



BMGB B3 LISTED N1

Release de resultados

2T25

SUMÁRIO

DESTAQUES DO PERÍODO	3
PRINCIPAIS INDICADORES.....	5
DESEMPENHO FINANCEIRO	6
Rentabilidade	6
Margem Financeira.....	7
Despesas Administrativas e Operacionais.....	9
Investidas	12
NEGÓCIOS	12
Produtos de Crédito	12
Seguros Varejo.....	19
CAPTAÇÃO DE RECURSOS.....	22
GESTÃO DE ATIVOS E PASSIVOS	23
CAPITAL E BASILEIA.....	24
PERFIL CORPORATIVO	26
ASG - COMPROMISSO COM O FUTURO	29
BMGB4.....	30
RATINGS.....	31
ANEXO I - DRE Gerencial	32
ANEXO II - Balanço Patrimonial.....	34
ANEXO III - Glossário.....	35

DESTAQUES DO PERÍODO

- No segundo trimestre de 2025, o **Lucro Líquido atingiu R\$ 125 milhões**, com um **Retorno sobre o Patrimônio Líquido Médio (ROAE) de 14,3% a.a.**, crescimento de 3,5 p.p. em comparação ao 2T24. No primeiro semestre de 2025, o Lucro Líquido Recorrente atingiu R\$ 240 milhões, crescimento de 20,2% em comparação ao 1S24, refletindo a estratégia do Banco de geração sustentável de resultados;
- A **margem financeira após o custo do crédito atingiu R\$ 891 milhões** no 2T25, crescimento de 19,3% em relação ao 2T24, beneficiada pela geração de receita de crédito e melhora na qualidade dos ativos;
- Reforçando a evolução de um banco transacional para relacional, a **originação de crédito dos produtos core** somou **R\$ 1,8 bilhão** no 2T25, sendo **40% via autocontratação**. O **cross-sell alcançou 2,25 produtos por cliente**, crescimento de 15% em relação ao 2T24;
- O segmento de **seguros varejo** segue ganhando relevância dentro da estratégia do Banco, com destaque para os **prêmios comercializados pela Bmg Corretora**, que atingiram no 2T25 **R\$ 265 milhões** (aumento de 8,5% em relação ao 2T24) e para os **prêmios emitidos pela Bmg Seguradora**, que atingiram **R\$ 112 milhões** (aumento de 30,5% em relação ao 2T24);
- A **Carteira de Crédito Total** atingiu **R\$ 24.680 milhões**, representando um aumento de 1,7% na comparação anual. O Banco vem trabalhando no remix dos ativos aumentando exposição aos produtos **consignados e crédito pessoal** e reduzindo carteiras menos rentáveis;
- O **Índice de Inadimplência Over90** atingiu **3,8%**, melhora de 0,8 p.p. em comparação ao 2T24;
- Concluímos em junho a emissão de **R\$ 1,5 bilhão de debêntures sênior** via companhia securitizadora com lastro em cartões consignados e cartões consignado de benefício pelo prazo de 5 anos e taxa de CDI + 1,00% a.a., e a captação de **R\$ 300 milhões na 6ª emissão pública de Letras Financeiras** pelo prazo de 2 anos e taxa de CDI + 1,45% a.a., representando os **menores prêmios de risco** do Banco nessas categorias;

Release de Resultados

2T25

- O **Índice de Basileia** atingiu **12,7%**, melhora de 0,5 p.p. em comparação ao 1T25. Ainda, com foco em fortalecer o capital, anunciamos em julho um aumento de capital que será de no mínimo R\$ 35,4 milhões e no máximo R\$ 49,5 milhões;
- A **Fitch Ratings** reafirmou o Rating Nacional de Longo Prazo do Banco em A(bra), **elevando a perspectiva de estável para positiva**;
- Fomos novamente certificados como **Great Place to Work** conquistando três importantes reconhecimentos: estamos entre as **três melhores instituições financeiras para trabalhar no segmento de bancos de grande porte e em segundo no segmento de seguradoras de pequeno porte**. Ainda, fomos o **único banco brasileiro a ser reconhecido como destaque em saúde mental** pela GPTW. Estas conquistas reforçam o foco em desenvolvimento e geração de valor voltadas para nossos colaboradores;
- A rede de franquias help! foi reconhecida como uma das **Melhores Franquias do Brasil** pela revista Pequenas Empresas & Grandes Negócios, conquistando o **selo máximo de franquia 5 estrelas**.

Release de Resultados

2T25

PRINCIPAIS INDICADORES

Resultado (R\$ Milhões)	2T25	1T25	2T/1T (%)	2T24	2T/2T (%)	1S25	1S24	1S/1S (%)
Margem Financeira	1.443	1.449	-0,5%	1.317	9,6%	2.892	2.624	10,2%
Margem Financeira após o Custo de Crédito	891	774	15,0%	746	19,3%	1.665	1.460	14,0%
Despesas Administrativas e Operacionais	(604)	(550)	9,9%	(569)	6,2%	(1.153)	(1.106)	4,3%
Resultado Operacional	230	175	31,4%	148	55,1%	406	271	49,8%
Lucro Líquido Recorrente	125	115	9,0%	105	18,9%	240	200	20,2%
Lucro Líquido Contábil	125	115	9,0%	107	17,3%	240	201	19,4%

Indicadores de Desempenho (% a.a.)	2T25	1T25	2T/1T (%)	2T24	2T/2T (%)	1S25	1S24	1S/1S (%)
ROAE Recorrente	14,3%	12,1%	2,2 p.p.	10,8%	3,5 p.p.	12,7%	10,2%	2,5 p.p.
ROAA	1,0%	0,9%	0,1 p.p.	0,9%	0,1 p.p.	1,0%	0,9%	0,1 p.p.
Margem Financeira	17,8%	18,5%	-0,7 p.p.	16,0%	1,8 p.p.	17,7%	16,2%	1,5 p.p.
Margem Financeira após o Custo de Crédito	10,7%	9,6%	1,1 p.p.	8,9%	1,8 p.p.	10,0%	8,8%	1,2 p.p.
Índice de Eficiência	53,9%	47,9%	6,0 p.p.	54,3%	-0,4 p.p.	50,8%	54,0%	-3,2 p.p.

Qualidade dos Ativos (%)	2T25	1T25	2T/1T (%)	2T24	2T/2T (%)
Inadimplência - Carteira Over90	3,8%	4,1%	-0,3 p.p.	4,6%	-0,8 p.p.
Carteira de Crédito - Estágio 1	90,7%	90,8%	-0,1 p.p.	n/a	n/a
Carteira de Crédito - Estágio 2	3,3%	3,2%	0,1 p.p.	n/a	n/a
Carteira de Crédito - Estágio 3	6,0%	6,0%	0,0 p.p.	n/a	n/a
Despesa de PDD líquida/ carteira média	-4,6%	-6,6%	2,0 p.p.	-5,6%	1,0 p.p.
Índice de Cobertura	207,8%	202,2%	5,6 p.p.	109,3%	98,5 p.p.

Balço Patrimonial (R\$ Milhões)	2T25	1T25	2T/1T (%)	2T24	2T/2T (%)
Carteira de Crédito Total	24.680	26.817	-8,0%	24.276	1,7%
Caixa Livre	6.774	2.724	148,7%	5.087	33,2%
Ativos Totais	48.879	50.564	-3,3%	47.492	2,9%
Captação Total	35.748	33.450	6,9%	35.909	-0,4%
Patrimônio Líquido	3.731	3.648	2,3%	4.120	-9,4%
Índice de Basileia	12,7%	12,2%	0,5 p.p.	13,9%	-1,2 p.p.
Nível I	9,5%	9,1%	0,4 p.p.	10,3%	-0,8 p.p.
Nível II	3,3%	3,1%	0,2 p.p.	3,6%	-0,3 p.p.

Outras Informações (Milhões)	2T25	1T25	2T/1T (%)	2T24	2T/2T (%)
Clientes Totais (metodologia BACEN)	10,3	10,4	-1,5%	10,2	0,4%

DESEMPENHO FINANCEIRO

Importante ressaltar que desde o 1T25 nossos resultados estão sendo 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.

O lucro líquido recorrente atingiu R\$ 240 milhões no primeiro semestre de 2025, aumento de 20,2% em relação ao mesmo período do ano passado. A margem financeira após o custo de crédito atingiu R\$ 1.665 milhões, aumento de 14,0% em relação ao mesmo período do ano passado. Já as despesas tiveram um aumento de 4,3% em relação ao 1S24, atingindo R\$ 1.153 milhões. Com isso, no 1S25 o índice de eficiência apresentou melhora de 3,2 p.p., atingindo 50,8% no 1S25, e o resultado operacional foi de R\$ 406 milhões no período, aumento de 49,8% em relação ao 1S24.

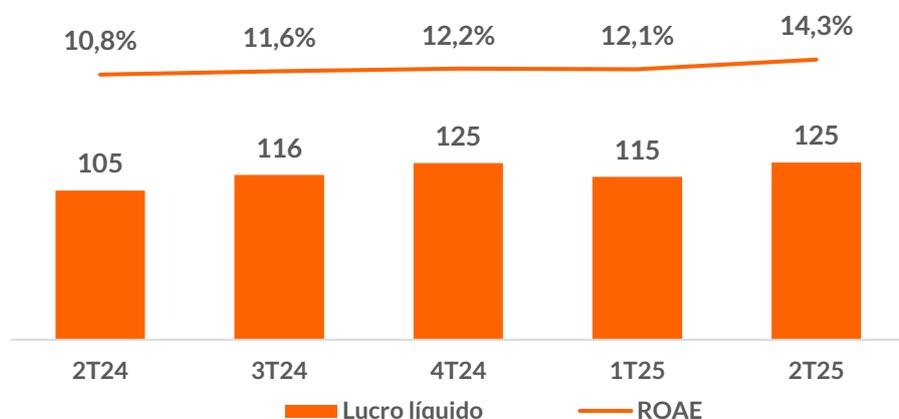
No segundo trimestre de 2025, o lucro líquido recorrente atingiu R\$ 125 milhões, aumento de 9,0% em relação ao 1T25 e de 18,9% em relação ao 2T24. O aumento do lucro no trimestre deu-se, principalmente, pela redução da despesa de PDD visando a melhora constante na qualidade dos ativos, e pelo aumento da receita de crédito oriundo dos produtos core.

DRE (R\$ Milhões % a.a.)	2T25	1T25	2T/1T (%)	2T24	2T/2T (%)	1S25	1S24	1S/1S (%)
Margem Financeira após o custo do crédito	891	774	15,0%	746	19,3%	1.665	1.460	14,0%
Despesas Administrativas e Operacionais	(604)	(550)	9,9%	(569)	6,2%	(1.153)	(1.106)	4,3%
Despesas Tributárias	(67)	(62)	8,5%	(42)	60,8%	(129)	(105)	23,2%
Resultado de Equivalência Patrimonial	11	12	-14,6%	13	-16,3%	23	21	7,9%
Resultado Operacional	230	175	31,4%	148	55,1%	406	271	49,8%
Resultado Não Operacional	(0)	0	n/a	(0)	n/a	0	0	n/a
Imposto de Renda e Contribuição Social	(48)	(15)	214,8%	15	-409,3%	(63)	20	-408,5%
Participações no Lucro	(33)	(16)	107,0%	(39)	-15,2%	(49)	(49)	-0,1%
Participações de Não Controladores	(24)	(30)	-18,2%	(19)	24,9%	(54)	(43)	26,5%
Lucro Líquido	125	115	9,0%	105	18,9%	240	200	20,2%

Release de Resultados

2T25

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



Margem Financeira

A margem financeira totalizou R\$ 2.892 milhões no primeiro semestre de 2025, aumento de 10,2% em comparação com o mesmo período do ano anterior. No 2T25, margem foi de R\$ 1.443 milhões, redução de 0,5% em relação ao trimestre imediatamente anterior e aumento de 9,6% em relação ao 2T24.

A margem financeira após o custo do crédito (líquida de despesas de provisão e de comissão) atingiu R\$ 1.665 milhões no primeiro semestre de 2025, aumento de 14,0% em comparação com o mesmo período do ano anterior. No 2T25, a margem financeira após o custo do crédito foi de R\$ 891 milhões, aumento de 15,0% em relação ao trimestre imediatamente anterior e de 19,3% em relação ao 2T24.

Margem financeira (R\$ Milhões % a.a.)	2T25	1T25	2T/1T (%)	2T24	2T/2T (%)	1S25	1S24	1S/1S (%)
Margem financeira (a)	1.443	1.449	-0,5%	1.317	9,6%	2.892	2.624	10,2%
Margem financeira de juros	1.342	1.357	-1,1%	1.201	11,8%	2.699	2.389	13,0%
Receitas de crédito	2.097	2.014	4,1%	1.904	10,1%	4.111	3.760	9,3%
Receita de TVM	854	656	30,1%	351	143,3%	1.510	698	116,4%
Despesa de captação e derivativos	(1.608)	(1.314)	22,4%	(1.054)	52,5%	(2.921)	(2.069)	41,2%
Receitas de serviços	72	61	18,8%	69	4,2%	133	141	-5,8%
Varejo	36	34	5,7%	40	-11,0%	70	82	-14,4%
Atacado	36	27	35,4%	29	25,2%	63	60	5,9%
Resultado de seguros	28	32	-11,6%	47	-40,1%	60	94	-36,6%
Custo do crédito (b)	(552)	(675)	-18,2%	(570)	-3,2%	(1.227)	(1.164)	5,4%
Despesa de provisão líquida de recuperação	(297)	(436)	-31,9%	(343)	-13,5%	(733)	(692)	5,8%
Despesas de comissões de agentes	(255)	(239)	6,7%	(227)	12,2%	(494)	(471)	4,8%
Margem financeira após o custo do crédito (a+b)	891	774	15,0%	746	19,3%	1.665	1.460	14,0%
Margem financeira (a/c) ¹	17,8%	18,5%	-0,7 p.p.	16,0%	1,8 p.p.	17,7%	16,2%	1,5 p.p.
Margem financeira após o custo do crédito (a+b/c) ¹	10,7%	9,6%	1,1 p.p.	8,9%	1,8 p.p.	10,0%	8,8%	1,2 p.p.
Ativos rentáveis médios (c)	34.467	33.505	2,9%	34.802	-1,0%	34.112	33.753	1,1%

1 - Indicadores anualizados via exponenciação.

Release de Resultados

2T25

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 2T25, a margem foi beneficiada também pela redução da despesa de provisão de crédito visando a melhora constante na qualidade dos ativos.

O crescimento da carteira dos produtos consignados e do crédito pessoal impactaram positivamente as receitas no trimestre. O Banco vem trabalhando no remix dos ativos aumentando exposição aos produtos consignados e crédito pessoal e reduzindo carteiras menos rentáveis.

As variações na receita de TVM no acumulado devem-se principalmente pelo volume elevado de títulos públicos, decorrente do nível de caixa conservador, 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 aumento de 22,4% no trimestre, devido ao aumento da taxa básica de juros no período. Porém, 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 de varejo são compostas pela receita de intercâmbio advinda do uso para compras dos cartões de crédito e pelas tarifas do varejo. A receita de intercâmbio atingiu R\$ 15,4 milhões no 2T25, redução de 0,3% no trimestre e de 3,7% em doze meses. Para o atacado, as receitas são compostas de tarifas e *fees* oriundos do segmento de atacado e das operações em mercado de capitais. No trimestre, a receita de serviço de atacado aumentou em especial devido a assessoria em operações de M&A.

Devido a venda da Bmg Seguros, a linha de operações de seguros não é comparável com o 2T24. No 2T25, a Bmg Seguradora gerou uma receita de R\$ 28 milhões, redução de 11,6% no trimestre. Para mais detalhes de seguros, vide seção da Bmg Seguridade dentro do capítulo de Negócios.

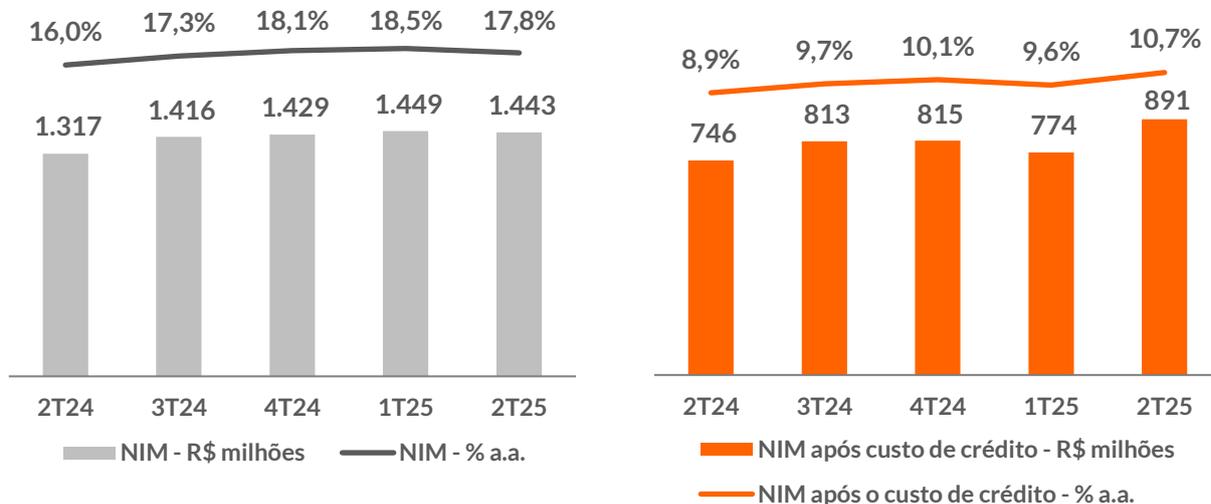
As despesas líquidas de provisão de crédito sobre a carteira média atingiram 4,6% a.a. no 2T25, redução de 2,0 p.p. em relação ao 1T25, impactada, principalmente, pela melhora na qualidade de crédito e pela redução da carteira de consignado nos Estados Unidos.

No 2T25, a despesa de comissão aumentou 6,7% em relação ao 1T25. Essa linha pode oscilar pelas condições negociadas das cessões sem retenção de riscos e benefícios realizadas.

Release de Resultados

2T25

Evolução da Margem Financeira (R\$ Milhões)



Despesas Administrativas e Operacionais

No primeiro semestre de 2025, as despesas administrativas e operacionais apresentaram um aumento de 4,3% em relação ao mesmo período de 2024. No 2T25, as despesas administrativas e operacionais atingiram R\$ 604 milhões, aumento de 9,9% em relação ao trimestre imediatamente anterior e de 6,2% em relação ao 2T24.

Receitas e Despesas Operacionais (R\$ Milhões)	2T25	1T25	2T/1T (%)	2T24	2T/2T (%)	1S25	1S24	1S/1S (%)
Despesas administrativas e operacionais	(604)	(550)	9,9%	(569)	6,2%	(1.153)	(1.106)	4,3%
Despesas de pessoal	(111)	(110)	0,8%	(112)	-0,6%	(221)	(223)	-1,1%
Outras despesas administrativas	(300)	(293)	2,4%	(292)	3,0%	(594)	(566)	5,0%
Outras despesas/receitas operacionais	(192)	(146)	31,7%	(165)	16,3%	(338)	(317)	6,8%
Provisão operacional líquida ¹	(148)	(125)	18,5%	(127)	16,2%	(273)	(251)	8,7%

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 40 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. Assim, o Banco mantém sua prioridade com a experiência positiva do cliente e a sua satisfação com os produtos e serviços.

Release de Resultados

2T25

Abaixo discriminação de cada linha de despesas:

Despesas de pessoal

No 2T25, atingimos 2.012 colaboradores, estável no trimestre e também na comparação ao mesmo período do ano anterior. No mesmo período, as despesas de pessoal atingiram R\$ 111 milhões no trimestre, aumento de 0,8% em relação ao trimestre imediatamente anterior e redução de 0,6% em relação ao 2T24.

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 2T25, as despesas administrativas aumentaram 2,4% em relação ao trimestre anterior, em especial na linha de serviços técnicos especializados.

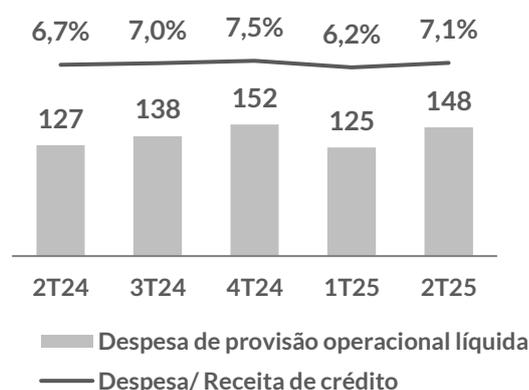
Outras despesas/receitas operacionais

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.

Despesa de provisão operacional líquida (R\$ milhões)



+74% de taxa de êxito no 1S25

Release de Resultados

2T25

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).

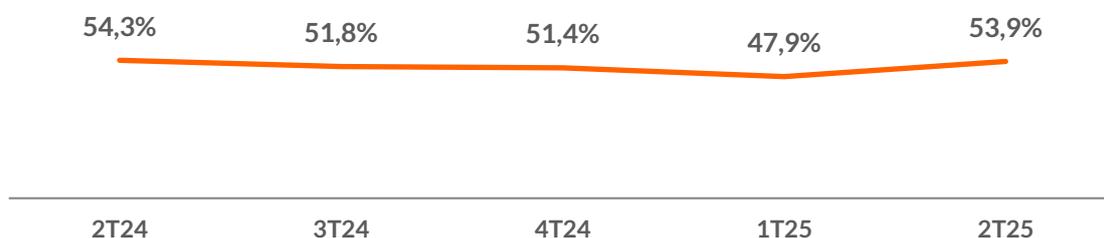
Além das despesas de natureza jurídica, outras despesas operacionais estão inseridas nessa rubrica, como: (i) interveniência de repasses de recursos que representam o *fee* pago aos entes consignatários pelo processamento dos arquivos de repasse dos produtos de consignação; (ii) tarifas que representam 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 semestre de 2025, o índice de eficiência foi de 50,8%, melhora de 3,2 p.p. em relação ao mesmo período de 2024, reflexo da gestão efetiva de custos que o Banco vem realizando e também do aumento das receitas. No 2T25, o índice atingiu 53,9%, aumento de 6,0 p.p. em relação ao trimestre imediatamente anterior e melhora de 0,4p.p. em relação ao 2T24.

Índice de Eficiência Operacional (%)	2T25	1T25	2T/1T (%)	2T24	2T/2T (%)	1S25	1S24	1S/1S (%)
Índice de Eficiência	53,9%	47,9%	6,0 p.p.	54,3%	-0,4 p.p.	50,8%	54,0%	-3,2 p.p.

Evolução do Índice de Eficiência (%)



Release de Resultados

2T25

Investidas

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

Equivalência Patrimonial (R\$ Milhões)	2T25	1T25	2T/1T (%)	2T24	2T/2T (%)	1S25	1S24	1S/1S (%)
Equivalência Patrimonial	10,5	12,3	-14,6%	12,5	-16,3%	22,8	21,1	7,9%
Bmg Corretora de Seguros	12,4	11,0	13,3%	13,0	-4,6%	23,4	23,3	0,4%
Outros investimentos ¹	(1,9)	1,3	n/a	(0,5)	290,2%	(0,6)	-2,1	n/a

1. Outros investimentos incluem Raro Labs, O2OBOTS, Granito Soluções em Pagamentos (até o 2T24), entre outros.

Bmg Corretora – atua na comercialização de seguros tendo como principal fonte de receita o recebimento das comissões de corretagem. No segundo trimestre de 2025, a Bmg Corretora gerou R\$ 12,4 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\$ 24.680 milhões no 2T25, representando uma redução de 8,0% no trimestre e aumento de 1,7% em doze meses. A redução da carteira ocorreu, em especial, por conta da diminuição do empréstimo consignado nos Estados Unidos (ativo não estratégico) e da cessão sem retenção de riscos e benefícios de R\$ 1,2 bilhão da carteira de antecipação do saque-aniversário do FGTS. O Banco vem trabalhando no remix dos ativos aumentando exposição aos consignados e crédito pessoal e reduzindo carteiras menos rentáveis.

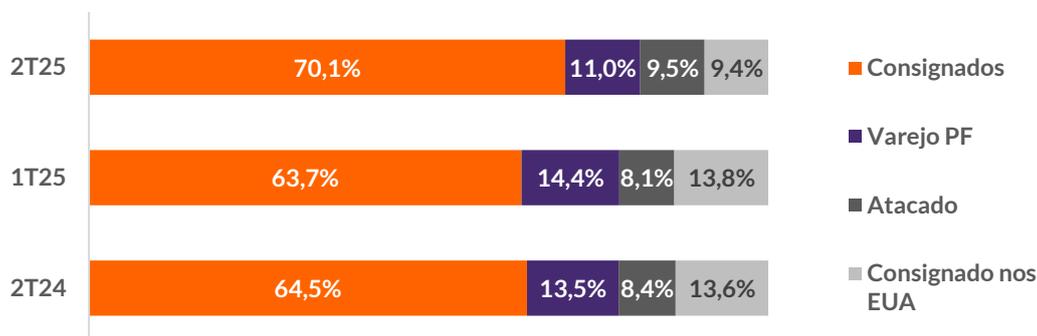
Carteira de Crédito (R\$ Milhões)	2T25	1T25	2T/1T (%)	2T24	2T/2T (%)
Carteira Consignados	17.306	17.076	1,3%	15.654	10,6%
Cartão de Crédito Consignado	9.361	9.305	0,6%	9.216	1,6%
Cartão Consignado Benefício	3.578	3.454	3,6%	2.982	20,0%
Empréstimo Consignado	4.367	4.316	1,2%	3.456	26,4%
Carteira Varejo PF	2.716	3.860	-29,6%	3.279	-17,2%
Crédito Pessoal	1.471	1.367	7,6%	997	47,6%
Cartão de Crédito	500	515	-3,0%	700	-28,6%
Antecipação FGTS	713	1.942	-63,3%	1.520	-53,1%
Outras ¹	32	36	-10,9%	63	-49,7%
Carteira Atacado	2.345	2.176	7,8%	2.033	15,3%
Empresas	1.012	837	21,0%	638	58,7%
Operações Estruturadas	1.333	1.339	-0,4%	1.396	-4,5%
Carteira de Crédito Brasil	22.367	23.111	-3,2%	20.966	6,7%
Empréstimo Consignado nos Estados Unidos ²	2.314	3.706	-37,6%	3.310	-30,1%
Carteira de Crédito Total	24.680	26.817	-8,0%	24.276	1,7%

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.

Release de Resultados

2T25



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	682	2,8%
50 maiores clientes	1.481	6,0%
100 maiores clientes	1.796	7,3%

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.

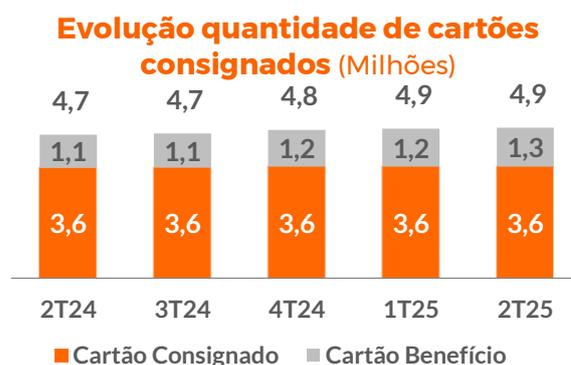
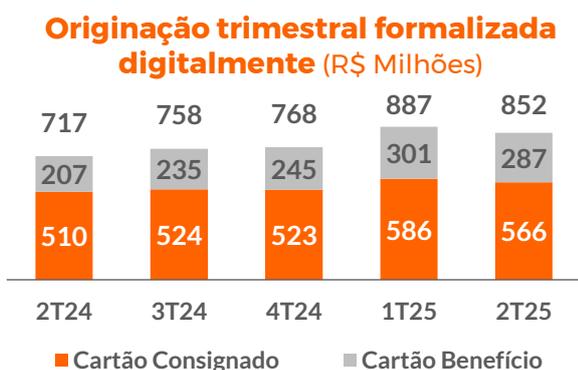
Os cartões podem ser utilizados tanto para compras quanto para saque. Cada vez mais os clientes tem utilizado o cartão para a realização de compras, em especial para serviços digitais. Dessa forma, o Bmg atende à necessidade do cliente não apenas na oferta de crédito, mas também ao disponibilizar um 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 2T25, foram originados R\$ 852 milhões em valor liberado e compras para o cliente, redução de 3,9% em relação ao trimestre anterior, com ênfase para o uso dos cartões como meio de pagamento para realização de compras. Ainda, em junho de 2025, a quantidade de cartões ativos era de 4,9 milhões.

Release de Resultados

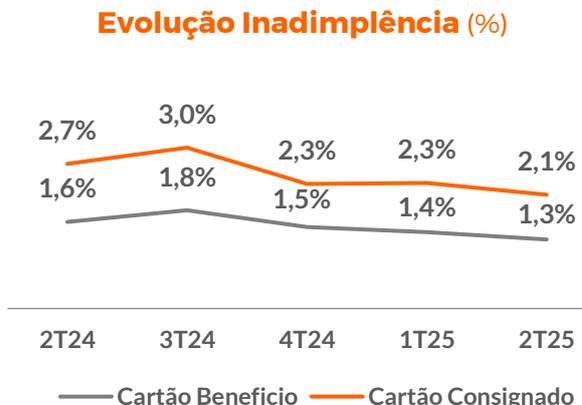
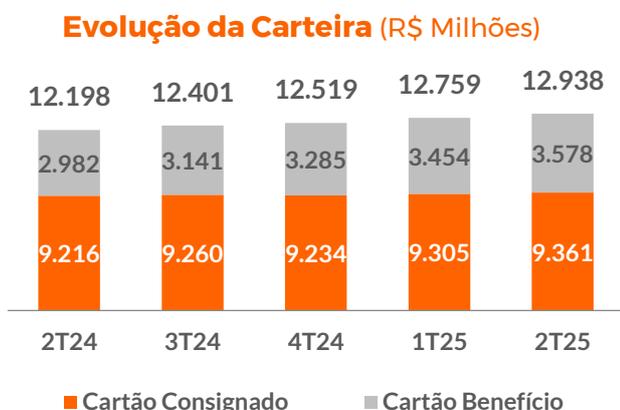
2T25

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 originação, 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.



A carteira de cartão de crédito consignado mais a de cartão consignado benefício atingiu em 30 de junho de 2025 o saldo de R\$ 12.938 milhões, representando um aumento de 6,1% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 1,4% em comparação ao 1T25. O saldo da carteira inclui saldo de compras a faturar. Em relação a carteira, 89% são referentes a aposentados e pensionistas do INSS. Em 30 de junho de 2025, a taxa média dessa carteira era de 2,9% 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 2T25 em 2,1% no cartão consignado, redução de 0,2 p.p. em relação ao 1T25, e 1,3% no cartão benefício, redução de 0,1 p.p. em relação ao 1T25. 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.



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.

Release de Resultados

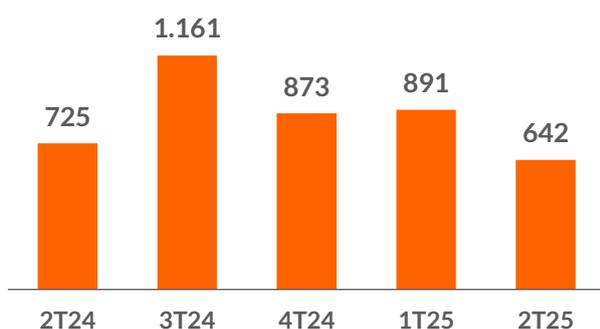
2T25

Empréstimo Consignado

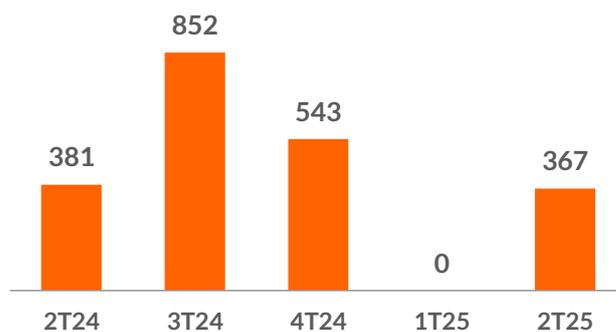
Assim como o cartão de crédito consignado e cartão consignado benefício, a oferta do empréstimo consignado é estratégica para o Banco, dado que permite o relacionamento primário com o cliente e oferta completa de produtos e serviços. Visando maximizar o retorno sobre o capital alocado para o produto, 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. No 2T25 foram originados R\$ 642 milhões em valor liberado para o cliente, redução de 28,0% em relação ao 1T25, devido aos eventos recentes que impactaram os beneficiários do INSS, afetando a originação deste produto no trimestre.

Originação trimestral formalizada digitalmente (R\$ Milhões)



Volume cedido trimestral (R\$ Milhões)



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.

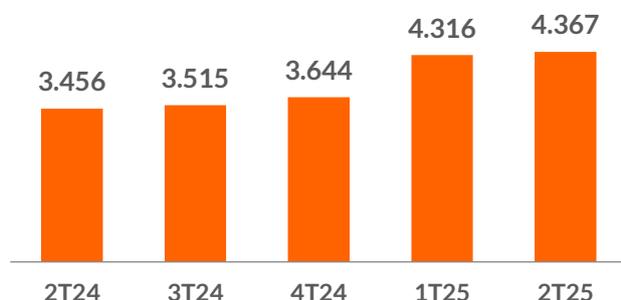
Em 30 de junho de 2025, a carteira encerrou com saldo de R\$ 4.367 milhões, aumento de 26,4% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 1,2% em comparação ao 1T25. Em relação a carteira, 93% são referentes a aposentados e pensionistas do INSS. No 2T25, a taxa média dessa carteira era de 1,7% a.m..

A inadimplência Over90 encerrou o 2T25 em 1,7%, redução de 0,2 p.p. em relação ao 1T25. Esse indicador é afetado também pelas cessões sem retenção de riscos e benefícios do estoque da carteira e de novas originações.

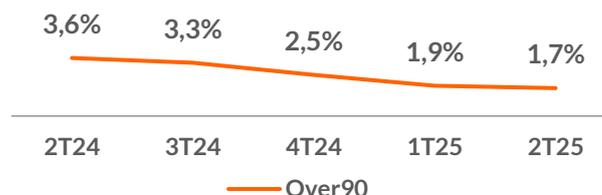
Release de Resultados

2T25

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.

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 2T25, os clientes que recebem seu benefício no Bmg representaram 94% da carteira de crédito. Em 30 de junho de 2025, a taxa média dessa carteira era de 15,3% 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 no 2T25. Em 30 de junho 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 30 de junho de 2025, a taxa média dessa carteira era de 1,7% a.m..

Evolução quantidade de cartões de crédito ativos (Milhões)

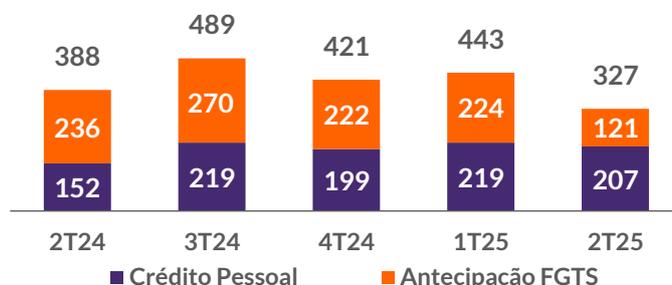


Release de Resultados

2T25

No 2T25, foram originados R\$ 207 milhões em valor liberado para o cliente no crédito pessoal, redução de 5,6% em comparação ao 1T25, porém ainda acima da média dos trimestres anteriores. Ainda, no 2T25 o volume de originação da antecipação do FGTS atingiu R\$121 milhões de valor liberado, redução de 46,2% em relação ao 1T25 devido a redução do potencial de crescimento do mercado.

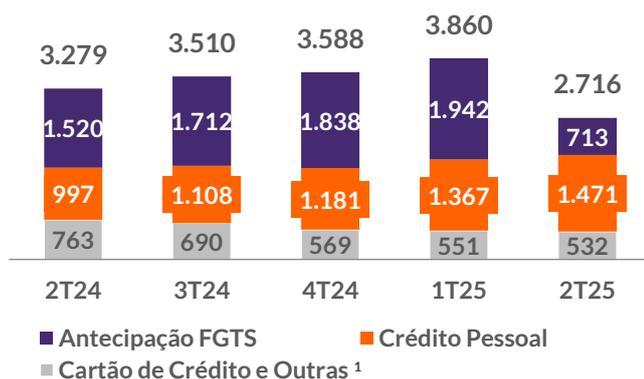
Originação trimestral formalizada digitalmente (R\$ Milhões)



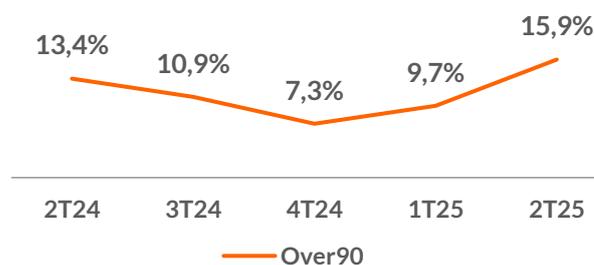
A carteira de varejo PF atingiu em 30 de junho de 2025 o saldo de R\$ 2.716 milhões, representando uma redução de 29,6% em relação ao trimestre anterior e de 17,2% em comparação ao mesmo período do ano anterior, devido a cessão sem retenção de riscos e benefícios de R\$ 1,2 bilhão da carteira de antecipação do FGTS realizada no trimestre. O saldo da carteira de cartão inclui saldo de compras a faturar, que representa 49% da carteira no 2T25.

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 2T25 em 15,9%, aumento de 6,2 p.p. em relação ao 1T25 e de 2,5 p.p. em comparação ao 2T24, principalmente pela mudança no mix da carteira e intensificada pela cessão da carteira de FGTS que o Banco realizou no período.

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.

Release de Resultados

2T25

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.

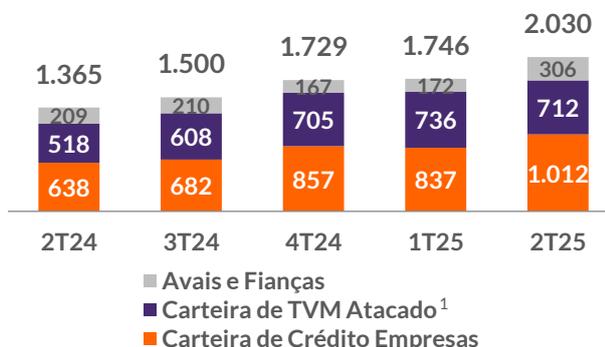
Empresas

A carteira expandida é formada pela carteira de crédito de Empresas, composta pelo financiamento e prestação de serviços financeiros estruturados para empresas, 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 30 de junho de 2025 o saldo de R\$ 2.030 milhões, aumento de 48,8% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 16,3% comparado com 1T25.

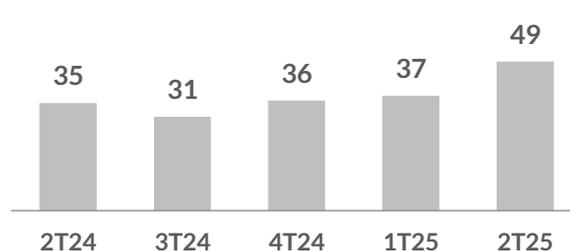
No primeiro semestre de 2025, o Banco participou de 16 ofertas, sendo 12 como coordenador líder, perfazendo um montante total de mais de R\$ 497 milhões. Ainda, o Banco realizou assessoria em 5 operações de M&A. No 2T25 o Banco reconheceu R\$ 49 milhões de receitas não crédito.

Evolução da Carteira Expandida (R\$ Milhões)



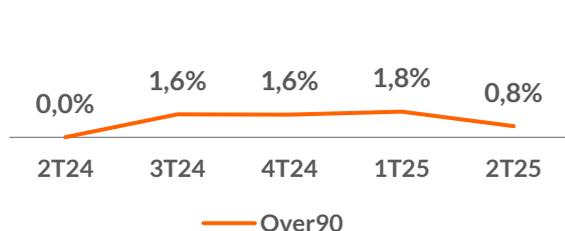
1. Inclui Debêntures, CRA, CRI, Notas Comerciais e Fundos que o Bmg tem aplicação com estratégia de mercado de capitais.

Receita não crédito (R\$ Milhões)

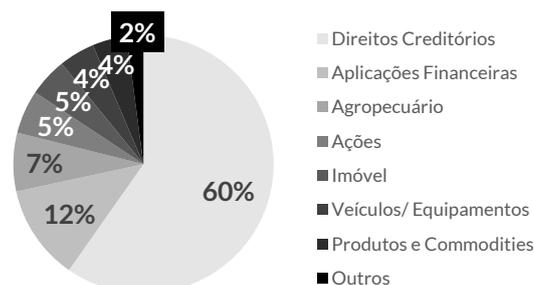


O Banco mantém o compromisso com a construção de uma carteira de crédito segura e diversificada. Em 30 de junho de 2025, o ticket médio por empresa era de R\$ 11 milhões, com 91% da carteira coberta por garantias, principalmente por meio de cessão fiduciária e alienação fiduciária.

Evolução Inadimplência (%) Carteira de Crédito Empresas



Garantias (%)



Release de Resultados

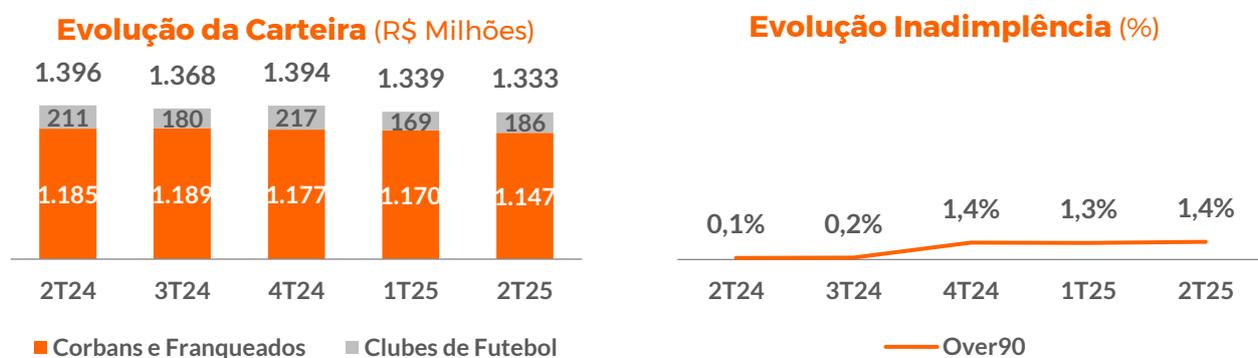
2T25

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 30 de junho de 2025 o saldo de R\$ 1.333 milhões, representando uma redução de 0,4% em comparação ao 1T25 e de 4,5% 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.



Seguros Varejo

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.

Seguros no varejo é um segmento estratégico por ter alto potencial de ativação e fidelização, aumentando o índice de *cross-selling* do Banco, e consequentemente rentabilizando a base de clientes.

A Bmg Seguridade oferece: seguros prestamistas em conexão com os principais produtos de crédito do Banco, seguros de vida e 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.

Release de Resultados

2T25

Abaixo detalhamos nossos negócios no ramo de seguros.

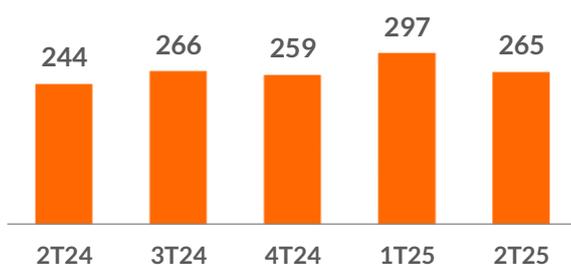
Bmg Corretora de Seguros

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 30 de junho de 2025, aumento de 16,1% em relação ao 2T24. No 2T25, foram comercializados R\$ 265 milhões em prêmios, aumento de 8,5% em comparação ao 2T24 e redução de 11,0% em relação ao 1T25.

Prêmios Comercializados (R\$ Milhões)



**Apólices de
seguros**

9,8

milhões

+16% YoY

Ainda, temos como destaque nesse trimestre: forte performance do seguro Bmg Med, lançado em set/23, atingindo cerca de 800 mil apólices, aumento de 333% em relação ao 2T24; 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 lucro líquido de R\$ 24 milhões no 2T25, gerando um resultado de equivalência de R\$ 12 milhões para o Bmg.

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. Ainda, conforme comunicado ao mercado divulgado em 29 de abril de 2025, o Banco anunciou a aquisição os 40% remanescentes da Bmg Seguradora. Após a conclusão da operação, pendente de aprovações regulatórias, o Banco passará a deter 100% da seguradora.

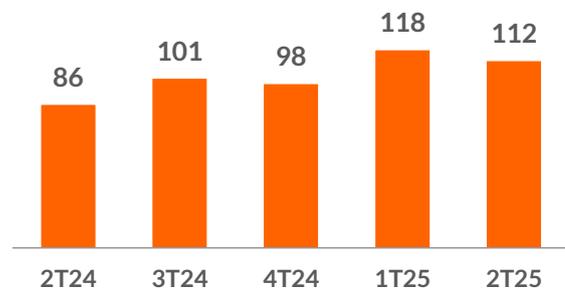
Release de Resultados

2T25

No 2T25, foram emitidos R\$ 112 milhões em prêmios, aumento de 30,5% em comparação ao 2T24 e redução de 5,5% em relação ao 1T25, sendo beneficiados pelos mesmos destaques apresentados acima na Bmg Corretora.

No 2T25, a Bmg Seguradora gerou R\$ 28 milhões de margem operacional com operações de seguros (referente aos prêmios ganhos deduzidos de sinistros, custos de aquisição e despesas operacionais), e apresentou um lucro líquido de R\$ 15 milhões, gerando um lucro líquido para o Bmg de R\$ 9 milhões.

Prêmios Emitidos (R\$ Milhões)

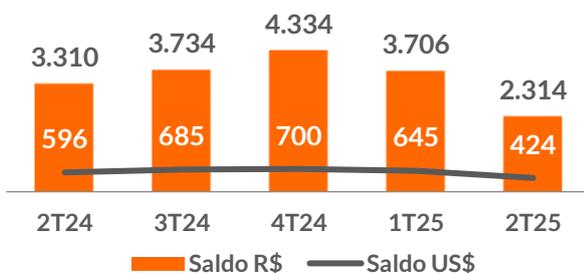


Empréstimo Consignado nos Estados Unidos

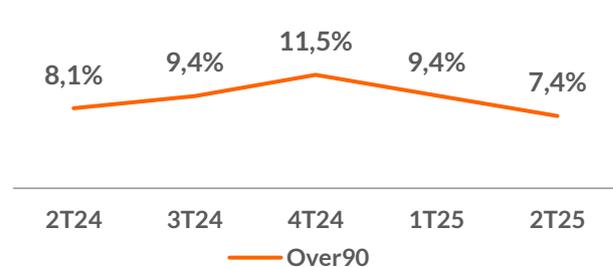
Desde 2011 os acionistas majoritários do Banco têm participação em uma companhia de crédito ao consumo (*fully-licensed consumer finance*) com escritório na Flórida/EUA denominada “Bmg Money”. A companhia opera em diversos estados americanos com foco em crédito consignado para funcionários do setor público, 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 foi definida como não estratégica no 4T24, reduzindo 46,6% desde então, e encerrou com saldo de R\$ 2.314 milhões no 2T25, principalmente pela redução da carteira tanto em reais quanto em dólares pela venda de crédito e amortização das parcelas. Importante ressaltar que o Banco não corre risco de exposição cambial nesse portfólio.

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\$ 13,1 bilhões, crescimento de 72,7% na comparação anual.

A captação total encerrou o 2T25 em R\$ 35.748 milhões, aumento de 6,9% em comparação ao trimestre anterior e redução de 0,4% em relação ao mesmo período do ano anterior, reflexo do menor saldo de depósitos à prazo. O Banco efetuou em junho a emissão de R\$ 1,5 bilhão de Debêntures Sênior via companhia securitizadora com lastro em cartões consignados e cartões consignado de benefício pelo prazo de 5 anos a uma taxa de CDI + 1,00% a.a., bem como concluiu a captação de R\$ 300 milhões na sua 6ª emissão pública de Letras Financeiras pelo prazo de 2 anos a uma taxa de CDI + 1,45% a.a., representando os menores prêmios de risco do Banco nessas categorias.

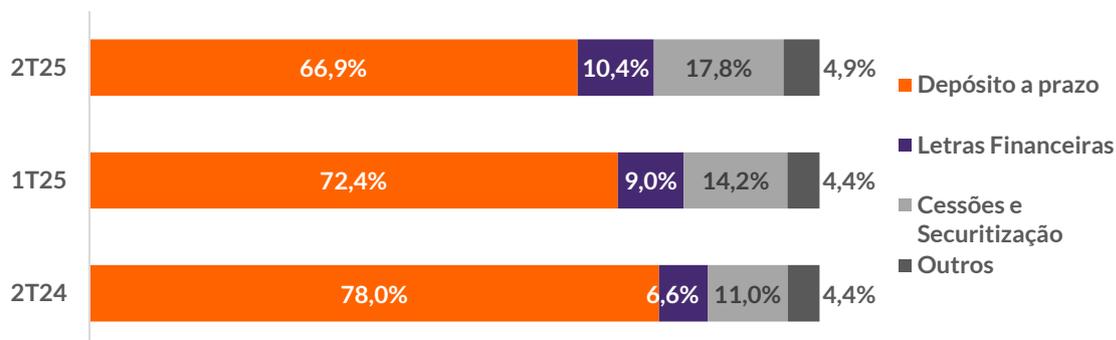


Captação (R\$ Milhões)	2T25	1T25	2T/1T (%)	2T24	2T/2T (%)
Depósitos	25.581	25.600	-0,1%	29.482	-13,2%
CDB	23.901	24.210	-1,3%	28.019	-14,7%
CDI	338	166	103,6%	180	88,1%
DPGE	1.024	861	18,9%	947	8,1%
Depósito à vista	318	362	-12,2%	337	-5,5%
Letras Financeiras	3.734	3.016	23,8%	2.379	56,9%
Sênior	2.593	1.910	35,8%	1.302	99,2%
Subordinada	1.029	991	3,9%	967	6,4%
Perpétua	111	115	-3,1%	110	0,9%
Cessão de Crédito e Securitização	6.350	4.755	33,5%	3.943	61,0%
LCA & LCI	0	1	-69,1%	42	-99,6%
Empréstimos e Repasses	83	79	5,5%	62	34,9%
Captação total	35.748	33.450	6,9%	35.909	-0,4%

Release de Resultados

2T25

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).

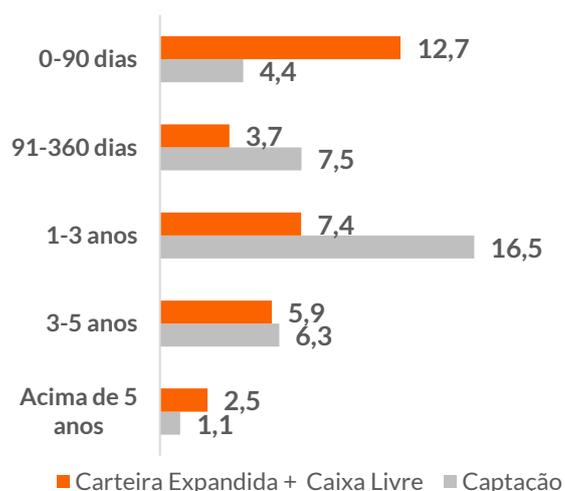
No 2T25 o caixa livre ficou em R\$ 6,8 bilhões. O Banco vem mantendo gestão conservadora de liquidez, principalmente no curto prazo. Ainda, o prazo médio da captação foi de 21 meses, enquanto o prazo médio da carteira ativa foi de 22 meses no final do 2T25.

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.

Caixa Livre (R\$ Bilhões)



Fluxo de vencimento (R\$ Bilhões)



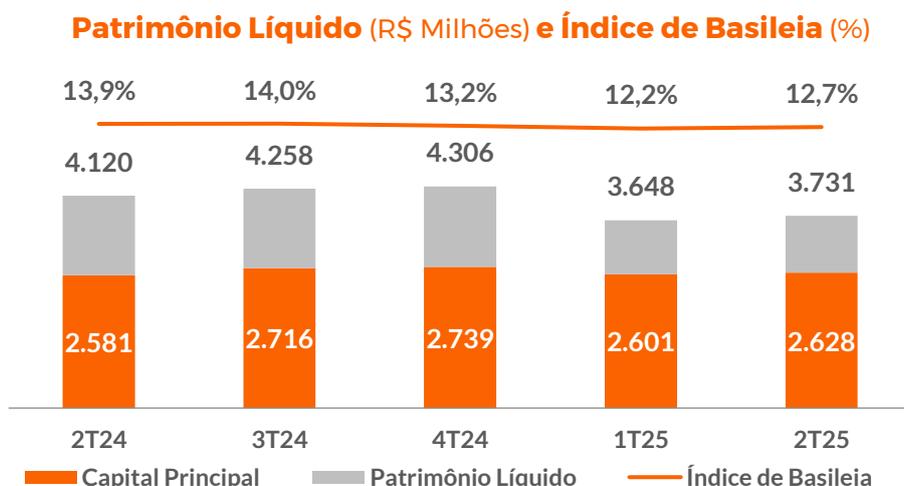
CAPITAL E BASILEIA

Patrimônio Líquido

O Patrimônio Líquido em 30 de junho de 2025 atingiu R\$ 3.731 milhões, aumento de 2,3% em relação ao trimestre anterior e redução de 9,4% em comparação ao mesmo período do ano anterior. No primeiro semestre de 2025, o Patrimônio Líquido variou principalmente em decorrência: (i) da entrada em vigor da Resolução 4.966/21; (ii) do Lucro Líquido contábil de R\$ 240 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 primeiro semestre findo em 30 de junho de 2025, o Banco provisionou R\$ 121,9 milhões de Juros sobre o Capital Próprio, dos quais até R\$ 58,3 milhões foram declarados referentes ao segundo trimestre de 2025 e serão pagos em 21 de agosto de 2025. Concomitante ao pagamento de JCP, o Banco anunciou em 15 de julho de 2025, aumento de capital que será de no mínimo R\$ 35,4 milhões e no máximo R\$ 49,5 milhões.



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 12,7% dos ativos ponderados pelo risco em 30 de junho de 2025, aumento de 0,5 p.p. no trimestre e redução de 1,2 p.p. em comparação com o 2T24. O Banco vem trabalhando para fortalecer seu capital através de geração interna de capital, consumo do crédito tributário e cessões de crédito sem retenção de risco e benefício. Ainda, no dia 15 de julho de 2025 o Banco anunciou aumento de capital via subscrição

Release de Resultados

2T25

de ações no montante mínimo R\$ 35,4 milhões e no máximo R\$ 49,5 milhões, consequentemente terá um impacto positivo no Índice de Basileia entre 0,12 p.p. e 0,17 p.p..

Adequação de Capital (R\$ Milhões)	2T25	1T25	2T/1T (%)	2T24	2T/2T (%)
Patrimônio de Referência	3.685	3.636	1,4%	3.640	1,2%
Nível I	2.739	2.716	0,8%	2.691	1,8%
Capital Principal	2.628	2.601	1,0%	2.581	1,8%
Capital Complementar	111	115	-3,1%	110	1,0%
Nível II	946	919	2,9%	949	-0,3%
Ativos Ponderados pelo Risco	28.955	29.750	-2,7%	26.176	10,6%
Risco de Crédito	25.766	26.264	-1,9%	23.786	8,3%
Risco de Mercado	198	495	-59,9%	207	-4,1%
Risco Operacional	2.991	2.991	0,0%	2.183	37,0%
Índice de Basileia	12,7%	12,2%	0,5 p.p.	13,9%	-1,2 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	9,5%	9,1%	0,4 p.p.	10,3%	-0,8 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	3,3%	3,1%	0,2 p.p.	3,6%	-0,3 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	2T25	1T25	2T/1T (%)	2T24	2T/2T (%)
Crédito tributário	4.937	4.801	2,8%	3.902	26,5%
Oriundo de PDD	3.547	3.469	2,3%	2.446	45,0%
Outras diferenças temporárias	879	761	15,4%	727	20,9%
Prejuízo fiscal	511	572	-10,6%	730	-29,9%

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.

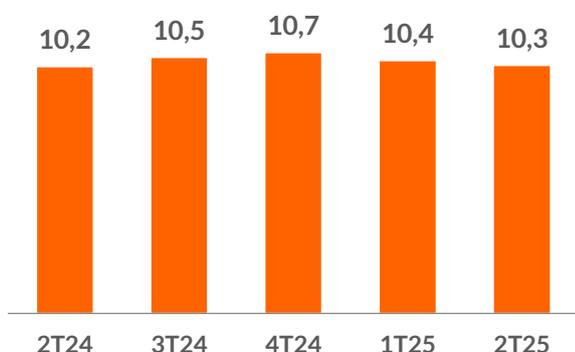
Atingimos em 30 de junho de 2025 a marca de 10,3 milhões de clientes, considerando a metodologia do Banco Central, dos quais 71% possuem produtos de crédito pela visão do SCR (Sistema de Informações de Crédito) e 28% possuem produtos de seguros. No 2T25, a quantidade de clientes apresentou uma redução de 1,5% no trimestre e aumento de 0,4% no ano.

No 2T25 o *cross-selling* index do Banco atingiu um consumo médio de 2,25 produtos por cliente, aumento de 14,8% em comparação aos 1,96 no 2T24. O indicador considera apenas produtos geradores de receita.

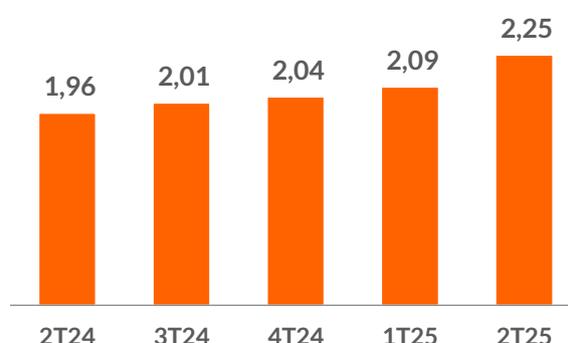
Release de Resultados

2T25

Evolução de clientes (Milhões)



Cross-selling index



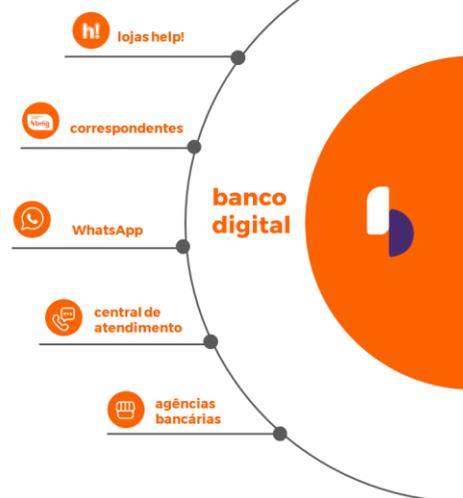
Relacionamento com os Clientes

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



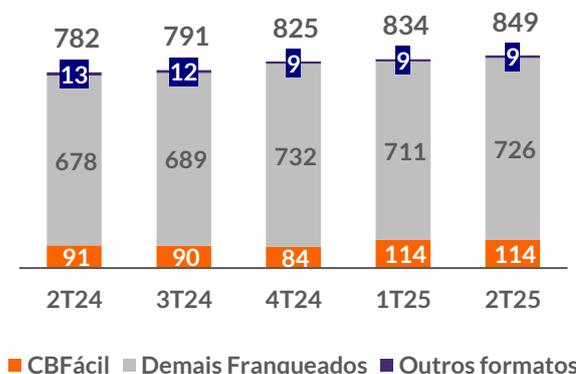
Canais de relacionamento

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. O Banco planeja expandir a rede help! para cerca de 900 lojas até o final de 2025.

Evolução da quantidade de lojas



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.

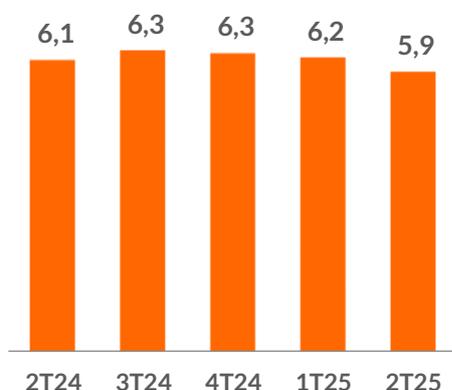
Correspondentes Bancários

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.

Evolução das contas digitais (milhões)



Em 30 de junho de 2025, o Bmg contava com 5,9 milhões de contas digitais abertas, redução de 4,9% no trimestre e de 4,0% em relação ao 2T24.

ASG - COMPROMISSO COM O FUTURO

No Banco Bmg, a sustentabilidade dos nossos negócios está ligada à agenda ASG: nossa responsabilidade com o meio Ambiente, a geração de impacto Social positivo e uma Governança ética e transparente. É assim que fortalecemos nossos resultados e geramos valor para nossos clientes, acionistas, colaboradores e para sociedade em geral. Isso também reflete a nossa essência: entregar soluções financeiras para as pessoas viverem bem na maturidade, com foco no público 50+.



Pacto Global
Rede Brasil

+Mulher360

OUTstand
FINANCIAL GROUP. PARIS GROUP



PACTO DE PROMOÇÃO
DA EQUIDADE RACIAL



Rede Empresarial
de Inclusão Social

empesa
INSTITUTO
ETHOS



F
FÓRUM DE
EMPRESAS
E DIREITOS
LGBTI+

Reforçando nosso posicionamento como empresa, fomos 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.

Publicamos pelo segundo ano consecutivo nosso Relatório Anual de Sustentabilidade (2024) e o 2º Inventário de Emissões de Gases de Efeito Estufa (GEE), em conformidade com o GHG Protocol e com a neutralização das emissões mapeadas.

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, continuamos desenvolvendo iniciativas 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, lançado em 2024, continua avançando com novos produtos para democratizar o acesso à educação financeira, promovendo o aprendizado desde a infância até a terceira idade, com foco especial em públicos vulneráveis. Depois das versões impressa do livro "Bemi: lições de valor – uma aventura financeira", o Instituto Marina e Flávio Guimarães lançou no segundo semestre de 2025 um jogo de tabuleiro:

- **Jogo de Tabuleiro "Missão Financeira":** transforma educação financeira em uma grande aventura na qual os participantes percorrem uma trilha cheia de desafios, aprendendo a gerenciar recursos, tomar boas decisões e evitar ciladas financeiras.
- **Bemi e seus próximos passos:** o projeto Bemi visa expandir parcerias com redes públicas de ensino, para que o material possa ser incluído no material pedagógico das escolas.

Cultivando Educação

O curso “Cultivando Educação: Todos Lendo e Aprendendo em 100 Dias”, desenvolvido especialmente para adultos do meio rural, concluiu em maio o seu primeiro ciclo com a formatura de trabalhadores do Grupo Bmg.

Por meio da iniciativa, os participantes conquistaram sua alfabetização e deram um novo e importante passo em direção à plena cidadania, com mais oportunidades de novos estudos, de qualificação profissional e aumento de renda.

Presença e reconhecimento

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 26 de junho de 2025, o Banco anunciou novo programa de recompra de ações com vigência de 18 meses, autorizando a aquisição de até 12.961.497 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.

Release de Resultados

2T25

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

Performance e Indicadores	2T25	1T25	2T24
Cotação de fechamento (R\$) ¹	3,59	3,60	3,03
Volume médio diário negociado (R\$ milhões)	1,9	1,6	1,7
Ações em Tesouraria (milhões)	0,3	0,1	0,2
Ações em circulação - PN (milhões)	132,3	132,2	133,2
Valor de Mercado (R\$ bilhões)	2,2	2,2	1,9
Quantidade de acionistas (milhares)	96,8	95,2	91,5
Preço/Lucro (P/E)	4,7	4,8	4,4
Preço/Patrimônio Líquido (P/B)	0,6	0,6	0,4
Dividend Yield (%)	10,8	10,3	14,5

**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 agosto de 2025, Fitch Ratings reafirmou o Rating Nacional de Longo Prazo do Banco em A(bra), elevando a perspectiva de estável para positiva, e reafirmou o rating internacional (Issuer Default Ratings – IDR) em BB-, com perspectiva estável.

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

ANEXO I – DRE Gerencial

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO (R\$ Milhões)	2T25	1T25	4T24	3T24	2T24
Receitas da intermediação financeira	3.022	2.731	2.733	2.348	2.324
Operações de crédito	2.097	2.014	2.028	1.975	1.904
Resultado de operações com títulos e valores mobiliários	854	656	643	308	351
Receita de prestação de serviços	72	61	62	64	69
Despesas da intermediação financeira	(1.608)	(1.314)	(1.335)	(976)	(1.054)
Captação no mercado	(1.464)	(1.326)	(977)	(1.067)	(938)
Resultado com instrumentos financeiros derivativos	(108)	52	(325)	108	(93)
Operações de empréstimos e repasses	(35)	(39)	(33)	(17)	(23)
Resultado de seguros	28	32	31	45	47
Resultado da intermediação financeira antes do custo do crédito	1.443	1.449	1.429	1.416	1.317
Provisão para perdas associadas ao risco de crédito	(385)	(491)	(404)	(391)	(394)
Recuperação de crédito baixado para prejuízo	88	55	53	52	51
Despesa de comissões de agentes	(255)	(239)	(263)	(265)	(227)
Resultado bruto da intermediação financeira	891	774	815	813	746
Outras receitas (despesas) operacionais	(660)	(599)	(611)	(610)	(598)
Despesas de pessoal	(111)	(110)	(106)	(109)	(112)
Outras despesas administrativas	(300)	(293)	(293)	(290)	(292)
Despesas tributárias	(67)	(62)	(49)	(56)	(42)
Resultado de equivalência patrimonial	11	12	11	14	13
Outras despesas/ receitas operacionais	(192)	(146)	(175)	(169)	(165)
Resultado operacional	230	175	204	203	148
Resultado não operacional	(0)	0	0	(2)	(0)
Resultado antes da tributação sobre o lucro e participações	230	176	204	201	148
Imposto de renda e contribuição social	(48)	(15)	(36)	(20)	15
Participação no lucro	(33)	(16)	(30)	(43)	(39)
Participação de não controladores	(24)	(30)	(14)	(21)	(19)
Lucro líquido	125	115	125	116	105

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:

2T25 (R\$ Milhões)	Contábil	Reclassificações Gerenciais	Gerencial
Receitas da intermediação financeira	2.580	443	3.022
Operações de crédito	1.776	320	2.097
Resultado de operações com títulos e valores mobiliários	803	50	854
Receita de prestação de serviços		72	72
Despesas da intermediação financeira	(1.543)	(65)	(1.608)
Captação no mercado	(1.464)		(1.464)
Resultado com instrumentos financeiros derivativos	(43)	(65)	(108)
Operações de empréstimos e repasses	(35)		(35)
Resultado de seguros	28	-	28
Resultado da intermediação financeira antes do custo do crédito	1.065	378	1.443
Provisão para perdas associadas ao risco de crédito	(385)		(385)
Recuperação de crédito baixado para prejuízo	88		88
Despesa de comissões de agentes		(255)	(255)
Resultado bruto da intermediação financeira	768	123	891
Outras receitas (despesas) operacionais	(584)	(77)	(660)
Receitas de prestação de serviços	72	(72)	
Despesas de pessoal	(111)		(111)
Outras despesas administrativas	(300)		(300)
Despesas tributárias	(63)	(4)	(67)
Resultado de equivalência patrimonial	11		11
Outras despesas/ receitas operacionais	(192)		(192)
Resultado operacional	185	46	230
Resultado não operacional	(0)		(0)
Resultado antes da tributação sobre o lucro e participações	184	46	230
Imposto de renda e contribuição social	(2)	(46)	(48)
Participação no lucro	(33)		(33)
Participação de não controladores	(24)		(24)
Lucro Líquido	125	-	125

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)	2T25	1T25	4T24	3T24	2T24
Disponibilidades	518	269	1.688	144	203
Instrumentos Financeiros	37.163	39.437	38.088	35.982	36.662
Aplicações em Depósitos Interfinanceiros	43	42	200	59	57
Títulos e Valores Mobiliários	15.442	15.734	13.521	12.751	13.501
Operações com Características de Concessão de Crédito	23.500	25.721	25.318	24.271	23.427
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(1.910)	(2.159)	(1.049)	(1.177)	(1.189)
Operações de Seguros	87	99	97	78	867
Relações Interfinanceiras	1.634	1.702	1.362	1.797	2.436
Outros Créditos	8.249	7.885	7.050	6.869	6.964
Outros Valores e Bens	465	405	613	621	535
Permanente	851	866	776	670	692
Investimentos	136	176	156	120	139
Imobilizado de Uso	114	117	64	62	65
Intangível	601	573	555	488	487
Total do Ativo	48.879	50.564	49.576	46.072	47.492
PASSIVO (R\$ Milhões)	2T25	1T25	4T24	3T24	2T24
Depósitos e demais Instrumentos Financeiros	34.319	37.905	36.036	32.430	35.106
Depósitos	25.581	25.600	25.046	26.739	29.482
Captações no Mercado Aberto	3.719	7.966	6.931	3.448	2.246
Recursos de Aceites e Emissão de Títulos	2.593	1.910	1.765	1.370	1.344
Obrigações por Empréstimos e Repasses	2.098	2.144	1.932	660	741
Instrumentos Financeiros Derivativos	154	111	203	72	87
Operações de Seguros	174	174	158	140	1.206
Relações Interfinanceiras	290	294	420	434	361
Provisões	1.734	1.621	1.562	1.522	1.494
Obrigações Fiscais	263	329	345	142	119
Outras Obrigações	8.375	6.609	6.735	7.159	6.177
Participação de acionistas não Controladores	168	157	174	128	115
Patrimônio Líquido	3.731	3.648	4.306	4.258	4.120
Total do Passivo	48.879	50.564	49.576	46.072	47.492

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

Carteira de Crédito – Estágio 1/Estágio 2/ Estágio 3: saldo da carteira por estágio (1, 2 ou 3) classificada de acordo com a Resolução CMN 4.966/21 / carteira total.

Despesa de PDD Líquida/ carteira média: despesa de PDD líquida de recuperação de crédito, dividida pela carteira média e anualizada via multiplicação.

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.