

BMGB B3 LISTED N1

APRESENTAÇÃO VIDEOCONFERÊNCIA

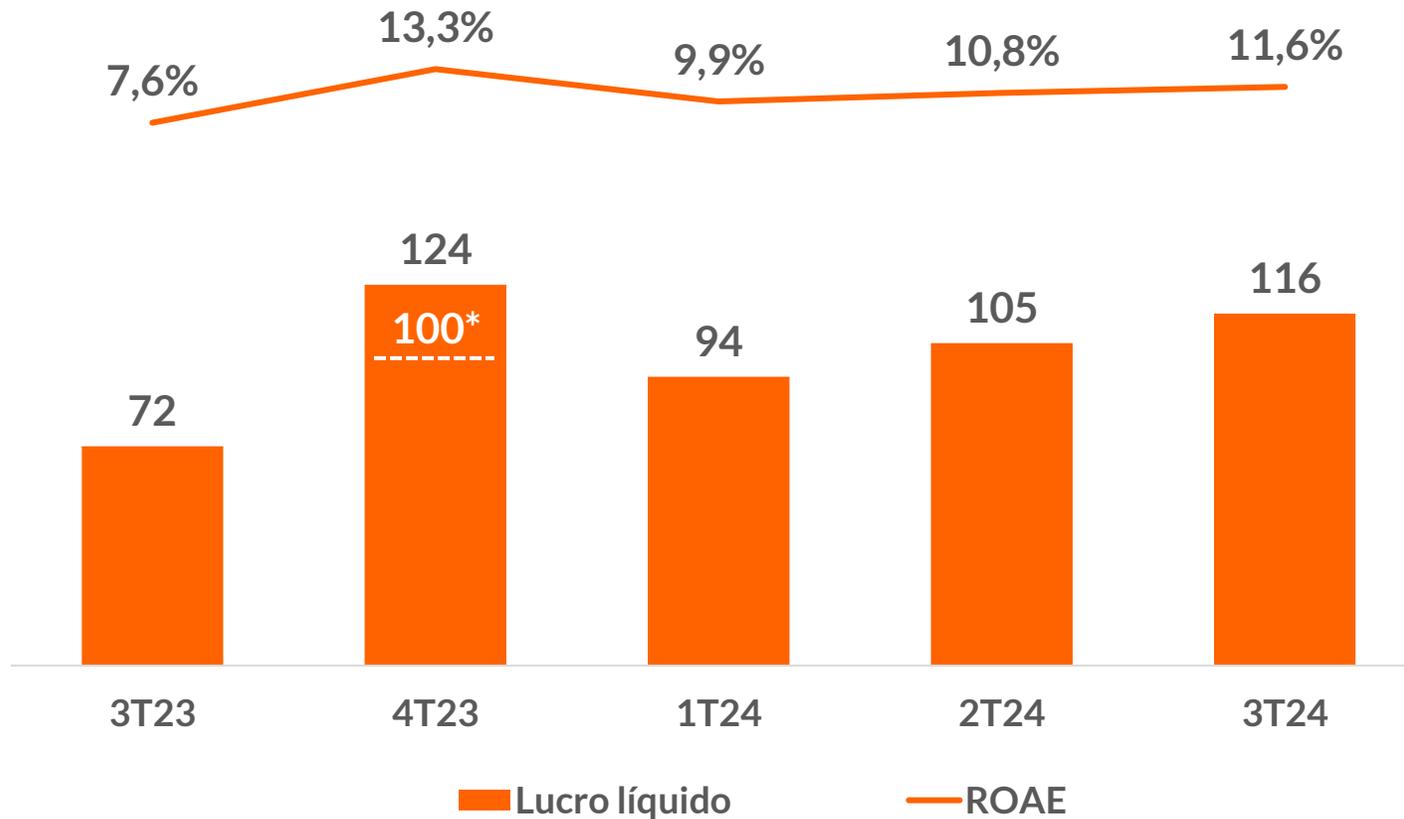
3T24

Geração sustentável de resultados



Rentabilidade

Resultado Recorrente | R\$ milhões e % a.a.



Aumento de 10,5%
no lucro líquido no
trimestre

*Lucro líquido do 4T23 normalizando o efeito do JCP ao longo do exercício. Nessa visão, o ROAE do 4T23 teria sido 10,6% a.a..

2023-2024 Prioridades estratégicas



2023

- Redução de custos ✓
- Ajustes na estrutura corporativa ✓
- Revisão da estratégia de crédito e cobrança ✓
- Descontinuidade de negócios não *core* ✓

Geração de resultado operacional positivo

2024

- Crescimento da originação ✓
- Ampliação do acesso a captação institucional ✓
- Revisão da jornada do cliente ✓
- Treinamento e desenvolvimento dos times ✓
- Upgrade de rating ✓

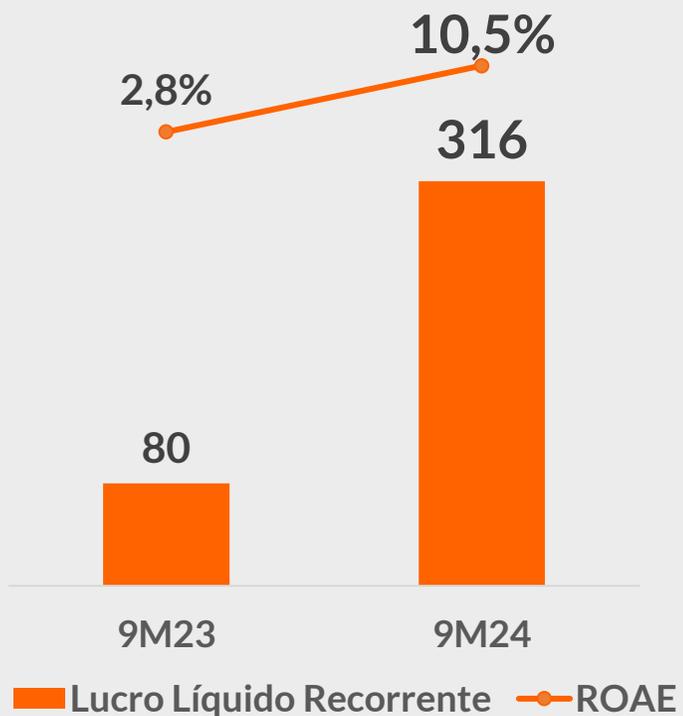
ROE acima de 10%

O Banco está em um novo patamar



Rentabilidade

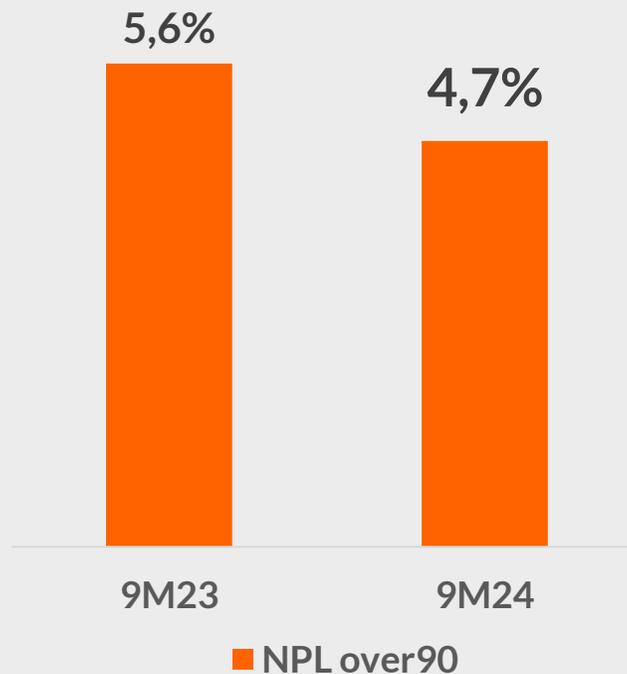
R\$ milhões | % a.a.



Crescimento de R\$ 236 milhões no Lucro Líquido

Qualidade dos ativos

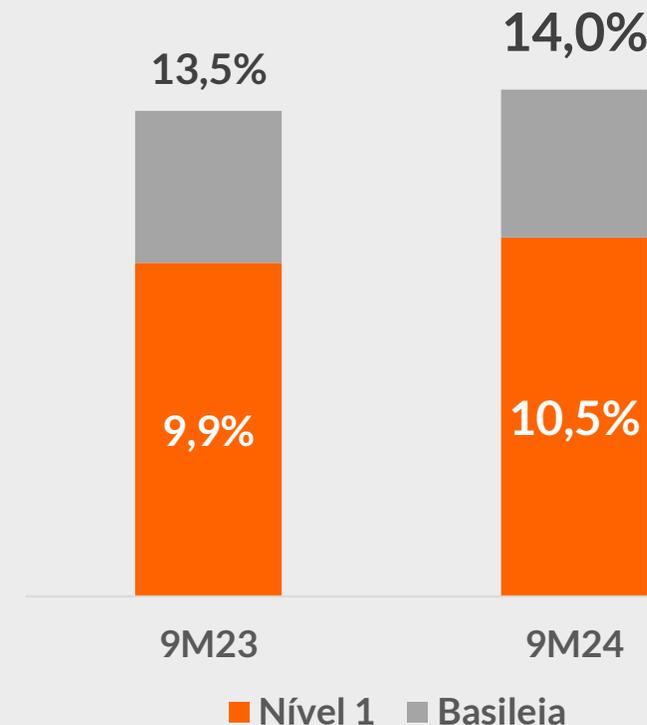
Inadimplência over90



Melhora de 0,9 p.p. na inadimplência over90

Capital

%



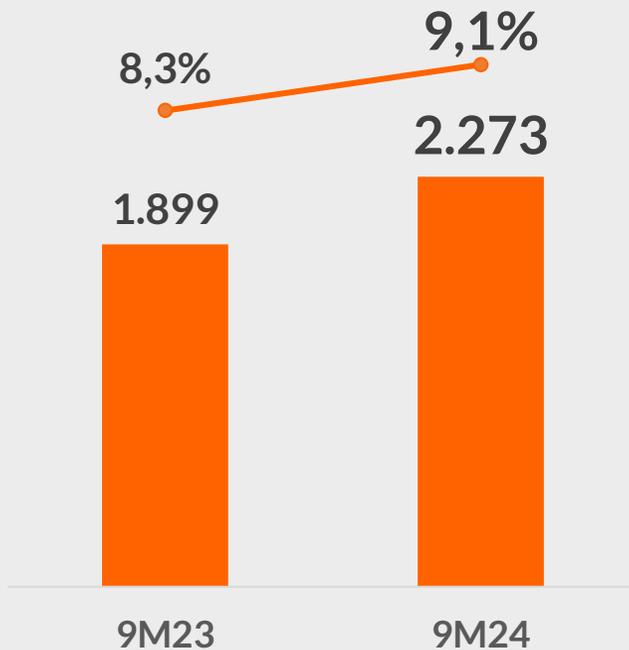
Aumento de 0,5 p.p. no Índice de Basileia

Crescimento da margem com gestão eficiente de custos



Margem após o custo do crédito

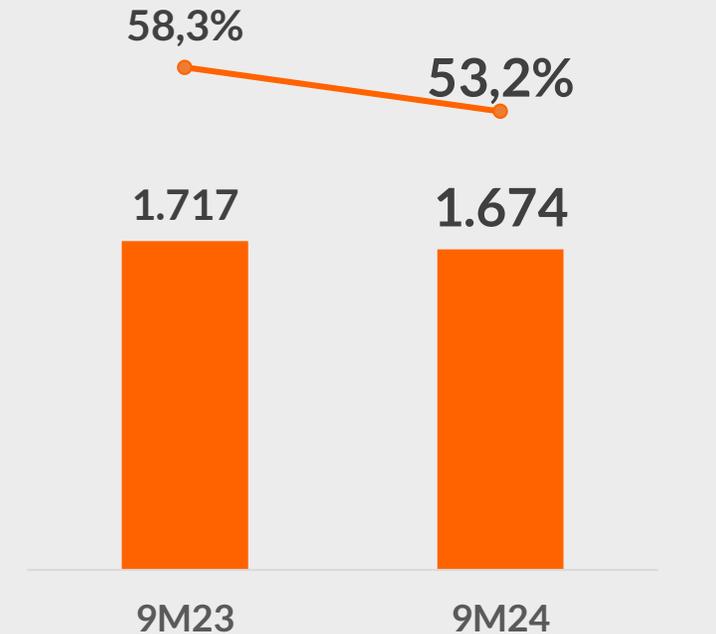
R\$ milhões | % a.a.



Crescimento de 20% na margem

Despesas

R\$ milhões | %

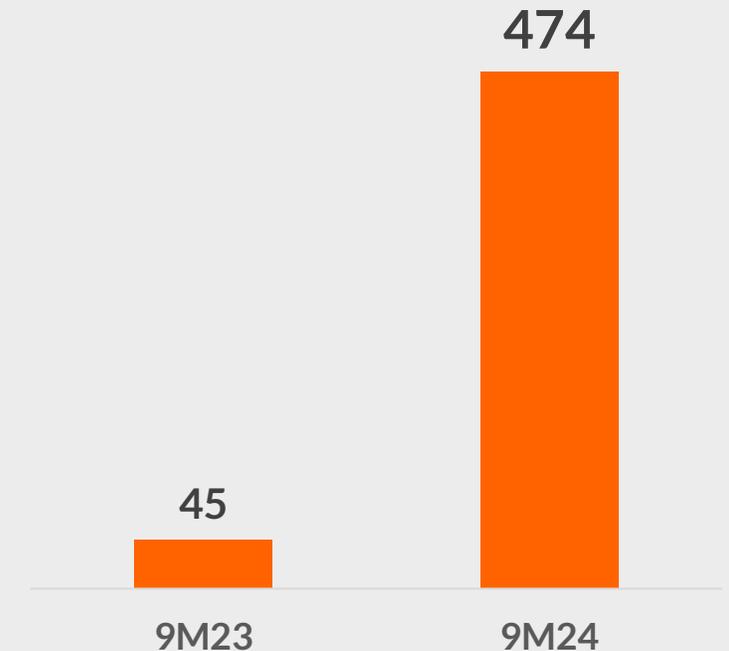


Despesas de pessoal, administrativas e operacionais
Índice de eficiência

Redução de 2% nas despesas

Resultado Operacional

R\$ milhões



Resultado operacional 10x maior

Fortalecimento do relacionamento com os nossos clientes

Crescimento da produção e market share, otimizando custo de originação e garantindo qualidade da carteira

Mais produtos por cliente, reforçando a geração sustentável de resultados



10,5

milhões

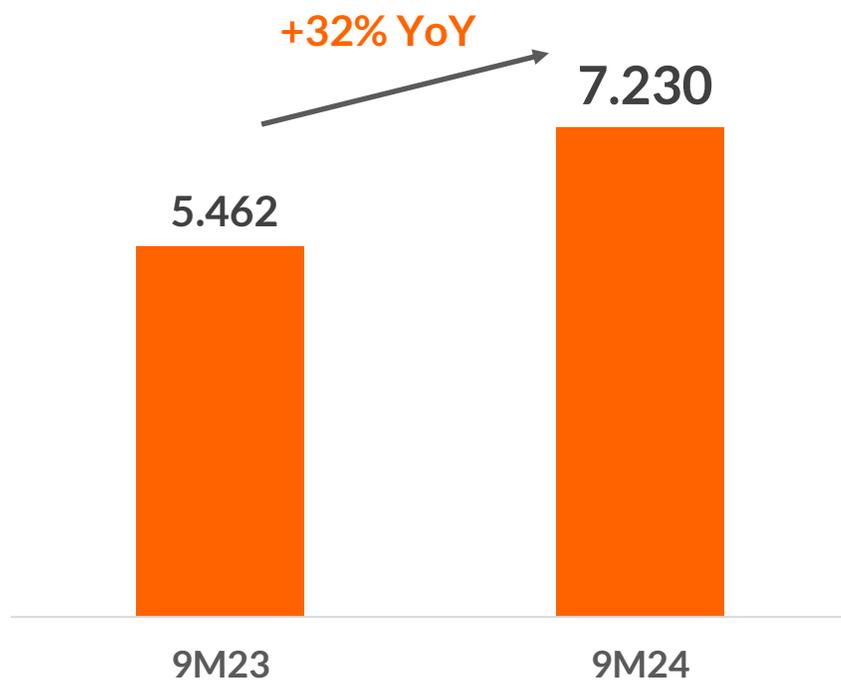
CLIENTES¹

68% com produtos de crédito (SCR)

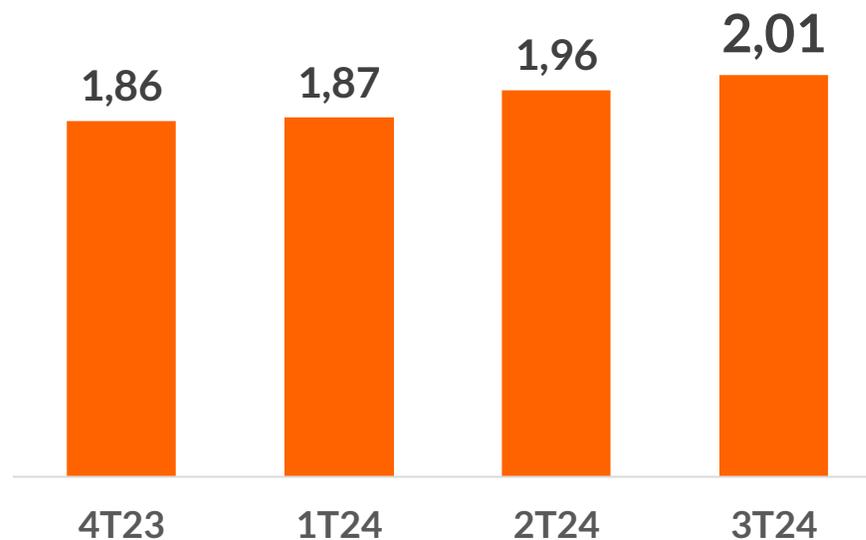
26% com produtos de seguros

Originação de crédito dos produtos consignados e varejo PF²

R\$ milhões



Produtos por cliente (cross-selling index)

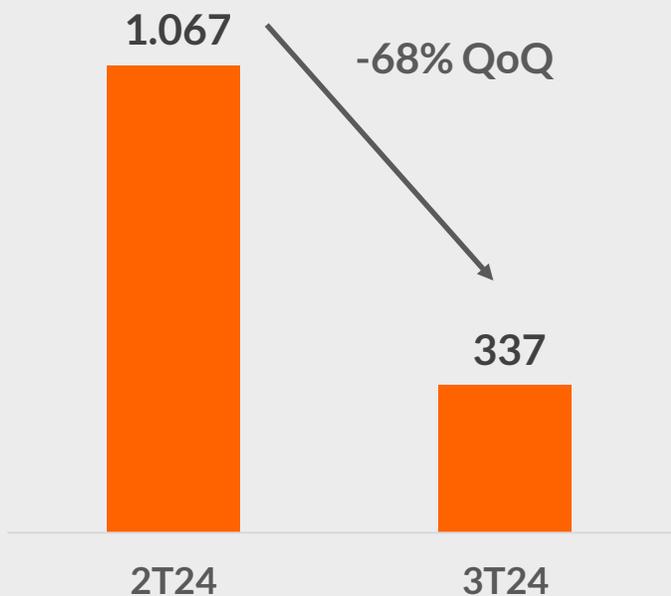


Considera apenas produtos geradores de receitas

Garantindo a qualidade do atendimento

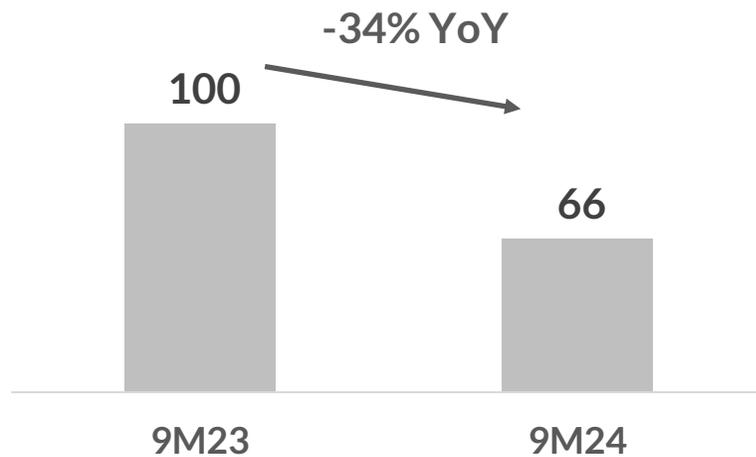

Simplificar e melhorar a jornada dos clientes, aumentando a satisfação e mitigando ações cíveis

Quantidade de reclamações BACEN¹



Acionamentos na central de atendimento

(base 100)



77
NPS de atendimento
(zona de excelência)



Reconhecimentos



Selo de Prevenção a Fraudes 2024
da CNF e Febraban

Prêmio Empresas que Mais Respeitam o Consumidor 2024
segmento "bancos - médio e pequeno porte"

1. Metodologia Bacen de reclamações procedentes extrapoladas divulgada a partir do 2T24.

Pessoas: foco em desenvolvimento e geração de valor



Treinamento e desenvolvimento

Institucional e Cultura

Programas de treinamento para liderança

Marketplace de cursos técnicos, graduação, pós e idiomas para autodesenvolvimento

Conhecimentos técnicos: programas customizados

Treinamentos recorrentes para o time comercial e parceiros

Certificação Great Place to Work pelo 3º ano consecutivo

- Destaque para **treinamento e desenvolvimento**, que foi o tópico com maior evolução na pesquisa
- Principais motivos para permanecer no Banco são **crescimento e desenvolvimento** e **equilíbrio de vida**

Certificado Great People Mental Health



Estratégia de crescimento



O mercado em potencial é pujante e crescente, com produtos e canais aderentes

Mercado endereçável



Produtos

Alta aderência dos produtos financeiros, seguros e serviços para esse público
Expertise do Banco comprovada



Mercado endereçável¹ relevante e crescente...

40 mm

aposentados e pensionistas do INSS

+

13 mm

funcionários públicos

+

47 mm

funcionários privados

+15 mm

de pessoas 50+ até 2031²

Canais

Presença nacional em canais físicos e digitais





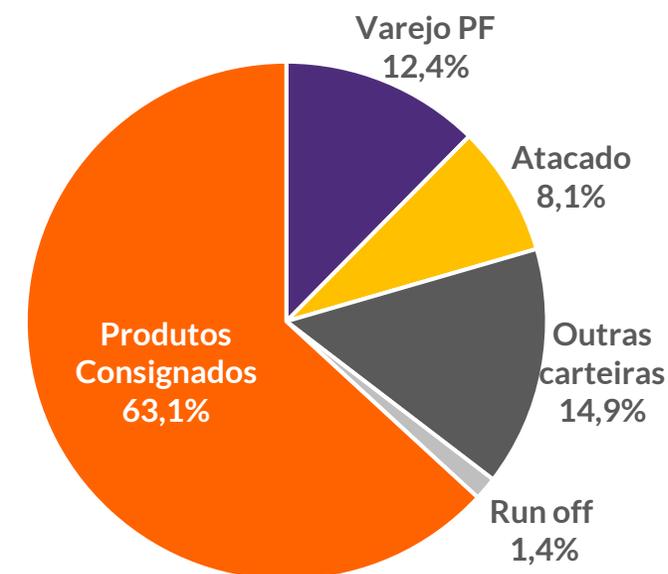
PRODUTOS & NEGÓCIOS

Diversificação da carteira de crédito



Secured loans (consignados + FGTS) representam **70% da carteira**

Carteira de Crédito (R\$ milhões)	3T24	2T24	Δ%	3T23	Δ%
Consignados	15.916	15.654	1,7%	14.601	9,0%
Varejo PF	3.119	2.832	10,1%	3.672	-15,0%
Atacado	2.050	2.033	0,8%	2.157	-4,9%
Outras carteiras ¹	3.761	3.345	12,4%	3.081	22,0%
Run off - parceria varejistas ²	365	413	-11,6%	639	-42,9%
Carteira de Crédito Total	25.210	24.276	3,8%	24.149	4,4%

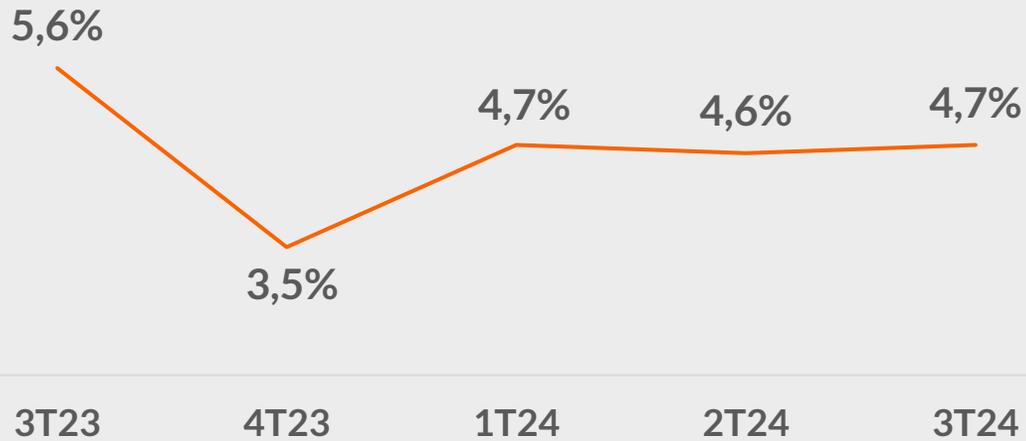


1. Outras carteiras refere-se a empréstimo consignado nos Estados Unidos (essa carteira varia de acordo com o valor da carteira em dólar e variação cambial no período), PJ Varejo e carteira atrelada ao Programa Desenrola Brasil. | 2. Run off refere-se substancialmente a carteira de cartão aberto em parceria com varejistas e empréstimo consignado legado.

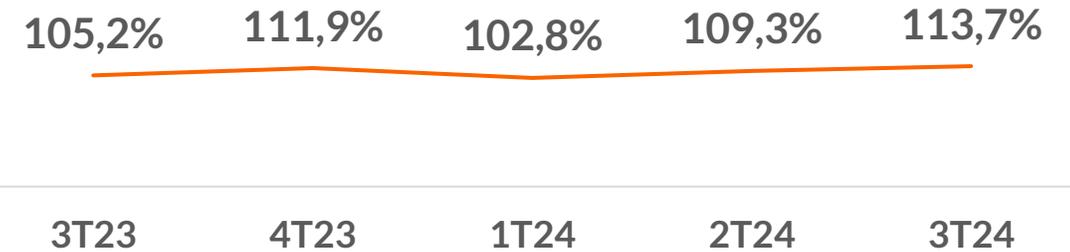
Qualidade da carteira de crédito



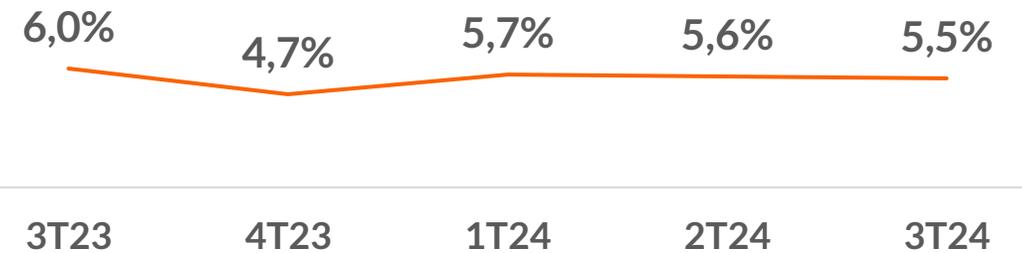
Inadimplência over90



Índice de cobertura



Despesa de PDD líquida¹



manutenção da qualidade dos ativos

1. Despesa de PDD líquida de recuperação de crédito, dividida pela carteira média e anualizada via multiplicação.

Seguridade Varejo

Permitir o acesso simples das pessoas e famílias a uma realidade mais protegida



Prêmios comercializados
(R\$ milhões)



Prêmios emitidos
(R\$ milhões)



Destaques



Bmg Med: a quantidade de apólices cresceu 99% QoQ, atingindo 366 mil apólices



FGTS Protegido (seguro de vida) cresceu 12% QoQ, impulsionado pelo canal digital, atingindo 843 mil apólices



Aumento no nível de utilização **de assistências**, em especial descontos em medicamentos

3T24

Quantidade de apólices de seguros

8,9 milhões

Receitas com operações de seguros¹

R\$ 54 milhões

Índice combinado (Bmg Seguradora)

71,0%

1. Considera as receitas de seguros da Bmg Seguradora, referente aos prêmios ganhos deduzidos de sinistros, custos de aquisição e resultado com resseguro (R\$ 35 milhões) + gross-up da equivalência patrimonial da Bmg Corretora (R\$ 19 milhões).

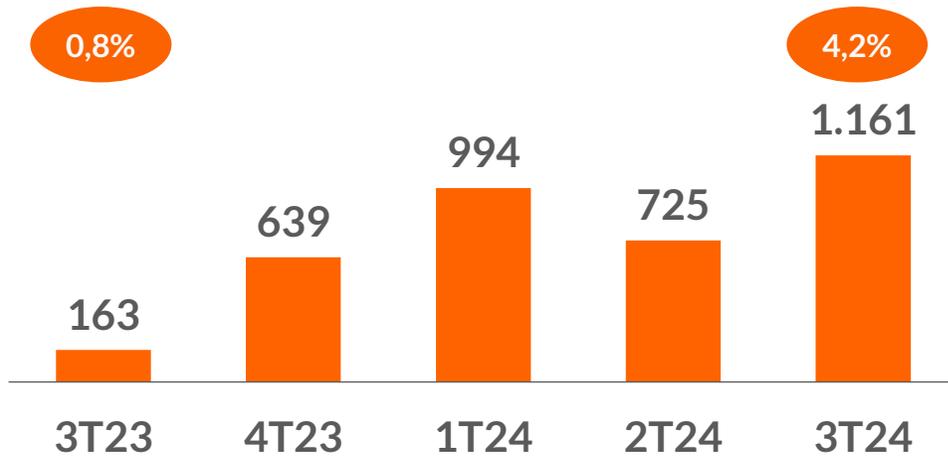
Produtos Consignados

empréstimo consignado

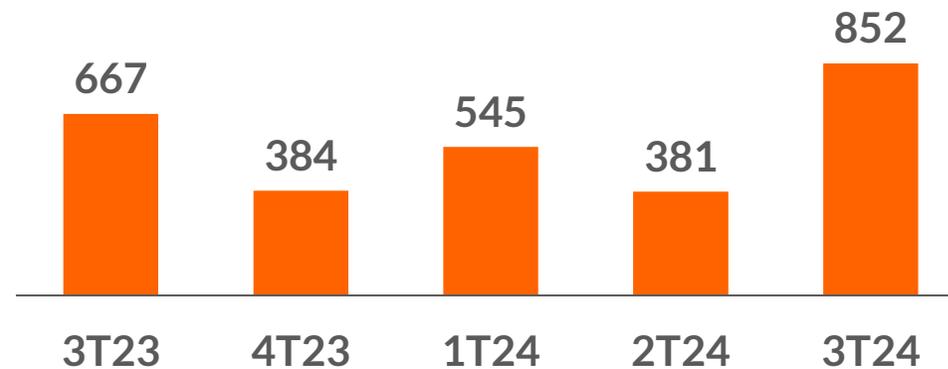


Originação: Valor liberado¹ trimestral (R\$ milhões)

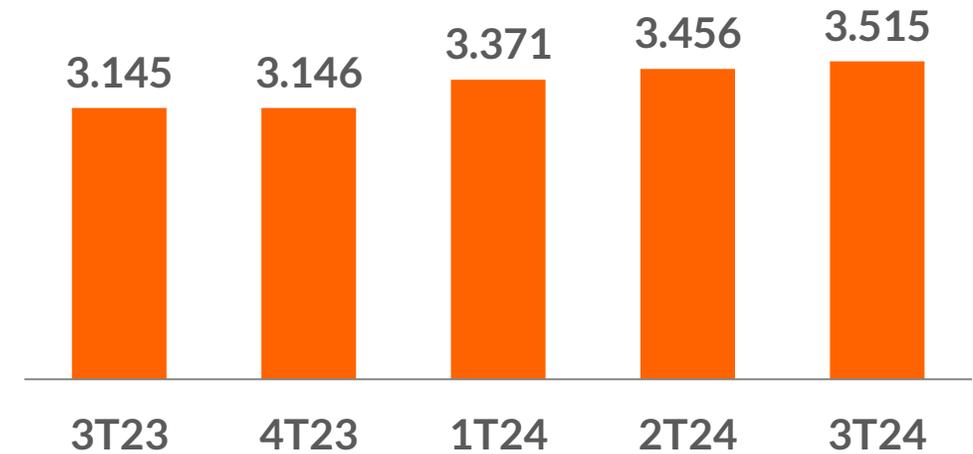
market
share
INSS



Volume cedido trimestral² (R\$ milhões)



Carteira de crédito (R\$ milhões)



Características da carteira

Taxa média
de juros:
1,7% a.m.

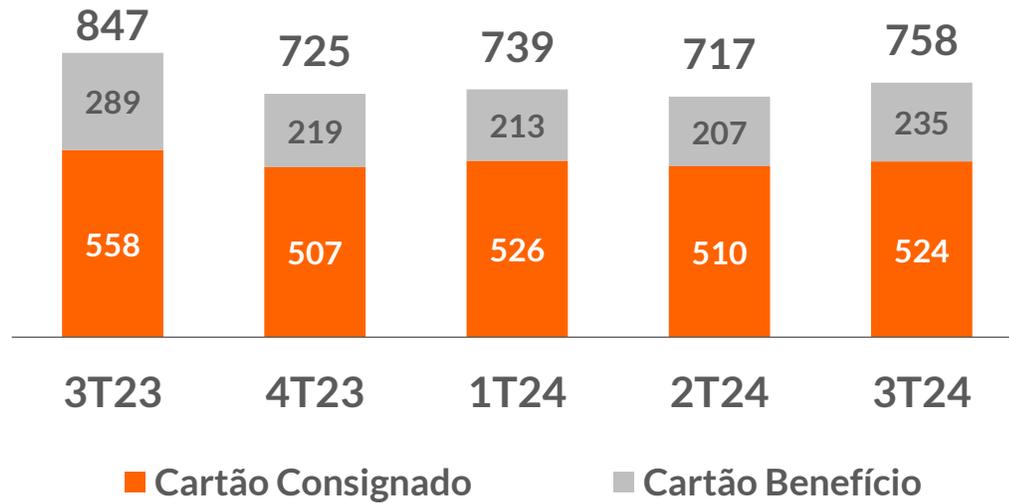
95% da carteira
concentrada em risco
federal

Produtos Consignados

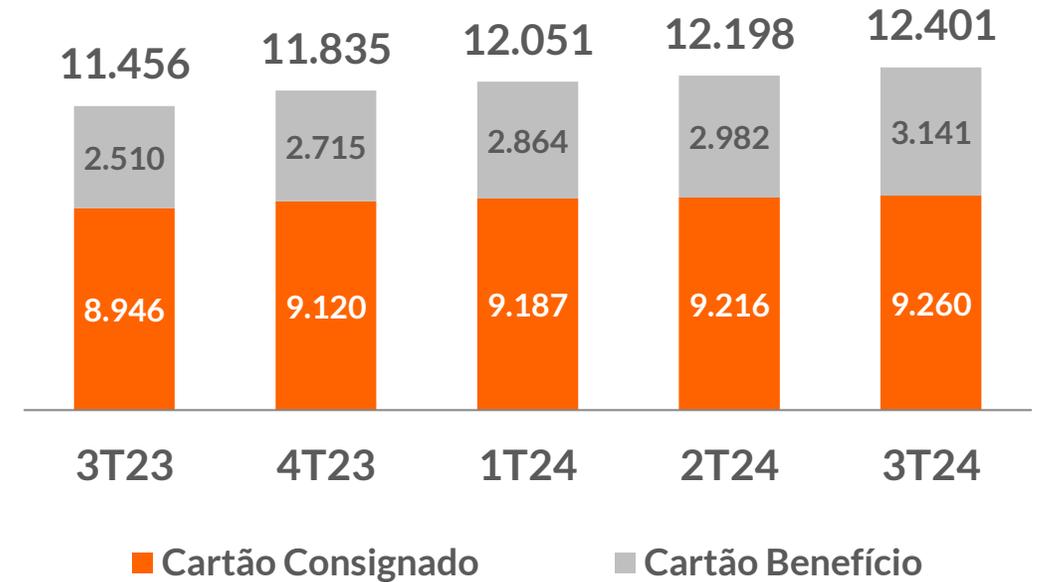
cartão consignado + cartão benefício



Originação: Valor liberado¹ trimestral (R\$ milhões)



Carteira de crédito² (R\$ milhões)



Características da carteira

Taxa média de juros:
3,0% a.m.

Cartões consignados:
4,7 milhões

91% da carteira concentrada em
risco federal

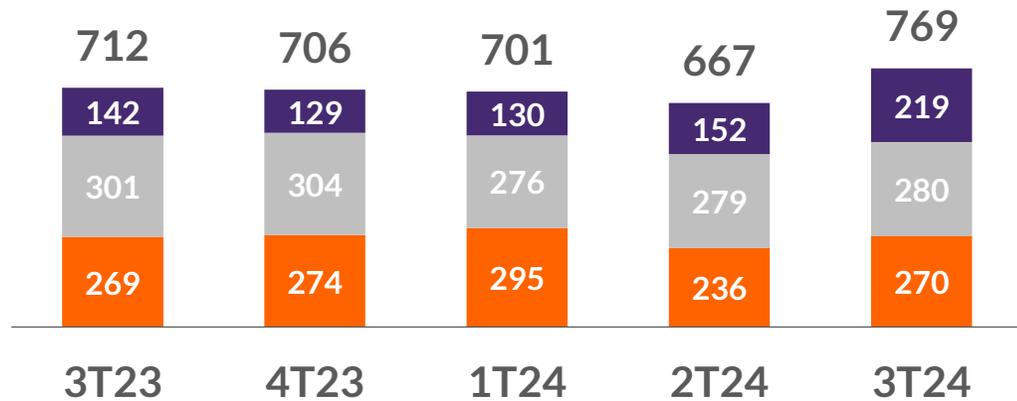
1. Considera apenas o recurso novo liberado para o cliente, não considera valores refinanciados. Considera originação via saque e compra. | 2. Inclui compras a faturar dos produtos de cartão.

Varejo PF

crédito na conta + cartão de crédito + antecipação FGTS

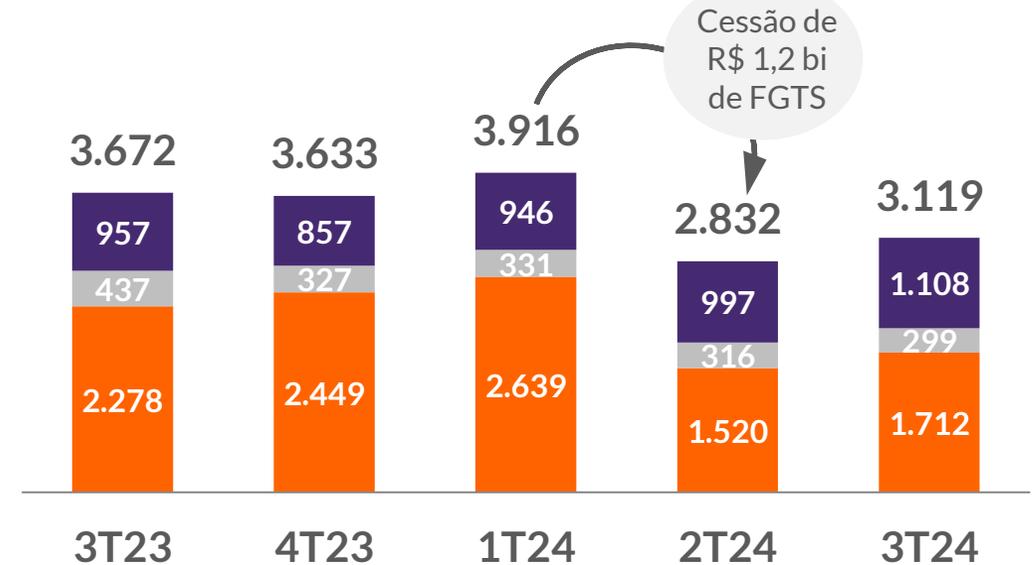


Originação: Valor liberado¹ trimestral (R\$ milhões)



■ Antecipação FGTS ■ Cartão de Crédito ■ Crédito na Conta

Carteira de crédito² (R\$ milhões)



■ Antecipação FGTS ■ Cartão de Crédito ■ Crédito na Conta

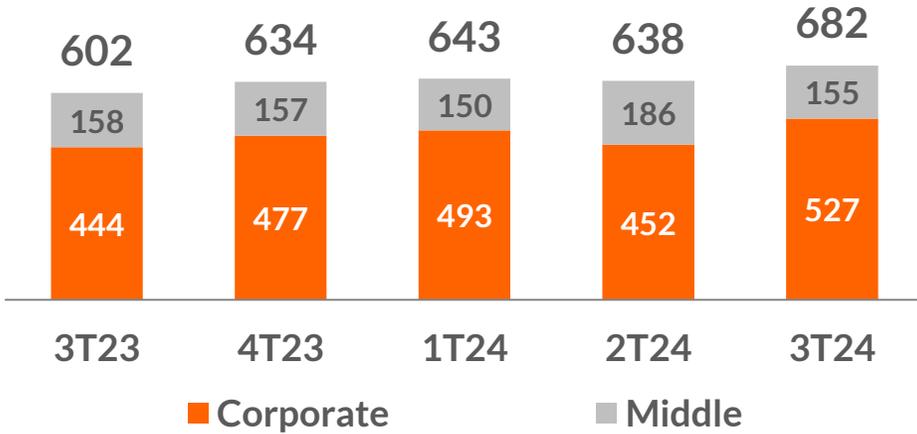
Características da carteira

Taxa média de juros:
8,1% a.m.

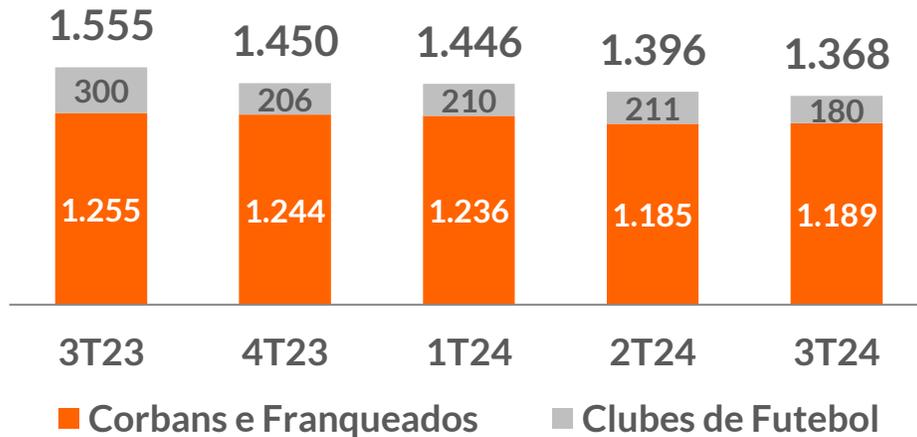
Cartões de crédito ativos:
727 mil

92% da carteira do crédito na
conta recebe o benefício no Bmg

Empresas (R\$ milhões)



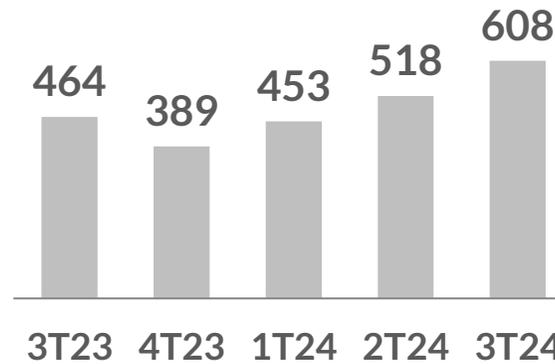
Operações estruturadas (R\$ milhões)



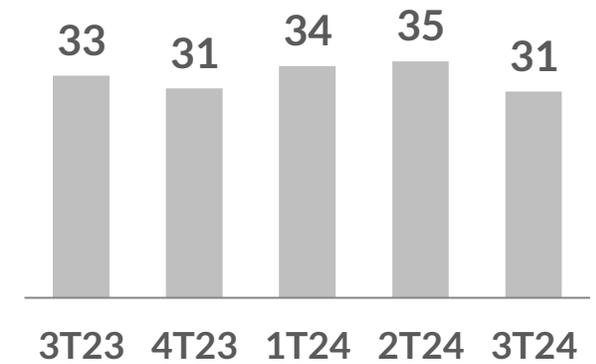
MERCADO DE CAPITAIS



Carteira de Títulos e Valores Mobiliários¹ (R\$ milhões)



Receita não crédito (R\$ milhões)



9M24

R\$ 3,9 bilhões

montante total das ofertas

32

ofertas como coordenador



20

ofertas como coordenador líder

1. Inclui Debêntures, CRA, CRI, Notas Comerciais e Fundos que o Bmg tem aplicação com estratégia de mercado de capitais.

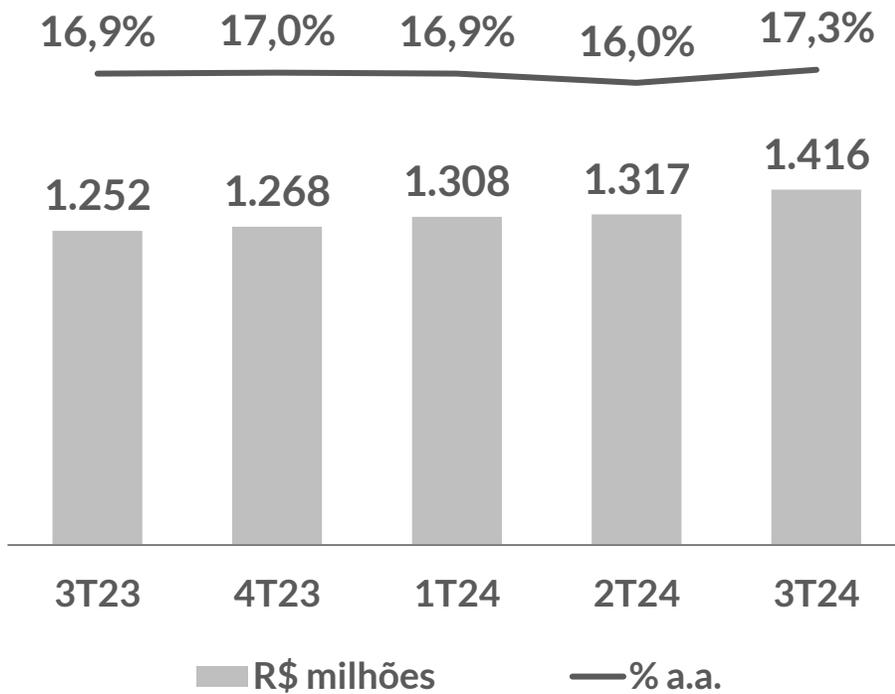


RESULTADOS FINANCEIROS

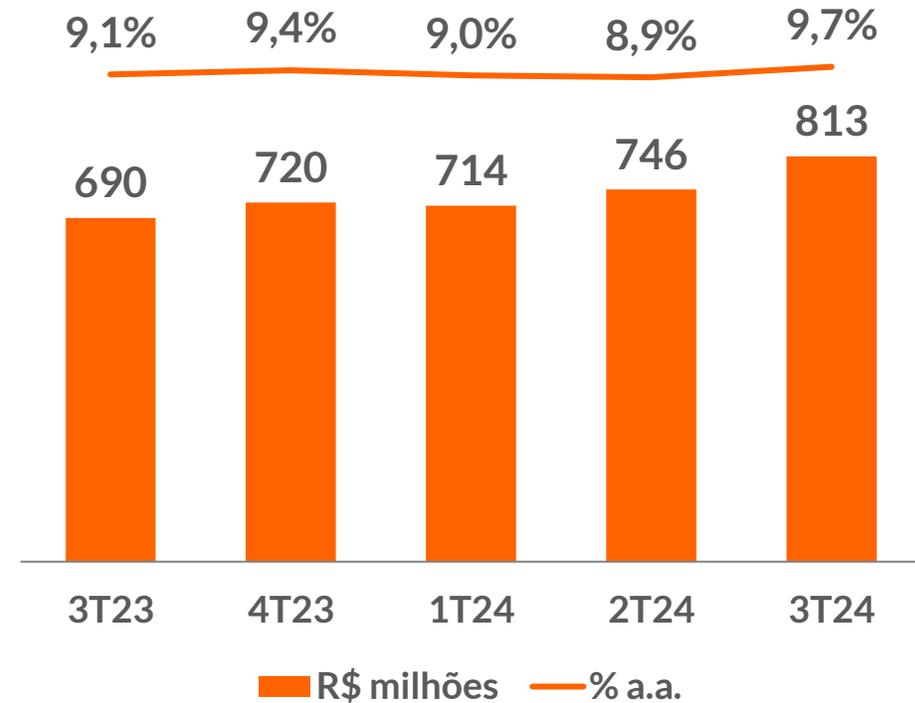
Margem Financeira



Margem Financeira¹



Margem após o custo do crédito (despesa de PDD e comissão)²



1. Receita de operações de crédito + receita de TVM + despesas de captação e derivativos + receita de prestação de serviços + operações de seguros / ativos rentáveis médios.

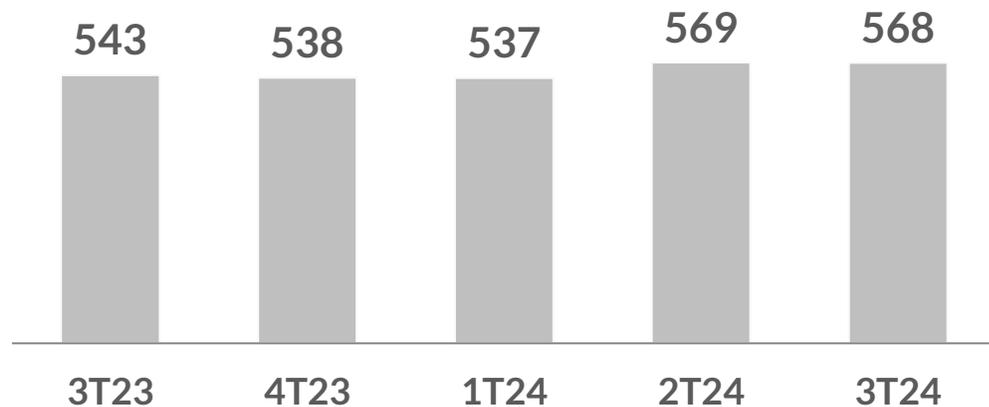
2. Margem Financeira + despesa de provisão líquida + despesa de comissão / ativos rentáveis médios.

Com base na DRE Gerencial.

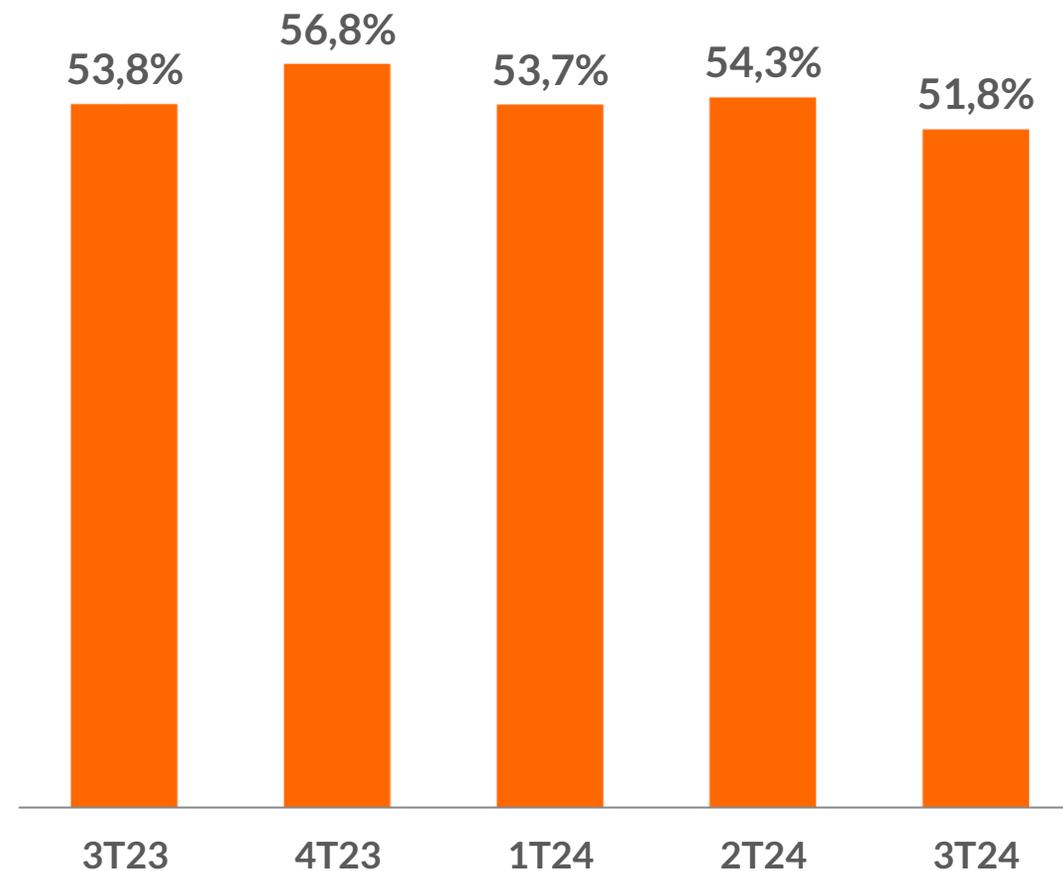
Eficiência Operacional



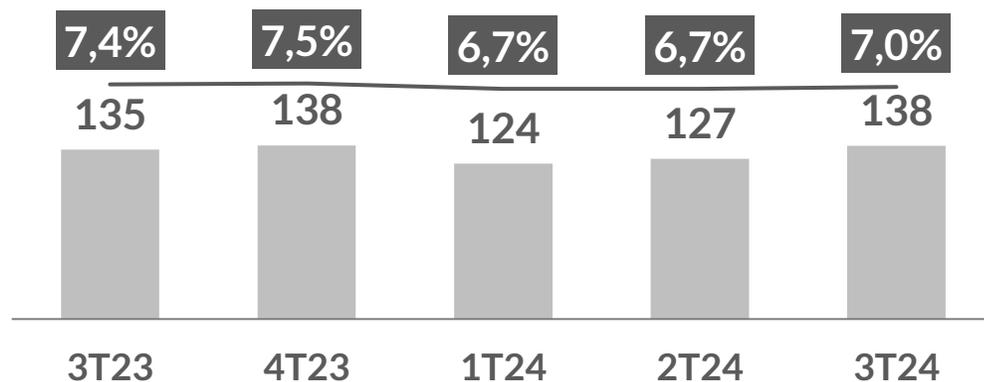
Despesas de Pessoal, Administrativas e Operacionais (R\$ milhões)



Índice de Eficiência (%)



Despesa de provisão operacional líquida (R\$ milhões)



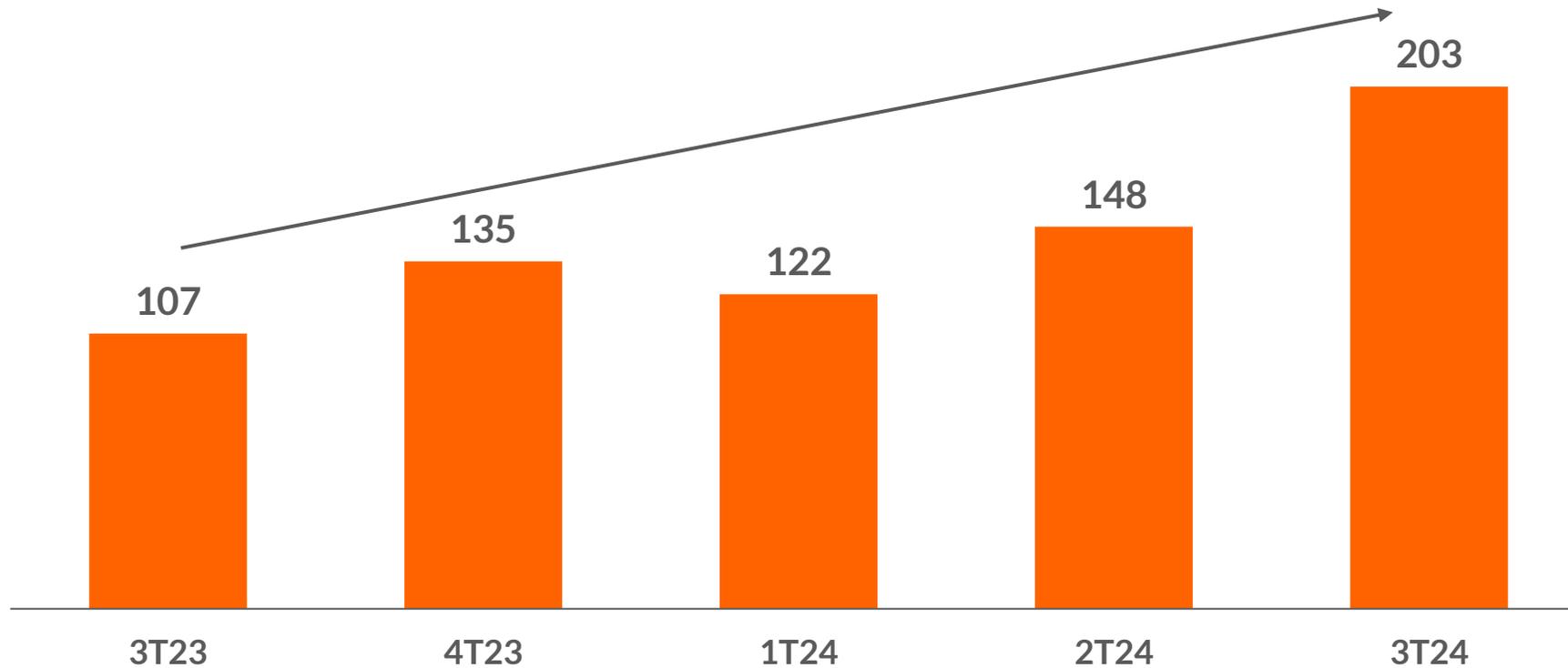
■ Despesa de provisão operacional líquida
— Despesa/ Receita de crédito

Melhor, mais forte e mais rentável



Tendência positiva no resultado operacional

R\$ milhões



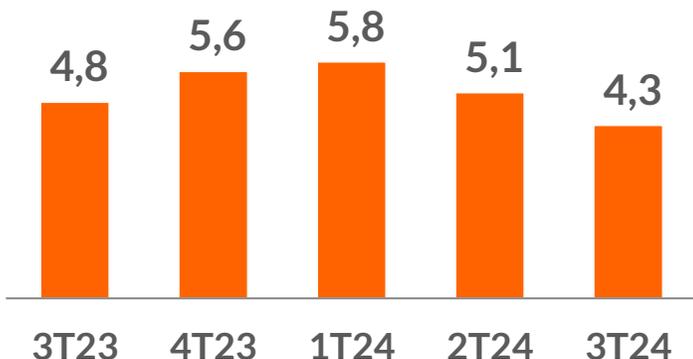
Diversificação da captação e redução do prêmio de risco



Gestão conservadora de liquidez

Caixa livre

R\$ bilhões



Gestão de liquidez

Prazo médio carteira:
22 meses

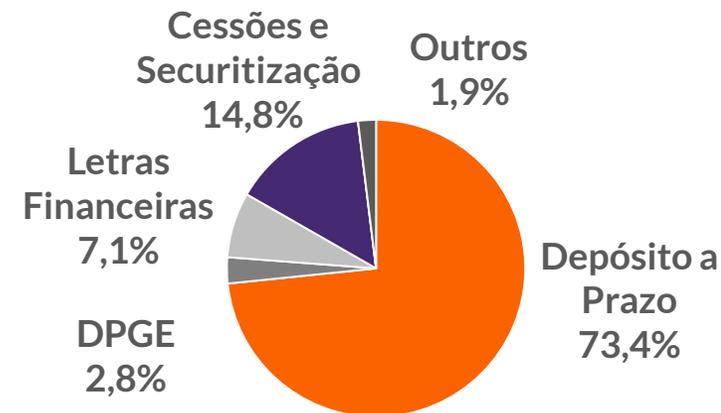
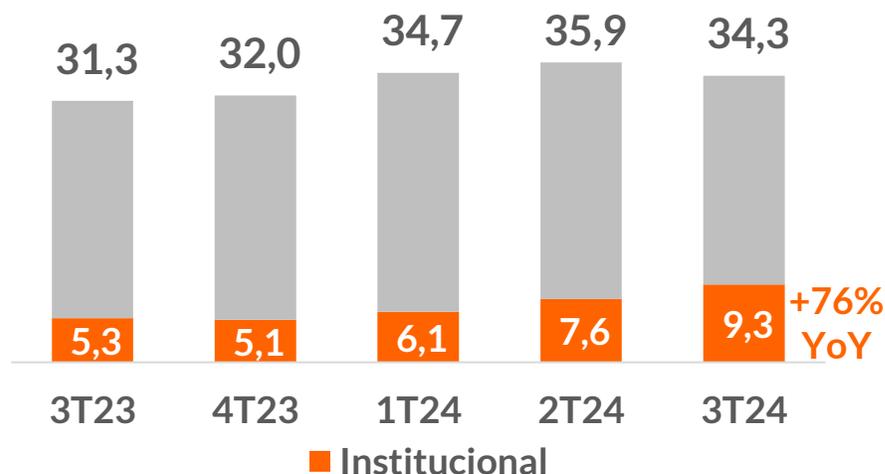
casamento de prazos

Prazo médio captação:
24 meses

Índice de Liquidez de Curto Prazo (LCR):
366%

Captação

R\$ bilhões



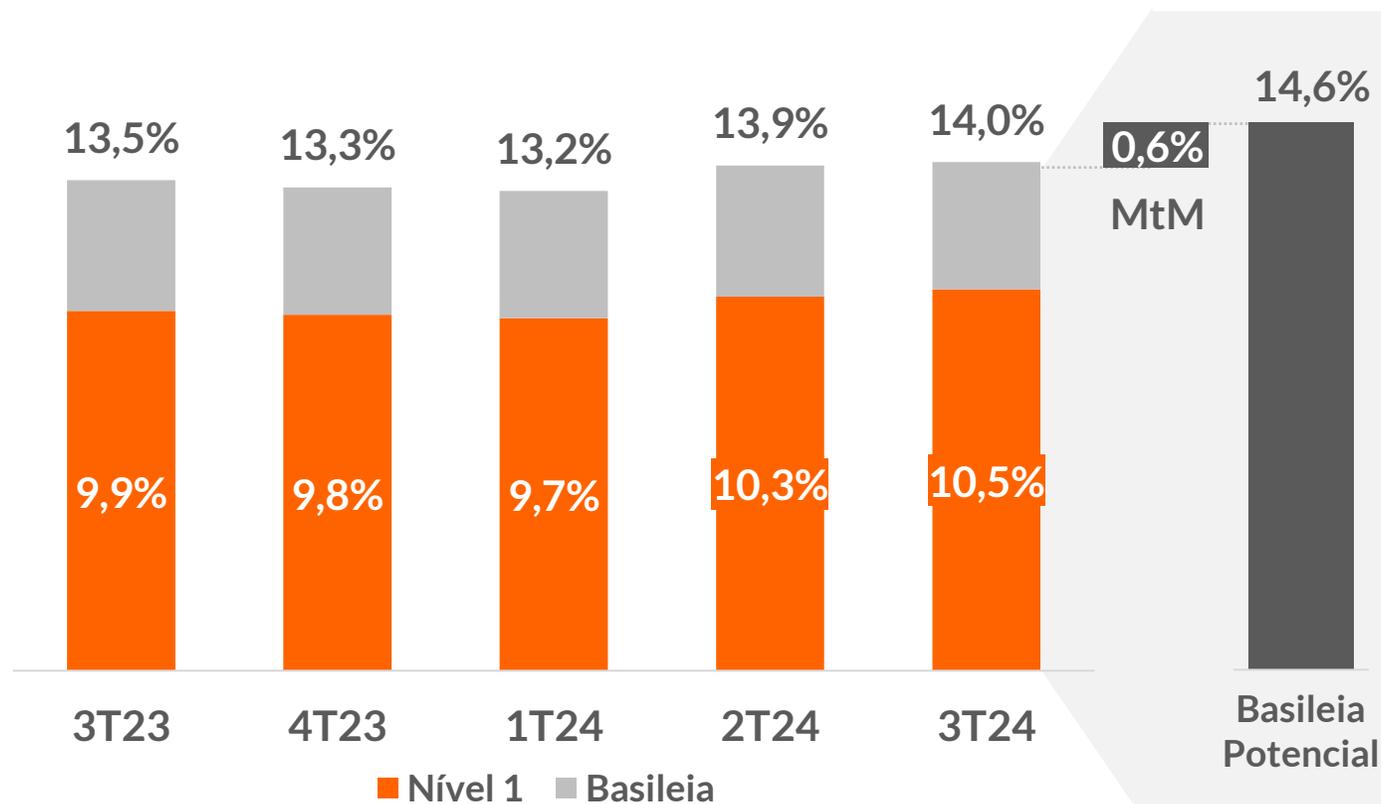
Nível de capital adequado para a evolução das operações



- **Cessão de créditos sem retenção de riscos e benefícios:** no 3T24 cedemos R\$ 852 milhões de carteira de empréstimo consignado.

- **MtM Títulos Públicos:** impactando o Patrimônio de Referência. Considerando o fechamento do 3T24, cerca de 70% do accrual dessa marcação ocorre até o final de 2025.

ÍNDICE DE BASILEIA





EQUIPE DE RELAÇÕES COM INVESTIDORES

ri@bancobmg.com.br

www.bancobmg.com.br/RI

“Esta apresentação pode incluir estimativas e declarações futuras. Tais estimativas e declarações futuras têm por embasamento, em grande parte, expectativas atuais e projeções sobre eventos futuros e tendências financeiras que afetam ou podem afetar os negócios do Banco Bmg. Muitos fatores importantes podem afetar adversamente os resultados do Banco Bmg, tais como previstos nas estimativas e declarações futuras. Esses fatores incluem, mas não são limitados a: conjuntura econômica nacional e internacional, políticas fiscal, cambial e monetária, habilidade do Banco Bmg em obter *funding* para suas operações e alterações nas normas do Banco Central.

As palavras “acredita”, “pode”, “poderá”, “visa”, “estima”, “continua”, “antecipa”, “pretende”, “espera” e outras palavras similares têm por objetivo identificar estimativas e projeções. As considerações sobre estimativas e declarações futuras incluem informações relativas a resultados e projeções, estratégia, posição concorrencial, ambiente do setor, oportunidades de crescimento, os efeitos de regulamentação futura e os efeitos da concorrência. Tais estimativas e projeções referem-se apenas à data em que foram expressas, sendo que não assumimos a obrigação de atualizar publicamente ou revisar quaisquer dessas estimativas em razão da ocorrência de nova informação, eventos futuros ou de quaisquer outros fatores. Em vista dos riscos e incertezas aqui descritos, as estimativas e declarações futuras contidas nesta apresentação podem não vir a se concretizar. Tendo em vista essas limitações, não se deve tomar quaisquer decisões de investimento com base nas estimativas, projeções e declarações futuras contidas nesta apresentação.”