



BMGB B3 LISTED N1

Release de resultados

3T25

SUMÁRIO

DESTAQUES DO PERÍODO	3
PRINCIPAIS INDICADORES.....	4
DESEMPENHO FINANCEIRO	5
Rentabilidade	5
Margem Financeira.....	6
Despesas Administrativas e Operacionais.....	8
Investidas	11
NEGÓCIOS	11
Produtos de Crédito	11
Seguros Varejo.....	18
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 terceiro trimestre de 2025, o **Lucro Líquido atingiu R\$ 148 milhões**, com um **Retorno sobre o Patrimônio Líquido Médio (ROAE) de 16,6% a.a.**, crescimento de 5,0 p.p. em comparação ao 3T24. Nos primeiros nove meses de 2025, o Lucro Líquido Recorrente atingiu R\$ 388 milhões, crescimento de 22,9% em comparação ao 9M24, refletindo a estratégia do Banco de geração sustentável de resultados;
- A **margem financeira após o custo do crédito atingiu R\$ 881 milhões** no 3T25, crescimento de 8,4% em relação ao 3T24, beneficiada pela melhora na qualidade dos ativos;
- Reforçando a evolução de um banco transacional para relacional, a **originação de crédito dos produtos core** somou **R\$ 1,9 bilhão** no 3T25, sendo **40% via autocontratação**. O **cross-sell alcançou 2,28 produtos por cliente**, crescimento de 13% em relação ao 3T24;
- Com a estratégia de **ampliar o mercado endereçável**, o Banco segue crescendo a carteira de empréstimo consignado público, encerrando o trimestre com carteira de **R\$ 357 milhões**, aumento de 43% em relação ao 3T24. O Banco iniciou também as operações no **empréstimo consignado privado** ao longo do último trimestre;
- A **Carteira de Crédito Total** atingiu **R\$ 23.520 milhões**. O Banco vem trabalhando na mudança no mix dos ativos aumentando exposição aos produtos **consignados e crédito pessoal** e reduzindo carteiras menos rentáveis;
- O **Índice de Inadimplência Over90** atingiu **3,9%**, melhora de 0,8 p.p. comparado ao 3T24;
- O **Índice de Basileia** atingiu **13,1%**, melhora de 0,4 p.p. em comparação ao 2T25. Ainda, com foco em fortalecer o capital, concluímos em novembro o aumento de capital no montante máximo de R\$ 49,5 milhões, com impacto positivo de 0,17 p.p. no indicador a partir de outubro de 2025;
- Tivemos alguns reconhecimentos importantes no trimestre: fomos reconhecidos no **Prêmio Best Performance 2025** na categoria Excelência em SAC e Ouvidoria, e somos Melhor Banco de Varejo e Top 100 Melhores Empresas em Satisfação do Cliente pelo **Instituto MEC**, o que demonstra nosso foco no relacionamento e satisfação dos nossos clientes.

PRINCIPAIS INDICADORES

Resultado (R\$ Milhões)	3T25	2T25	3T/2T (%)	3T24	3T/3T (%)	9M25	9M24	9M/9M (%)
Margem Financeira	1.345	1.443	-6,8%	1.416	-5,0%	4.237	4.041	4,9%
Margem Financeira após o Custo de Crédito	881	891	-1,0%	813	8,4%	2.546	2.273	12,0%
Despesas Administrativas e Operacionais	(607)	(604)	0,6%	(568)	6,9%	(1.761)	(1.674)	5,2%
Resultado Operacional	217	230	-5,9%	203	6,8%	622	474	31,4%
Lucro Líquido Recorrente	148	125	18,4%	116	27,4%	388	316	22,9%
Lucro Líquido Contábil	148	125	18,4%	119	24,2%	388	321	21,2%

Indicadores de Desempenho (% a.a.)	3T25	2T25	3T/2T (%)	3T24	3T/3T (%)	9M25	9M24	9M/9M (%)
ROAE Recorrente	16,6%	14,3%	2,3 p.p.	11,6%	5,0 p.p.	13,6%	10,5%	3,1 p.p.
ROAA	1,2%	1,0%	0,2 p.p.	1,0%	0,2 p.p.	1,0%	0,9%	0,1 p.p.
Margem Financeira	16,5%	17,8%	-1,3 p.p.	17,3%	-0,8 p.p.	16,9%	16,3%	0,6 p.p.
Margem Financeira após o Custo de Crédito	10,6%	10,7%	-0,1 p.p.	9,7%	0,9 p.p.	10,1%	9,1%	1,0 p.p.
Índice de Eficiência	57,8%	53,9%	3,9 p.p.	51,8%	6,0 p.p.	53,0%	53,2%	-0,2 p.p.

Qualidade dos Ativos (%)	3T25	2T25	3T/2T (%)	3T24	3T/3T (%)
Inadimplência - Carteira Over90	3,9%	3,8%	0,1 p.p.	4,7%	-0,8 p.p.
Carteira de Crédito - Estágio 1	89,9%	90,7%	-0,8 p.p.	n/a	n/a
Carteira de Crédito - Estágio 2	3,7%	3,3%	0,4 p.p.	n/a	n/a
Carteira de Crédito - Estágio 3	6,4%	6,0%	0,4 p.p.	n/a	n/a
Despesa de PDD líquida/ carteira média	-4,0%	-4,6%	0,6 p.p.	-5,5%	1,5 p.p.
Índice de Cobertura	197,3%	207,8%	-10,5 p.p.	113,7%	83,6 p.p.

Balanco Patrimonial (R\$ Milhões)	3T25	2T25	3T/2T (%)	3T24	3T/3T (%)
Carteira de Crédito Total	23.520	24.680	-4,7%	25.210	-6,7%
Caixa Livre	5.310	6.774	-21,6%	4.277	24,1%
Ativos Totais	48.834	48.879	-0,1%	46.072	6,0%
Captação Total	34.039	35.748	-4,8%	34.318	-0,8%
Patrimônio Líquido	3.846	3.731	3,1%	4.258	-9,7%
Índice de Basileia	13,1%	12,7%	0,4 p.p.	14,0%	-0,9 p.p.
Nível I	9,9%	9,5%	0,4 p.p.	10,5%	-0,6 p.p.
Nível II	3,3%	3,3%	0,0 p.p.	3,5%	-0,2 p.p.

Outras Informações (Milhões)	3T25	2T25	3T/2T (%)	3T24	3T/3T (%)
Clientes Totais (metodologia BACEN)	9,2	10,3	-10,5%	10,5	-12,6%

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\$ 388 milhões nos primeiros nove meses de 2025, aumento de 22,9% em relação ao mesmo período do ano passado. A margem financeira após o custo de crédito atingiu R\$ 2.546 milhões, aumento de 12,0% em relação ao mesmo período do ano passado. Já as despesas tiveram um aumento de 5,2% em relação ao 9M24, atingindo R\$ 1.761 milhões. Com isso, nos primeiros nove meses de 2025 o índice de eficiência apresentou melhora de 0,2 p.p., atingindo 53,0% no 9M25, e o resultado operacional foi de R\$ 622 milhões no período, aumento de 31,4% em relação ao 9M24.

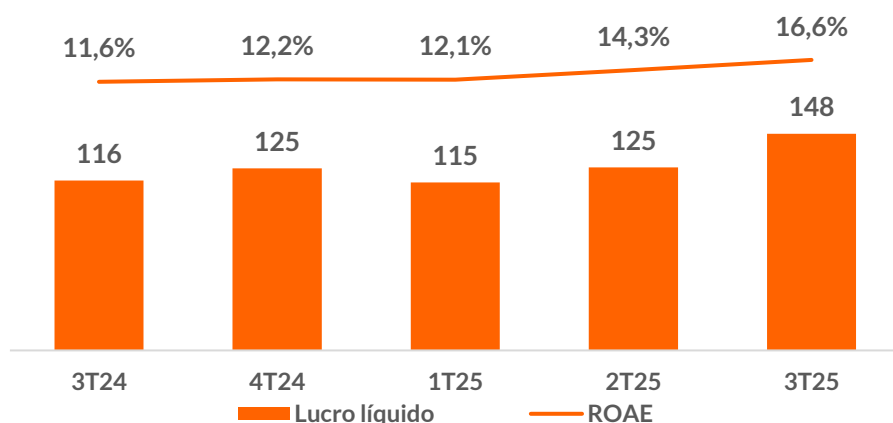
No terceiro trimestre de 2025, o lucro líquido recorrente atingiu R\$ 148 milhões, aumento de 18,4% em relação ao 2T25 e de 27,4% em relação ao 3T24. O aumento do lucro no trimestre deu-se, principalmente, pela mudança no mix dos produtos que resultou em uma redução da despesa de PDD visando a melhora constante na qualidade dos ativos. Ainda, com a homologação da compra da Bmg Seguradora pela Susep, passamos a incorporar 100% dos resultados.

DRE (R\$ Milhões % a.a.)	3T25	2T25	3T/2T (%)	3T24	3T/3T (%)	9M25	9M24	9M/9M (%)
Margem Financeira após o custo do crédito	881	891	-1,0%	813	8,4%	2.546	2.273	12,0%
Despesas Administrativas e Operacionais	(607)	(604)	0,6%	(568)	6,9%	(1.761)	(1.674)	5,2%
Despesas Tributárias	(71)	(67)	6,2%	(56)	27,9%	(200)	(160)	24,9%
Resultado de Equivalência Patrimonial	14	11	34,0%	14	2,9%	37	35	6,0%
Resultado Operacional	217	230	-5,9%	203	6,8%	622	474	31,4%
Resultado Não Operacional	2	(0)	n/a	(2)	n/a	2	(2)	n/a
Imposto de Renda e Contribuição Social	(24)	(48)	-48,9%	(20)	21,9%	(87)	0	n/a
Participações no Lucro	(39)	(33)	17,7%	(43)	-9,4%	(88)	(92)	-4,4%
Participações de Não Controladores	(7)	(24)	-71,0%	(21)	-67,3%	(61)	(64)	-5,0%
Lucro Líquido	148	125	18,4%	116	27,4%	388	316	22,9%

Release de Resultados

3T25

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



Margem Financeira

A margem financeira totalizou R\$ 4.237 milhões nos primeiros nove meses de 2025, aumento de 4,9% em comparação com o mesmo período do ano anterior. No 3T25, margem foi de R\$ 1.345 milhões, redução de 6,8% em relação ao trimestre imediatamente anterior e de 5,0% em relação ao 3T24.

A margem financeira após o custo do crédito (líquida de despesas de provisão e de comissão) atingiu R\$ 2.546 milhões nos primeiros nove meses de 2025, aumento de 12,0% em comparação com o mesmo período do ano anterior. No 3T25, a margem financeira após o custo do crédito foi de R\$ 881 milhões, redução de 1,0% em relação ao trimestre imediatamente anterior e aumento de 8,4% em relação ao 3T24.

Margem financeira (R\$ Milhões % a.a.)	3T25	2T25	3T/2T (%)	3T24	3T/3T (%)	9M25	9M24	9M/9M (%)
Margem financeira (a)	1.345	1.443	-6,8%	1.416	-5,0%	4.237	4.041	4,9%
Margem financeira de juros	1.246	1.342	-7,2%	1.307	-4,7%	3.945	3.696	6,7%
Receitas de crédito	2.003	2.097	-4,5%	1.975	1,4%	6.114	5.736	6,6%
Receita de TVM	583	854	-31,7%	308	89,1%	2.092	1.006	108,0%
Despesa de captação e derivativos	(1.340)	(1.608)	-16,7%	(976)	37,2%	(4.261)	(3.046)	39,9%
Receitas de serviços	65	72	-9,8%	64	1,7%	199	206	-3,5%
Varejo	36	36	1,3%	40	-8,5%	106	121	-12,5%
Atacado	29	36	-20,7%	24	18,3%	92	84	9,5%
Resultado de seguros	34	28	21,4%	45	-24,9%	93	139	-32,8%
Custo do crédito (b)	(464)	(552)	-16,0%	(603)	-23,1%	(1.690)	(1.767)	-4,3%
Despesa de provisão líquida de recuperação	(240)	(297)	-19,0%	(339)	-29,0%	(973)	(1.031)	-5,6%
Despesas de comissões de agentes	(223)	(255)	-12,4%	(265)	-15,6%	(717)	(736)	-2,5%
Margem financeira após o custo do crédito (a+b)	881	891	-1,0%	813	8,4%	2.546	2.273	12,0%
Margem financeira (a/c) ¹	16,5%	17,8%	-1,3 p.p.	17,3%	-0,8 p.p.	16,9%	16,3%	0,6 p.p.
Margem financeira após o custo do crédito (a+b/c) ¹	10,6%	10,7%	-0,1 p.p.	9,7%	0,9 p.p.	10,1%	9,1%	1,0 p.p.
Ativos rentáveis médios (c)	34.641	34.467	0,5%	34.748	-0,3%	34.073	33.760	0,9%

1. Indicadores anualizados via exponenciação.

A margem financeira após o custo do crédito vem sendo positivamente impactada pela geração de receita recorrente advinda do aumento dos produtos *core* nos últimos trimestres. No 3T25, foi impactada pela redução da carteira de crédito, que vem passando por uma mudança de mix priorizando os produtos mais rentáveis. Em contrapartida, foi positivamente impactada pela redução da participação de produtos de maior risco e a consequente redução na despesa de provisão de crédito.

O crescimento da carteira dos produtos consignados e do crédito pessoal impactaram positivamente as receitas no trimestre.

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 redução de 16,8% no trimestre, devido a redução do volume de captação no período. 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\$ 14,4 milhões no 3T25, redução de 7,6% no trimestre e de 5,2% 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 reduziu 20,7% no trimestre e aumentou 18,3% em relação ao 3T24.

Devido a venda da seguradora de atacado, a linha de operações de seguros não é comparável com o 3T24. No 3T25, a Bmg Seguradora gerou uma receita de R\$ 34 milhões, aumento de 21,4% no trimestre. Para mais detalhes de seguros, vide seção da Bmg Seguro dentro do capítulo de Negócios.

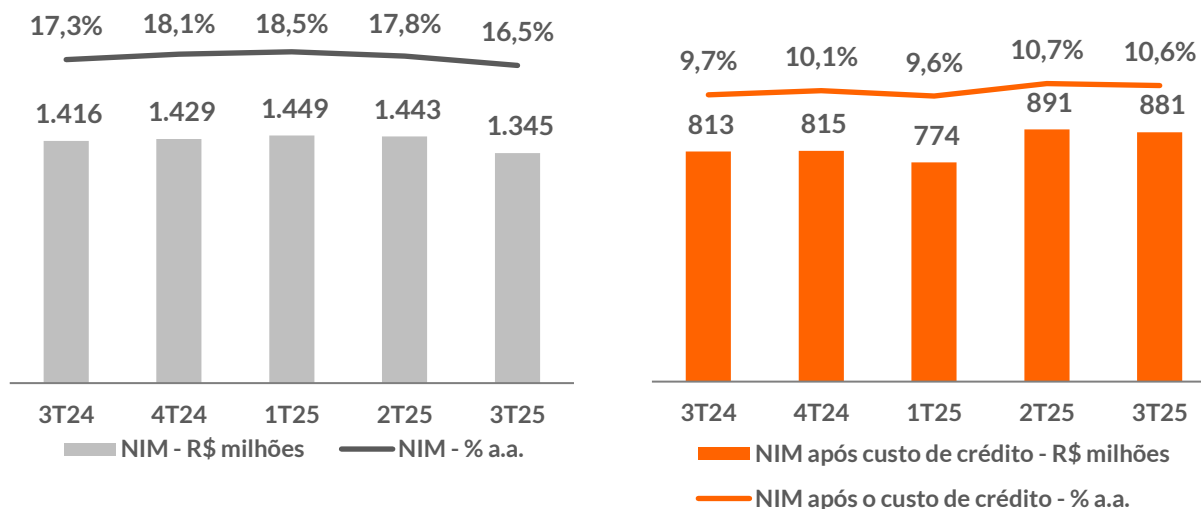
As despesas líquidas de provisão de crédito sobre a carteira média atingiram 4,0% a.a. no 3T25, redução de 0,6 p.p. em relação ao 2T25, impactada, principalmente, pela melhora na qualidade de crédito e pela redução da carteira de consignado nos Estados Unidos.

No 3T25, a despesa de comissão reduziu 12,4% em relação ao 2T25. Essa linha pode oscilar pelas condições negociadas das cessões sem retenção de riscos e benefícios realizadas.

Release de Resultados

3T25

Evolução da Margem Financeira (R\$ Milhões)



Despesas Administrativas e Operacionais

Nos primeiros nove meses de 2025, as despesas administrativas e operacionais apresentaram um aumento de 5,2% em relação ao mesmo período de 2024. No 3T25, as despesas administrativas e operacionais atingiram R\$ 607 milhões, aumento de 0,6% em relação ao trimestre imediatamente anterior e de 6,9% em relação ao 3T24.

Receitas e Despesas Operacionais (R\$ Milhões)	3T25	2T25	3T/2T (%)	3T24	3T/3T (%)	9M25	9M24	9M/9M (%)
Despesas administrativas e operacionais	(607)	(604)	0,6%	(568)	6,9%	(1.761)	(1.674)	5,2%
Despesas de pessoal	(114)	(111)	2,4%	(109)	3,8%	(334)	(333)	0,5%
Outras despesas administrativas	(300)	(300)	-0,3%	(290)	3,2%	(893)	(856)	4,4%
Outras despesas/receitas operacionais	(194)	(192)	1,0%	(169)	15,3%	(533)	(485)	9,7%
Provisão operacional líquida ¹	(158)	(148)	6,7%	(138)	14,6%	(431)	(389)	10,8%

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

O Banco segue focado na gestão de custos através da transformação tecnológica e evolução operacional, trazendo automação, eficiência e IA consequentemente impulsionando ganhos de escala e experiência do cliente. Dentre alguns destaques estão: aumento de 53% no investimento em tecnologia comparado ao ano de 2023; 99,8% das operações com estabilidade sistêmica; eficiência na utilização de *cloud*; 74% dos processos digitalizados; ganho de eficiência com uso de IA generativa, como, por exemplo: (i) 90% de acurácia na identificação de motivos de contato com uso do Copilot no WhatsApp; (ii) 82% de redução de esforço na análise de adesões dos produtos de seguros; (iii) 73% de redução no tempo de confecção de respostas pela Ouvidoria, dentre outros. 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 3T25, atingimos 2.076 colaboradores, aumento de 3,2% no trimestre e de 8,8% na comparação com o mesmo período do ano anterior. As despesas de pessoal atingiram R\$ 114 milhões no trimestre, aumento de 2,4% em relação ao trimestre imediatamente anterior e de 3,8% em relação ao 3T24.

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 3T25, as despesas administrativas se mantiveram estáveis em relação ao trimestre anterior.

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)



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).

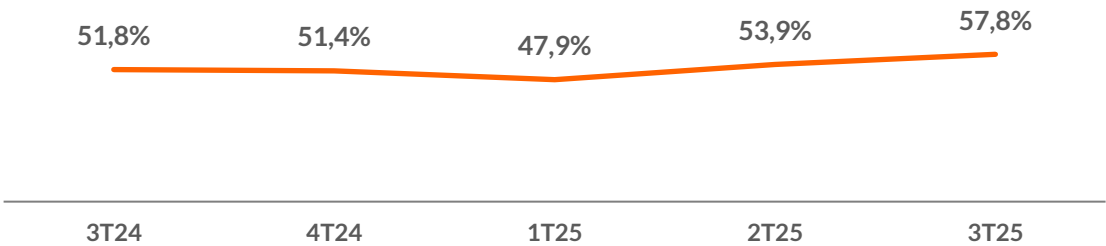
Além das despesas de natureza jurídica, outras despesas operacionais estão inseridas nessa rubrica, como: (i) interveniência de repasses de recursos que representam o *fee* pago aos entes consignatários pelo processamento dos arquivos de repasse dos produtos de consignação; (ii) tarifas que representam 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

Nos primeiros nove meses de 2025, o índice de eficiência foi de 53,0%, melhora de 0,2 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 3T25, o índice atingiu 57,8%, aumento de 3,9 p.p. em relação ao trimestre imediatamente anterior e de 6,0 p.p. em relação ao 3T24.

Índice de Eficiência Operacional (%)	3T25	2T25	3T/2T (%)	3T24	3T/3T (%)	9M25	9M24	9M/9M (%)
Índice de Eficiência	57,8%	53,9%	3,9 p.p.	51,8%	6,0 p.p.	53,0%	53,2%	-0,2 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)	3T25	2T25	3T/2T (%)	3T24	3T/3T (%)	9M25	9M24	9M/9M (%)
Equivalência Patrimonial	14,1	10,5	34,0%	13,7	2,9%	36,9	34,8	6,0%
Bmg Corretora de Seguros	13,3	12,4	6,6%	12,8	3,4%	36,7	36,2	1,5%
Outros investimentos	0,8	(1,9)	n/a	0,9	-4,8%	0,2	-1,4	n/a

Bmg Corretora – atua na comercialização de seguros tendo como principal fonte de receita o recebimento das comissões de corretagem. No terceiro trimestre de 2025, a Bmg Corretora gerou R\$ 13,3 milhões de resultado de equivalência patrimonial. Para mais detalhes sobre a Bmg Corretora, vide seção da Bmg Seguro dentro do capítulo de Negócios.

NEGÓCIOS

Produtos de Crédito

Distribuição da Carteira de Crédito

A carteira de crédito total atingiu R\$ 23.520 milhões no 3T25, representando uma redução de 4,7% no trimestre e de 6,7% 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 da carteira de empréstimo consignado e antecipação do saque-aniversário do FGTS. O Banco vem trabalhando na mudança no mix dos ativos aumentando exposição aos consignados e crédito pessoal e reduzindo carteiras menos rentáveis.

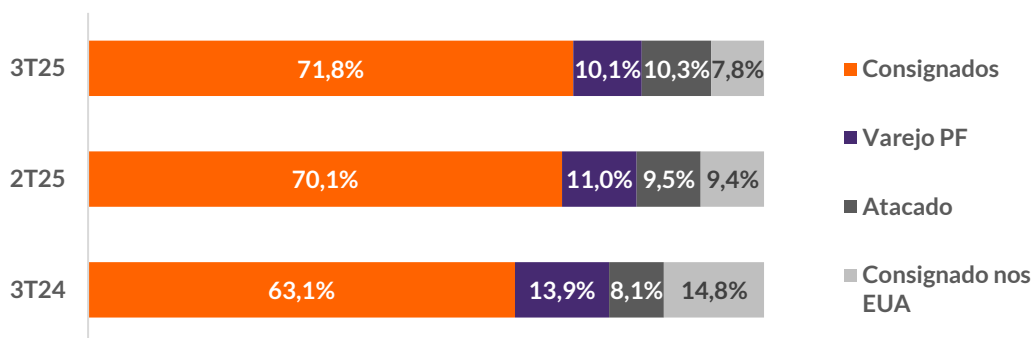
Carteira de Crédito (R\$ Milhões)	3T25	2T25	3T/2T (%)	3T24	3T/3T (%)
Carteira Consignados	16.878	17.306	-2,5%	15.916	6,0%
Cartão de Crédito Consignado	9.390	9.361	0,3%	9.260	1,4%
Cartão Consignado Benefício	3.731	3.578	4,3%	3.141	18,8%
Empréstimo Consignado	3.757	4.367	-14,0%	3.515	6,9%
Carteira Varejo PF	2.382	2.716	-12,3%	3.510	-32,2%
Crédito Pessoal	1.569	1.471	6,6%	1.108	41,6%
Cartão de Crédito	467	500	-6,6%	638	-26,8%
Consignado Privado	67	-	n/a	-	n/a
Antecipação FGTS	250	713	-64,9%	1.712	-85,4%
Outras ¹	28	32	-10,6%	52	-45,8%
Carteira Atacado	2.416	2.345	3,0%	2.050	17,9%
Empresas	1.146	1.012	13,2%	682	68,0%
Operações Estruturadas	1.271	1.333	-4,7%	1.368	-7,1%
Carteira de Crédito Brasil	21.676	22.367	-3,1%	21.476	0,9%
Empréstimo Consignado nos Estados Unidos ²	1.844	2.314	-20,3%	3.734	-50,6%
Carteira de Crédito Total	23.520	24.680	-4,7%	25.210	-6,7%

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

3T25



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	681	2,9%
50 maiores clientes	1.495	6,4%
100 maiores clientes	1.854	7,9%

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.

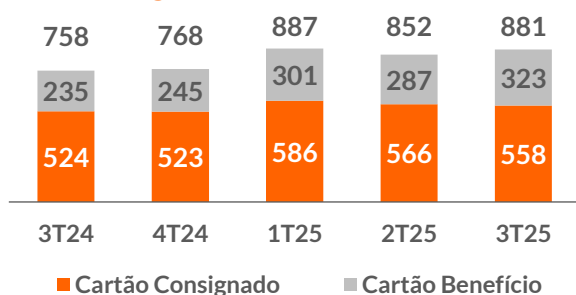
No 3T25, foram originados R\$ 881 milhões em valor liberado e compras para o cliente, aumento de 3,4% em relação ao trimestre anterior, com ênfase para o uso dos cartões como meio de pagamento para realização de compras. Ainda, em setembro de 2025, a quantidade de cartões ativos era de 4,9 milhões.

Release de Resultados

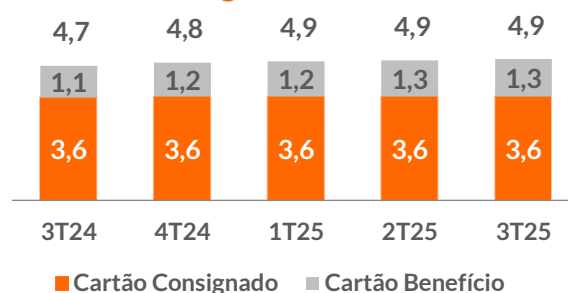
3T25

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.

Originação trimestral formalizada digitalmente (R\$ Milhões)



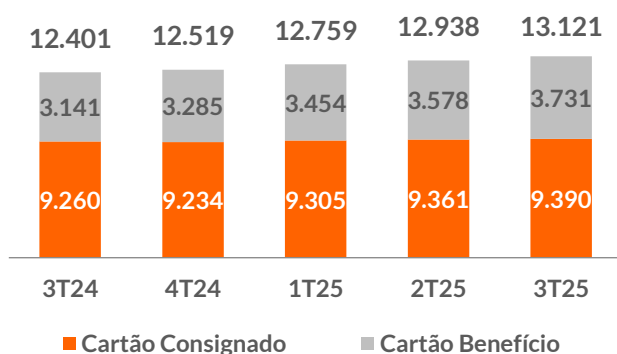
Evolução quantidade de cartões consignados (Milhões)



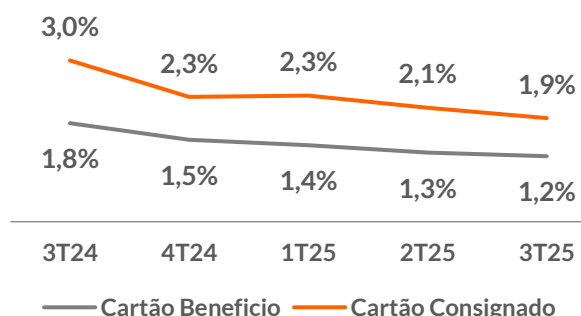
A carteira de cartão de crédito consignado mais a de cartão consignado benefício atingiu, em 30 de setembro de 2025, o saldo de R\$ 13.121 milhões, representando um aumento de 5,8% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 1,4% em comparação ao 2T25. O saldo da carteira inclui saldo de compras a faturar. Em relação a carteira, 89% são referentes a aposentados e pensionistas do INSS. Em 30 de setembro 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 3T25 em 1,9% no cartão consignado, redução de 0,2 p.p. em relação ao 2T25, e 1,2% no cartão benefício, redução de 0,1 p.p. em relação ao 2T25. Com relação ao cartão benefício, o produto tende a seguir um comportamento semelhante ao do cartão de crédito consignado.

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



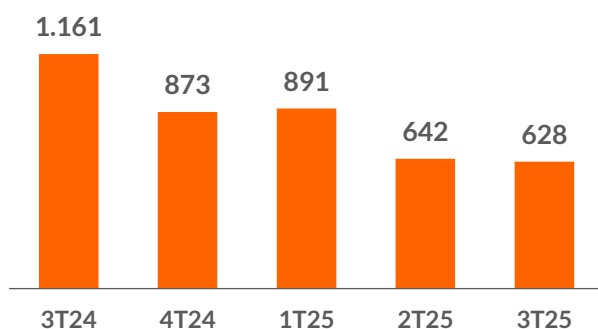
Conforme aprovado pelo CNPS no dia 25 de março de 2025, a taxa máxima de juros vigente é de 2,46% a.m. para novas operações no cartão consignado e cartão benefício para aposentados e pensionistas do INSS.

Empréstimo Consignado

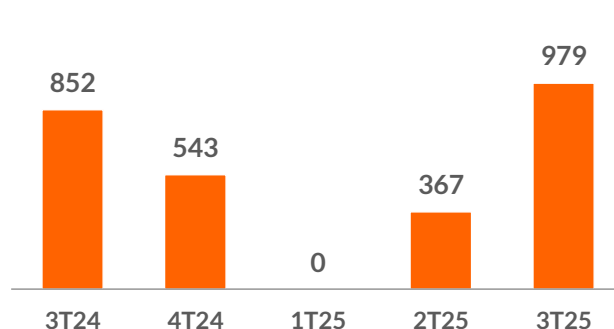
Assim como o cartão de crédito consignado e cartão consignado benefício, a oferta do empréstimo consignado é estratégica para o Banco, dado que permite o relacionamento primário com o cliente e oferta completa de produtos e serviços. Visando maximizar o retorno sobre o capital alocado para o produto, 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 3T25 foram originados R\$ 628 milhões em valor liberado para o cliente, redução de 2,1% em relação ao 2T25.

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.

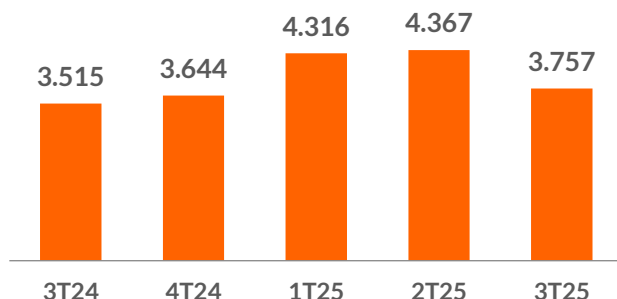
Em 30 de setembro de 2025, a carteira encerrou com saldo de R\$ 3.757 milhões, aumento de 6,9% em relação ao mesmo período do ano anterior e redução de 14,0% em comparação ao 2T25, devido a realização da cessão sem retenção de riscos e benefícios de R\$ 979 milhões do produto. Em relação a carteira, 91% são referentes a aposentados e pensionistas do INSS. No 3T25, a taxa média dessa carteira era de 1,7% a.m..

A inadimplência Over90 encerrou o 3T25 em 2,1%, aumento de 0,4 p.p. em relação ao 2T25. Esse indicador é afetado também pelas cessões sem retenção de riscos e benefícios do estoque da carteira e de novas originações.

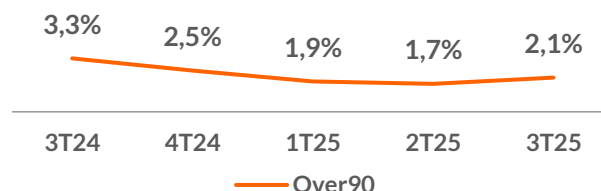
Release de Resultados

3T25

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, consignado privado, cartão de crédito e antecipação FGTS

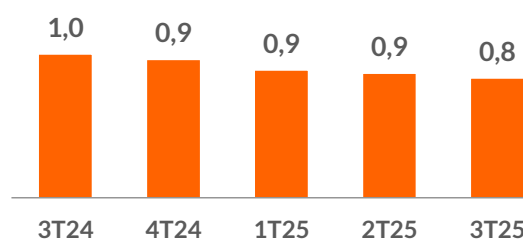
Nossa modalidade de **crédito pessoal** é uma linha de crédito emergencial de curto prazo com as parcelas debitadas diretamente em conta corrente. O produto está diretamente correlacionado com o público de consignado. O Bmg é elegível para ser pagador de benefício para 87% dos aposentados e pensionistas do INSS, permitindo mais eficiência na arrecadação das parcelas, menores taxas de inadimplência e maior poder de fidelização. No 3T25, os clientes que recebem seu benefício no Bmg representaram 95% da carteira de crédito. Em 30 de setembro de 2025, a taxa média dessa carteira era de 15,4% a.m..

Em julho de 2025 o Banco começou a operar de forma conservadora no empréstimo **consignado privado**. O desconto das parcelas ocorre diretamente na folha de pagamento via e-Social, o que contribui para taxas de juros mais acessíveis. O Bmg oferta o produto tanto nos canais físicos, através das lojas help! e correspondentes bancários, ou via autocontratação pelo WhatsApp. Independentemente do canal, toda a originação do produto é 100% formalizada digitalmente. Em 30 de setembro de 2025, a taxa média dessa carteira era de 5,5% a.m..

Os **cartões de crédito** são vinculados ao banco digital, incluindo as parcerias com clubes de futebol, sendo cerca de 820 mil cartões ativos no 3T25. Em 30 de setembro 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. Com as novas regras do produto, em vigor a partir de novembro de 2025, o Bmg permite a antecipação

Evolução quantidade de cartões de crédito ativos (Milhões)



Release de Resultados

3T25

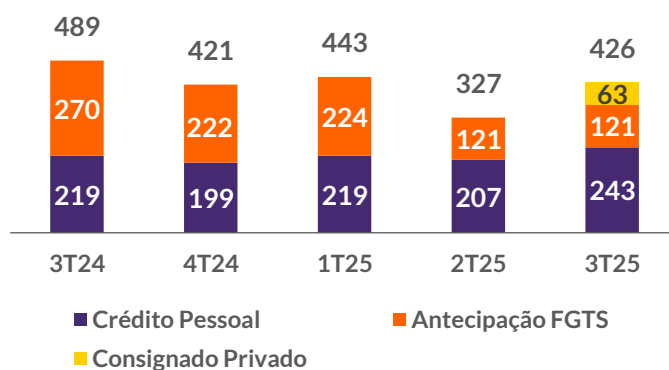
de até 5 anos do saque aniversário. O produto é direcionado a todas as pessoas que possuem saldo em aberto no FGTS. Em 30 de setembro de 2025, a taxa média dessa carteira era de 1,8% a.m..

No 3T25, foram originados R\$ 243 milhões em valor liberado para o cliente no crédito pessoal, aumento de 17,2% em comparação ao 2T25. Ainda, no 3T25 o volume de originação da antecipação do FGTS atingiu R\$ 121 milhões de valor liberado, estável em relação ao 2T25 devido a redução do potencial de crescimento do mercado. Por fim, foram originados no 3T25 R\$ 63 milhões em valor liberado para o cliente no consignado privado.

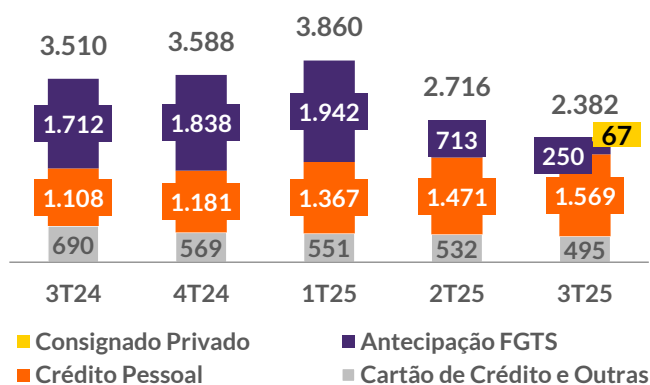
A carteira de varejo PF atingiu em 30 de setembro de 2025 o saldo de R\$ 2.382 milhões, representando uma redução de 12,3% em relação ao trimestre anterior e de 32,2% em comparação ao mesmo período do ano anterior, devido a cessão sem retenção de riscos e benefícios de R\$ 1,2 bilhão da carteira de antecipação do FGTS realizada no 2T25 e de R\$ 556 milhões no 3T25. O saldo da carteira de cartão inclui saldo de compras a faturar, que representa 49% da carteira no 3T25.

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 3T25 em 18,2%, aumento de 2,3 p.p. em relação ao 2T25 e de 7,3 p.p. em comparação ao 3T24, principalmente pela mudança no mix da carteira e intensificada pela cessão da carteira de FGTS que o Banco realizou no 2T25 e 3T25.

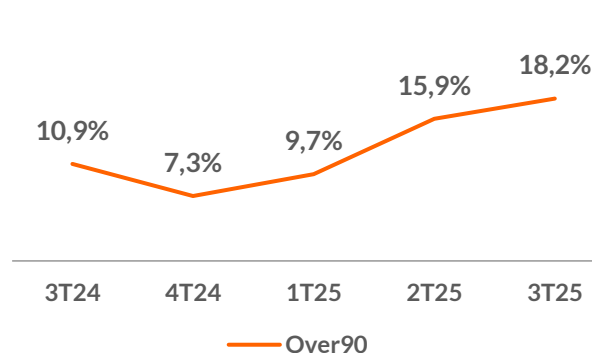
Originação trimestral formalizada digitalmente (R\$ Milhões)



Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



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.

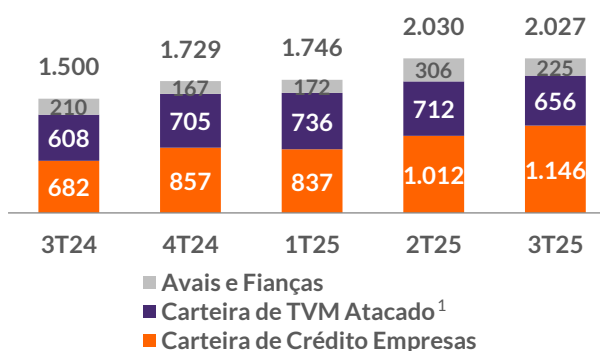
Empresas

A carteira expandida é formada pela carteira de crédito de Empresas, composta pelo financiamento e prestação de serviços financeiros estruturados para empresas, 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 setembro de 2025 o saldo de R\$ 2.027 milhões, aumento de 35,2% em relação ao mesmo período do ano anterior e redução de 0,2% comparado com 2T25.

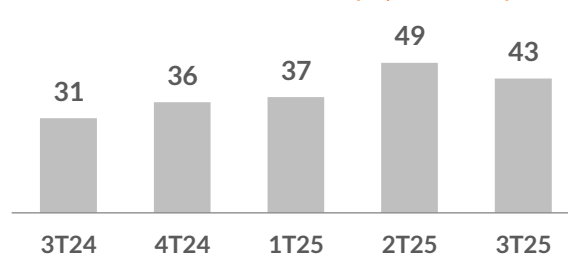
Nos primeiros nove meses de 2025, o Banco participou de 32 ofertas, sendo 28 como coordenador líder, perfazendo um montante total de mais de R\$ 800 milhões. Ainda, o Banco realizou assessoria em 7 operações de M&A. No 3T25 o Banco reconheceu R\$ 43 milhões de receitas não crédito.

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)

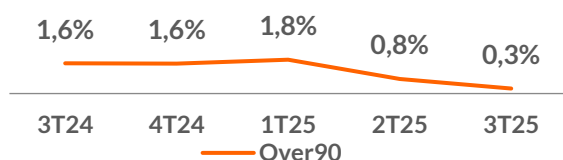


O Banco mantém o compromisso com a construção de uma carteira de crédito segura e diversificada. Em 30 de setembro de 2025, o ticket médio por empresa era de R\$ 11 milhões, com parte da carteira coberta por garantias, principalmente por meio de direitos creditórios.

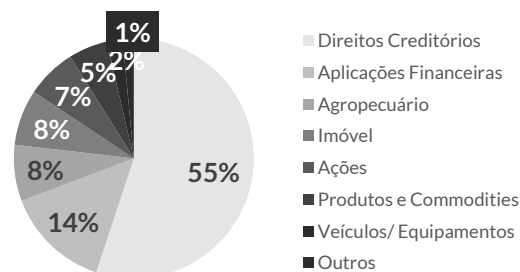
Release de Resultados

3T25

Evolução Inadimplência (%) Carteira de Crédito Empresas



Garantias (%)



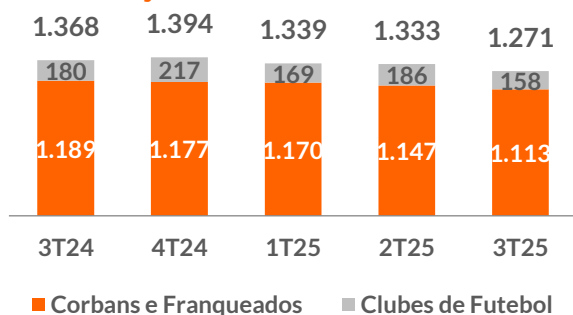
Operações Estruturadas

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.

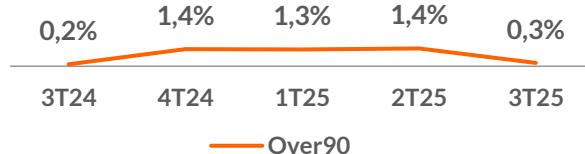
A operação com os correspondentes e franqueados refere-se à antecipação de recebíveis das comissões pagas pelo Bmg ao longo do prazo dos contratos originados pelos canais, enquanto as operações com clubes de futebol são, substancialmente, antecipação de recebíveis dos direitos televisivos.

A carteira atingiu em 30 de setembro de 2025 o saldo de R\$ 1.271 milhões, representando uma redução de 4,7% em comparação ao 2T25 e de 7,1% 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 Seguro

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

A Bmg Seguro 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.

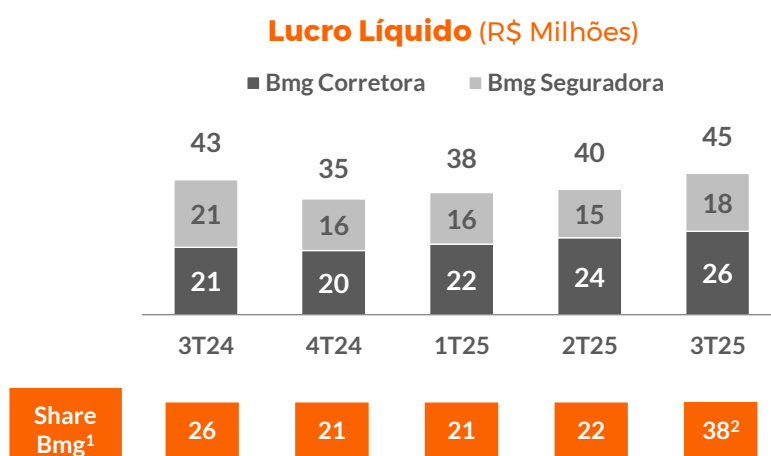
Release de Resultados

3T25

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 Seguro oferece: proteção financeira, 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.



1. Bmg Corretora: equivalência patrimonial da Bmg Corretora para o Bmg; Bmg Seguradora: lucro líquido considerando o *share* para o Bmg. | 2. Em ago/25 foi concluída a aquisição dos 40% remanescentes da Bmg Seguradora, de forma que o Bmg passou a deter 100% do capital social. No 3T25 foi reconhecido o resultado retroativo dos 40% de *share* desde abril/25, quando a aquisição foi anunciada.

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.

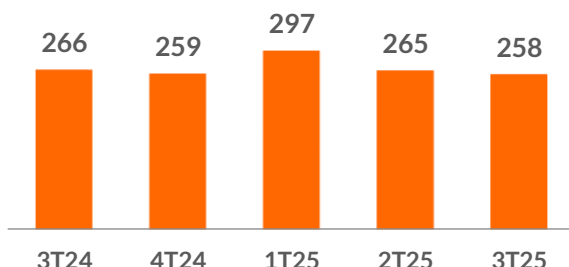
Para seguros de pessoas e determinados ramos elementares, os canais de distribuição do Banco possuem um acordo de exclusividade com a Generali. Ampliando o escopo de atuação, a Bmg Corretora pode atuar com outras seguradoras de mercado com relação a outros tipos de seguros.

A carteira de segurados alcançou 9,6 milhões de apólices em 30 de setembro de 2025, aumento de 7,7% em relação ao 3T24. No 3T25, foram comercializados R\$ 258 milhões em prêmios, redução de 2,9% em comparação ao 3T24 e de 2,4% em relação ao 2T25.

Release de Resultados

3T25

Prêmios Comercializados (R\$ Milhões)



Apólices de
seguros
9,6
milhões
+8% YoY

A comercialização de prêmios gera uma receita de comissão contabilizada na Bmg Corretora que apresentou um lucro líquido de R\$ 26 milhões no 3T25, gerando um resultado de equivalência de R\$ 13 milhões para o Bmg.

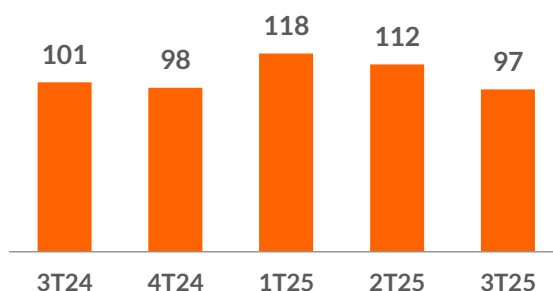
Bmg Seguradora

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 dos 40% remanescentes da Bmg Seguradora. A operação foi concluída em agosto de 2025.

No 3T25, foram emitidos R\$ 97 milhões em prêmios, redução de 4,2% em comparação ao 3T24 e de 13,3% em relação ao 2T25.

No 3T25, a Bmg Seguradora gerou R\$ 34 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\$ 18 milhões. No trimestre foi reconhecido o resultado retroativo dos 40% de *share* do Bmg desde abril/25, quando a aquisição foi anunciada, atingindo *share* de lucro de R\$ 25 milhões para o Bmg.

Prêmios Emitidos (R\$ Milhões)



Empréstimo Consignado nos Estados Unidos

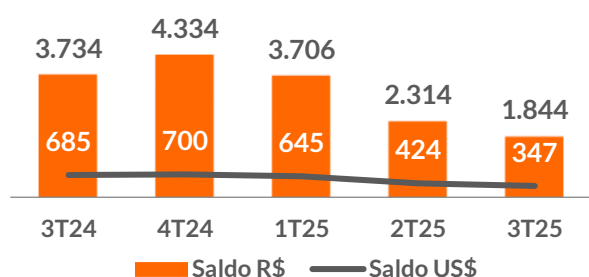
Desde 2011 os acionistas majoritários do Banco têm participação em uma companhia de crédito ao consumo (*fully-licensed consumer finance*) com escritório na Flórida/EUA denominada “Bmg Money”. A companhia opera em diversos estados americanos com foco em crédito consignado para funcionários do setor público, em especial em atividades de menor *turnover* como hospital, escola, polícia e bombeiro.

Release de Resultados

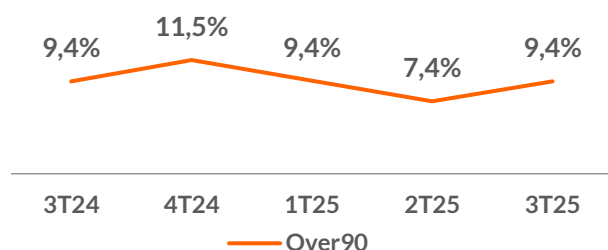
3T25

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 57,4% desde então, e encerrou com saldo de R\$ 1.844 milhões no 3T25, 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\$ 13,0 bilhões, crescimento de 39,9% na comparação anual.

A captação total encerrou o 3T25 em R\$ 34.039 milhões, redução de 4,8% em comparação ao trimestre anterior e de 0,8% em relação ao mesmo período do ano anterior, reflexo do menor saldo de depósitos à prazo.

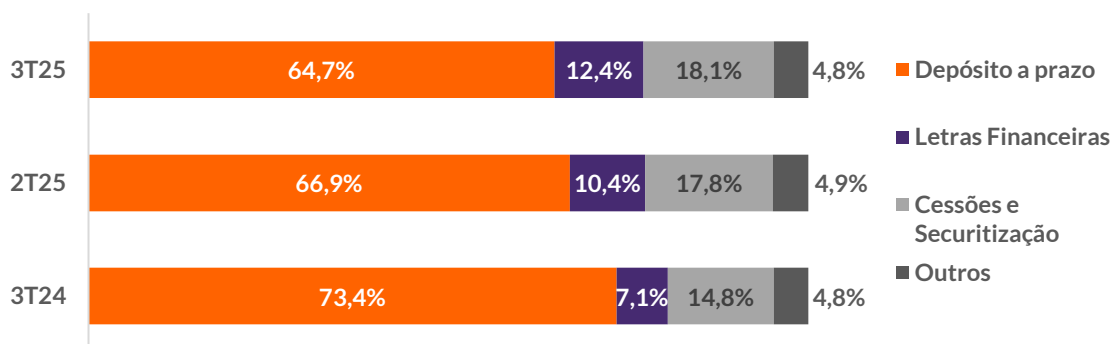


Release de Resultados

3T25

Captação (R\$ Milhões)	3T25	2T25	3T/2T (%)	3T24	3T/3T (%)
Depósitos	23.386	25.581	-8,6%	26.739	-12,5%
CDB	22.040	23.901	-7,8%	25.179	-12,5%
CDI	97	338	-71,2%	221	-56,0%
DPGE	906	1.024	-11,5%	974	-7,0%
Depósito à vista	343	318	7,9%	365	-5,8%
Letras Financeiras	4.212	3.734	12,8%	2.434	73,0%
Sênior	3.063	2.593	18,1%	1.357	125,7%
Subordinada	1.032	1.029	0,3%	963	7,1%
Perpétua	117	111	4,6%	114	2,3%
Cessão de Crédito e Securitização	6.156	6.350	-3,1%	5.064	21,6%
LCA & LCI	6	-	n/a	13	-57,3%
Empréstimos e Repasses	279	83	235,6%	68	313,5%
Captação total	34.039	35.748	-4,8%	34.318	-0,8%

Estrutura de captação (%)



GESTÃO DE ATIVOS E PASSIVOS

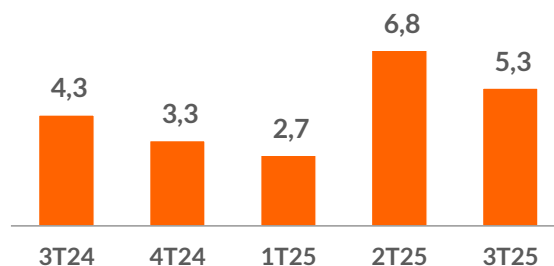
O Banco Bmg tem como estratégia na gestão de ativos e passivos (AL&M) a adequação do perfil de seus passivos (prazo médio, indexadores e taxas) à sua carteira de ativos e atuação por eficiência na alocação de capital, buscando a proteção da margem financeira frente às alterações de cenário econômico.

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).

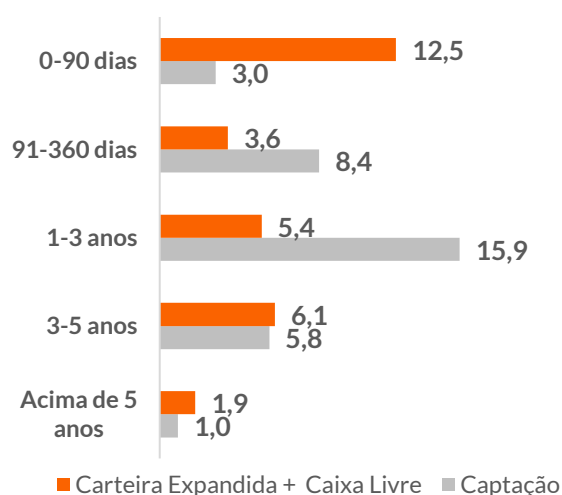
No 3T25 o caixa livre ficou em R\$ 5,3 bilhões. O Banco vem mantendo gestão conservadora de liquidez, principalmente no curto prazo. O prazo médio da captação foi de 20 meses, enquanto o prazo médio da carteira ativa foi de 23 meses no final do 3T25. Ainda, o Índice de Liquidez de Curto Prazo (LCR) encerrou o trimestre em 497%, enquanto o Índice de Liquidez de Longo Prazo (NSFR) foi de 121%.

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

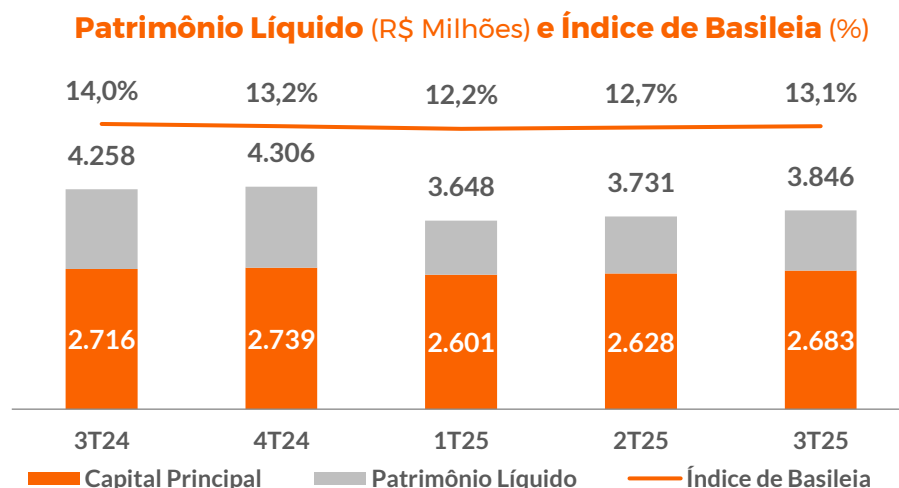
O Patrimônio Líquido em 30 de setembro de 2025 atingiu R\$ 3.846 milhões, aumento de 3,1% em relação ao trimestre anterior e redução de 9,7% em comparação ao mesmo período do ano anterior. Nos primeiros nove meses de 2025, o Patrimônio Líquido variou principalmente em decorrência: (i) da entrada em vigor da Resolução 4.966/21; (ii) do Lucro Líquido contábil de R\$ 388 milhões; e (iii) provisionamento de JCP.

Release de Resultados

3T25

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.

Nos primeiros nove meses findo em 30 de setembro de 2025, o Banco provisionou R\$ 189,1 milhões de Juros sobre o Capital Próprio. Em 04 de novembro de 2025, o Banco anunciou o montante de até R\$ 59,7 milhões de declaração de JCP referentes ao terceiro trimestre de 2025 que serão pagos em 25 de novembro de 2025.



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 13,1% dos ativos ponderados pelo risco em 30 de setembro de 2025, aumento de 0,4 p.p. no trimestre e redução de 0,9 p.p. em comparação com o 3T24. 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, o Banco concluiu a operação do aumento de capital anunciado em julho de 2025, atingindo o montante máximo de R\$ 49,5 milhões, com impacto positivo de 0,17 p.p. no indicador a partir de outubro de 2025.

Release de Resultados

3T25

Adequação de Capital (R\$ Milhões)	3T25	2T25	3T/2T (%)	3T24	3T/3T (%)
Patrimônio de Referência	3.726	3.685	1,1%	3.770	-1,2%
Nível I	2.800	2.739	2,2%	2.830	-1,1%
Capital Principal	2.683	2.628	2,1%	2.716	-1,2%
Capital Complementar	117	111	4,6%	114	2,3%
Nível II	926	946	-2,0%	940	-1,5%
Ativos Ponderados pelo Risco	28.373	28.955	-2,0%	26.929	5,4%
Risco de Crédito	25.086	25.766	-2,6%	24.460	2,6%
Risco de Mercado	188	198	-5,4%	133	41,0%
Risco Operacional	3.100	2.991	3,6%	2.336	32,7%
Índice de Basileia	13,1%	12,7%	0,4 p.p.	14,0%	-0,9 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	9,9%	9,5%	0,4 p.p.	10,5%	-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	3,3%	3,3%	0,0 p.p.	3,5%	-0,2 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	3T25	2T25	3T/2T (%)	3T24	3T/3T (%)
Crédito tributário	4.974	4.937	0,8%	3.900	27,5%
Oriundo de PDD	3.599	3.547	1,5%	2.479	45,1%
Outras diferenças temporárias	856	879	-2,6%	697	22,9%
Prejuízo fiscal	519	511	1,6%	724	-28,3%

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 Seguro.

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.

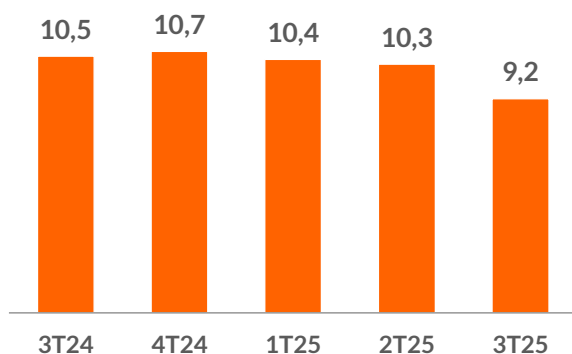
Atuamos desde o mercado consignado, sendo nosso principal foco os clientes consignáveis acima dos 50 anos das classes C e D, passando por seguros, assistências, crédito pessoal e investidores que desejam aplicar seus recursos com segurança. Nosso compromisso é fortalecer o relacionamento com este público 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.

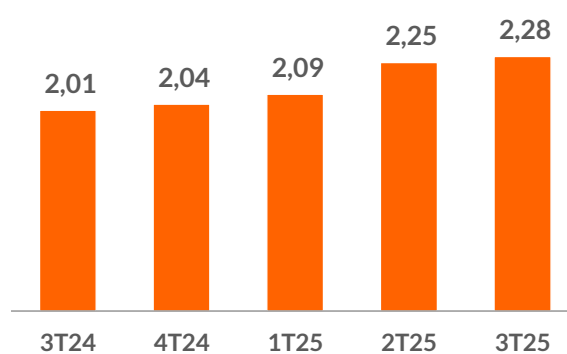
Atingimos em 30 de setembro de 2025 a marca de 9,2 milhões de clientes, considerando a metodologia do Banco Central, dos quais 68% possuem produtos de crédito pela visão do SCR (Sistema de Informações de Crédito) e 30% possuem produtos de seguros. No 3T25, a quantidade de clientes apresentou uma redução de 10,5% no trimestre e de 12,6% em relação ao 3T24.

No 3T25 o *cross-selling* index do Banco atingiu um consumo médio de 2,28 produtos por cliente, aumento de 13,4% em comparação aos 2,01 no 3T24. O indicador considera apenas produtos geradores de receita.

Evolução de clientes (Milhões)



Cross-selling index



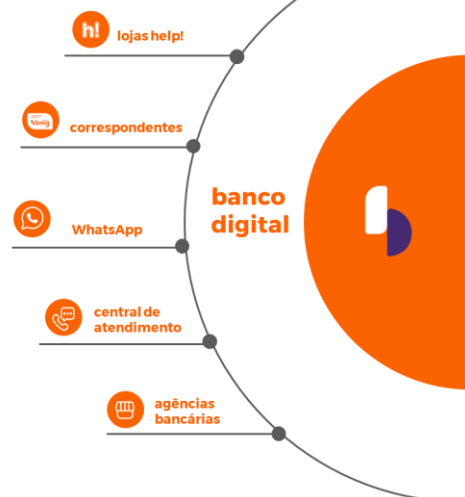
Relacionamento com os Clientes

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



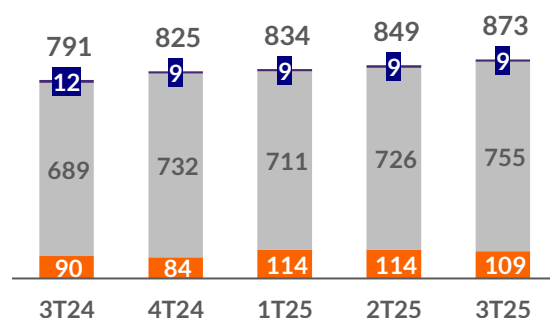
Canais de relacionamento

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

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

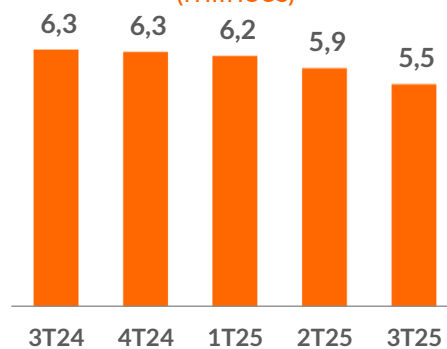
Disruptivo desde o início do empréstimo consignado no Brasil, o Bmg foi o primeiro banco a investir e desenvolver os correspondentes bancários, acreditando que o modelo de agência bancária é pouco eficiente. Contamos com uma rede de correspondentes bancários e nossa vantagem competitiva para atuar neste 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 30 de setembro de 2025, o Bmg contava com 5,5 milhões de contas digitais abertas.

Evolução das contas digitais
(milhões)



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+.

Como parte dos pilares estratégicos da área de ASG, lançamos o Programa de Educação Financeira “Você no Controle”, voltado para todos os colaboradores do Banco. O objetivo é promover letramento e conscientização em educação financeira, além de disponibilizar benefícios exclusivos que incentivem boas práticas de gestão das finanças pessoais.



Pacto Global
Rede Brasil

+Mulher360

OUTstand



PACTO DE PROMOÇÃO
DA EQUIDADE RACIAL



Rede Empresarial
de Inclusão Social



Como parte deste programa, oferecemos gratuitamente a plataforma Meu Bolso em Dia, uma iniciativa do Banco Central em parceria com a Febraban. A ferramenta realiza um diagnóstico da saúde financeira do usuário com base no Índice de Saúde Financeira do Brasileiro (I-SFB) e, a partir disso, propõe trilhas de aprendizado personalizadas. Além dos colaboradores, também expandimos as ações do programa para nossos clientes por meio dos canais digitais de comunicação, reforçando o compromisso com a educação financeira como vetor de transformação social. Entre os conteúdos disponibilizados estão temas essenciais como: introdução ao planejamento financeiro, reforço do hábito de poupar, orientações sobre como sair do endividamento, planejamento da aposentadoria, os efeitos colaterais das apostas, a relação entre dinheiro e metas, investimentos, tipos de risco e retorno, além de explicações práticas sobre o funcionamento do cartão de crédito.

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



No âmbito do Instituto Marina e Flávio Guimarães, o terceiro trimestre foi marcado por novas iniciativas voltadas ao público 50+.

Projeto de destaque no trimestre:

Bemi - Série de 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. Em setembro, o Instituto Marina e Flávio Guimarães iniciou a distribuição da primeira revista da série de Educação Financeira desenvolvida especialmente para o público de aposentados. Clientes das agências do Banco Bmg em todo o país receberam gratuitamente exemplares.

Capacitar 50+

Em agosto, celebramos a formatura de 30 alunos do projeto Capacitar 50+, um curso exclusivo para pessoas com mais de 50 anos que desejam retornar ao mercado de trabalho ou se reinventar profissionalmente, e ainda aprender sobre técnicas de venda e assessoria de crédito e seguros.

O curso é promovido pelo Instituto Marina e Flávio Guimarães, com patrocínio do Banco Bmg e de outras empresas do Grupo Bmg, e em parceria com a Mais Vívida.

Alguns dos conteúdos abordados na capacitação são: serviços financeiros (crédito e seguros); técnicas de venda e de atendimento ao cliente; ferramentas e técnicas de marketing pessoal; além de temas específicos sobre como promover uma melhor experiência e atendimento para o cliente.

O propósito do Instituto com essa iniciativa é promover uma oportunidade de capacitação com foco em geração de renda, autonomia e reinvenção profissional para pessoas com mais de 50 anos.

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

Release de Resultados

3T25

Ethos. Além disso, em abr/25 também conquistou o selo Age Friendly, uma certificação internacional concedida a empresas que demonstram compromisso com a inclusão e valorização de profissionais com 50 anos ou mais.

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 setembro a dezembro 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 599.088.294, sendo 64% ordinárias e 36% preferenciais.

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

Performance e Indicadores	3T25	2T25	3T24
Cotação de fechamento (R\$) ¹	3,94	3,50	3,34
Volume médio diário negociado (R\$ milhões)	1,8	1,9	1,9
Ações em Tesouraria (milhões)	1,2	0,3	0,4
Ações em circulação - PN (milhões)	131,4	132,3	133,1
Valor de Mercado (R\$ bilhões)	2,4	2,2	2,2
Quantidade de acionistas (milhares)	95,0	96,8	95,3
Preço/Lucro (P/E)	5,0	4,4	4,4
Preço/Patrimônio Líquido (P/B)	0,6	0,6	0,5

Dividend Yield (%): 10,3% (últimos 12 meses)

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

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

**Comprar: 3
Manter/Neutro: 2
Vender: 0**

Fonte: *sell-sides*

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. Em outubro de 2025, a Moody's Local reafirmou o Rating Local de Emissor de Longo Prazo do Banco em A-.br, elevando a perspectiva de estável para positiva.

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

ANEXO I – DRE Gerencial

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO (R\$ Milhões)	3T25	2T25	1T25	4T24	3T24
Receitas da intermediação financeira	2.651	3.022	2.731	2.733	2.348
Operações de crédito	2.003	2.097	2.014	2.028	1.975
Resultado de operações com títulos e valores mobiliários	583	854	656	643	308
Receita de prestação de serviços	65	72	61	62	64
Despesas da intermediação financeira	(1.340)	(1.608)	(1.314)	(1.335)	(976)
Captação no mercado	(1.330)	(1.464)	(1.326)	(977)	(1.067)
Resultado com instrumentos financeiros derivativos	39	(108)	52	(325)	108
Operações de empréstimos e repasses	(49)	(35)	(39)	(33)	(17)
Resultado de seguros	34	28	32	31	45
Resultado da intermediação financeira antes do custo do crédito	1.345	1.443	1.449	1.429	1.416
Provisão para perdas associadas ao risco de crédito	(300)	(385)	(491)	(404)	(391)
Recuperação de crédito baixado para prejuízo	60	88	55	53	52
Despesa de comissões de agentes	(223)	(255)	(239)	(263)	(265)
Resultado bruto da intermediação financeira	881	891	774	815	813
Outras receitas (despesas) operacionais	(664)	(660)	(599)	(611)	(610)
Despesas de pessoal	(114)	(111)	(110)	(106)	(109)
Outras despesas administrativas	(300)	(300)	(293)	(293)	(290)
Despesas tributárias	(71)	(67)	(62)	(49)	(56)
Resultado de equivalência patrimonial	14	11	12	11	14
Outras despesas/ receitas operacionais	(194)	(192)	(146)	(175)	(169)
Resultado operacional	217	230	175	204	203
Resultado não operacional	2	(0)	0	0	(2)
Resultado antes da tributação sobre o lucro e participações	219	230	176	204	201
Imposto de renda e contribuição social	(24)	(48)	(15)	(36)	(20)
Participação no lucro	(39)	(33)	(16)	(30)	(43)
Participação de não controladores	(7)	(24)	(30)	(14)	(21)
Lucro líquido	148	125	115	125	116

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:

3T25 (R\$ Milhões)	Contábil	Reclassificações Gerenciais	Gerencial
Receitas da intermediação financeira	2.241	410	2.651
Operações de crédito	1.730	273	2.003
Resultado de operações com títulos e valores mobiliários	512	71	583
Receita de prestação de serviços		65	65
Despesas da intermediação financeira	(1.290)	(50)	(1.340)
Captação no mercado	(1.330)		(1.330)
Resultado com instrumentos financeiros derivativos	89	(50)	39
Operações de empréstimos e repasses	(49)		(49)
Resultado de seguros	34	-	34
Resultado da intermediação financeira antes do custo do crédito	986	360	1.345
Provisão para perdas associadas ao risco de crédito	(300)		(300)
Recuperação de crédito baixado para prejuízo	60		60
Despesa de comissões de agentes		(223)	(223)
Resultado bruto da intermediação financeira	745	136	881
Outras receitas (despesas) operacionais	(593)	(72)	(664)
Receitas de prestação de serviços	65	(65)	
Despesas de pessoal	(114)		(114)
Outras despesas administrativas	(300)		(300)
Despesas tributárias	(65)	(6)	(71)
Resultado de equivalência patrimonial	14		14
Outras despesas/ receitas operacionais	(194)		(194)
Resultado operacional	152	65	217
Resultado não operacional	2		2
Resultado antes da tributação sobre o lucro e participações	154	65	219
Imposto de renda e contribuição social	40	(65)	(24)
Participação no lucro	(39)		(39)
Participação de não controladores	(7)		(7)
Lucro Líquido	148	-	148

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)	3T25	2T25	1T25	4T24	3T24
Disponibilidades	427	518	269	1.688	134
Instrumentos Financeiros	37.415	37.163	39.437	38.088	35.982
Aplicações em Depósitos Interfinanceiros	21	43	42	200	59
Títulos e Valores Mobiliários	16.679	15.442	15.734	13.521	12.751
Operações com Características de Concessão de Crédito	22.398	23.500	25.721	25.318	24.271
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(1.762)	(1.910)	(2.159)	(1.049)	(1.177)
Operações de Seguros	79	87	99	97	78
Relações Interfinanceiras	1.303	1.634	1.702	1.362	1.797
Outros Créditos	8.318	8.249	7.885	7.050	6.869
Outros Valores e Bens	454	465	405	613	621
Permanente	917	851	866	776	670
Investimentos	145	136	176	156	120
Imobilizado de Uso	122	114	117	64	62
Intangível	650	601	573	555	488
Total do Ativo	48.834	48.879	50.564	49.576	46.072
PASSIVO (R\$ Milhões)	3T25	2T25	1T25	4T24	3T24
Depósitos e demais Instrumentos Financeiros	34.106	34.319	37.905	36.036	32.430
Depósitos	23.386	25.581	25.600	25.046	26.739
Captações no Mercado Aberto	5.190	3.719	7.966	6.931	3.448
Recursos de Aceites e Emissão de Títulos	3.069	2.593	1.910	1.765	1.370
Obrigações por Empréstimos e Repasses	2.164	2.098	2.144	1.932	660
Instrumentos Financeiros Derivativos	130	154	111	203	72
Operações de Seguros	166	174	174	158	140
Relações Interfinanceiras	276	290	294	420	434
Provisões	1.799	1.734	1.621	1.562	1.522
Obrigações Fiscais	256	263	329	345	142
Outras Obrigações	8.417	8.375	6.609	6.735	7.159
Participação de acionistas não Controladores	134	168	157	174	128
Patrimônio Líquido	3.846	3.731	3.648	4.306	4.258
Total do Passivo	48.834	48.879	50.564	49.576	46.072

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.