

BMGB B3 LISTED N1



Banco Bmg: um case de turnaround



Centralidade no cliente com modelo *omnichannel*

Expertise comprovada

Produtos que atendem as
necessidade dos clientes

Marca forte e reconhecida

Mercado endereçável relevante e crescente

+ 103 milhões de pessoas



Olhar atento ao cliente

Foco no cliente 50+
classes C e D com
alcance para todo o
varejo



Modelo *omnichannel*

Entrega de uma jornada
fluida, digital e humana

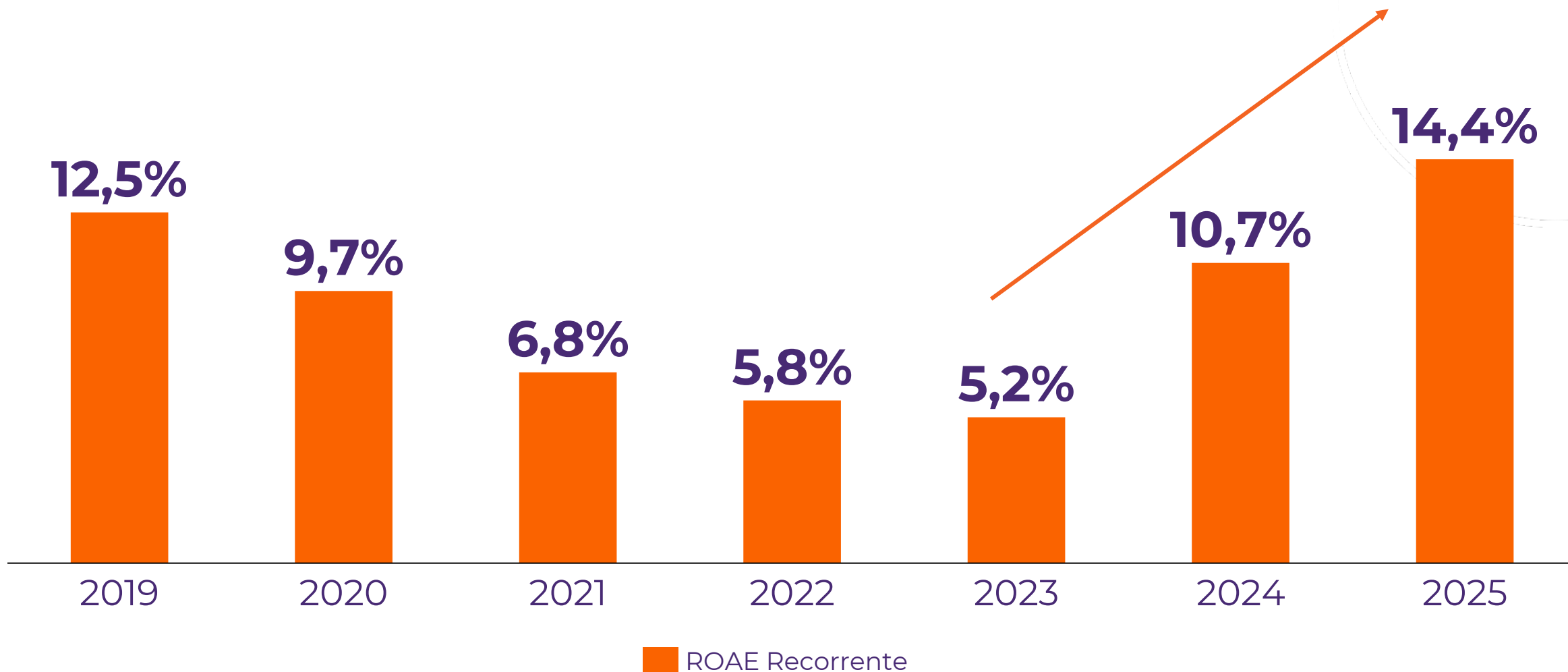
Alta capacidade de
originação



Plataforma tecnológica

escalável, flexível e estável

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 14,4%

Evolução de um banco transacional para relacional



+ 9MM
CLIENTES

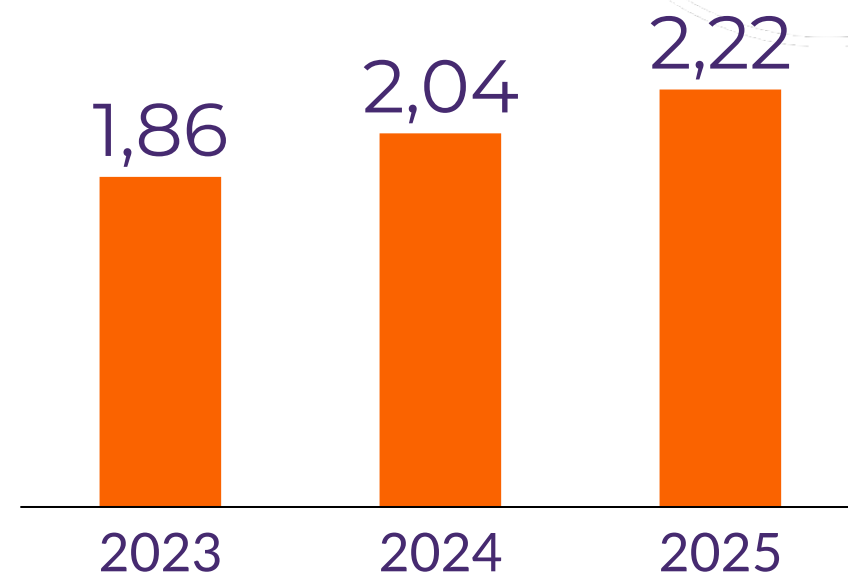
**Focado no público 50+,
classes C e D**

69% clientes
com crédito

29% clientes
com seguros

46% da
originação via
autocontratação
no 4T25

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!

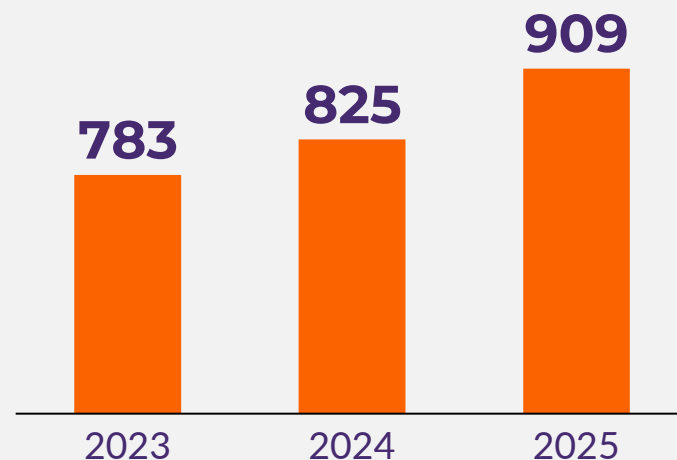
ampla rede
de distribuidores

agências

digital

Asset light

**Excelência no
atendimento**



+84
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 88% 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



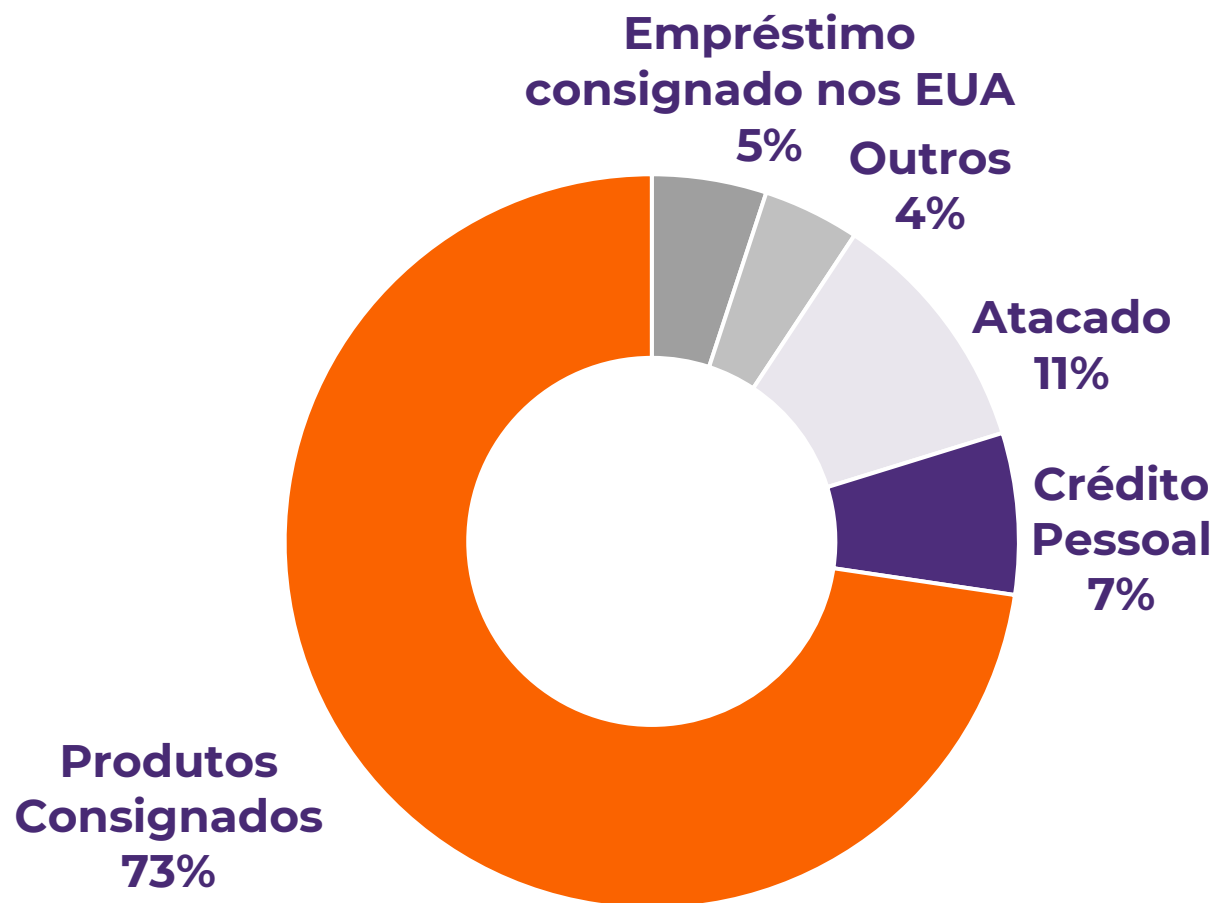
1. Carteira de Empresas expandida: inclui avais e fianças e TVM.

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\$ 23,2 bilhões

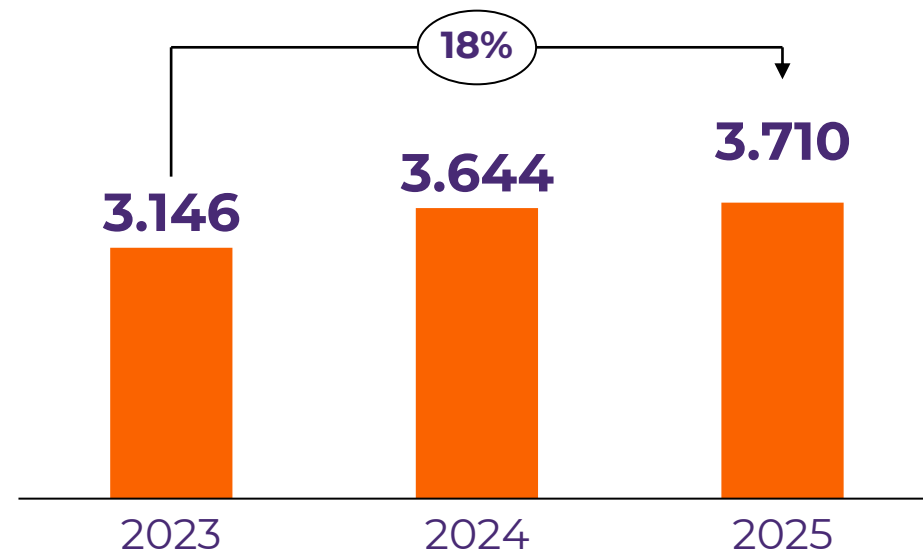


Produtos Consignados

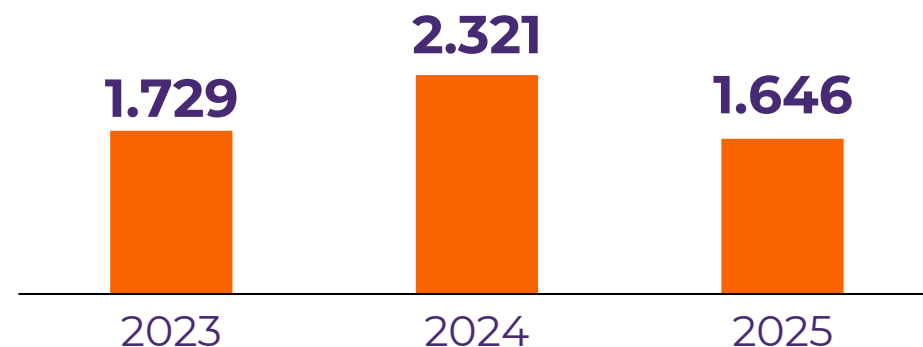
Empréstimo Consignado

- 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)



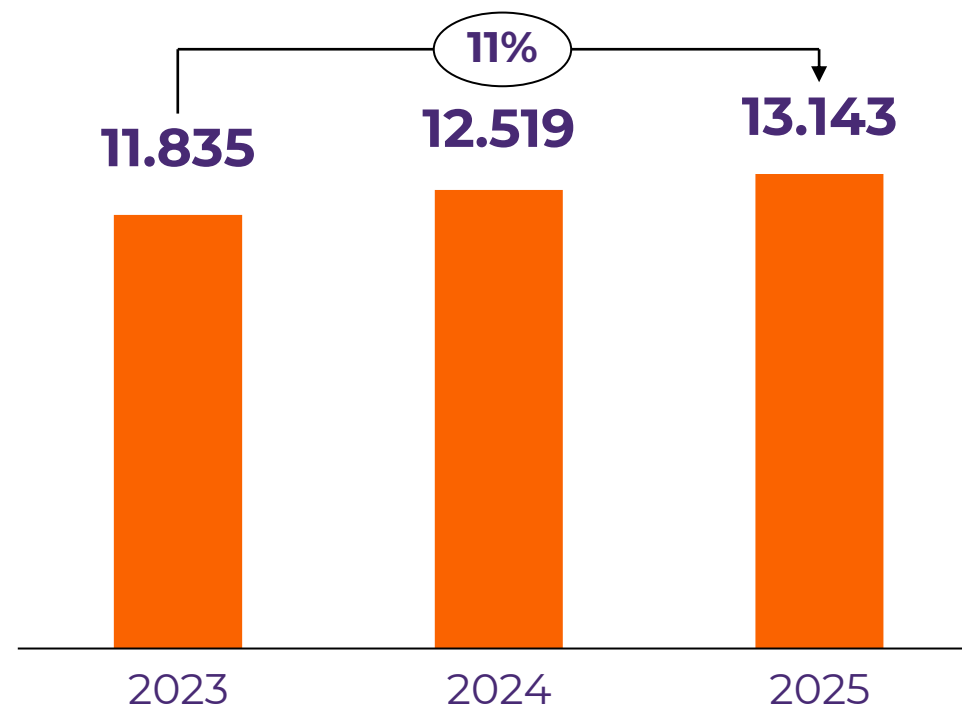
1. Cessão sem retenção de riscos e benefícios.

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)



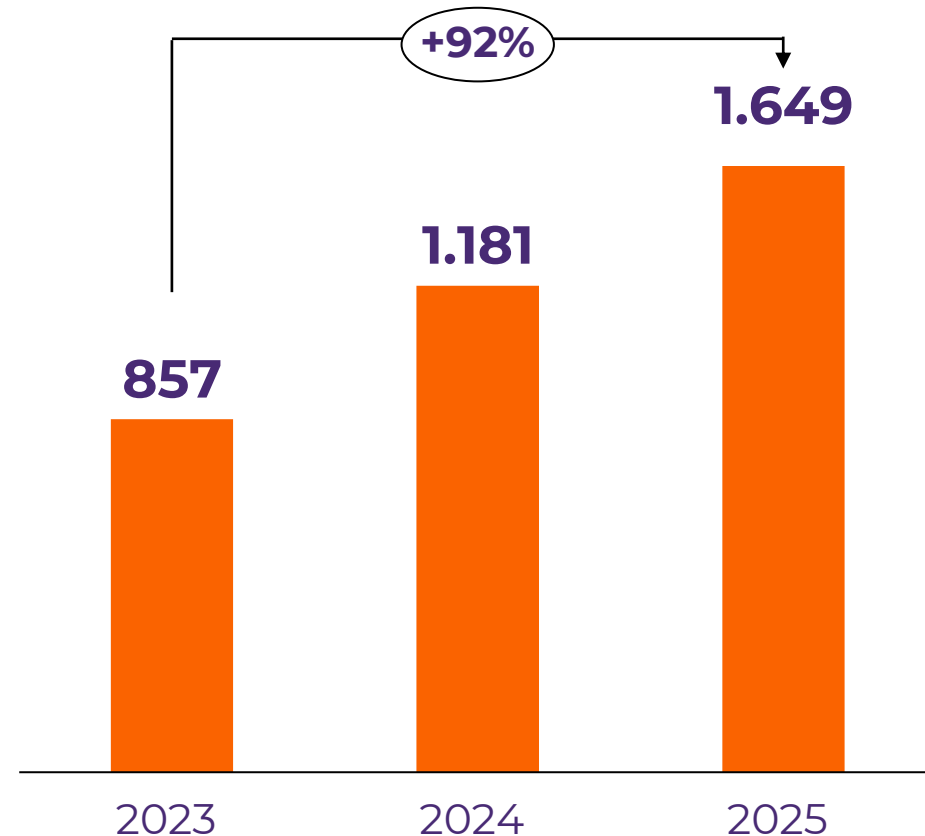
**Cartões consignado e benefício:
4,9 milhões de plásticos ativos**

1. Inclui compras a faturar dos produtos de cartão.

Crédito Pessoal

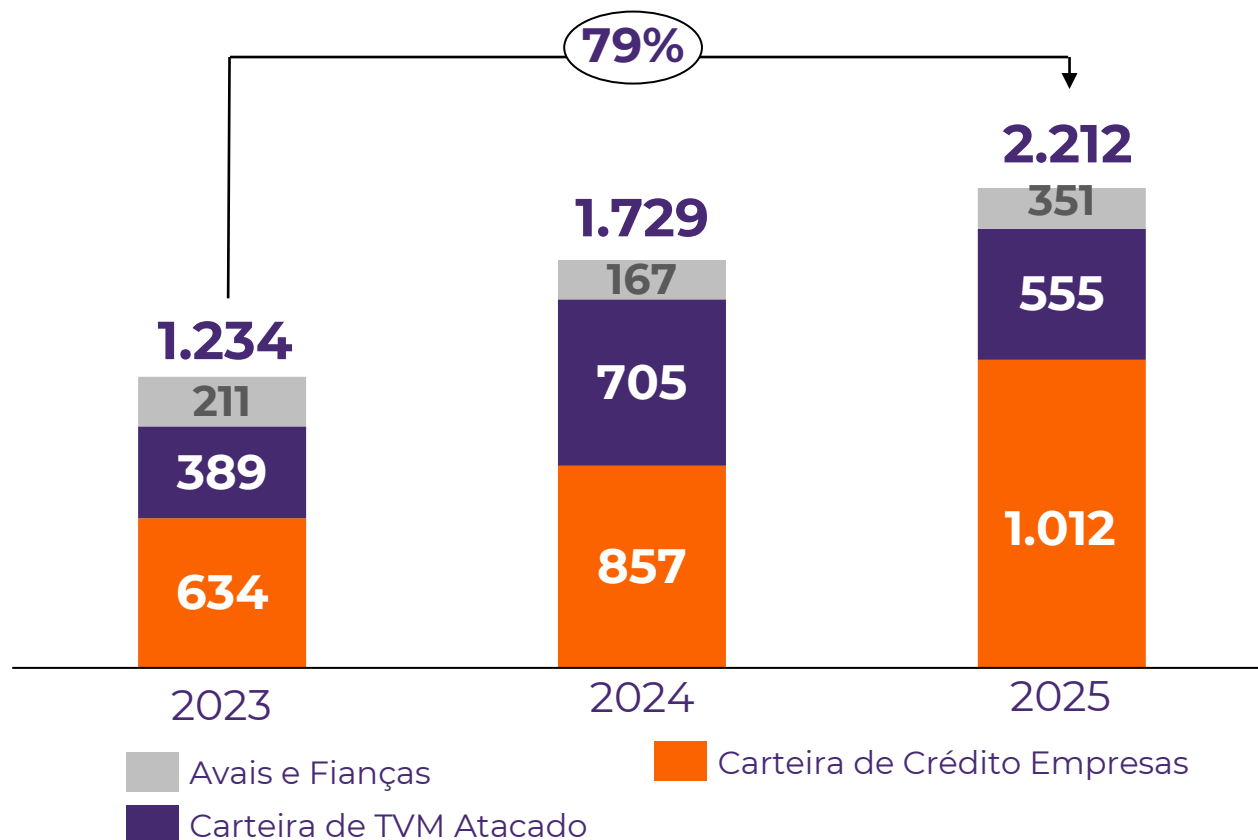
- Crédito pessoal com desconto em conta corrente
- Direcionado para o mesmo público de aposentados e pensionistas do INSS
- Crédito emergencial, além da margem consignável

Carteira de crédito (R\$ milhões)



Carteira Expandida (R\$ milhões)

Carteira segura e diversificada



ATUAÇÃO NO MERCADO DE CAPITAIS

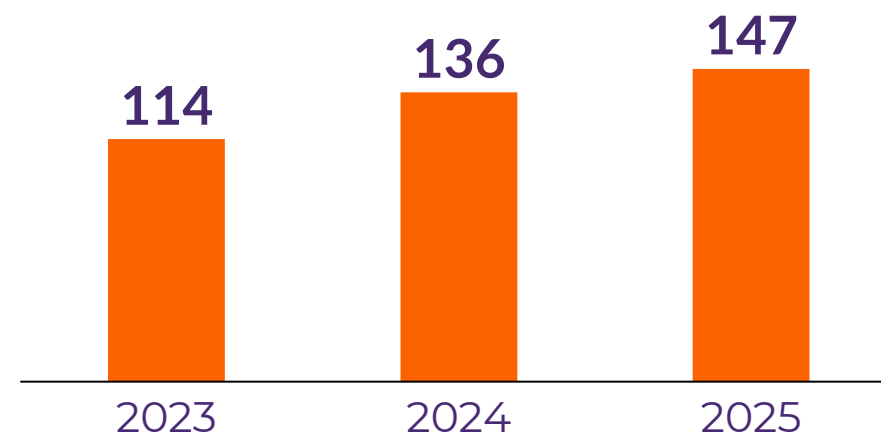


Estruturação e
distribuição em
Dívida



Assessoria em
operações de
M&As

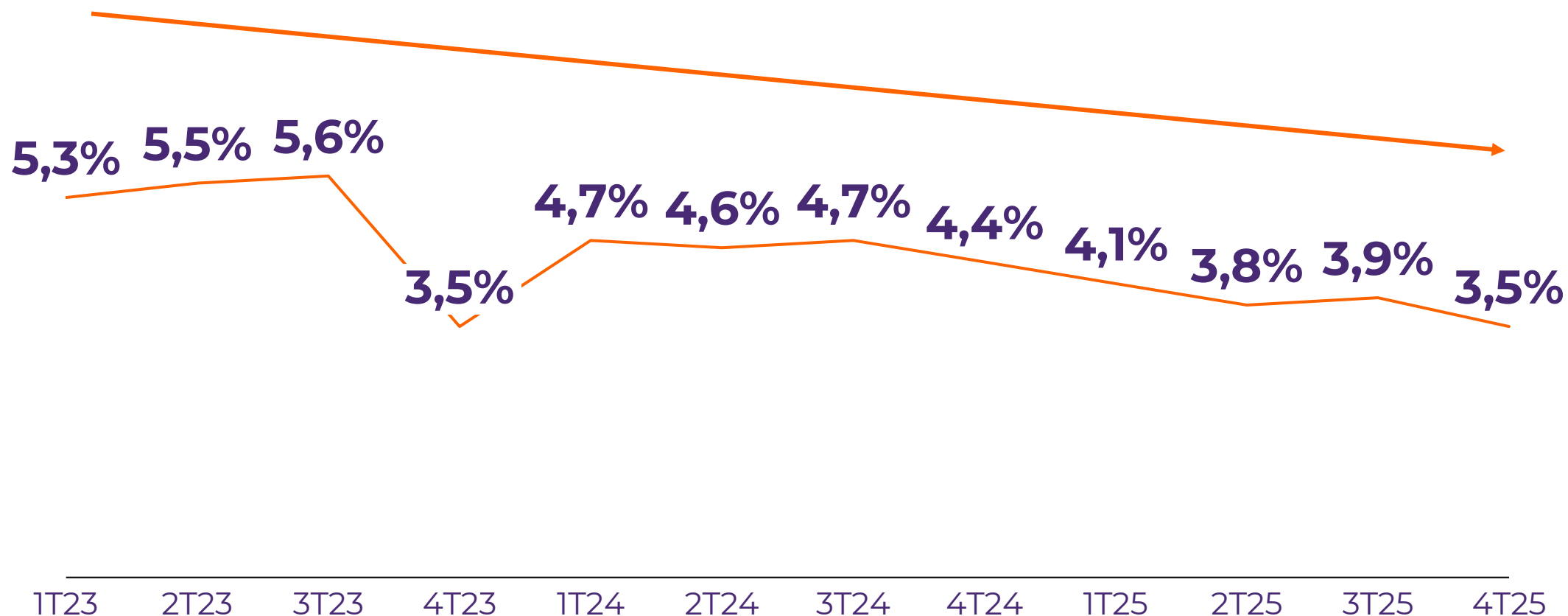
Receita não crédito
(R\$ milhões)



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

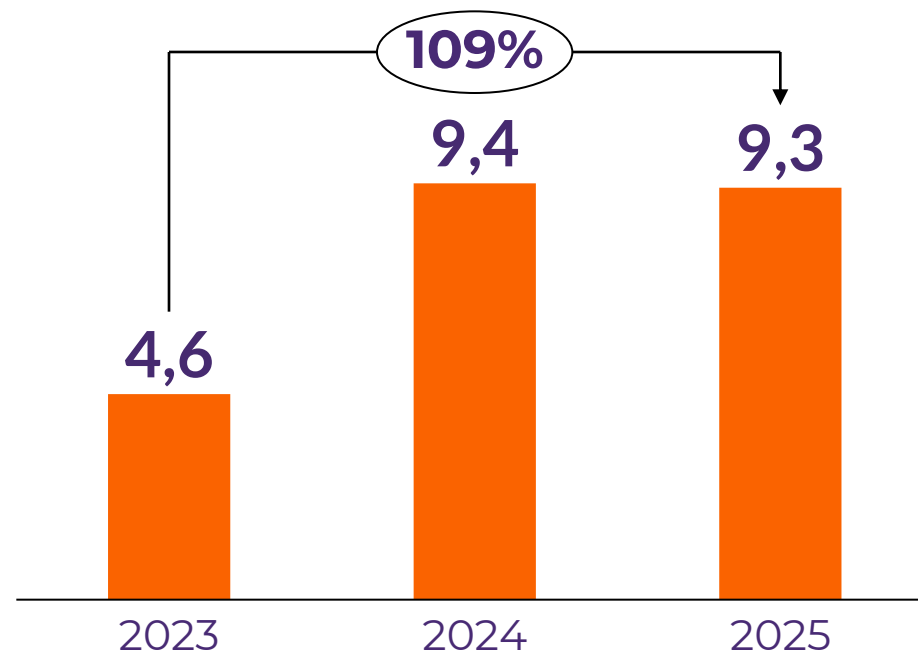
Pagamento de valor para a família + Auxílio Funeral + Vouchers em R\$ para medicamentos + Sorteios



Proteção Financeira

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

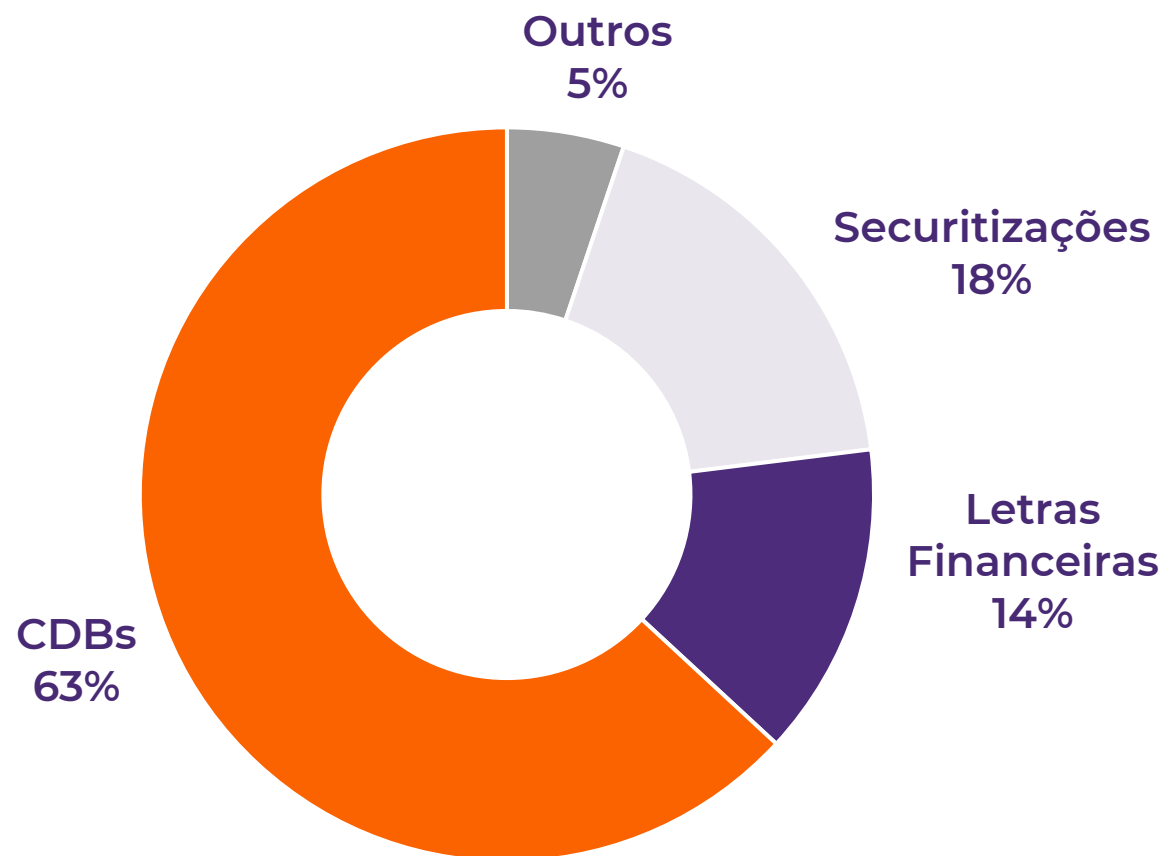
Quantidade de apólices de seguros (milhões)



Diversificação da captação tem permitido reduzir o prêmio de risco

- Saldo de Letras financeiras e securitizações aumentou 36% YoY
- Saldo de CDB reduziu 11% YoY
- Redução e diversificação da exposição em plataformas

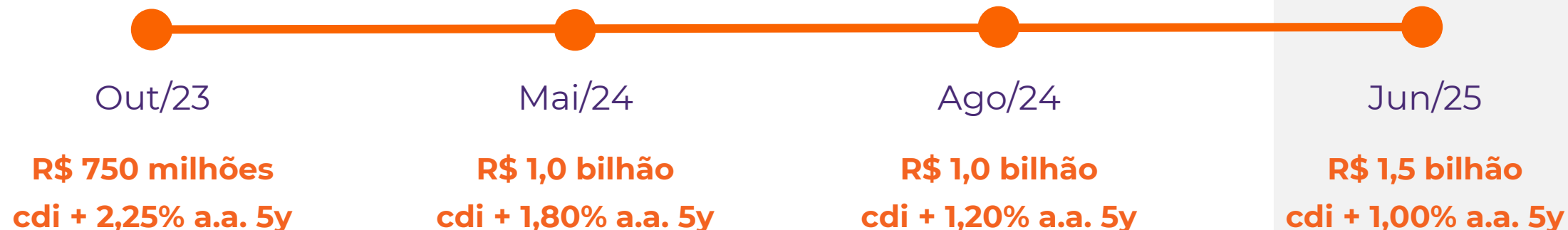
Total da captação:
R\$ 33,3 bilhões



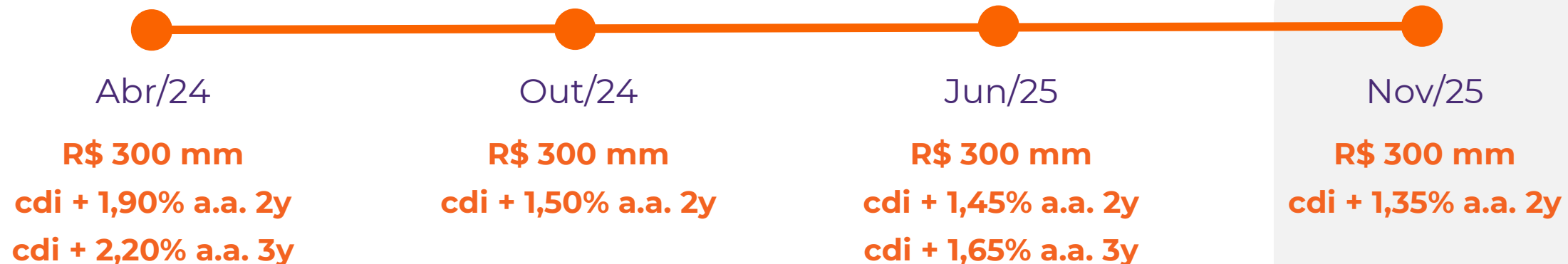
Estratégia do Bmg como emissor recorrente



Emissões Públicas de Debêntures com lastro em cartões consignados

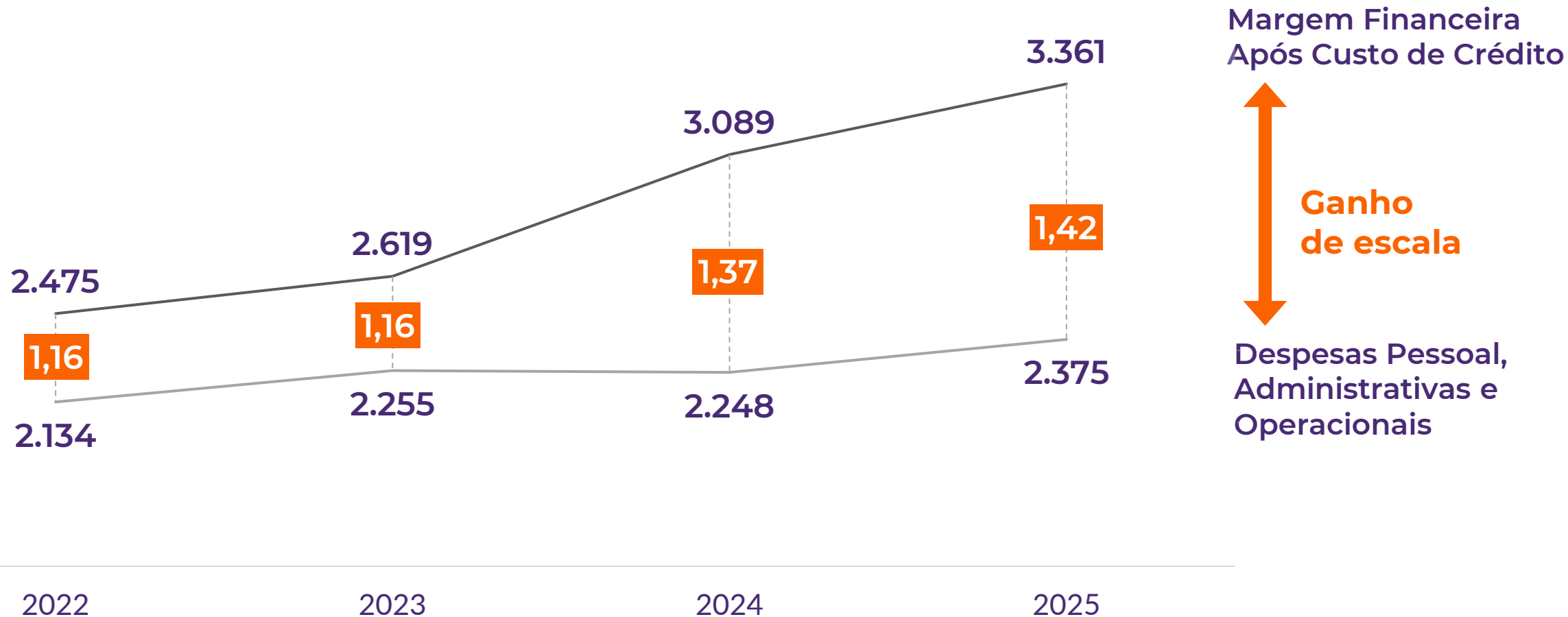


Emissões Públicas de Letras Financeiras



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

(R\$ milhões)



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



BMGB4



P/BV

0,7x

P/E

4,9x

Dividend Yield

11,2%

JCP:
deliberações
trimestrais

BMGB4: Atratividade e potencial frente aos peers



	ROE 2025	P/BV	DY
Banco Bmg	14,4%	0,7x	11,2%
Bancos Médios listados	17,6%	1,5x	5,8%
Bancos listados	18,9%	1,4x	5,3%

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 de 2025 divulgado por cada banco. Para os bancos que ainda não divulgaram os resultados, considera o último ROE divulgado pelo banco | Os múltiplos P/BV (preço sobre valor patrimonial) e DY (dividend yield) são com base no fechamento do pregão do dia 25/02/2026 | 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."