



BMGB B3 LISTED N1

RELEASE DE RESULTADOS

1T25

SUMÁRIO

DESTAQUES DO PERÍODO	3
PRINCIPAIS INDICADORES	5
DESEMPENHO FINANCEIRO	6
Rentabilidade.....	6
Margem Financeira.....	7
Despesas Administrativas e Operacionais	9
Investidas	11
NEGÓCIOS	12
Produtos de Crédito.....	12
Bmg Seguridade	19
CAPTAÇÃO DE RECURSOS	21
GESTÃO DE ATIVOS E PASSIVOS.....	23
CAPITAL E BASILEIA	23
PERFIL CORPORATIVO	25
ASG - COMPROMISSO COM O FUTURO	28
BMGB4.....	30
RATINGS.....	31
ANEXO I – DRE Gerencial.....	32
ANEXO II – Balanço Patrimonial	34
ANEXO III - Glossário	35

DESTAQUES DO PERÍODO

- No primeiro trimestre de 2025, o **Lucro Líquido Recorrente** atingiu **R\$ 115 milhões com um Retorno sobre o Patrimônio Líquido Médio (ROAE) de 12,1% a.a.**, em comparação ao ROAE de 9,9% a.a. apresentado no 1T24, refletindo a estratégia do Banco de geração sustentável de resultados;
- A **margem financeira após o custo do crédito** atingiu **R\$ 774 milhões** no 1T25, crescimento de 8,4% na comparação com o mesmo período do ano anterior, enquanto as despesas de pessoal, administrativas e operacionais cresceram apenas 2,2%, refletindo uma melhora de 5,8 p.p. no **Índice de Eficiência, atingindo 47,9%** no 1T25;
- Fortalecendo o relacionamento com os nossos clientes e evoluindo de um banco transacional para relacional, a **originação de crédito dos produtos core** atingiu **R\$ 2,2 bilhões** no 1T25, e o **cross-sell** alcançou **2,09 produtos por cliente**;
- Lançamos o **shopping de crédito** dentro do nosso aplicativo, onde o cliente consegue visualizar em uma única tela todas as ofertas de crédito disponíveis e efetuar a contratação de forma simples, sem precisar abrir conta com o Banco, **trazendo a experiência do físico para o online**;
- Reforçando a estratégia do Bmg de fortalecer suas principais linhas de negócios, anunciamos a **compra dos 40% remanescentes da Bmg Seguradora**, de forma que, após a conclusão da operação, o Bmg passará a deter 100% do capital social da seguradora;
- O segmento de **seguridade varejo** segue ganhando relevância dentro da estratégia do Banco, com destaque para os **prêmios comercializados pela Bmg Corretora**, atingindo **R\$ 297 milhões** no 1T25 e para os **prêmios emitidos pela Bmg Seguradora**, atingindo **R\$ 118 milhões** no 1T25, aumento de 41,2% e 66,5%, respectivamente, em relação ao 1T24;
- A **Carteira de Crédito Total** atingiu **R\$ 26.817 milhões**, representando um aumento de 7,8% na comparação anual, com destaque para os produtos **core** do Banco;

- O **Índice de Inadimplência Over90** atingiu **4,1%**, melhora de 0,6 p.p. em comparação ao 1T24. A carteira permanece com foco nos *secured loans* (consignados + FGTS) que representam 71% do saldo total;
- O **Índice de Basileia** atingiu **12,2%**, já contemplando os efeitos da Resolução 4.966;
- Somos o primeiro banco brasileiro certificado como uma empresa **Age Friendly Employer**. A certificação é concedida pelo Age Friendly Institute, representado no Brasil pela Maturi, e reconhece empresas comprometidas com a diversidade etária, a inclusão de profissionais 50+ e o combate ao etarismo.

PRINCIPAIS INDICADORES

Resultado (R\$ Milhões)	1T25	4T24	1T/4T (%)	1T24	1T/1T (%)
Margem Financeira	1.449	1.429	1,4%	1.308	10,8%
Margem Financeira após o Custo de Crédito	774	815	-5,0%	714	8,4%
Despesas Administrativas e Operacionais	(550)	(574)	-4,2%	(537)	2,2%
Resultado Operacional	175	204	-14,2%	122	43,4%
Lucro Líquido Recorrente	115	125	-7,8%	94	21,7%
Lucro Líquido Contábil	115	99	15,5%	94	21,7%

Indicadores de Desempenho (% a.a.)	1T25	4T24	1T/4T (%)	1T24	1T/1T (%)
ROAE Recorrente	12,1%	12,2%	-0,1 p.p.	9,9%	2,2 p.p.
ROAA	0,9%	1,0%	-0,1 p.p.	0,8%	0,1 p.p.
Margem Financeira	18,5%	18,1%	0,4 p.p.	16,9%	1,6 p.p.
Margem Financeira após o Custo de Crédito	9,6%	10,1%	-0,5 p.p.	9,0%	0,6 p.p.
Índice de Eficiência	47,9%	51,4%	-3,5 p.p.	53,7%	-5,8 p.p.

Qualidade dos Ativos (%)	1T25	4T24	1T/4T (%)	1T24	1T/1T (%)
Inadimplência – Carteira Over90	4,1%	4,4%	-0,3 p.p.	4,7%	-0,6 p.p.
Despesa de PDD líquida/ carteira média	-6,6%	-5,4%	-1,2 p.p.	-5,7%	-0,9 p.p.
Índice de Cobertura	202,2%	108,9%	93,3 p.p.	102,8%	99,4 p.p.

Balanco Patrimonial (R\$ Milhões)	1T25	4T24	1T/4T (%)	1T24	1T/1T (%)
Carteira de Crédito Total	26.817	26.336	1,8%	24.872	7,8%
Caixa Livre	2.724	3.290	-17,2%	5.845	-53,4%
Ativos Totais	50.564	49.576	2,0%	47.188	7,2%
Captação Total	33.450	32.922	1,6%	34.655	-3,5%
Patrimônio Líquido	3.648	4.306	-15,3%	3.986	-8,5%
Índice de Basileia	12,2%	13,2%	-1,0 p.p.	13,2%	-1,0 p.p.
Nível I	9,1%	10,1%	-1,0 p.p.	9,7%	-0,6 p.p.
Nível II	3,1%	3,1%	0,0 p.p.	3,5%	-0,4 p.p.

Outras Informações (Milhões)	1T25	4T24	1T/4T (%)	1T24	1T/1T (%)
Clientes Totais (metodologia BACEN)	10,4	10,7	-2,3%	10,6	-1,5%

Para consultar os conceitos e metodologias de cálculo dos indicadores acima, vide Anexo III – Glossário.

Importante ressaltar que a partir do 1T25 nossos resultados serão apresentados dentro de novos padrões normativos, principalmente em relação a Resolução CMN nº 4.966/21, que alteram a base de capital, Basileia, os conceitos das provisões para perdas de crédito, critérios de custos de origemação e contabilização entre linhas do resultado com efeitos na comparabilidade dos períodos anteriores.

DESEMPENHO FINANCEIRO

Importante ressaltar que a partir do 1T25 nossos resultados serão apresentados dentro de novos padrões normativos, principalmente em relação a Resolução CMN nº 4.966/21, que alteram a base de capital, Basileia e os conceitos das provisões para perdas de crédito, critérios de custos de originação e contabilização entre linhas do resultado com efeitos na comparabilidade dos períodos anteriores.

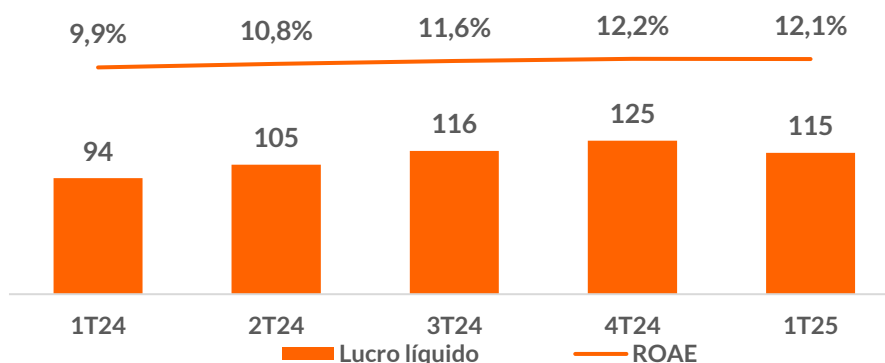
Rentabilidade

O Banco continua focando seus esforços na entrega de um resultado operacional perene e ROE sustentável, além de seguir com as prioridades estratégicas para o ano de 2025 para geração sustentável de resultados: rentabilidade, qualidade dos ativos e do capital. A margem financeira após o custo de crédito atingiu R\$ 774 milhões no 1T25, aumento de 8,4% em relação ao mesmo período do ano passado. Ao mesmo tempo que as despesas tiveram um aumento de apenas 2,2% no 1T25, atingindo R\$ 550 milhões, consequentemente gerando uma melhora no índice de eficiência e um resultado operacional positivo 43,4% maior em comparação ao 1T24.

No primeiro trimestre de 2025, o lucro líquido recorrente atingiu R\$ 115 milhões, aumento de 21,7% em relação ao 1T24 e redução de 7,8% em relação ao 4T24. A redução do lucro no trimestre deu-se, principalmente, pela sazonalidade natural do primeiro trimestre e pelo aumento da despesa de PDD, já esperado por conta da entrada em vigor da metodologia de perda esperada da Resolução CMN nº 4.966/21. Por outro lado, a contínua gestão eficiente de custos vem permitindo consistência na entrega de resultados e robustez do balanço.

DRE (R\$ Milhões % a.a.)	1T25	4T24	1T/4T (%)	1T24	1T/1T (%)
Margem Financeira após o custo do crédito	774	815	-5,0%	714	8,4%
Despesas Administrativas e Operacionais	(550)	(574)	-4,2%	(537)	2,2%
Despesas Tributárias	(62)	(49)	27,3%	(63)	-1,7%
Resultado de Equivalência Patrimonial	12	11	7,3%	9	43,3%
Resultado Operacional	175	204	-14,2%	122	43,4%
Resultado Não Operacional	0	0	n/a	0	n/a
Imposto de Renda e Contribuição Social	(15)	(36)	-57,4%	5	n/a
Participações no Lucro	(16)	(30)	-46,5%	(10)	58,2%
Participações de Não Controladores	(30)	(14)	106,2%	(23)	27,9%
Lucro Líquido	115	125	-7,8%	94	21,7%

Lucro Líquido (R\$ Milhões) e ROAE (% a.a.) Recorrentes



Margem Financeira

A margem financeira totalizou R\$ 1.449 milhões no primeiro trimestre de 2025, aumento de 10,8% em comparação com o mesmo período do ano anterior e de 1,4% em relação ao 4T24.

A margem financeira após o custo do crédito (líquida de despesas de provisão e de comissão) atingiu R\$ 744 milhões no primeiro trimestre de 2025, aumento de 8,4% em comparação com o mesmo período do ano anterior e redução de 5,0% em relação ao 4T24.

Margem financeira (R\$ Milhões % a.a.)	1T25	4T24	1T/4T (%)	1T24	1T/1T (%)
Margem financeira (a)	1.449	1.429	1,4%	1.308	10,8%
Margem financeira de juros	1.357	1.336	1,6%	1.188	14,2%
Receitas de crédito	2.014	2.028	-0,7%	1.857	8,5%
Receita de TVM	656	643	2,0%	347	89,1%
Despesa de captação e derivativos	(1.314)	(1.335)	-1,6%	(1.015)	29,4%
Receitas de serviços	61	62	-2,0%	72	-15,4%
Resultado de Seguros	32	31	1,9%	47	-33,1%
Custo do crédito (b)	(675)	(614)	10,0%	(594)	13,7%
Despesa de provisão líquida de recuperação	(436)	(351)	24,3%	(349)	24,7%
Despesas de comissões de agentes	(239)	(263)	-9,2%	(244)	-2,2%
Margem financeira após o custo do crédito (a+b)	774	815	-5,0%	714	8,4%
Margem financeira (a/c) ¹	18,5%	18,1%	0,4 p.p.	16,9%	1,6 p.p.
Margem financeira após o custo do crédito (a+b/c) ¹	9,6%	10,1%	-0,5 p.p.	9,0%	0,6 p.p.
Ativos rentáveis médios (c)	33.505	33.592	-0,3%	32.772	2,2%

1 – Indicadores anualizados via exponenciação.

A margem financeira após o custo do crédito vem sendo positivamente impactada pela geração de receita recorrente advinda dos produtos *core* nos últimos trimestres. No entanto, conforme informado acima, a margem foi impactada pela sazonalidade natural do primeiro trimestre e pelo aumento da despesa de PDD, já esperado por conta da entrada em vigor da metodologia de perda esperada da Resolução CMN nº 4.966/21. Adicionalmente, o Banco optou por não realizar cessão sem retenção de riscos e benefícios nesse trimestre, dessa forma, não teve a antecipação das receitas oriundas da cessão, em contrapartida aumentou sua carteira geradora de receita.

O crescimento da carteira dos produtos consignados e do crédito pessoal impactaram positivamente as receitas no trimestre. Vale ressaltar que, mesmo com o aumento da taxa do empréstimo consignado INSS, o *spread* do produto continua pressionado por conta do aumento relativamente maior da curva de juros futuro.

As variações na receita de TVM no acumulado devem-se principalmente pelo volume elevado de títulos públicos, decorrente do nível de caixa conservador nos trimestres anteriores, adequado ao fluxo de vencimento de seus ativos e passivos, e da posição de *hedge* natural via NTN-Bs. Estão inclusas as receitas com Debêntures, CRA, CRI, Notas Comerciais e Fundos que o Bmg tem aplicação com estratégia de mercado de capitais e tesouraria. 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 ampliando o relacionamento com os investidores institucionais, diversificando as fontes de captação através de cessões de crédito com retenção de riscos e benefícios e emissões de letras financeiras, permitindo melhor gestão do fluxo de vencimento dos ativos e passivos e reduzindo o prêmio de risco das novas captações. A despesa de captação e derivativos apresentou redução de 1,6% no trimestre, devido a gestão dos passivos e derivativos no período. Ainda, conforme descrito acima, a despesa oscila de acordo com a movimentação do IPCA, tendo como contrapartida o *hedge* natural contabilizado em receitas de TVM.

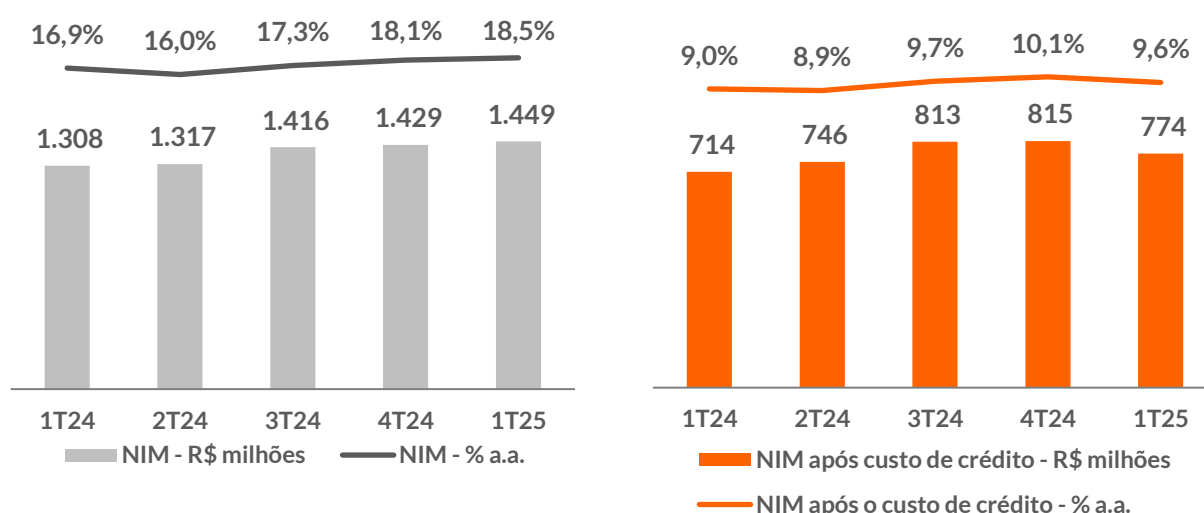
As receitas de prestação de serviços são compostas principalmente: pela receita de intercâmbio advinda do uso para compras dos cartões de crédito; tarifas do varejo; e tarifas e *fees* oriundos do segmento de atacado e das operações em mercado de capitais. A receita de intercâmbio atingiu R\$ 15,6 milhões no 1T25, aumento de 2,7% no trimestre e de 4,2% em doze meses.

Devido a venda da Bmg Seguros, a linha de operações de seguros não é comparável com o 1T24. No 1T25, a Bmg Seguradora gerou uma receita de R\$ 32 milhões, crescimento de 1,9% no trimestre. Para mais detalhes de seguros, vide seção da Bmg Seguridade dentro do capítulo de Negócios.

As despesas líquidas de provisão de crédito sobre a carteira média atingiram 6,6% a.a. no 1T25, aumento de 1,2 p.p. em relação ao 4T24, impactada, principalmente, pela entrada em vigor da metodologia de perda esperada da Resolução CMN nº 4.966/21.

No 1T25, a despesa de comissão reduziu 9,2% em relação ao 4T24, em função da mudança contábil decorrente da Resolução CMN nº 4.966/21. Essa linha pode oscilar também pelas condições negociadas das cessões sem retenção de riscos e benefícios realizadas.

Evolução da Margem Financeira (R\$ Milhões)



Despesas Administrativas e Operacionais

No primeiro trimestre de 2025, as despesas administrativas e operacionais atingiram R\$ 550 milhões, redução de 4,2% em relação ao trimestre imediatamente anterior e aumento de 2,2% em relação ao 1T24.

Receitas e Despesas Operacionais (R\$ Milhões)	1T25	4T24	1T/4T (%)	1T24	1T/1T (%)
Despesas Administrativas e Operacionais	(550)	(574)	-4,2%	(537)	2,2%
Despesas de pessoal	(110)	(106)	4,2%	(112)	-1,7%
Outras despesas administrativas	(293)	(293)	0,1%	(274)	7,1%
Outras despesas/ receitas operacionais	(146)	(175)	-16,6%	(152)	-3,6%
Provisão operacional líquida ¹	(125)	(152)	-17,5%	(124)	0,9%

1. Considera apenas despesas recorrentes de provisões de processos cíveis, trabalhistas e tributárias.

O Banco segue focando na gestão de custos, trazendo mais eficiência tecnológica e operacional nos negócios, consequentemente gerando mais segurança e menor custo de servir. Dentre as principais iniciativas estão: (i) eficiência na utilização da *cloud*, (ii) arquitetura de micro serviços, (iii) automação de processos e digitalização, (iv) novo sistema de formalização, (v) cultura data-driven, e (vi) inteligência artificial (IA) com foco em eficiência. Atualmente, o Banco conta com mais de 30 iniciativas de IA focadas na geração de eficiência de processos e segurança, envolvendo diversas áreas do Banco como tecnologia, operações, dados, produtos, atendimento, crédito e cobrança, compliance, RI, entre outras. Dentre as iniciativas, destacam-se: 70% de redução no tempo de produção da defesa nos casos testados na esfera jurídica; 73% de redução no tempo de análise e confecção das respostas na ouvidoria; e Agente de Arquitetura que reúne os padrões e procedimentos, simplificando a rotina dos desenvolvedores. Assim, o Banco mantém sua prioridade com a experiência positiva do cliente e a sua satisfação com os produtos e serviços.

Abaixo discriminação de cada linha de despesas:

Despesas de pessoal

No 1T25, atingimos 2.012 colaboradores, aumento de 1,4% no trimestre e de 2,5% em comparação ao mesmo período do ano anterior. No mesmo período, as despesas de pessoal atingiram R\$ 110 milhões no trimestre, aumento de 4,2% em relação ao trimestre imediatamente anterior e redução de 1,7% em relação ao 1T24.

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 permaneceram estáveis em relação ao trimestre anterior, mesmo com o crescimento das operações.

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 frentes estratégicas de atuação com quatro pilares jurídicos que visam mitigar a entrada de novas ações e aumentar a taxa de êxito nas ações judiciais já existentes. São eles: (i) projeto de visitas junto ao Poder Judiciário com o objetivo de esclarecer os produtos existentes do Banco e a atuação no mercado, (ii) combate à advocacia predatória em âmbito nacional, (iii) performance dos escritórios parceiros, e (iv) a constante retroalimentação de fluxos e procedimentos internos, com o objetivo de melhoria contínua na experiência do cliente e redução de novas ações judiciais.

Dentre as medidas adotadas, destacam-se: (i) contratação de serviço de inteligência artificial para elaboração de defesas em ações judiciais, com o objetivo de aumentar a eficiência no tempo e na qualidade dos subsídios, visando maior êxito, (ii) inclusão de formalização por vídeo, possibilitando a confirmação com o cliente das características do produto e o seu interesse na contratação, (iii) termo de consentimento no qual o cliente concorda com as principais características do produto cartão consignado; (iv) alinhamento meritocrático com os canais de vendas e gestão de consequências; (v) visitas periódicas ao Judiciário para esclarecimento do produto; (vi) utilização de inteligência artificial e automações para monitoramento de processos; e (vii) atuação contra advogados agressores e políticas de negociação de valores a partir de modelos preditivos.

As ações massificadas são provisionadas no momento da entrada da ação judicial 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, 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).

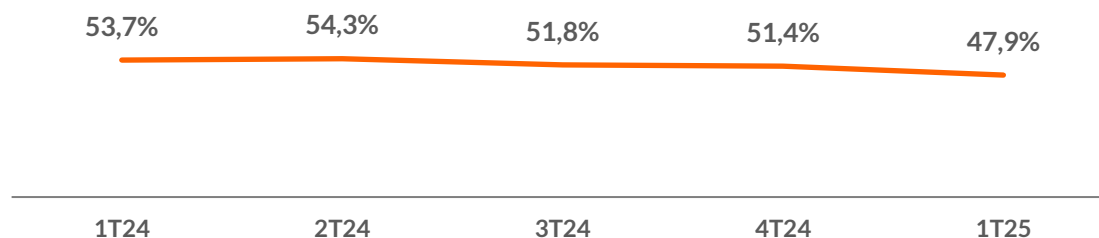
Além das despesas de natureza jurídica, outras despesas operacionais estão inseridas nessa rubrica, como: (i) interveniência de repasses de recursos que representam o *fee* pago aos entes consignatários pelo processamento dos arquivos de repasse dos produtos de consignação; (ii) tarifas que representam substancialmente as tarifas pagas a outros bancos pelo convênio de débito na conta corrente e tarifas pagas à bandeira; e (iii) despesas de cobrança.

Índice de eficiência operacional

No primeiro trimestre de 2025, o índice atingiu 47,9%, melhora de 3,5 p.p. em relação ao trimestre imediatamente anterior e de 5,8 p.p. em relação ao 1T24, reflexo da gestão efetiva de custos que o Banco vem realizando e também do aumento das receitas.

Índice de Eficiência Operacional (%)	1T25	4T24	1T/4T (%)	1T24	1T/1T (%)
Índice de Eficiência	47,9%	51,4%	-3,5 p.p.	53,7%	-5,8 p.p.

Evolução do Índice de Eficiência (%)



Investidas

Apresentamos abaixo as empresas que o Banco Bmg detém participação acionária e que são reconhecidas via equivalência patrimonial:

Equivalência Patrimonial (R\$ Milhões)	1T25	4T24	1T/4T (%)	1T24	1T/1T (%)
Equivalência Patrimonial	12,3	11,5	7,3%	8,6	43,3%
Bmg Corretora de Seguros	11,0	10,7	2,4%	10,3	6,7%
Outros investimentos	1,3	0,7	80,0%	(1,7)	n/a

Bmg Corretora – atua na comercialização de seguros tendo como principal fonte de receita o recebimento das comissões de corretagem. No primeiro trimestre de 2025, a Bmg Corretora gerou R\$ 11,0 milhões de resultado de equivalência patrimonial. Para mais detalhes sobre a Bmg Corretora, vide seção da Bmg Seguridade dentro do capítulo de Negócios.

NEGÓCIOS

Produtos de Crédito

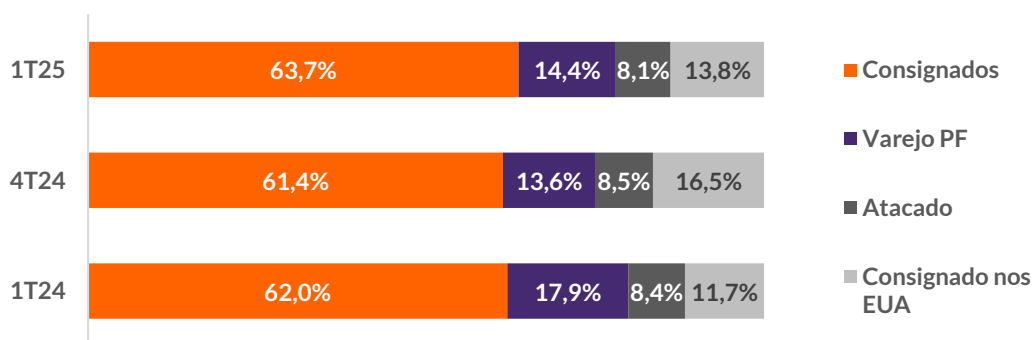
Distribuição da Carteira de Crédito

A carteira de crédito total atingiu R\$ 26.817 milhões no 1T25, representando um aumento de 1,8% no trimestre e de 7,8% em doze meses. O aumento da carteira ocorreu, em especial, por conta do crescimento dos produtos core do Banco, tais como os produtos consignados, crédito pessoal e antecipação do FGTS.

Carteira de Crédito (R\$ Milhões)	1T25	4T24	1T/4T (%)	1T24	1T/1T (%)
Carteira Consignados	17.076	16.164	5,6%	15.422	10,7%
Cartão de Crédito Consignado	9.305	9.234	0,8%	9.187	1,3%
Cartão Consignado Benefício	3.454	3.285	5,2%	2.864	20,6%
Empréstimo Consignado	4.316	3.644	18,4%	3.371	28,1%
Carteira Varejo PF	3.860	3.588	7,6%	4.450	-13,3%
Crédito Pessoal	1.367	1.181	15,7%	946	44,5%
Cartão de Crédito	515	525	-1,9%	752	-31,5%
Antecipação FGTS	1.942	1.838	5,7%	2.639	-26,4%
Outras ¹	36	43	-18,3%	114	-68,7%
Carteira Atacado	2.176	2.251	-3,3%	2.089	4,1%
Operações Estruturadas	1.339	1.394	-4,0%	1.446	-7,4%
Empresas	837	857	-2,3%	643	30,0%
Carteira de Crédito Brasil	23.111	22.002	5,0%	21.962	5,2%
Empréstimo 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) Outras carteiras refere-se a PJ Varejo, carteira atrelada ao Programa Desenrola Brasil e run-off substancialmente do empréstimo consignado legado.

2) A carteira de Empréstimo Consignado nos Estados Unidos varia de acordo com o valor da carteira em dólar e variação cambial no período, porém o Banco não corre o risco de variação cambial nesse portfólio.



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

Exposição por cliente	R\$ Milhões	% Carteira
10 maiores clientes	726	2,7%
50 maiores clientes	1.839	6,9%
100 maiores clientes	2.353	8,8%

PRODUTOS CONSIGNADOS

Cartão de Crédito Consignado e Cartão Consignado Benefício



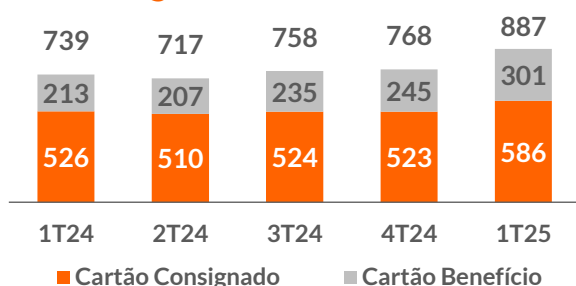
O cartão de crédito consignado e o cartão consignado benefício funcionam como um cartão de crédito tradicional, com o diferencial de não cobrarem anuidade, oferecerem maior limite de crédito, taxas de juros reduzidas e prazo de pagamento alongado, quando comparado aos cartões de crédito tradicionais. A principal diferença é que o valor mínimo da fatura é descontado diretamente na folha de pagamento e o limite é 100% consignável. Além disso, os cartões consignados oferecem benefícios extras para aposentados e pensionistas do INSS, tais como: seguro de vida, auxílio funeral e desconto em farmácias.

Os cartões podem ser utilizados 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 ou parcelado.

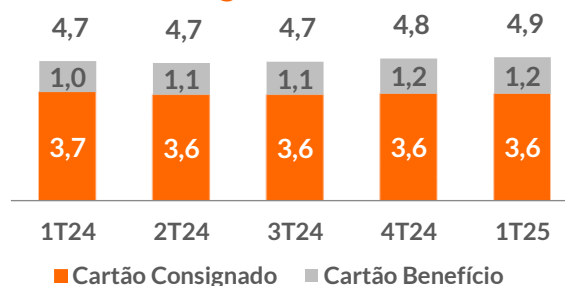
No 1T25, foram originados R\$ 887 milhões em valor liberado e compras para o cliente, aumento de 15,5% em relação ao trimestre anterior, com ênfase para o uso dos cartões como meio de pagamento para realização de compras. Ainda, em março de 2025, a quantidade de cartões ativos era de 4,9 milhões.

Visando dar mais transparência para a contratação dos clientes e segurança ao produto, a partir de outubro de 2020, o Bmg optou por passar a formalizar digitalmente toda a sua origem (salvo em caso de exceções legais), e vem evoluindo de forma constante os processos de formalização, e desde outubro de 2023, as operações passaram a ter a confirmação da contratação através de videochamada. Com isso trouxe ainda mais robustez jurídica e tem sido relevante nas discussões para mitigar as ações cíveis.

Originação trimestral formalizada digitalmente (R\$ Milhões)



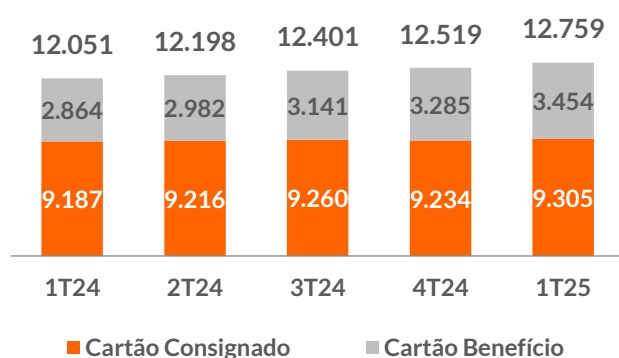
Evolução quantidade de cartões consignados (Milhões)



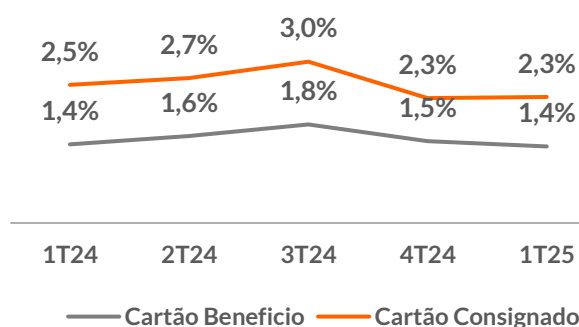
A carteira de cartão de crédito consignado mais a de cartão consignado benefício atingiu em 31 de março de 2025 o saldo de R\$ 12.759 milhões, representando um aumento de 5,9% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 1,9% em comparação ao 4T24. O saldo da carteira inclui saldo de compras a faturar. Em relação a carteira, 88% são referentes a aposentados e pensionistas do INSS. Em 31 de março de 2025, a taxa média dessa carteira era de 3,0% a.m..

Os principais ofensores de perda são similares para os produtos de consignação: empréstimo e cartões. Todavia, os cartões tem sua margem consignável subordinada à margem do empréstimo, portanto reflete de forma mais aparente a provisão técnica do produto. A inadimplência Over90 encerrou o 1T25 em 2,3% no cartão consignado, estável em relação ao 4T24, e 1,4% no cartão benefício, redução de 0,1 p.p. em relação ao 4T24. Com relação ao cartão benefício, o produto tende a seguir um comportamento semelhante ao do cartão de crédito consignado. O Bmg oferece aos seus clientes um seguro prestamista por meio do acordo de cosseguro da Bmg Seguradora.

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



Conforme aprovado pelo CNPS no dia 25 de março de 2025, a taxa máxima de juros vigente é de 2,46% a.m. para novas operações no cartão consignado e cartão benefício para aposentados e pensionistas do INSS. Além disso, no dia 6 de fevereiro de 2025, o Ministério da Previdência Social ampliou o prazo do pagamento para 96 meses no cartão consignado, cartão consignado benefício e empréstimo consignado.

Empréstimo Consignado

Assim como o cartão de crédito consignado e cartão consignado benefício, a oferta do empréstimo consignado é estratégica para o Banco, dado que permite o relacionamento primário com o cliente e oferta completa de produtos e serviços. Visando maximizar o retorno sobre o capital alocado para o produto, o Banco tem como estratégia realizar cessões sem retenção de riscos e benefícios de forma recorrente de parte da originação do produto.

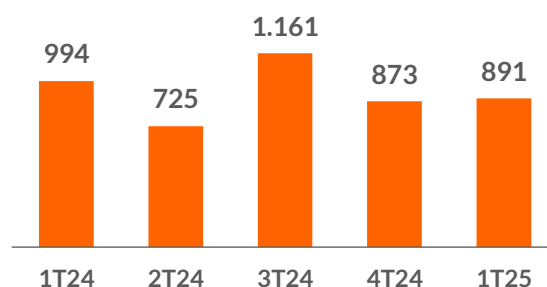
O Bmg vem priorizando a qualidade e rentabilidade da originação. A partir de janeiro de 2021, toda a originação do produto passou a ser formalizada digitalmente (salvo em caso de exceções legais). No 1T25 foram originados R\$ 891 milhões em valor liberado para o cliente, aumento de 2,0% em relação ao 4T24.

Em 2024, o Banco lançou a nova plataforma de vendas para correspondente bancário, o Novo Consig. Através dessa ferramenta, o canal correspondente passou a atender novos públicos, otimizando o processo de venda existente e trazendo maior estabilidade e escalabilidade dado a modernização tecnológica. No mesmo período, o Banco expandiu a oferta de produtos e subprodutos (tais como contratação de novo contrato, portabilidade e refinanciamento da portabilidade) em seus canais digitais, ampliando a oferta de crédito para os clientes.

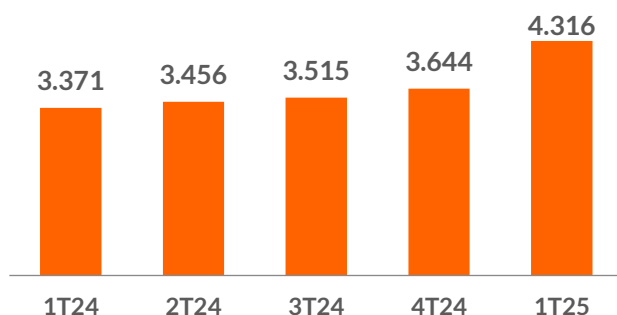
Em 31 de março de 2025, a carteira encerrou com saldo de R\$ 4.316 milhões, aumento de 28,1% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 18,4% em comparação ao 4T24. O forte crescimento é justificado pela decisão do Banco de não realizar cessões sem retenção de riscos e benefícios deste produto no 1T25. Em relação a carteira, 95% são referentes a aposentados e pensionistas do INSS. No 1T25, a taxa média dessa carteira era de 1,7% a.m..

A inadimplência Over90 encerrou o 1T25 em 1,9%, redução de 0,6 p.p. em relação ao 4T24. Esse indicador é afetado também pelas cessões sem retenção de riscos e benefícios do estoque da carteira e de novas originações.

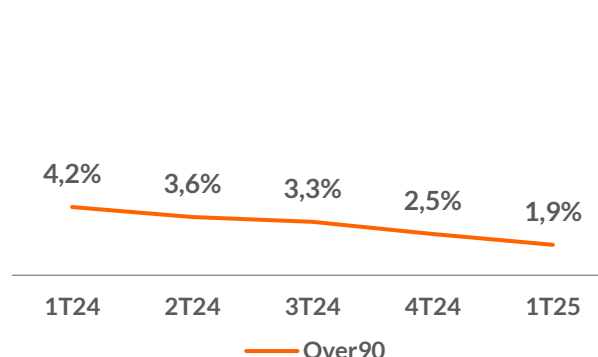
Originação trimestral formalizada digitalmente (R\$ Milhões)



Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



Conforme aprovado pelo CNPS no dia 25 de março de 2025, a taxa máxima de juros vigente é de 1,85% a.m. para novas operações no empréstimo consignado para aposentados e pensionistas do INSS. Além disso, no dia 6 de fevereiro de 2025, o Ministério da Previdência Social ampliou o prazo do pagamento para 96 meses no cartão consignado, cartão consignado de benefício e empréstimo consignado.

VAREJO PF

Crédito pessoal, cartão de crédito e antecipação FGTS

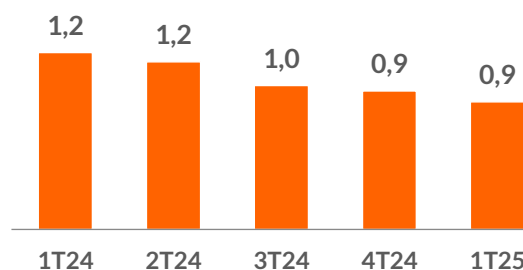
Nossa modalidade de **crédito pessoal** é uma linha de crédito emergencial de curto prazo com as parcelas debitadas diretamente em conta corrente. O produto está diretamente correlacionado com o público de consignado. O Bmg é elegível para ser pagador de benefício para 87% dos aposentados e pensionistas do INSS, permitindo mais eficiência na arrecadação das parcelas, menores taxas de inadimplência e maior poder de fidelização. No 1T25, os clientes que recebem seu benefício no Bmg representaram 94% da carteira de crédito. Em 31 de março de 2025, a taxa média dessa carteira era de 15,5% a.m..

Os **cartões de crédito** são vinculados ao banco digital, incluindo as parcerias com clubes de futebol, sendo cerca de 870 mil cartões ativos em 31 de março de 2025. Em 31 de março de 2025, a taxa média dessa carteira era de 15,6% a.m..

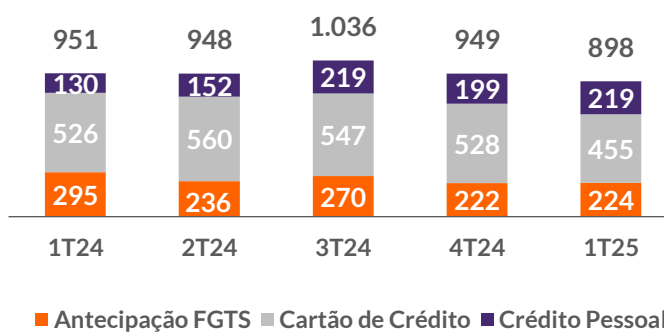
O Bmg lançou em agosto de 2021 a **antecipação do saque-aniversário do FGTS**. O saque-aniversário é um serviço opcional que permite a retirada de parte do saldo da conta do FGTS (Fundo de Garantia do Tempo de Serviço), anualmente, no mês de aniversário de acordo com as faixas de saldo pré-definidas. O Bmg permite a antecipação de até 10 anos do saque aniversário. O produto é direcionado a todas as pessoas que possuem saldo em aberto no FGTS. Em 31 março de 2025, a taxa média dessa carteira era de 1,8% a.m..

No 1T25, foram originados R\$ 219 milhões em valor liberado para o cliente no crédito pessoal, aumento de 10,3% em comparação ao 4T24. O volume de compras nos cartões atingiu R\$ 455 milhões no 1T25, mantendo maior restrição nesse produto, principalmente atuando com o cliente já conhecido. Ainda, no 1T25 o volume de originação da antecipação do FGTS atingiu R\$ 224 milhões de valor liberado, aumento de 0,9% em relação ao 4T24.

Evolução quantidade de cartões de crédito ativos (Milhões)



Originação trimestral formalizada digitalmente (R\$ Milhões)

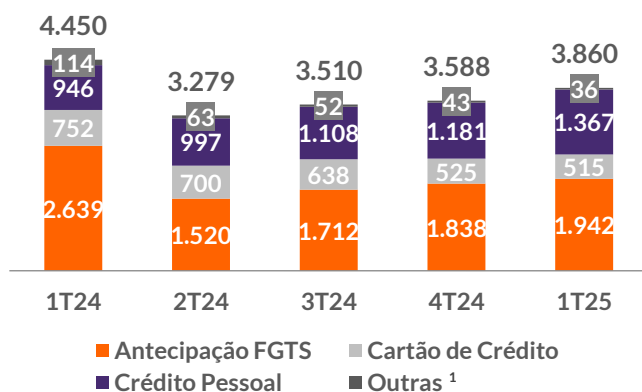


A carteira de varejo PF atingiu em 31 março de 2025 o saldo de R\$ 3.860 milhões, representando um aumento de 7,6% em relação ao trimestre anterior e redução de 13,3% em comparação ao mesmo período do ano anterior, devido a cessão sem retenção de riscos e benefícios de R\$ 1,2 bilhão da carteira de antecipação do FGTS realizada no 2T24. O saldo da carteira de cartão inclui saldo de compras a faturar, que representa 51% da carteira no 1T25.

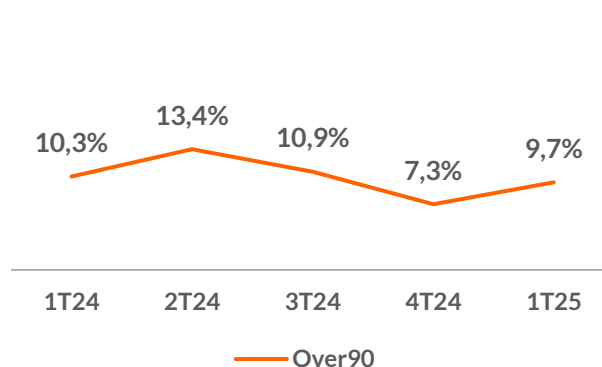
O produto crédito pessoal utiliza o conceito de *risk based price* e, assim, apesar do índice de inadimplência ser expressivo, é adequado de acordo com a sua precificação. Ainda, volatilidades dentro desse indicador são intrínsecas às características do produto e não necessariamente significam uma melhora 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 Over90 da carteira de varejo PF encerrou o 1T25 em 9,7%, aumento de 2,4 p.p. em relação ao 4T24, principalmente pela mudança no mix da carteira, e redução de 0,6p.p. em comparação ao 1T24, principalmente por conta da melhora na qualidade da carteira de crédito pessoal.

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



1) Outras refere-se a PJ Varejo, carteira atrelada ao Programa Desenrola Brasil e run-off substancialmente do empréstimo consignado legado.

Atacado

Para empresas nos segmentos de Corporate e Middle Market, o Bmg oferece financiamento e prestação de serviços financeiros estruturados, focando em produtos com baixa alocação de capital, como proteção de balanço e serviços de *investment banking* como assessoria em M&A, DCM e ECM.

Em janeiro de 2022 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 teve como objetivo trazer competência dedicada para ampliar a oferta de produtos e serviços para acelerar o crescimento dos negócios de atacado. Ainda, criou o segmento de gestão de recursos para atrair novos clientes.

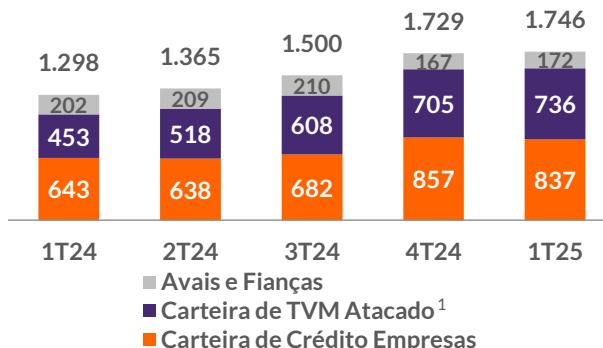
Empresas

A carteira expandida é formada pela carteira de crédito de Empresas, composta pelo financiamento e prestação de serviços financeiros estruturados para empresas nos segmentos de Corporate e Middle Market; pela carteira de TVM Atacado, dentro da estratégia do Banco em atuar no mercado de capitais; e por avais e fianças prestadas.

A carteira expandida atingiu em 31 março de 2025 o saldo de R\$ 1.746 milhões, aumento de 34,5% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 1,0% comparado com 4T24.

Na carteira de Empresas, o Bmg atua com uma carteira diversificada, com ticket médio de R\$ 8 milhões por empresa.

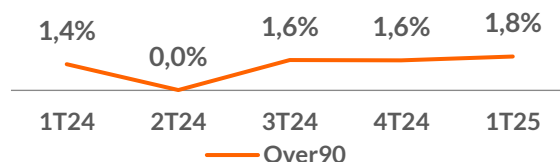
Evolução da Carteira Expandida (R\$ Milhões)



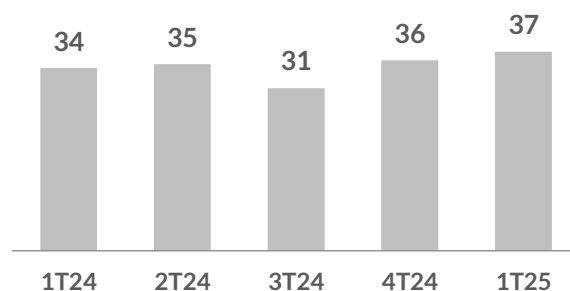
1. Inclui Debêntures, CRA, CRI, Notas Comerciais e Fundos que o Bmg tem aplicação com estratégia de mercado de capitais.

No 1T25, o Banco participou de 5 ofertas como coordenador líder, perfazendo um montante total de mais de R\$100 milhões. No 1T25 o Banco reconheceu R\$ 37 milhões de receitas não crédito.

Evolução Inadimplência (%) Carteira de Crédito Empresas



Receita não crédito (R\$ Milhões)



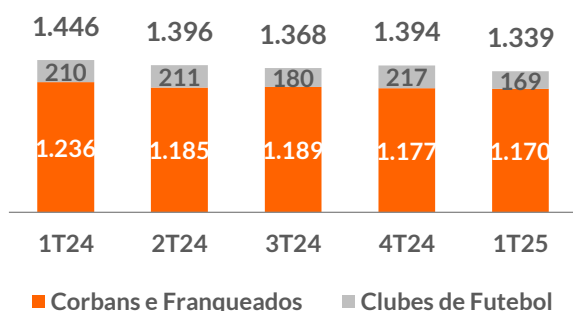
Operações Estruturadas

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.

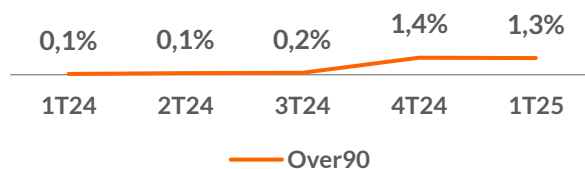
A operação com os correspondentes e franqueados refere-se à antecipação de recebíveis das comissões pagas pelo Bmg ao longo do prazo dos contratos originados pelos canais, enquanto as operações com clubes de futebol são substancialmente antecipação de recebíveis dos direitos televisivos.

A carteira atingiu em 31 março de 2025 o saldo de R\$ 1.339 milhões, representando uma redução de 4,0% em comparação ao 4T24 e de 7,4% em relação ao mesmo período do ano anterior, devido, principalmente, a estratégia do Banco de pagar parte relevante do comissionamento à vista aos corbans e franqueados.

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



Bmg Seguridade

Em agosto de 2022 o Bmg anunciou uma reorganização societária visando a criação do seu braço de seguros, a Bmg Seguridade, composta pela Bmg Corretora de Seguros e Bmg Seguradora (adquirida no âmbito dessa reorganização societária).

A Bmg Seguridade tem como propósito permitir o acesso simples das pessoas e famílias a uma realidade mais protegida. Seguindo a força de originação do Banco, seu objetivo estratégico é de ser uma plataforma relevante de inclusão securitária no Brasil, visando atender a grande carência de proteção da população brasileira.

A Bmg Seguridade é um segmento estratégico para o Banco por ter alto potencial de ativação e fidelização, aumentando o índice de *cross-selling* do Banco, e consequentemente rentabilizando a base de clientes.

Dentro do Varejo, a Bmg Seguridade oferece: seguros prestamistas em conexão com os principais produtos de crédito do Banco, seguros de vida e seguro de acidentes pessoais. Além da cobertura, os seguros podem incluir benefícios de assistência funeral, assistência a medicamentos, telemedicina, exames com preços acessíveis, assistência residencial e sorteios mensais.

Vemos um grande potencial de crescimento para esse segmento, tendo como principais alavancas o aumento da penetração de clientes do Banco (*bancassurance*), a expansão de soluções e a expansão de canais além do Banco.

Abaixo detalhamos nossos negócios no ramo de seguros.

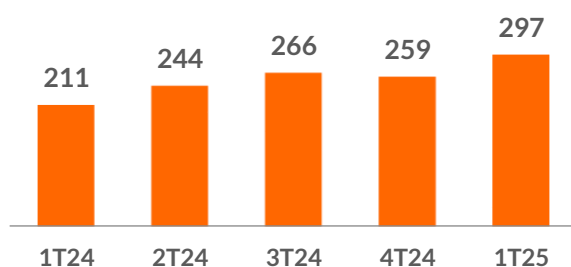
Bmg Corretora de Seguros

O Bmg detém atualmente 51% de participação societária na Bmg Corretora, responsável principalmente pela comercialização de seguros massificados nos canais de venda do Banco.

Para seguros de pessoas e determinados ramos elementares, os canais de distribuição do Banco possuem um acordo de exclusividade com a Generali. Ampliando o escopo de atuação, a Bmg Corretora pode atuar com outras seguradoras de mercado com relação a outros tipos de seguros.

A carteira de segurados alcançou 9,8 milhões de apólices em 31 março de 2025, aumento de 4,8% em relação ao 4T24. No 1T25, foram comercializados R\$ 297 milhões em prêmios, aumento de 41,2% em comparação ao 1T24 e de 14,6% em relação ao 4T24.

Prêmios Comercializados (R\$ Milhões)



Apólices de
seguros
9,8
milhões
+5% QoQ

Ainda, temos como destaque nesse trimestre: forte performance do seguro Bmg Med, lançado em set/23, atingindo 695 mil apólices, aumento de 36% em relação ao 4T24; ampliação dos canais de originação, com impulsionamento do canal digital; e um aumento no nível de utilização de assistências, em especial descontos em medicamentos.

A comercialização de prêmios gera uma receita de comissão contabilizada na Bmg Corretora que apresentou um resultado de equivalência para o Bmg de R\$ 11,0 milhões no 1T25 (ou R\$ 16,6 milhões de *gross-up* da equivalência patrimonial).

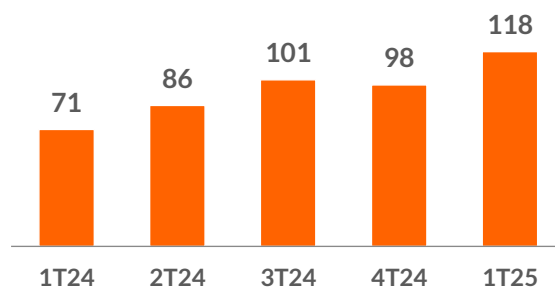
Bmg Seguradora

Em dezembro de 2022, o Banco adquiriu 60% da Bmg Seguradora. No mesmo mês, foi estabelecido um acordo de cosseguro entre a Bmg Seguradora e a Generali, na proporção de 40% e 60%, respectivamente, para todos os produtos distribuídos nos canais Bmg e operados pela Generali. O formato de cosseguro teve vigência a partir de janeiro de 2023, sendo válido por 15 anos tanto para as novas apólices de seguros quanto para as apólices já existentes. A Bmg Seguradora, além da operação de cosseguro, pode emitir apólices para outros canais de distribuição, em exceção aos canais do Bmg. Ainda, conforme comunicado ao mercado divulgado em 29 de abril de 2025, o Banco anunciou a aquisição dos 40% remanescentes da Bmg Seguradora. Após a conclusão da operação, pendente de aprovações regulatórias, o Banco passará a deter 100% da seguradora.

No 1T25, foram emitidos R\$ 118 milhões em prêmios, aumento de 66,5% em comparação ao 1T24 e de 20,7% em relação ao 4T24, sendo beneficiados pelos mesmos destaques apresentados acima na Bmg Corretora.

No 1T25, a Bmg Seguradora gerou R\$ 32 milhões de receita com operações de seguros (referente aos prêmios ganhos deduzidos de sinistros e custos de aquisição), apresentou um índice combinado de 78,6% no trimestre e um ROAE de 98,2% a.a..

Prêmios Emitidos (R\$ Milhões)



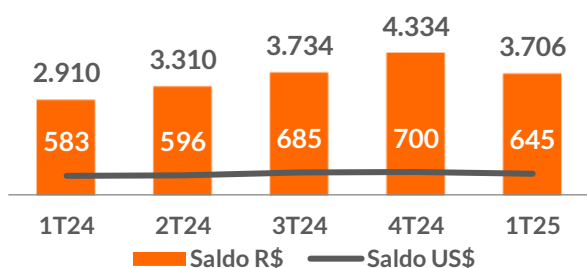
Empréstimo Consignado nos Estados Unidos

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.

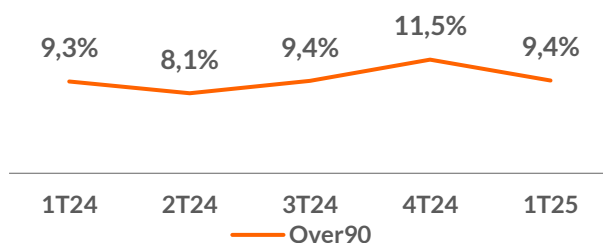
Essa operação é refletida no Bmg através de acordos de participação (*participation agreements*) celebrados entre Bmg Money e Bmg Bank (Cayman) - subsidiária integral do Banco (na qualidade de participante). Os acordos de participação seguem o padrão de governança corporativa do Banco em linha com as melhores práticas, a fim de garantir o retorno sobre capital alocado. Essa carteira encerrou o 1T25 com saldo de R\$ 3.706 milhões, redução de 14,5% no trimestre principalmente pela redução na carteira em dólar e devido a variação cambial. Importante

ressaltar que o Banco não corre risco de exposição cambial nesse portfólio. Desde o 4T24, o Banco passou a considerar esse ativo como não estratégico.

Evolução da Carteira (Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



CAPTAÇÃO DE RECURSOS

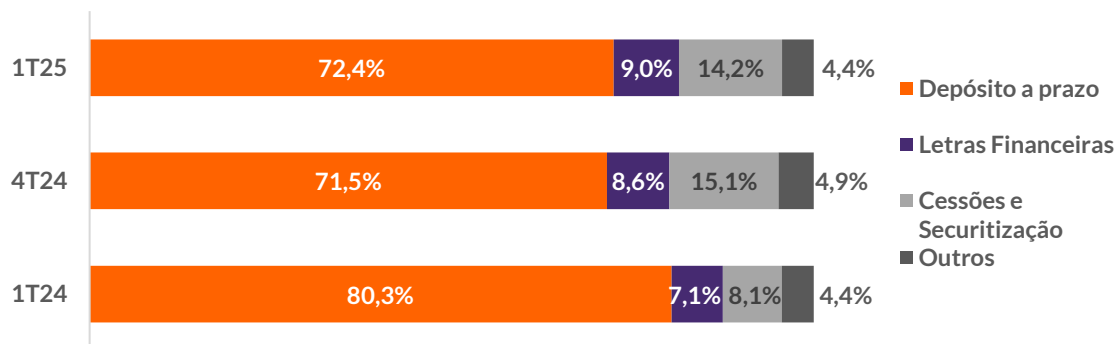
O Banco trabalha na diversificação do *funding*, buscando linhas sustentáveis de forma a garantir o melhor casamento entre seus ativos e passivos. O Bmg opera via estrutura própria de captação e via mais de 50 plataformas de distribuição. Ainda, o Banco tem como estratégia ser um emissor recorrente no mercado de capitais, com o objetivo de aproximar dos investidores institucionais, fomentar a liquidez do Bmg e criar referência de curva de juros no mercado institucional. Como consequência dessa estratégia, o saldo de captação junto ao mercado institucional totalizou R\$ 10,1 bilhões, crescimento de 66,8% na comparação anual.



A captação total encerrou o 1T25 em R\$ 33.450 milhões, aumento de 1,6% em comparação ao trimestre anterior e redução de 3,5% em relação ao mesmo período do ano anterior, reflexo do menor saldo de depósitos à prazo.

Captação (R\$ Milhões)	1T25	4T24	1T/4T (%)	1T24	1T/1T (%)
Depósitos	25.600	25.046	2,2%	29.210	-12,4%
CDB	24.210	23.523	2,9%	27.843	-13,0%
CDI	166	158	5,2%	85	94,4%
DPGE	861	1.003	-14,1%	922	-6,6%
Depósito à vista	362	362	0,0%	360	0,7%
Letras Financeiras	3.016	2.837	6,3%	2.460	22,6%
Sênior	1.910	1.764	8,2%	1.411	35,4%
Subordinada	991	962	3,1%	934	6,1%
Perpétua	115	111	3,7%	115	0,4%
Cessão de Crédito e Securitização	4.755	4.956	-4,1%	2.818	68,7%
LCA & LCI	1	1	3,0%	109	-99,5%
Empréstimos e Repasses	79	83	-5,0%	59	33,9%
Captação total	33.450	32.922	1,6%	34.655	-3,5%

Estrutura de captação (%)



GESTÃO DE ATIVOS E PASSIVOS

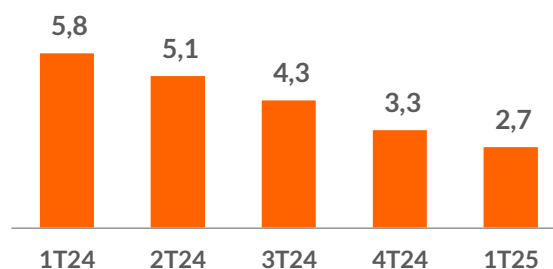
O Banco Bmg tem como estratégia na gestão de ativos e passivos (AL&M) a adequação do perfil de seus passivos (prazo médio, indexadores e taxas) à sua carteira de ativos e atuação por eficiência na alocação de capital, buscando a proteção da margem financeira frente às alterações de cenário econômico.

O Banco conta com um arcabouço de limites robusto e controles definidos em política aprovadas pelo Conselho de Administração, tanto para sua carteira bancária, quanto para sua carteira de negociação, com monitoração e reportes diários à alta administração, por área apartada a tesouraria, visando garantir as melhores práticas de governança e o enquadramento dentro dos limites de riscos de mercado e de liquidez definidos na RAS (apetite a riscos).

No 1T25 o caixa livre ficou em R\$ 2,7 bilhões. Ainda, o prazo médio da captação foi de 20 meses, enquanto o prazo médio da carteira ativa foi de 22 meses no final do 1T25.

A diversificação das fontes de captação do Banco continua sendo umas das principais estratégias, focando no aumento da participação de captações institucionais e captações estruturadas (securitização de ativos), em detrimento as linhas de depósito a prazo e plataformas de distribuição. Adicionalmente, o Banco tem utilizado cessões de carteira sem retenção de riscos e benefícios como ferramenta para trazer eficiência de capital e potencializar a margem financeira.

Caixa Livre (R\$ Bilhões)



CAPITAL E BASILEIA

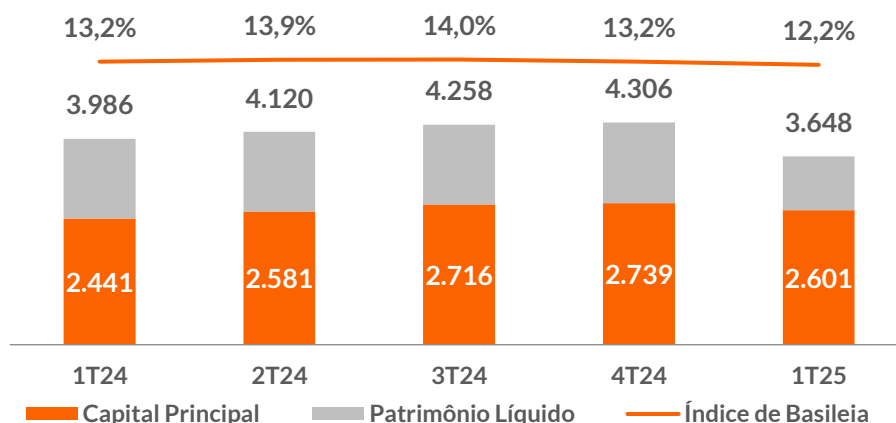
Patrimônio Líquido

O Patrimônio Líquido em 31 de março de 2025 atingiu R\$ 3.648 milhões, redução de 15,3% em relação ao trimestre anterior e de 8,5% em comparação ao mesmo período do ano anterior. No 1T25, o patrimônio líquido variou principalmente em decorrência: (i) da entrada em vigor da Resolução 4.966/21, (ii) do lucro líquido contábil de R\$ 115 milhões; e (iii) provisionamento de JCP.

O Patrimônio Líquido e Índice de Basileia foram impactados pela entrada em vigor da Resolução 4.966/21 e Resolução 452/25, que reduziu o patrimônio líquido do Banco em R\$ 694 milhões.

No 1T25, o Banco declarou R\$ 58,3 milhões de JCP referentes ao primeiro trimestre de 2025 e foram pagos em 15 de abril de 2025.

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%.

O Patrimônio de Referência correspondeu a 12,2% dos ativos ponderados pelo risco em 31 de março de 2025, redução de 1,0 p.p. no trimestre e em comparação com o 1T24. No 1T25, o Índice de Basileia foi impactado, principalmente, pela entrada em vigor da Resolução 4.966/21 e Resolução 452/25. Considerando a saída da carteira de consignado nos Estados Unidos (ativo não estratégico), o Índice de Basileia e Capital Nível 1 seria de 13,2% e 9,9%, respectivamente.

Adequação de Capital (R\$ Milhões)	1T25	4T24	1T/4T (%)	1T24	1T/1T (%)
Patrimônio de Referência	3.636	3.736	-2,7%	3.473	4,7%
Nível I	2.716	2.850	-4,7%	2.556	6,3%
Capital Principal	2.601	2.739	-5,0%	2.441	6,6%
Capital Complementar	115	111	3,7%	115	0,4%
Nível II	919	885	3,8%	917	0,3%
Ativos Ponderados pelo Risco	29.750	28.279	5,2%	26.232	13,4%
Risco de Crédito	26.264	25.748	2,0%	23.729	10,7%
Risco de Mercado	495	195	154,5%	319	55,0%
Risco Operacional	2.991	2.336	28,1%	2.183	37,0%
Índice de Basileia	12,2%	13,2%	-1,0 p.p.	13,2%	-1,0 p.p.
Mínimo exigido pelo BACEN	8,0%	8,0%		8,0%	
Adicional de Conservação de Capital Principal	2,5%	2,5%		2,5%	
Nível I	9,1%	10,1%	-1,0 p.p.	9,7%	-0,6 p.p.
Mínimo exigido pelo BACEN	6,0%	6,0%		6,0%	
Adicional de Conservação de Capital Principal	2,5%	2,5%		2,5%	
Nível II	3,1%	3,1%	0,0 p.p.	3,5%	-0,4 p.p.

Um dos principais ajustes prudenciais para fins de cálculo de Basileia é o crédito tributário, sendo que o principal fator para utilização do crédito tributário é a geração interna de resultados.

Outros ativos	1T25	4T24	1T/4T (%)	1T24	1T/1T (%)
Crédito tributário	4.801	4.158	15,5%	3.912	22,7%
Oriundo de PDD	3.469	2.788	24,4%	2.411	43,9%
Outras diferenças temporárias	761	758	0,4%	776	-1,9%
Prejuízo fiscal	572	612	-6,7%	725	-21,2%

PERFIL CORPORATIVO

Nosso maior compromisso ao longo quase 100 anos de história sempre foi com as pessoas e suas necessidades. Por isso, trabalhamos para manter nosso banco atual, tecnológico, ágil e sobretudo, humano.

Norteados por este compromisso, o Banco foi o pioneiro na oferta de crédito consignado e ajudou a promover uma revolução no mercado bancário, realizando a bancarização da população brasileira e a democratização do crédito com os juros mais acessíveis do país.

Atendendo a milhões de clientes por todo o Brasil, o Bmg dispõe de um portfólio de soluções financeiras que abrange diversos públicos. Em nossas principais verticais de atuação temos: Varejo, Atacado e Seguridade.

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.

Estamos evoluindo para um Banco melhor, mais forte e mais rentável com o objetivo de crescer e gerar resultados sustentáveis que trazem valor para os nossos acionistas, clientes, colaboradores e sociedade em geral.

VAREJO

De um banco transacional para relacional

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 tem evoluído de um banco transacional para um banco relacional, onde o ciclo de vida orienta a estratégia de vendas e relacionamento.

Atuamos desde o mercado consignado, sendo nosso principal foco os clientes consignáveis acima dos 50 anos das classes C e D, passando por seguros, assistências, crédito pessoal e investidores que desejam aplicar seus recursos com segurança. Nosso compromisso é fortalecer o relacionamento com este público de forma autêntica, reconhecendo suas necessidades e valores por intermédio de ações que possuem o foco em reconhecimento, confiança e simplicidade.

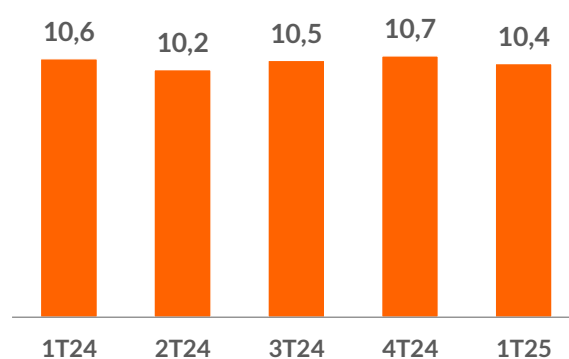
Os clientes consignáveis são aqueles elegíveis para contratação de produtos consignados. Possuem um perfil tomador de crédito e usualmente iniciam seu relacionamento com o Bmg por meio da contratação de produtos consignados nos canais físicos. Esse público representa a maior base de clientes ativos do Bmg. Como parte da jornada de rentabilização do cliente, o objetivo é aumentar o *cross-selling* entendendo suas necessidades e compondo os diversos produtos de crédito e seguros.

Atingimos em 31 de março de 2025 a marca de 10,4 milhões de clientes, considerando a metodologia do Banco Central, dos quais 69% possuem produtos de crédito pela visão do SCR (Sistema de Informações de Crédito) e 28% possuem produtos de seguros. No 1T25, a quantidade de clientes apresentou uma redução de 2,3% no trimestre e de 1,5% no ano.

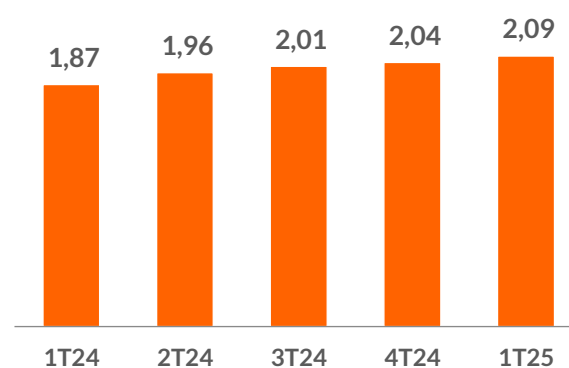
Com foco em garantir a qualidade do atendimento aos clientes, melhoramos 15 posições no ranking de reclamações do Banco Central no 1T25, em relação ao 1T24. Ainda, atingimos 88% de retenção de clientes no autosserviço na central de atendimento, e alcançamos 76 no NPS de atendimento, dentro da zona de excelência.

Com isso, no 1T25 o *cross-selling* index do Banco atingiu um consumo médio de 2,09 produtos por cliente, aumento de 0,22 em comparação aos 1,87 no 1T24. O indicador considera apenas produtos geradores de receita.

Evolução de clientes (Milhões)



Cross-selling index



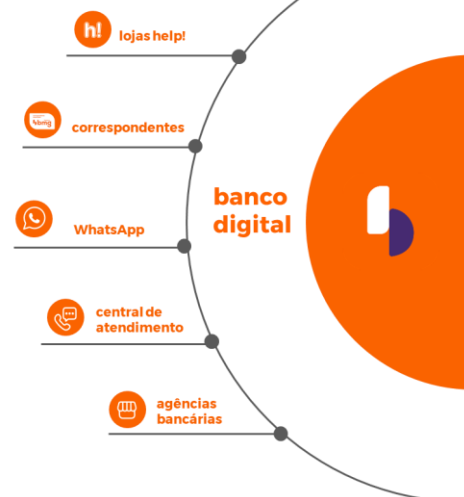
Relacionamento com os Clientes

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. Os canais físicos (franqueados e correspondentes bancários) seguem sendo estratégicos para aquisição de novos clientes, uma vez que os clientes oriundos desses canais 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 terá o primeiro contato nos canais de relacionamento físico e então poderá passar 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.

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).

RELACIONAMENTO COM OS CLIENTES



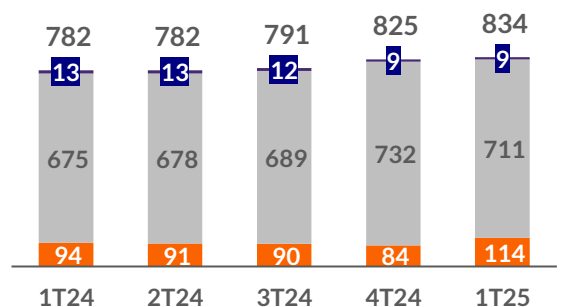
Canais de relacionamento

Rede de Franquias **help!**

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.

Atualmente, a help! atua também com outros formatos de franquias, como o online e *pocket*, e vem aumentando o portfólio de produtos e serviços.

Evolução da quantidade de lojas



■ CBFácil ■ Demais Franqueados ■ Outros formatos

Agências

O Banco possui 24 agências estrategicamente localizadas visando a portabilidade de pagamento de benefícios do INSS, e atualmente são elegíveis a pagar benefícios para 87% desse público.

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 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 três grandes pilares: marca forte, relacionamento próximo e de longo prazo, e ampla gama de produtos.

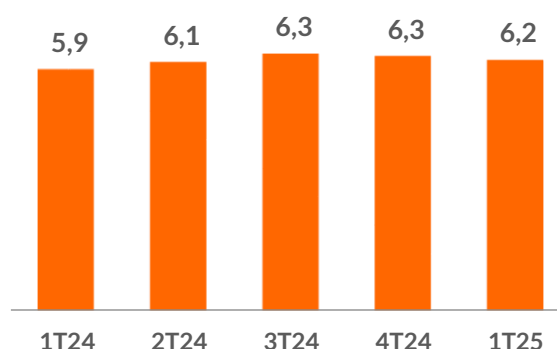
Digital

O digital tem como princípio uma usabilidade simples com foco na principalidade do cliente e possui a missão de digitalizar substancialmente o cliente existente.

Para todos os públicos, o Bmg oferece um banco completo, incluindo serviços de conta corrente, meios de pagamento, produtos de crédito, seguros, investimentos, e outros benefícios. O digital está em constante evolução para oferecer novos produtos, benefícios e funções com foco em aprimorar a experiência do cliente e a oferta de produtos e serviços. No 1T25 lançamos o shopping de crédito dentro do nosso aplicativo, onde o cliente consegue visualizar em uma única tela todas as ofertas de crédito disponíveis e efetuar a contratação de forma simples, sem precisar abrir conta com o Banco, trazendo a experiência do físico para o online.

Em 31 de março de 2025, o Bmg contava com 6,2 milhões de contas digitais abertas, redução de 1,4% no trimestre e aumento de 3,9% em relação ao 1T24.

Evolução das contas digitais (milhões)



ASG - COMPROMISSO COM O FUTURO

O Banco Bmg tem o compromisso de tornar a vida de pessoas e negócios mais próspera, oferecendo produtos certos para cada momento do cliente.

Por isso, ao longo dos anos, reforçamos nossa atuação em ASG, com uma base sólida a partir do compliance, da adesão a compromissos públicos e de um plano estratégico ASG alinhado ao negócio.



Pacto Global
Rede Brasil

+Mulher360

OUTstand
FINANCIAL MARKET FUTURE GROUP



PACTO DE PROMOÇÃO
DA EQUIDADE RACIAL



Rede Empresarial
de Inclusão Social

empresário
INSTITUTO
ETHOS



FÓRUM DE
EMPRESAS
E DIREITOS
LGBTI+

Como reflexo do nosso posicionamento, somos o primeiro banco brasileiro a receber a certificação internacional concedida pelo Age Friendly Institute, representado no Brasil pela Maturi, que reconhece empresas comprometidas com a diversidade etária, a inclusão de profissionais 50+ e o combate ao etarismo. Esse selo simboliza nosso compromisso em promover oportunidades reais para todas as gerações, respeitando trajetórias e impulsionando talentos. Ele reforça o papel estratégico do público 50+ — dentro e fora do Banco — cada vez mais conectado à nossa visão de futuro e à centralidade do cliente.

Saiba mais sobre nossas iniciativas ASG no nosso Relatório Anual de Sustentabilidade e no site: <https://www.bancobmg.com.br/compromisso-ASG/>



No âmbito do Instituto Marina e Flávio Guimarães, iniciamos o ano de 2025 dando continuidade nas ações com o objetivo de fortalecer nosso propósito de capacitar pessoas para transformar futuros.

Projeto de destaque no trimestre: Bemi - Educação Financeira

O Projeto Bemi - Educação Financeira foi criado para democratizar o acesso à educação financeira, promovendo o aprendizado desde a infância até a terceira idade, com foco especial em públicos vulneráveis. Alinhado aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da ONU, o projeto utiliza uma abordagem lúdica e acessível, combinando literatura, jogos e atividades interativas para ensinar finanças pessoais.

Iniciativas e Impactos:

- **Livro "Bemi: lições de valor – uma aventura financeira":** publicado em dezembro de 2024, foram 14 mil exemplares do livro distribuídos em escolas públicas, bibliotecas e entre filhos de colaboradores e clientes do Grupo Bmg.
- **Edição Digital e Acessibilidade:** disponibilizado gratuitamente em plataformas digitais, alcançou mais de 6 mil pessoas.
- **Contação de Histórias Teatralizadas:** sessões presenciais com mais de 600 crianças em escolas públicas de Belo Horizonte e região metropolitana.

Visão de Futuro: O projeto Bemi visa expandir parcerias com redes públicas de ensino, desenvolver novos materiais didáticos e digitais, e levar a contação de histórias para mais municípios. O Instituto Marina e Flávio Guimarães segue firme no compromisso de capacitar as pessoas para uma vida mais consciente, equilibrada e financeiramente saudável, contribuindo para um futuro mais justo e igualitário.

Por fim, além de participar dos fóruns específicos em suas associações setoriais, o Banco Bmg também é signatário de movimentos importantes como Pacto Global da ONU, Pacto de Promoção pela Equidade Racial, Rede Empresarial de Inclusão Social, Movimento Mulher 360, Women on Board (WOB), Fórum de Empresas e Direitos LGBTI+, OUTstand Brasil e Pacto Empresarial pela Integridade e Contra Corrupção (Empresa Limpa) do Instituto Ethos.

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 44% é composto por membros independentes, incluindo a presidente. Ainda, o Banco conta com: (i) Comitê de Auditoria composto por três membros, sendo um membro independente, (ii) com outros cinco comitês subordinados diretamente ao Conselho de Administração, todos com a presença de membros independentes; e (iii) Conselho Fiscal permanente aprovado em Assembleia.

Em agosto de 2020 começaram 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 05 de janeiro de 2024, o Banco anunciou novo programa de recompra de ações com vigência de 18 meses, autorizando a aquisição de até 13.273.760 ações preferenciais de emissão própria, correspondentes a até 10,0% das ações em circulação para manutenção em tesouraria, cancelamento, recolocação no mercado ou pagamento de remuneração a executivos e demais beneficiários do Banco no âmbito de planos de incentivo de longo prazo.

As ações preferenciais (BMGB4) do Banco se mantiveram nas carteiras vigentes de maio a agosto de 2025 dos seguintes índices da B3: IGC (Índice de Governança Corporativa Diferenciada) e ITAG (Índice de Ações com Tag Along Diferenciado).

Na data de divulgação desse release, o total de ações emitidas pelo Bmg é de 583.232.411, sendo 64% ordinárias e 36% preferenciais.

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

Performance e Indicadores	1T25	4T24	1T24
Cotação de fechamento (R\$) ¹	3,70	3,63	3,04
Volume médio diário negociado (R\$ milhões)	1,6	2,7	3,9
Ações em Tesouraria (milhões)	0,1	2,8	0,4
Ações em circulação - PN (milhões)	132,2	130,7	133,1
Valor de Mercado (R\$ bilhões)	2,2	2,2	2,0
Quantidade de acionistas (milhares)	95,2	95,7	90,2
Preço/Lucro (P/E)	5,1	5,0	6,4
Preço/Patrimônio Líquido (P/B)	0,5	0,5	0,4
Dividend Yield (%)	10,0	10,2	12,3

**Consenso de Mercado
(BMGB4)**
recomendações *sell-side*

**Comprar: 2
Manter/Neutro: 2
Vender: 0**

Fonte: *sell-sides*

Fonte: Bmg e Bloomberg. | 1. Cotação histórica ajustada por proventos.

RATINGS

Em abril de 2025, a Moody's Global elevou a perspectiva de negativa para estável e reafirmou em B1 o rating de crédito em moeda estrangeira de longo prazo para o Banco.

Agência	Data	Rating	Perspectiva
FITCH Ratings	Outubro 2024	Escala local A (bra)	Estável
		Escala internacional BB-	
Moody's	Setembro 2024	Moeda local A-.br	Estável
	Abril 2025	Moeda estrangeira B1	Estável
S&P	Maio 2024	Escala Nacional brA	Estável
RISKbank	Outubro 2024	Baixo Risco para Médio Prazo 2	-

ANEXO I – DRE Gerencial

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO (R\$ Milhões)	1T25	4T24	3T24	2T24	1T24
Receitas da intermediação financeira	2.731	2.733	2.348	2.324	2.275
Operações de crédito	2.014	2.028	1.975	1.904	1.857
Resultado de operações com títulos e valores mobiliários	656	643	308	351	347
Receita de prestação de serviços	61	62	64	69	72
Despesas da intermediação financeira	(1.314)	(1.335)	(976)	(1.054)	(1.015)
Captação no mercado	(1.326)	(977)	(1.067)	(938)	(996)
Resultado com instrumentos financeiros derivativos	52	(325)	108	(93)	(0)
Operações de empréstimos e repasses	(39)	(33)	(17)	(23)	(19)
Resultado de seguros	32	31	45	47	47
Resultado da intermediação financeira antes do custo do crédito	1.449	1.429	1.416	1.317	1.308
Provisão para perdas associadas ao risco de crédito	(491)	(404)	(391)	(394)	(374)
Recuperação de crédito baixado para prejuízo	55	53	52	51	25
Despesa de comissões de agentes	(239)	(263)	(265)	(227)	(244)
Resultado bruto da intermediação financeira	774	815	813	746	714
Outras receitas (despesas) operacionais	(599)	(611)	(610)	(598)	(592)
Despesas de pessoal	(110)	(106)	(109)	(112)	(112)
Outras despesas administrativas	(293)	(293)	(290)	(292)	(274)
Despesas tributárias	(62)	(49)	(56)	(42)	(63)
Resultado de equivalência patrimonial	12	11	14	13	9
Outras despesas/ receitas operacionais	(146)	(175)	(169)	(165)	(152)
Resultado operacional	175	204	203	148	122
Resultado não operacional	0	0	(2)	(0)	0
Resultado antes da tributação sobre o lucro e participações	176	204	201	148	123
Imposto de renda e contribuição social	(15)	(36)	(20)	15	5
Participação no lucro	(16)	(30)	(43)	(39)	(10)
Participação de não controladores	(30)	(14)	(21)	(19)	(23)
Lucro líquido	115	125	116	105	94

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:

1T25 (R\$ Milhões)	Contábil	Reclassificações Gerenciais	Gerencial
Receitas da intermediação financeira	2.113	618	2.731
Operações de crédito	1.508	506	2.014
Resultado de operações com títulos e valores mobiliários	605	51	656
Receita de prestação de serviços		61	61
Despesas da intermediação financeira	(1.047)	(267)	(1.314)
Captação no mercado	(1.326)		(1.326)
Resultado com instrumentos financeiros derivativos	318	(267)	52
Operações de empréstimos e repasses	(39)		(39)
Resultado de seguros	32	-	32
Resultado da intermediação financeira antes do custo do crédito	1.098	351	1.449
Provisão para perdas associadas ao risco de crédito	(491)		(491)
Recuperação de crédito baixado para prejuízo	55		55
Despesa de comissões de agentes		(239)	(239)
Resultado bruto da intermediação financeira	662	112	774
Outras receitas (despesas) operacionais	(534)	(65)	(599)
Receitas de prestação de serviços	61	(61)	
Despesas de pessoal	(110)		(110)
Outras despesas administrativas	(293)		(293)
Despesas tributárias	(58)	(4)	(62)
Resultado de equivalência patrimonial	12		12
Outras despesas/ receitas operacionais	(146)		(146)
Resultado operacional	128	47	175
Resultado não operacional	0		0
Resultado antes da tributação sobre o lucro e participações	128	47	176
Imposto de renda e contribuição social	32	(47)	(15)
Participação no lucro	(16)		(16)
Participação de não controladores	(30)		(30)
Lucro Líquido	115	-	115

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

Reclassificações Gerenciais: Reclassificação entre linhas para conciliar com a visão da margem financeira e para melhor visualização dos resultados.

ANEXO II – Balanço Patrimonial

ATIVO (R\$ Milhões)	1T25	4T24	3T24	2T24	1T24
Disponibilidades	269	1.688	144	203	682
Instrumentos Financeiros	39.437	38.088	35.982	36.662	36.120
Aplicações em Depósitos Interfinanceiros	42	200	59	57	80
Títulos e Valores Mobiliários	15.734	13.521	12.751	13.501	12.377
Operações com Características de Concessão de Crédito	25.721	25.318	24.271	23.427	24.031
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(2.159)	(1.049)	(1.177)	(1.189)	(1.157)
Operações de Seguros	99	97	78	867	789
Relações Interfinanceiras	1.702	1.362	1.797	2.436	2.158
Outros Créditos	7.885	7.050	6.869	6.964	7.063
Outros Valores e Bens	405	613	621	535	503
Permanente	866	776	670	692	662
Investimentos	176	156	120	139	129
Imobilizado de Uso	117	64	62	65	61
Intangível	573	555	488	487	472
Total do Ativo	50.564	49.576	46.072	47.492	47.188
PASSIVO (R\$ Milhões)	1T25	4T24	3T24	2T24	1T24
Depósitos e demais Instrumentos Financeiros	37.905	36.036	32.430	35.106	36.196
Depósitos	25.600	25.046	26.739	29.482	29.210
Captações no Mercado Aberto	7.966	6.931	3.448	2.246	3.512
Recursos de Aceites e Emissão de Títulos	1.910	1.765	1.370	1.344	1.519
Obrigações por Empréstimos e Repasses	2.144	1.932	660	741	721
Instrumentos Financeiros Derivativos	111	203	72	87	106
Operações de Seguros	174	158	140	1.206	1.128
Relações Interfinanceiras	294	420	434	361	378
Provisões	1.621	1.562	1.522	1.494	1.379
Obrigações Fiscais	329	345	142	119	75
Outras Obrigações	6.609	6.735	7.159	6.177	5.055
Participação de acionistas não Controladores	157	174	128	115	119
Patrimônio Líquido	3.648	4.306	4.258	4.120	3.986
Total do Passivo	50.564	49.576	46.072	47.492	47.188

ANEXO III - Glossário

Desempenho

ROAE (Retorno sobre o Patrimônio Líquido Médio): lucro líquido / patrimônio líquido médio e anualizado via exponenciação. Para o cálculo da média é utilizado os saldos de fechamento de cada trimestre.

ROAA (Retorno sobre o Ativo Médio): lucro líquido / ativo médio e anualizado via exponenciação. Para o cálculo da média é utilizado os saldos de fechamento de cada trimestre.

Margem Financeira: receita de operações de crédito + receita de TVM + despesas de captação e derivativos + receita de prestação de serviços + operações de seguros.

Margem Financeira %: Margem Financeira / ativos geradores de receita médios e anualizado via exponenciação. Os ativos geradores de receita incluem: aplicações interfinanceiras de liquidez, títulos e valores mobiliários exceto aqueles vinculados a operações compromissadas, operações de crédito e operações de seguros. Para o cálculo da média é utilizado os saldos de fechamento de cada trimestre.

Margem após Custo de Crédito: Margem Financeira + despesa de provisão líquida + despesa de comissão.

Margem após Custo de Crédito %: Margem após Custo de Crédito / ativos geradores de receita médios e anualizado via exponenciação. Os ativos geradores de receita incluem: aplicações interfinanceiras de liquidez, títulos e valores mobiliários exceto aqueles vinculados a operações compromissadas, operações de crédito e operações de seguros. Para o cálculo da média é utilizado os saldos de fechamento de cada trimestre.

Índice de Eficiência: (despesas de pessoal + outras despesas administrativas + outras despesas / receitas operacionais) / (margem financeira + despesa de comissão + despesas tributárias).

Qualidade de Crédito

Inadimplência - Over90: contratos vencidos há mais de 90 dias / carteira total. O saldo da carteira Over90 considera parcelas vencidas mais vincendas de cada contrato.

Índice de Cobertura: saldo de provisão de crédito / contratos vencidos há mais de 90 dias.

Outros

Clientes: considera a metodologia do Banco Central do Brasil, referente a base conjugada do Cadastro de Clientes do Sistema Financeiro Nacional (CCS) e do Sistema de Informações de Crédito do Banco Central (SCR).

Caixa Livre: disponibilidades + aplicações interfinanceiras de liquidez + títulos públicos brasileiros contabilizados como “livres” em títulos e valores mobiliários.

Índice de Basileia: de acordo com a Resolução CMN nº 4.193/13, é calculado dividindo o patrimônio de referência total sobre ativos ponderados pelo risco.