banco bmg

BMGB B3 LISTED N1

Resultados

3T26

Agenda

APRESENTAÇÃO
DE RESULTADOS
3T26



Felix Cardamone

CEO



João Consiglio

Vice-Presidente Comercial, Produtos e Clientes



Flávio Guimarães

Vice-Presidente de Sustentação de Negócios



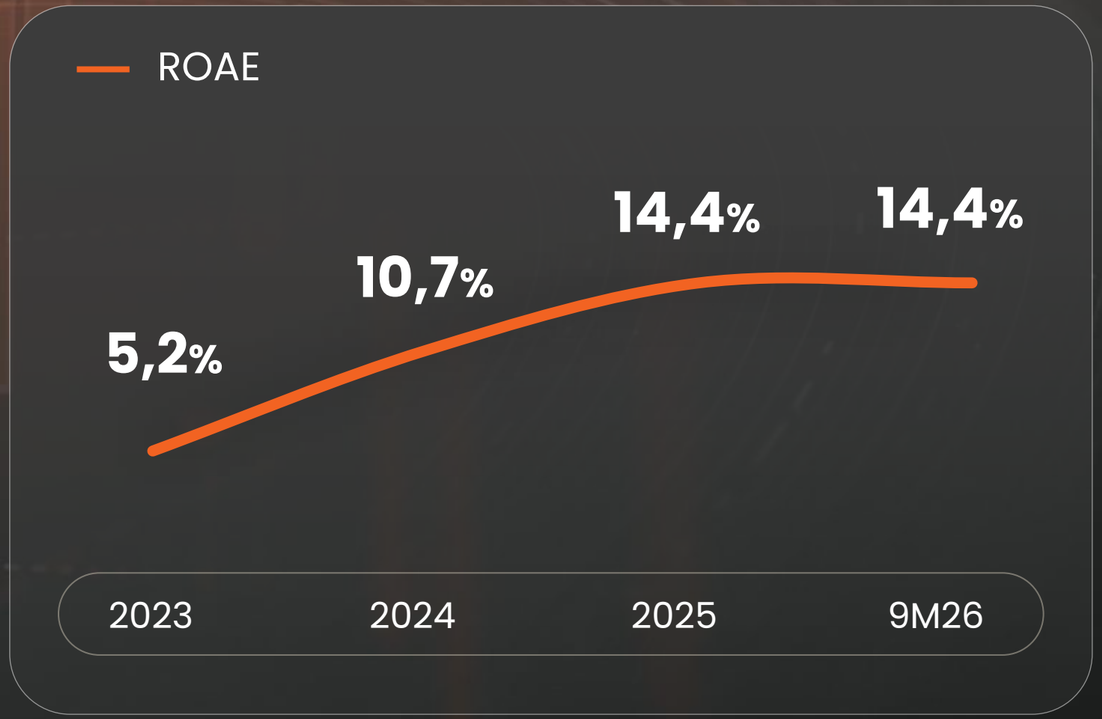
Danilo Herculano

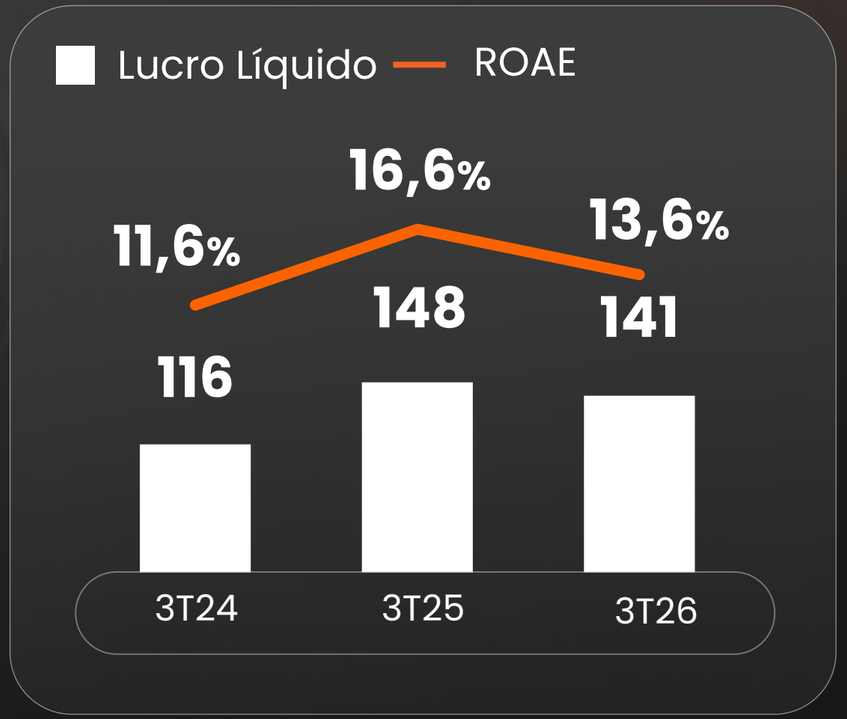
Head de Relações com Investidores

Disciplina na execução da estratégia
mais próximo, mais digital e mais rentável

RESULTADO RECORRENTE

(R$ milhões e % a.a.)





Adaptação ao cenário com disciplina na execução da estratégia

banco bmg

MUDANÇAS DE MERCADO

Consignado INSS	*Biometria, margem negativa e suspensão de novas concessões de cartão consignado*
Seguro Prestamista INSS	*Mudança no processo de venda e formalização*
Consignado privado	*Teto de juros e garantias*
Ambiente macro	*Selic elevada por mais tempo, volatilidade de mercado e maior comprometimento de renda das famílias*

RESPOSTA DO BANCO

- *Calibração das políticas de crédito e cobrança*
- *Adaptação dos produtos às novas exigências*
- *Evolução da plataforma comercial*
- *Mudança de mix da carteira de crédito*
- *Redução de custos e ganho de eficiência*
- *Manutenção da solidez e liquidez*

Gestão ativa dos desafios de curto prazo, preservando a continuidade da estratégia e rentabilidade no médio e longo prazo

Construindo um banco cada vez mais relacional

Evolução em experiência para acompanhar o cliente em cada etapa da vida

ATENDER A NECESSIDADE DO CLIENTE

Produtos e serviços

para os

+9 milhões de clientes atuais

+103 milhões de público endereçável

FACILITAR A EXPERÊNCIA

Multicanalidade

Experiência digital fluída

1.015 pontos de atendimento físicos em todo Brasil

ESTIMULAR O ENGAJAMENTO E RECORRÊNCIA

Incentivo ao recebimento do benefício e ao depósito do crédito no Bmg

Até 50% mais utilização dos serviços bancários por esses clientes



TRANSPARÊNCIA NO RELACIONAMENTO

Trazendo impacto na vida dos nossos clientes



> *Estou muito feliz porque pela primeira vez consegui fazer empréstimo consignado e vou ter meu dinheirinho para **arrumar meus dentes e a minha casa que está pingando água.***
>
> *Cleunice, sobre contratação de empréstimo*

> ***Viver bem pra mim é ter dinheiro no bolso**, quando me aperto venho aqui no Bmg.*
>
> *Wilson, sobre relacionamento com Bmg*

> *Eu gosto do Bmg, porque uso há muito tempo e as **meninas sempre me ajudam**.*
>
> *Dalva, sobre atendimento na help!*

Nossa ambição:
entregar soluções financeiras para viver bem na maturidade

Tecnologia e IA a favor da experiência do cliente e eficiência operacional

- ***Dados***: *Automações com AI para integração e governança*
  -83% na análise de metadados
- *AI na **cessão de carteira**: análise de contratos automatizada*
  -81% no tempo do processo
- ***Portal de Ofícios***: *automatização de análises com AI*
  -87% no tempo de análise



- *Agente de AI avaliando a **Voz do Cliente** para insights de negócios*
  análise de potencial reclamação: 51% reverteram sentimento negativo, 90% evitaram 2ª instância
- *Nova agenda comercial desenvolvida 100% com AI*
- *Atendimento ao franqueado com AI*
  60% de resolução via assistente de IA
- *Governança de AI com disciplina de custos e aplicação prática no negócio*

Produtos & Negócios

SEGMENTAÇÃO DE CLIENTES

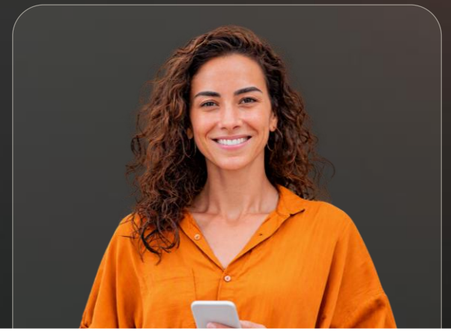
banco de relacionamento parceiro que apoia o cliente na evolução de sua saúde financeira



APOSENTADOS E PENSIONISTAS



ASSALARIADOS



INVESTIDORES

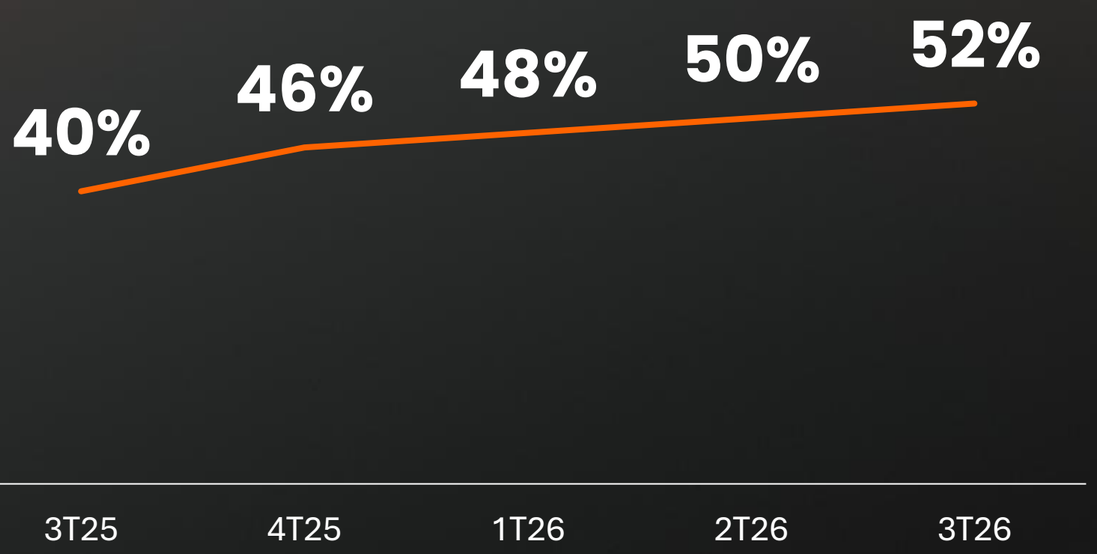
- **Jornadas personalizadas:** revisão da experiência com foco nas necessidades de cada perfil de cliente
- **Ofertas contextualizadas:** desenvolvimento de soluções financeiras para ampliar oportunidades de relacionamento e *cross-sell*
- *Revisão da estrutura de seguros e* ***nova proposta de valor*** *para o cliente*

EVOLUÇÃO NA JORNADA E RELACIONAMENTO

adaptação ao público mais jovem e digitalizado

Originação via Autocontratação

Originação digital + compras nos cartões consignados

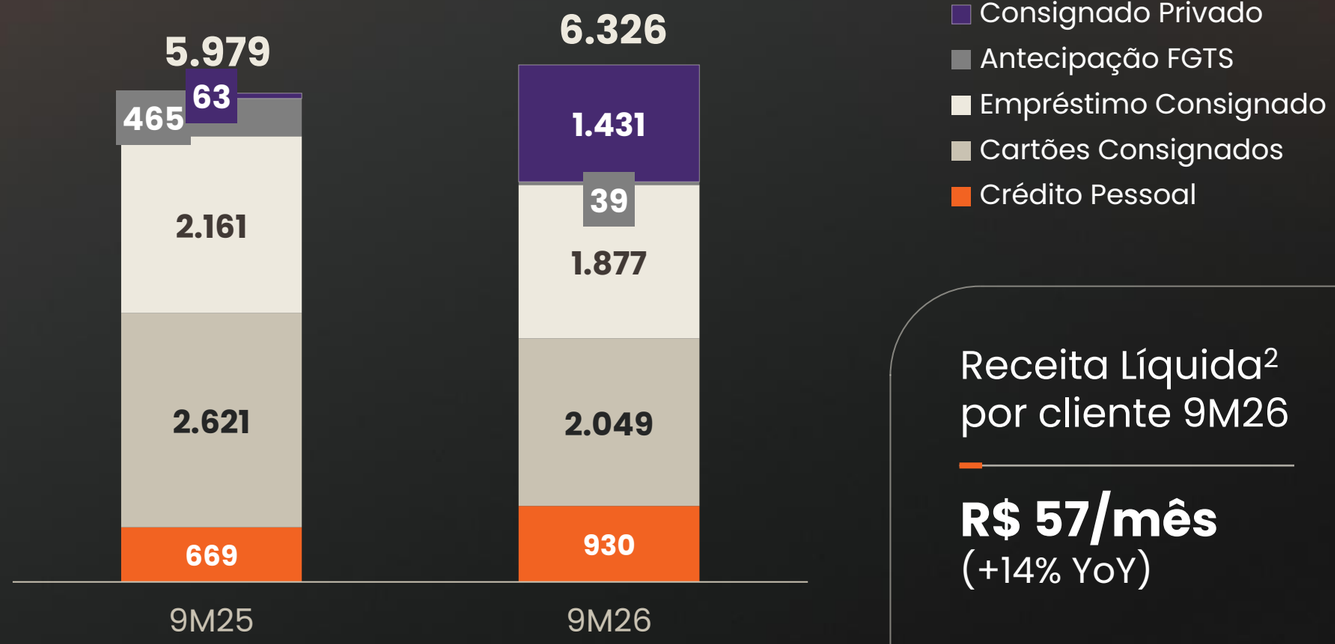


ORIGINAÇÃO MAIS DIVERSIFICADA E EQUILIBRADA

foco em produtos de maior margem com mais rentabilidade por cliente

Mix de originação[1] mais rentável

R$ milhões



Receita Líquida[2] por cliente 9M26

R$ 57/mês
(+14% YoY)

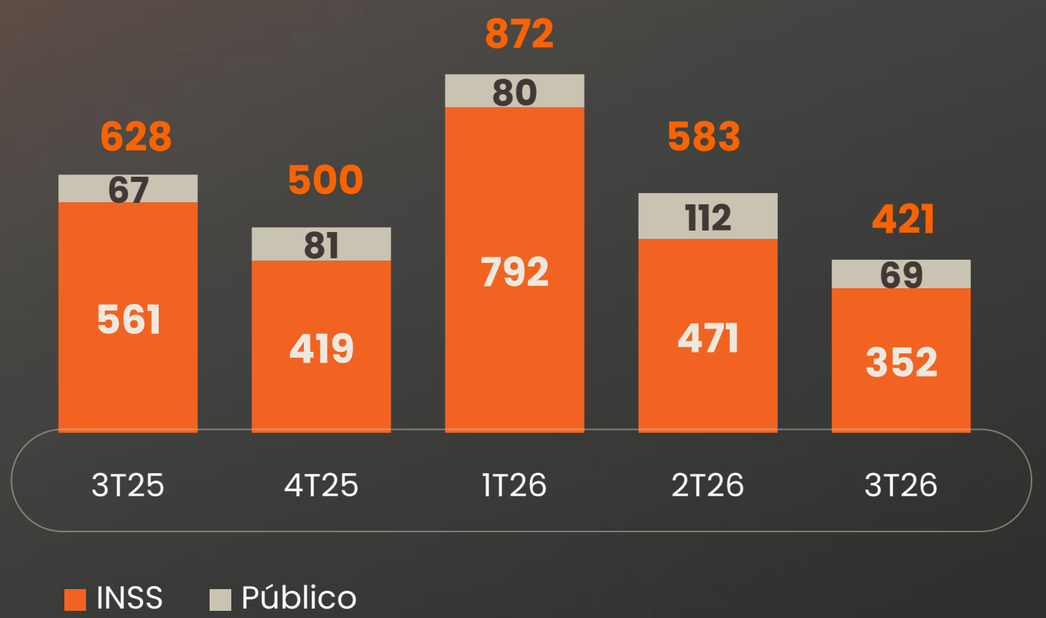
1. Considera apenas o recurso novo liberado para o cliente. | 2. ARPAC Líquido: Inclui receitas de crédito, serviços, seguros e TVM líquidas de despesas de captação sobre quantidade média de clientes na metodologia BACEN.

PRODUTOS CONSIGNADOS

A OPÇÃO DE CRÉDITO MAIS BARATA PARA O NOSSO CLIENTE

EMPRÉSTIMO CONSIGNADO

Valor liberado[1] trimestral (R$ milhões)



Porta de entrada para o cliente

Principal produto para atender a **necessidade de crédito do cliente**

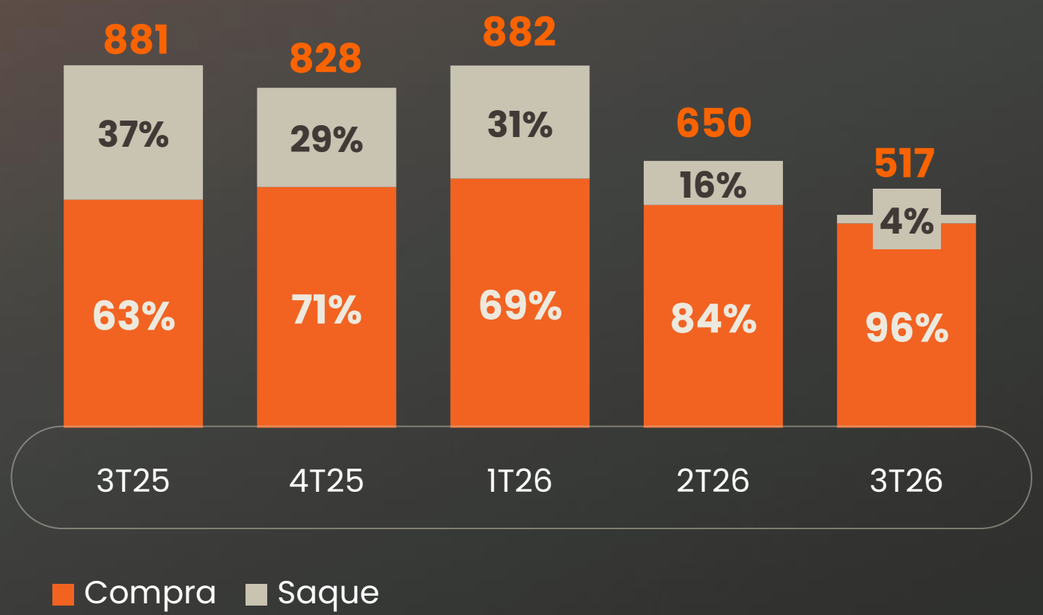
1. Considera apenas o recurso novo liberado para o cliente, não considera valores refinanciados.

PRODUTOS CONSIGNADOS

CARTÃO DE CRÉDITO COM MENOR TAXA DE JUROS

CARTÃO CONSIGNADO E BENEFÍCIO

Valor liberado[1] trimestral (R$ milhões)



Meio de pagamento para inclusão financeira e digital

Principais usos: compras em mercados, farmácias e varejistas

Compras online representam 26%

Novas concessões INSS suspensas desde final de abr/26

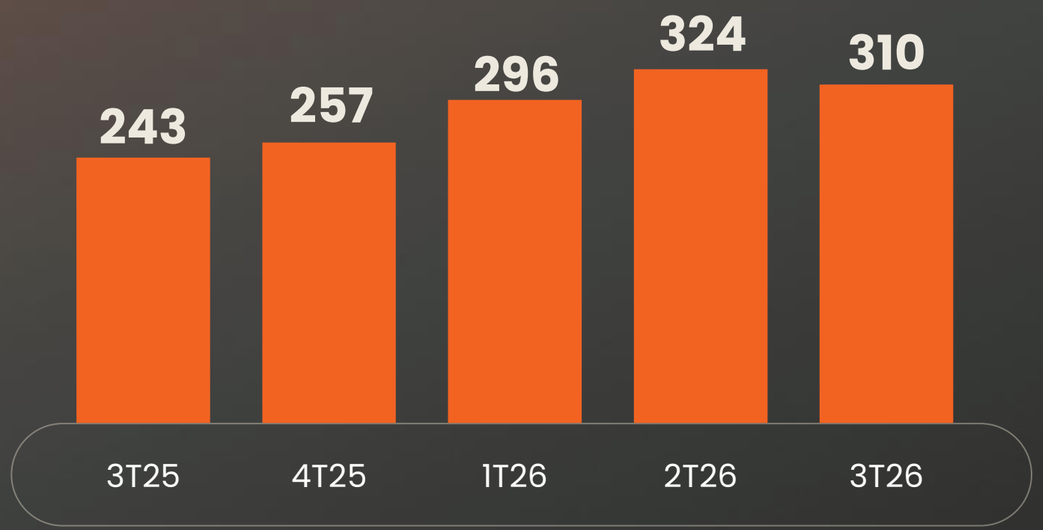
1. Considera apenas o recurso novo liberado para o cliente, não considera valores refinanciados.

VAREJO PF

IMPORTANTE ALAVANCA DE CRESCIMENTO

CRÉDITO PESSOAL

Valor liberado[1] trimestral (R$ milhões)



Crédito com desconto em conta corrente

Apoiando o cliente nos momentos críticos

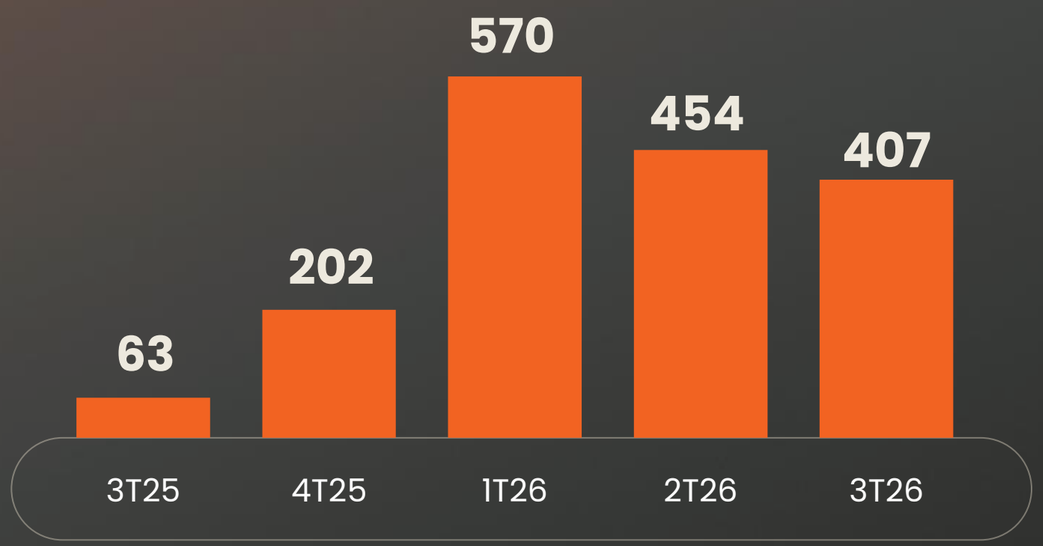
1. Considera apenas o recurso novo liberado para o cliente, não considera valores refinanciados.

VAREJO PF

NOVA AVENIDA DE CRESCIMENTO

CONSIGNADO PRIVADO

Valor liberado[1] trimestral (R$ milhões)



Originação **80% via canais digitais**

Aumento gradativo em **canais físicos** gerando **maior potencial de rentabilidade**

Potencial de ***cross-sell***

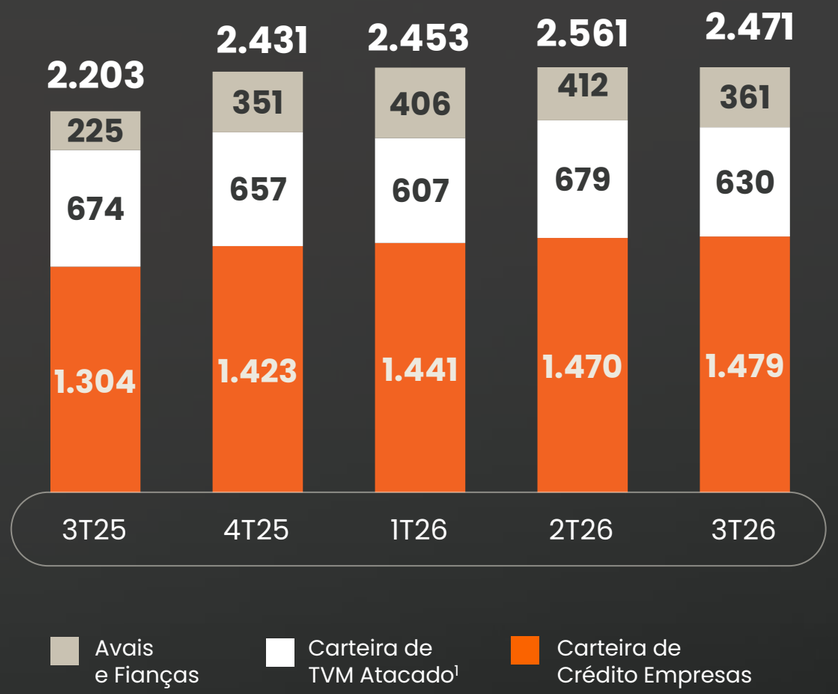
1. Considera apenas o recurso novo liberado para o cliente, não considera valores refinanciados.

CORPORATE

DISCIPLINA NA ALOCAÇÃO DE CAPITAL E foco na geração de valor

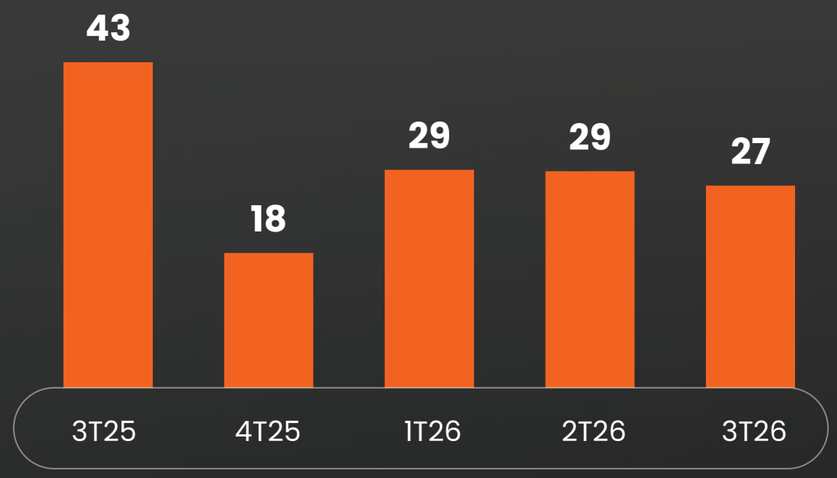
CARTEIRA EXPANDIDA

Carteira diversificada e com garantias



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

Foco em Rentabilidade

ACELERAÇÃO DA MUDANÇA DE MIX PARA PRODUTOS DE MAIOR RENTABILIDADE

Menor dependência do consignado INSS

Gestão ativa da **qualidade da carteira**

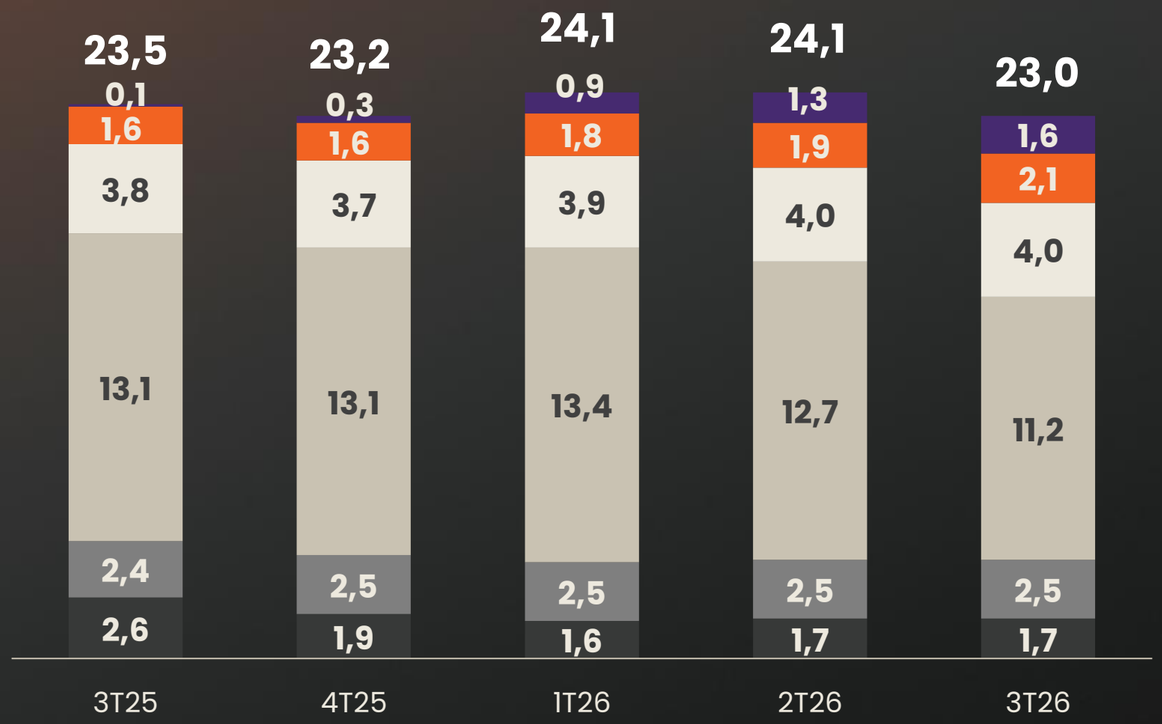
Solidez na gestão do balanço

CARTEIRA DE CRÉDITO

R$ bilhões

Mudança relevante de mix

REDUÇÃO DA EXPOSIÇÃO EM INSS E AUMENTO DE CARTEIRAS MAIS RENTÁVEIS

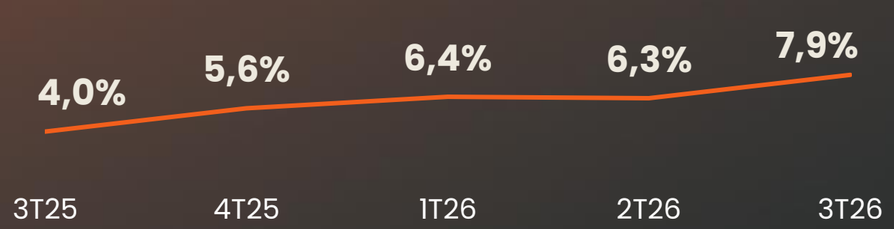


	YoY
Consignado Privado	**Novo**
Crédito Pessoal	**+31,3%**
Empréstimo Consignado	**+6,3%**
Cartões Consignados	**-14,4%**
Atacado[1]	**+3,1%**
Outras[2]	**-35,2%**

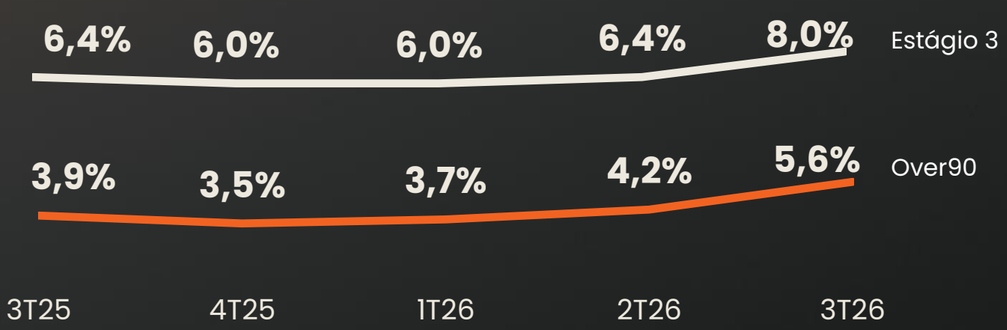
1. Inclui a carteira de crédito Corporate + Operações Estruturadas
2. Inclui Cartão de Crédito + Antecipação FGTS + Consignado nos Estados Unidos + Outras

Gestão de risco equilibrada

Despesa de PDD líquida[1]



Inadimplência

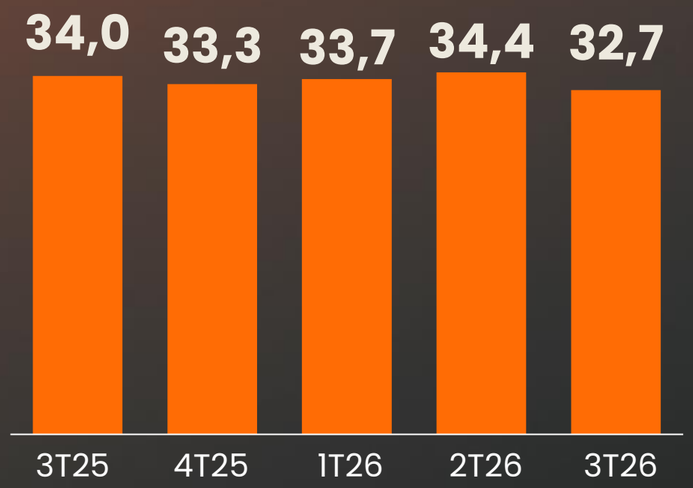


- Impacto das cessões sem retenção de riscos e benefícios
- Melhora nas safras recentes do consignado privado
- Redução da inadimplência de curto prazo (15-90 dias) de 3,2% para 2,7% no trimestre
- 144% de índice de cobertura

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

Base de captação sustentável

Captação (R$ bilhões)



Maior diversificação

- **36%** captação institucional
- **48%** Valor de Referência/ Captação de Referência FGC[1]

Indicadores de liquidez **em patamares confortáveis**

Índice de Liquidez de **Curto Prazo (LCR):**
464%

Índice de Liquidez de **Longo Prazo (NSFR):**
125%

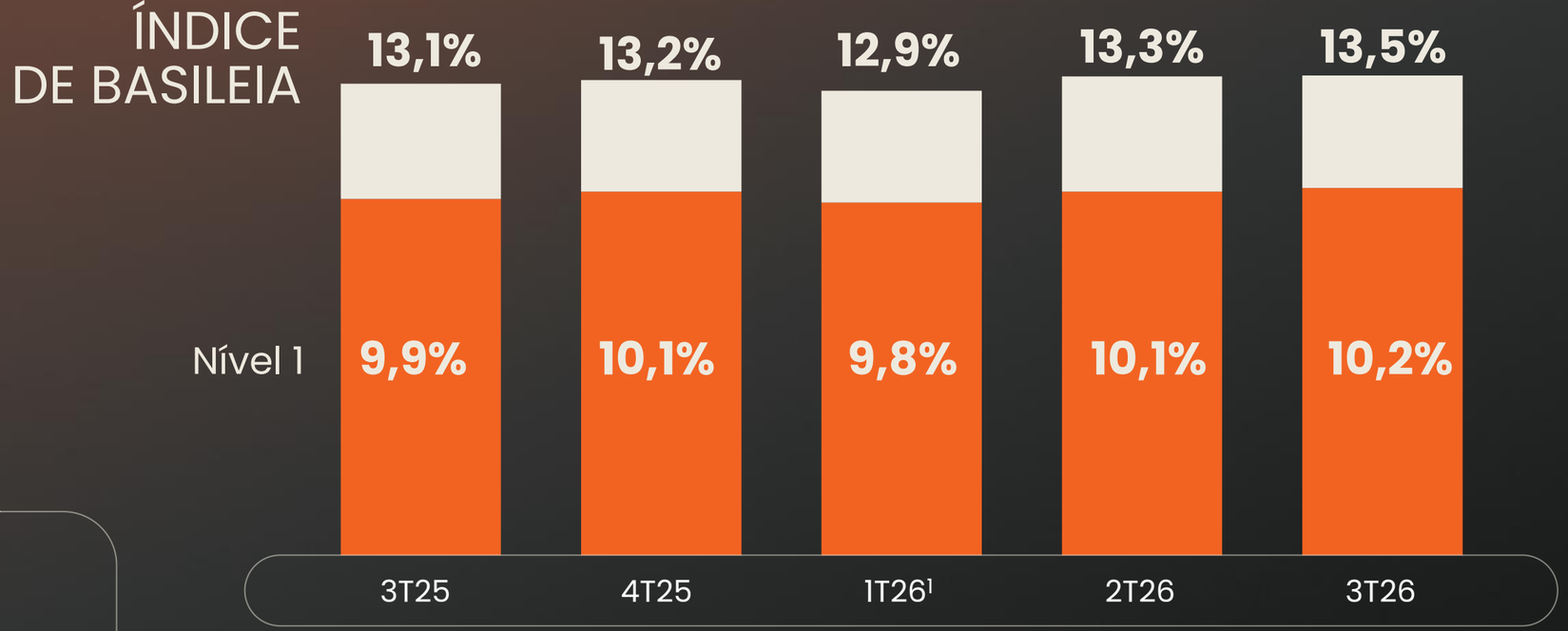
Emissor recorrente

Reperfilamento da carteira e capital — Cessão sem retenção de riscos de R$ 1,5 bilhão de cartões consignados

Menor prêmio de risco e maior volume — Emissão pública de Letras Financeiras em outubro/26

1. Fundo Garantidor de Crédito, trigger > 60%

Gestão ativa do capital



1. No 1T26, Basileia pro forma considerando o aumento de capital de R$ 214 milhões, homologado pelo BACEN em 27 de abril de 2026.

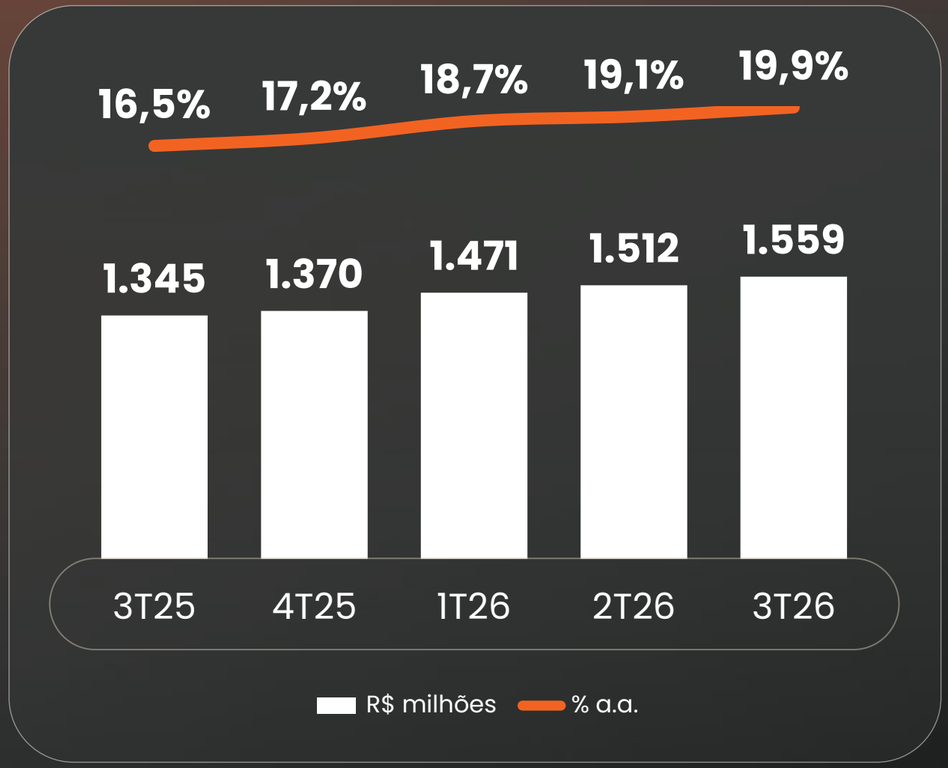
PRINCIPAIS ALAVANCAS DE CAPITAL:

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

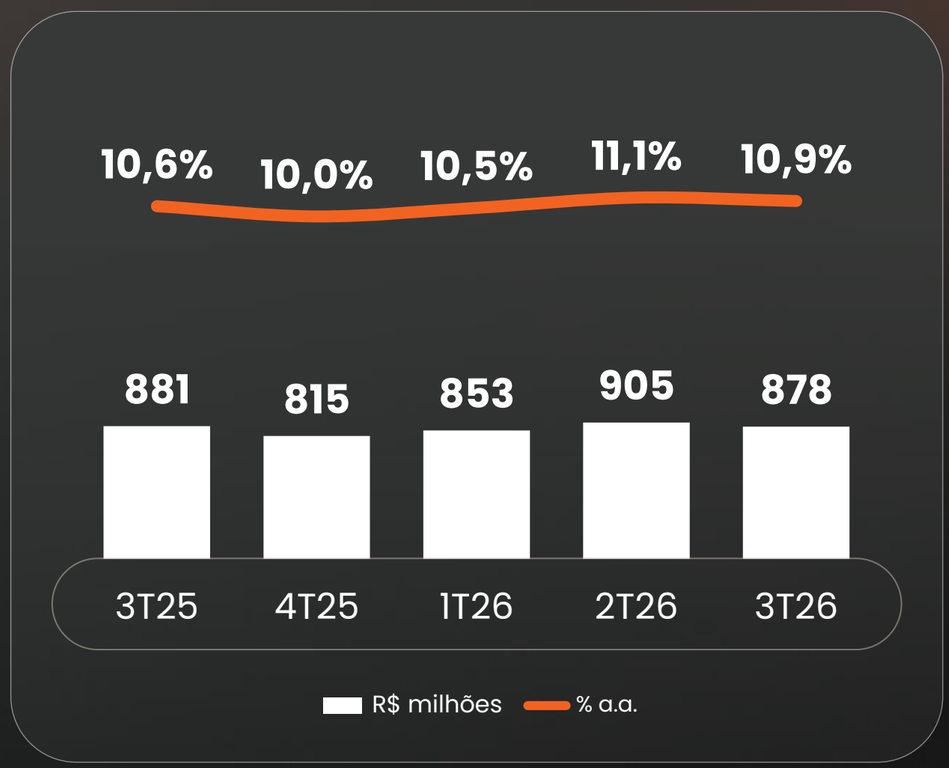
Resultados Financeiros

Expansão da margem com mix de carteira mais rentável

Margem Financeira[1]



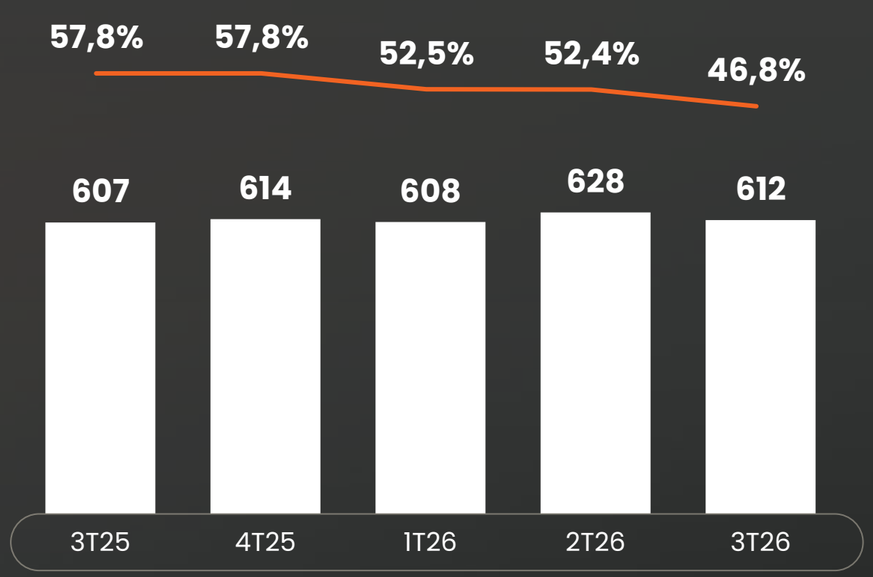
Margem após o custo do crédito[2]
(líquida de despesa de PDD e comissão)



Com base na DRE Gerencial.
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.

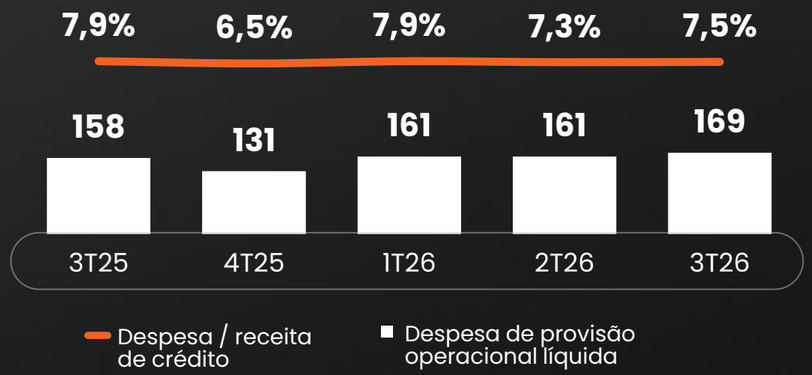
Disciplina na gestão de custos e eficiência operacional

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



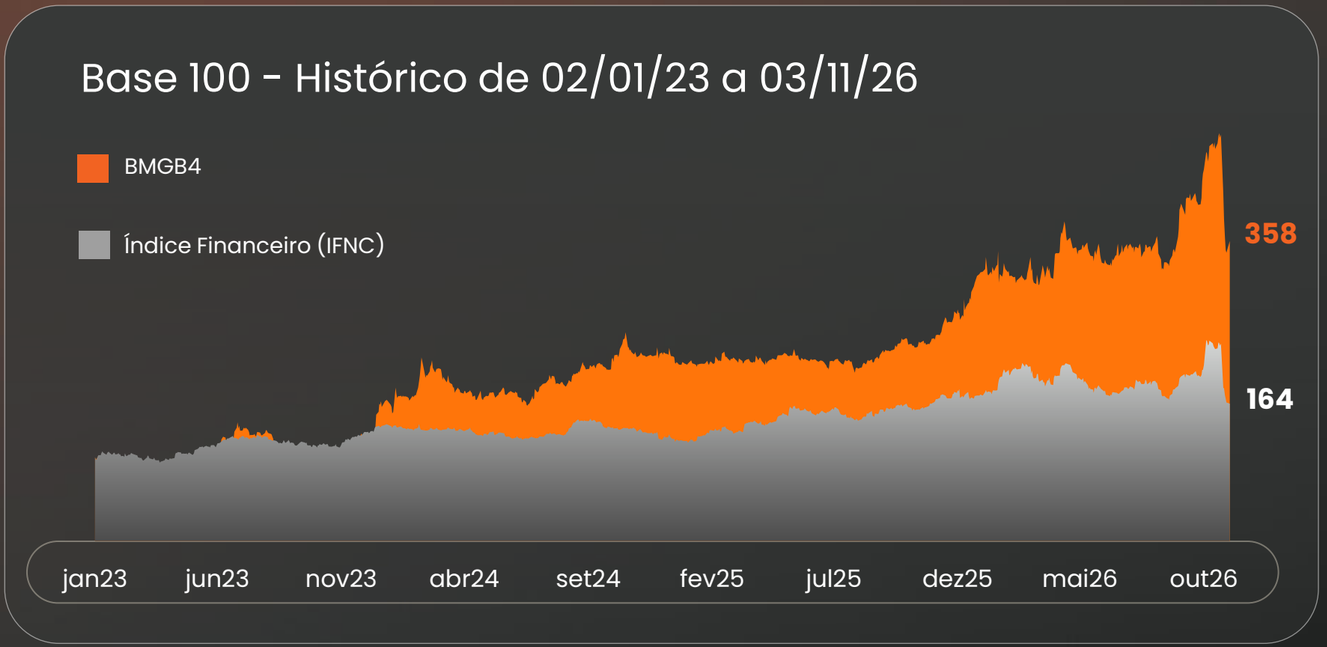
- Crescimento das despesas abaixo da inflação nos 9M26 *vs* 9M25
- Custo de servir[1] de R$ 30 ao mês por cliente (9M26)

Despesa de provisão operacional líquida (R$ milhões)



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

Evolução BMGB4



Rentabilidade do papel

Valorização LTM	P/BV	Dividend Yield
+49%	**0,8x**	**10,3%**

Liquidez do papel

R$ 7,3 mm de **ADTV** em 2026, 3,6x maior vs 2025

Índices

- **Entrada nos Índices**: IFNC, BNCO, IDIV, BESST, IBRA, IDIVERSA e IGCT
- **Permanência nos Índices**: IGC e ITAG

As informações são de caráter histórico e meramente ilustrativas, sem constituir projeção ou promessa de resultado.
Fonte: Bloomberg | As informações são com base no fechamento do pregão do dia 03/11/2026

Mensagens Finais

Cliente no **centro da nossa estratégia**



Cliente

Evolução para um banco cada vez mais relacional

Experiência próxima, simples e multicanal



Negócios

Aceleração da mudança de mix para produtos mais rentáveis

Adaptação ao mercado com continuidade da estratégia



Rentabilidade

Resiliência financeira e foco na rentabilidade sustentável

Gestão ativa de riscos e eficiência operacional

banco bmg

Q & A

CONTATO & DISCLAIMER

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.”