



Banco Bmg: um case de turnaround



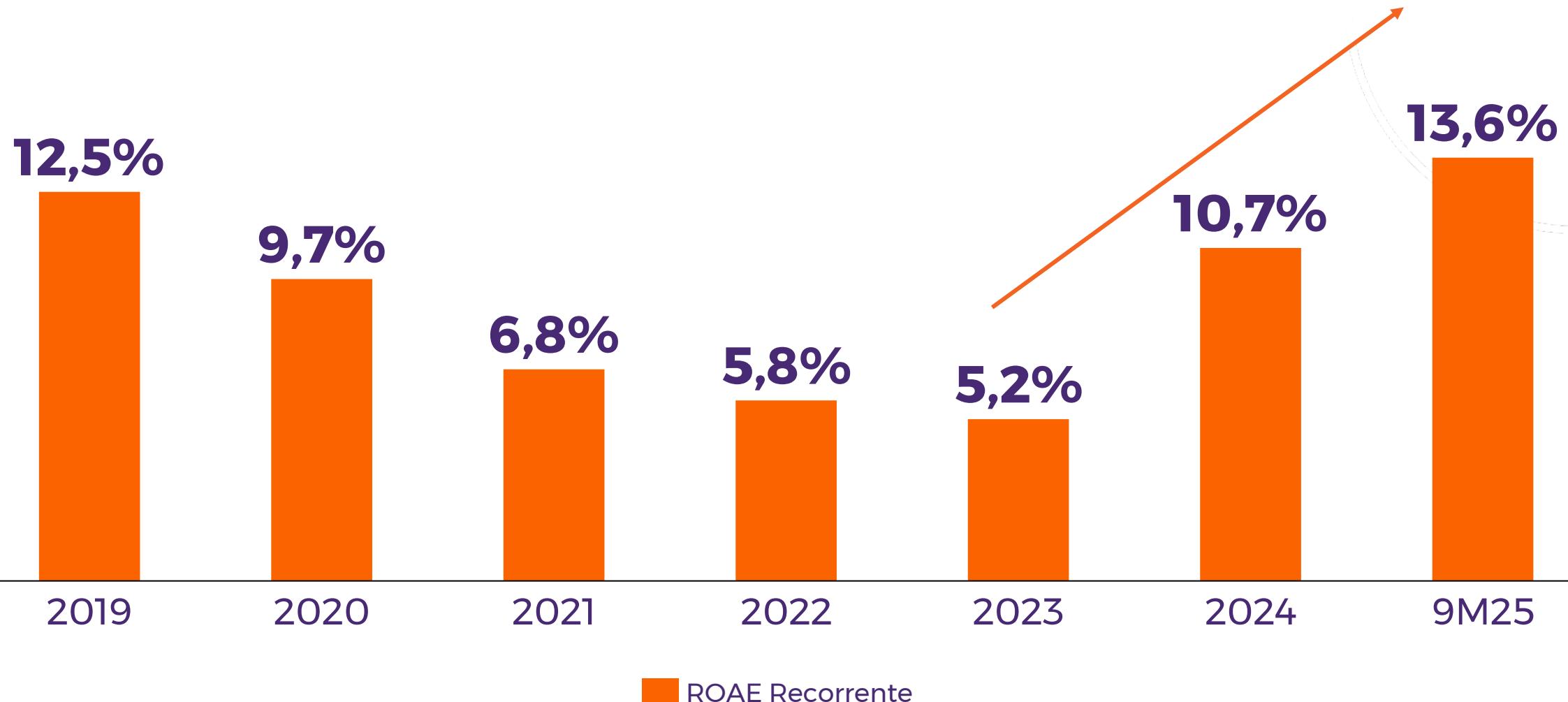
95 anos de história

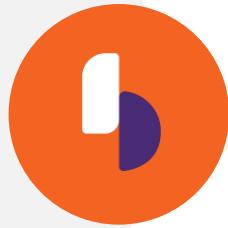
Conhecido pelo seu know-how em
crédito e capacidade de distribuição

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

Momento de turnaround

Evolução consistente do ROE com geração sustentável de resultados



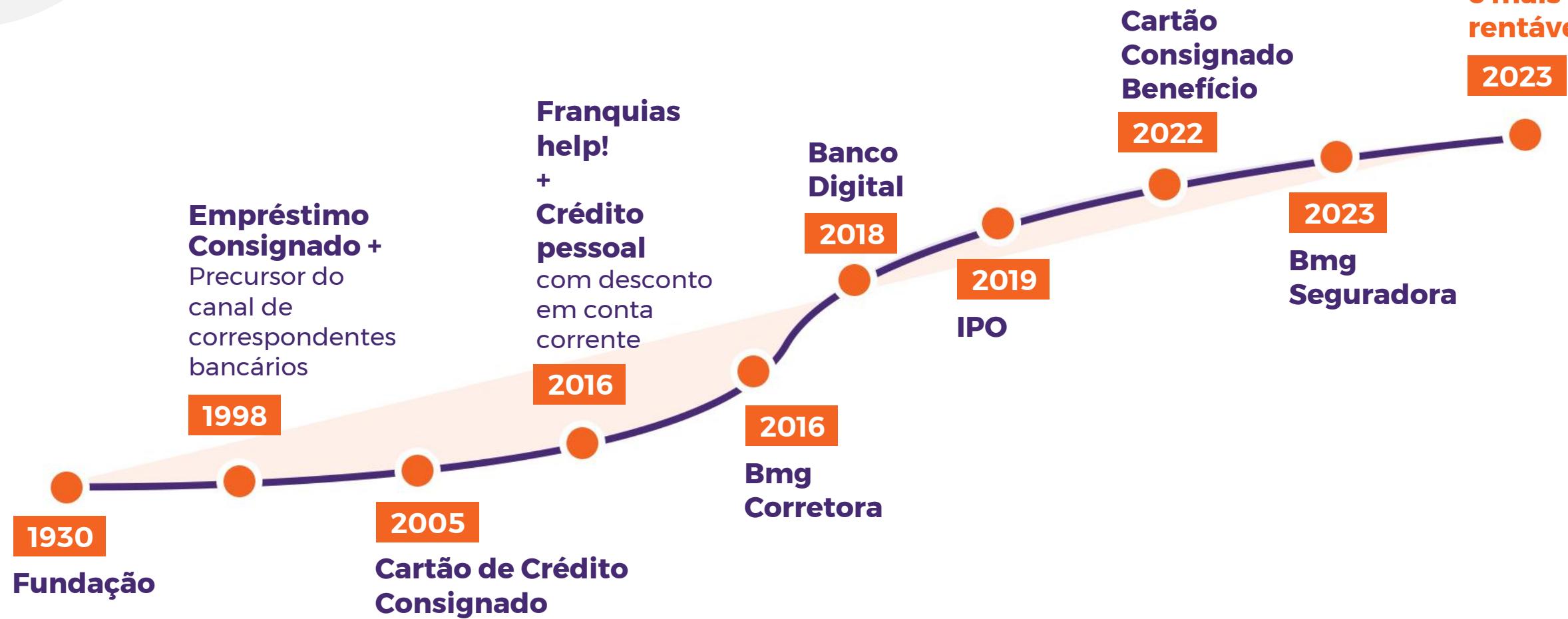


Solidez e tradição ao longo de 95 anos

Marca forte e longeva

Banco
melhor,
mais forte
e mais
rentável

2023



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

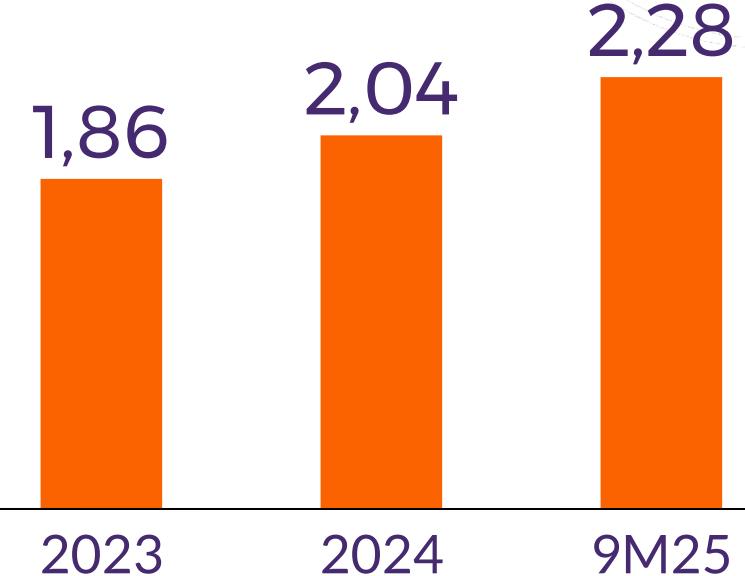
**Focado no público 50+,
classes C e D**

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

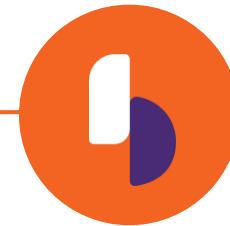
Presença em todo Brasil



lojas help!

ampla rede
de distribuidores

agências



digital



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

9,6 milhões
de apólices
de seguros



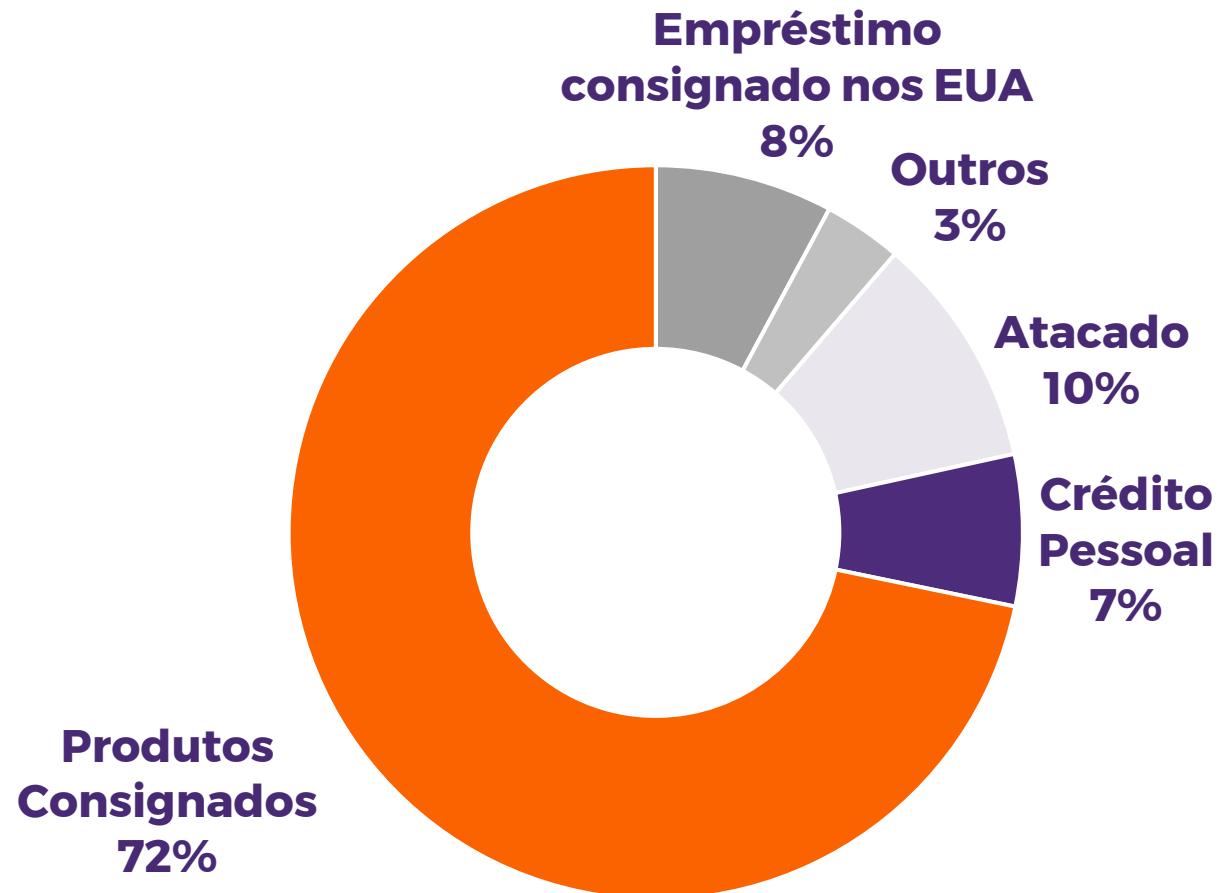
R\$ 19,3 bilhões
de carteira de
crédito

R\$ 2,0 bilhões
de carteira de
crédito
expandida¹

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**

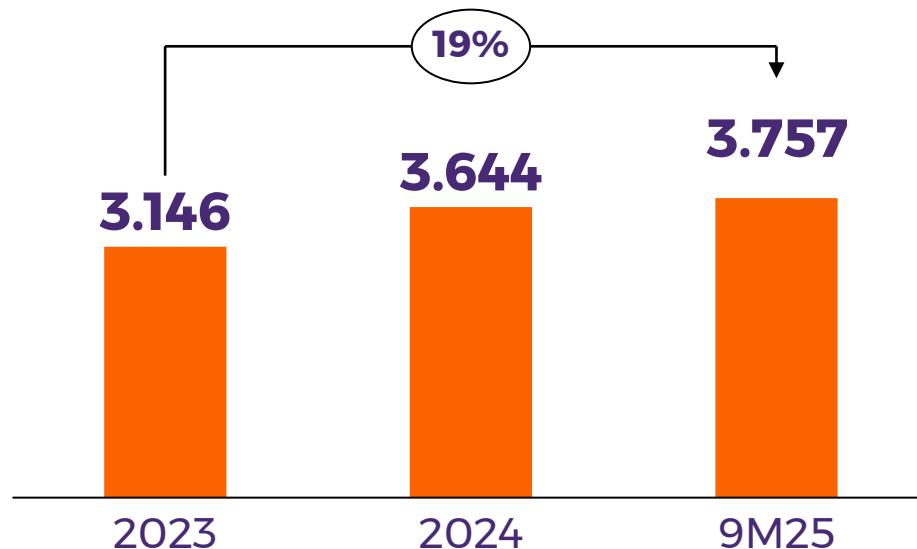


Produtos Consignados

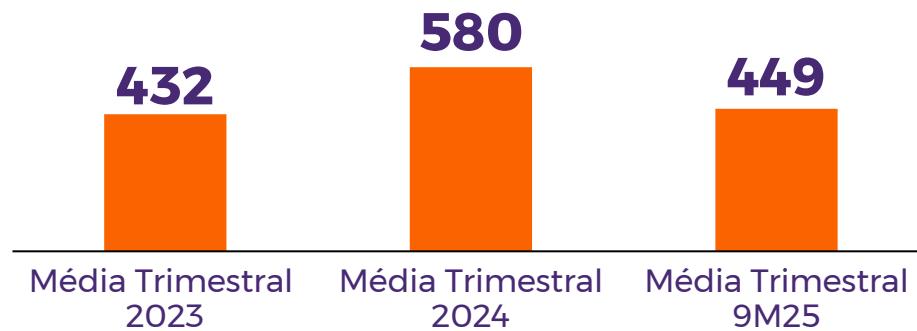
Empréstimo Consignado

- 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)

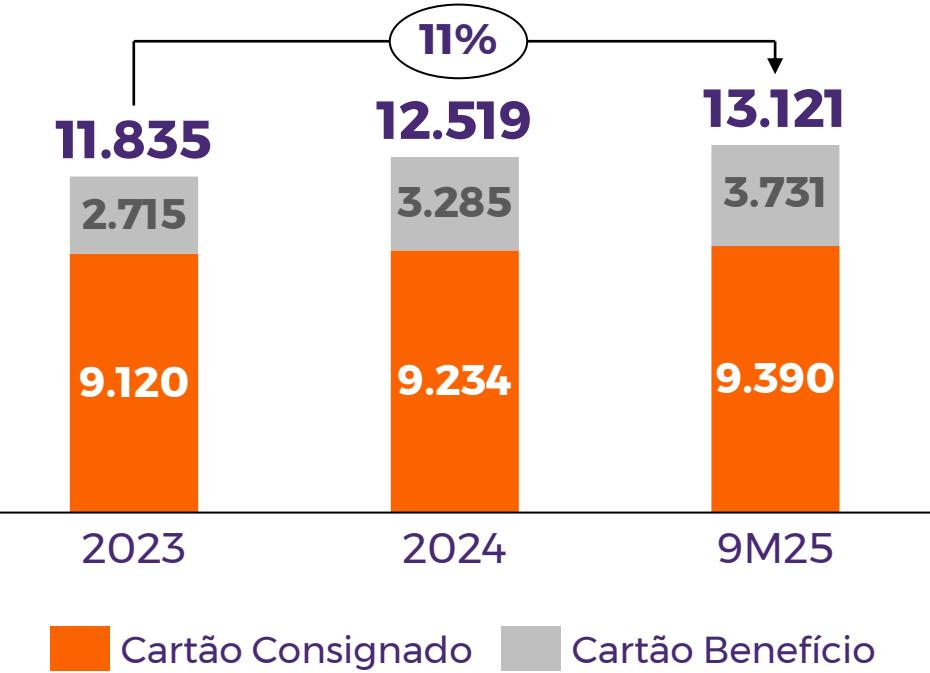


Produtos Consignados

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)

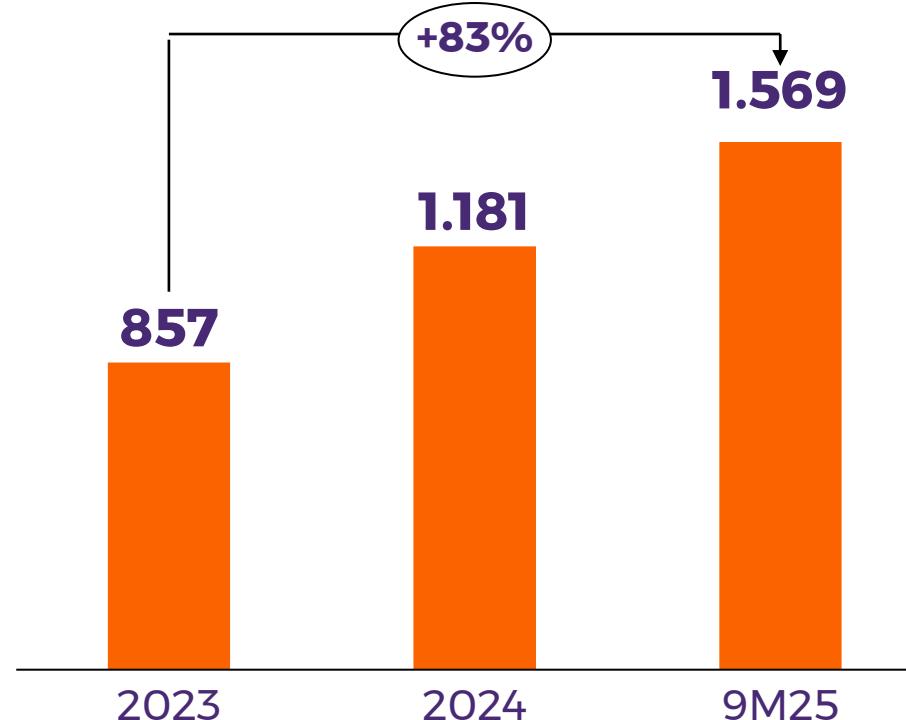


**Cartões consignado e benefício:
4,9 milhões de plásticos ativos**

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

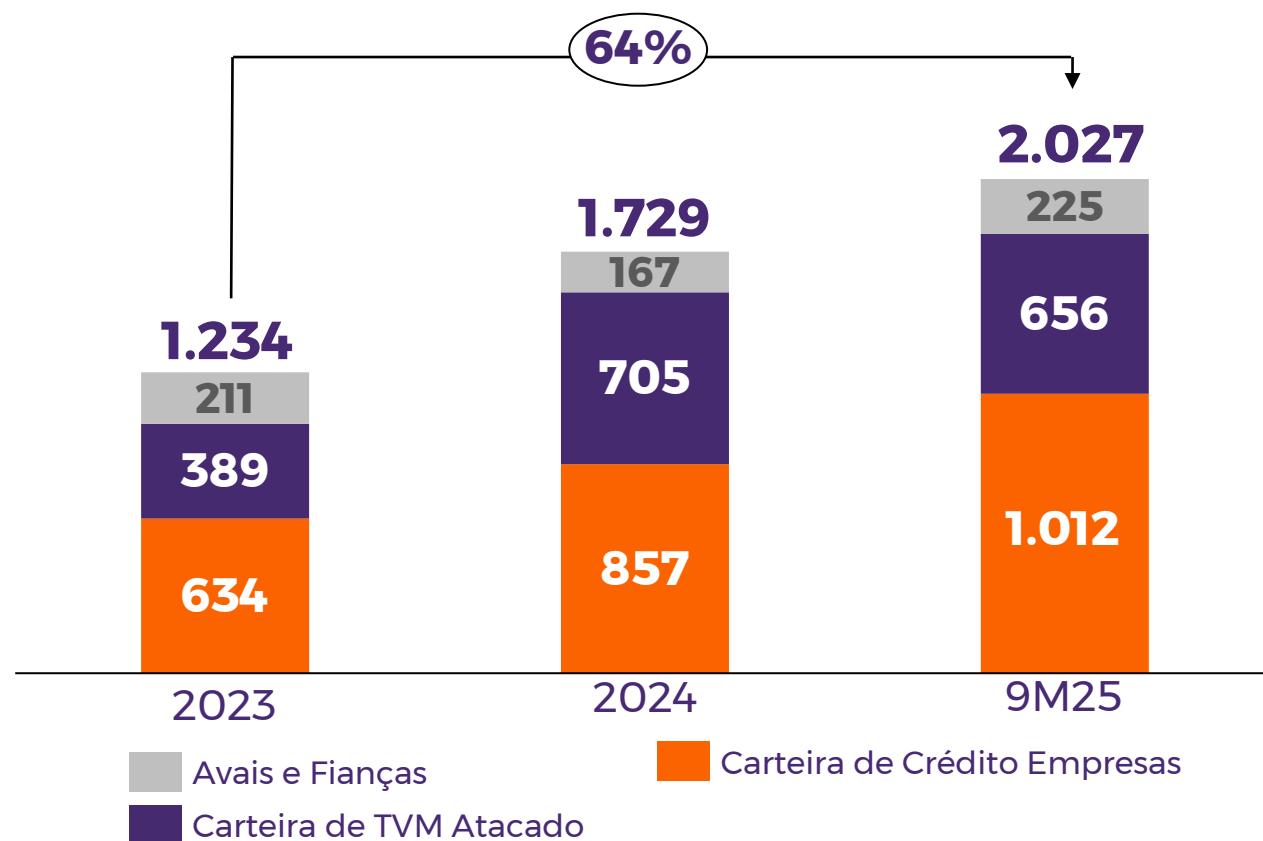
Carteira de crédito (R\$ milhões)



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

Carteira Expandida (R\$ milhões)

Carteira segura e diversificada



ATUAÇÃO NO MERCADO DE CAPITAIS

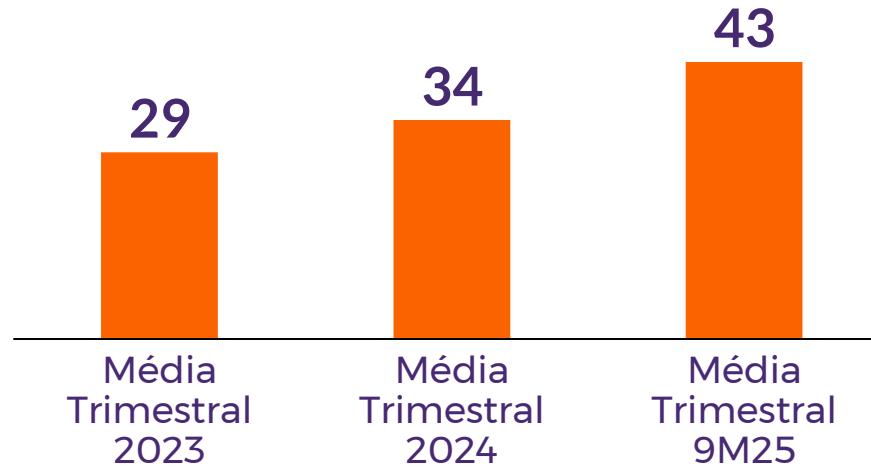


Estruturação e distribuição em Dívida



Assessoria em operações de M&As

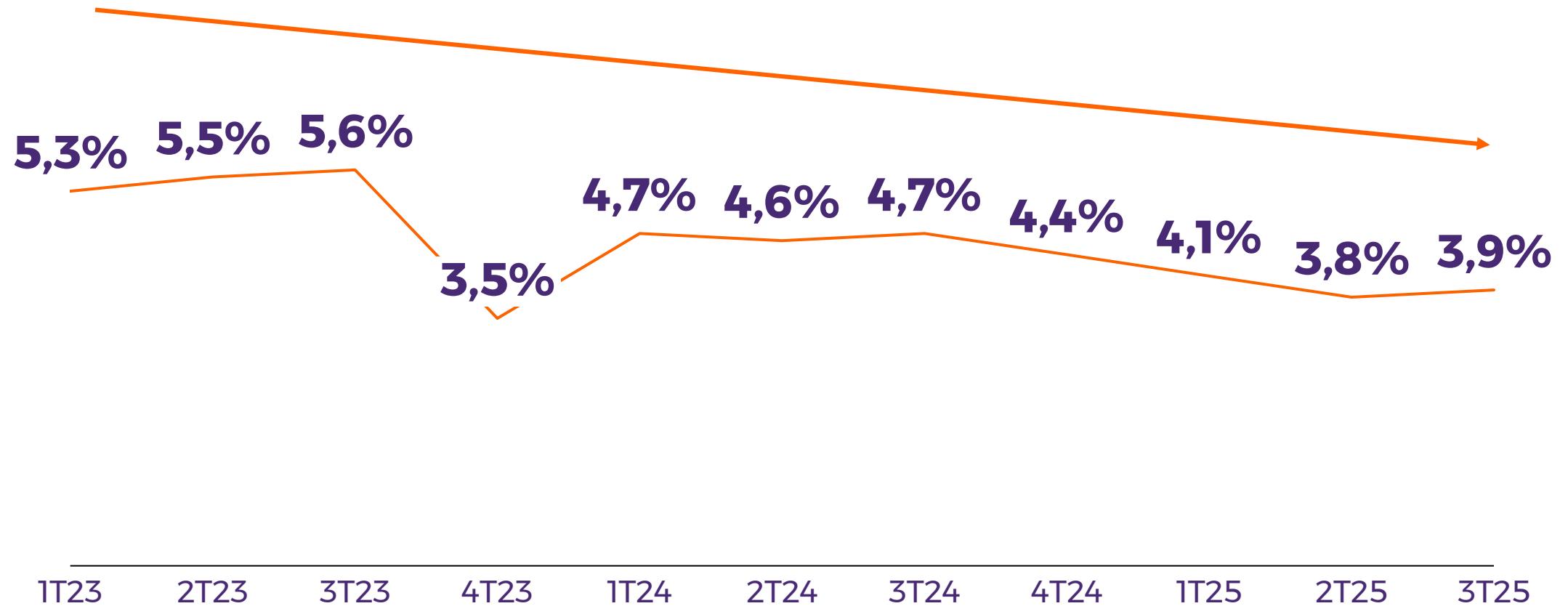
Receita não crédito (R\$ milhões)





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

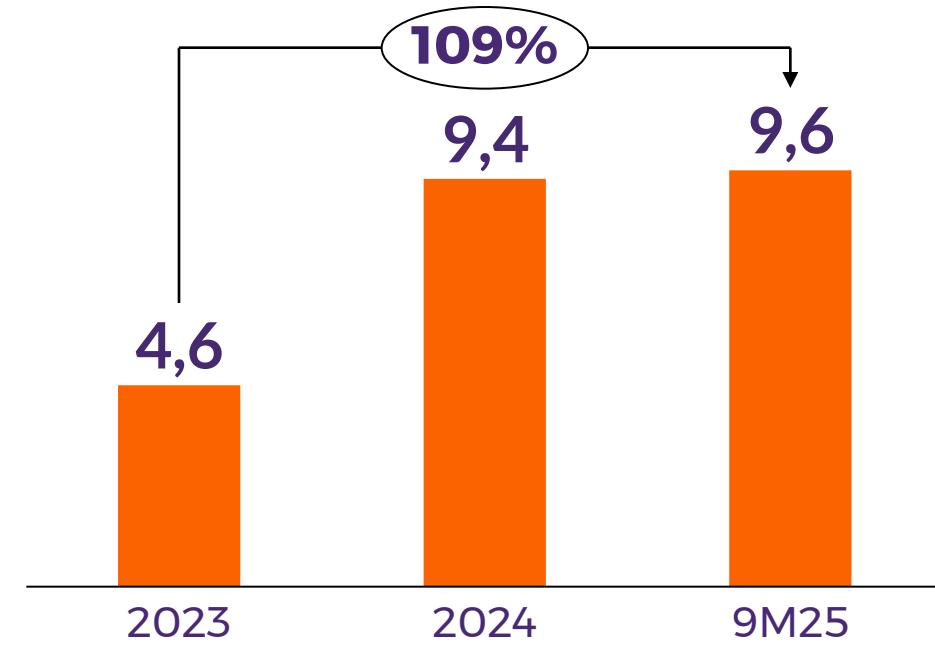
Pagamento de valor para a família + Auxílio Funeral + Vouchers em R\$ para medicamentos + Sorteios



Proteção Financeira

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

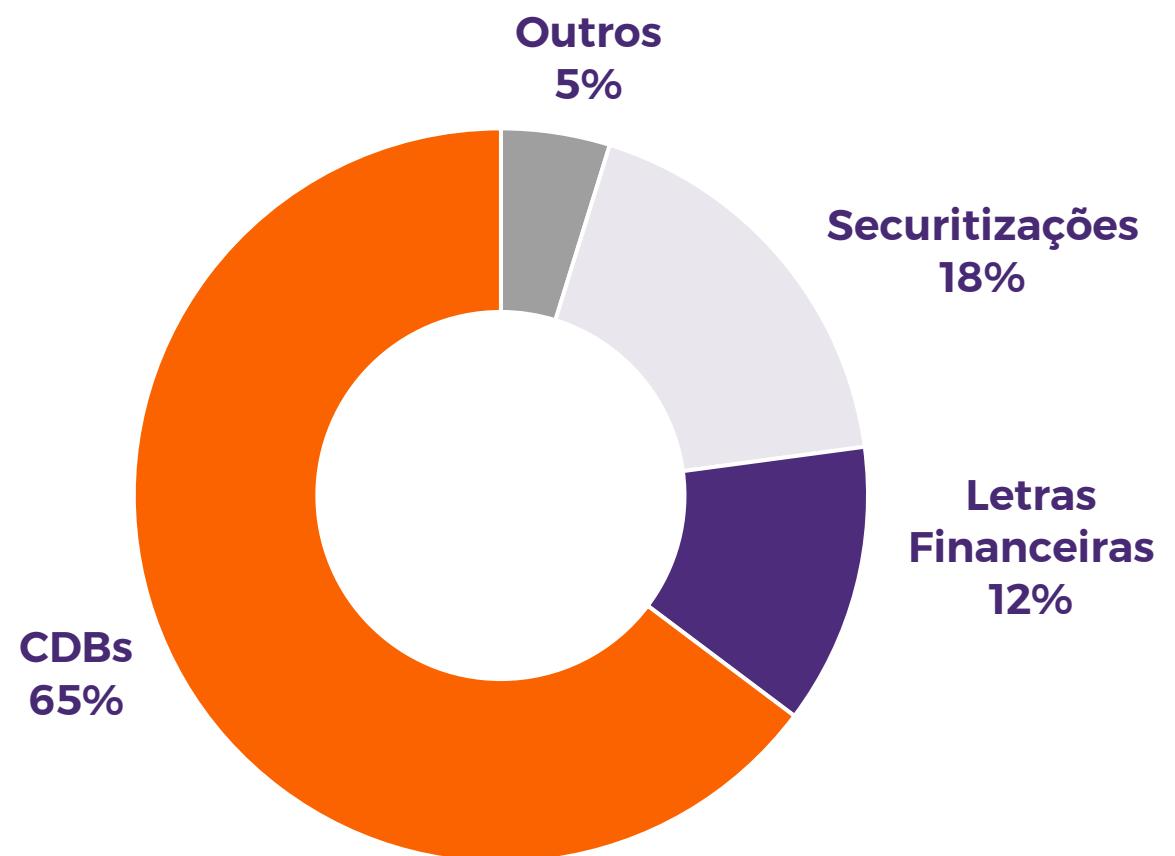
Quantidade de apólices de seguros (milhões)



Diversificação da captação tem permitido reduzir o prêmio de risco

- Saldo de Letras financeiras e securizações 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



Out/23

R\$ 750 milhões
cdi + 2,25% a.a. 5y

Mai/24

R\$ 1,0 bilhão
cdi + 1,80% a.a. 5y

Ago/24

R\$ 1,0 bilhão
cdi + 1,20% a.a. 5y

Jun/25

R\$ 1,5 bilhão
cdi + 1,00% a.a. 5y

Emissões Públicas de Letras Financeiras



Abr/24

R\$ 300 mm
cdi + 1,90% a.a. 2y
cdi + 2,20% a.a. 3y

Out/24

R\$ 300 mm
cdi + 1,50% a.a. 2y

Jun/25

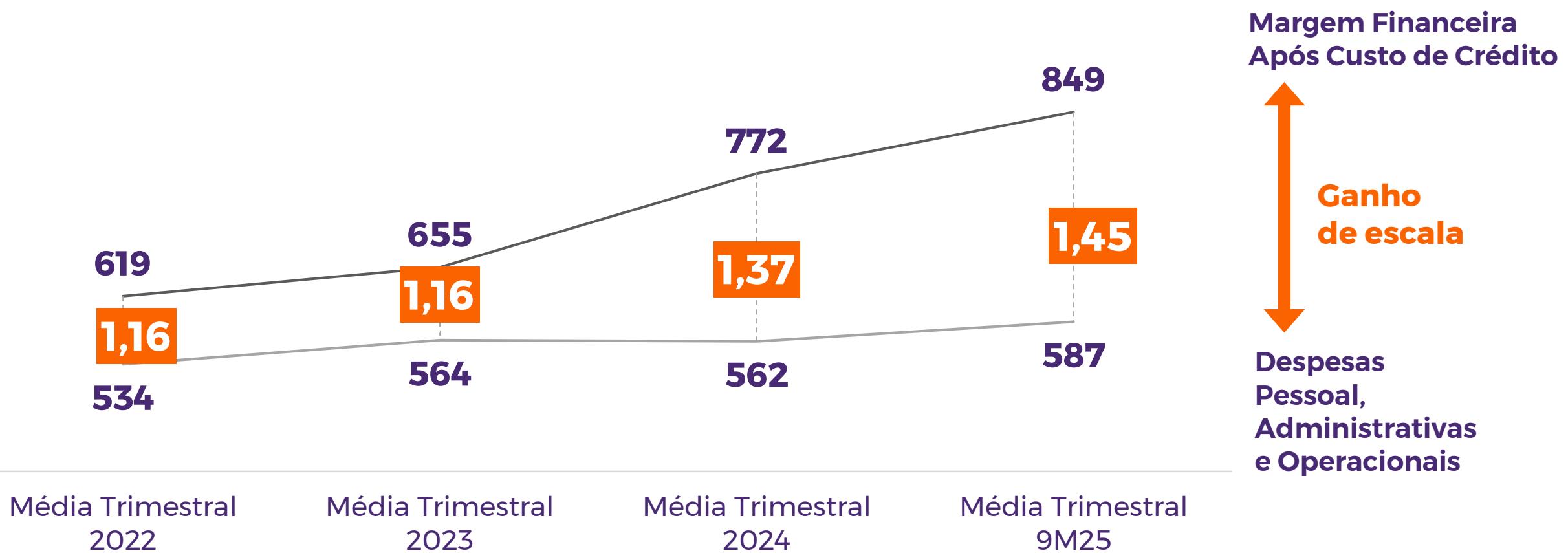
R\$ 300 mm
cdi + 1,45% a.a. 2y
cdi + 1,65% a.a. 3y

Nov/25

R\$ 300 mm
cdi + 1,35% a.a. 2y

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

(R\$ milhões)

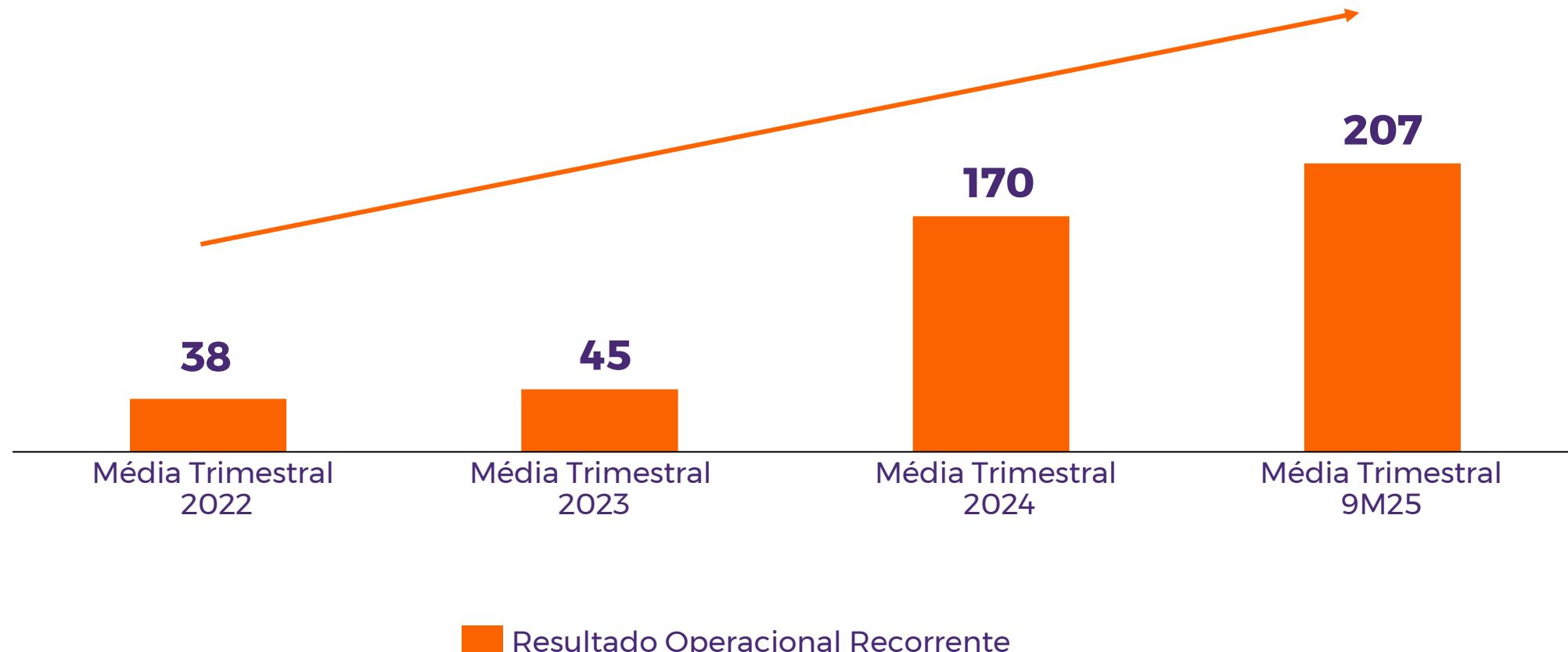




Geração sustentável de resultados

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

Produtos

Mercado endereçável



Mercado endereçável¹ relevante e crescente

40 mm

+

13 mm

+

47 mm

aposentados e pensionistas do INSS

funcionários públicos

funcionários privados

+15 mm

de pessoas 50+ até 2031²

Canais

Presença nacional em canais físicos e digitais



CRM e Dados Organizados

Operações digitalizadas e escaláveis

Plataforma tecnológica escalável, flexível e estável

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)



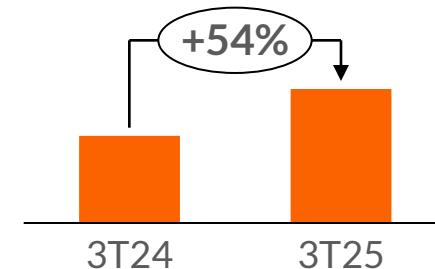
Ser mais eficiente

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

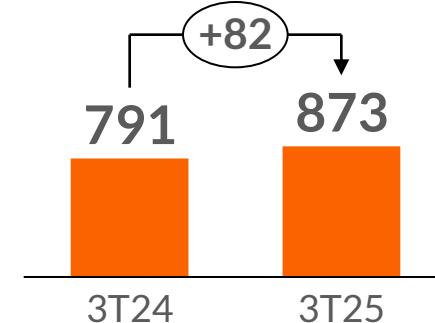
40+ iniciativas de IA
focadas em eficiência e segurança

Originação via canais digitais:

R\$ milhões



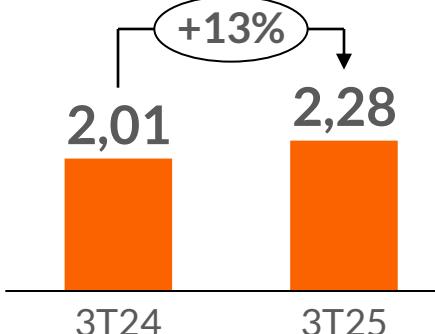
Alavancar canais Expansão lojas help! cerca de 900 até 2025



Integrar e digitalizar visão de clientes e processos

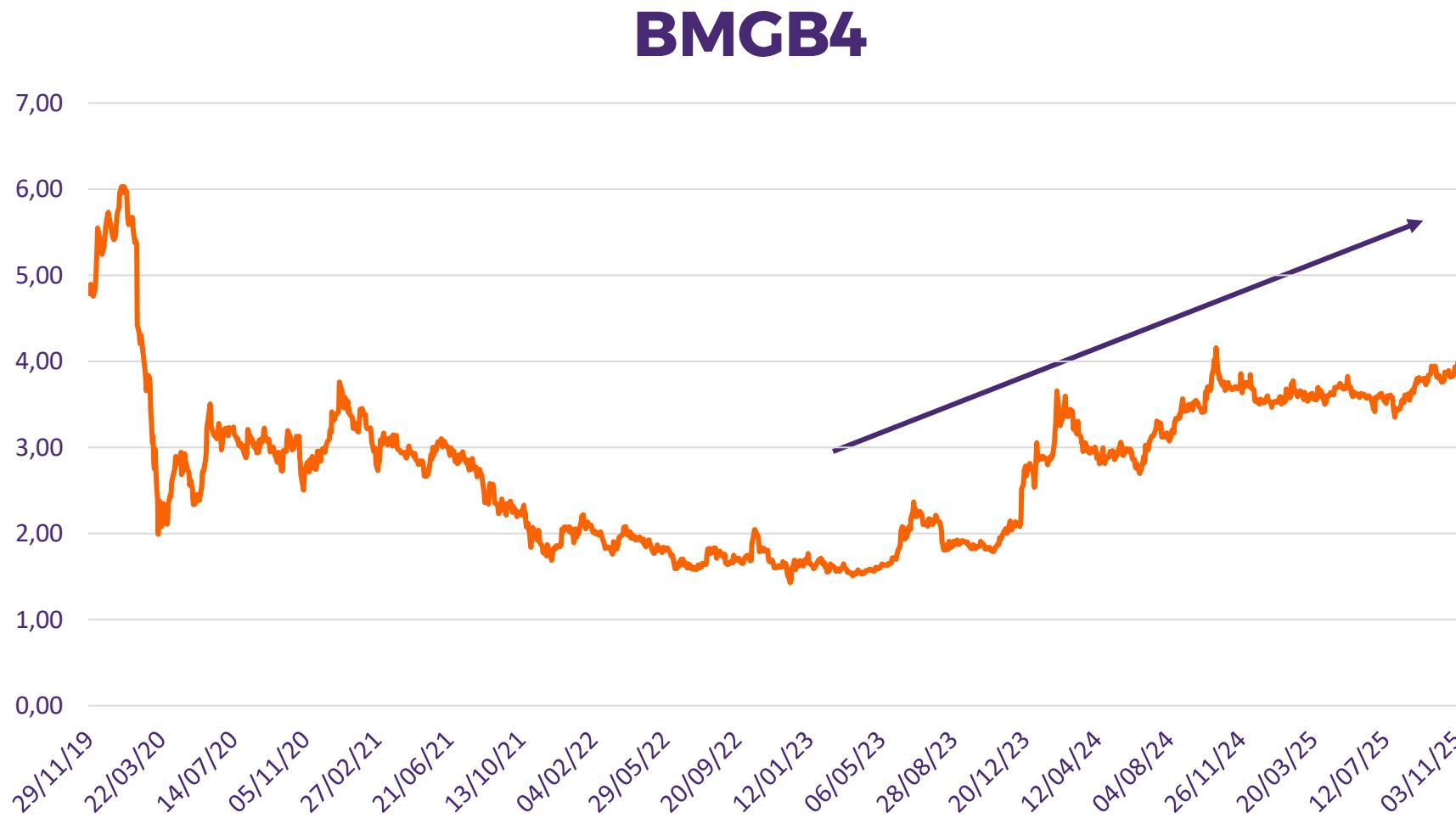
Produtos por cliente (cross-selling index)

Considera apenas produtos geradores de receitas





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



P/BV **P/E**
0,6x **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.”