



BMGB B3 LISTED N1

Release de resultados

4T25

SUMÁRIO

DESTAQUES DO PERÍODO	3
PRINCIPAIS INDICADORES	4
DESEMPENHO FINANCEIRO	5
Rentabilidade.....	5
Margem Financeira.....	6
Despesas Administrativas e Operacionais	8
NEGÓCIOS	11
Produtos de Crédito.....	11
Bmg Seguro	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

Rentabilidade com responsabilidade e disciplina na execução

2025

Lucro Líquido

R\$ 561

milhões

↑ 27,2% YoY

ROAE

14,4%

a.a.

↑ 3,7 p.p. YoY



R\$ milhões



Centralidade no cliente com modelo omnichannel

909

lojas help!

↑ 84 YoY

mais próximo



2,22 cross-sell

(produtos/ cliente)

↑ 0,18 YoY

mais digital



46% da origem

via autocontratação

↑ 0,15 p.p. YoY (4T25)

Mix mais rentável da carteira de crédito

Ampliação do
mercado endereçável



Consignado Privado
Consignado Público

Carteira de Crédito



R\$ 23.193
milhões

↓ 1,4% QoQ | ↓ 11,9% YoY

Qualidade dos Ativos (over 90)

4,4% **4,1%** **3,8%** **3,9%** **3,5%**

4T24 1T25 2T25 3T25 4T25

↓ 0,4 p.p. QoQ | ↓ 0,9 p.p. YoY

Fortalecimento de Capital



Índice de Basileia

13,2%

↑ 0,1 p.p. QoQ
estável YoY

Aumento de capital previsto para
mar/26 de até R\$ 214 milhões reforça
o Índice de Basileia

Reconhecimentos

Prêmio Reclame
Aqui 2025

categoria bancos -
grandes operações



Prêmio
Consumidor
moderno

categoria bancos
médios

Certificados Internacionais

aderência a padrões globais de prevenção à
corrupção, transparência e governança

ISO 37001 Sistema de Gestão Antissuborno

ISO 37301 Sistema de Gestão de Compliance

PRINCIPAIS INDICADORES

Resultado (R\$ Milhões)	4T25	3T25	4T/3T (%)	4T24	4T/4T (%)	2025	2024	25/24 (%)
Margem Financeira	1.370	1.345	1,9%	1.429	-4,1%	5.607	5.469	2,5%
Margem Financeira após o Custo de Crédito	815	881	-7,5%	815	0,0%	3.361	3.089	8,8%
Despesas Administrativas e Operacionais	(614)	(607)	1,2%	(574)	7,1%	(2.375)	(2.248)	5,6%
Resultado Operacional	136	217	-37,2%	204	-33,4%	759	678	11,9%
Lucro Líquido Recorrente	172	148	16,2%	125	38,2%	561	441	27,2%
Lucro Líquido Contábil	172	148	16,2%	99	73,3%	561	420	33,5%

Indicadores de Desempenho (% a.a.)	4T25	3T25	4T/3T (%)	4T24	4T/4T (%)	2025	2024	25/24 (%)
ROAE Recorrente	19,0%	16,6%	2,4 p.p.	12,2%	6,8 p.p.	14,4%	10,7%	3,7 p.p.
ROAA	1,4%	1,2%	0,2 p.p.	1,0%	0,4 p.p.	1,1%	0,9%	0,2 p.p.
Margem Financeira	17,2%	16,5%	0,7 p.p.	18,1%	-0,9 p.p.	16,5%	16,2%	0,3 p.p.
Margem Financeira após o Custo de Crédito	10,0%	10,6%	-0,6 p.p.	10,1%	-0,1 p.p.	9,9%	9,2%	0,7 p.p.
Índice de Eficiência	57,8%	57,8%	0,0 p.p.	51,4%	6,4 p.p.	54,2%	52,8%	1,4 p.p.

Qualidade dos Ativos (%)	4T25	3T25	4T/3T (%)	4T24	4T/4T (%)
Inadimplência - Carteira Over90	3,5%	3,9%	-0,4 p.p.	4,4%	-0,9 p.p.
Carteira de Crédito - Estágio 1	90,5%	89,9%	0,6 p.p.	n/a	n/a
Carteira de Crédito - Estágio 2	3,5%	3,7%	-0,2 p.p.	n/a	n/a
Carteira de Crédito - Estágio 3	6,0%	6,4%	-0,4 p.p.	n/a	n/a
Despesa de PDD líquida/ carteira média	-5,6%	-4,0%	-1,6 p.p.	-5,4%	-0,2 p.p.
Índice de Cobertura	196,8%	197,3%	-0,5 p.p.	108,9%	87,9 p.p.

Balanco Patrimonial (R\$ Milhões)	4T25	3T25	4T/3T (%)	4T24	4T/4T (%)
Carteira de Crédito Total	23.193	23.520	-1,4%	26.336	-11,9%
Caixa Livre	6.456	5.310	21,6%	3.290	96,2%
Ativos Totais	49.054	48.834	0,4%	49.576	-1,1%
Captação Total	33.287	34.039	-2,2%	32.922	1,1%
Patrimônio Líquido	3.916	3.846	1,8%	4.306	-9,0%
Índice de Basileia	13,2%	13,1%	0,1 p.p.	13,2%	0,0 p.p.
Nível I	10,1%	9,9%	0,2 p.p.	10,1%	0,0 p.p.
Nível II	3,1%	3,3%	-0,2 p.p.	3,1%	0,0 p.p.

Outras Informações (Milhões)	4T25	3T25	4T/3T (%)	4T24	4T/4T (%)
Clientes Totais (metodologia BACEN)	9,3	9,2	1,5%	10,7	-12,5%

DESEMPENHO FINANCEIRO

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

Ao longo de 2025, o Banco seguiu seu compromisso com a entrega de um resultado operacional consistente e ROE sustentável, aderente às diretrizes estratégicas definidas para no exercício: **rentabilidade, qualidade dos ativos e do capital**. Assim, no exercício de 2025:

- O **lucro líquido recorrente** registrou **R\$ 561 milhões** (+27,2% YoY);
- A **margem financeira após o custo de crédito** totalizou **R\$ 3.361 milhões**, (+8,8% YoY);
- As **despesas** atingiram **R\$ 2.375 milhões** (+5,6% YoY);
- **Índice de eficiência** foi de **54,2%** (+1,4 p.p. YoY);
- O **resultado operacional** atingiu **R\$ 759 milhões** (+11,9% YoY).

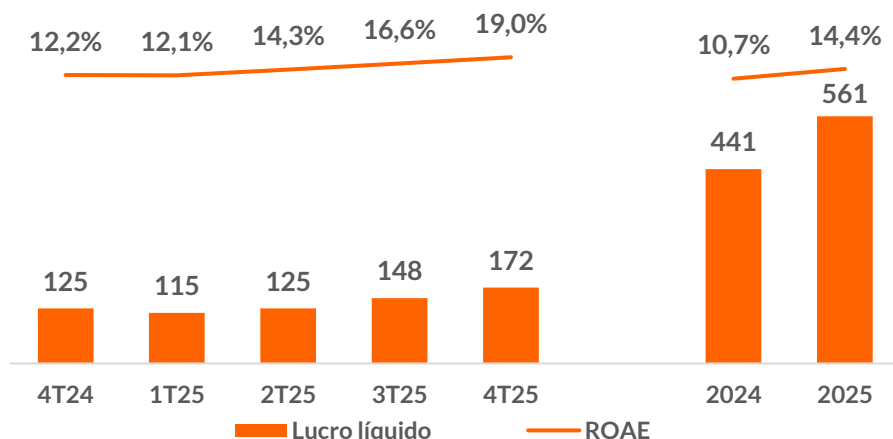
No quarto trimestre de 2025, o **lucro líquido recorrente** atingiu **R\$ 172 milhões**, aumento de 16,2% em relação ao 3T25 e de 38,2% em relação ao 4T24. O crescimento do lucro no trimestre reflete a disciplina e responsabilidade na execução da estratégia, impulsionado também pelo benefício tributário do pagamento de JCP realizado no período.

DRE (R\$ Milhões % a.a.)	4T25	3T25	4T/3T (%)	4T24	4T/4T (%)	2025	2024	25/24 (%)
Margem Financeira após o custo do crédito	815	881	-7,5%	815	0,0%	3.361	3.089	8,8%
Despesas Administrativas e Operacionais	(614)	(607)	1,2%	(574)	7,1%	(2.375)	(2.248)	5,6%
Despesas Tributárias	(76)	(71)	6,8%	(49)	56,6%	(276)	(209)	32,3%
Resultado de Equivalência Patrimonial	12	14	-17,2%	11	1,6%	49	46	4,9%
Resultado Operacional	136	217	-37,2%	204	-33,4%	759	678	11,9%
Resultado Não Operacional	(9)	2	-570,0%	0	n/a	(7)	(2)	299,4%
Imposto de Renda e Contribuição Social	103	(24)	n/a	(36)	n/a	15	(35)	n/a
Participações no Lucro	(47)	(39)	19,2%	(30)	55,5%	(135)	(122)	10,2%
Participações de Não Controladores	(11)	(7)	60,2%	(14)	-21,8%	(72)	(78)	-8,0%
Lucro Líquido	172	148	16,2%	125	38,2%	561	441	27,2%

Release de Resultados

4T25

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



Margem Financeira

A margem financeira totalizou R\$ 5.607 milhões no exercício de 2025, aumento de 2,5% em comparação com o mesmo período do ano anterior. No 4T25, margem foi de R\$ 1.370 milhões, aumento de 1,9% na comparação trimestral e redução de 4,1% em relação ao 4T24.

A margem financeira após o custo do crédito (líquida de despesas de provisão e de comissão) atingiu R\$ 3.361 milhões no exercício de 2025, aumento de 8,8% ante 2024, e R\$ 815 milhões no 4T25, redução de 7,5% em relação ao 3T25 e estável em relação ao 4T24.

Margem financeira (R\$ Milhões % a.a.)	4T25	3T25	4T/3T (%)	4T24	4T/4T (%)	2025	2024	25/24 (%)
Margem financeira (a)	1.370	1.345	1,9%	1.429	-4,1%	5.607	5.469	2,5%
Margem financeira de juros	1.274	1.246	2,2%	1.336	-4,6%	5.218	5.032	3,7%
Receitas de crédito	2.002	2.003	0,0%	2.028	-1,3%	8.116	7.764	4,5%
Receita de TVM	621	583	6,5%	643	-3,5%	2.713	1.649	64,5%
Despesa de captação e derivativos	(1.349)	(1.340)	0,7%	(1.335)	1,0%	(5.610)	(4.381)	28,1%
Receitas de serviços	62	65	-5,2%	62	-0,3%	260	268	-2,7%
Varejo	37	36	2,1%	38	-2,7%	144	160	-10,1%
Atacado	25	29	-14,4%	24	3,4%	117	108	8,1%
Resultado de seguros	35	34	2,1%	31	11,6%	128	170	-24,7%
Custo do crédito (b)	(555)	(464)	19,7%	(614)	-9,5%	(2.246)	(2.381)	-5,7%
Despesa de provisão líquida de recuperação	(324)	(240)	34,9%	(351)	-7,4%	(1.298)	(1.382)	-6,1%
Despesas de comissões de agentes	(231)	(223)	3,3%	(263)	-12,2%	(948)	(999)	-5,1%
Margem financeira após o custo do crédito (a+b)	815	881	-7,5%	815	0,0%	3.361	3.089	8,8%
Margem financeira (a/c)¹	17,2%	16,5%	0,7 p.p.	18,1%	-0,9 p.p.	16,5%	16,2%	0,3 p.p.
Margem financeira após o custo do crédito (a+b/c)¹	10,0%	10,6%	-0,6 p.p.	10,1%	-0,1 p.p.	9,9%	9,2%	0,7 p.p.
Ativos rentáveis médios (c)	33.818	34.641	-2,4%	33.592	0,7%	33.994	33.689	0,9%

1. Indicadores anualizados via exponenciação.

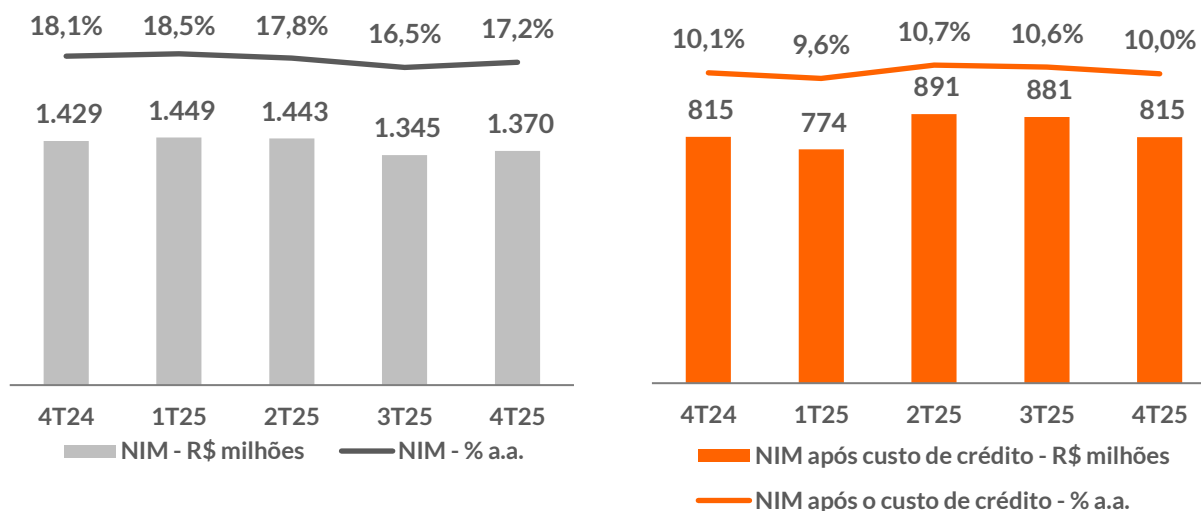
Abaixo destacamos as linhas que compõem a margem financeira e margem financeira após o custo do crédito:

- **Receita de crédito:** no trimestre, se manteve estável comparado ao 3T25. É uma das principais linhas que contribui para a rentabilidade do Banco, com destaque para os produtos de varejo que vem impactando positivamente as receitas nos últimos anos.
- **Receita de TVM:** As variações na linha de receita de TVM são justificadas pelo volume elevado de títulos públicos, decorrente do nível de caixa conservador adotado pelo Banco para gestão do fluxo de vencimento de seus ativos e passivos, e da posição de *hedge* natural via título público atrelado ao IPCA (NTN-B). Nesta linha estão inclusas também as receitas com Debêntures, CRA, CRI, Notas Comerciais e Fundos que o Bmg tem aplicação com estratégia de mercado de capitais e tesouraria. Ainda, por conta da estrutura de *hedge* natural via NTN-Bs, essa linha tende a variar de acordo com a oscilação do IPCA, com efeito correspondente na linha de despesas de captação.
- **Despesa de captação e derivativos:** apresentou aumento de 0,7% no trimestre. 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. Conforme descrito acima, a despesa oscila de acordo com a variação do IPCA, refletindo o *hedge* natural contabilizado em receitas de TVM.
- **Receitas de prestação de serviços:** no segmento de varejo esta linha é composta pela receita de intercâmbio através do uso para compras dos cartões de crédito e débito e pelas tarifas do varejo. A receita de intercâmbio atingiu R\$ 14,5 milhões no 4T25, aumento de 0,6% no trimestre. No atacado, as receitas são compostas de tarifas e *fees* oriundos do segmento de atacado e das operações em mercado de capitais. No 4T25, esta receita reduziu 14,4% no trimestre devido ao menor *fee* em mercado de capitais.
- **Resultado de seguros:** é uma das principais receitas além dos produtos de crédito e refere-se a atuação da Bmg Seguradora, que no 4T25 gerou uma receita de R\$ 35 milhões, aumento de 2,1% no trimestre. Para mais detalhes sobre estratégia de seguros, vide seção da Bmg Seguro dentro do capítulo de Negócios.
- **Despesa de provisão líquida de recuperação:** no 4T25, as despesas de provisão líquidas de recuperação sobre a carteira média alcançaram 5,6% a.a., um aumento de 1,6 p.p. em relação ao 3T25, influenciado pela carteira de consignado e pelo crescimento das carteiras de crédito pessoal e consignado privado dado a metodologia de perda esperada. Apesar da variação no trimestre, na comparação anual houve redução tanto em termos nominais quanto em relação à carteira de crédito que encerrou 2025 em 5,2%, ante 5,5% em 2024.
- **Despesa de comissão:** refere-se a comissões pagas aos correspondentes e franqueados, que são um dos principais canais que comercializam os produtos do Banco. No 4T25, a despesa de comissão aumentou 3,3% em relação ao 3T25. Essa linha pode oscilar pelas condições negociadas das cessões sem retenção de riscos e benefícios realizadas.

Release de Resultados

4T25

Evolução da Margem Financeira (R\$ Milhões)



Despesas Administrativas e Operacionais

No exercício de 2025, as despesas administrativas e operacionais apresentaram um aumento de 5,6% em relação a 2024. No 4T25, as despesas atingiram R\$ 614 milhões, aumento de 1,2% em relação ao 3T25 e de 7,1% em relação ao 4T24.

Receitas e Despesas Operacionais (R\$ Milhões)	4T25	3T25	4T/3T (%)	4T24	4T/4T (%)	2025	2024	25/24 (%)
Despesas administrativas e operacionais	(614)	(607)	1,2%	(574)	7,1%	(2.375)	(2.248)	5,6%
Despesas de pessoal	(132)	(114)	16,7%	(106)	25,4%	(467)	(438)	6,5%
Outras despesas administrativas	(319)	(300)	6,6%	(293)	8,9%	(1.213)	(1.149)	5,5%
Outras despesas/receitas operacionais	(163)	(194)	-16,2%	(175)	-7,1%	(695)	(661)	5,3%
Provisão operacional líquida ¹	(131)	(158)	-17,3%	(152)	-13,8%	(562)	(541)	3,9%

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. No fechamento de 2025, 80% dos processos eram digitalizados, aumento de 15 p.p. em relação a 2024. 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 4T25, atingimos 2.216 colaboradores, aumento de 6,7% no trimestre e de 11,7% em relação a 4T24. As despesas de pessoal atingiram R\$ 132 milhões no trimestre, aumento de 16,7% em relação ao 3T25, em parte pelo efeito do dissídio bancário.

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 4T25, as despesas administrativas aumentaram 6,6% em relação ao trimestre anterior, em especial na linha de processamento de dados.

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 em 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 litigância abusiva 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:

- contratação de serviço de inteligência artificial para monitoramento, cadastro, coleta de subsídios e elaboração de defesas em ações judiciais, com o objetivo de aumentar a eficiência no tempo e exaurimento das informações dos subsídios, visando maior êxito,
- inclusão de formalização por vídeo, proporcionando prestação de informações adequadas e claras sobre os produtos, bem como a confirmação com o cliente e o seu interesse na contratação,
- termo de consentimento no qual o cliente concorda com as principais características do produto cartão consignado;
- alinhamento meritocrático com os canais de vendas e gestão de consequências;
- visitas periódicas ao Judiciário para esclarecimento do produto;
- atuação contínua no combate à litigância abusiva; e
- aplicação de políticas de negociação de acordos a partir de modelos preditivos.

As ações massificadas são provisionadas no momento da entrada da ação judicial contra o Banco, utilizando 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

Despesa de provisão operacional líquida (R\$ Milhões)



(provisionada no balanço com base nos montantes envolvidos), possível (apenas divulgado em nota explicativa) e remota (não requer provisão ou divulgação).

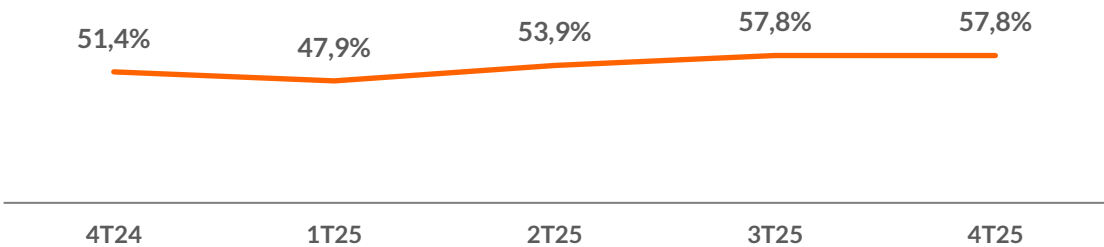
Além das despesas de natureza jurídica, outras despesas operacionais estão inseridas nessa rubrica, como: (i) interveniência de repasses de recursos que representam o *fee* pago aos entes consignatários pelo processamento dos arquivos de repasse dos produtos de consignação; (ii) tarifas que representam substancialmente as tarifas pagas a outros bancos pelo convênio de débito na conta corrente e tarifas pagas à bandeira; e (iii) despesas de cobrança.

Índice de eficiência operacional

No exercício de 2025, o índice de eficiência foi de 54,2%, aumento de 1,4 p.p. em relação a 2024. No 4T25, o índice atingiu 57,8%, estável em relação ao 3T25 e aumento de 6,4 p.p. em relação ao 4T24.

Índice de Eficiência Operacional (%)	4T25	3T25	4T/3T (%)	4T24	4T/4T (%)	2025	2024	25/24 (%)
Índice de Eficiência	57,8%	57,8%	0,0 p.p.	51,4%	6,4 p.p.	54,2%	52,8%	1,4 p.p.

Evolução do Índice de Eficiência (%)



NEGÓCIOS

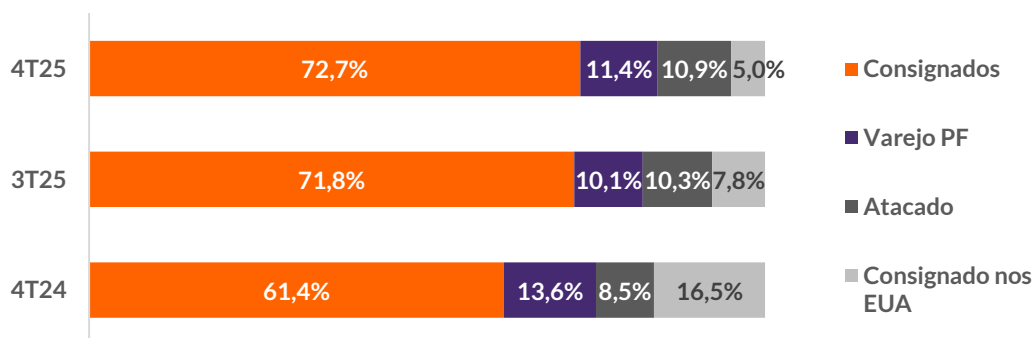
Produtos de Crédito

Distribuição da Carteira de Crédito

A carteira de crédito total atingiu R\$ 23.193 milhões no 4T25, representando uma redução de 1,4% no trimestre e de 11,9% 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, crédito pessoal e consignado privado.

Carteira de Crédito (R\$ Milhões)	4T25	3T25	4T/3T (%)	4T24	4T/4T (%)
Carteira Consignados	16.853	16.878	-0,1%	16.164	4,3%
Cartão de Crédito Consignado	9.313	9.390	-0,8%	9.234	0,8%
Cartão Consignado Benefício	3.830	3.731	2,6%	3.285	16,6%
Empréstimo Consignado	3.710	3.757	-1,2%	3.644	1,8%
Carteira Varejo PF	2.637	2.382	10,7%	3.588	-26,5%
Crédito Pessoal	1.649	1.569	5,1%	1.181	39,6%
Cartão de Crédito	437	467	-6,4%	525	-16,8%
Consignado Privado	283	67	320,8%	-	n/a
Antecipação FGTS	242	250	-3,2%	1.838	-86,8%
Outras	25	28	-10,2%	43	-41,5%
Carteira Atacado	2.532	2.416	4,8%	2.251	12,5%
Empresas	1.306	1.146	14,0%	857	52,4%
Operações Estruturadas	1.226	1.271	-3,5%	1.394	-12,0%
Carteira de Crédito Brasil	22.023	21.676	1,6%	22.002	0,1%
Empréstimo Consignado nos Estados Unidos ¹	1.171	1.844	-36,5%	4.334	-73,0%
Carteira de Crédito Total	23.193	23.520	-1,4%	26.336	-11,9%

1) 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.



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	751	3,2%
50 maiores clientes	1.596	6,9%
100 maiores clientes	1.968	8,5%

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, mas com os seguintes diferenciais:

- Valor mínimo da fatura é descontado diretamente na folha de pagamento e o limite é 100% consignável
- Isenção de anuidade
- Maior limite de crédito
- Taxas de juros reduzidas e maior prazo de pagamento
- 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 como meio de pagamento, especialmente em serviços digitais, ampliando a inclusão financeira digital para os clientes. 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.

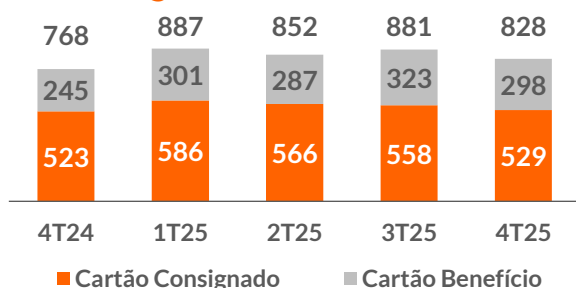
No 4T25, foram originados R\$ 828 milhões em valor liberado e compras para o cliente, redução de 6,1% em relação ao trimestre anterior, com ênfase para o uso dos cartões para uso em compras. Ainda, em dezembro de 2025, a quantidade de cartões ativos era de 4,9 milhões.

Visando dar mais transparência para a contratação dos clientes e segurança ao produto, a partir de outubro de 2020, o Bmg passou a formalizar digitalmente toda a sua originação, e desde outubro de 2023, as operações passaram a ter a confirmação da contratação através de videochamada, medida que trouxe ainda mais robustez jurídica e tem sido relevante para mitigar as ações cíveis.

Release de Resultados

4T25

Originação trimestral formalizada digitalmente (R\$ Milhões)



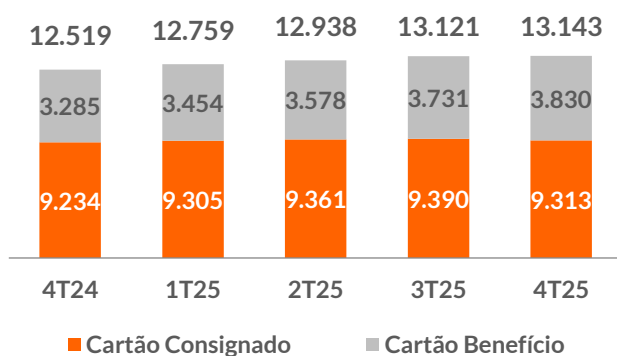
Evolução quantidade de cartões consignados (Milhões)



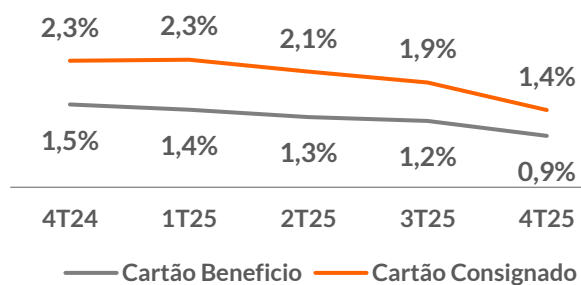
A carteira de cartão de crédito consignado mais a de cartão consignado benefício atingiu, em 31 de dezembro de 2025, o saldo de R\$ 13.143 milhões, crescimento de 5,0% em 12 meses e de 0,2% em comparação ao 3T25. O saldo da carteira inclui saldo de compras a faturar. Em relação a carteira, 90% são referentes a aposentados e pensionistas do INSS. Em 31 de dezembro 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); porém, 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 4T25 em 1,4% no cartão consignado (-0,5 p.p. vs. 3T25), e 0,9% no cartão benefício (-0,3 p.p. vs. 3T25). 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 - Over90 (%)



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

Release de Resultados

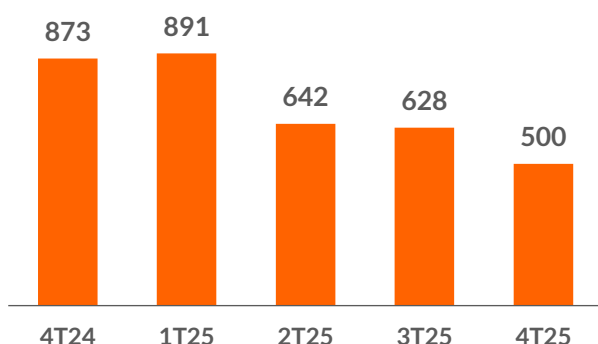
4T25

Empréstimo Consignado

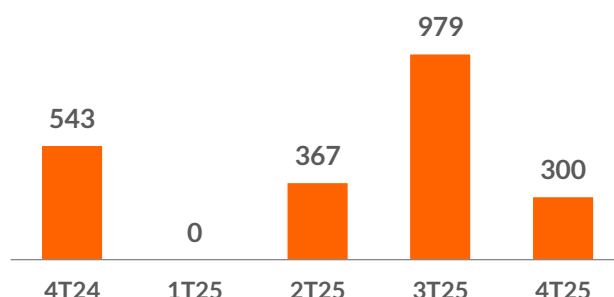
Assim como os cartões consignados, o **empréstimo consignado** é um produto estratégico para o Banco, dado que permite o relacionamento primário com o cliente e possibilita a oferta completa de produtos e serviços. Visando maximizar o retorno sobre o capital alocado para o produto, o Banco tem como estratégia realizar cessões sem retenção de riscos e benefícios de forma recorrente de parte da originação.

O Bmg vem priorizando a qualidade e rentabilidade da originação. Desde janeiro de 2021, toda a originação passou a ser formalizada digitalmente. No 4T25 foram originados R\$ 500 milhões em valor liberado para o cliente, redução de 20,4% em relação ao 3T25 devido ao mercado ainda restrito com as mudanças no processo de formalização fomentadas pelo INSS ao longo de 2025, impactando os beneficiários do INSS.

Originação trimestral formalizada digitalmente (R\$ Milhões)



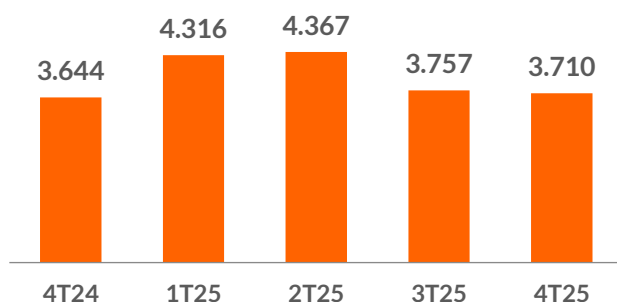
Volume cedido trimestral (R\$ Milhões)



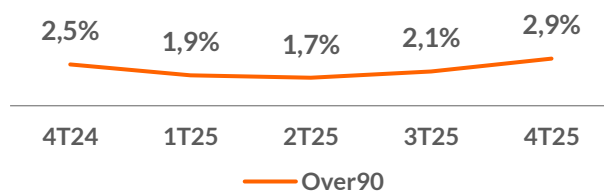
Em 31 de dezembro de 2025, a carteira encerrou com saldo de R\$ 3.710 milhões, aumento de 1,8% na comparação anual e redução de 1,2% em comparação ao 3T25, devido a realização da cessão sem retenção de riscos e benefícios de R\$ 300 milhões do produto. Em relação a carteira, 89% são referentes a aposentados e pensionistas do INSS. No 4T25, a taxa média dessa carteira era de 1,7% a.m..

A inadimplência Over90 encerrou o 4T25 em 2,9%, aumento de 0,8 p.p. em relação ao 3T25. Esse indicador é afetado também pelas cessões sem retenção de riscos e benefícios do estoque da carteira e de novas originações.

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

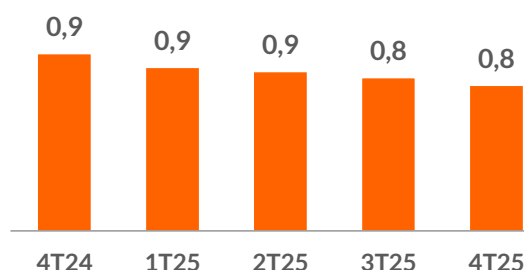
Nossa modalidade de **crédito pessoal** é uma linha de crédito emergencial de curto prazo com as parcelas debitadas diretamente em conta corrente. O produto está diretamente correlacionado com o público de consignado. O Bmg é elegível para ser pagador de benefício para 88% dos aposentados e pensionistas do INSS, permitindo mais eficiência na arrecadação das parcelas, menores taxas de inadimplência e maior poder de fidelização.

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, permitindo 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 origemação do produto é 100% formalizada digitalmente.

Os **cartões de crédito** são vinculados ao banco digital, incluindo as parcerias com clubes de futebol, sendo cerca de 780 mil cartões ativos no 4T25.

O Bmg lançou em agosto de 2021 a **antecipação do saque-aniversário do FGTS**, produto 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 de até 5 anos do saque aniversário. O produto é direcionado a todas as pessoas que possuem saldo em aberto no FGTS.

Evolução quantidade de cartões de crédito ativos (Milhões)

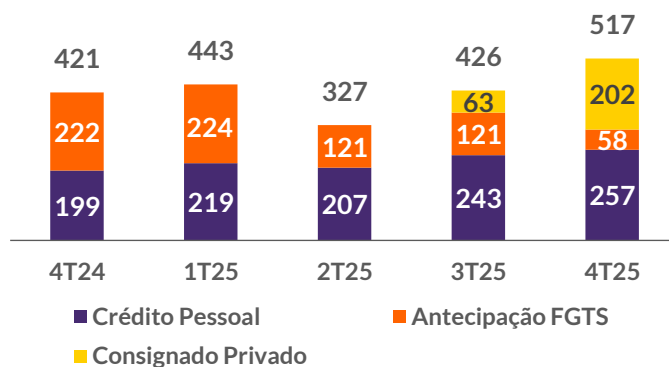


Release de Resultados

4T25

No 4T25, foram originados R\$ 257 milhões em valor liberado para o cliente no crédito pessoal, aumento de 6,1% em comparação ao 3T25. Ainda, no 4T25 o volume de originação da antecipação do FGTS atingiu R\$ 58 milhões de valor liberado, redução de 52,4% em relação ao 3T25 devido a redução do potencial de crescimento do mercado. Por fim, foram originados no 4T25 R\$ 202 milhões em valor liberado para o cliente no consignado privado, produto que vem ganhando relevância no Banco.

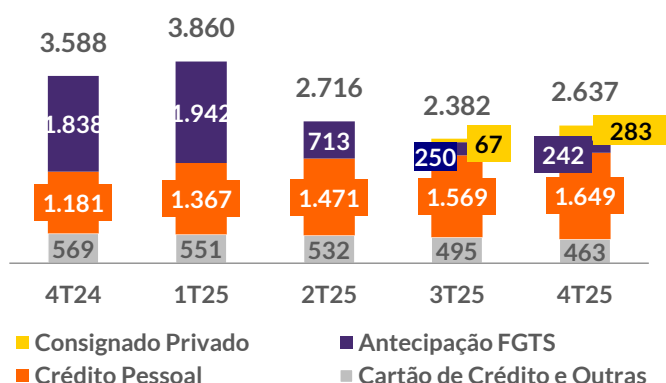
Originação trimestral formalizada digitalmente (R\$ Milhões)



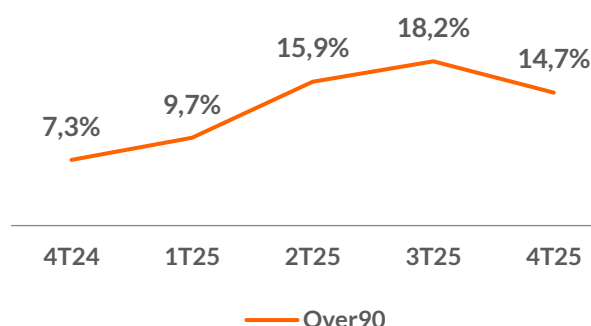
A carteira de varejo PF totalizou R\$ 2.637 milhões em 31 de dezembro de 2025, aumento de 10,7% em relação ao trimestre anterior e redução de 26,5% frente ao 4T24, devido a cessão sem retenção de riscos e benefícios de R\$ 1,8 bilhão da carteira de antecipação do FGTS realizada ao longo de 2025. O saldo da carteira de cartão inclui saldo de compras a faturar, que representa 49% da carteira no 4T25.

O produto crédito pessoal utiliza o conceito de *risk based price* e, assim, embora o índice de inadimplência seja naturalmente mais elevada, é compatível com a precificação do produto. Ainda, volatilidades dentro desse indicador são inerentes ao perfil de risco 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 4T25 em 14,7%, redução de 3,5 p.p. em relação ao 3T25 e aumento de 7,4 p.p. em comparação ao 4T24, principalmente pela mudança no mix da carteira e intensificada pela cessão da carteira de FGTS que o Banco ao longo de 2025.

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. O objetivo da aquisição foi trazer competência dedicada para acelerar o crescimento dos negócios do Banco, expandindo a oferta de produtos e serviços.

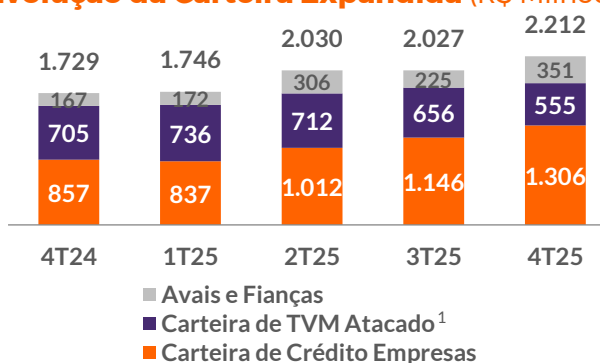
Empresas

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, alinhada à estratégia do Banco em atuar no mercado de capitais, além de avais e fianças prestadas.

A carteira expandida totalizou R\$ 2.212 milhões em 31 de dezembro de 2025, aumento de 28,0% em relação ao 4T24 e de 9,1% comparado com 3T25.

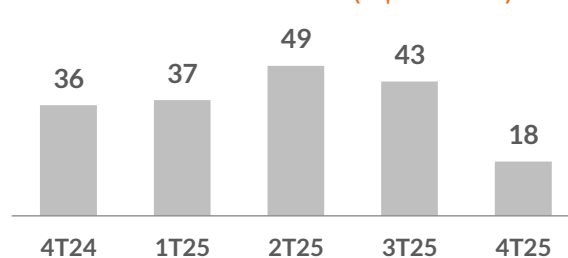
No exercício de 2025, o Banco participou de 44 ofertas, sendo 38 como coordenador líder, perfazendo um montante total de mais de R\$ 1 bilhão. Ainda, o Banco assessorou 18 operações de M&A. No 4T25 o Banco reconheceu R\$ 18 milhões em receitas não crédito. Essas receitas oscilam de acordo com as operações de mercado em que o Bmg e AF atuam, sendo que em 2025 totalizaram R\$ 147 milhões, crescimento de 8,3% em relação a 2024.

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)

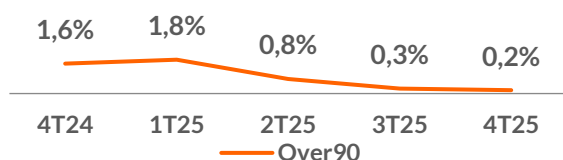


O Banco mantém o compromisso com a construção de uma carteira de crédito segura e diversificada. Em 31 de dezembro de 2025, o ticket médio por empresa era de R\$ 14 milhões, com parte da carteira coberta por garantias, principalmente por meio de direitos creditórios.

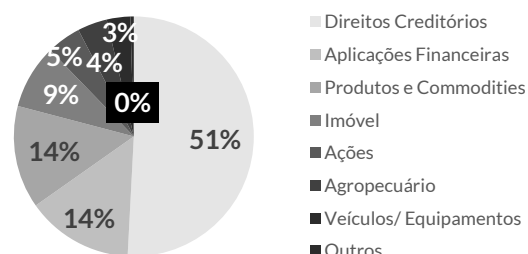
Release de Resultados

4T25

Evolução Inadimplência (%) Carteira de Crédito Empresas



Garantias (%)



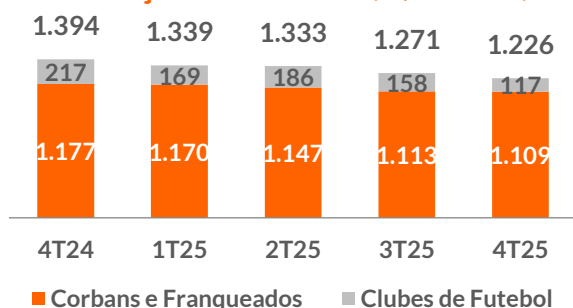
Operações Estruturadas

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.

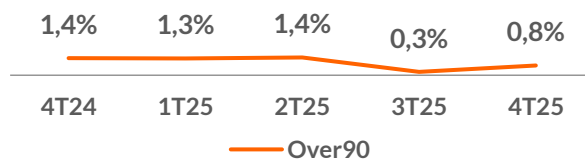
A operação com os correspondentes e franqueados refere-se à antecipação de recebíveis das comissões pagas pelo Bmg ao longo do prazo dos contratos originados pelos canais, enquanto as operações com clubes de futebol são, substancialmente, antecipação de recebíveis dos direitos televisivos.

A carteira totalizou R\$ 1.226 milhões em 31 de dezembro de 2025, representando uma redução de 3,5% em comparação ao 3T25 e de 12,0% em relação ao 4T24, 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.

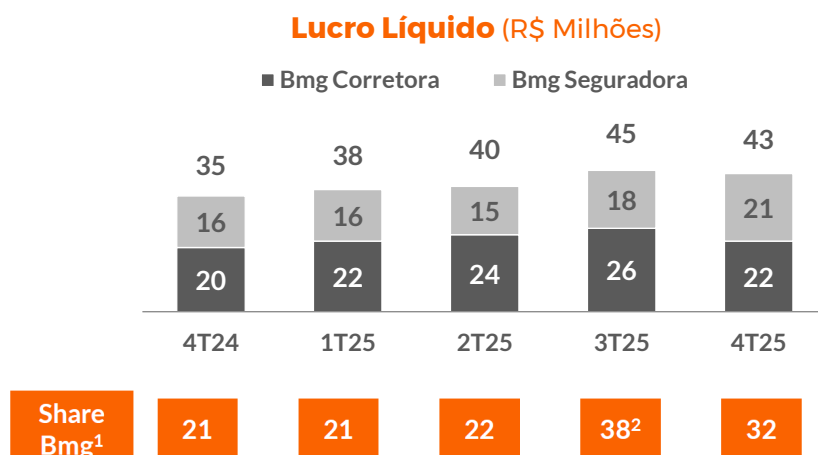
Release de Resultados

4T25

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.

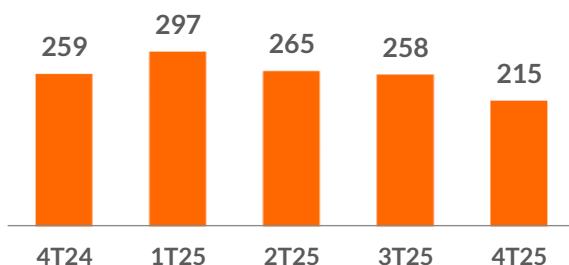
Para seguros de pessoas e determinados ramos elementares, os canais de distribuição do Banco possuem um acordo de exclusividade com a Generali. Ampliando o escopo de atuação, a Bmg Corretora pode atuar com outras seguradoras de mercado com relação a outros tipos de seguros.

A carteira de segurados alcançou 9,3 milhões de apólices em 31 de dezembro de 2025, redução de 0,6% em relação ao 4T24. No 4T25, foram comercializados R\$ 215 milhões em prêmios, redução de 17,3% em comparação ao 4T24 e de 16,9% em relação ao 3T25.

Release de Resultados

4T25

Prêmios Comercializados (R\$ Milhões)



Apólices de
seguros
9,3
milhões

A comercialização de prêmios gera uma receita de comissão contabilizada na Bmg Corretora que apresentou um lucro líquido de R\$ 22 milhões no 4T25, gerando um resultado de equivalência de R\$ 11 milhões para o Bmg.

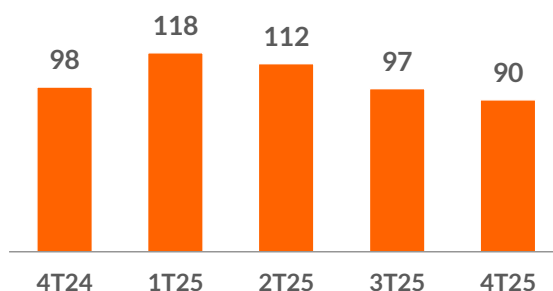
Bmg Seguradora

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.

Foram emitidos R\$ 90 milhões em prêmios no 4T25, redução de 7,8% em comparação ao 4T24 e de 6,7% em relação ao 3T25.

No 4T25, a Bmg Seguradora gerou R\$ 35 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\$ 21 milhões.

Prêmios Emitidos (R\$ Milhões)



Empréstimo Consignado nos Estados Unidos

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

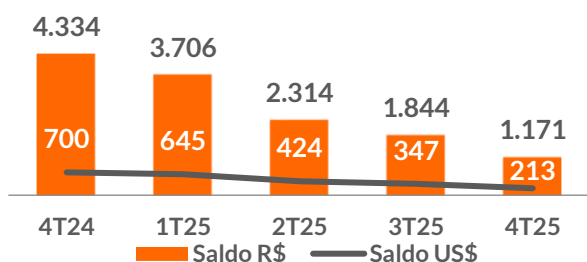
Essa operação é refletida no Bmg através de acordos de participação (*participation agreements*) celebrados entre Bmg Money e Bmg Bank (Cayman) - subsidiária integral do Banco (na qualidade de participante). Os acordos de participação seguem o padrão de governança corporativa do Banco em linha com as melhores práticas, a fim de

Release de Resultados

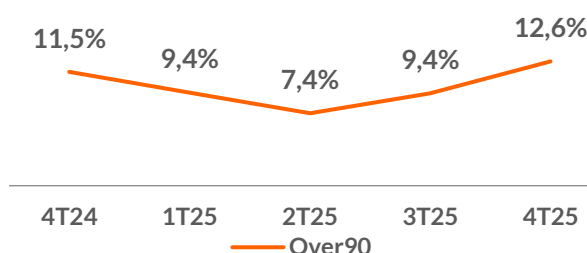
4T25

garantir o retorno sobre capital alocado. Essa carteira foi definida como não estratégica no 4T24, reduzindo 73,0% desde então, e encerrou com saldo de R\$ 1.171 milhões no 4T25, 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 e adequadas ao melhor casamento entre seus ativos e passivos. Além da estrutura própria de captação, o Bmg opera por mais de 50 plataformas de distribuição, ampliando o alcance junto aos investidores. Como parte da estratégia, o Banco mantém atuação 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 resultado, o saldo de captação junto ao mercado institucional totalizou R\$ 12,6 bilhões, crescimento de 32,3% na comparação anual.

A captação total encerrou o 4T25 em R\$ 33.287 milhões, aumento de 1,1% na comparação anual e redução de 2,2% em relação ao trimestre passado, reflexo do menor saldo de depósitos à prazo. Em outubro de 2025 o Banco concluiu a captação de R\$ 300 milhões na sua 7ª emissão pública de Letras Financeiras pelo prazo de 2 anos e dez dias a uma taxa de CDI + 1,35% a.a., representando o menor prêmio de risco do Banco nesta categoria.

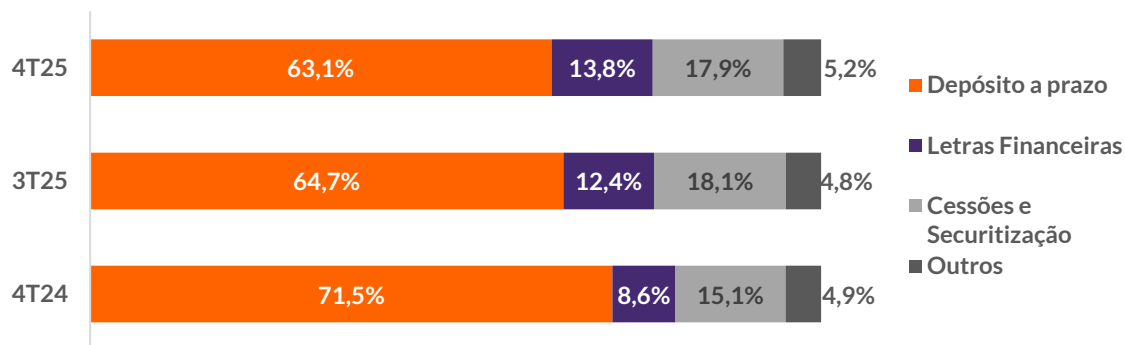


Release de Resultados

4T25

Captação (R\$ Milhões)	4T25	3T25	4T/3T (%)	4T24	4T/4T (%)
Depósitos	22.391	23.386	-4,3%	25.046	-10,6%
CDB	21.010	22.040	-4,7%	23.523	-10,7%
CDI	93	97	-4,2%	158	-40,9%
DPGE	941	906	3,8%	1.003	-6,2%
Depósito à vista	347	343	1,0%	362	-4,3%
Letras Financeiras	4.610	4.212	9,5%	2.837	62,5%
Sênior	3.468	3.063	13,2%	1.764	96,5%
Subordinada	1.030	1.032	-0,2%	962	7,2%
Perpétua	112	117	-3,9%	111	1,1%
Cessão de Crédito e Securitização	5.951	6.156	-3,3%	4.956	20,1%
LCA & LCI	37	6	553,2%	1	n/a
Empréstimos e Repasses	298	279	6,9%	83	259,5%
Captação total	33.287	34.039	-2,2%	32.922	1,1%

Estrutura de captação (%)



GESTÃO DE ATIVOS E PASSIVOS

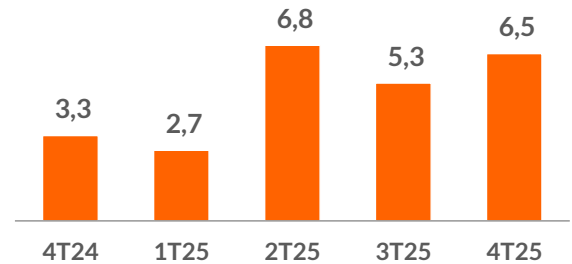
O Banco Bmg adota, na sua gestão de ativos e passivos (AL&M), a estratégia de adequar o perfil de seus passivos (prazo médio, indexadores e taxas) à composição da carteira de ativos, buscando eficiência na alocação de capital e proteção da margem financeira diante de mudanças no cenário econômico.

O Banco conta com um arcabouço robusto de limites e possui controles definidos em política aprovada pelo Conselho de Administração, abrangendo tanto a carteira bancária quanto a 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).

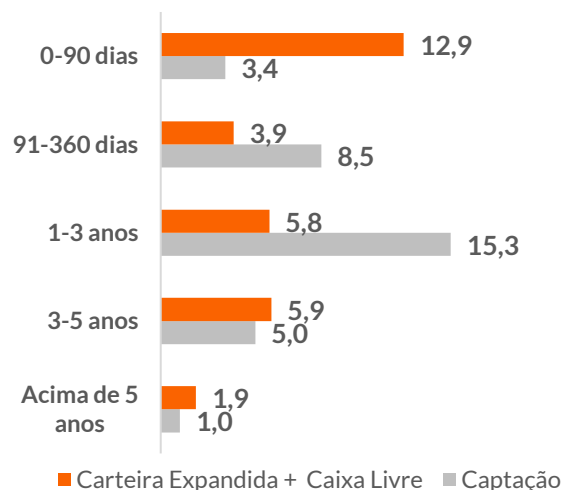
No 4T25 o caixa livre encerrou em R\$ 6,5 bilhões. O Banco vem mantendo gestão conservadora de liquidez. O prazo médio da captação foi de 19 meses, enquanto o prazo médio da carteira ativa foi de 23 meses no final do 4T25. Ainda, o Índice de Liquidez de Curto Prazo (LCR) encerrou o trimestre em 627%, enquanto o Índice de Liquidez de Longo Prazo (NSFR) foi de 127%.

A diversificação das fontes de captação do Banco continua sendo umas das principais estratégias, focando no aumento da participação de captações institucionais e estruturadas (securitização de ativos), em substituição 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

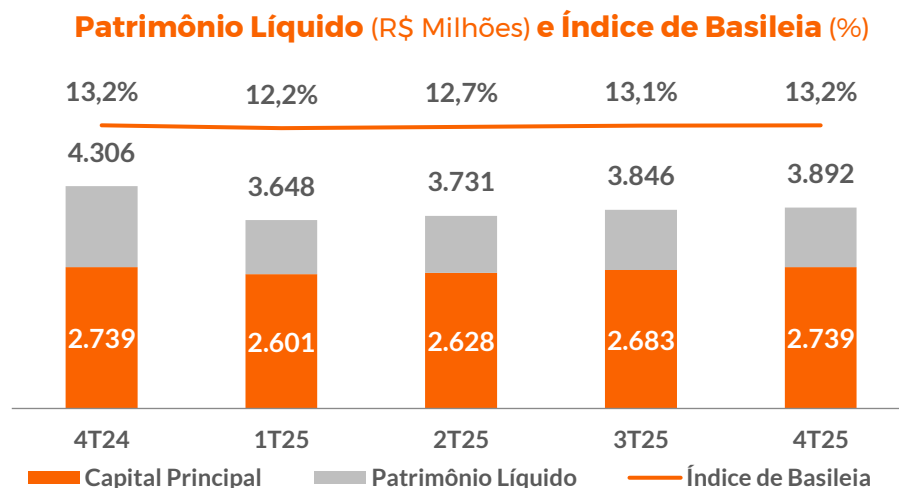
O Patrimônio Líquido em 31 de dezembro de 2025 atingiu R\$ 3.892 milhões, aumento de 1,2% em relação ao 3T25 e redução de 9,6% em comparação ao 4T24. No exercício de 2025, o Patrimônio Líquido variou principalmente em decorrência: (i) da entrada em vigor da Resolução 4.966/21; (ii) do Lucro Líquido contábil de R\$ 561 milhões; e (iii) pagamento de JCP.

Release de Resultados

4T25

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.

O Banco pagou R\$ 323,6 milhões de Juros sobre o Capital Próprio referentes ao exercício social findo em 31 de dezembro de 2025.



Índice de Basileia

Conforme Resolução CMN nº 4.193/13 e regulamentações complementares, as instituições financeiras devem 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%, além de observar um índice mínimo de 8,0% de patrimônio em relação aos ativos ponderados pelo risco, somado ao adicional de conservação de capital principal (ACP) de 2,5%.

Em 31 de dezembro de 2025, o Patrimônio de Referência correspondeu a 13,2% dos ativos ponderados pelo risco, aumento de 0,1 p.p. no trimestre e estável em comparação com o 4T24. 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 anunciou em 21 de janeiro de 2026 aumento de capital privado no montante mínimo R\$ 156 milhões e máximo de R\$ 214 milhões, visando fortalecer a posição de capital do Banco com vistas à melhoria do Índice de Basileia. A operação encontra-se em fase de execução até a presente data.

Release de Resultados

4T25

Adequação de Capital (R\$ Milhões)	4T25	3T25	4T/3T (%)	4T24	4T/4T (%)
Patrimônio de Referência	3.729	3.726	0,1%	3.736	-0,2%
Nível I	2.851	2.800	1,8%	2.850	0,0%
Capital Principal	2.739	2.683	2,1%	2.739	0,0%
Capital Complementar	112	117	-3,9%	111	1,1%
Nível II	878	926	-5,2%	885	-0,8%
Ativos Ponderados pelo Risco	28.171	28.373	-0,7%	28.279	-0,4%
Risco de Crédito	24.846	25.086	-1,0%	25.748	-3,5%
Risco de Mercado	210	188	12,2%	195	8,2%
Risco Operacional	3.115	3.100	0,5%	2.336	33,3%
Índice de Basileia	13,2%	13,1%	0,1 p.p.	13,2%	0,0 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	10,1%	9,9%	0,2 p.p.	10,1%	0,0 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	3,1%	3,3%	-0,2 p.p.	3,1%	0,0 p.p.

Um dos principais ajustes prudenciais para fins de cálculo de Basileia é a dedução referente ao crédito tributário, sendo que o principal fator para utilização destes créditos é a geração interna de resultados.

Outros ativos	4T25	3T25	4T/3T (%)	4T24	4T/4T (%)
Crédito tributário	5.142	4.974	3,4%	4.158	23,7%
Oriundo de PDD	3.741	3.599	4,0%	2.788	34,2%
Outras diferenças temporárias	874	856	2,1%	758	15,3%
Prejuízo fiscal	527	519	1,4%	612	-14,0%

PERFIL CORPORATIVO

Ao longo de quase um século de atuação, o Banco Bmg mantém como diretriz central a proximidade com seus clientes, oferecendo soluções financeiras adequadas às suas necessidades, combinando tecnologia, eficiência operacional e atendimento humanizado. Essa abordagem sustentou a construção de relações de confiança e fortaleceu nossa presença no mercado de crédito e serviços financeiros.

Atendemos milhões de clientes em todo o território nacional com portfólio diversificado composto por crédito consignado — com foco em clientes acima de 50 anos das classes C e D —, crédito pessoal, seguros, assistências e soluções para investidores. Atuamos de forma complementar por meio de canais físicos e digitais, integrando tecnologia, conveniência e empatia no relacionamento.

Nossas principais verticais são **Varejo, Atacado e Seguros**, com estratégia sustentada na ampliação de rentabilidade, digitalização dos processos e fortalecimento da relação com clientes, colaboradores, acionistas e sociedade.

VAREJO

De um banco transacional para relacional

O Bmg tem evoluído de um banco transacional para um banco relacional, orientando a criação de produtos e canais de distribuição de acordo com as necessidades dos clientes ao longo de seu ciclo de vida. Essa abordagem amplia o engajamento e fortalece o relacionamento com o público.

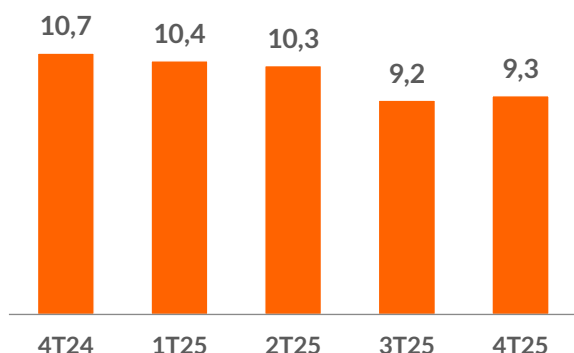
Atuamos desde o mercado consignado, sendo nosso principal foco os clientes consignáveis acima dos 50 anos das classes C e D, até seguros, assistências, crédito pessoal e investidores que desejam aplicar seus recursos com segurança. O compromisso do Bmg é manter um relacionamento autêntico com esse público, baseado em reconhecimento, confiança e simplicidade.

Os clientes consignáveis, 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*, ofertando soluções de crédito e seguros alinhadas às suas necessidades.

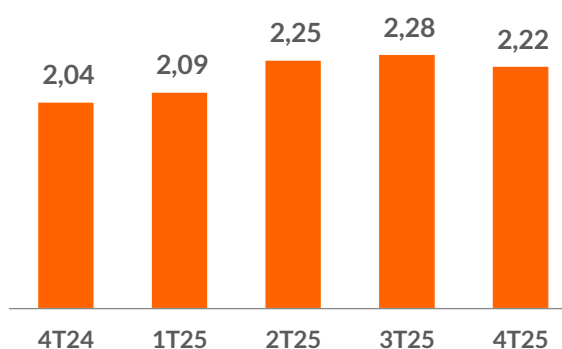
Em 31 de dezembro de 2025 atingimos a marca de 9,3 milhões de clientes, segundo a metodologia do Banco Central, dos quais 69% possuem produtos de crédito pela visão do SCR (Sistema de Informações de Crédito) e 29% possuem produtos de seguros. No 4T25, a quantidade de clientes apresentou um aumento de 1,5% no trimestre e redução de 12,5% em relação ao 4T24.

No 4T25 o *cross-selling* index do Banco atingiu um consumo médio de 2,22 produtos por cliente, aumento de 8,8% em comparação aos 2,04 no 4T24. O indicador considera apenas produtos geradores de receita.

Evolução de clientes (Milhões)



Cross-selling index



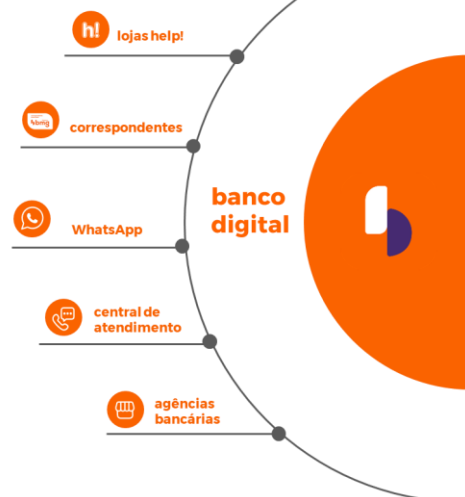
Relacionamento com os Clientes

O Bmg acredita que estar presente na vida de seus clientes significa atendê-los como, quando e onde desejarem, independentemente do canal ou forma de relacionamento. Os canais físicos — franqueados e correspondentes bancários — continuam sendo estratégicos para aquisição de novos clientes, pois por meio destes canais normalmente iniciam o relacionamento já contratando produtos de crédito, potencialmente acompanhados de serviços.

Esse público inicia sua jornada substancialmente nos canais físicos e, posteriormente, pode migrar para o banco digital, onde pode renovar seus produtos de crédito e contratar novos produtos e serviços. Já os clientes que iniciam sua experiência diretamente no digital têm acesso imediato ao portfólio completo, permitindo monetização ao longo de todo o seu ciclo de vida.. A junção dessas estratégias permite ao Bmg uma redução no CaC (custo de aquisição do cliente) e elevação do 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!**

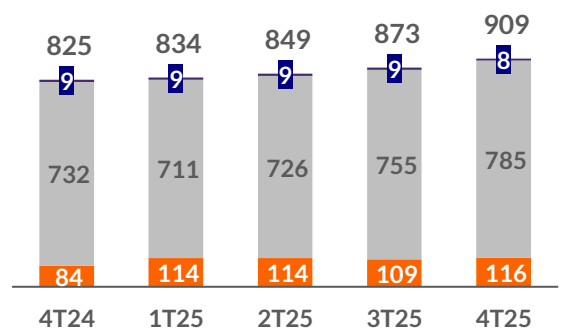
A **help! loja de crédito** é uma rede de franquias especializada em serviços financeiros, com um conceito *one-stop shop*. É uma das maiores franquias do Brasil e possui o selo de excelência pela ABF – Associação Brasileira de Franchising.

Atualmente, a **help!** atua também com outros formatos de franquias, como o online e *pocket*, e vem aumentando o portfólio de produtos e serviços. Em dez/25, o Banco atingiu 909 lojas, aumento de 84 lojas em relação ao ano anterior.

Agências

O Banco possui 24 agências estrategicamente localizadas para atender a portabilidade de pagamento de benefícios do INSS, e atualmente são elegíveis a pagar benefícios para 88% desse público.

Evolução da quantidade de lojas



■ CBFácil ■ Demais Franqueados ■ Outros formatos

Correspondentes Bancários

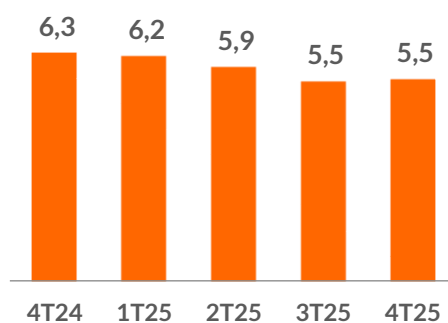
Disruptivo desde o início do empréstimo consignado no Brasil, o Bmg foi o primeiro banco a investir e desenvolver os correspondentes bancários, acreditando que o modelo de agência bancária é pouco eficiente. Contamos com uma rede de correspondentes bancários e nossa vantagem competitiva para atuar neste 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 que seja adaptável ao cliente, com experiência fácil de usar, focando na principalidade com 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 Bmg está entre os top 10 aplicativos bancários, com nota 4,7 nas lojas de apps. 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 31 de dezembro 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
FINANCIAL MARKET PRIDE GROUP



PACTO DE PROMOÇÃO
DA EQUIDADE RACIAL



Rede Empresarial
de Inclusão Social

empresam
INSTITUTO
ETHOS



F
FÓRUM DE
EMPRESAS
E DIREITOS
LGBTI+

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.

Realizamos a primeira Semana da Educação Financeira, uma iniciativa dedicada a todos os nossos colaboradores com palestras e painéis e ações interativas, pensado para promover o engajamento e despertar o interesse pelo planejamento financeiro. As atividades aconteceram presencialmente e online.

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/>.



O quarto trimestre para o Instituto Marina e Flávio Guimarães (IMFG), iniciativa que centraliza todas as ações sociais do Grupo Bmg, foi marcado por celebração e resultados. O IMFG completou três anos no mês de dezembro. Em 2025, o Instituto beneficiou mais de 126 mil pessoas diretamente. Foram 48 iniciativas desenvolvidas, entre elas 7 próprias, 26 incentivadas e 15 patrocínios sociais. Um investimento total de R\$ 14 milhões, dos quais R\$ 8,7 milhões foram provenientes de recursos incentivados.

Desde sua criação, em 2022, o Instituto Marina e Flávio Guimarães já investiu mais de R\$ 31 milhões em projetos culturais, esportivos, sociais e educacionais, dos quais mais de R\$ 21 milhões foram para iniciativas incentivadas e R\$ 11 milhões para projetos próprios e ações filantrópicas. O salto no número de pessoas impactadas mostra a evolução da estratégia: 46 mil em 2023, 48 mil em 2024 e 126 mil em 2025. Estes dados revelam uma visão de futuro construída a muitas mãos, onde cada ação se transforma em oportunidade e cada parceria potencializa o impacto positivo.

Projeto de destaque no trimestre:

Casa Marina

O projeto Casa Marina é um espaço de capacitação e impulso à autonomia feminina, oferecendo formação profissional e fortalecendo vínculos comunitários. A primeira unidade foi inaugurada em outubro de 2025, em Ribeirão das Neves – MG, onde são ofertados os cursos de cuidadora de idosos, manicure e pedicure, corte e costura e cabeleireira.

O espaço promove também ciclos de conversa sobre educação financeira e empreendedorismo, para que elas estejam melhor preparadas para o mercado de trabalho.

Bemi – Educação Financeira para Transformar Futuros

Em 2025, o Instituto intensificou as ações do projeto Bemi, iniciativa própria que promove educação financeira para diferentes faixas etárias, com foco em pessoas em situação de vulnerabilidade. O objetivo é transformar futuros por meio do conhecimento, utilizando abordagens lúdicas, acessíveis e acolhedoras.

Durante o ano, foram distribuídos 14 mil exemplares físicos do livro “*Lições de Valor*”, voltado para crianças e adolescentes, e registrados mais de 27 mil acessos à versão digital. Mais de 600 crianças participaram da Contação de História Teatralizada com a autora do livro, Flora Manga. O jogo de tabuleiro “*Missão Financeira*” foi lançado e 1.200 unidades foram colocadas em distribuição para escolas públicas e instituições sociais da região metropolitana de Belo Horizonte.

Outra frente importante foi a série voltada ao público de aposentados, com o lançamento da primeira edição da coleção “*Bemi: Um Pouco de Luz*”. Foram 45 mil exemplares distribuídos gratuitamente para instituições sociais, clientes Bmg e escolas públicas, reforçando compromisso do Instituto em promover a educação financeira e preparar diferentes gerações para decisões mais conscientes e sustentáveis.

Presença e reconhecimento

Por fim, além de participar dos fóruns específicos em suas associações setoriais, o Banco Bmg também é signatário de movimentos importantes como Pacto Global da ONU, Pacto de Promoção pela Equidade Racial, Rede Empresarial de Inclusão Social, Movimento Mulher 360, Women on Board (WOB), Fórum de Empresas e Direitos LGBTI+, OUTstand Brasil e Pacto Empresarial pela Integridade e Contra Corrupção (Empresa Limpa) do Instituto Ethos. 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 Bmg possui uma estrutura robusta de governança corporativa. Além das obrigações estabelecidas no Nível 1 de Governança Corporativa da B3, o Banco também adota, por boas práticas, algumas das obrigações estabelecidas no Novo Mercado:

- 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;
- divulgação simultânea em português e inglês de resultados e fatos relevantes; e
- 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) 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, o Banco iniciou as atividades com formador de mercado, visando ampliar liquidez aos papéis e reforçando seu compromisso com os investidores com as melhores práticas de negociação no mercado.

Release de Resultados

4T25

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, 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 janeiro a abril de 2026 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 Bmg possuía total de 599.088.294 ações emitidas, sendo 64% ordinárias e 36% preferenciais.

A seguir, apresentamos o quadro de performance das ações do Banco e indicadores de mercado:

Performance e Indicadores	4T25	3T25	4T24
Cotação de fechamento (R\$) ¹	4,95	3,74	3,27
Volume médio diário negociado (R\$ milhões)	2,9	1,8	2,7
Ações em Tesouraria (milhões)	2,6	1,2	2,8
Ações em circulação - PN (milhões)	131,9	131,4	130,7
Valor de Mercado (R\$ bilhões)	2,9	2,4	2,2
Quantidade de acionistas (milhares)	94,2	95,0	95,7
Preço/Lucro (P/E)	5,9	4,5	4,5
Preço/Patrimônio Líquido (P/B)	0,7	0,6	0,4

Dividend Yield (%): 11,2% (últimos 12 meses)²

Consenso de Mercado (BMGB4)

recomendações *sell-side*

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

Fonte: *sell-sides*

Fonte: Bmg e Bloomberg. | 1. Cotação histórica ajustada por proventos. | 2. Com base no fechamento do pregão do dia 25/02/2026.

RATINGS

Em agosto de 2025, a 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	Maior 2024	Escala Nacional brA	Estável
RISKbank	Junho 2025	Baixo Risco para Médio Prazo 2	-

ANEXO I – DRE Gerencial

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO (R\$ Milhões)	4T25	3T25	2T25	1T25	4T24
Receitas da intermediação financeira	2.685	2.651	3.022	2.731	2.733
Operações de crédito	2.002	2.003	2.097	2.014	2.028
Resultado de operações com títulos e valores mobiliários	621	583	854	656	643
Receita de prestação de serviços	62	65	72	61	62
Despesas da intermediação financeira	(1.349)	(1.340)	(1.608)	(1.314)	(1.335)
Captação no mercado	(1.320)	(1.330)	(1.464)	(1.326)	(977)
Resultado com instrumentos financeiros derivativos	66	39	(108)	52	(325)
Operações de empréstimos e repasses	(96)	(49)	(35)	(39)	(33)
Resultado de seguros	35	34	28	32	31
Resultado da intermediação financeira antes do custo do crédito	1.370	1.345	1.443	1.449	1.429
Provisão para perdas associadas ao risco de crédito	(383)	(300)	(385)	(491)	(404)
Recuperação de crédito baixado para prejuízo	58	60	88	55	53
Despesa de comissões de agentes	(231)	(223)	(255)	(239)	(263)
Resultado bruto da intermediação financeira	815	881	891	774	815
Outras receitas (despesas) operacionais	(679)	(664)	(660)	(599)	(611)
Despesas de pessoal	(132)	(114)	(111)	(110)	(106)
Outras despesas administrativas	(320)	(300)	(300)	(293)	(293)
Despesas tributárias	(76)	(71)	(67)	(62)	(49)
Resultado de equivalência patrimonial	12	14	11	12	11
Outras despesas/ receitas operacionais	(162)	(194)	(192)	(146)	(175)
Resultado operacional	136	217	230	175	204
Resultado não operacional	(9)	2	(0)	0	0
Resultado antes da tributação sobre o lucro e participações	128	219	230	176	204
Imposto de renda e contribuição social	103	(24)	(48)	(15)	(36)
Participação no lucro	(47)	(39)	(33)	(16)	(30)
Participação de não controladores	(11)	(7)	(24)	(30)	(14)
Lucro líquido	172	148	125	115	125

Reclassificações Gerenciais

Com o objetivo de aumentar a transparência e facilitar a compreensão do desempenho financeiro, todas as análises e indicadores apresentados neste release são elaborados com base na DRE Gerencial.

A tabela abaixo demonstra a reconciliação entre a DRE contábil e gerencial do trimestre:

4T25 (R\$ Milhões)	Contábil	Reclassificações Gerenciais	Gerencial
Receitas da intermediação financeira	2.368	317	2.685
Operações de crédito	1.824	178	2.002
Resultado de operações com títulos e valores mobiliários	543	77	621
Receita de prestação de serviços		62	62
Despesas da intermediação financeira	(1.402)	53	(1.349)
Captação no mercado	(1.320)		(1.320)
Resultado com instrumentos financeiros derivativos	13	53	66
Operações de empréstimos e repasses	(96)		(96)
Resultado de seguros	35	-	35
Resultado da intermediação financeira antes do custo do crédito	1.000	370	1.370
Provisão para perdas associadas ao risco de crédito	(383)		(383)
Recuperação de crédito baixado para prejuízo	58		58
Despesa de comissões de agentes		(231)	(231)
Resultado bruto da intermediação financeira	676	139	815
Outras receitas (despesas) operacionais	(610)	(69)	(679)
Receitas de prestação de serviços	62	(62)	
Despesas de pessoal	(132)		(132)
Outras despesas administrativas	(320)		(320)
Despesas tributárias	(69)	(7)	(76)
Resultado de equivalência patrimonial	12		12
Outras despesas/ receitas operacionais	(162)		(162)
Resultado operacional	66	70	136
Resultado não operacional	(9)		(9)
Resultado antes da tributação sobre o lucro e participações	57	70	128
Imposto de renda e contribuição social	173	(70)	103
Participação no lucro	(47)		(47)
Participação de não controladores	(11)		(11)
Lucro Líquido	172	-	172

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)	4T25	3T25	2T25	1T25	4T24
Disponibilidades	544	427	518	269	1.688
Instrumentos Financeiros	37.817	37.415	37.163	39.437	38.088
Aplicações em Depósitos Interfinanceiros	23	21	43	42	200
Títulos e Valores Mobiliários	17.123	16.679	15.442	15.734	13.521
Operações com Características de Concessão de Crédito	22.144	22.398	23.500	25.721	25.318
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(1.560)	(1.762)	(1.910)	(2.159)	(1.049)
Operações de Seguros	86	79	87	99	97
Relações Interfinanceiras	874	1.303	1.634	1.702	1.362
Outros Créditos	8.407	8.318	8.249	7.885	7.050
Outros Valores e Bens	455	454	465	405	613
Permanente	950	917	851	866	776
Investimentos	126	145	136	176	156
Imobilizado de Uso	117	122	114	117	64
Intangível	708	650	601	573	555
Total do Ativo	49.048	48.834	48.879	50.564	49.576
PASSIVO (R\$ Milhões)	4T25	3T25	2T25	1T25	4T24
Depósitos e demais Instrumentos Financeiros	34.265	34.106	34.319	37.905	36.036
Depósitos	22.391	23.386	25.581	25.600	25.046
Captações no Mercado Aberto	5.683	5.190	3.719	7.966	6.931
Recursos de Aceites e Emissão de Títulos	3.505	3.069	2.593	1.910	1.765
Obrigações por Empréstimos e Repasses	2.443	2.164	2.098	2.144	1.932
Instrumentos Financeiros Derivativos	84	130	154	111	203
Operações de Seguros	159	166	174	174	158
Relações Interfinanceiras	273	276	290	294	420
Provisões	1.818	1.799	1.734	1.621	1.562
Obrigações Fiscais	240	256	263	329	345
Outras Obrigações	8.430	8.417	8.375	6.609	6.735
Participação de acionistas não Controladores	131	134	168	157	174
Patrimônio Líquido	3.892	3.846	3.731	3.648	4.306
Total do Passivo	49.048	48.834	48.879	50.564	49.576

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.