, o índice de eficiência foi de 65,1%, aumento de 6,6 p.p. em relação ao mesmo período de 2021 e melhora de 1,2 p.p. em relação ao 4T21, principalmente devido ao aumento da margem no período.

Índice de Eficiência Operacional (%)	1T22	4T21	1T/4T (%)	1T21	1T/1T (%)
Índice de Eficiência	65,1%	66,3%	-1,2 p.p	58,5%	6,6 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.

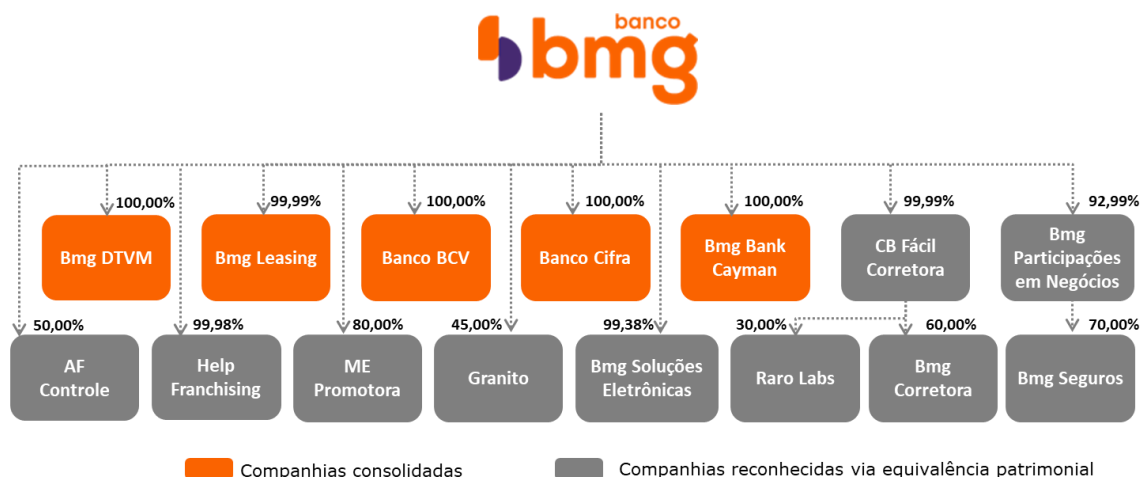
Abaixo as principais operações de M&A recentes:

	Investidas	Sinergias mapeadas
Expansão de negócios e criação de novas unidades de negócios	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
	AF ARAÚJO FONTES ASSOCIADOS DE CONTABILIDADE	Atacado e gestão de recursos
	iCertus	SaaS e crédito para pequenas e médias empresas
Geração de eficiência operacional	help!	Ampliação dos canais e eficiência operacional
	O2OBOTS	Ampliação do canal de vendas e atendimento
	RARO <small>LAB</small>	Eficiência operacional (competência técnica)

A operação com a O2OBOTS está pendente de conversão em ações. A operação com a iCertus está pendente de homologação pelo BACEN.

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 de equivalência patrimonial apresentado por cada uma delas:

Equivalência patrimonial (R\$ Milhões)	1T22	4T21	1T/4T (%)	1T21	1T/1T (%)
Equivalência patrimonial	11,9	10,1	18,5%	10,3	16,0%
CBFácil Corretora de Seguros e Negócios	17,3	14,4	20,1%	0,2	n/a
Resultado operações CBFácil	9,9	6,9	44,1%	(2,2)	541,7%
Bmg Corretora de Seguros	6,8	5,8	17,5%	2,4	178,5%
Raro Labs	0,6	1,8	-65,2%	n/a	n/a
Help Franchising Participações	(1,1)	(1,2)	-7,0%	0,6	-274,4%
Granito Soluções em Pagamentos	(6,3)	(7,2)	-12,1%	8,4	-175,5%
BMG Participações em Negócios	1,6	4,2	-62,8%	0,6	149,3%
AF Controle S.A	(0,1)	n/a	n/a	n/a	n/a
ME Promotora de vendas	0,6	(0,1)	617,9%	0,5	41,6%
BMG Soluções Eletrônicas	0,0	0,0	n/a	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!. A CBFácil encerrou o trimestre com 128 lojas help! abertas. Em adição, devido aos resultados obtidos na Bmg Corretora, desde o 3T21 é reconhecida uma receita de earn-out dentro de resultados de operações da CBFácil, tendo sido de R\$ 6,6 milhões no 1T22, montante igual ao observado 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 primeiro trimestre de 2022, a Bmg Corretora gerou R\$ 6,8 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. No 1T22, a Raro Labs gerou R\$ 0,6 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. 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. A empresa está em fase de investimentos para permitir a expansão das suas operações. No 1T22, reduziu o prejuízo apresentado para R\$ 6,3 milhões.

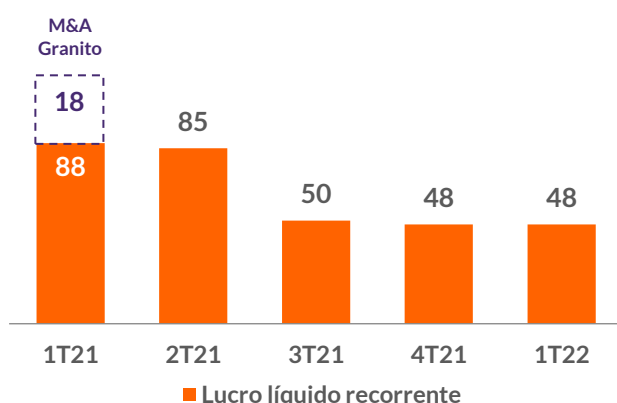
Bmg Participações em Negócios - controladora da Bmg Seguros, que atua no segmento de seguro garantia. Em novembro de 2019, o Banco vendeu 30% do capital social da Bmg Seguros, sua subsidiária indireta, para a Generali.

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 foi concluída em janeiro de 2022 e 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.

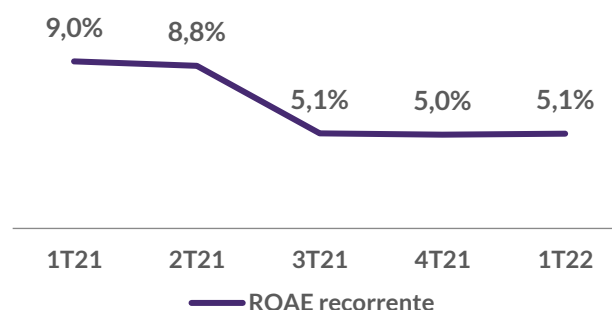
Rentabilidade

Em decorrência dos resultados apresentados acima, o lucro líquido recorrente atingiu R\$ 48 milhões no primeiro trimestre de 2022, em linha com o guidance, estável em relação ao 4T21 e redução de 45,0% em comparação com o mesmo período do ano anterior.

Lucro Líquido Recorrente (R\$ Milhões)



ROAE Recorrente (%a.a.)



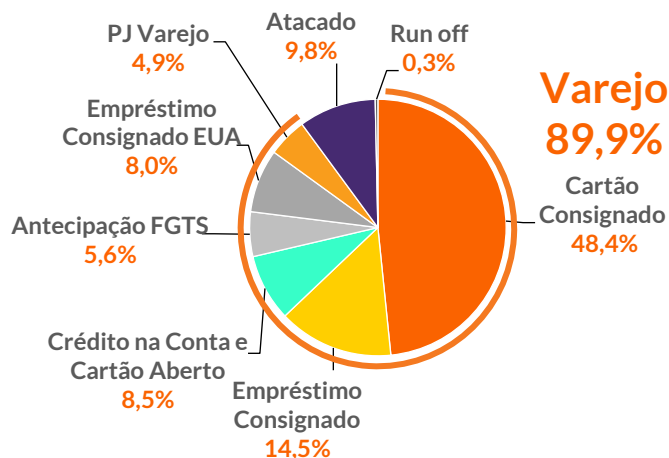
Distribuição da Carteira de Crédito

A carteira de crédito total atingiu R\$ 17.082 milhões no 1T22, representando um aumento de 7,0% no trimestre e de 20,1% em doze meses, impulsionada principalmente pela antecipação do FGTS e pelos produtos de consignação.

Em linha com a estratégia do Banco, a carteira de varejo apresentou crescimento de 24,4% nos últimos doze meses e representa 89,9% da carteira total.

Carteira de Crédito (R\$ Milhões)	1T22	4T21	1T/4T (%)	1T21	1T/1T (%)
Carteira Varejo	15.360	14.256	7,7%	12.344	24,4%
Cartão de Crédito Consignado	8.266	8.131	1,7%	8.094	2,1%
Empréstimo Consignado	2.480	2.304	7,6%	1.935	28,1%
Crédito Pessoal	2.406	1.646	46,2%	995	141,6%
Crédito na Conta	1.066	1.002	6,4%	884	20,6%
Cartão de Crédito Aberto	378	259	46,3%	112	238,8%
Antecipação FGTS	962	385	149,6%	-	n/a
Empréstimo Consignado nos Estados Unidos	1.366	1.464	-6,7%	1.123	21,7%
PJ Varejo	842	712	18,3%	196	329,9%
Carteira Atacado	1.666	1.650	1,0%	1.812	-8,1%
Operações Estruturadas	1.146	1.155	-0,8%	1.279	-10,4%
Empresas	520	494	5,3%	533	-2,4%
Carteira run off¹	56	61	-7,9%	69	-18,1%
Carteira de Crédito Total	17.082	15.967	7,0%	14.225	20,1%

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	1.180	6,9%
50 maiores clientes	1.817	10,6%
100 maiores clientes	2.092	12,2%

Outros Ativos

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

Outros ativos	1T22	4T21	1T/4T (%)	1T21	1T/1T (%)
Caixa Total ¹	5.375	4.982	7,9%	4.628	16,1%
Crédito tributário	3.305	3.210	3,0%	2.869	15,2%
Oriundo de PDD	1.792	1.724	3,9%	1.535	16,7%
Outras diferenças temporárias	838	804	4,2%	640	30,8%
Prejuízo fiscal	676	682	-0,9%	693	-2,5%
Ágio na aquisição de controladas	-	-	n/a	60	-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 1T22 com saldo de R\$ 22.170 milhões, apresentando um aumento de 21,3% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 7,1% em comparação ao trimestre anterior.

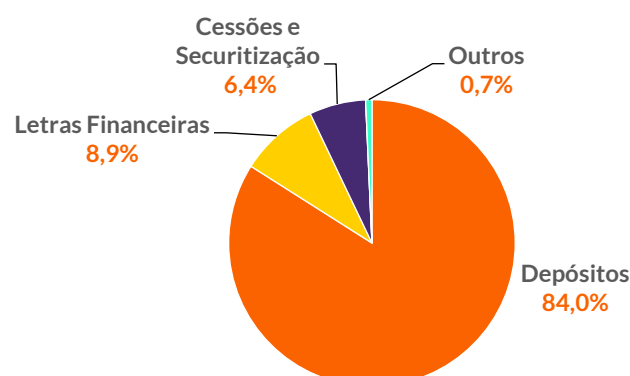
O Banco trabalha na diversificação do *funding*, buscando linhas sustentáveis de forma a garantir o melhor casamento entre seus ativos e passivos. O Bmg opera via estrutura própria de captação e via mais de 50 distribuidores. Para o varejo, o Bmg busca pulverizar sua base e conta com cerca de 280 mil investidores diretos e indiretos.

Captação (R\$ Milhões)	1T22	4T21	1T/4T (%)	1T21	1T/1T (%)
Depósitos	18.621	17.052	9,2%	12.678	46,9%
CDB	16.986	15.360	10,6%	11.096	53,1%
CDI	67	78	-13,6%	8	692,9%
NDPGE	1.568	1.615	-2,9%	1.574	-0,3%
Letras Financeiras	1.978	1.961	0,9%	3.396	-41,7%
Sênior	702	718	-2,2%	525	33,7%
Subordinada	21	20	2,8%	19	7,6%
Perpétua	113	109	3,2%	115	-1,7%
LFG	1.143	1.114	2,6%	2.737	-58,2%
Securitização	1.320	1.434	-7,9%	1.522	-13,3%
Cessões de Crédito	94	100	-6,3%	274	-65,7%
LCA & LCI	110	106	4,1%	108	2,6%
Empréstimos e Repasses	46	46	0,7%	293	-84,2%
Captação com o mercado	22.170	20.699	7,1%	18.271	21,3%
Subsidiárias ¹	776	770	0,7%	1.054	-26,4%
Captação total	22.946	21.470	6,9%	19.324	18,7%

1- A CBFácil aplicou os recursos no Banco via CDB e Letra Financeira Sênior, em contrapartida ao aumento de capital realizado no 1T20. Dessa forma, a operação em conjunto, não teve efeito de caixa.

Em abril, concluímos a nossa 2ª Emissão de Letras Financeiras Públicas no montante de superior a R\$300 milhões captados de forma pulverizada junto a investidores institucionais pelo prazo de 2 anos com remuneração de CDI + 1,80% a.a..

Estrutura de captação com o mercado (%)



Gestão de Ativos e Passivos

Visando maior eficiência e rentabilidade na gestão de seus ativos e passivos, o Banco vem reduzindo o prazo médio de sua captação, que atualmente está casado com o prazo médio da carteira de crédito em 19 meses. Além disso, tem mantido seu volume de caixa alto, atualmente em R\$ 5,4 bilhões, visando o crescimento das suas operações e considerando os vencimentos de suas captações.

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.

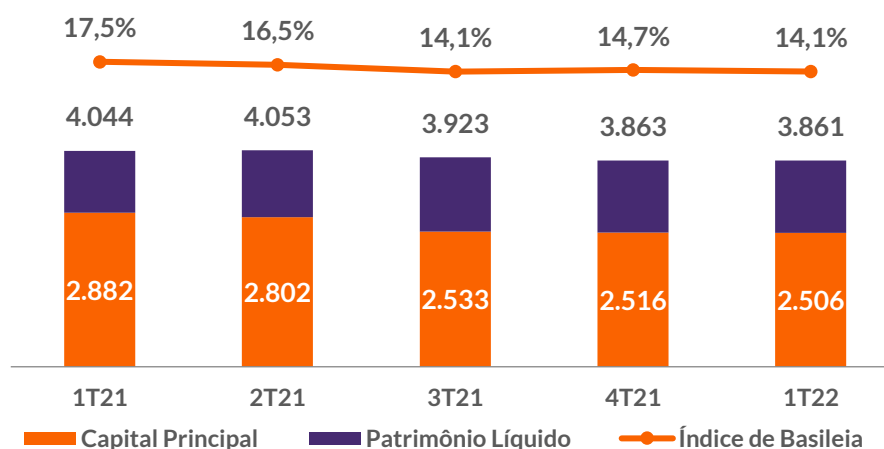
Desde o 3T20 o Banco optou por desmontar suas posições de derivativos para fins de *hedge* de IPCA e substituir por um *hedge* natural com a aquisição de NTN-Bs, consequentemente aumentando sua posição de caixa.

Patrimônio Líquido

O Patrimônio Líquido em 31 de março de 2022 atingiu R\$ 3.861 milhões, estável em relação ao trimestre anterior e redução de 4,5% em comparação ao mesmo período do ano anterior. No primeiro trimestre de 2022, o patrimônio líquido variou principalmente em decorrência: (i) do lucro líquido contábil de R\$ 48 milhões; (ii) das ações em tesouraria, reduzindo o capital em R\$ 5 milhões; (iii), efeito positivo de marcação a mercado e *hedge* no montante de R\$ 8 milhões; e (iv) provisionamento de JCP conforme abaixo.

O Bmg tem como estratégia maximizar o pagamento de JCP, tendo em vista o seu benefício fiscal. Com isso, no 1T22, provisionou R\$ 53 milhões de JCP.

Patrimônio Líquido (R\$ Milhões) e Índice de Basileia (%)



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 14,1% dos ativos ponderados pelo risco em 31 de março de 2022. O Patrimônio de Referência está sendo substancialmente impactado pela marcação a mercado de títulos públicos, tendo um efeito de cerca de 3,4 pontos percentuais na Basileia. Considerando o cenário de mercado do fechamento do 1T22, cerca de 30% do accrual dessa marcação ocorre até o final de 2022 e cumulativamente 63% até o final de 2023.

Adequação de Capital (R\$ Milhões)	1T22	4T21	1T/4T (%)	1T21	1T/1T (%)
Patrimônio de Referência	2.640	2.645	-0,2%	3.016	-12,5%
Nível I	2.619	2.625	-0,2%	2.997	-12,6%
Capital Principal	2.506	2.516	-0,4%	2.882	-13,0%
Capital Complementar	113	109	3,2%	115	-1,7%
Nível II	21	20	2,8%	19	7,6%
Ativos Ponderados pelo Risco	18.657	18.043	3,4%	17.190	8,5%
Risco de Crédito	17.305	16.842	2,7%	16.106	7,4%
Risco de Mercado	15	102	-85,5%	130	-88,6%
Risco Operacional	1.338	1.099	21,7%	954	40,3%
Índice de Basileia	14,1%	14,7%	-0,6 p.p	17,5%	-3,4 p.p
Mínimo exigido pelo BACEN	8,00%	8,00%		8,00%	
Adicional de Conservação de Capital Principal	2,00%	2,00%		1,25%	
Nível I	14,0%	14,6%	-0,6 p.p	17,4%	-3,4 p.p
Mínimo exigido pelo BACEN	6,00%	6,00%		6,00%	
Adicional de Conservação de Capital Principal	2,00%	2,00%		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 permanente aprovado em Assembleia, estando pendente de homologação pelo Banco Central.

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 comunicado ao mercado em 31 de março de 2022, o Banco anunciou encerramento do programa de recompra de ações aprovado pelo Conselho de Administração do Banco em 30 de março de 2021, as ações recompradas no âmbito do Programa serão mantidas em tesouraria para posterior cancelamento ou recolocação no mercado ou, ainda, pagamento de remuneração baseada em ações a executivos e demais beneficiários de planos de incentivos de longo prazo do Banco. Em 31 de março de 2022, o Banco detinha 249.558 ações em tesouraria.

As ações preferenciais (BMGB4) do Banco se mantiveram nas carteiras vigentes de maio a agosto 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	1T22	4T21	1T21
Cotação de fechamento (R\$) ¹	2,98	3,12	4,55
Volume médio diário negociado (R\$ milhões)	2,8	3,9	9,4
Ações em Tesouraria (milhões)	0,2	0,1	-
Ações em circulação - PN (milhões)	100,2	101,5	99,1
Valor de Mercado (R\$ bilhões)	1,7	1,8	2,9
Quantidade de acionistas	60.771	58.699	46.356
Preço/Lucro (P/E)	7,2	7,5	7,9
Preço/Patrimônio Líquido (P/B)	0,4	0,5	0,7
Dividend Yield (%)	10,6	10,1	3,9

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 2022

As entregas do primeiro trimestre de 2022 vieram em linha com o meio do range esperado. Com isso, mantemos inalterados os intervalos de cada indicador da Projeção de 2022:

	Projeções 2022	Realizado 1T22
Financeiro – R\$ Milhões		
Crescimento da carteira de crédito total	17% ↔ 21%	→
Margem financeira ¹	4.285 ↔ 4.585	→
Custo de crédito – despesa de PDD líquida	(855) ↔ (955)	→
Custo de crédito – comissões	(880) ↔ (980)	→
Despesas não decorrentes de juros ²	(2.250) ↔ (2.350)	→
↳ Provisão operacional ³	(475) ↔ (545)	→
Resultado das investidas	70 ↔ 90	→
Alíquota efetiva de IR/CSLL ^{4,5}	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)	1T22	4T21	3T21	2T21	1T21
Receitas da Intermediação Financeira	1.569	1.561	1.334	1.300	1.278
Operações de Crédito e Arrendamento Mercantil	1.270	1.165	1.133	1.106	1.134
Resultado de Operações com TVM	277	375	181	174	129
Receitas de Prestação de Serviços	22	21	20	21	15
Despesas da Intermediação Financeira	(623)	(660)	(425)	(376)	(334)
Captações no Mercado	(761)	(692)	(543)	(397)	(355)
Resultado com Inst. Financeiros Derivativos	152	42	126	26	24
Empréstimos e Repasses	(14)	(10)	(8)	(5)	(4)
Resultado da Intermediação financeira antes do custo do crédito	946	901	909	924	944
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(252)	(252)	(246)	(208)	(218)
Recuperação de créditos baixados para prejuízo	27	54	74	41	35
Comissão de agentes	(205)	(199)	(214)	(210)	(197)
Resultado Bruto da Intermediação Financeira	517	503	523	547	565
Outras Receitas ou Despesas Operacionais	(486)	(467)	(463)	(463)	(442)
Despesas de Pessoal	(78)	(76)	(71)	(65)	(62)
Outras Despesas Administrativas	(234)	(248)	(224)	(223)	(214)
Despesas Tributárias	(43)	(34)	(35)	(35)	(35)
Resultado de Part. em Coligadas e Controladas	12	10	19	9	10
Outras Receitas/ Despesas Operacionais	(143)	(119)	(154)	(148)	(140)
Resultado Operacional	30	36	60	84	123
Resultado Não Operacional	0	3	(0)	(6)	(0)
Resultado antes da Tributação sobre o Lucro e Participações	30	40	60	78	123
Imposto de Renda e Contribuição Social	34	13	17	30	(20)
Participações Estatutárias e de Minoritários	(16)	(5)	(27)	(23)	(15)
Lucro Líquido	48	48	50	85	88

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:

1T22 (R\$ Milhões)	Contábil	Var. Cambial e Overhedge	Reclassificações Gerenciais	Gerencial
Receitas da intermediação financeira	1.112	231	226	1.569
Operações de crédito	835	231	205	1.270
Resultado de operações com títulos e valores mobiliários	277			277
Receita de Prestação de serviços			22	22
Despesas da intermediação financeira	(392)	(231)	0	(623)
Captações no mercado	(761)			(761)
Resultado com instrumentos financeiros derivativos	383	(231)		152
Operações de empréstimos e repasses	(14)			(14)
Resultado da intermediação financeira antes do custo do crédito	720	-	226	946
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(252)			(252)
Recuperação de crédito baixado para prejuízo	27			27
Comissão de agentes	0		(205)	(205)
Resultado bruto da intermediação financeira	495	-	22	517
Outras receitas (despesas) operacionais	(465)	-	(22)	(486)
Receitas de prestação de serviços	22		(22)	
Despesas de pessoal	(78)			(78)
Outras despesas administrativas	(234)			(234)
Despesas tributárias	(43)	-		(43)
Resultado de participações em controladas	12			12
Outras despesas/ receitas operacionais	(143)			(143)
Resultado operacional	30	-	-	30
Resultado não operacional	0			0
Resultado antes da tributação sobre o lucro e participações	30	-	-	30
Imposto de renda e contribuição social	34	-		34
Participação no lucro	(16)			(16)
Lucro líquido	48	-	-	48

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

Variação cambial e hedge – 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 *hedge* 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.

ANEXO II – Balanço Patrimonial

ATIVO (R\$ Milhões)	1T22	4T21	3T21	2T21	1T21
Disponibilidades	367	350	507	400	388
Aplicações Interfinanceiras de Liquidez	39	50	-	-	45
Instrumentos Financeiros	25.527	26.138	26.070	24.265	22.033
Aplicações em Depósitos Interfinanceiros	40	39	19	18	22
Títulos e Valores Mobiliários	10.694	12.262	12.378	11.131	9.054
Operações com Características de Concessão de Crédito	15.646	14.683	14.439	13.874	13.679
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(853)	(846)	(767)	(759)	(722)
Relações Interfinanceiras	1.162	865	162	142	158
Outros Créditos	5.624	5.454	5.481	4.946	4.978
Outros Valores e Bens	252	217	236	236	226
Permanente	1.434	1.324	1.491	1.578	1.591
Investimentos	1.110	1.013	1.203	1.282	1.273
Imobilizado de Uso	64	66	67	65	65
Intangível	260	245	221	231	253
Total do Ativo	34.404	34.399	33.947	31.566	29.420
PASSIVO (R\$ Milhões)	1T22	4T21	3T21	2T21	1T21
Depósitos e demais Instrumentos Financeiros	26.644	26.583	25.993	23.683	21.258
Depósitos	19.448	17.640	17.022	15.454	13.522
Captações no Mercado Aberto	4.189	5.942	7.001	5.235	3.063
Recursos de Aceites e Emissão de Títulos	2.175	2.373	1.320	2.101	3.785
Obrigações por Empréstimos e Repasses	575	563	509	761	795
Instrumentos Financeiros Derivativos	256	65	141	132	93
Relações Interfinanceiras	231	200	188	181	176
Provisões	989	917	921	882	835
Obrigações Fiscais	173	152	106	105	168
Outras Obrigações	2.506	2.683	2.817	2.662	2.940
Participação de acionistas não Controladores	0	0	0	0	0
Patrimônio Líquido	3.861	3.863	3.923	4.053	4.044
Total do Passivo	34.404	34.399	33.947	31.566	29.420