



BMGB B3 LISTED NI

# Resultados **1T26**

## Agenda



### 1. Felix Cardamone

CEO do Banco Bmg



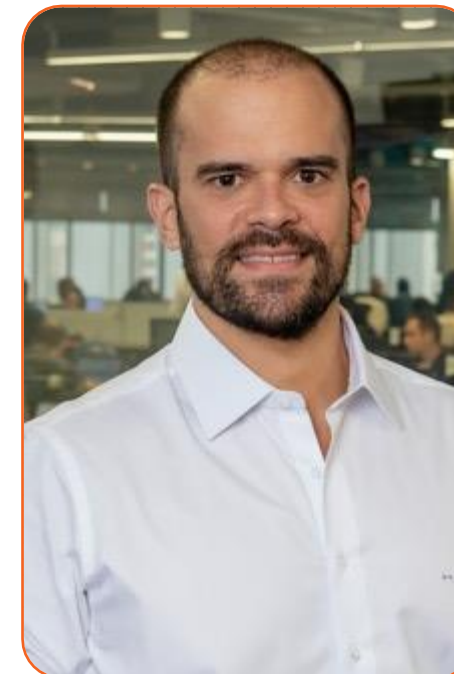
### 2. João Consiglio

Vice-Presidente Comercial,  
Produtos e Clientes



### 3. Flávio Guimarães

Vice-Presidente de  
Sustentação de Negócios



### 4. Danilo Herculano

Head de Relações com  
Investidores

# Centralidade no cliente com modelo omnichannel



## Olhar atento ao cliente

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



### Expertise comprovada

Produtos  
que atendem  
às necessidades  
dos clientes

Marca forte e  
reconhecida



### Modelo omnichannel

Entrega de uma  
jornada fluida,  
digital e humana

Alta capacidade de  
originação



Mercado  
endereçável  
relevante e crescente

# +103

milhões de pessoas



## Plataforma tecnológica

escalável, flexível e estável

# Transparência no atendimento gera engajamento sustentável

 **+9 milhões de clientes**

*Bmg mais próximo*

## Transparência e qualidade do atendimento

**91%** de satisfação no atendimento

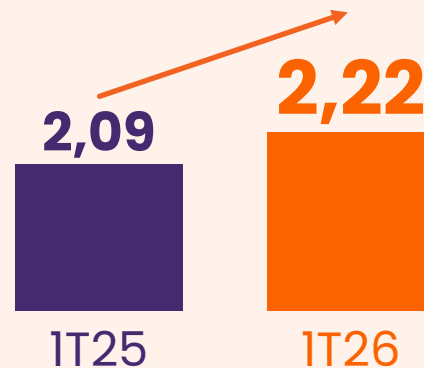
**31º** posição no ranking Bacen de reclamações  
melhora de 2 posições no tri



**Selo RA1000**  
Excelente índice de atendimento na plataforma Reclame Aqui

## Banco mais relacional

**Produtos por cliente**  
(cross-selling index)



Considera apenas produtos geradores de receitas



## help! a loja do Bmg



**maior produtividade** com unificação de todos os produtos em uma **nova plataforma de vendas**



**955** lojas em todo Brasil

expansão:  
**+121 lojas** abertas em 12 meses

# Tecnologia a serviço da experiência do cliente e eficiência operacional

*Bmg mais digital*

## Originação via autocontratação<sup>1</sup> melhorando a experiência do cliente

R\$ milhões

36%

48% % participação sobre originação

+61%

793

1.276

1T25

1T26

## Investimento constante em tecnologia



### Banco digital com experiência 50+

adaptável ao cliente, com experiência fácil de usar



App com nota 4,7 entre os mais bem avaliados pelos clientes



### WhatsApp

principal canal de relacionamento digital  
agilidade e proximidade



Shopping de crédito  
experiência do físico no digital

## Modernização da plataforma tecnológica e arquitetura de dados

### Gen IA

Iniciativas de IA focadas em **eficiência e segurança** com cases em diversas áreas

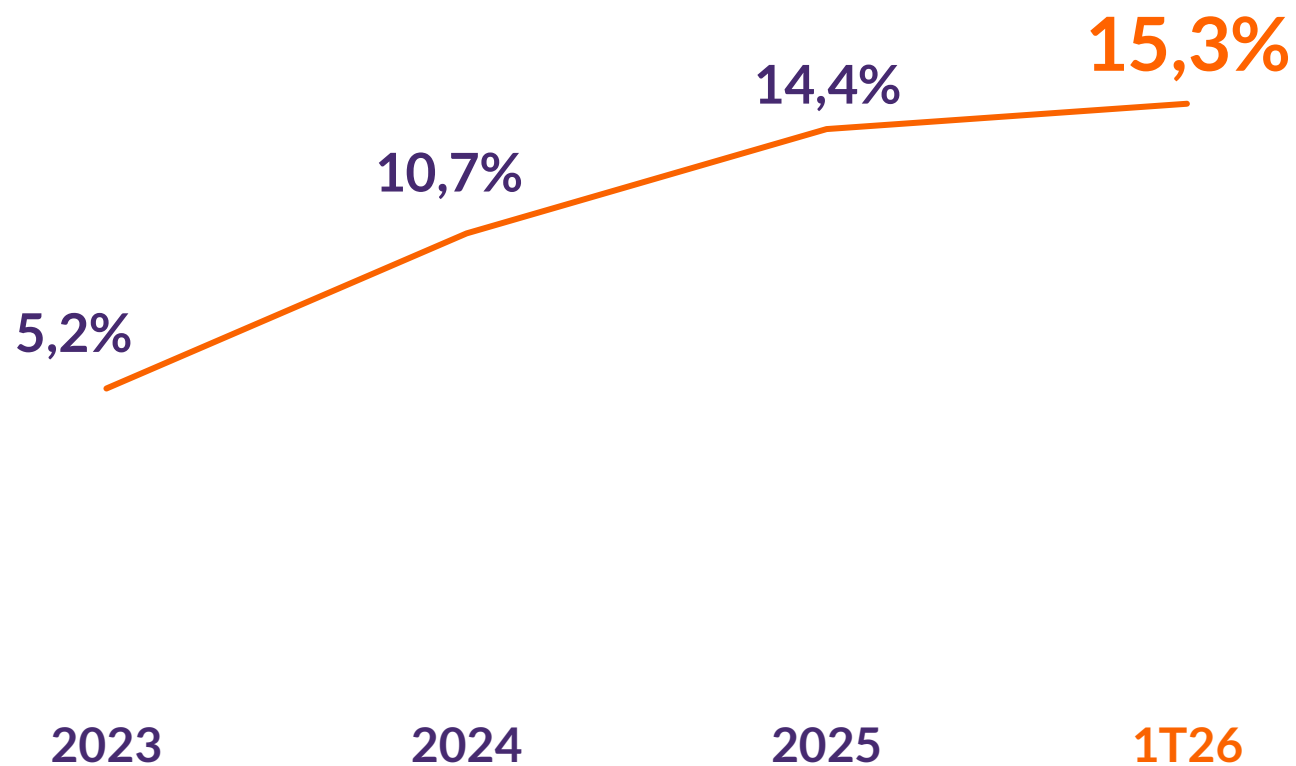
**Bmg Lab** um espaço de cocriação e experimentação com ferramentas de IA generativa.

# Rentabilidade com responsabilidade

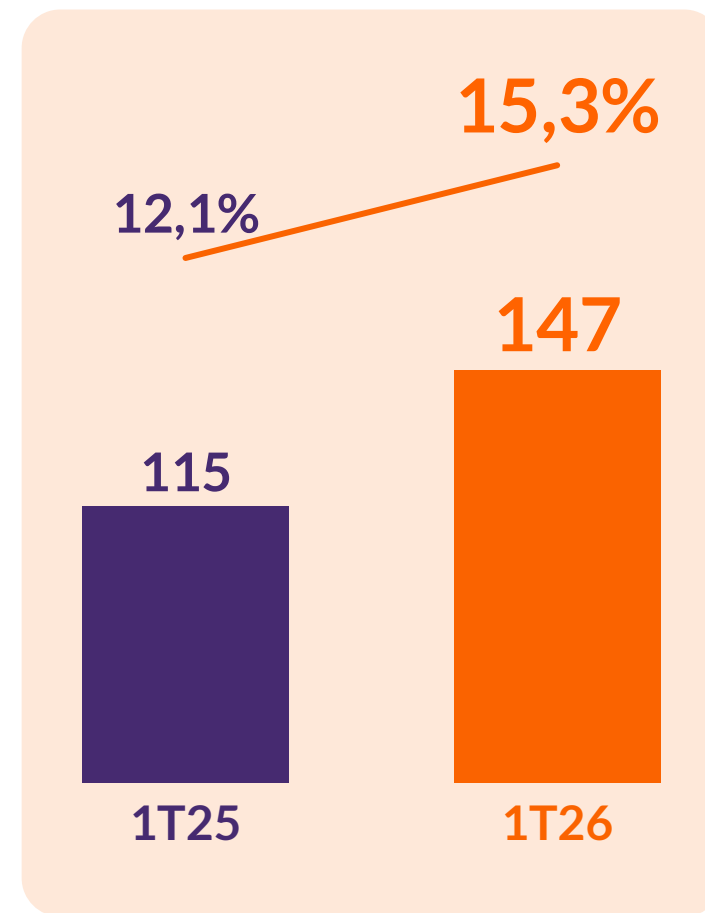
disciplina na execução da estratégia

*Bmg mais rentável*

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



■ Lucro Líquido — ROAE





**COMPROMISSO 1%** nos comprometemos a doar 1% do lucro líquido a causas socioambientais

## Principais iniciativas do Banco Bmg e Instituto Marina & Flávio Guimarães

### Educação Financeira:

- **Você no controle:** promover letramento e conscientização em educação financeira
- **Projeto Bemi:** promover aprendizado desde a infância até a terceira idade, em especial, para públicos vulneráveis

### Capacitação:

- **Sabedoria Ativa:** mentoria personalizada voltada para o grupo 50+, apoiando no desenvolvimento profissional.
- **Casa Marina:** Capacitação e apoio psicossocial para mulheres, promovendo autonomia e novos caminhos profissionais



Há **3 anos** promovendo transformações sociais e o fortalecimento das comunidades onde atua

**R\$ 31 milhões** de investimento acumulado

**+126 mil** pessoas beneficiadas (2025)

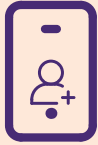
Presença e reconhecimento:



# Produtos & Negócios

# Venda responsável: melhor experiência, melhor resultado

## Cuidado e transparência no relacionamento



**Confirmação da contratação por videochamada** para 100% dos aposentados e pensionistas do INSS: **mais qualidade, mais segurança e mais aderência na venda**

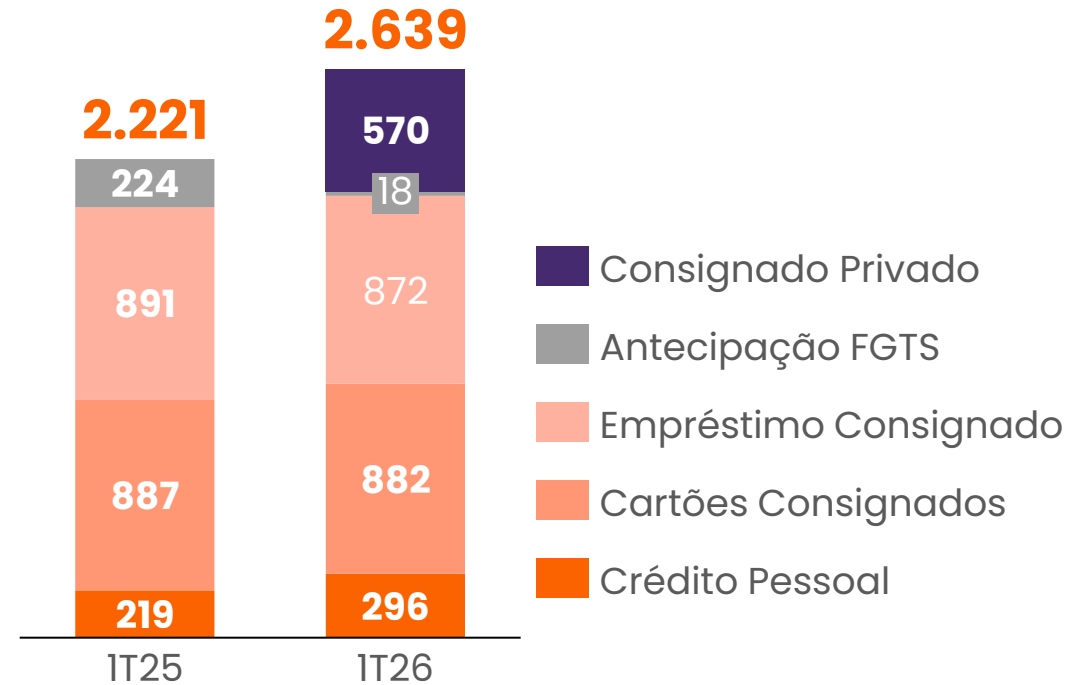
## Nova plataforma de vendas e relacionamento



- **melhor experiência** para clientes e parceiros com jornadas mais simples e rápidas
- **IA suportando o consultor** no relacionamento e oferta de crédito, conforme necessidade e capacidade de pagamento, priorizando linhas mais baratas

## mix de origemção<sup>1</sup> mais rentável

R\$ milhões



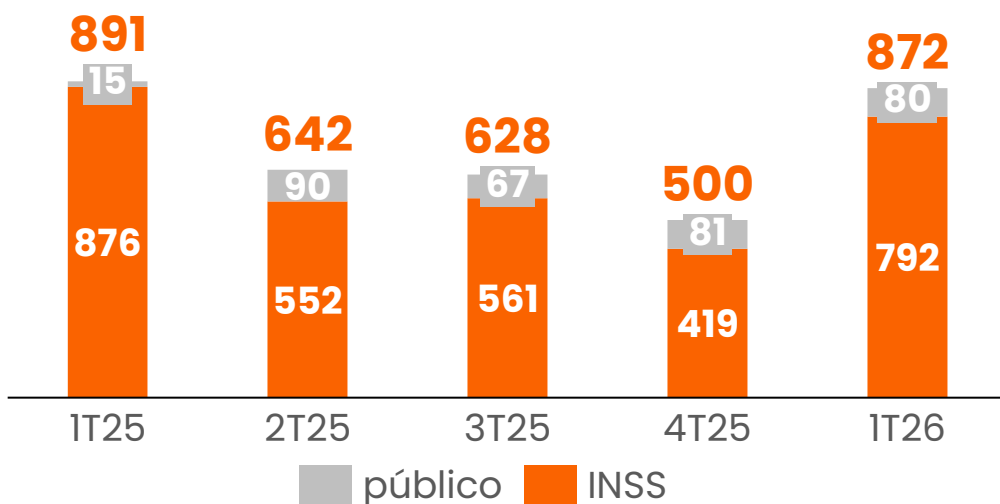
**Receita Líquida por cliente 1T26<sup>2</sup>**

**R\$ 56/mês (+13% YoY)**

# Produtos Consignados | opção de crédito mais barata para o público 50+

## empréstimo consignado

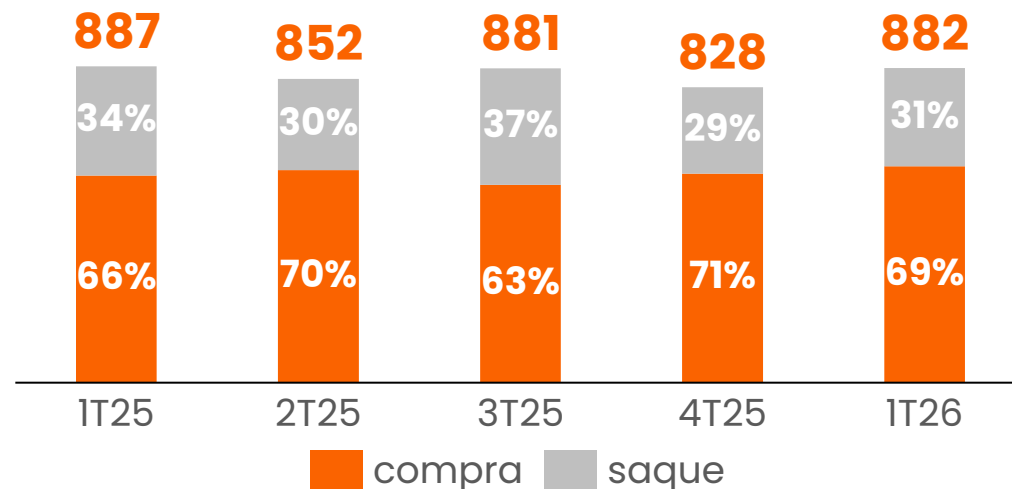
Originação: Valor liberado<sup>1</sup> trimestral (R\$ milhões)



- Importante para o relacionamento primário com o cliente
- Excelência na formalização permite estratégia de cessão com múltiplos parceiros

## cartão consignado e benefício

Originação: Valor liberado<sup>1</sup> trimestral (R\$ milhões)

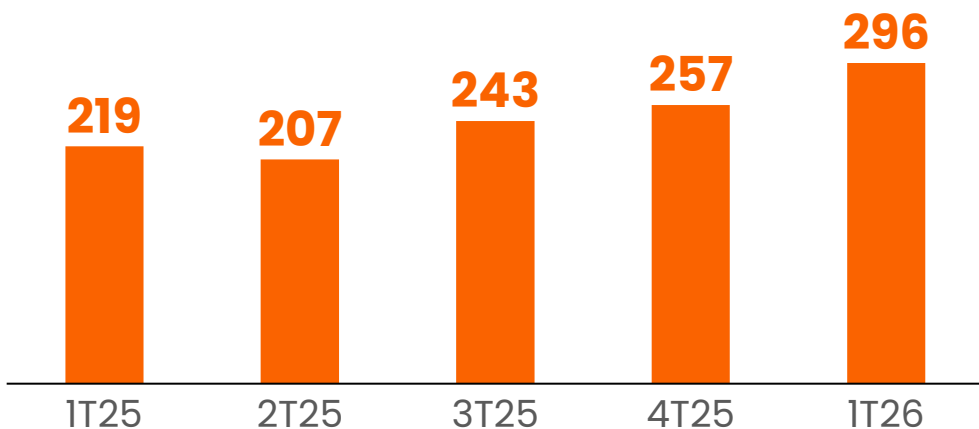


- Importante meio de pagamento e inclusão digital
- Uso dos cartões como meio de pagamento representam 69% da originação

1. Considera apenas o recurso novo liberado para o cliente, não considera valores refinanciados.

## crédito pessoal

Originação: Valor liberado<sup>1</sup> trimestral (R\$ milhões)



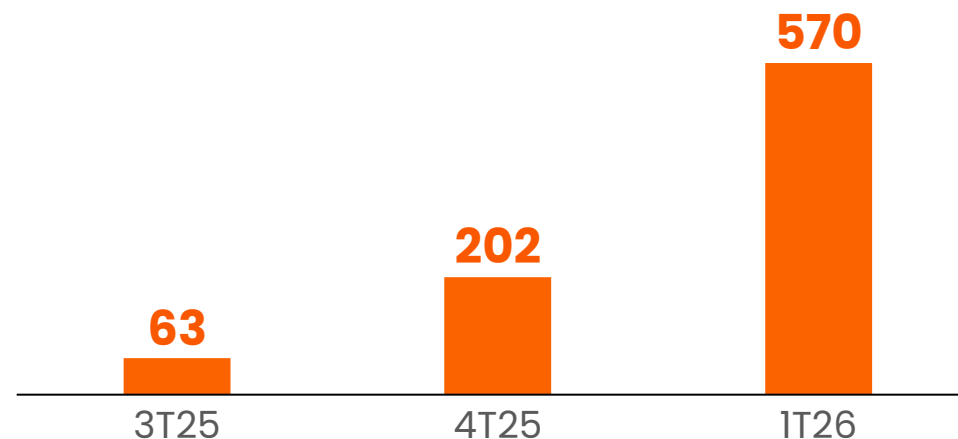
### Estratégia assertiva em leilões do INSS



- elegibilidade para portabilidade de pagamento de benefício
- lance mínimo estratégico permite menor custo de servir de cliente

## consignado privado

Originação: Valor liberado<sup>1</sup> trimestral (R\$ milhões)



- Originação 90% via canais digitais
- Entrada e ampliação dos canais físicos visando maior proximidade com os clientes
- Potencial de *cross-sell* com seguros

1. Considera apenas o recurso novo liberado para o cliente, não considera valores refinanciados.



## produtos de seguros



### Acesso a Medicina

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



### Vida Familiar

Para o segurado + 3 membros da família: Pagamento de valor para a família + Auxílio Funeral + Vouchers em R\$ para medicamentos + Sorteios



### Proteção Financeira ao Trabalhador

Cobertura em caso de morte ou invalidez + pagamento de parcelas do empréstimo + assistências de recolocação profissional + Sorteios

## principais números 1T26

Quantidade de apólices de seguros

9,1 milhões

Corretora: prêmios comercializados

R\$ 256 milhões

Seguradora: prêmios emitidos

R\$ 99 milhões

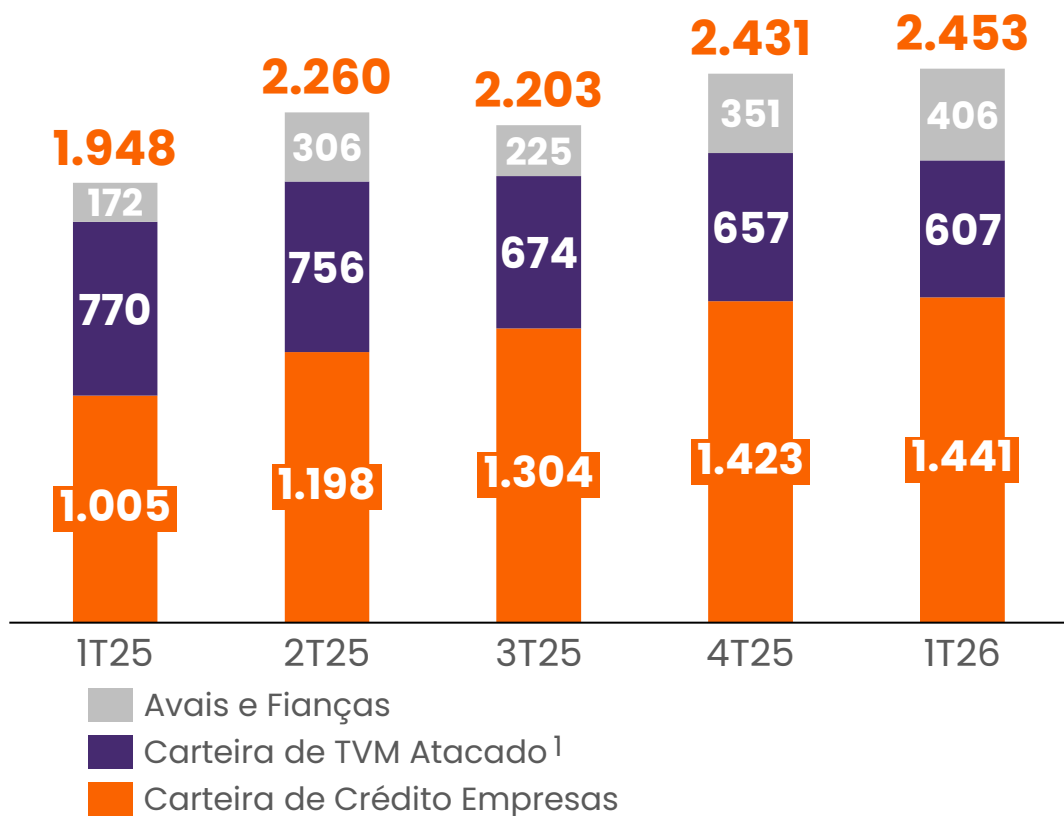
Resultado Líquido | Share Bmg<sup>1</sup>

R\$ 24 milhões

# CORPORATE | disciplina na alocação de capital e foco na geração de valor

## carteira expandida

carteira diversificada e com garantias

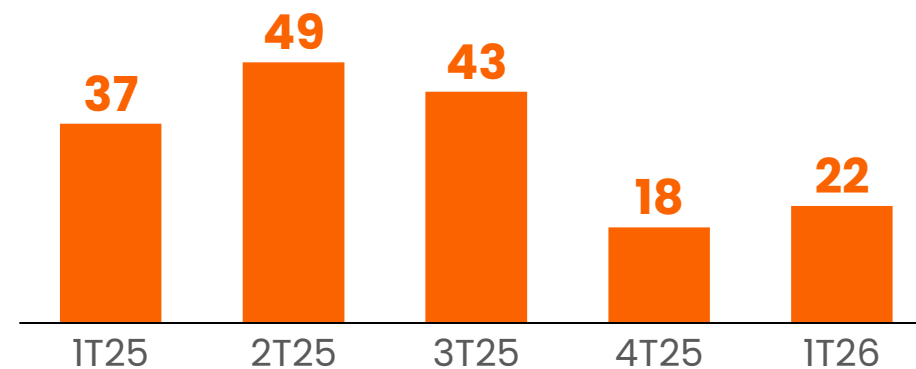


## atuação em produtos com baixa alocação de capital



**1T26:** coordenação de 7 ofertas + 1 M&A

## receita não crédito R\$ milhões



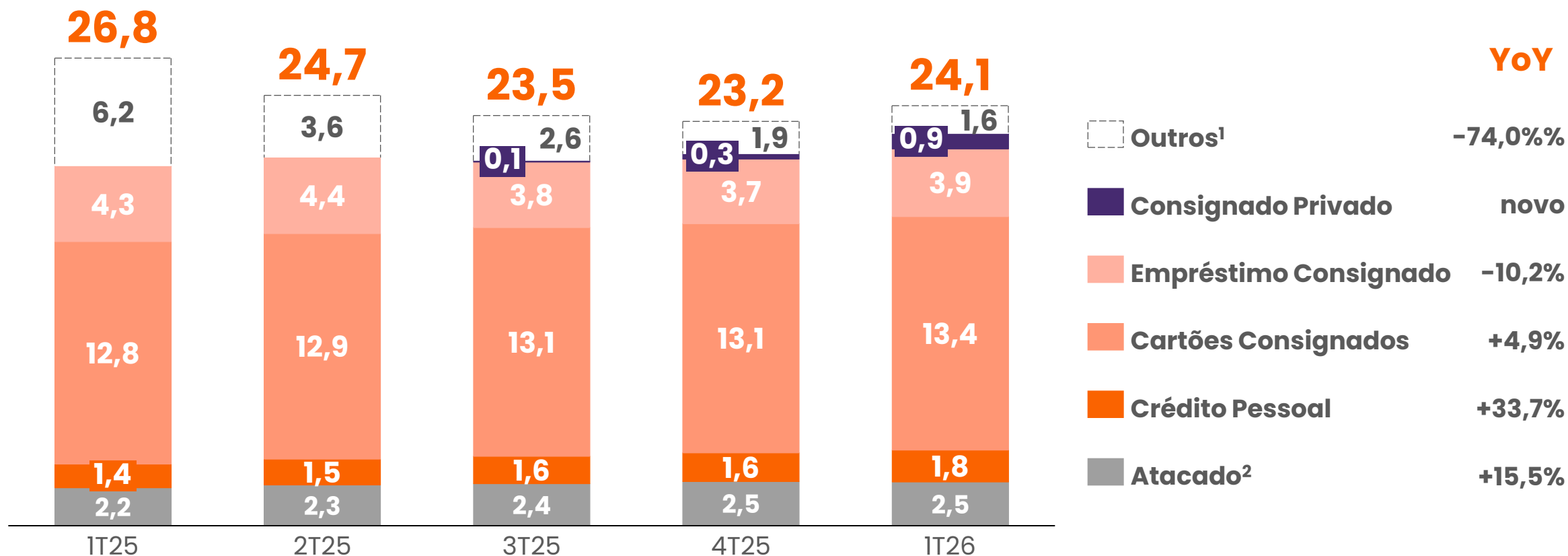
1. Inclui Debêntures, CRA, CRI, Notas Comerciais e Fundos que o Bmg tem aplicação com estratégia de mercado de capitais.

# Ativos & Passivos

# Carteira de Crédito: mudança relevante no mix

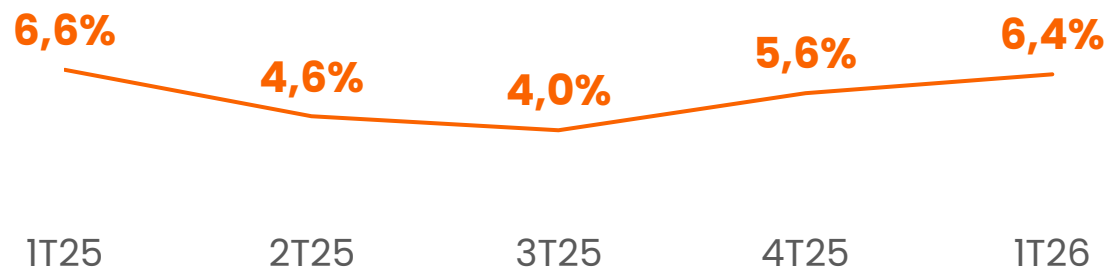
aumento da exposição aos consignados e crédito pessoal e redução de carteiras menos rentáveis

R\$ bilhões

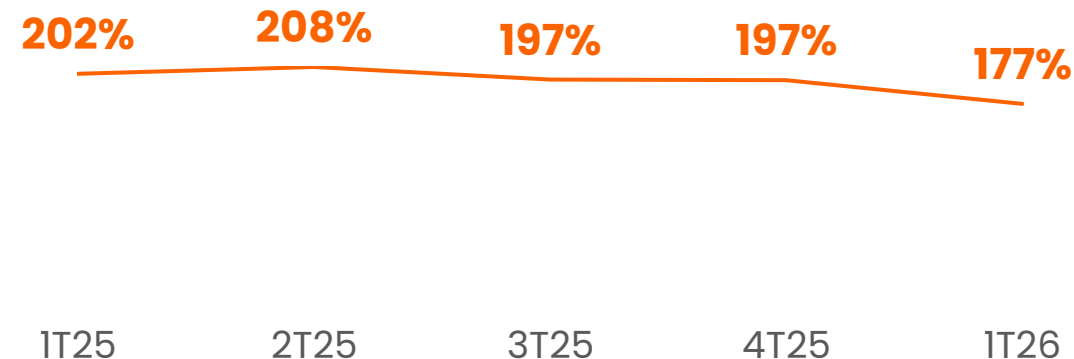


# Qualidade da carteira de crédito

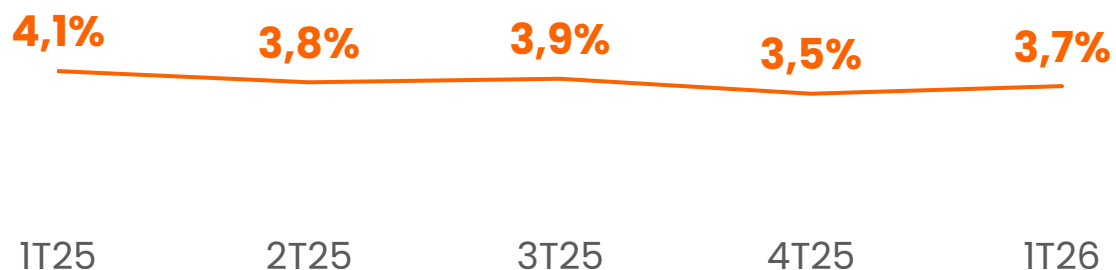
## Despesa de PDD líquida<sup>1</sup>



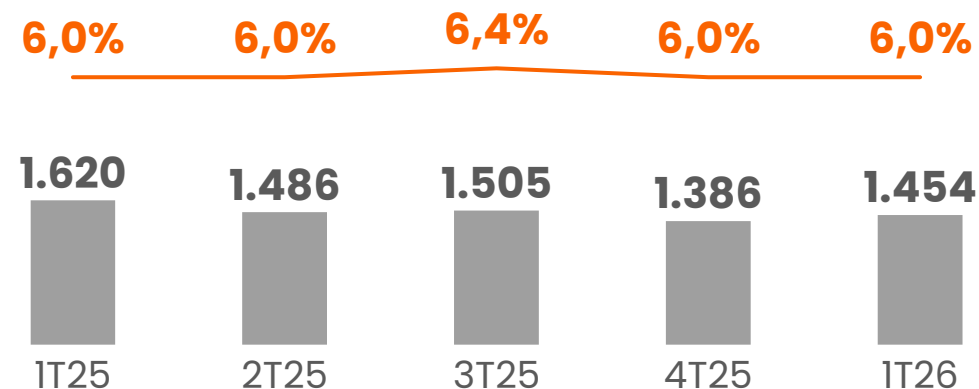
## Índice de cobertura



## Inadimplência Over90



## Carteira Estágio 3 (R\$ milhões e % sobre carteira total)

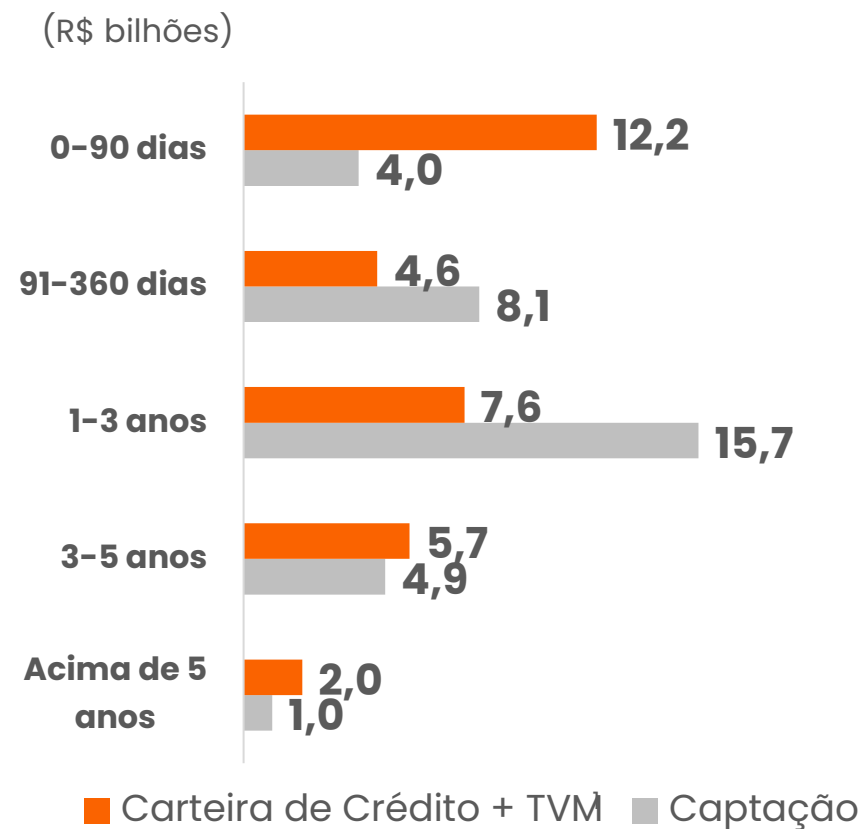


1. Despesa de PDD líquida de recuperação de crédito, dividida pela carteira média e anualizada via multiplicação.

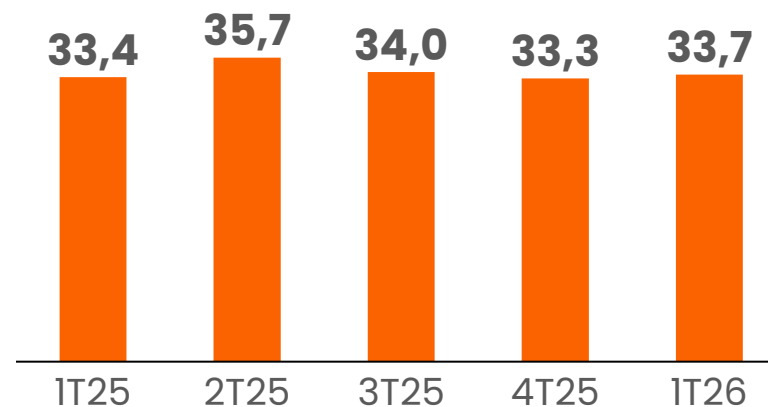
# Construindo uma base de captação mais sólida e sustentável

Índice de Liquidez de Curto Prazo (LCR): **284%**

Índice de Liquidez de Longo Prazo (NSFR): **123%**



## Captação (R\$ bilhões)

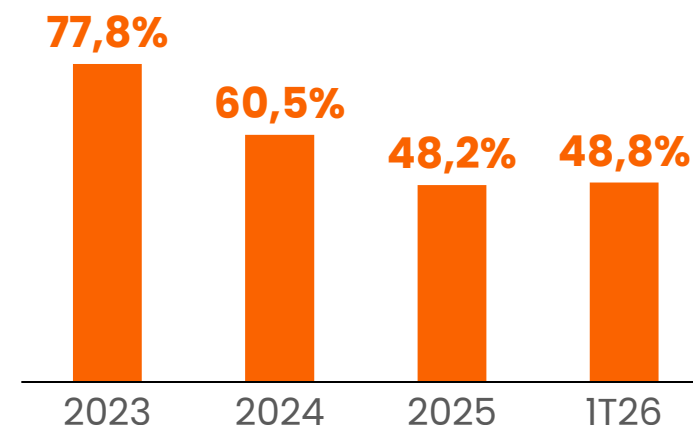


**37% captação institucional**

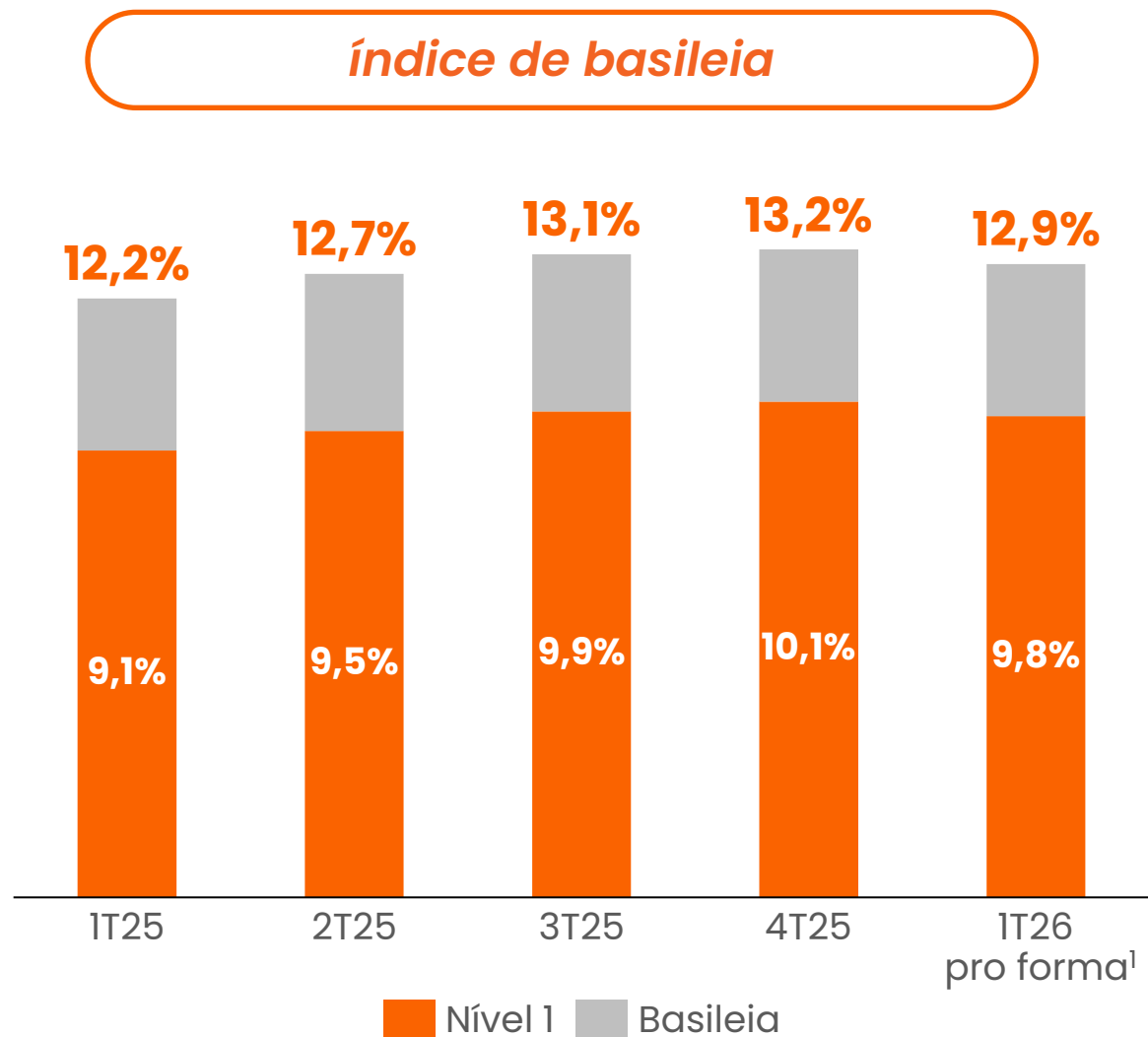
**Emissor recorrente de securitizações e letras financeiras**

## Redução do valor de referência para o FGC<sup>2</sup>

Valor de Referência/ Captação de Referência  
Trigger FGC > 75%  
(a partir de jun/26 será de 60%)



# Fortalecimento do capital nível 1



## Principais alavancas de capital

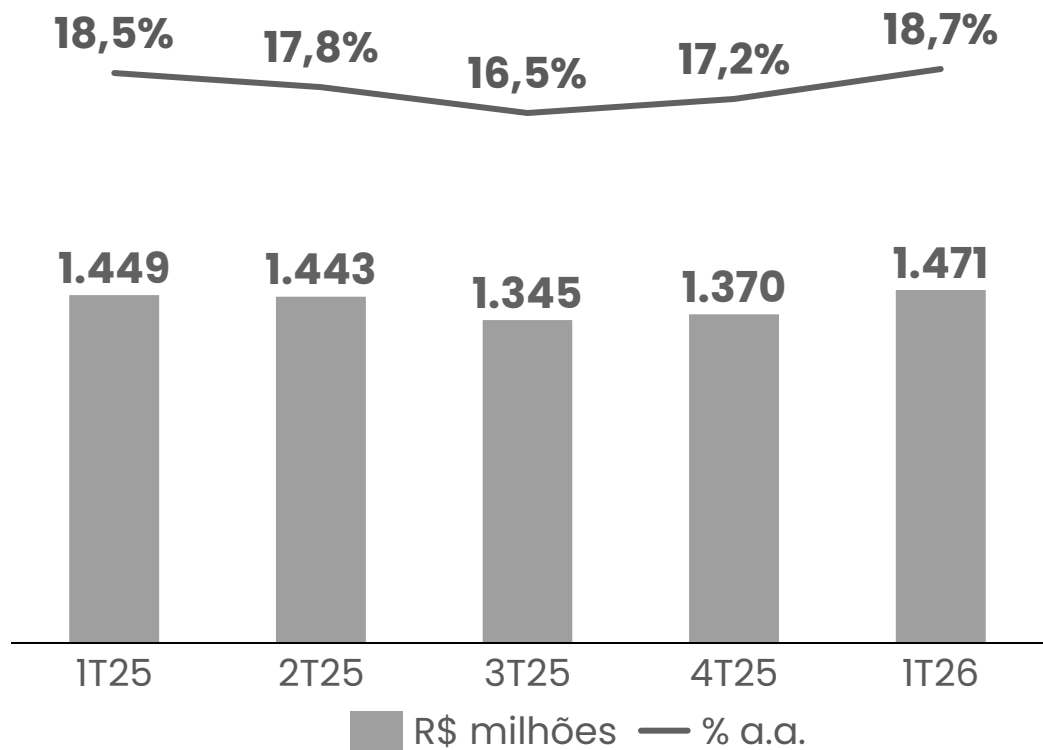
- Geração interna de capital
- Consumo do crédito tributário
- Cessões de crédito
- Recapitalização do JCP

1. Basileia pro forma considerando o aumento de capital de R\$ 214 milhões, homologado pelo BACEN em 27 de abril de 2026.

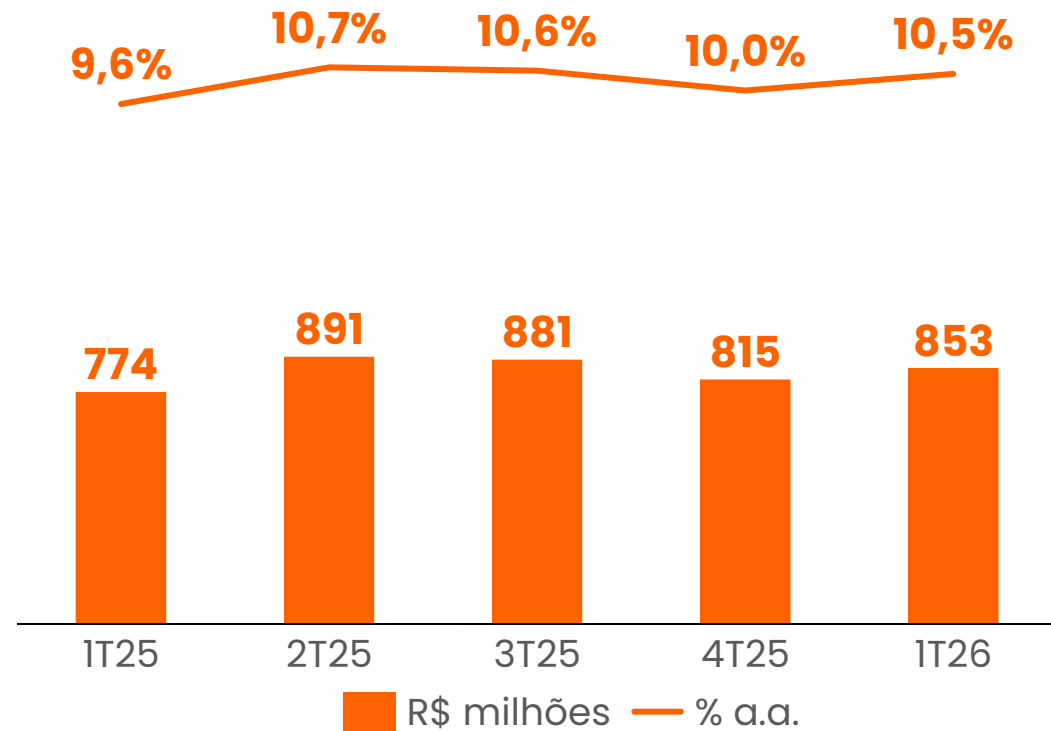
# Resultados Financeiros

# Expansão da margem com mix de carteira mais rentável

## Margem Financeira<sup>1</sup>



## Margem após o custo do crédito (líquida de despesa de PDD e comissão)<sup>2</sup>



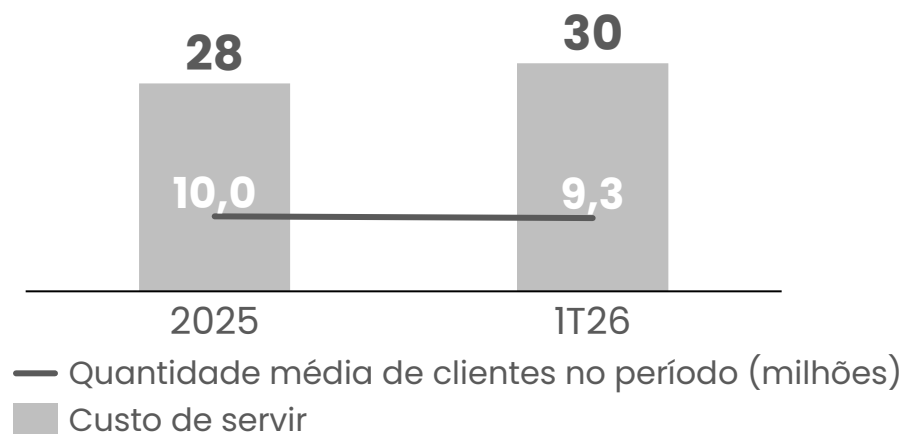
1. Receita de operações de crédito + receita de TVM + despesas de captação e derivativos + receita de prestação de serviços + operações de seguros / ativos rentáveis médios.

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

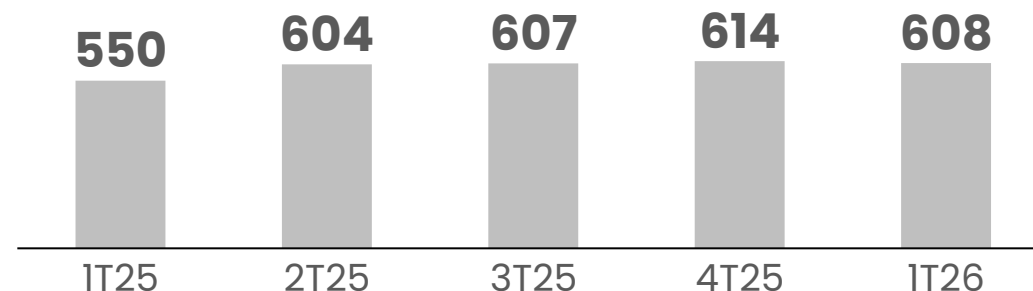
Com base na DRE Gerencial.

# Disciplina na gestão de custos e eficiência operacional

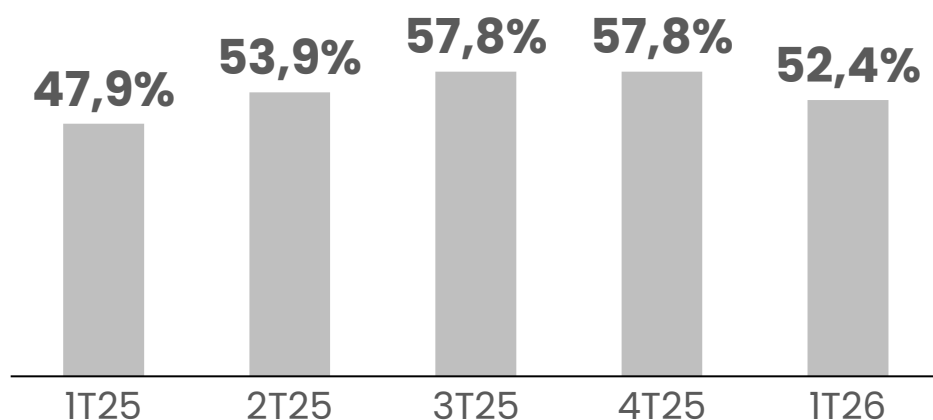
## Custo de servir<sup>1</sup> (R\$ média mensal por cliente)



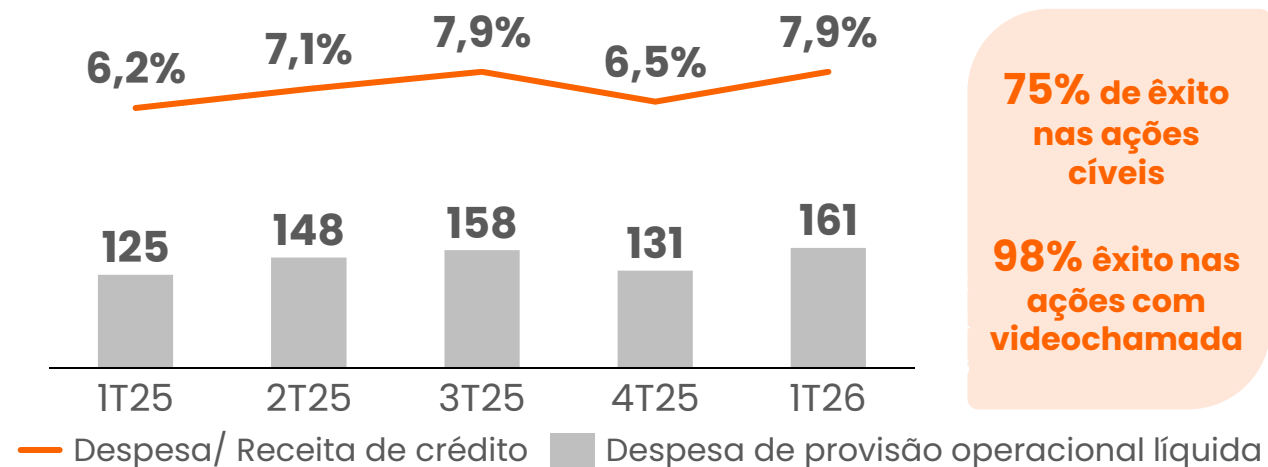
## Despesas de Pessoal, Administrativas e Operacionais (R\$ milhões)



## Índice de Eficiência (%)



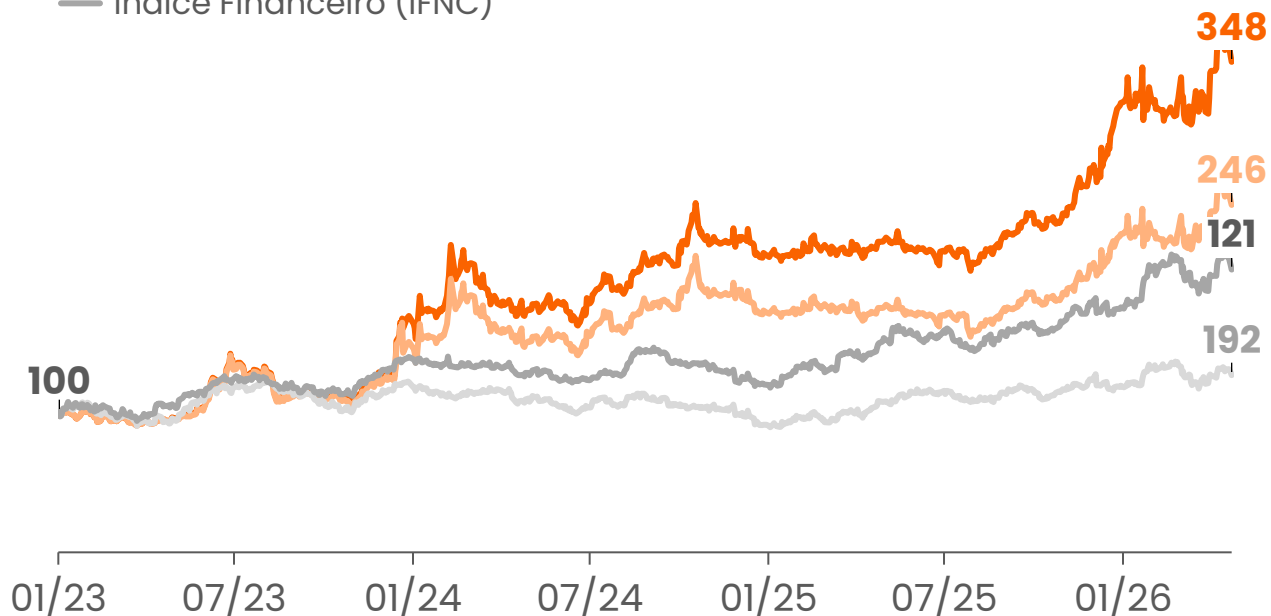
## Despesa de provisão operacional líquida (R\$ milhões)



## BMGB4 valorizou...

Base 100 - Histórico de 02/01/23 a 04/05/26

- 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 1T26     | P/BV        | DY                       |
|-------------------------------|--------------|-------------|--------------------------|
| <b>Banco Bmg</b>              | <b>15,3%</b> | <b>0,8x</b> | <b>10,2%<sup>1</sup></b> |
| <b>Bancos médios listados</b> | <b>17,6%</b> | <b>1,2x</b> | <b>6,9%</b>              |
| <b>Bancos listados</b>        | <b>18,7%</b> | <b>1,7x</b> | <b>5,9%</b>              |

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 1T26 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 04/05/2026 | Médias ponderadas pelo Patrimônio Líquido divulgado de cada banco. 1. Com base no fechamento do pregão do dia 04/05/2026 e considerando a declaração de JCP do 1T26 divulgado no dia 28/04/2026.

**Mensagens  
finais**



## Cliente no centro da estratégia

Experiência simples, humana e digital em um modelo omnichannel



## Crescimento com qualidade

Mix estruturalmente mais rentável e maior engajamento



## Proximidade dos canais de relacionamento

Presença contínua ao longo da jornada do cliente



## Gestão eficiente de custos

Controle rigoroso de custos visando ganhos de escala



## Modernização da plataforma tecnológica

Escala, produtividade e uso crescente de IA



## Rentabilidade em trajetória consistente

Geração recorrente de resultados com disciplina na execução

## EQUIPE DE RELAÇÕES COM INVESTIDORES

[ri@bancobmg.com.br](mailto:ri@bancobmg.com.br)

[www.bancobmg.com.br/RI](http://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.”