



Banco Bmg: um case de turnaround





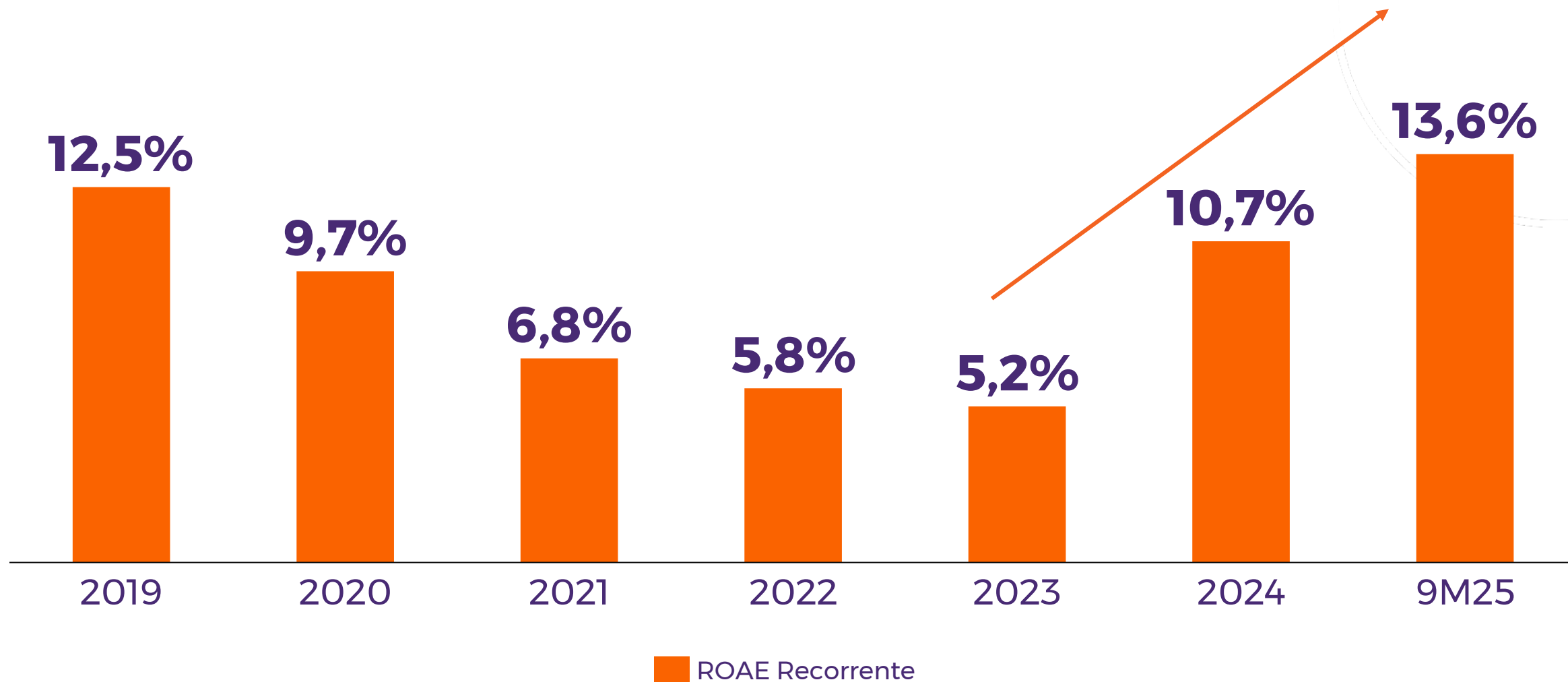
95 anos de história

Conhecido pelo seu know-how em
crédito e capacidade de distribuição

Focado no **público 50+, classes C e D**

Momento de turnaround

Evolução consistente do ROE com geração sustentável de resultados





Solidez e tradição ao longo de 95 anos

Marca forte e longeva



Principais entregas recentes

2023

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

Geração de resultado operacional positivo

2024

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

ROE acima de 10%

2025

- ✓ Descontinuidade de negócios não core: consignado nos EUA
- ✓ Aumento do mercado endereçável
- ✓ Aumento de produtos por clientes
- ✓ Utilização de IA para eficiência

ROE de 13,6% (9M25)

Evolução de um banco transacional para relacional



+ 9MM
CLIENTES

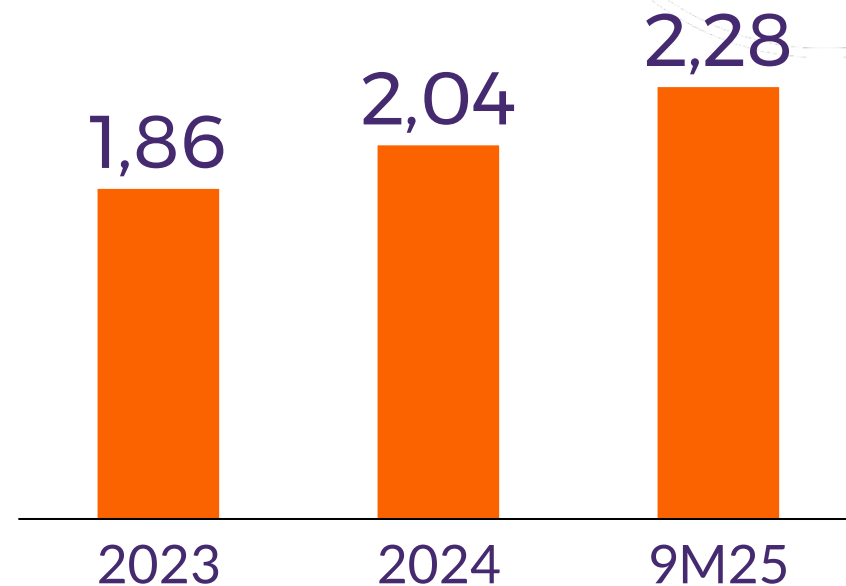
**Focado no público 50+,
classes C e D**

68% clientes
com crédito

30% clientes
com seguros

40% da
originação via
autocontratação
no 3T25

Produtos por cliente (cross-selling index)



Considera apenas produtos
geradores de receitas

Forte rede de relacionamento com o cliente

Presença em todo Brasil



lojas help!

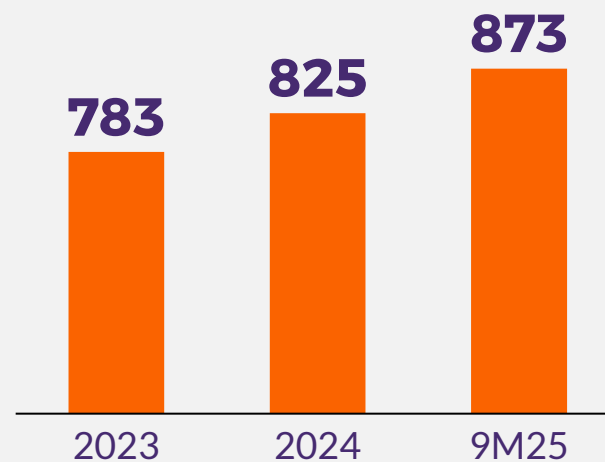
ampla rede
de distribuidores

agências

digital

Asset light

**Excelência no
atendimento**



**Expansão
planejada:**

cerca de
900
lojas help!
em 2025

Forte rede de relacionamento com o cliente

Presença em todo Brasil



+30 mil distribuidores

Facilmente escalável

Asset light

Acesso a regiões remotas

Forte rede de relacionamento com o cliente

Presença em todo Brasil



24 agências

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

Localizações estratégicas para portabilidade de benefício

Forte rede de relacionamento com o cliente

Presença em todo Brasil



Plataforma de relacionamento com **foco no público 50+**

Shopping de crédito: traz a experiência do físico para o online

Crédito sem precisar abrir conta

Produtos e serviços aderentes às necessidades dos clientes



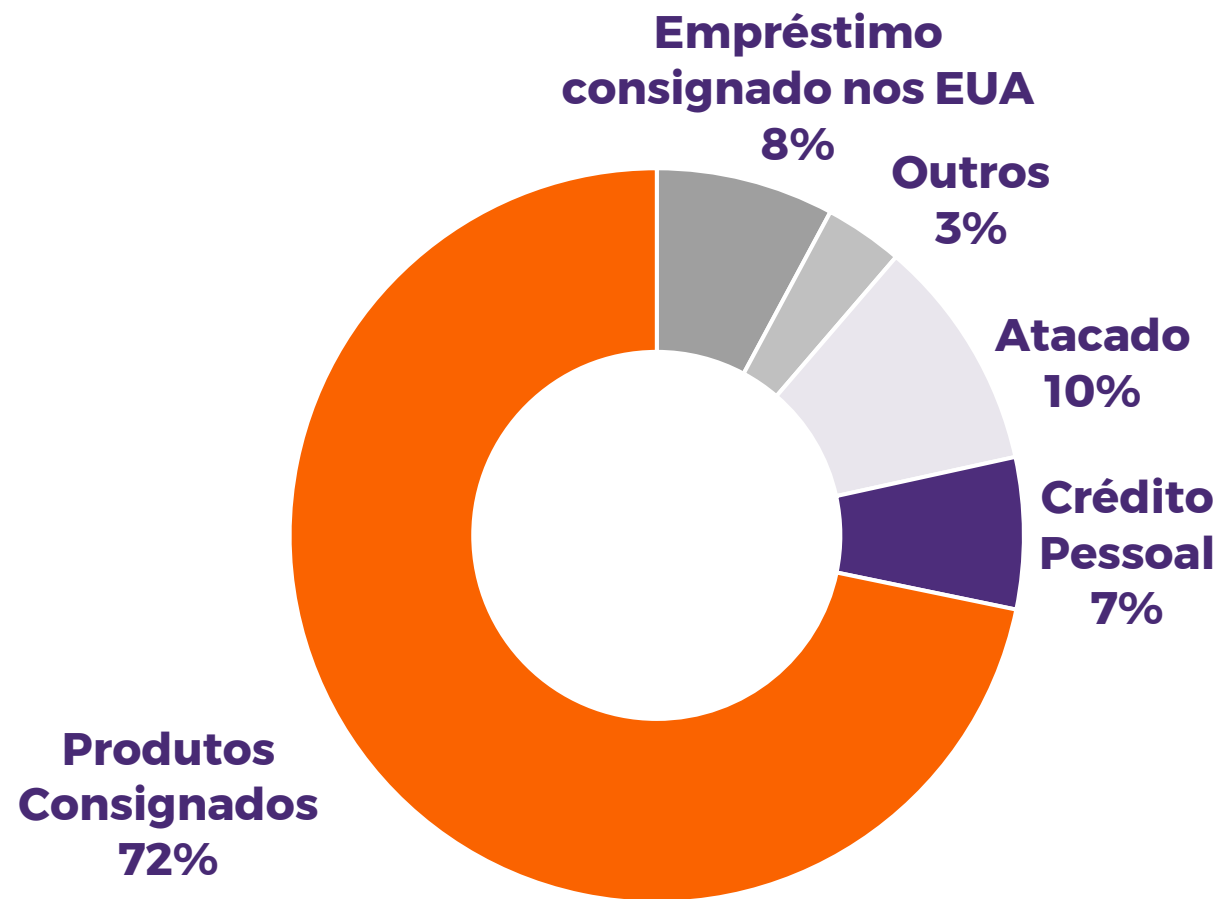
1. Carteira de Empresas expandida: inclui avais e fianças e TVM.

Diversificação da carteira de crédito

Mudança no mix dos ativos:

aumentando exposição aos consignados e crédito pessoal e reduzindo carteiras menos rentáveis

Total da carteira de crédito:
R\$ 23,5 bilhões

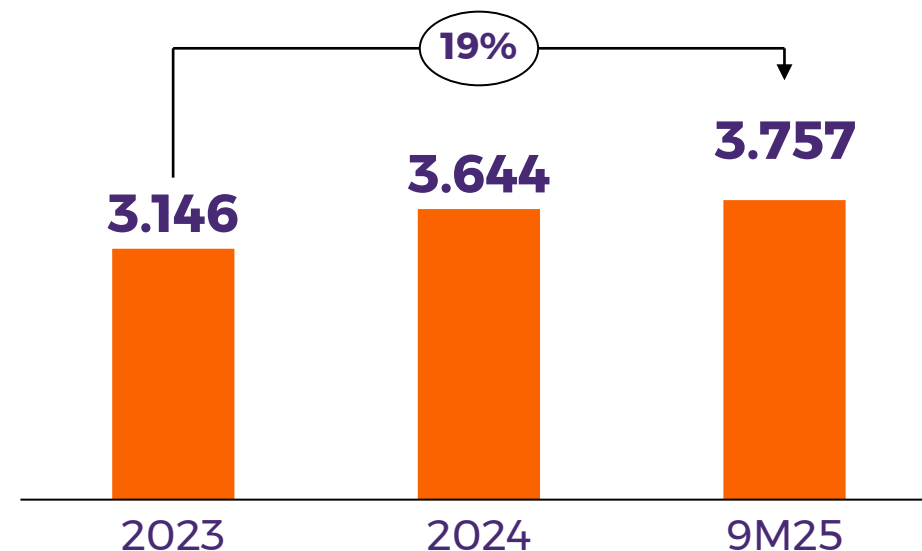


Produtos Consignados

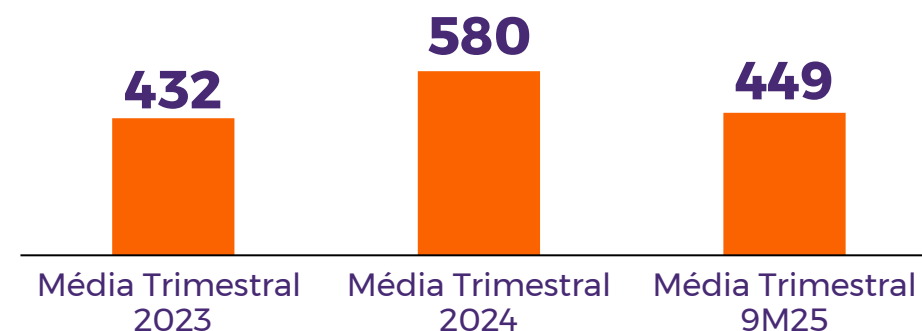
Empréstimo Consignado

- Empréstimo com desconto em folha de pagamento
- Focado em aposentados e pensionistas do INSS e funcionários públicos
- Opção de crédito mais barata no Brasil para esse público
- Importante para relacionamento primário com o cliente

Carteira de crédito (R\$ milhões)



Estratégia de cessão recorrente¹ (R\$ milhões)



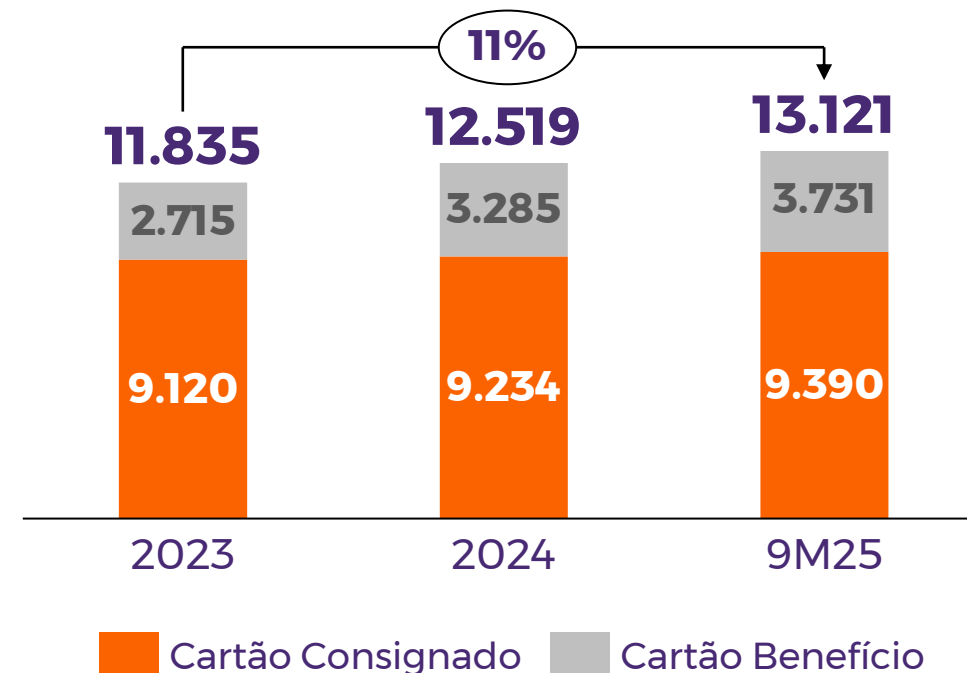
1. Cessão sem retenção de riscos e benefícios.

Produtos Consignados

Cartão Consignado + Cartão Benefício

- Cartão de crédito com pagamento mínimo da fatura descontado em folha de pagamento
- Focado em aposentados e pensionistas do INSS e funcionários públicos
- Importante meio de pagamento e inclusão digital

Carteira de crédito¹ (R\$ milhões)

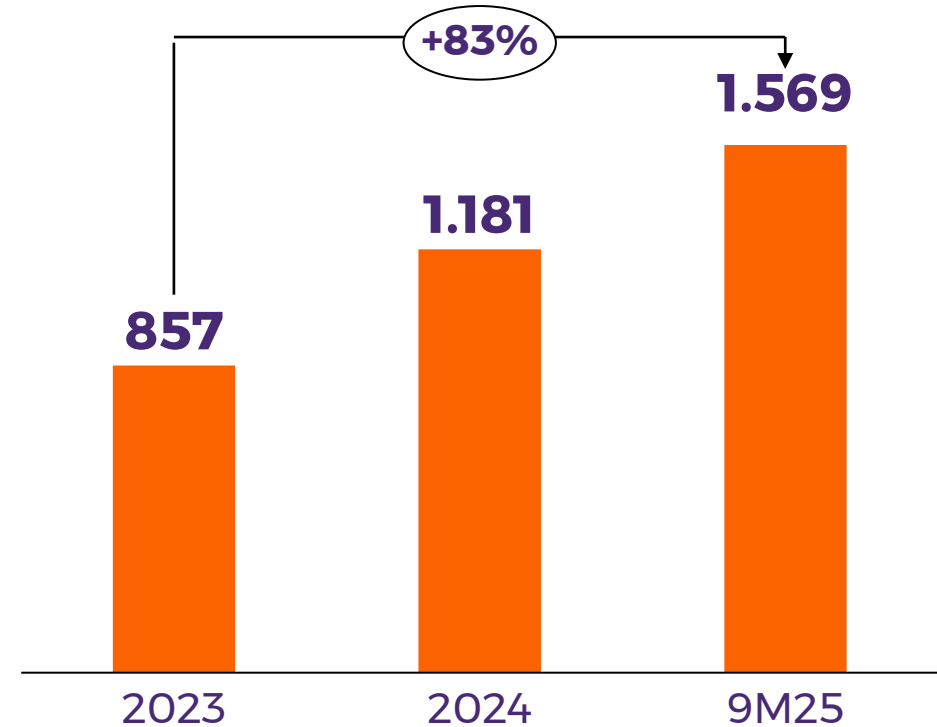


**Cartões consignado e benefício:
4,9 milhões de plásticos ativos**

Crédito Pessoal

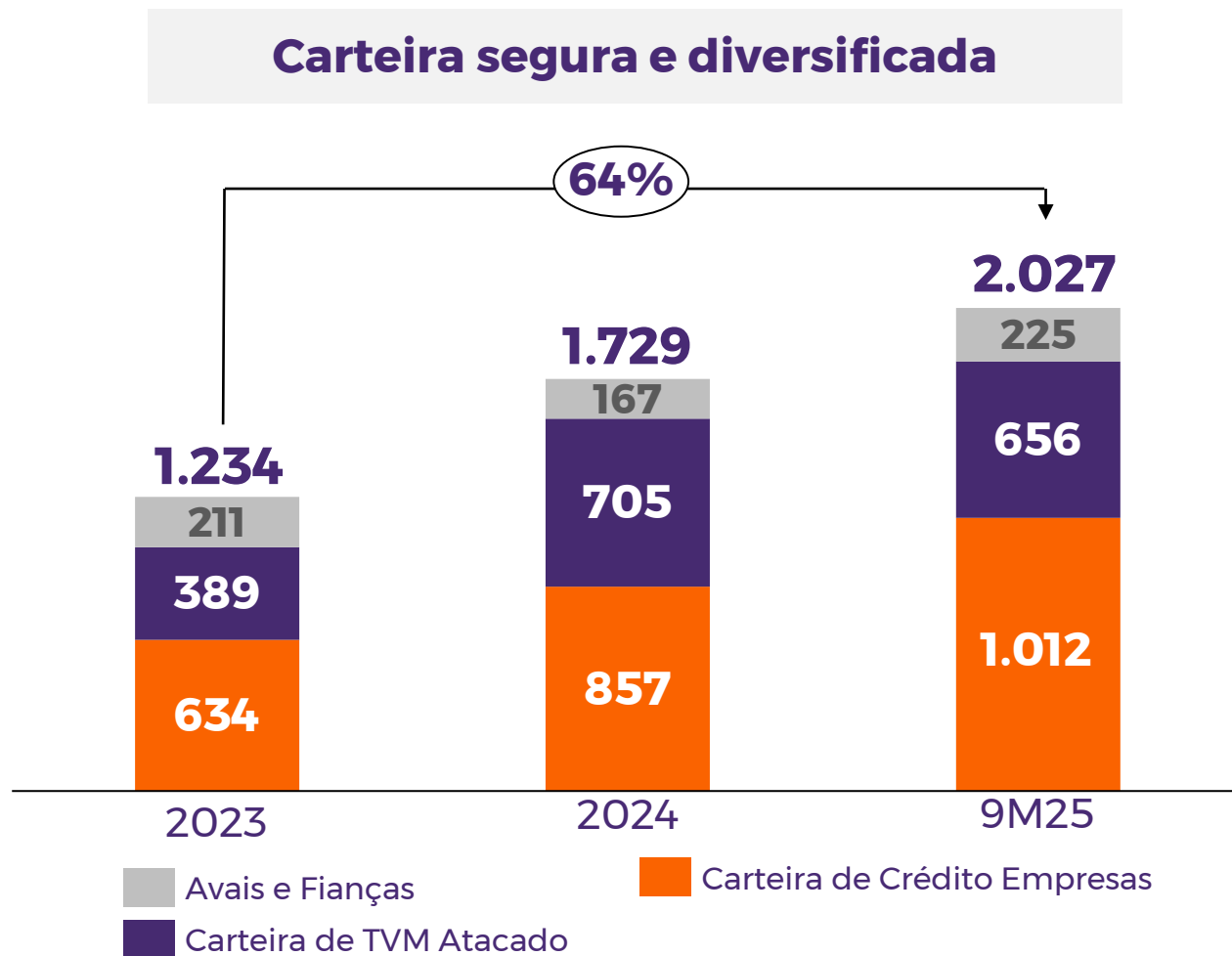
- Crédito pessoal com desconto em conta corrente
- Direcionado para o mesmo público de aposentados e pensionistas do INSS
- Crédito emergencial, além da margem consignável

Carteira de crédito (R\$ milhões)



95% da carteira do crédito pessoal recebe o benefício no Bmg

Carteira Expandida (R\$ milhões)



ATUAÇÃO NO MERCADO DE CAPITAIS

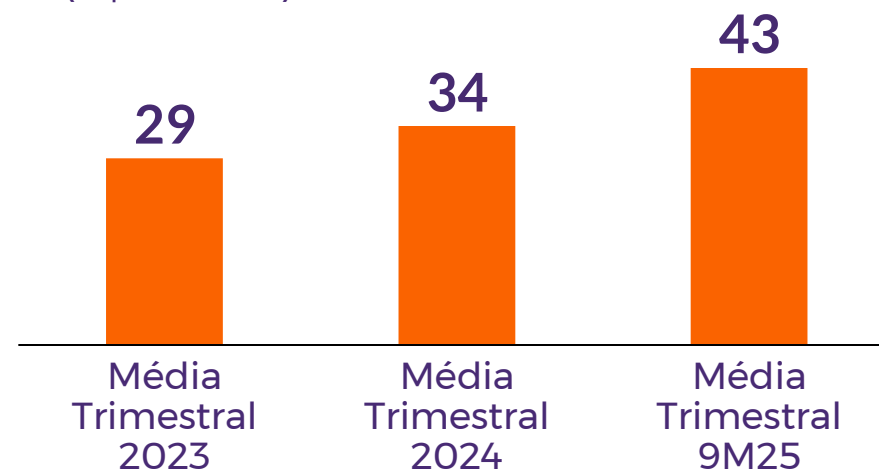


Estruturação e distribuição em Dívida



Assessoria em operações de M&As

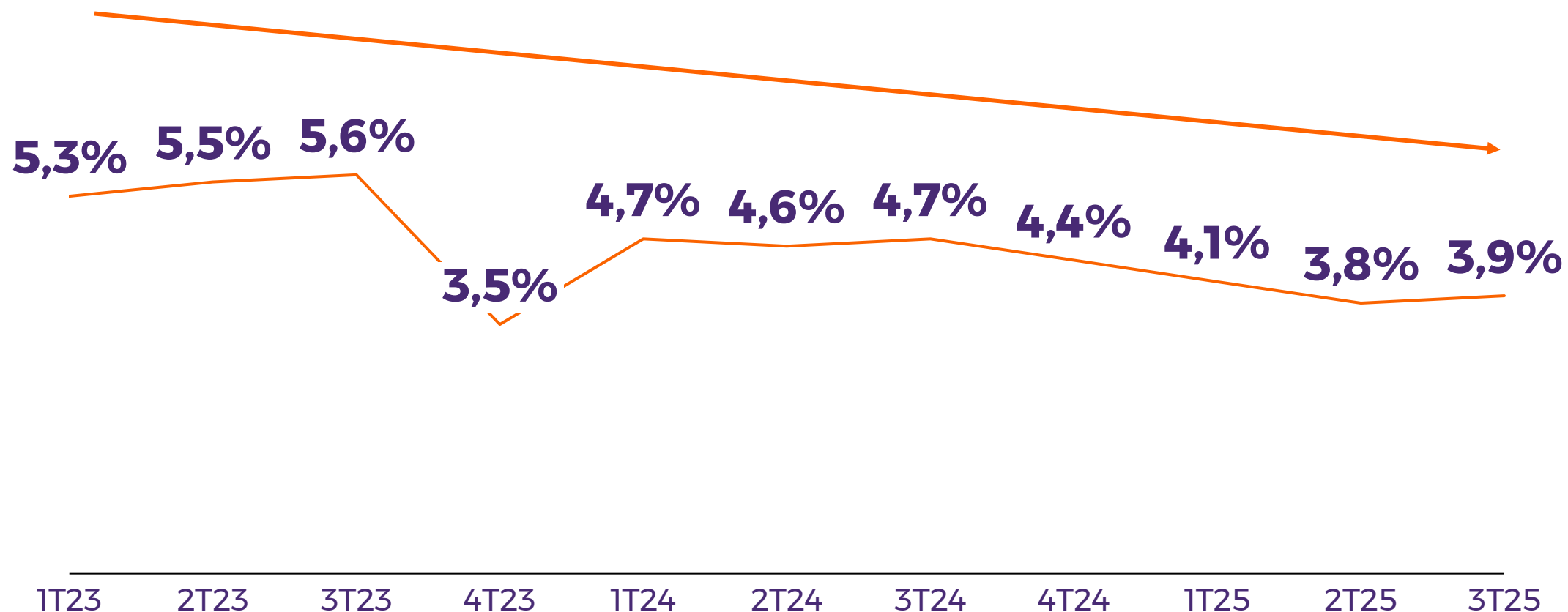
Receita não crédito
(R\$ milhões)



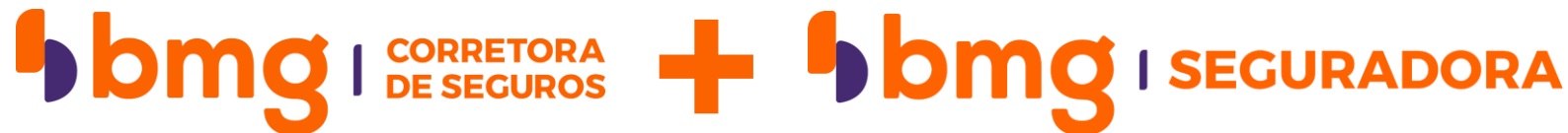
Qualidade da carteira de crédito



Inadimplência acima de 90 dias



Seguros: levando proteção a quem não tem



Produtos de seguros



Acesso a Medicina

Telemedicina ilimitada + Consultas com preço fixo de R\$ 50 + Descontos em exames + Desconto em medicamentos + Sorteios



Vida

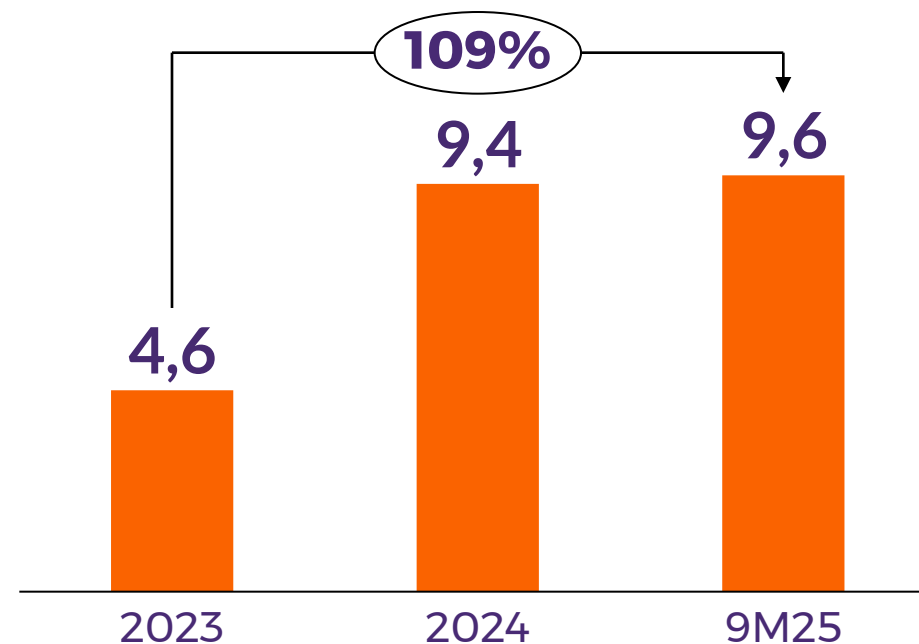
Pagamento de valor para a família + Auxílio Funeral + Vouchers em R\$ para medicamentos + Sorteios



Proteção Financeira

Garantia de pagamento da dívida + Pagamento de valor para família + Vouchers em R\$ para medicamentos + Sorteios

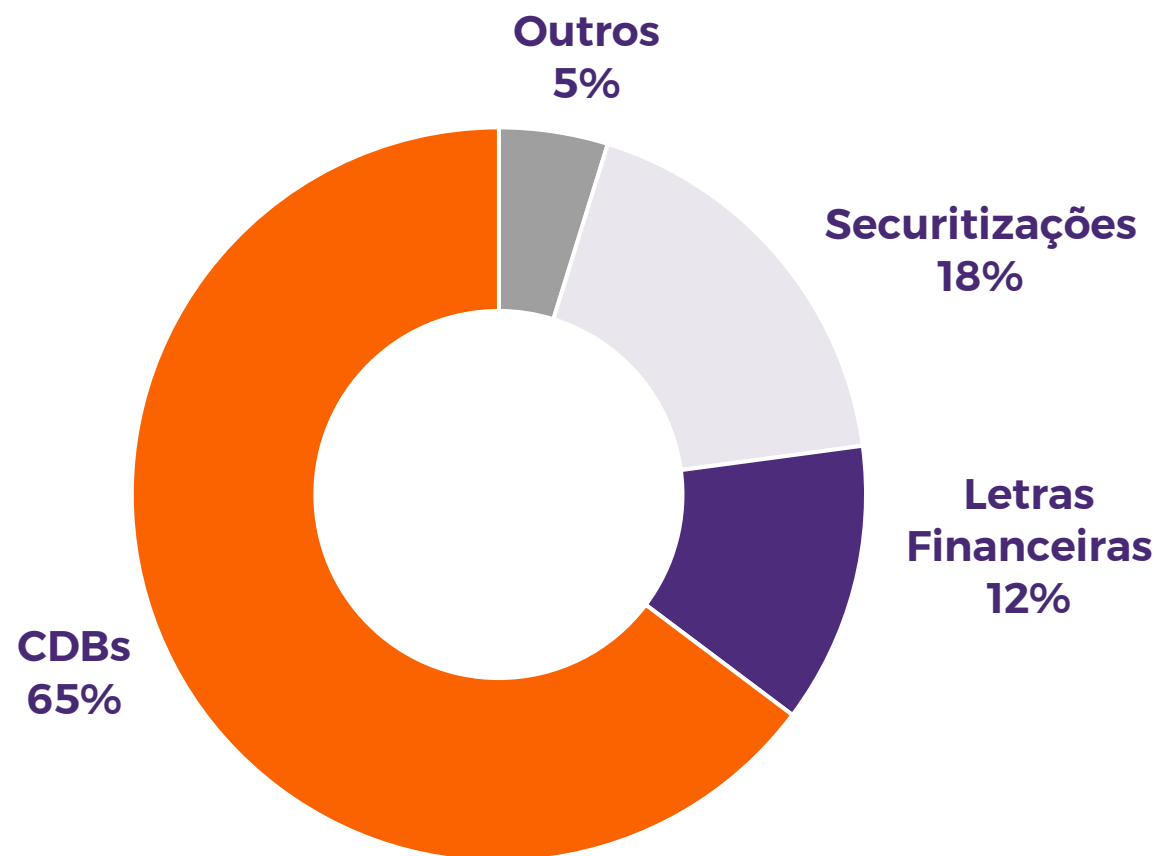
Quantidade de apólices de seguros (milhões)



Diversificação da captação tem permitido reduzir o prêmio de risco

- Saldo de Letras financeiras e securitizações aumentou 38% YoY
- Saldo de CDB reduziu 12% YoY
- Redução e diversificação da exposição em plataformas

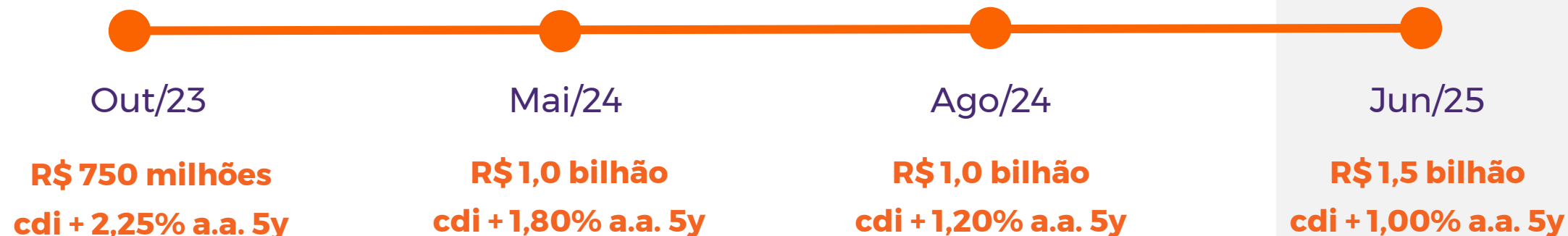
Total da captação:
R\$ 34,0 bilhões



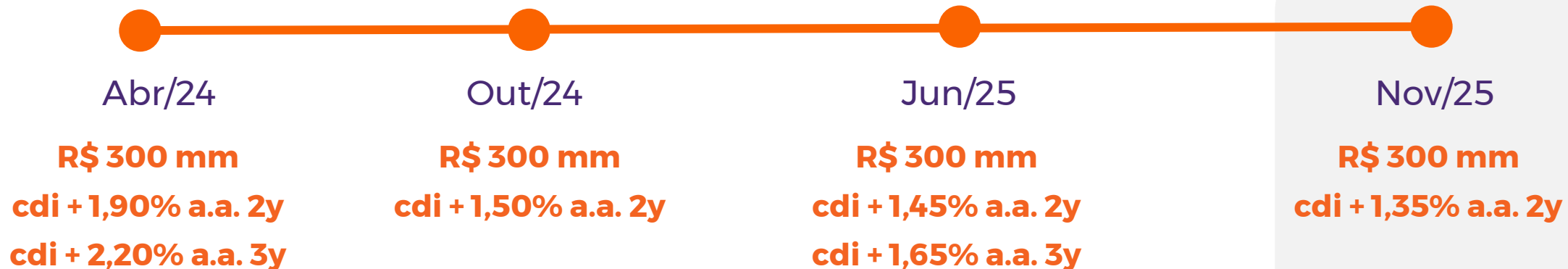
Estratégia do Bmg como emissor recorrente



Emissões Públicas de Debêntures com lastro em cartões consignados



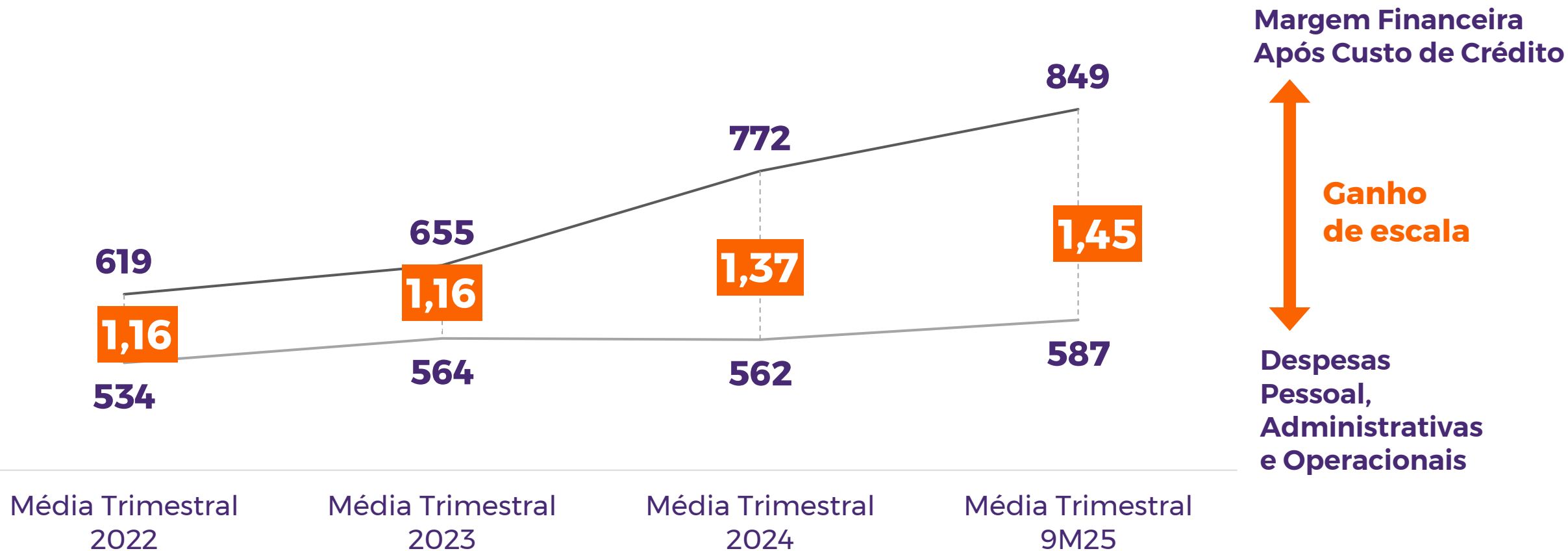
Emissões Públicas de Letras Financeiras



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



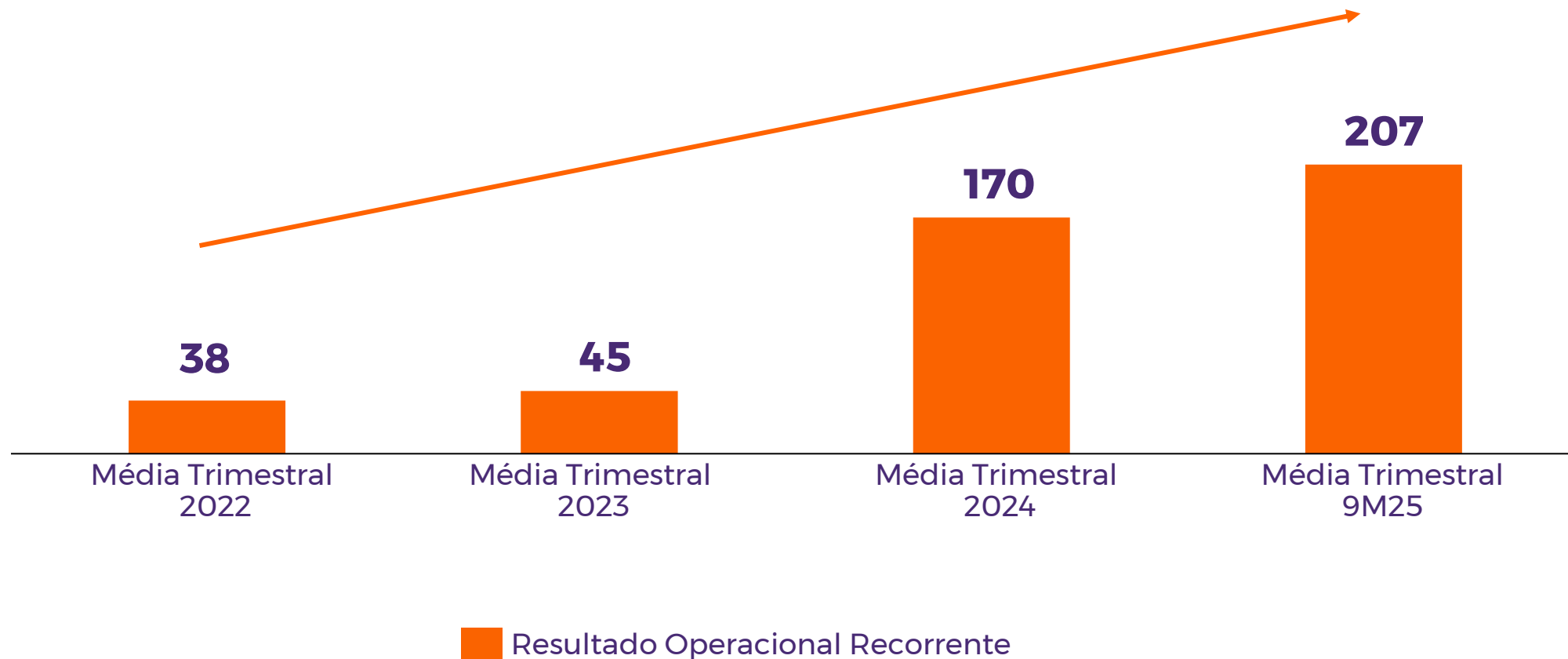
(R\$ milhões)



Geração sustentável de resultados

Aumento do resultado operacional

R\$ milhões

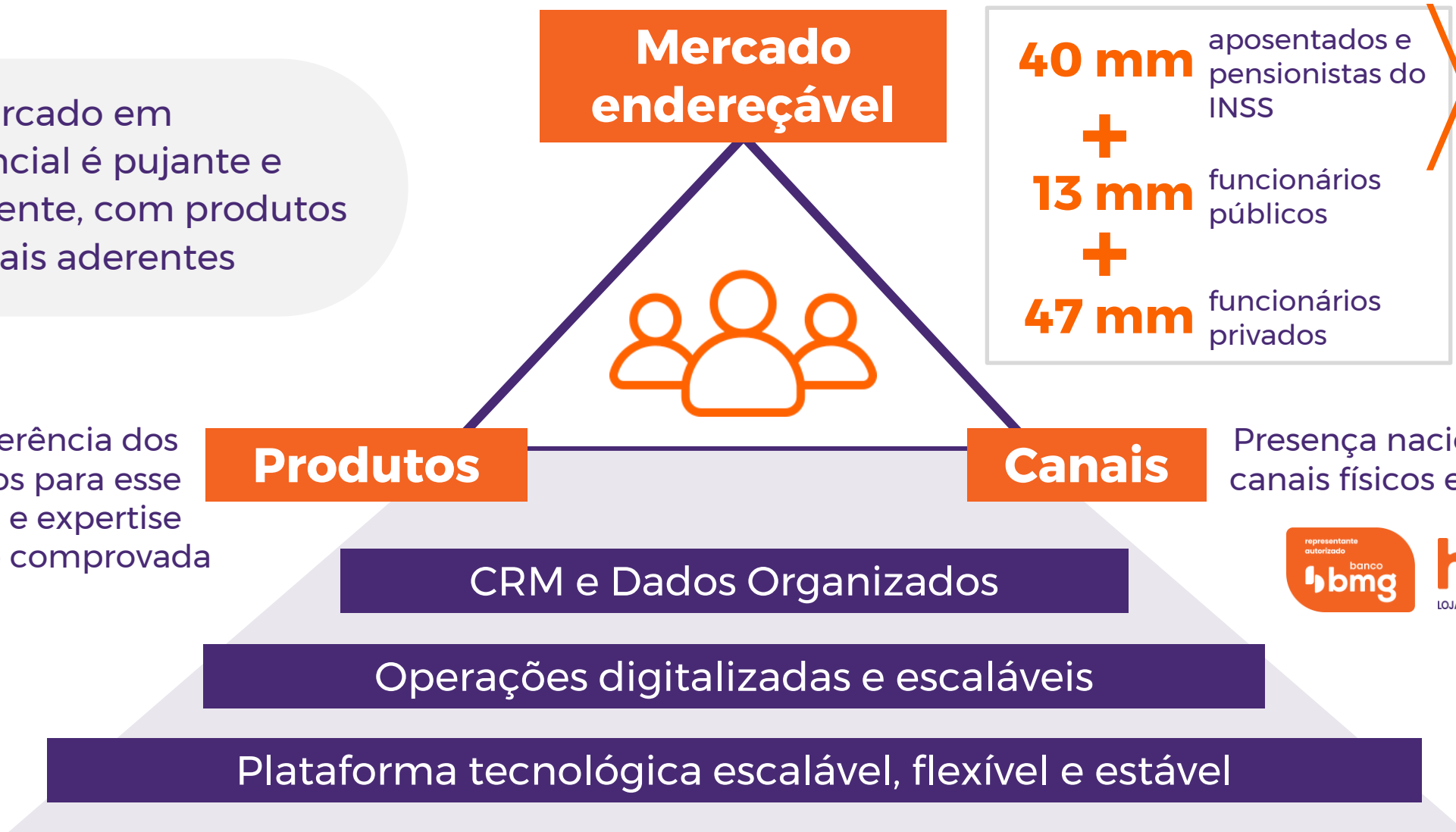


Estratégia de crescimento



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

Alta aderência dos produtos para esse público e expertise do Banco comprovada



Mercado endereçável¹ relevante e crescente

Presença nacional em canais físicos e digitais



help!
LOJA DE CRÉDITO



Evolução prioridades estratégicas 2025



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



Aumentar o mercado endereçável e oferta de produtos

Entrada no
empréstimo
consignado privado

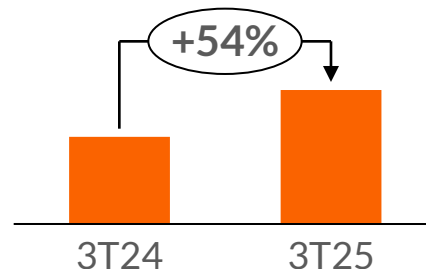
R\$ 67 milhões
de carteira

Empréstimo
consignado público

R\$ 357 milhões
de carteira (+43% YoY)

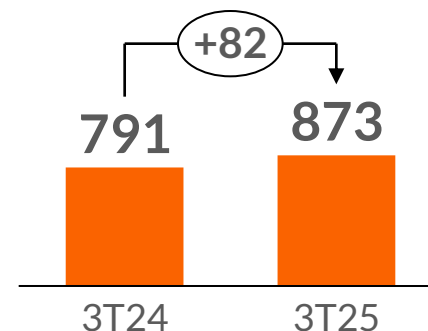
Originação via canais digitais:

R\$ milhões



Alavancar canais

Expansão lojas help!
cerca de 900 até 2025



Ser mais eficiente

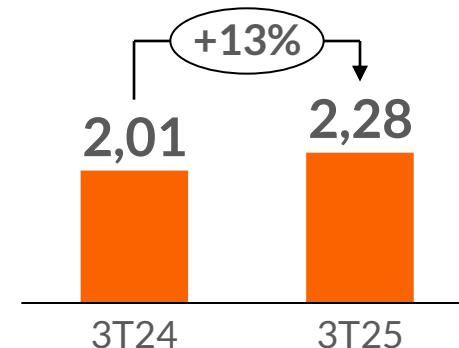
74% êxito
ações cíveis 9M25
+3 p.p. YoY

**40+ iniciativas
de IA**
focadas em eficiência e
segurança

Integrar e digitalizar visão de clientes e processos

Produtos por cliente (cross-selling index)

Considera apenas
produtos geradores de
receitas



BMGB4 valorizou, mas ainda não refletiu o momento de turnaround do Banco



BMGB4



P/BV
0,6x

P/E
4,9x

Dividend Yield
10,3%
JCP:
deliberações
trimestrais

BMGB4: Atratividade e potencial frente aos peers



	ROE 9M25	P/BV	DY
Banco Bmg	13,6%	0,6x	10,3%
Bancos Médios listados	15,3%	1,5x	4,9%
Bancos listados	18,1%	1,8x	5,9%

As informações são de caráter histórico e meramente ilustrativas, sem constituir projeção ou promessa de resultado.
Fonte: Bloomberg e sites Bancos | Considera o último ROE dos 9M25 divulgado por cada banco. Para os bancos que ainda não divulgaram os resultados, considera o ROE dos 6M25 divulgado pelo banco | Os múltiplos P/BV (preço sobre valor patrimonial) e DY (dividend yield) são com base no fechamento do pregão do dia 12/11/2025 | Médias ponderadas pelo Patrimônio Líquido divulgado de cada banco.

EQUIPE DE RELAÇÕES COM INVESTIDORES

ri@bancobmg.com.br

www.bancobmg.com.br/RI

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

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