

BMGB B3 LISTED N1

Apresentação videoconferência

4T25



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

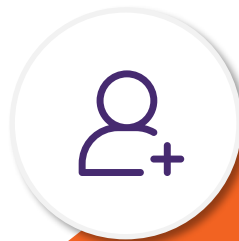
Foco no cliente 50+
classes C e D com
alcance para todo o
varejo



Modelo *omnichannel*

Entrega de uma jornada
fluida, digital e humana

Alta capacidade de
originação



Plataforma tecnológica

escalável, flexível e estável

Transparência no atendimento gera engajamento sustentável



Bmg mais próximo

Transparência e qualidade do atendimento

- 89,7% de satisfação no atendimento
- Reduzimos em 32% QoQ o índice Bacen de reclamações

Prêmio Consumidor Moderno

Categoria Bancos Médios



Prêmio Reclame Aqui

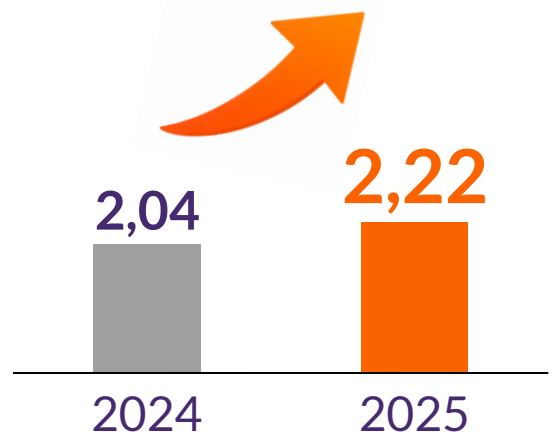
Categoria Bancos - Grandes Operações

Banco mais relacional

+9 milhões de clientes

Produtos por cliente

(cross-selling index)

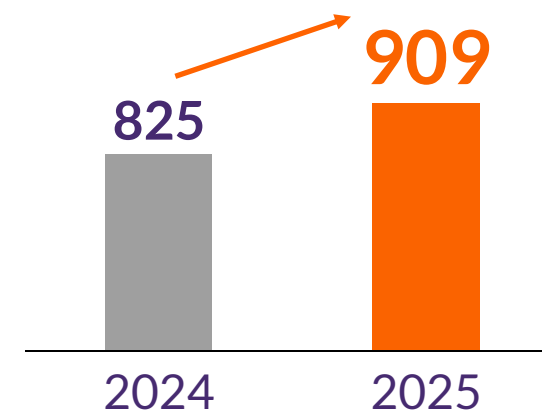


Considera apenas produtos geradores de receitas



Expansão da rede de franquias help!

+84 lojas abertas em 2025



Tecnologia a serviço da experiência do cliente e eficiência operacional



Bmg mais digital

Banco digital
experiência 50+



Adaptável ao cliente, com
experiência fácil de usar



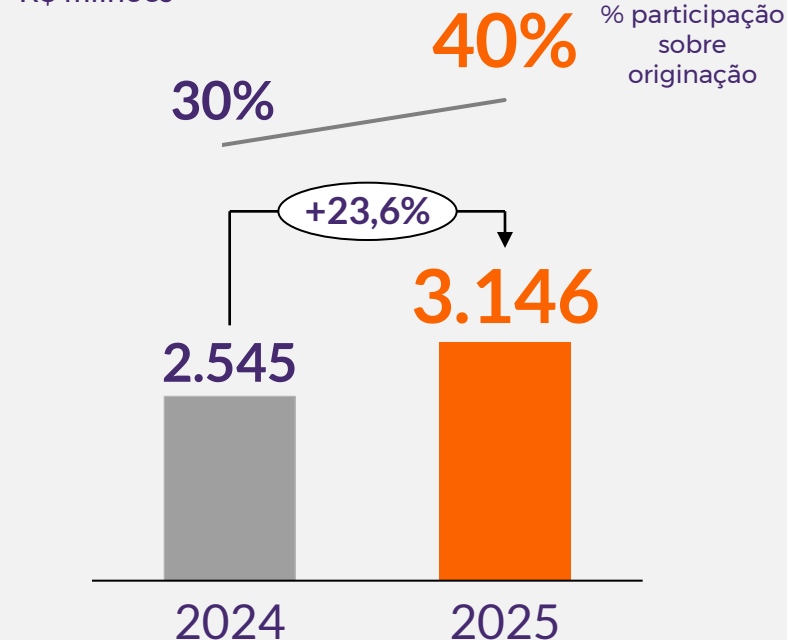
App com
nota 4,7

entre os mais
bem avaliados
pelos clientes

- Shopping de crédito: experiência do físico no digital
- Completude de produtos com o lançamento do consignado privado

Originação via autocontratação¹ melhorando a experiência do cliente

R\$ milhões

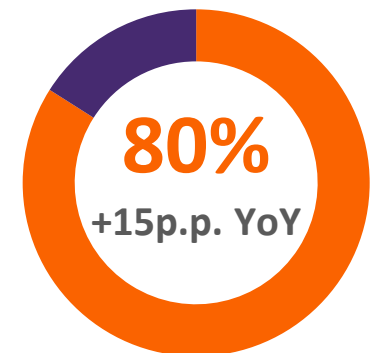


Investimento constante em tecnologia

Gen IA focada em eficiência e segurança

Criação do Bmg Lab um espaço de cocriação e experimentação com ferramentas de IA generativa.

Processos digitalizados



Rentabilidade com responsabilidade

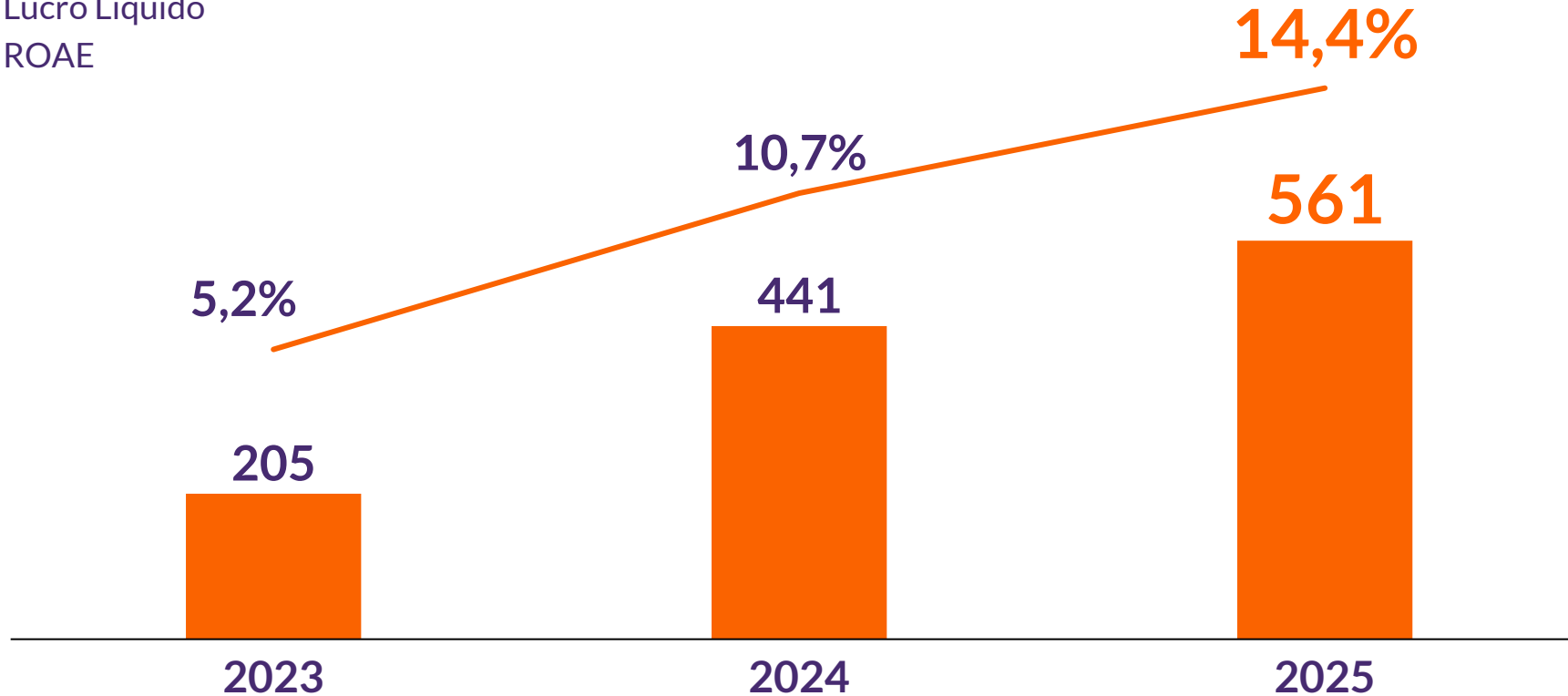
disciplina na execução da estratégia



Bmg mais rentável

Resultado Recorrente | R\$ milhões e % a.a.

■ Lucro Líquido
— ROAE



Investimento contínuo no colaborador



TRANSFORMANDO LÍDERES EM SÓCIOS

Novo plano de incentivo de longo prazo

**ampliação
do público
elegível**



19 > 102
beneficiários

elegível a diretoria, alta liderança e executivos eleitos

**INCENTIVO DE
LONGO PRAZO**



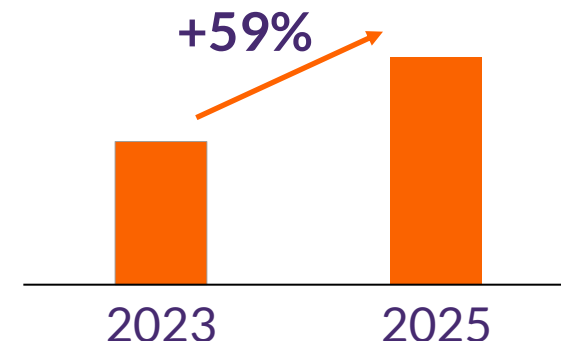
**MATCHING
BÔNUS**

Remuneração em ações
vinculada ao alcance de metas
estratégicas de longo prazo

Incentiva líderes a investirem o
bônus em ações BMGB4, com
matching do Bmg

TIME MAIS PREPARADO E ENGAJADO

Investimento em treinamentos



Great Place do Work



- TOP 3 melhores instituições financeiras para trabalhar
- único banco brasileiro destaque em Saúde Mental





Produtos & Negócios

Venda responsável: melhor experiência, melhor resultado



Cuidado e transparência no relacionamento



Formalização com videochamada para todos os aposentados e pensionistas do INSS

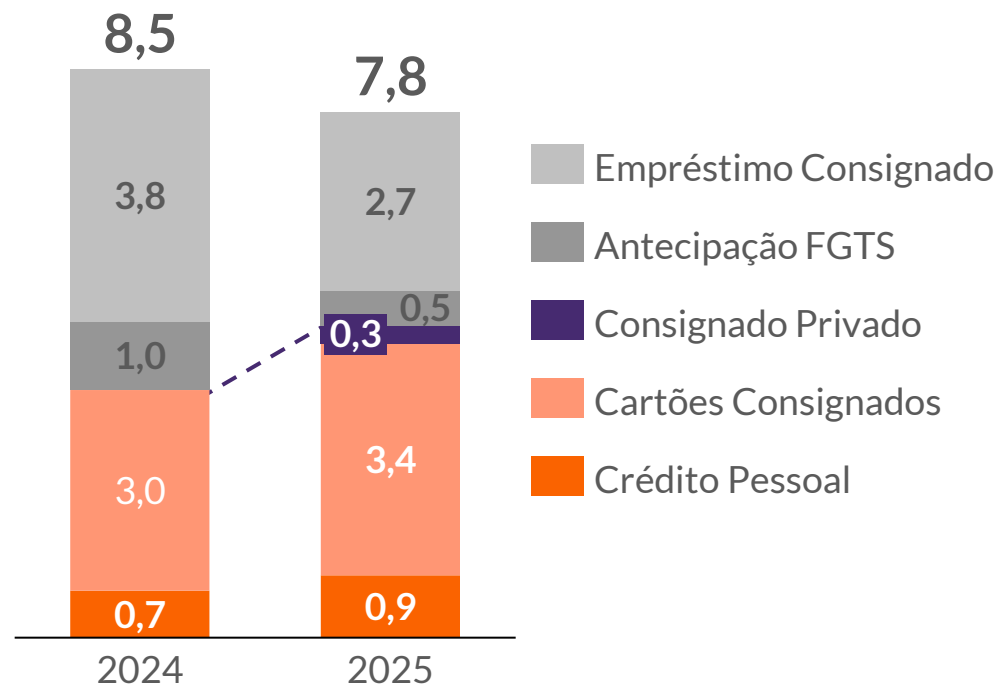
Programa de educação financeira (você no controle) para acolher diferentes realidades e apoiar escolhas conscientes



Proteção aos dados pessoais dos clientes com reforço as políticas de LGPD nos canais terceiros

mix de origemção¹ mais rentável

R\$ bilhões



Receita Líquida
por cliente 2025²

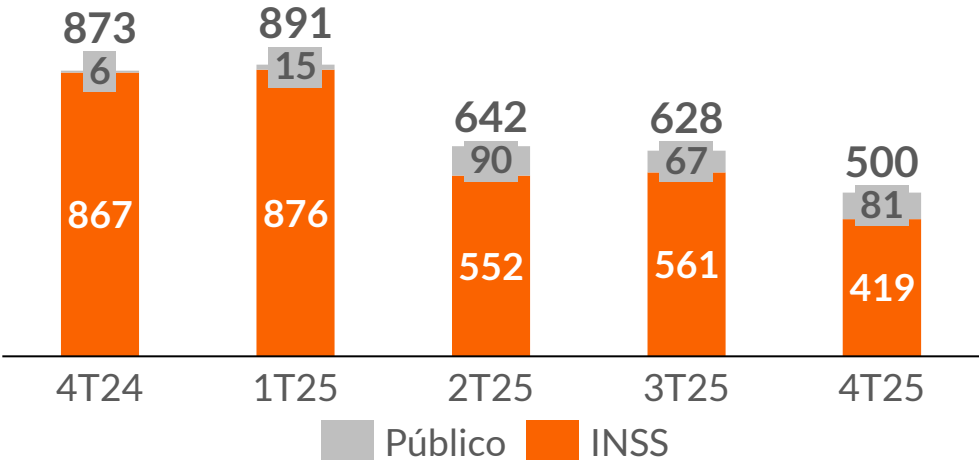
R\$ 50/mês
(+8,2% YoY)

Produtos Consignados

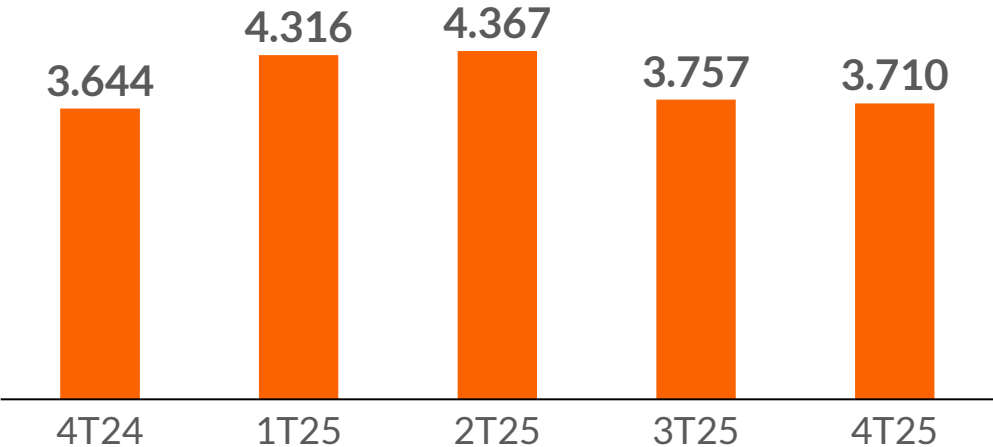
empréstimo consignado INSS e Público



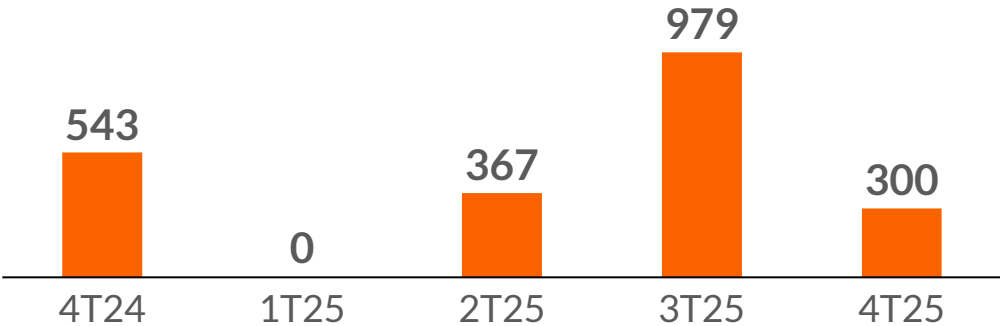
Originação: Valor liberado¹ trimestral (R\$ milhões)



Carteira de crédito (R\$ milhões)



Volume cedido trimestral² (R\$ milhões)



Características da carteira

Excelência na formalização permite estratégia de cessão com múltiplos parceiros

Taxa média de juros: 1,7% a.m.

89% da carteira em INSS

1. Considera apenas o recurso novo liberado para o cliente, não considera valores refinanciados. | 2. Cessão sem retenção de riscos e benefícios.

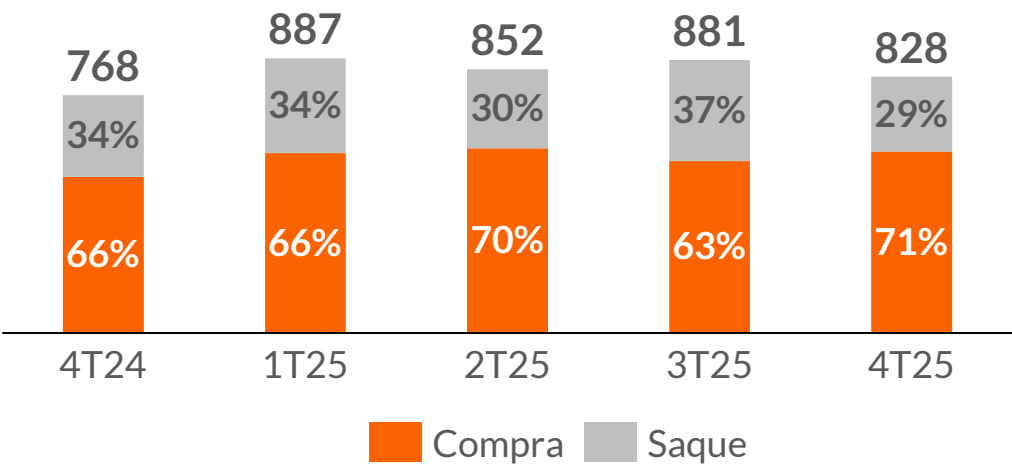
Produtos Consignados

cartão consignado + cartão benefício

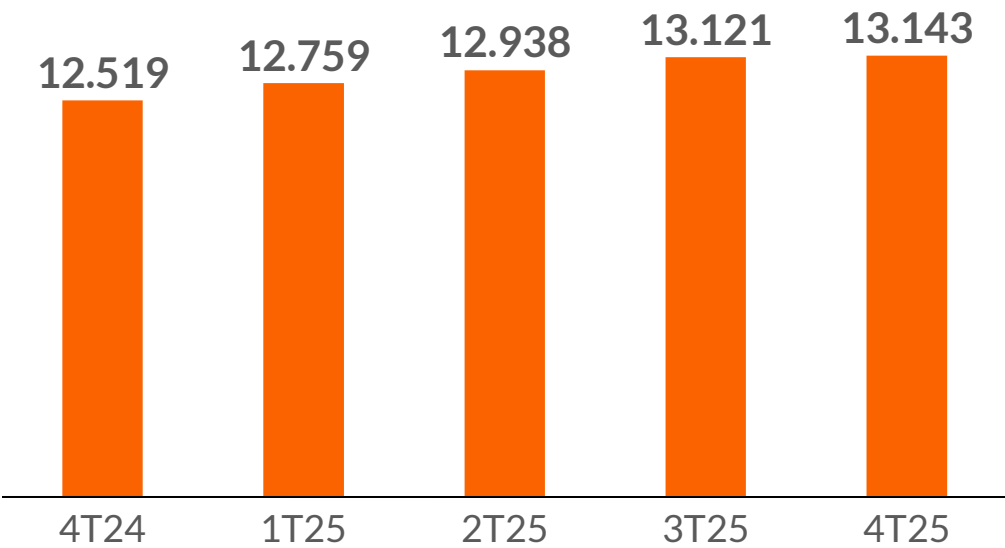


Originação: Valor liberado¹ trimestral (R\$ milhões)

Uso dos cartões como meio de pagamento já representam 71% da originação



Carteira de crédito² (R\$ milhões)



Características da carteira

Taxa média de juros³:
2,9% a.m.

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

90% da carteira em INSS

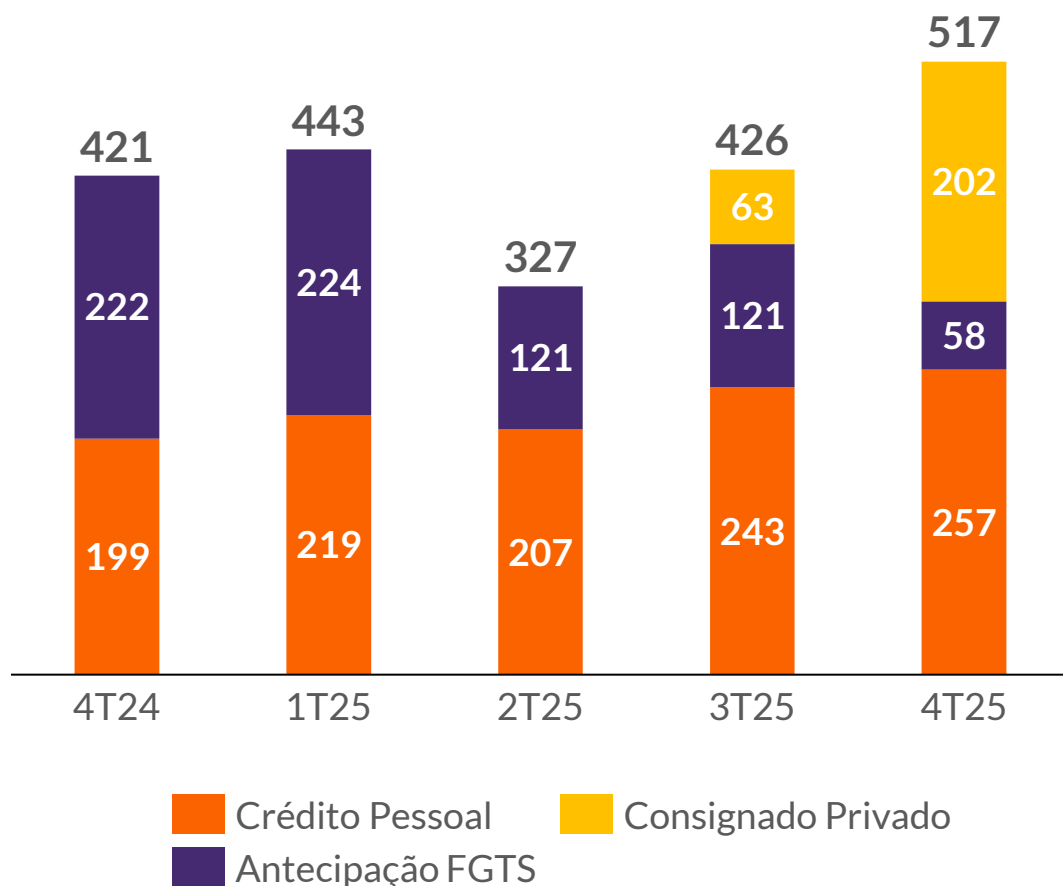
1. Considera apenas o recurso novo liberado para o cliente, não considera valores refinanciados. Considera originação via saque e compra. | 2. Inclui compras a faturar dos produtos de cartão. | 3. considera a taxa média da carteira incluindo convênio do INSS e convênios públicos.

Varejo PF

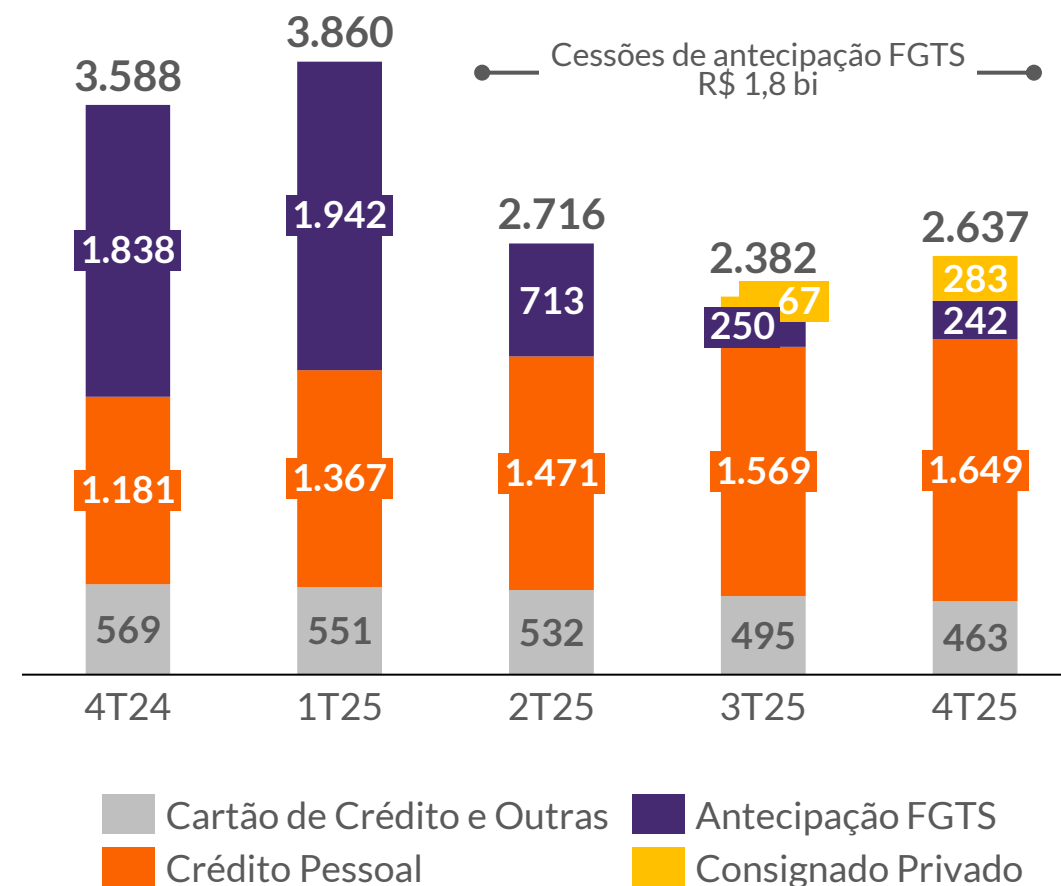
crédito pessoal + consignado privado + antecipação FGTS + cartão de crédito



Originação: Valor liberado¹ trimestral (R\$ milhões)



Carteira de crédito (R\$ milhões)

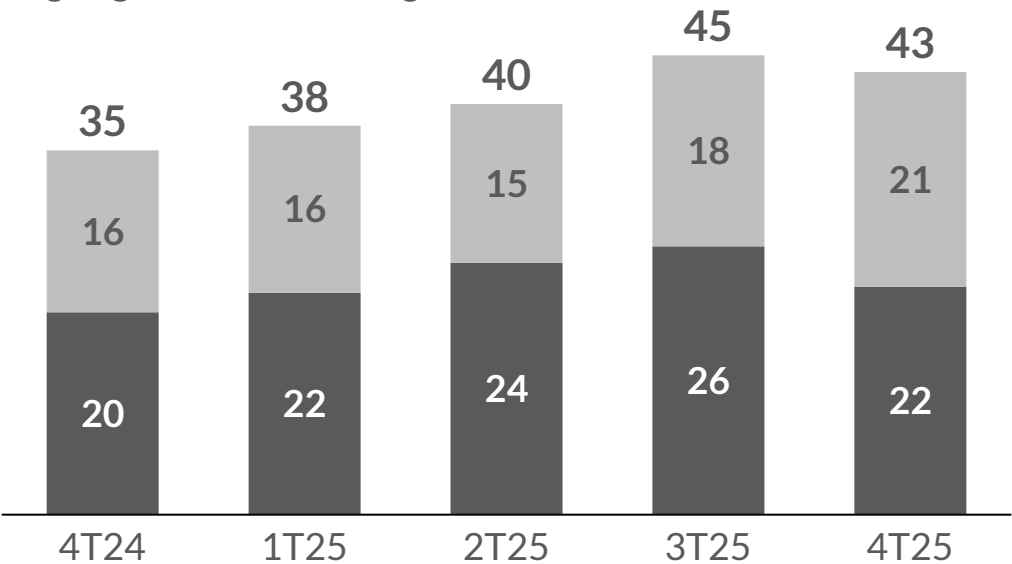


Bmg Seguro: levando proteção a quem não tem



Lucro Líquido (R\$ milhões)

■ Bmg Seguradora ■ Bmg Corretora



Share
Bmg¹

21

21

22

38²

32

- ✓ Produtos e processos adequados às necessidades dos clientes
- ✓ Bmg Med: ampliação do acesso à medicina e desconto em medicamentos, fortalecendo a proposta de proteção ao cliente

Quantidade de
apólices de seguros

9,3 milhões

Corretora: prêmios
comercializados 2025

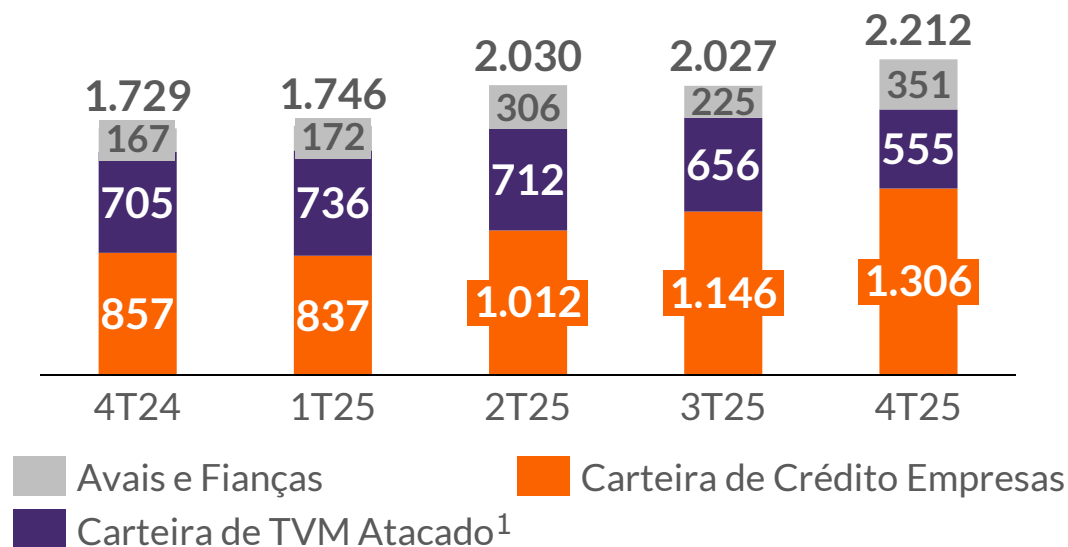
R\$ 1,0 bilhão
+6% YoY

Seguradora: prêmios
emitidos 2025

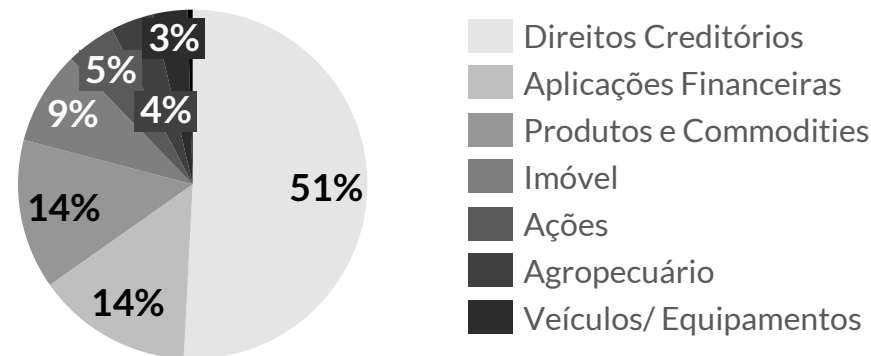
R\$ 417 milhões
+17% YoY

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.

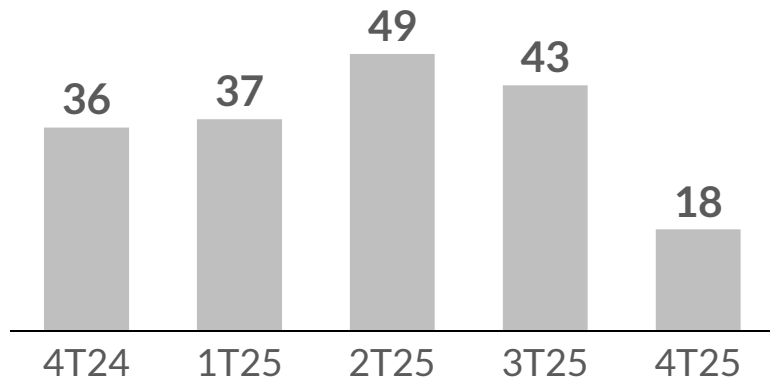
Carteira Expandida (R\$ milhões)



Mix de Garantias



Receita não crédito (R\$ milhões)



2025 | OPERAÇÕES NO MERCADO DE CAPITAIS

R\$ 1,0 bilhão
montante total das ofertas

44
ofertas como coordenador
(38 como líder)

Assessoria em **18**
operações de M&As

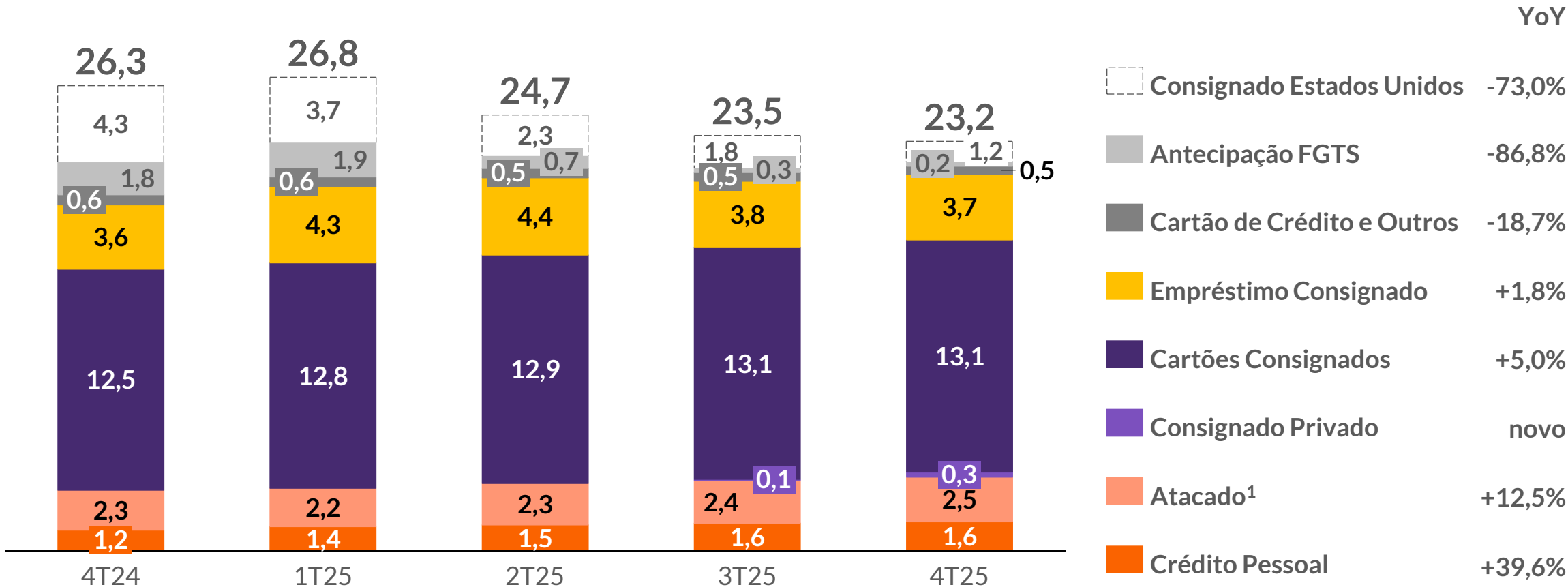


Ativos e Passivos

Carteira de Crédito: mudança relevante no mix

aumento da exposição aos consignados e crédito pessoal e redução de carteiras menos rentáveis

R\$ bilhões



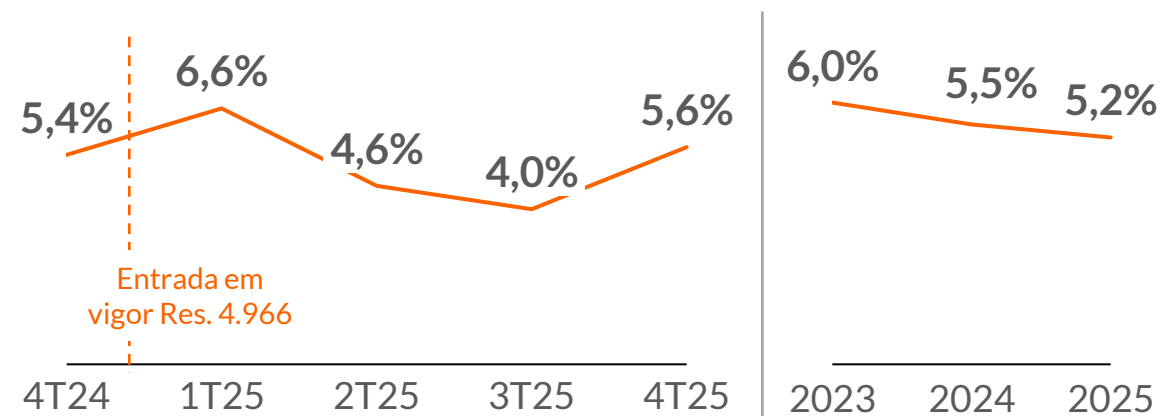
Consignado nos Estados Unidos: baixa representatividade com apenas 5% da carteira total

1. Inclui a carteira de crédito de Empresas + Operações Estruturadas (antecipação de recebíveis das comissões pagas pelo Bmg para correspondentes e franqueados e antecipação de direitos televisivos para clubes de futebol)

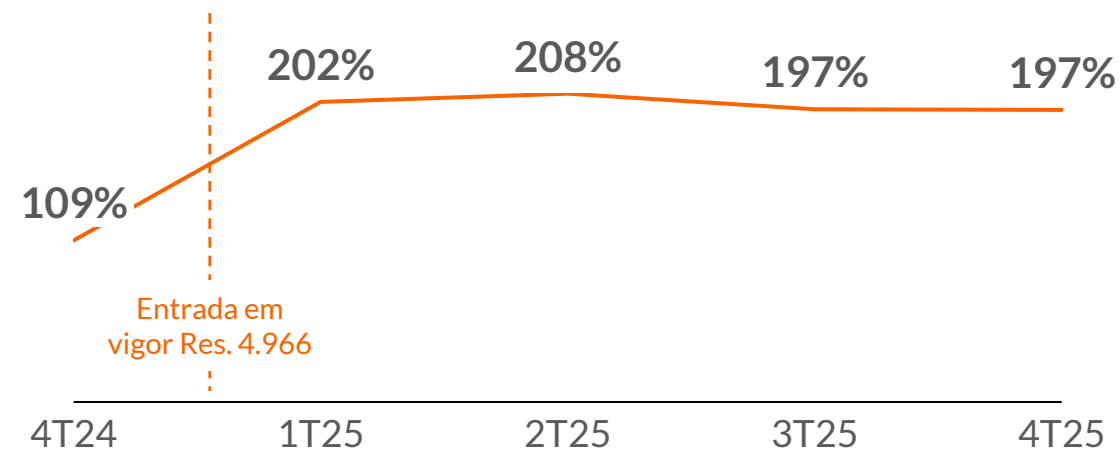
Qualidade da carteira de crédito



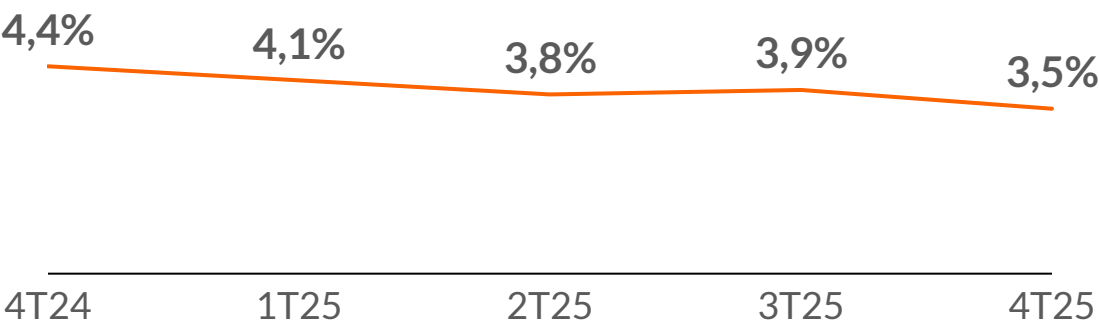
Despesa de PDD líquida¹



Índice de cobertura

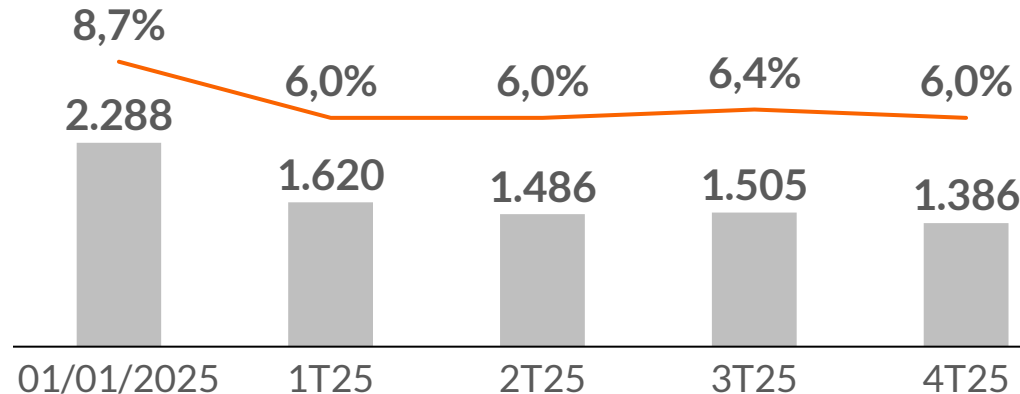


Inadimplência Over90



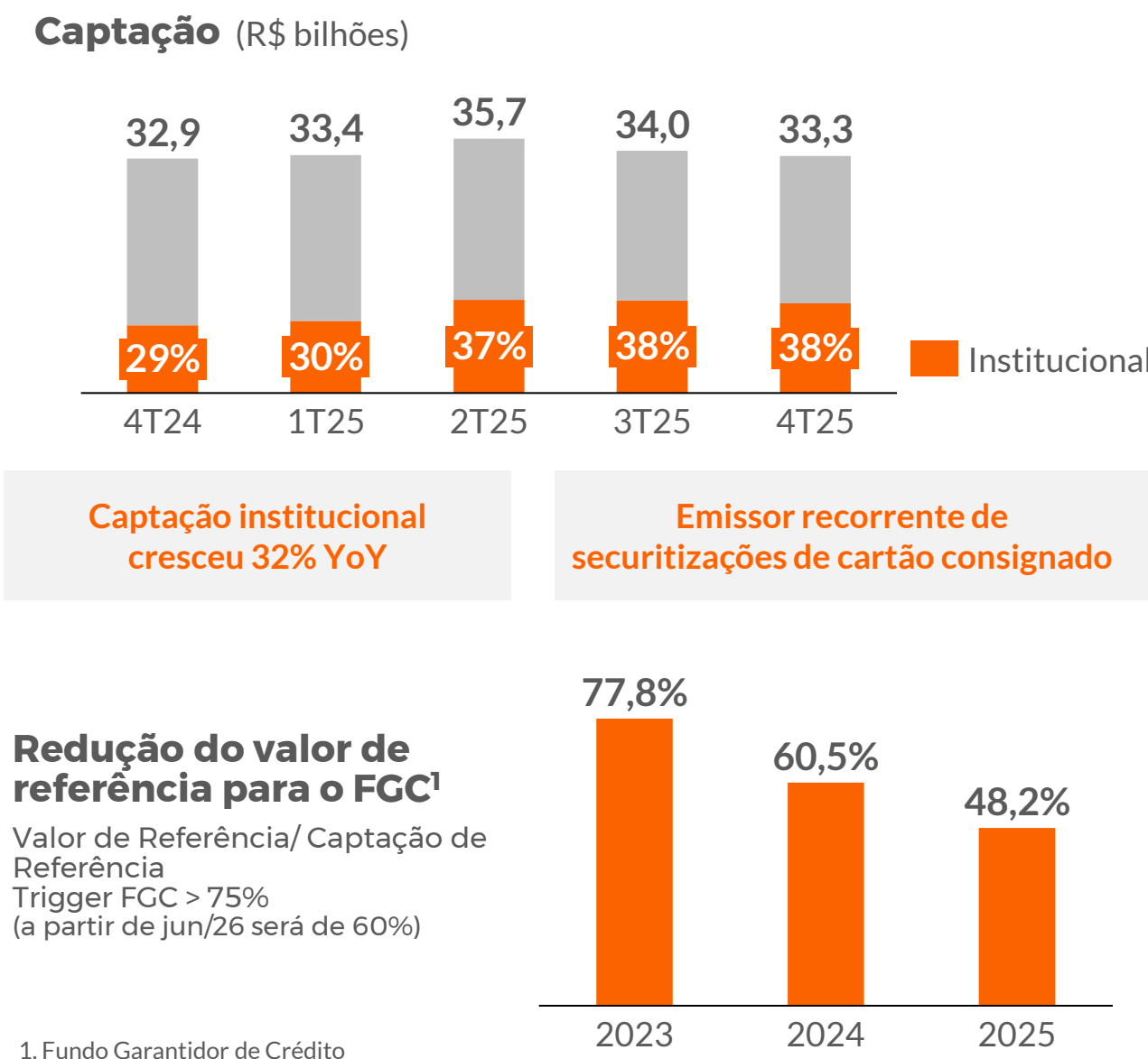
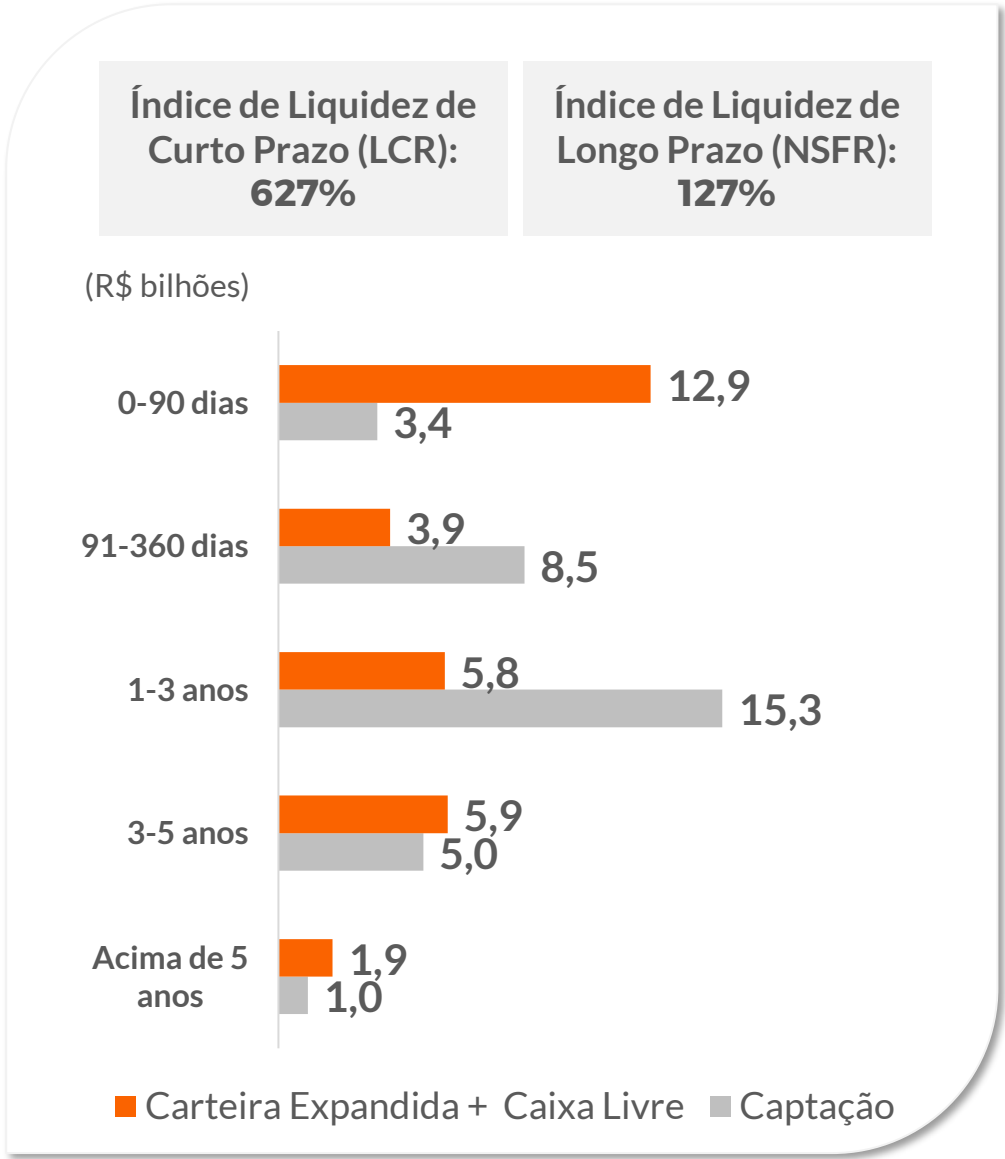
Carteira Estágio 3

(R\$ milhões e % sobre carteira total)



1. Despesa de PDD líquida de recuperação de crédito, dividida pela carteira média e anualizada via multiplicação.

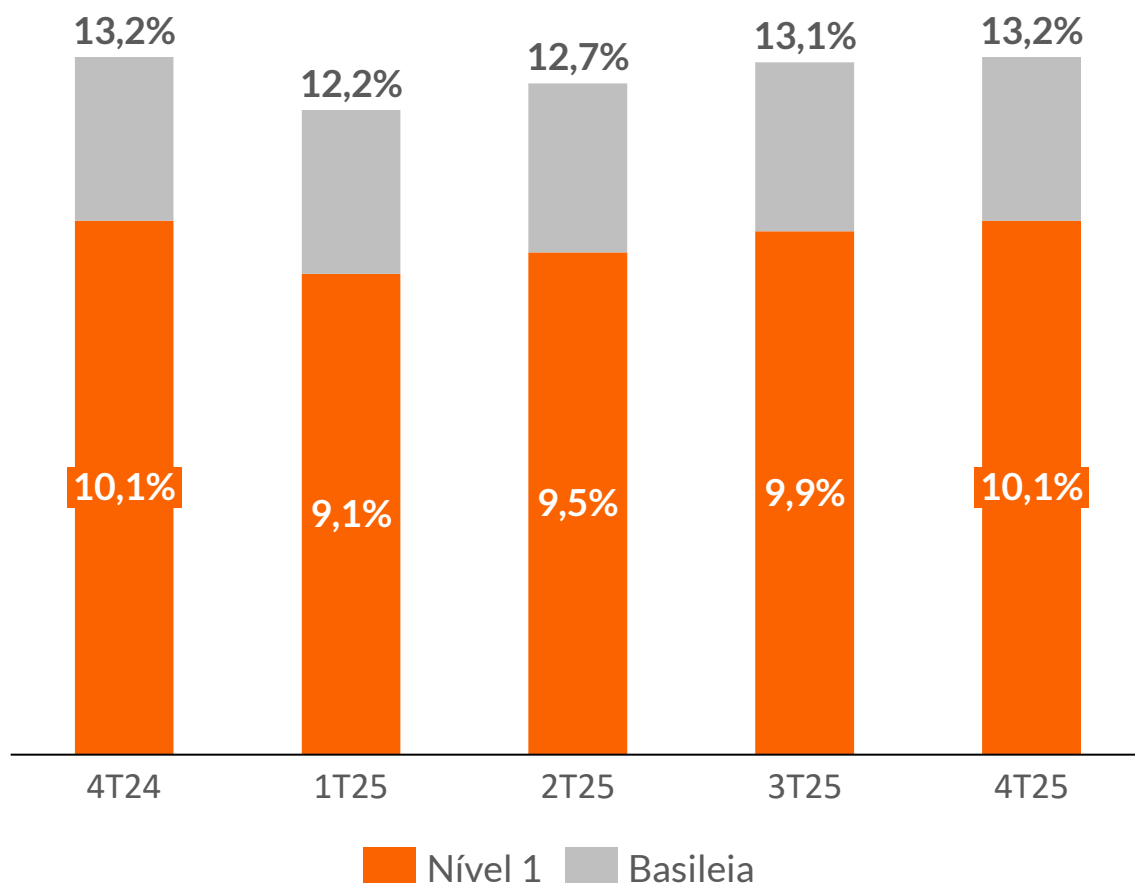
Construindo uma base de captação mais sólida e sustentável



Fortalecimento do capital nível 1



Índice de Basileia



Aumento de capital previsto para mar/26 de até R\$ 214 milhões

- acionistas controladores comprometidos em exercer seu direito de R\$ 156 milhões
- mitigação do impacto do *phase in* da Res. 4.966, com impacto de R\$ 174 milhões no capital de referência em jan/26
- base de capital para sustentar o crescimento das operações
- maior atratividade do papel BMGB4 com potencial aumento da liquidez e entrada de investidor institucional

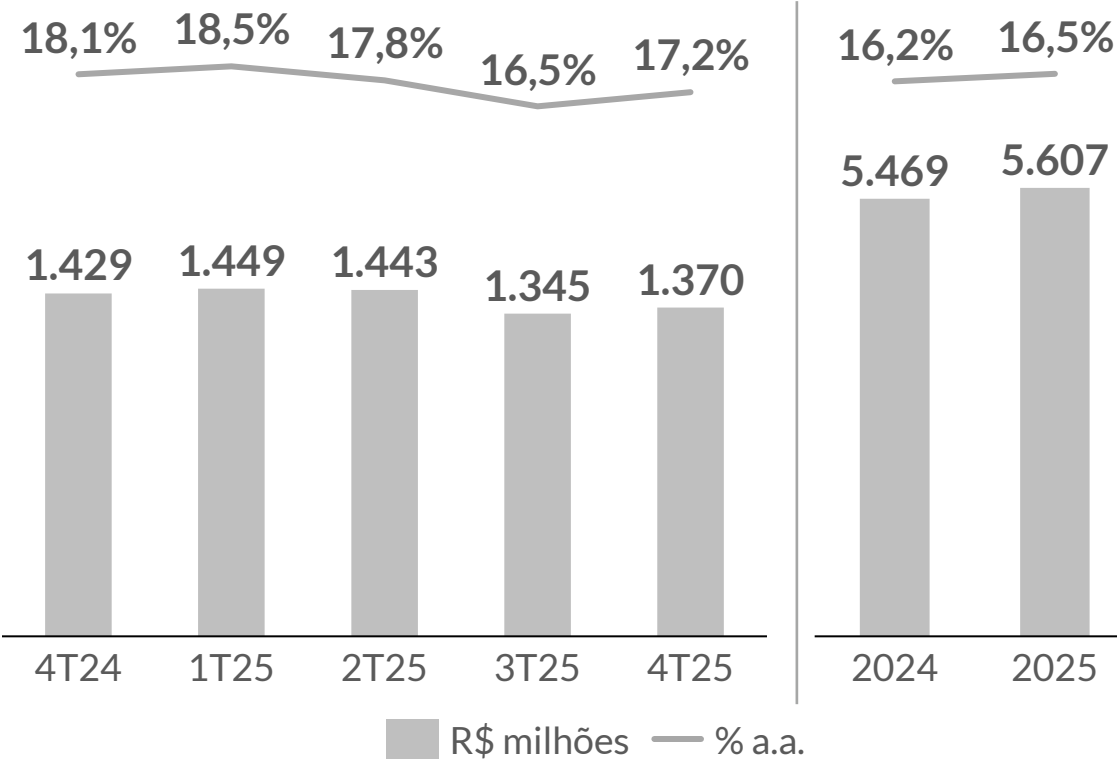


Resultados Financeiros

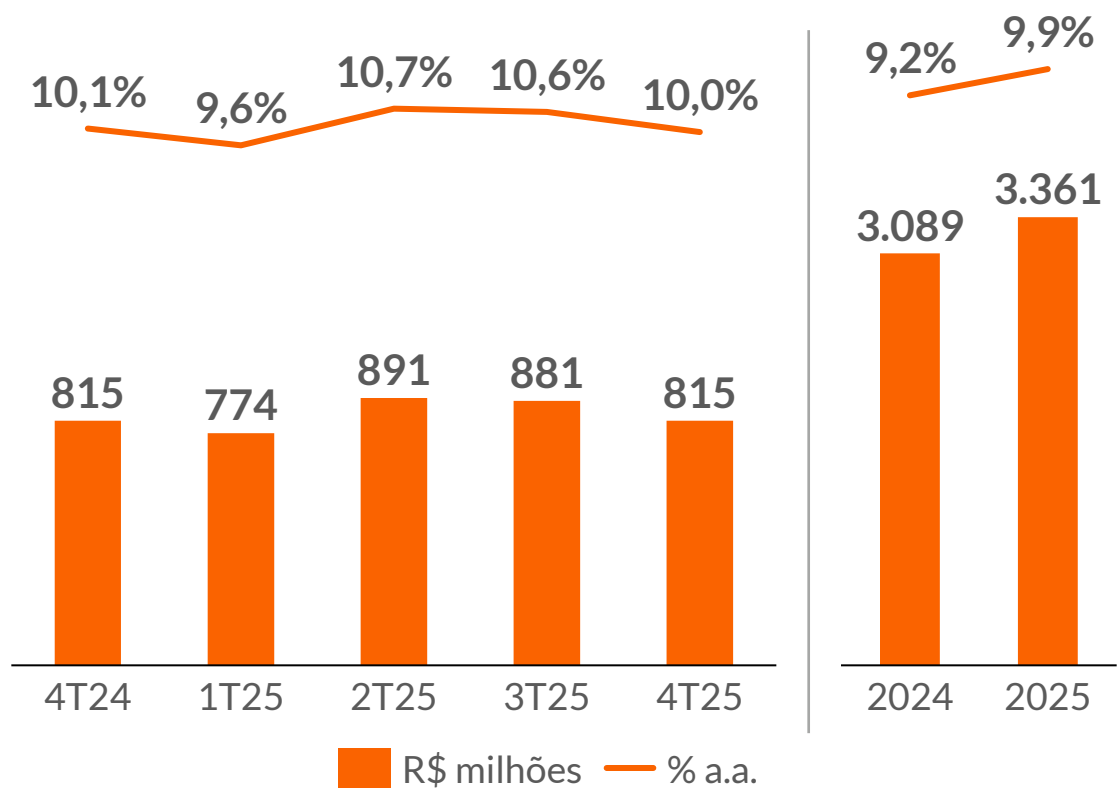
Expansão da margem com mix de carteira mais rentável



Margem Financeira¹



Margem após o custo do crédito (despesa de PDD e comissão)²



1. Receita de operações de crédito + receita de TVM + despesas de captação e derivativos + receita de prestação de serviços + operações de seguros / ativos rentáveis médios.

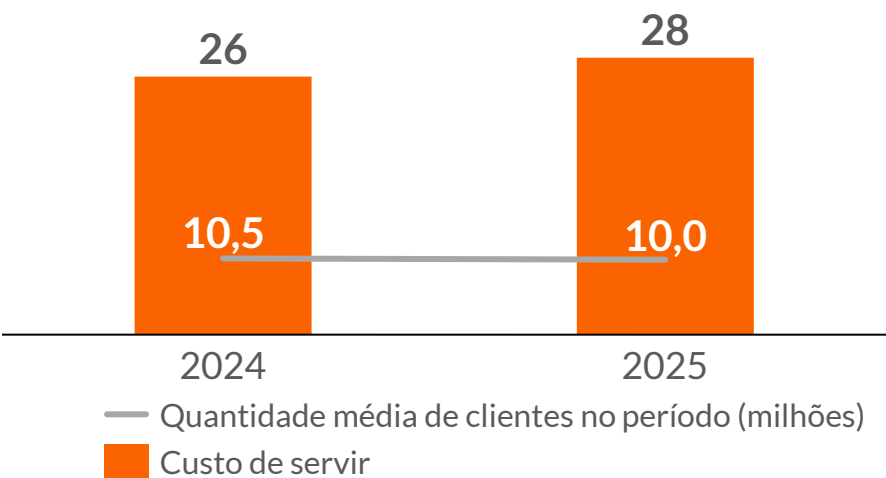
2. Margem Financeira + despesa de provisão líquida + despesa de comissão / ativos rentáveis médios.

Com base na DRE Gerencial.

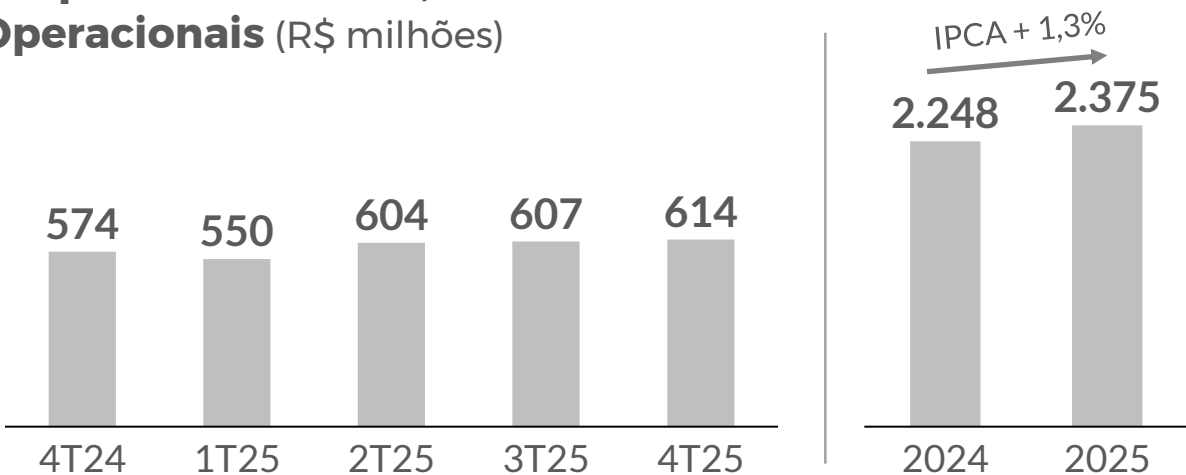
Disciplina na gestão de custos e eficiência operacional



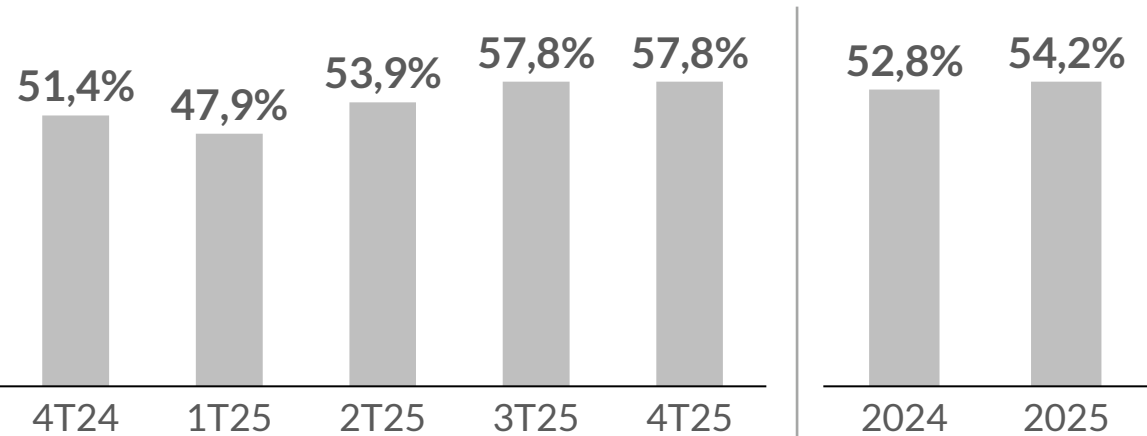
Custo de servir¹ (R\$ média mensal por cliente)



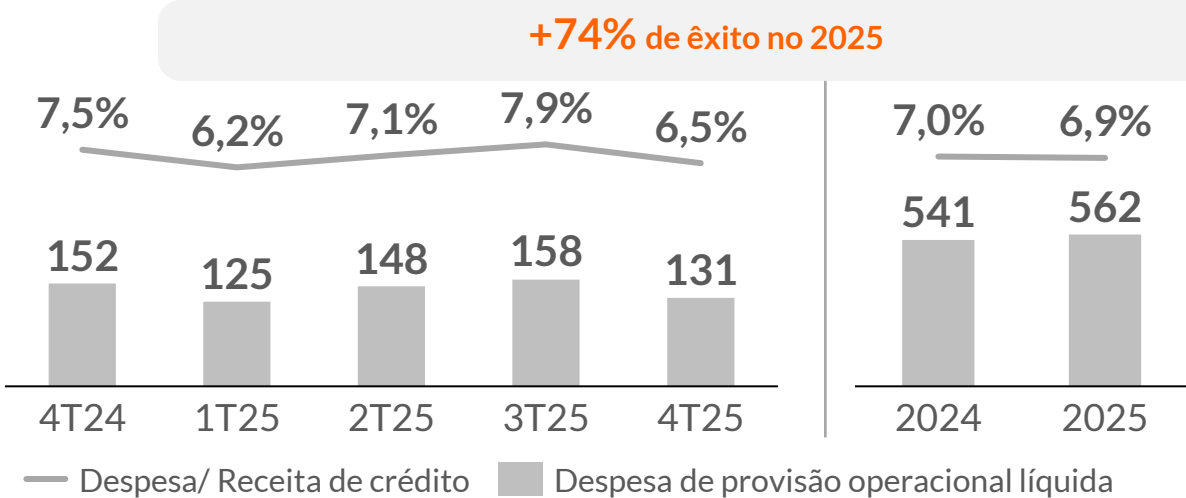
Despesas de Pessoal, Administrativas e Operacionais (R\$ milhões)



Índice de Eficiência (%)



Despesa de provisão operacional líquida (R\$ milhões)

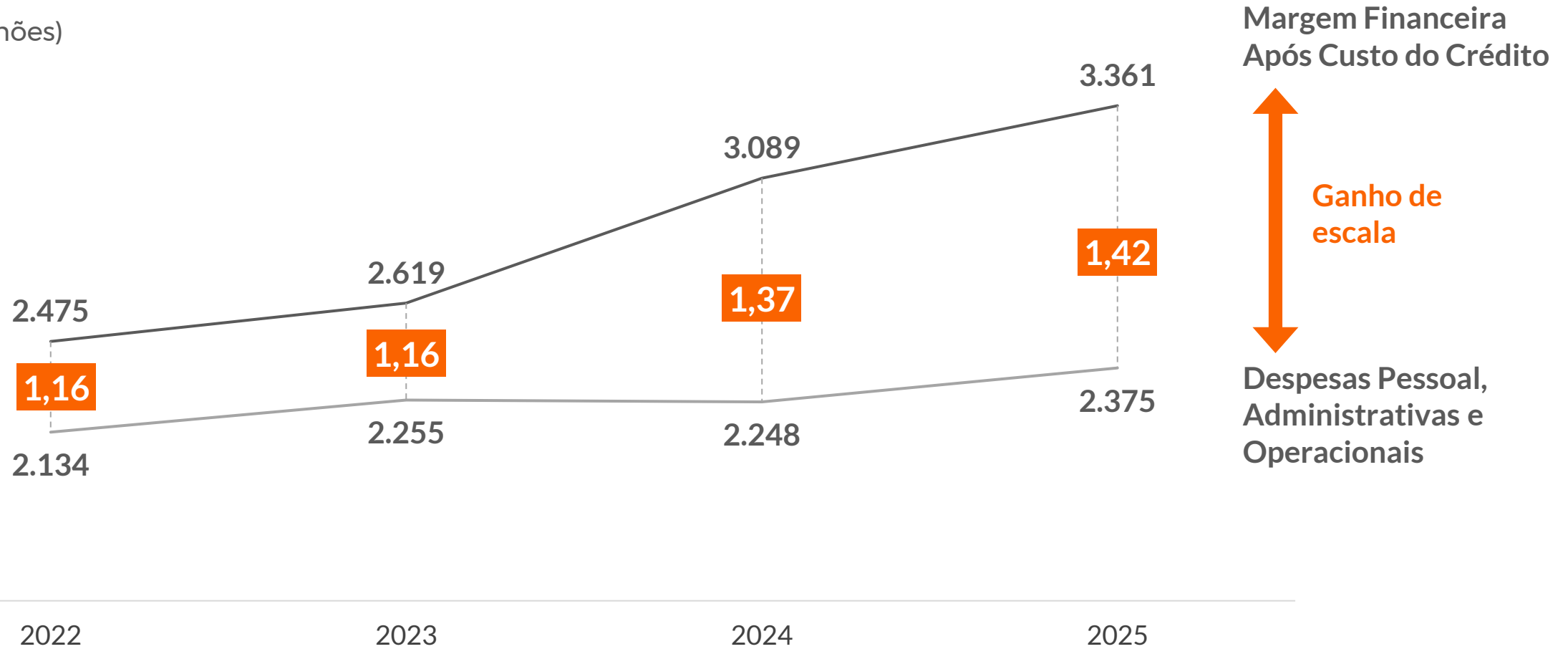


1. Despesas de Pessoal + Administrativas + Operacionais + Comissões/ quantidade média de clientes no período na metodologia do Bacen.

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



(R\$ milhões)

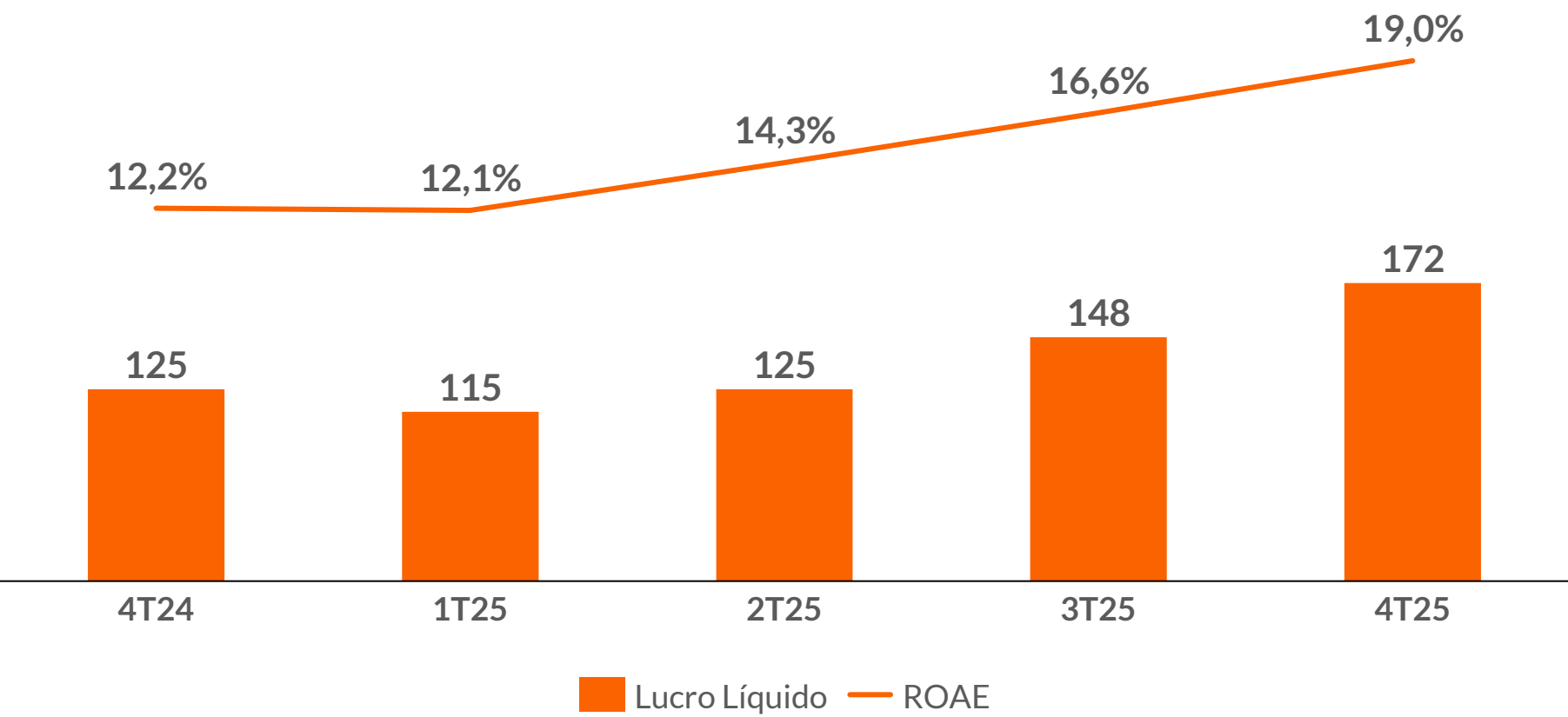


Geração sustentável de resultados



Rentabilidade

Resultado Recorrente | R\$ milhões e % a.a.



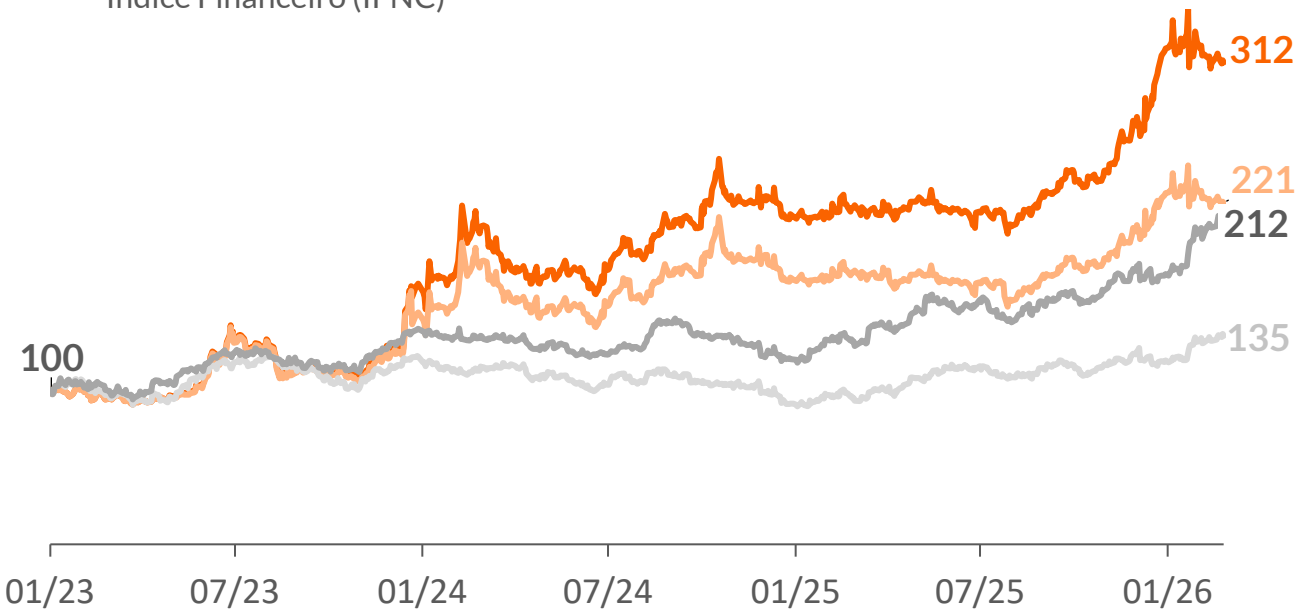
Evolução BMGB4



BMGB4 valorizou...

Base 100 - Histórico de 02/01/23 a 25/02/26

- BMGB4 - Com Reinvestimento de Dividendos
- BMGB4 - Sem Reinvestimento de Dividendos
- Índice Small Cap (SMLL)
- Índice Financeiro (IFNC)



...porém ainda não reflete o momento de turnaround do Banco

	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%



Key Takeaways

Key takeaways



Cliente no centro da estratégia



Experiência simples, humana e digital em um modelo omnichannel

Crescimento com qualidade



Mix estruturalmente mais rentável e maior engajamento

Alavancas claras de crescimento



- consignado privado
- consignado público

Tecnologia como alavanca de eficiência



Escala, produtividade e uso crescente de IA

Pessoas e cultura como pilar estratégico



Liderança engajada, incentivos alinhados e foco no longo prazo

Rentabilidade em trajetória consistente



Geração recorrente de resultados com disciplina na execução



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.”