

BMGB B3 LISTED N1

APRESENTAÇÃO VIDEOCONFERÊNCIA

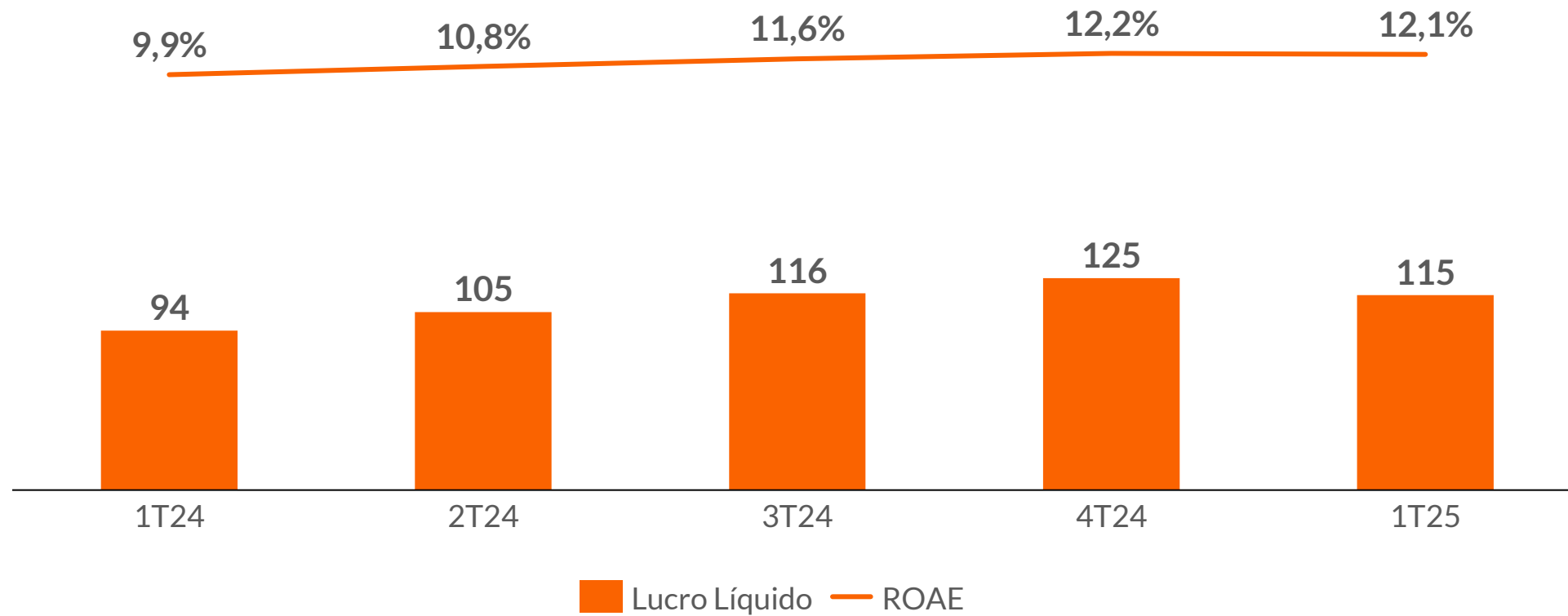
1T25

Geração sustentável de resultados



Rentabilidade

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

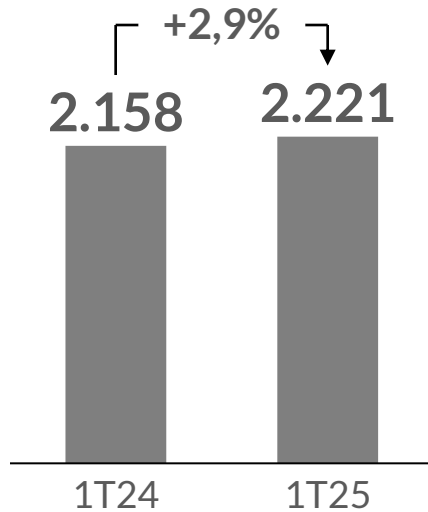


Evolução de um banco transacional para relacional

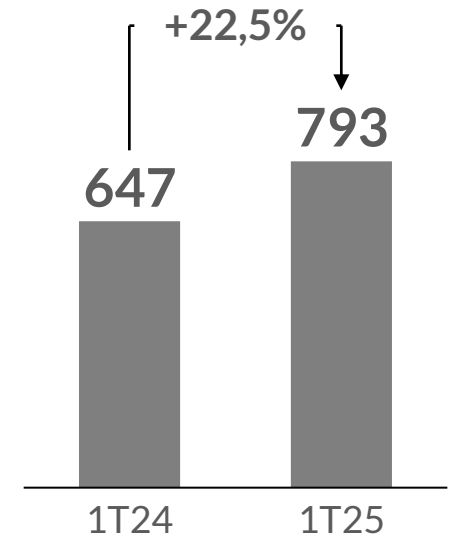


O ciclo de vida orienta estratégia de vendas e relacionamento

Crescimento da
originação produtos *core*²
R\$ milhões



Crescimento da originação
via autocontratação³
R\$ milhões



Vender e se
relacionar

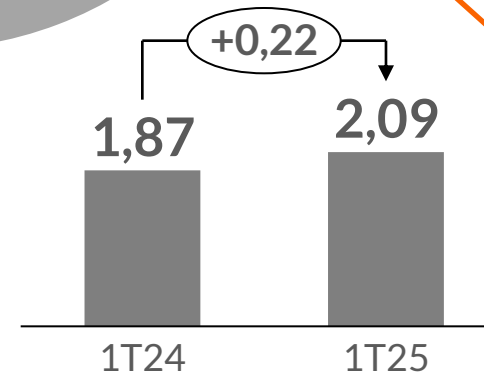
+10
milhões
CLIENTES¹

Otimizar
relacionamento

Rentabilizar

Produtos por cliente
(*cross-selling index*)

Considera apenas
produtos geradores de
receitas



1. Metodologia Bacen de clientes totais. | 2. Considera apenas o recurso novo liberado para o cliente, não considera valores refinanciados. Originação dos cartões equivale a saque e compras. Produtos *core*: produtos consignados (empréstimo consignado, cartão consignado e cartão benefício), crédito pessoal e antecipação do FGTS. | 3. Originação digital + compras dos produtos *core*.

Garantindo a qualidade do atendimento



Central de atendimento



76

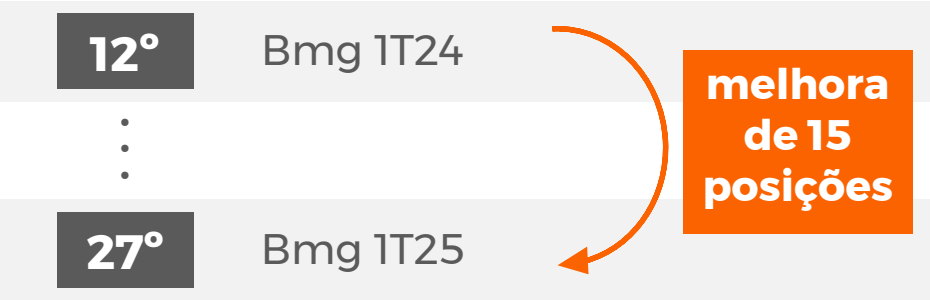
NPS de atendimento
(zona de excelência)



88%

retenção no
autosserviço

Ranking reclamações Bacen

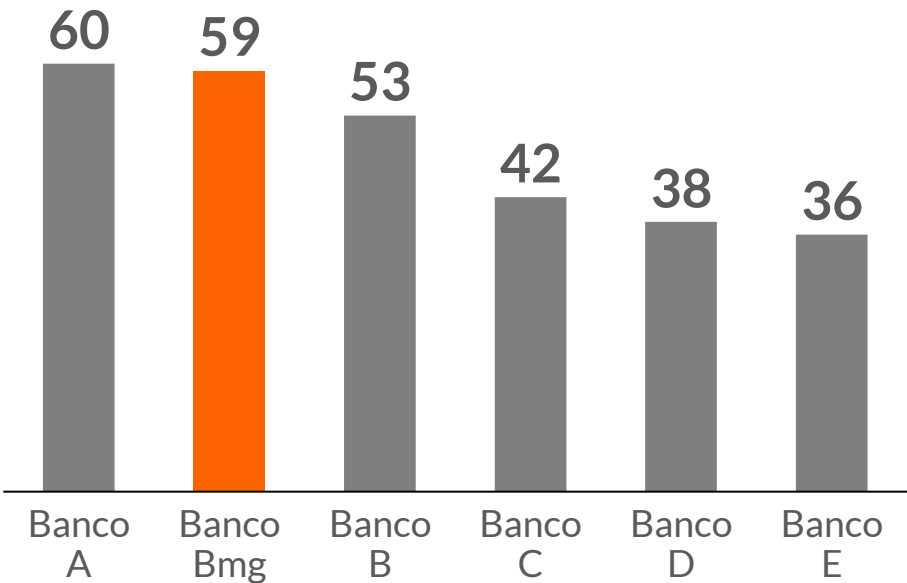


Pesquisa de Mercado

Pesquisa independente realizada pela MESC, instituto de pesquisas orientado ao comportamento do consumidor do Brasil em parceria com o Google.

Pesquisa MESC: Comparativo NPS APP

Aplicativos Bancos
Mar/25



Fonte: MESC, considerando bancos similares e peers.

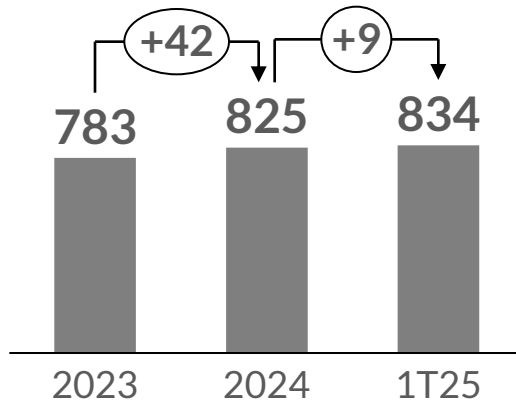
Forte rede de relacionamento com o cliente

Agências

- 24 agências
- Elegível a pagar benefícios de 87% dos aposentados e pensionistas do INSS

Lojas help!

Quantidade de lojas:



- Expansão planejada: cerca de **900 lojas até o final de 2025**

Presença em todo Brasil



Como, quando e onde o cliente deseja

Ampla rede de distribuidores

- Fortalecimento do relacionamento com os principais correspondentes
- Realização de convenção com +450 parceiros



Digital

Lançamento do shopping de crédito: trazer a experiência do físico para o online



Eficiência tecnológica e operacional escalável, flexível e estável



Principais iniciativas em andamento

Eficiência na
utilização da
cloud

Arquitetura de
micro serviços

Automação de
processos e
digitalização

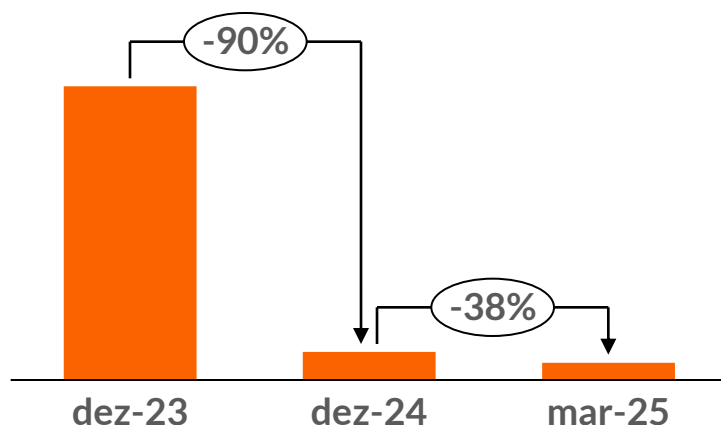
Novo sistema
de formalização

Cultura
data-driven

IA com foco
em eficiência

Velocidade

Tempo de contratação
empréstimo consignado



**+30
iniciativas
de IA**

focadas na
geração de
eficiência de
processos e
segurança

Destaques

Jurídico

70% de redução no tempo de produção da defesa nos casos testados

Ouvidoria

73% de redução no tempo de análise e confecção das respostas

Agente de Arquitetura

que reúne os padrões e procedimentos, **simplificando a rotina dos desenvolvedores**



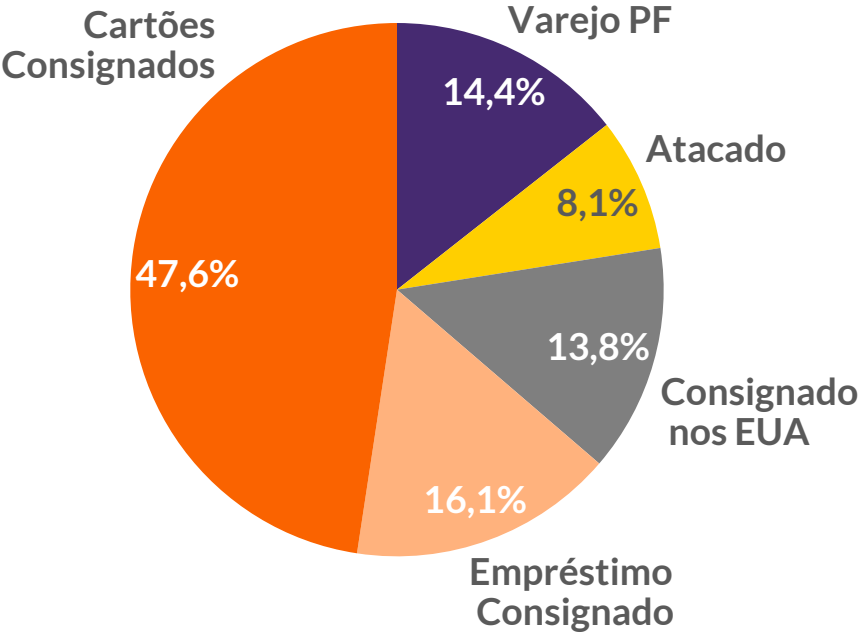
PRODUTOS & NEGÓCIOS

Diversificação da carteira de crédito



Secured loans (consignados + FGTS) representam **71% da carteira**

Carteira de Crédito (R\$ milhões)	1T25	4T24	Δ%	1T24	Δ%
Consignados	17.076	16.164	5,6%	15.422	10,7%
Cartões Consignados	12.759	12.519	1,9%	12.051	5,9%
Empréstimo Consignado	4.316	3.644	18,4%	3.371	28,1%
Varejo PF	3.860	3.588	7,6%	4.450	-13,3%
Atacado	2.176	2.251	-3,3%	2.089	4,1%
Empresas	837	857	-2,3%	643	30,0%
Operações Estruturadas ¹	1.339	1.394	-4,0%	1.446	-7,4%
Carteira de Crédito Brasil	23.111	22.002	5,0%	21.962	5,2%
Consignado nos Estados Unidos ²	3.706	4.334	-14,5%	2.910	27,3%
Carteira de Crédito Total	26.817	26.336	1,8%	24.872	7,8%



1. Refere-se a antecipação de recebíveis das comissões pagas pelo Bmg para correspondentes e franqueados e antecipação de direitos televisivos para clubes de futebol. | 2. O saldo dessa carteira varia de acordo com o valor da carteira em dólar e variação cambial no período, porém o Banco não corre risco de exposição cambial nesse portfólio.

Qualidade da carteira de crédito



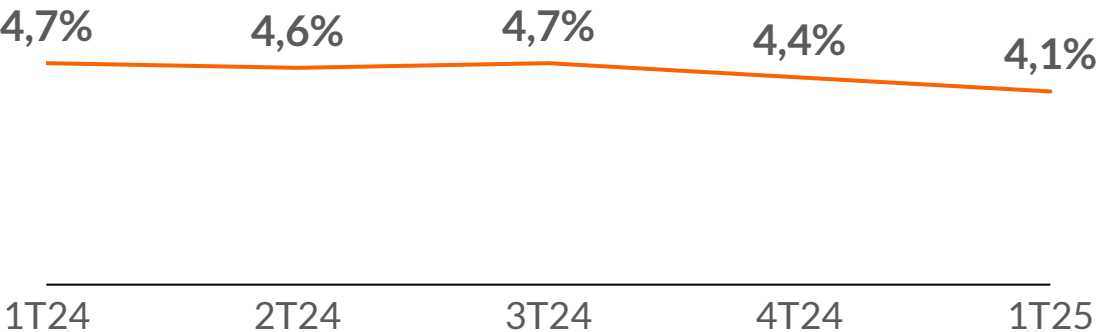
Entrada em vigor Res. 4.966

Aumento do saldo de provisão em R\$ 1,2 bilhão em 01/01/2025

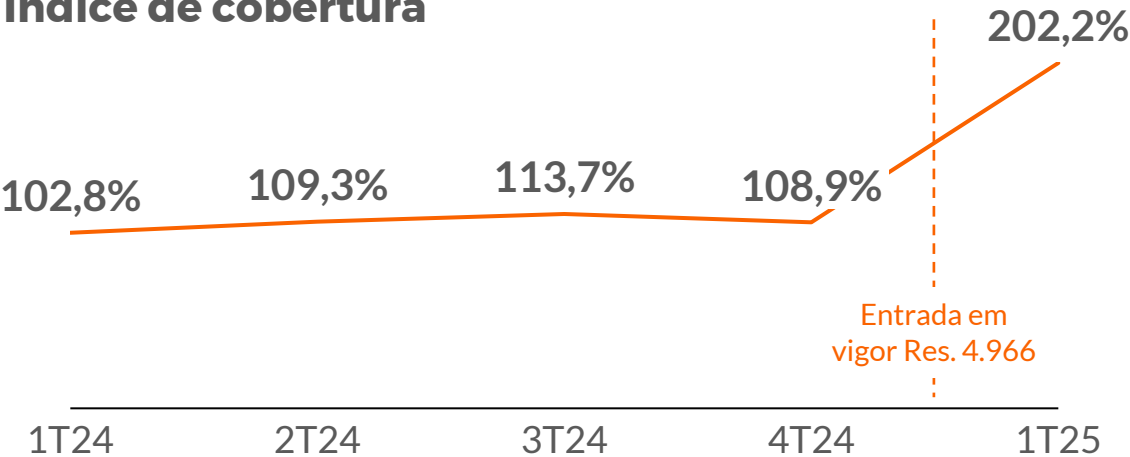
Abertura da carteira por estágio:

Estágio 1	90,8%
Estágio 2	3,2%
Estágio 3	6,0%

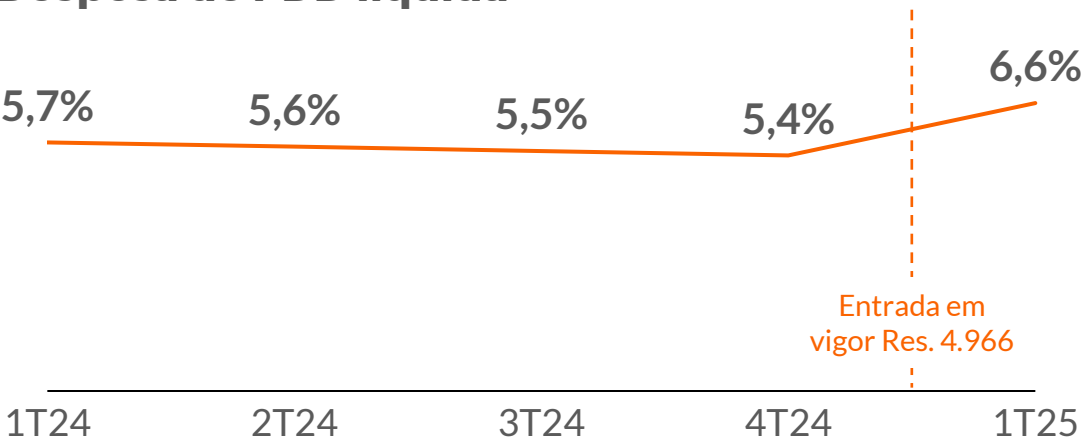
Inadimplência Over90



Índice de cobertura



Despesa de PDD líquida¹



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

Seguridade Varejo: levando proteção a quem não tem

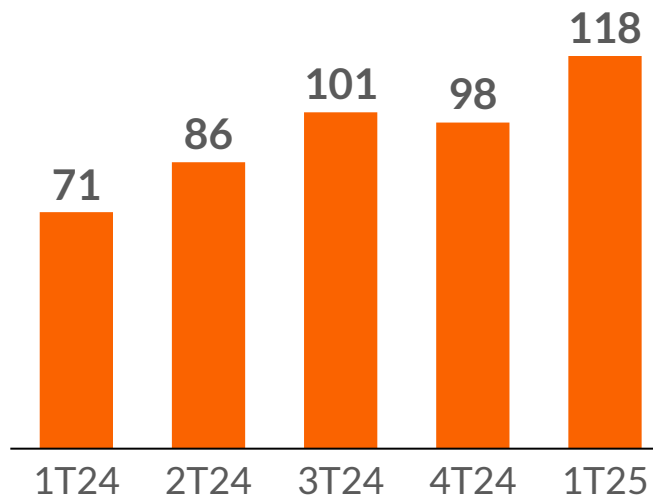
Crescimento, rentabilidade e aquisição de negócio estratégico



Aquisição

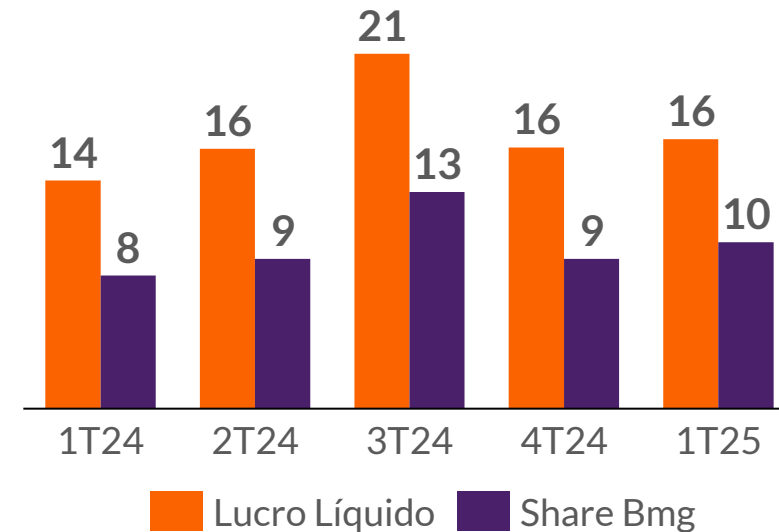
- Aquisição dos 40% remanescentes da Bmg Seguradora – Bmg passará¹ a deter 100%
- Preço de compra: R\$ 64,5 milhões
- Lucro líquido adicional com +40% de participação:
 - Ano 2024: +R\$ 26,5 milhões
 - 1T25: + R\$ 6,5 milhões
- Impacto de -10bps na Basileia.

Prêmios emitidos (R\$ milhões)



Índice combinado
1T25 **78,6%**

Lucro Líquido² (R\$ milhões)



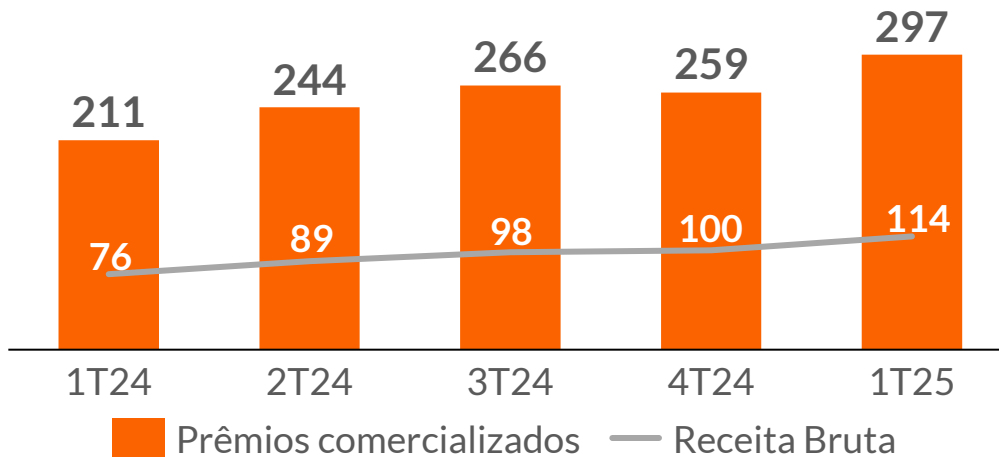
ROAE
1T25 **98,2%**

Seguridade Varejo: levando proteção a quem não tem

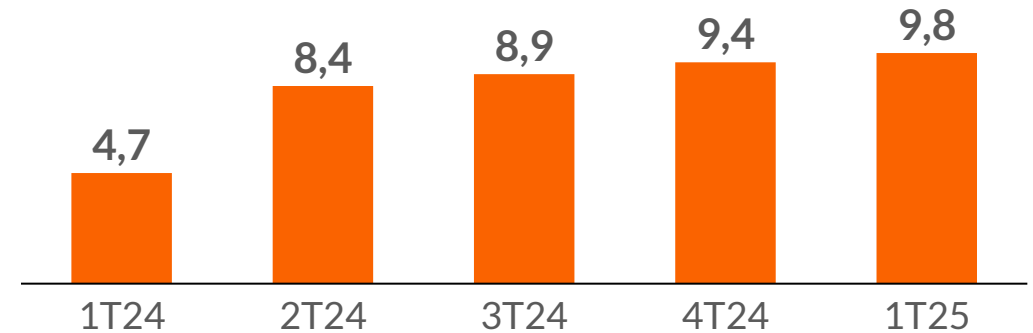
Bmg Corretora com crescimento vigoroso de 41% nos prêmios comercializados



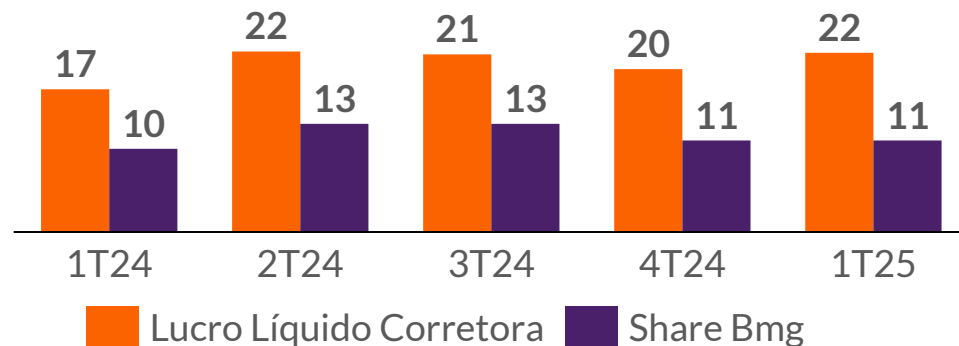
Prêmios comercializados (R\$ milhões)



Quantidade de apólices de seguros (milhões)



Lucro Líquido¹ (R\$ milhões)



- 28% dos clientes do Banco com produtos de seguros (+4 p.p. YoY)
- Bmg Med (telemedicina), atingiu 695 mil apólices (+36% QoQ)

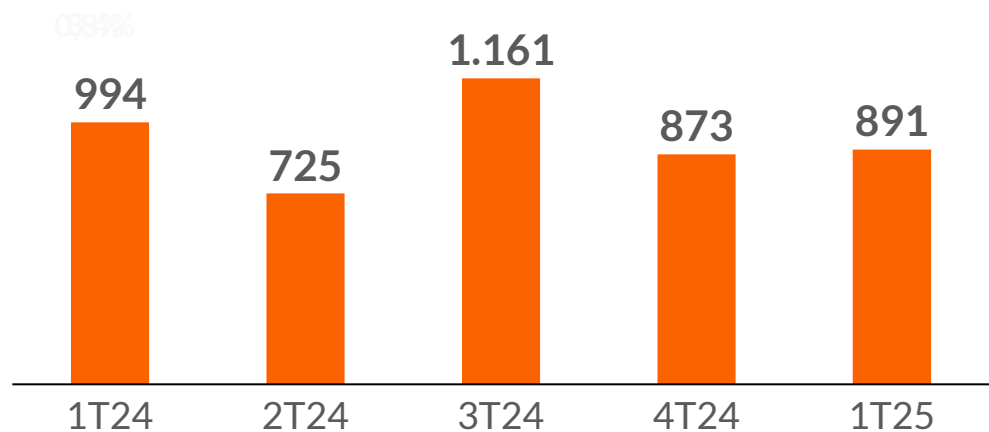
1. Lucro Líquido da Bmg Corretora e equivalência patrimonial da Bmg Corretora para o Bmg. Em nov/24 a participação societária do Bmg passou para 51%.

Produtos Consignados

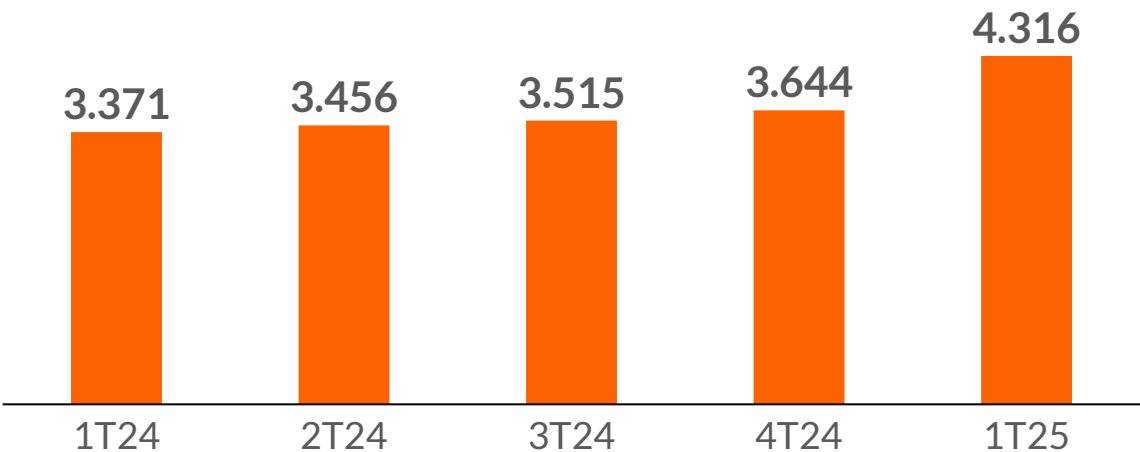
empréstimo consignado



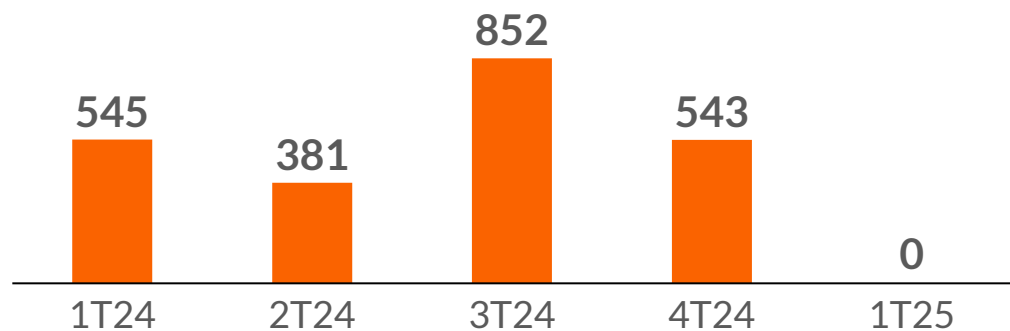
Originação: Valor liberado¹ trimestral (R\$ milhões)



Carteira de crédito (R\$ milhões)



Volume cedido trimestral² (R\$ milhões)



Características da carteira

Taxa média de juros: 1,7% a.m.	95% da carteira em INSS
--------------------------------	-------------------------

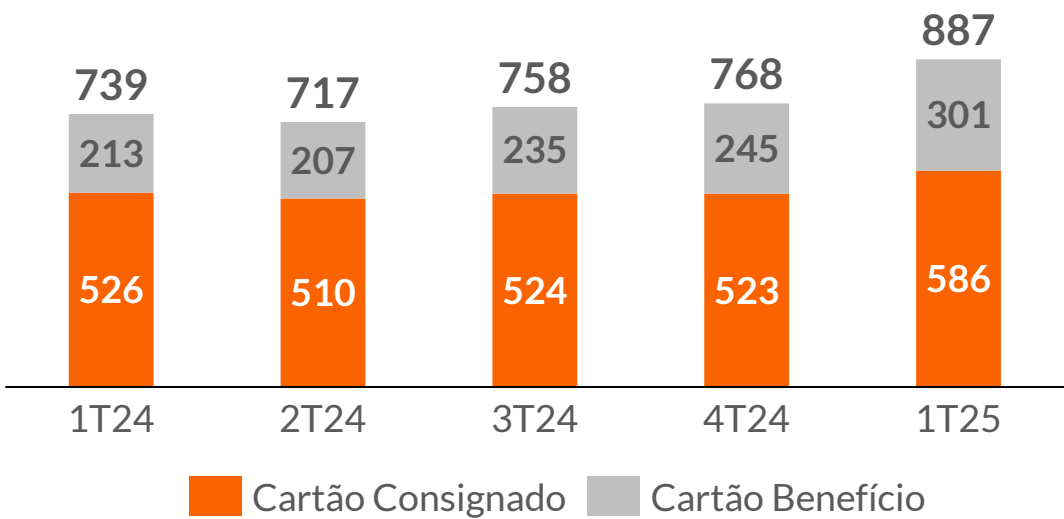
1. Considera apenas o recurso novo liberado para o cliente, não considera valores refinanciados. | 2. Cessão sem retenção de riscos e benefícios.

Produtos Consignados

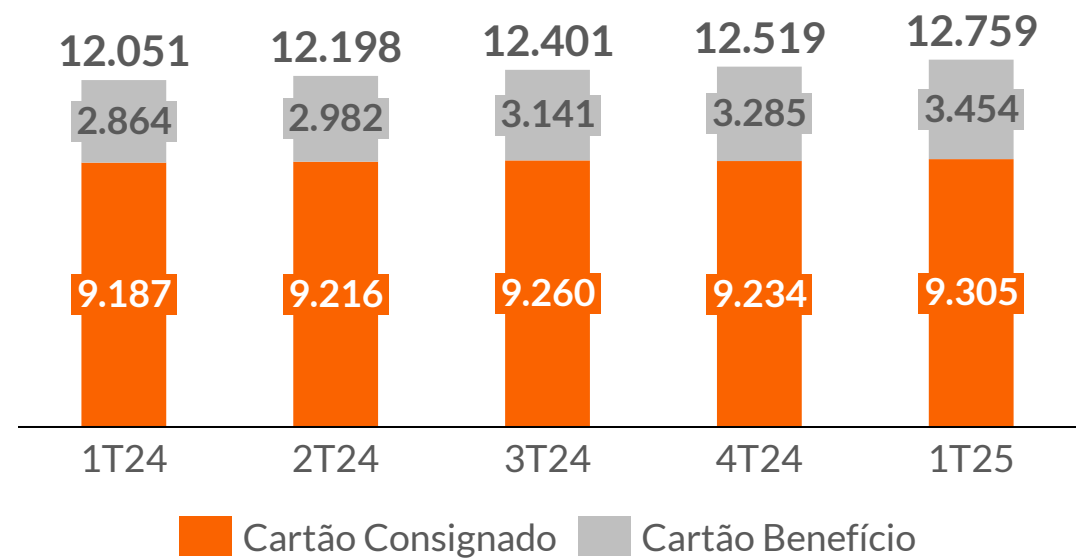
cartão consignado + cartão benefício



Originação: Valor liberado¹ trimestral (R\$ milhões)



Carteira de crédito² (R\$ milhões)



Características da carteira

Taxa média de juros:
3,0% a.m.

Cartões consignados:
4,9 milhões de plásticos

88% da carteira em INSS

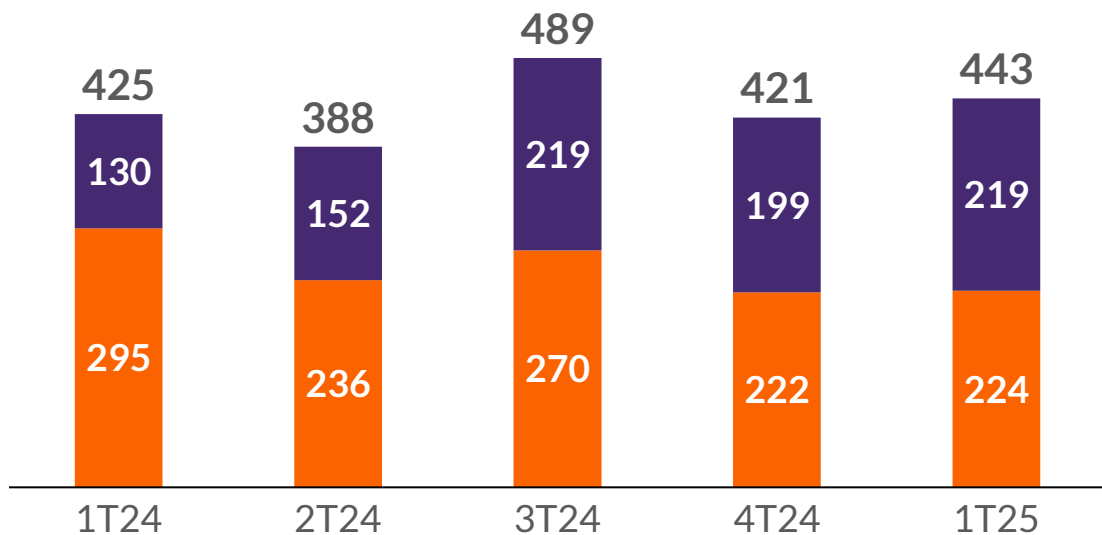
1. Considera apenas o recurso novo liberado para o cliente, não considera valores refinanciados. Considera originação via saque e compra. | 2. Inclui compras a faturar dos produtos de cartão.

Varejo PF

crédito pessoal + antecipação FGTS + cartão de crédito

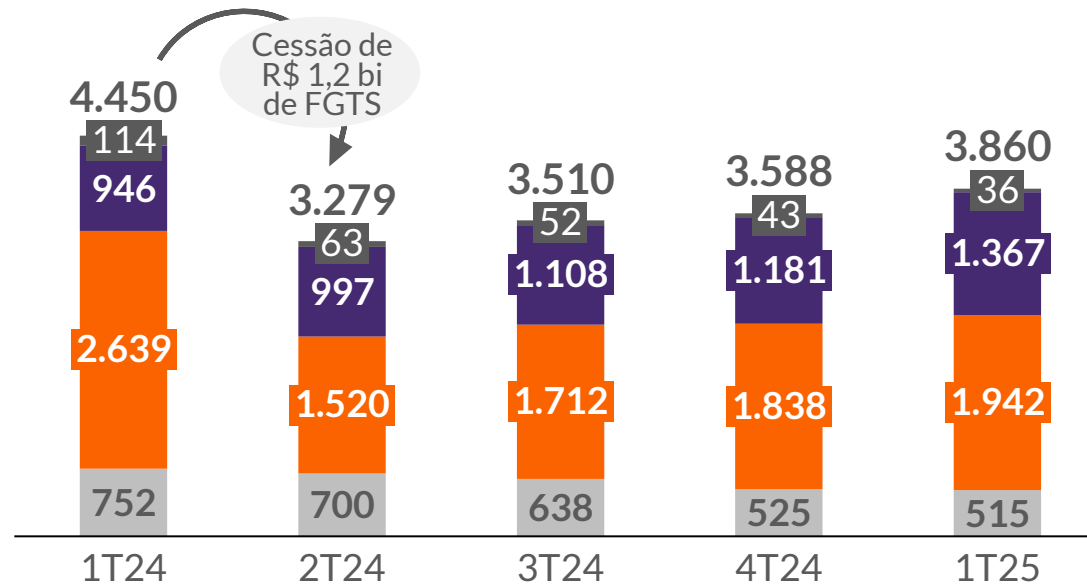


Originação: Valor liberado¹ trimestral (R\$ milhões)



Antecipação FGTS Crédito Pessoal

Carteira de crédito (R\$ milhões)



Cartão de Crédito² Crédito Pessoal
Antecipação FGTS Outras³

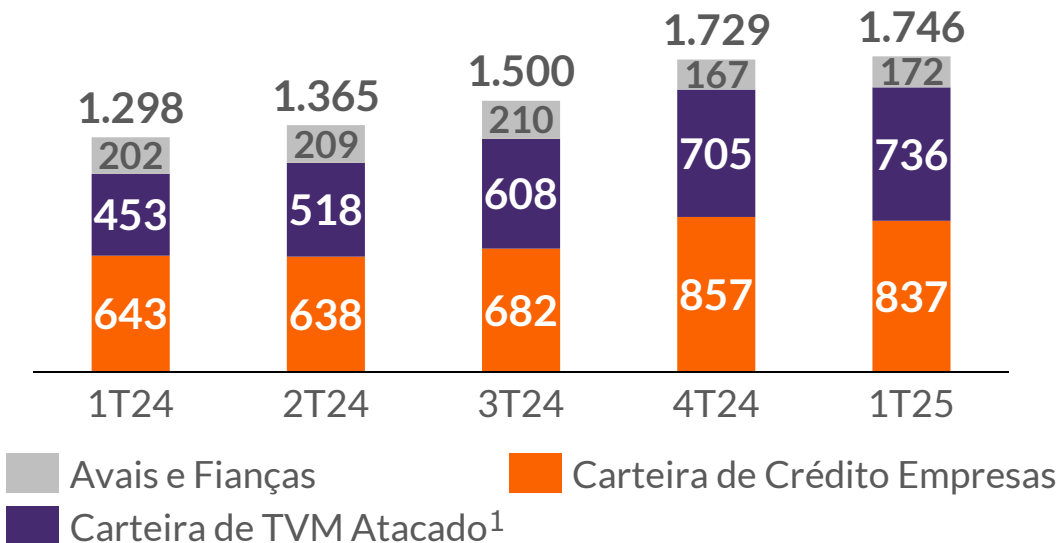
Características da carteira

Taxa média de juros:
8,5% a.m.

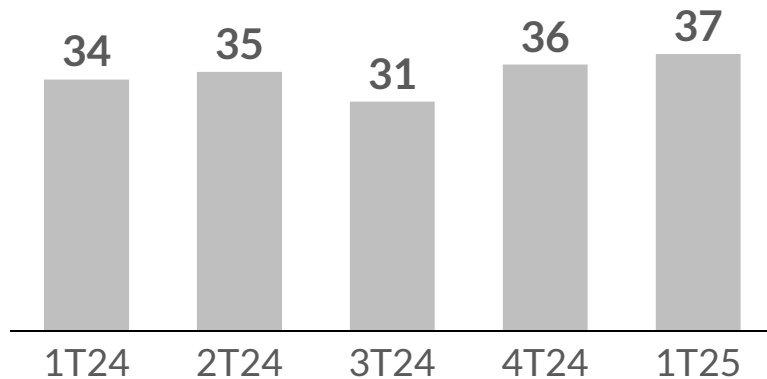
94% da carteira do crédito pessoal
recebe o benefício no Bmg

1. Considera apenas o recurso novo liberado para o cliente, não considera valores refinanciados. | 2. Inclui saldo de compras a faturar, que representa 51% da carteira de cartão de crédito no 1T25. | 3. Outras refere-se a PJ Varejo, carteira atrelada ao Programa Desenrola Brasil e run off substancialmente do empréstimo consignado legado.

Carteira Expandida (R\$ milhões)

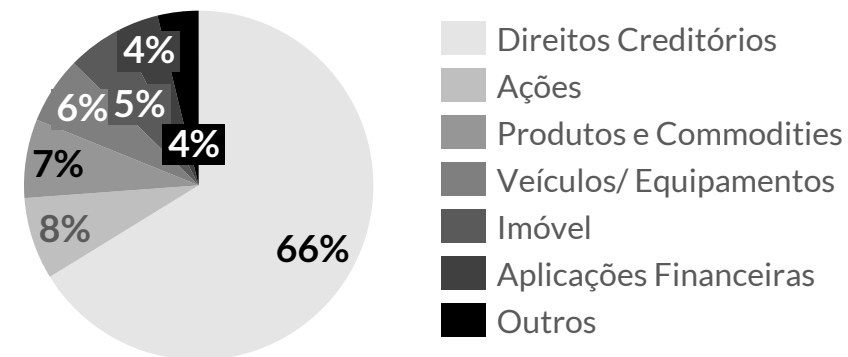


Receita não crédito (R\$ milhões)



Garantias

89%
da carteira de crédito coberta com garantias



1T25 | OPERAÇÕES NO MERCADO DE CAPITAIS

R\$ 100 milhões
montante total das ofertas

5
ofertas como coordenador líder

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

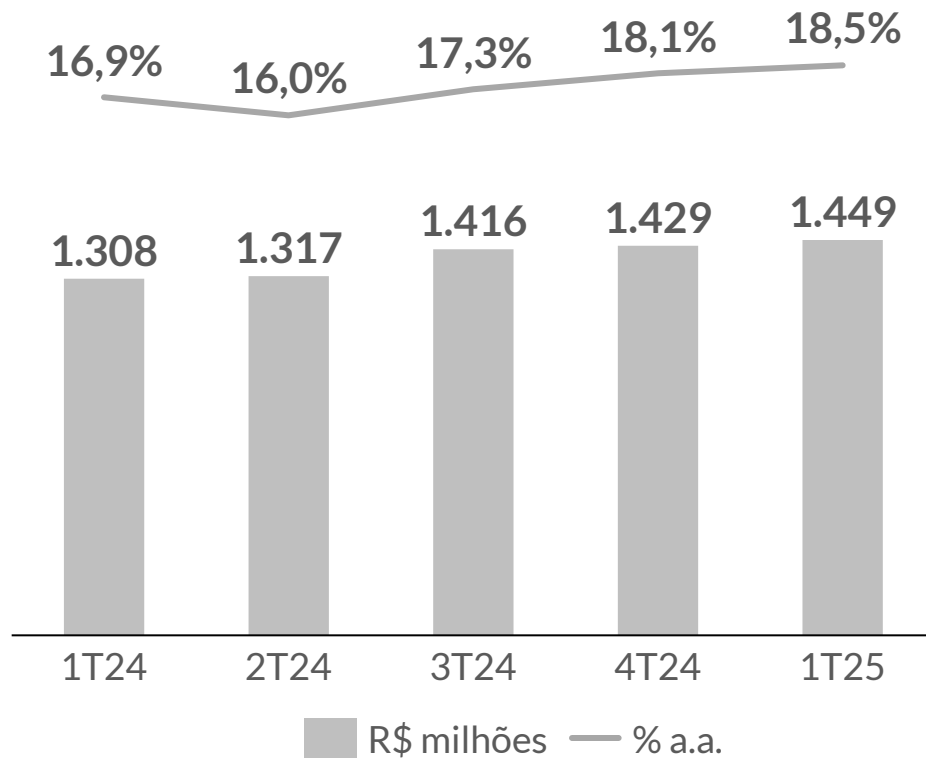


RESULTADOS FINANCEIROS

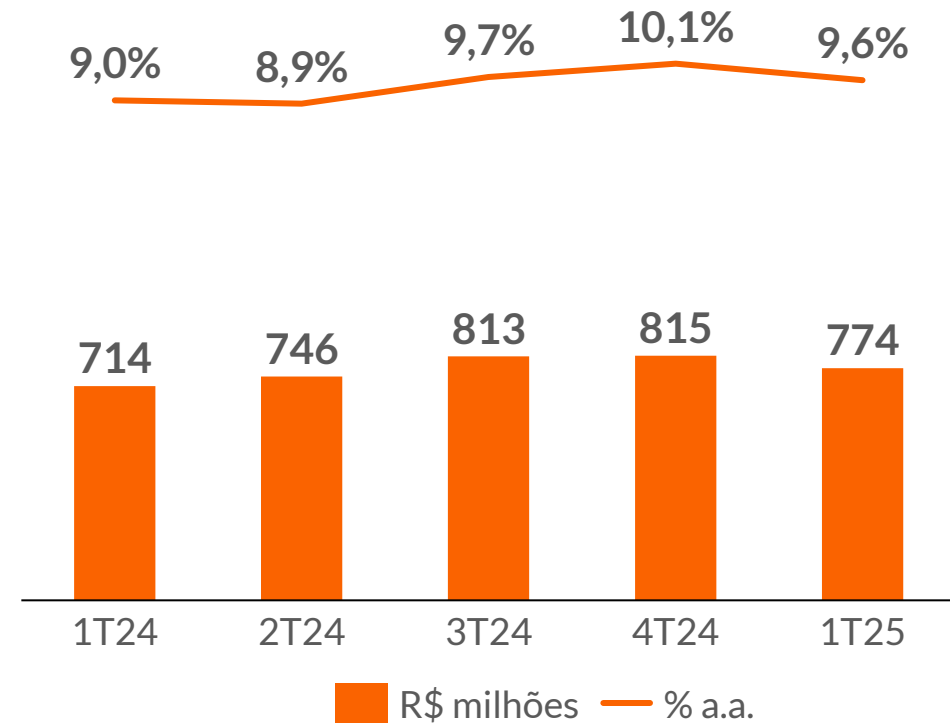
Margem Financeira



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.

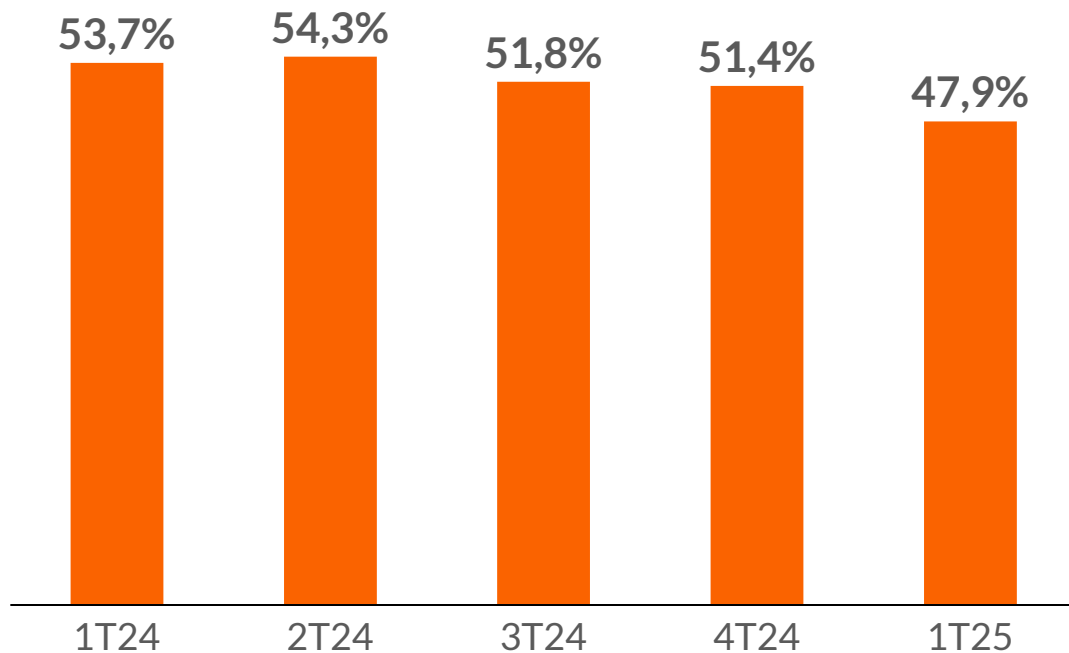
Com base na DRE Gerencial.

Eficiência Operacional

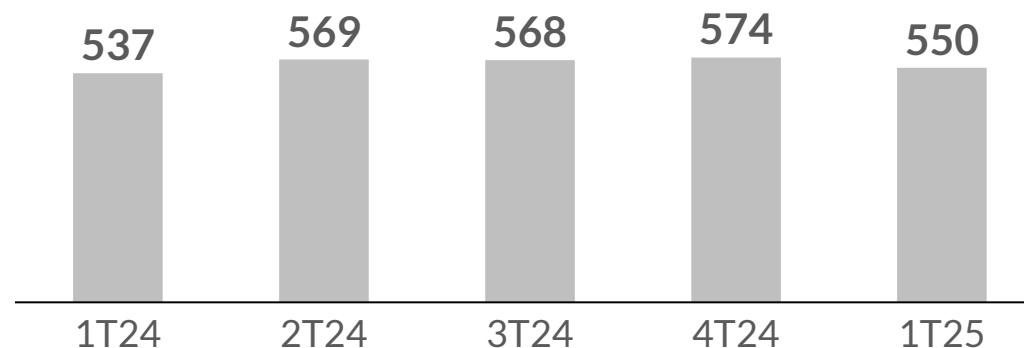


- Redução de 4% nas despesas trimestrais, mesmo com crescimento das operações
- Ganho de escala com melhora de 3,5 p.p. no Índice de Eficiência no trimestre

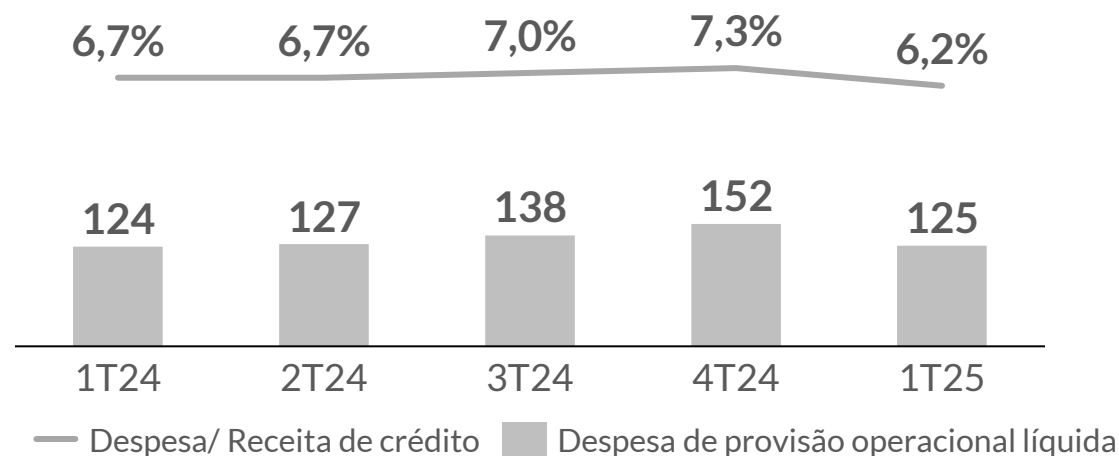
Índice de Eficiência (%)



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



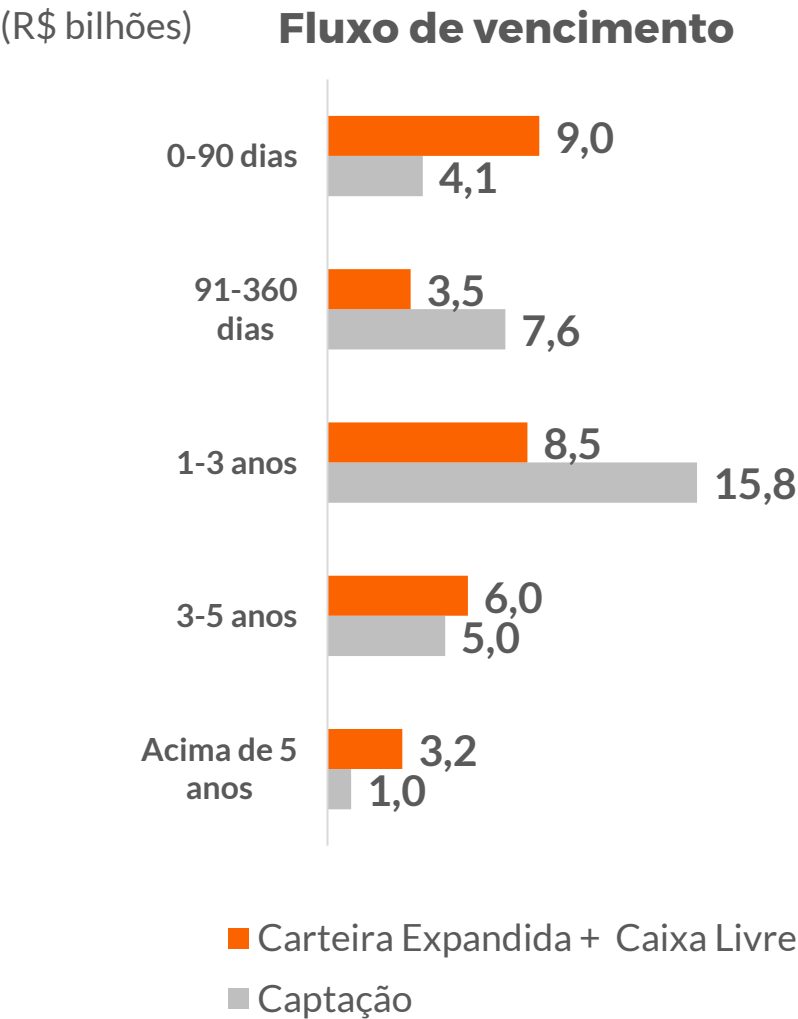
Despesa de provisão operacional líquida (R\$ milhões)



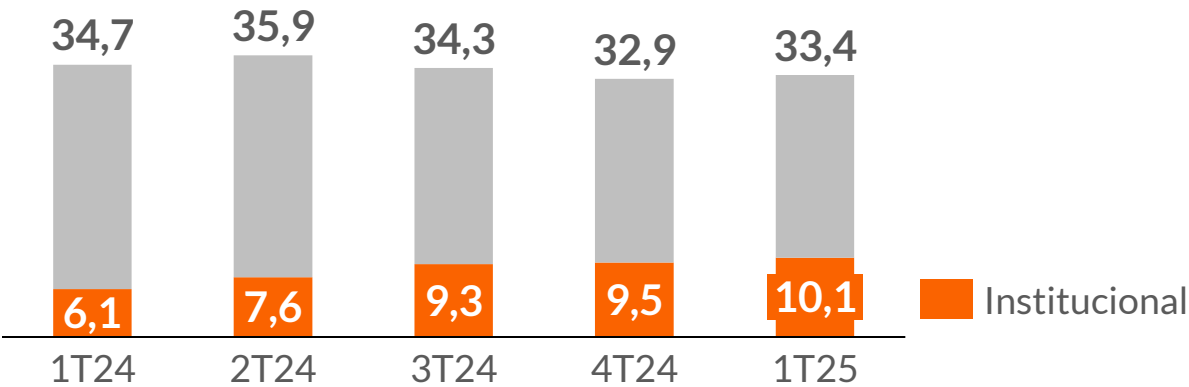
Diversificação da captação e redução do prêmio de risco



Gestão conservadora de liquidez



Captação (R\$ bilhões)

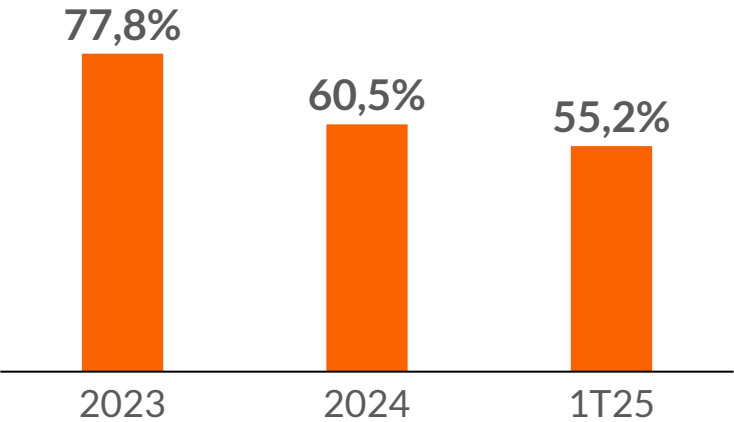


Captação institucional cresceu 67% YoY, representando 30% do total

Redução da participação dos depósitos a prazo de 8,0 p.p.

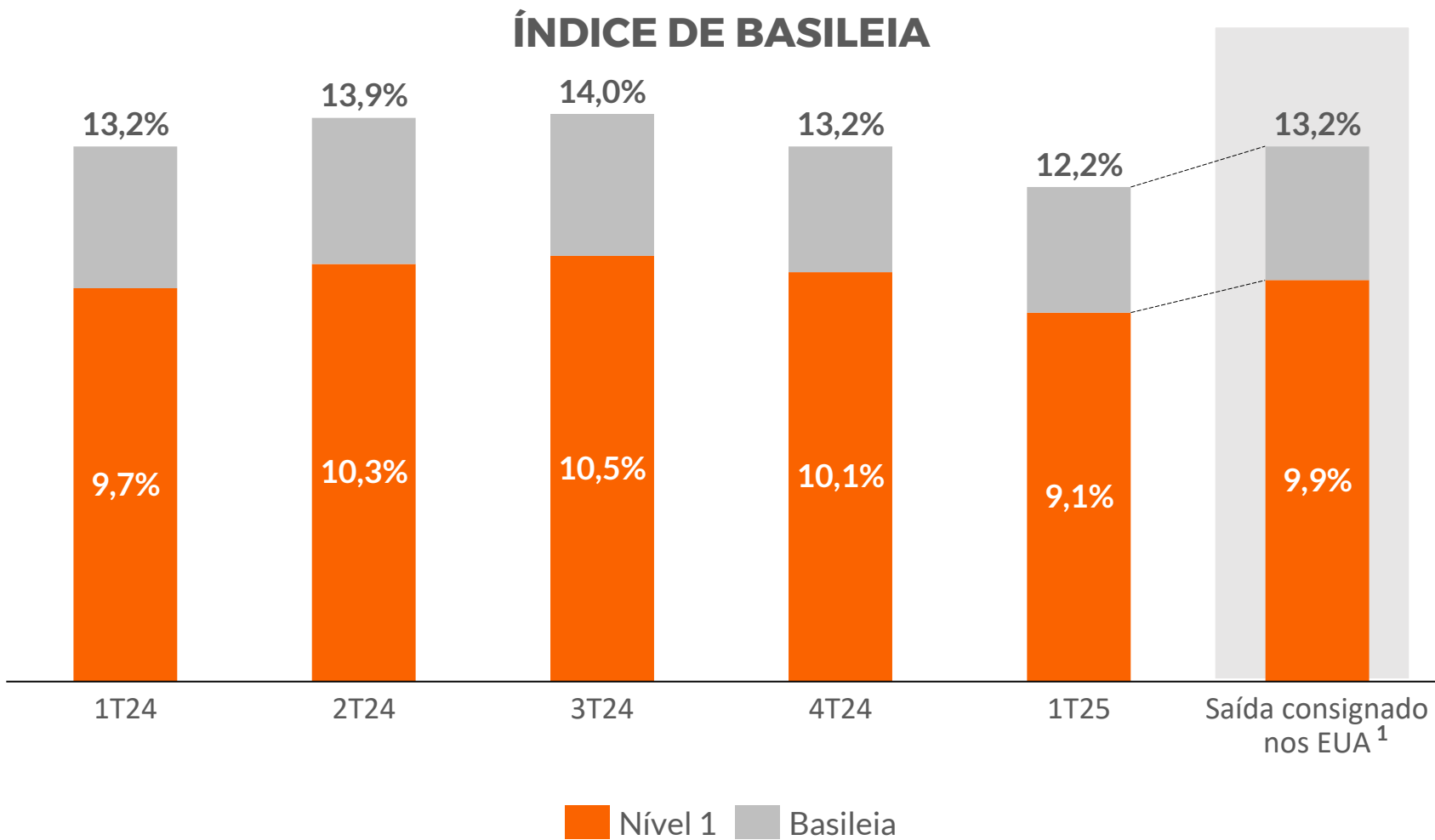
Redução do valor de referência para o FGC¹

Valor de Referência/
Captação de Referência
Trigger FGC > 75%



1. Fundo Garantidor de Crédito

Nível de capital adequado para a evolução das operações



1. Simulação de Basileia considerando saída da carteira de consignado nos Estados Unidos.

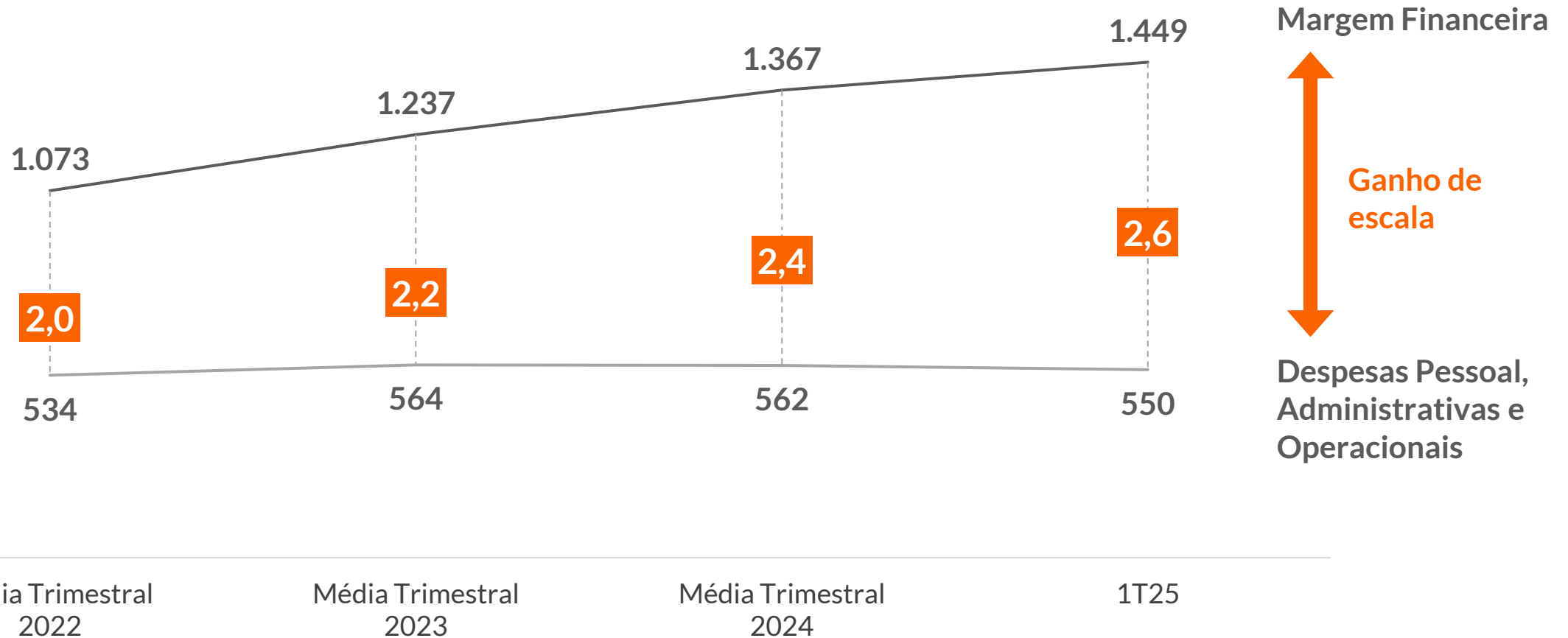


EVOLUÇÃO DAS PRIORIDADES ESTRATÉGICAS 2025

Aumento contínuo da rentabilidade, refletindo em melhora na eficiência da operação



(R\$ milhões)



Evolução prioridades estratégicas 2025

Geração sustentável de resultados: rentabilidade, qualidade dos ativos e do capital





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.”