



BMGB B3 LISTED N1

RELEASE DE RESULTADOS

4T23

SUMÁRIO

DESTAQUES DO PERÍODO	3
PRINCIPAIS INDICADORES.....	4
ESTRATÉGIA.....	5
VAREJO.....	5
Centralidade no cliente	5
Atuação FIGITAL.....	7
Canais de relacionamento.....	7
Produtos de crédito.....	10
BMG SEGURIDADE.....	15
ATACADO.....	17
DESEMPENHO FINANCEIRO.....	21
Margem financeira.....	21
Outras receitas e despesas operacionais.....	22
Investidas	25
Rentabilidade	27
Distribuição da Carteira de Crédito.....	27
Outros Ativos	28
Captação de recursos.....	28
Gestão de Ativos e Passivos.....	29
Patrimônio Líquido	30
Índice de Basileia.....	30
ASG - COMPROMISSO COM O FUTURO.....	31
BMGB4.....	32
RATINGS.....	33
ANEXO I – DRE Gerencial	34
ANEXO II – Balanço Patrimonial.....	36

DESTAQUES DO PERÍODO

Temos trabalhado com **foco em rentabilidade e eficiência**, mantendo a prioridade na **experiência e satisfação do cliente**. Seguimos evoluindo para um Banco **melhor, mais forte e mais rentável** com o objetivo de crescer e gerar resultados sustentáveis que trazem valor para os nossos acionistas, clientes, colaboradores e sociedade em geral.

- As iniciativas de rentabilidade e eficiência refletem em uma retomada de resultados com maior qualidade. Apresentamos um **Lucro Líquido** no quarto trimestre de 2023 de **R\$ 124 milhões** e o **Retorno sobre o Patrimônio Líquido Médio** atingiu **13,3% a.a.**;
- O **Índice de Basileia** atingiu **13,3%**, permanecendo em um patamar adequado para a evolução das operações;
- A **Margem Financeira após o custo do crédito** atingiu **R\$ 592 milhões** no 4T23, crescimento de 7% no trimestre, especialmente devido a melhora na qualidade do crédito;
- Tivemos uma **melhora na inadimplência** over90 running bank, atingindo 4,3%, em decorrência da nova estratégia de crédito e cobrança;
- Como reflexo da gestão efetiva de custos, o **Índice de Eficiência** foi de 57,1% no 4T23, com uma redução de 4% das despesas de pessoal, administrativas e operacionais no trimestre;
- A **Carteira de Crédito Total** atingiu **R\$ 23.827 milhões**, estável na comparação anual devido a estratégia de repriorização de negócios. Os produtos consignados representam 63% da carteira;
- Com o **reposicionamento do Banco no empréstimo consignado**, a originação de crédito desse produto foi **cerca de 4x maior** nesse trimestre;
- Em continuidade a nossa estratégia de estabelecer o **Bmg como emissor recorrente**, aproximando dos investidores institucionais, concluímos em janeiro de 2024 a captação de **R\$ 100 milhões** em uma emissão de CRI com lastro em Letras Financeiras do Bmg.

PRINCIPAIS INDICADORES

Indicadores Financeiros (% R\$ Milhões)	4T23	3T23	4T/3T (%)	4T22	4T/4T (%)	2023	2022	23/22 (%)
Lucro Líquido	124	72	73,6%	73	70,9%	205	226	-9,5%
ROAE	13,3%	7,6%	5,7 p.p	7,7%	5,6 p.p	5,2%	5,8%	-0,6 p.p
ROAA	1,1%	0,6%	0,5 p.p	0,7%	0,4 p.p	0,5%	0,6%	-0,1 p.p
Margem Financeira Líquida ^{1,2}	1.166	1.133	3,0%	1.068	9,2%	4.474	3.946	13,4%
Margem Financeira Líquida ^{1,3}	16,3%	15,8%	0,5 p.p	15,8%	0,5 p.p	14,9%	15,4%	-0,5 p.p
Índice de Eficiência ^{1,4}	57,1%	55,8%	1,3 p.p	58,6%	-1,5 p.p	60,1%	65,0%	-4,9 p.p
Inadimplência - Carteira E-H ⁵	4,1%	6,1%	-2,0 p.p	5,1%	-1,0 p.p	4,1%	5,1%	-1,0 p.p.
Inadimplência - Over90 ⁶	3,5%	5,6%	-2,1 p.p	4,9%	-1,4 p.p	3,5%	4,9%	-1,4 p.p
Índice de Cobertura ⁷	111,9%	105,2%	6,7 p.p	101,3%	10,6 p.p	111,9%	101,3%	10,6 p.p
Índice de Basileia	13,3%	13,5%	-0,2 p.p	13,5%	-0,2 p.p	13,3%	13,5%	-0,2 p.p
Nível I	9,8%	9,9%	-0,1 p.p	11,3%	-1,5 p.p	9,8%	11,3%	-1,5 p.p
Nível II	3,5%	3,6%	-0,1 p.p	2,3%	1,2 p.p	3,5%	2,3%	1,2 p.p
Clientes (metodologia BACEN) (milhões)	10,4	13,2	-21,4%	12,3	-15,4%	10,4	12,3	-15,4%

Balço Patrimonial (R\$ Milhões)	4T23	3T23	4T/3T (%)	4T22	4T/4T (%)
Carteira de Crédito Total	23.827	24.149	-1,3%	23.857	-0,1%
Consignados ⁸	14.981	14.601	2,6%	15.091	-0,7%
Varejo PF ⁹	3.633	3.672	-1,1%	3.025	20,1%
Atacado ¹⁰	2.084	2.157	-3,4%	2.375	-12,2%
Outras Carteiras ¹¹	2.674	3.081	-13,2%	2.767	-3,4%
Run Off ¹²	456	639	-28,6%	599	-23,9%
Caixa Total ¹³	6.658	5.569	19,6%	4.952	34,5%
Ativos Totais	43.918	44.074	-0,4%	44.318	-0,9%
Patrimônio Líquido	3.925	3.896	0,7%	3.939	-0,4%
Captação com o Mercado	31.588	30.944	2,1%	29.255	8,0%

- 1) Indicadores calculados com base na DRE Gerencial, ver "Anexo I - DRE Gerencial"
- 2) Refere-se ao Produto bancário, composto pela receita de operações de crédito e TVM + despesas de captação e derivativos + receita de prestação de serviços
- 3) Metodologia de cálculo: margem financeira líquida recorrente/ ativos geradores de receita médios e anualizado via exponenciação
- 4) Metodologia de cálculo: (Despesas de Pessoal + Outras Despesas Administrativas (não considera amortização do ágio) + Outras Despesas Operacionais Líquidas de Receitas) / (Resultado da Intermediação financeira antes da PDD + Receitas de Prestação de Serviços + Despesas Tributárias)
- 5) Metodologia de cálculo: Carteira classificada em E-H/Carteira Total, considerando parcelas vencidas mais vencidas
- 6) Metodologia de cálculo: Contratos vencidos há mais de 90 dias, considerando parcelas vencidas mais vencidas
- 7) Metodologia de cálculo: Saldo de provisão de crédito / operações vencidas há mais de 90 dias (considera parcelas vencidas mais vencidas)
- 8) Carteira Consignados refere-se ao cartão de crédito consignado, cartão consignado de benefício e empréstimo consignado
- 9) Carteira Varejo PF refere-se ao crédito na conta, cartão de crédito aberto e antecipação FGTS
- 10) Carteira de Atacado refere-se a operações estruturadas e empresas
- 11) Carteira Outras Carteiras refere-se ao PJ Varejo, empréstimo consignado nos Estados Unidos e ao Programa Desenrola Brasil
- 12) Carteira Run Off refere-se substancialmente a carteira de cartão aberto em parceria com varejistas (que foi reclassificada para run off no 3T23 com efeitos retroativos para garantir melhor comparabilidade) e empréstimo consignado legado
- 13) Disponibilidades, aplicações interfinanceiras de liquidez e títulos públicos contabilizados em títulos e valores mobiliários, excluídas as operações compromissadas com contrapartida no passivo

ESTRATÉGIA

Nosso compromisso está centrado nas pessoas e em suas necessidades, por isso, seguimos construindo um banco moderno, ágil, tecnológico e, acima de tudo, humano.

Atuamos de forma complementar em canais físicos e digitais unindo a tecnologia do mundo digital com a sensibilidade humana do mundo físico. Assim, nos aproximamos tanto de clientes mais tradicionais, movidos pelo relacionamento olho no olho, quanto de clientes mais abertos a inovações e mudanças.

Tudo isso tem impactado positivamente em nosso portfólio de produtos ao longo dos anos. Saímos de um segmento de nicho para **atender as necessidades de milhões de brasileiros e empresas** por meio da ampliação do nosso portfólio de produtos e serviços. Em nossas principais verticais de atuação temos: Banco de Varejo, Banco de Atacado e Seguridade. Estamos evoluindo para um Banco melhor, mais forte e mais rentável com o objetivo de crescer e gerar resultados sustentáveis que trazem valor para os nossos acionistas, clientes, colaboradores e sociedade em geral.

VAREJO

Centralidade no cliente

A criação, evolução e a oferta de produtos, bem como os canais de distribuição são concebidos com base nas necessidades dos clientes ao longo do seu ciclo de vida.

O Bmg visa atuar em um ecossistema completo de varejo no Brasil, sendo que nosso público principal são os clientes acima de 50 anos. Nosso compromisso é fortalecer o relacionamento com este público de forma autêntica, reconhecendo suas necessidades e valores por intermédio de ações que possuem o foco em: reconhecimento, confiança e simplicidade.

Os clientes consignáveis são aqueles elegíveis para contratação de produtos de consignação. Possuem um perfil tomador de crédito e usualmente iniciam seu relacionamento com o Bmg por meio da contratação de crédito nos canais físicos, em especial o cartão de crédito consignado, nosso principal produto de crédito. Por conta disso, esse perfil de cliente é altamente rentável desde o início do relacionamento. Esse público representa a maior base de clientes ativos do Bmg atualmente. Como parte da jornada de rentabilização do cliente, o objetivo é aumentar o *cross-selling* no banco digital por meio deste perfil de cliente.

Além dos clientes consignáveis, atuamos também com mais dois perfis de clientes:

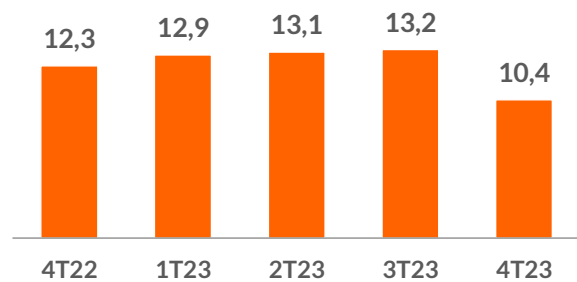
- **Parcerias de *white label*:** são clientes que acessam o banco digital do Bmg por meio das parcerias de *white label* que temos com clubes de futebol. Esses clientes são movidos pela paixão que tem pelo futebol e por essa razão têm apresentado maior engajamento e conseqüentemente maior rentabilização quando comparado com o perfil mar aberto. Atualmente temos parcerias com os clubes Atlético Mineiro, Corinthians, Vasco e Ceará.
- **Cliente mar aberto:** são aqueles clientes pessoa física que não se encaixam nos perfis específicos acima. Temos como perfil de clientes os assalariados que iniciam seu relacionamento com o Bmg pela antecipação

do saque aniversário do FGTS e aqueles que organicamente iniciam seu relacionamento via banco digital, e estamos capacitados para receber estes e os demais perfis de clientes. Esse público tem alta familiaridade com o mundo digital, escolhendo esse como seu principal canal de interação com o Banco. Ainda, possuem um perfil híbrido, com potencial para tomar crédito e para investir.

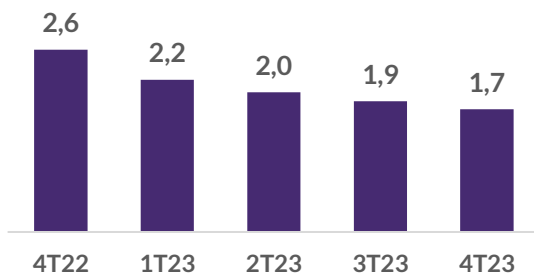
Atingimos em 31 de dezembro de 2023 a marca de 10,4 milhões de clientes, considerando a metodologia do Banco Central, dos quais 71% possuem produtos de crédito pela visão do SCR (Sistema de Informações de Crédito) e 28% possuem produtos de seguros. No trimestre, a quantidade de clientes apresentou uma redução de 21% por conta de encerramento de contas visando reduzir custos de observância e mitigar riscos.

Mantendo o engajamento e relacionamento com os clientes: (i) transacionamos R\$ 1,7 bilhão nos cartões abertos e consignados (débito e crédito) no 4T23; (ii) os clientes tiveram em suas contas digitais um volume transacionado de cerca de R\$ 10,8 bilhões de *cash in e cash-out* no 4T23.

Evolução de clientes - metodologia BACEN (Milhões)

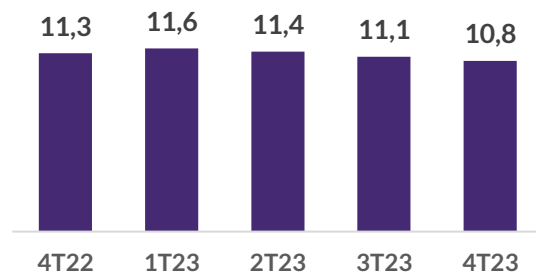


Volume transacionado nos cartões (R\$ bilhões)



Considera compras no crédito e no débito dos cartões abertos e consignados e saques nos cartões de crédito.

Volume transacionado nas contas (R\$ bilhões)



Cash-in e cash-out nas contas digitais.

Reconhecimento: recebemos o Prêmio Empresas que Mais Respeitam o Consumidor na categoria Banco de Médio e Pequeno Porte pela Revista Consumidor Moderno; e ganhamos a premiação Prata do Prêmio Latam 2023, um reconhecimento anual nascido com o intuito de valorizar e identificar a excelência nas melhores Empresas de Relacionamento com Clientes atingindo países da América Latina.

Atuação FIGITAL

O Bmg acredita que para ser presente na vida dos seus clientes precisa estar pronto para ajudar sempre que ele precisar, independente do canal ou forma de relacionamento: como, quando e onde ele desejar. Por conta disso, desenvolvemos o conceito de complementariedade de canais, oferecendo aos clientes o melhor entre os mundos físico e digital com atuação no ecossistema completo de varejo. Os canais físicos (franqueados e correspondentes bancários) seguem sendo estratégicos para aquisição de novos clientes, uma vez que os clientes oriundos desses canais já iniciam seu relacionamento com o Banco com a contratação de produtos de crédito e potencialmente um serviço.



Acreditamos que esse perfil de cliente substancialmente ainda terá o primeiro contato nos canais de relacionamento físico e então poderá passar a se relacionar no banco digital renovando os produtos de crédito existentes e adquirindo novos produtos de crédito ou serviços bancários. Enquanto os clientes que iniciam sua jornada diretamente no canal digital conseguem se servir de todos os produtos e serviços disponíveis e a monetização do cliente ocorre ao longo do seu ciclo de vida com o Banco. A junção dessas estratégias permite ao Bmg uma redução no CaC (custo de aquisição do cliente) e elevado ARPU (receita média anual gerada pelo cliente), maximizando o *life time value* do cliente conosco.

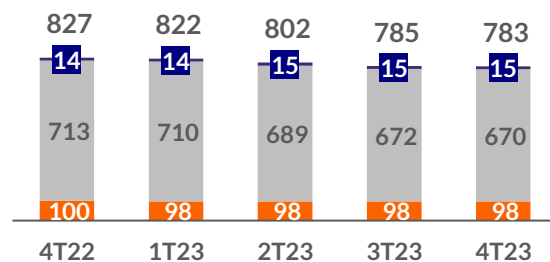
O Banco vem trabalhando fortemente na modernização e automação de processos, por conta disso, em todas as suas operações, a originação é formalizada digitalmente (salvo em caso de exceções legais).

Canais de relacionamento

Rede de Franquias **help!** LOJA DE CRÉDITO

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

Evolução da quantidade de lojas



■ CBFácil ■ Demais Franqueados ■ Outros formatos¹

1. Lojas online e pocket

Como a principal necessidade do cliente que procura a help! é crédito, a franquia tem como cultura ser justa com o cliente, sempre priorizando a oferta de produtos a taxas mais acessíveis e, quando necessário, oferta crédito emergencial para ajudar o cliente em um momento de restrição financeira.

A essência da help! é tecnologia, modelo *tech-touch*, e um importante diferencial é a formalização das operações por meio do perfil biométrico que traz mais segurança na qualidade do crédito e mitiga potenciais fraudes e contingências cíveis.

Atualmente, a help! atua também com novos formatos de franquias, como o online e *pocket*, e vem aumentando o portfólio de produtos e serviços. Ainda, a help! é o canal exclusivo para um dos principais produtos do Banco, o crédito pessoal emergencial (crédito na conta).

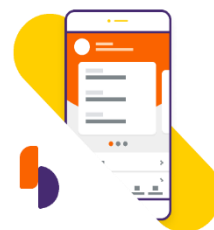
Correspondentes Bancários

Disruptivo desde o início do empréstimo consignado no Brasil, o Bmg foi o primeiro banco a investir e desenvolver os correspondentes bancários, acreditando há mais de 20 anos 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: (i) marca forte; (ii) relacionamento próximo e de longo prazo; e (iii) ampla gama de produtos.

Digital

Criado em outubro de 2018, o digital tem como princípio uma usabilidade simples com foco na principalidade do cliente. Como parte da estratégia FIGITAL, possui uma missão dupla: digitalizar substancialmente o cliente existente e trazer novos clientes nativo digital, oferecendo aos clientes toda a melhor experiência dentro de uma proposta de valor completa.



Queremos que os nossos clientes aprendam a poupar e possam ganhar dinheiro utilizando os serviços do Banco. Dentro dessa proposta, o Bmg oferece:



Volta pra Mim: programa de *cashback* no qual os clientes têm parte do dinheiro gasto nos cartões de crédito do Bmg de volta para a conta, podendo ser resgatado ou investido em um CDB.

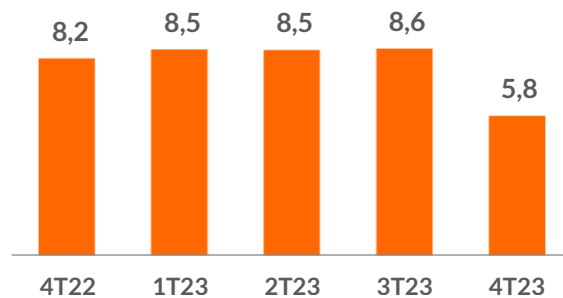


Poupa pra Mim: um jeito mais simples de guardar dinheiro, no qual os valores das transações são arredondados para cima e são automaticamente poupados em um cofrinho virtual e convertidos em investimento.

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 digital está em constante evolução para oferecer novos produtos, benefícios e funções com foco em aprimorar a experiência do cliente e a oferta de produtos e serviços.

Em 31 de dezembro de 2023, o Bmg contava com 5,8 milhões de contas digitais abertas, redução de 32% no trimestre por conta de encerramento de contas visando reduzir custos de observância e mitigar riscos.

Evolução das contas digitais (milhões)



Duda - Especialista Virtual

Com o objetivo de facilitar a experiência dos nossos clientes com o Banco, contamos com uma especialista virtual, a Duda, que faz uso do reconhecimento de voz e inteligência artificial para ajudar os clientes a realizarem operações bancárias de maneira simples e intuitiva do início ao fim por mensagens ou voz.

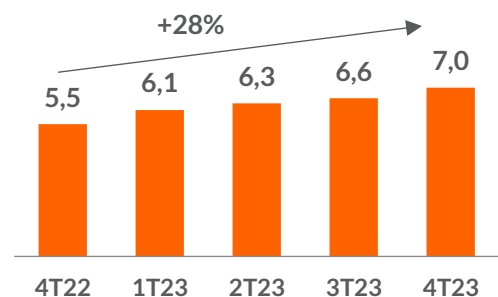
Além do banco digital, a Duda está presente também pelo WhatsApp, auxiliando os clientes em consultas sobre sua conta e operações no banco digital, contratação de produtos, cobrança e agendamento de visitas nas lojas help!, esse canal apresenta alto índice de retenção (solução exclusivamente via bot, sem necessidade de contato humano). O Bmg implementou a biometria de voz em sua jornada do cliente no WhatsApp, visando evitar fraudes no aplicativo. Devido a sua praticidade, os clientes têm demonstrado maior propensão à utilização do WhatsApp e já contamos com 7,0 milhões de clientes cadastrados.

Ainda, a Duda está presente no nosso call center, por meio de uma URA Humanizada e dinâmica, na qual conseguimos automatizar processos, antecipar as necessidades dos nossos clientes e criar oportunidades de negócios.



Onboarding e operações 100% via voz

Cadastros WhatsApp (Milhões)



Produtos de crédito

PRODUTOS CONSIGNÁVEIS

Cartão de Crédito Consignado



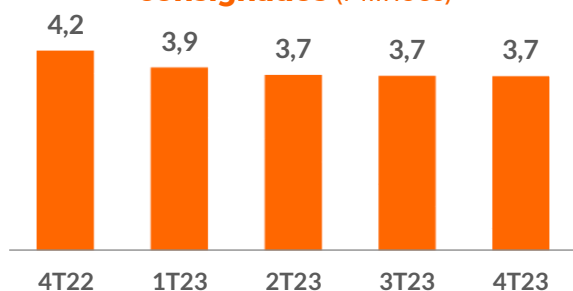
O Cartão de Crédito Consignado funciona como um cartão de crédito tradicional, com o diferencial de não cobrar anuidade, oferecer maior limite de crédito, taxas de juros reduzidas e prazo de pagamento alongado, quando comparado aos cartões de crédito tradicionais. A principal diferença é que o valor mínimo da fatura é descontado diretamente na folha de pagamento e o limite é 100% consignável.

O cartão pode ser utilizado tanto para compras quanto para saque. Cada vez mais os clientes tem utilizado o cartão para a realização de compras, em especial para serviços digitais. Dessa forma, o Bmg atende à necessidade do cliente não apenas na oferta de crédito, mas também ao disponibilizar um meio de pagamento que auxilia na inclusão financeira digital. 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.

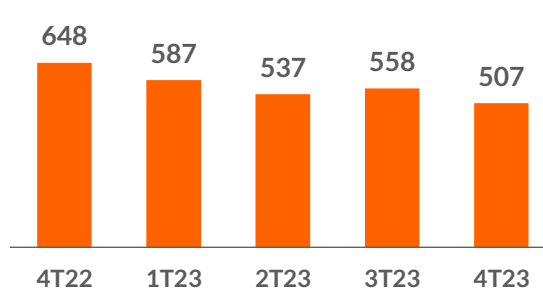
No 4T23, foram originados R\$ 507 milhões em valor liberado e compras para o cliente, redução de 9,2% em relação ao trimestre anterior e de 21,8% em relação ao 4T22, com ênfase para o uso dos cartões como meio de pagamento para realização de compras.

Visando dar mais transparência e segurança ao produto, a partir de outubro de 2020, o Bmg optou por passar a formalizar digitalmente toda a sua originação (salvo em caso de exceções legais). Desde outubro de 2023, todas as operações são formalizadas também por videochamada, garantindo ainda maior segurança e transparência.

Evolução quantidade de cartões consignados (Milhões)



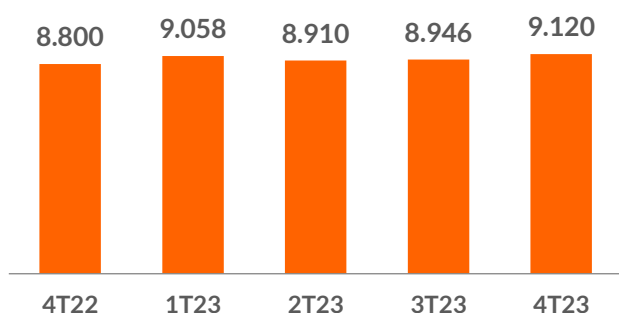
Originação trimestral formalizada digitalmente (R\$ Milhões)



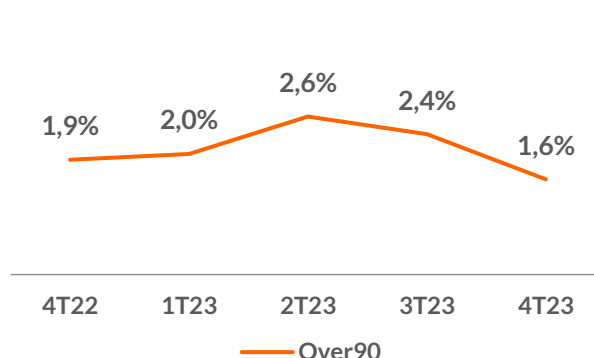
A carteira de cartão de crédito consignado atingiu em 31 de dezembro de 2023 o saldo de R\$ 9.120 milhões, representando um aumento de 3,6% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 2,0% em comparação ao 3T23. O saldo da carteira inclui saldo de compras a faturar. Em relação a carteira, 88,7% estão concentrados em aposentados e pensionistas do INSS e servidores públicos federais. Em 31 de dezembro de 2023, a taxa média dessa carteira era de 3,1% a.m.

Os principais ofensores de perda são similares para ambos produtos de consignação: empréstimo e cartão. Todavia, o cartão 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 4T23 em 1,6%, redução de 0,8 p.p. em relação ao 3T23 devido à realização de cessão sem retenção de riscos e benefícios da carteira em atraso ocorrida no 4T23. O Bmg oferece aos seus clientes um seguro prestamista por meio do acordo de coseguro da Bmg Seguradora.

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



Conforme aprovado pelo CNPS no dia 11 de janeiro de 2024, a taxa de juros vigente é de 2,61% a.m. para novas operações no cartão consignado para aposentados e pensionistas do INSS. Adicionalmente equalizamos as características do cartão consignado com o cartão benefício quanto a forma de liquidação e benefícios.

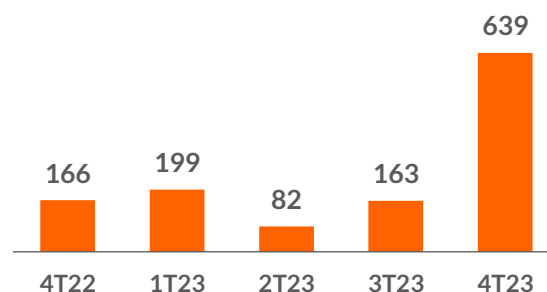
Empréstimo Consignado

Assim como o cartão de crédito consignado, a oferta do empréstimo consignado é estratégica para o Banco, dado que permite o relacionamento primário com o cliente e 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.

O Bmg vem priorizando a qualidade e rentabilidade da originação. A partir de janeiro de 2021, toda a originação do produto passou a ser formalizada digitalmente (salvo em caso de exceções legais). No 4T23 foram originados R\$639 milhões em valor liberado para o cliente, 3,9x maior em relação ao trimestre anterior, refletindo o reposicionamento do Banco nesse produto.

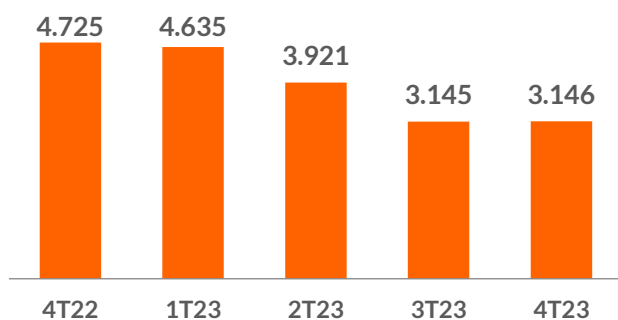
Em 31 de dezembro de 2023, a carteira encerrou um saldo de R\$ 3.146 milhões, redução de 33,4% em relação ao mesmo período do ano anterior e estável em comparação ao 3T23. Essa redução ocorreu devido a cessão sem retenção substancial de riscos e benefícios de R\$384 milhões desse produto no 4T23. Em relação a carteira, 94,6% estão concentrados em aposentados e pensionistas do INSS e servidores públicos federais. Em 31 de dezembro de 2023, a taxa média dessa carteira era de 1,8% a.m.

Originação trimestral formalizada digitalmente (R\$ Milhões)

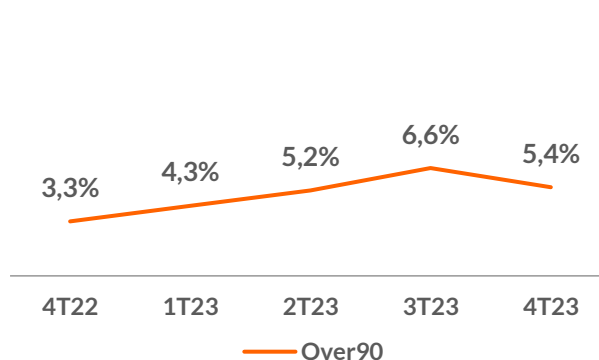


A inadimplência Over90 encerrou o 4T23 em 5,4%, redução de 1,2 p.p. em relação ao 3T23 devido à realização de cessão sem retenção de riscos e benefícios da carteira em atraso ocorrida no 4T23. Esse indicador é afetado pelas cessões sem retenção de riscos e benefícios do estoque da carteira e de novas originações.

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



Conforme aprovado pelo CNPS no dia 11 de janeiro de 2024, a taxa de juros vigente é de 1,76% a.m. para novas operações no empréstimo consignado para aposentados e pensionistas do INSS.

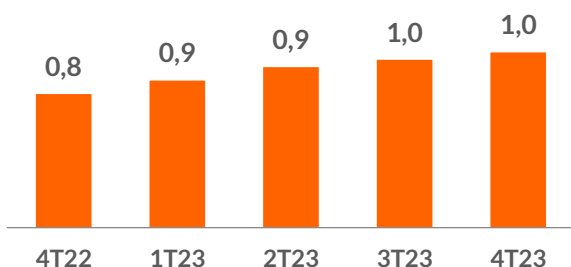
Cartão Consignado de Benefício



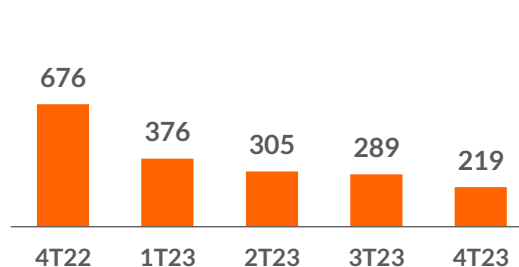
O cartão consignado de benefício é um cartão de crédito que, além da taxa de juros reduzida dado o seu perfil de consignação, tem o diferencial de contar com benefícios extras para aposentados, pensionistas do INSS e servidores públicos, tais como: seguro de vida, auxílio funeral e desconto em farmácias. Em agosto de 2022 foi publicada a Lei nº 14.431/22, estipulando margem exclusiva de 5% para o cartão consignado de benefício para aposentados e pensionistas do INSS.

No dia 19 de setembro de 2022, o Banco iniciou as operações no convênio INSS. Além do INSS o Banco atua ainda com outros convênios federais, estaduais e municipais. Assim como para os demais produtos do Bmg, a origemação é 100% formalizada de forma digitalizada, trazendo mais segurança e qualidade. No 4T23 foram originados R\$ 219 milhões em valor liberado e compras para o cliente, redução de 24,3% em relação ao 3T23. Ainda, na mesma data, a quantidade de cartões ativos era de 1,0 milhão.

Evolução quantidade de cartões consignados de benefício (Milhões)

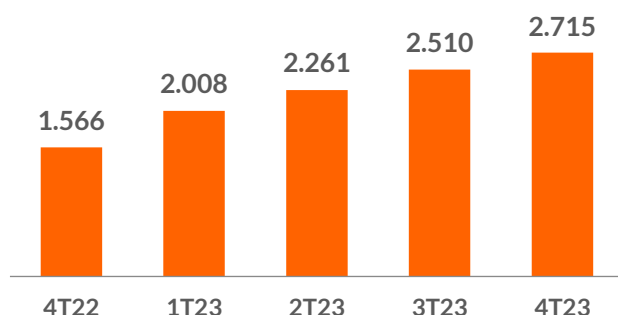


Originação trimestral formalizada digitalmente (R\$ Milhões)

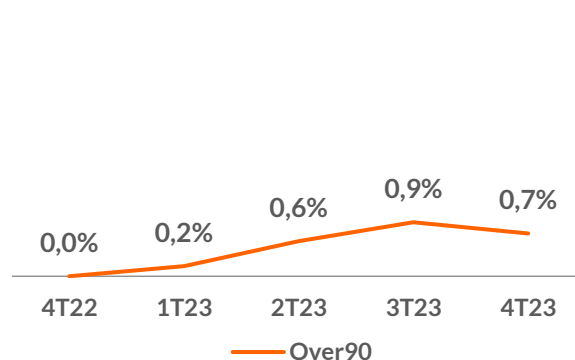


Em 31 de dezembro de 2023 a carteira de crédito, incluindo saldo de compras a faturar, atingiu saldo de R\$2.715 milhões, aumento de 8,1% em relação ao 3T23. Por se tratar de um produto recente, a inadimplência Over90 está em 0,7% (redução de 0,2 p.p. em relação ao 3T23 devido à realização de cessão sem retenção de riscos e benefícios da carteira em atraso ocorrida no 4T23), porém o produto tende a seguir um comportamento semelhante ao do cartão de crédito consignado. Em 31 de dezembro de 2023, a taxa média dessa carteira era de 3,1% a.m.

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



Conforme aprovado pelo CNPS dia 11 de janeiro de 2024, a taxa de juros vigente é de 2,61% a.m. para novas operações no cartão consignado de benefício para aposentados e pensionistas do INSS.

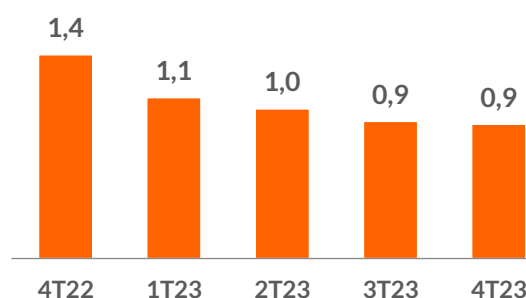
VAREJO PF

Crédito na conta, cartão de crédito aberto e antecipação FGTS

O Crédito na Conta 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 e tem alto potencial de *cross-sell*. O Bmg é elegível para ser pagador de benefício a aposentados e pensionistas do INSS, permitindo mais eficiência na arrecadação das parcelas, menores taxas de inadimplência e maior poder de fidelização. No 4T23, os clientes que recebem seu benefício no Bmg representaram 89% da carteira de crédito. Em 31 de dezembro de 2023, a taxa média dessa carteira era de 16,4% a.m.

Os cartões de crédito abertos são em sua maioria vinculados ao banco digital, incluindo as parcerias com clubes de futebol, sendo cerca de 0,9 milhão de cartões ativos em 31 de dezembro de 2023. Temos diversos perfis de públicos dentro do banco digital, dentre os principais canais emissores estão: mar aberto e temáticos via clubes de futebol. Em 31 de dezembro de 2023, a taxa média dessa carteira era de 16,8% a.m. Em julho de 2023 a Administração optou por descontinuar as parcerias com varejistas para este produto.

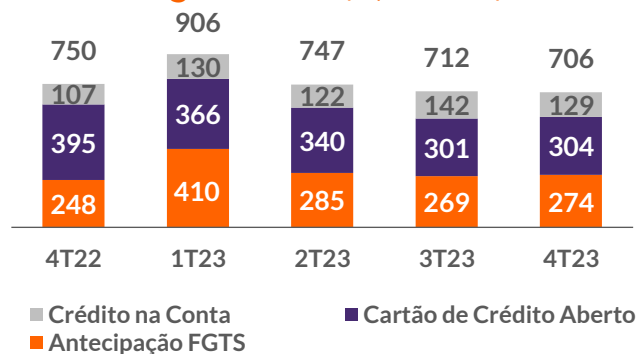
Evolução quantidade de cartões abertos (milhões)



Visando diversificar seu portfólio de produtos, o Bmg lançou em agosto de 2021 a antecipação do saque-aniversário do FGTS. O saque-aniversário é um serviço opcional 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. O Bmg permite a antecipação de até 10 anos do saque aniversário. O produto é direcionado a todas as pessoas que possuem saldo em aberto no FGTS e tem grande potencial de crescimento. Em 31 de dezembro de 2023, a taxa média dessa carteira era de 1,9% a.m.

No 4T23, foram originados R\$ 129 milhões em valor liberado para o cliente no crédito na conta, redução de 9,8% em comparação ao 3T23. O volume de compras nos cartões abertos atingiu R\$ 304 milhões no 4T23, mantendo maior restrição nesse produto, principalmente atuando com o cliente já conhecido. Ainda, no 4T23 o volume de originação da antecipação do FGTS atingiu R\$ 274 milhões de valor liberado, aumento de 2,1% em relação ao 3T23.

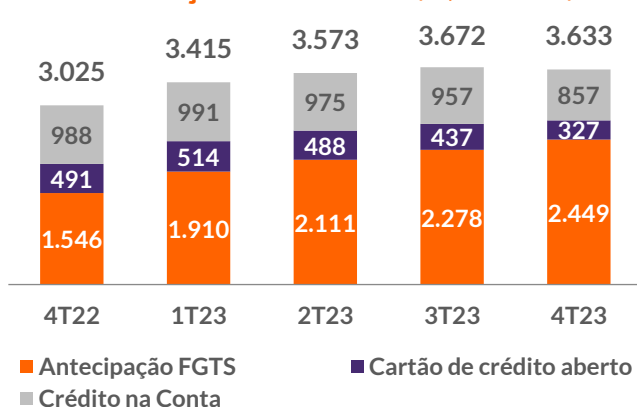
Originação trimestral formalizada digitalmente (R\$ Milhões)



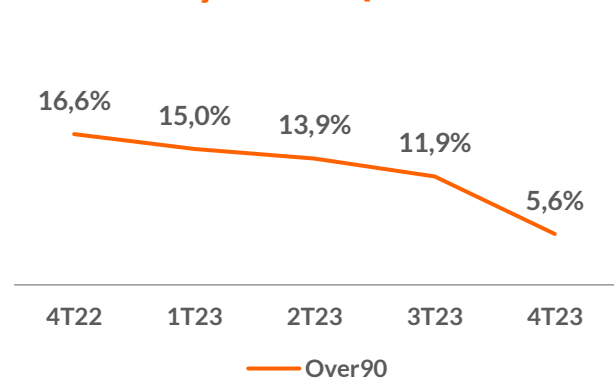
A carteira de varejo PF atingiu em 31 de dezembro de 2023 o saldo de R\$ 3.633 milhões, representando um aumento de 20,1% em relação ao mesmo período do ano anterior e redução de 1,1% em comparação ao 3T23. O saldo da carteira de cartão aberto inclui saldo de compras a faturar, que representa 49% da carteira no 4T23.

O produto crédito na conta utiliza o conceito de *risk based price* e, assim, apesar do índice de inadimplência ser expressivo, é adequado de acordo com a sua precificação. Ainda, volatilidades dentro desse indicador são intrínsecas às características 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 encerrou o 4T23 em 5,6%, redução de 6,3 p.p. em relação ao 3T23 devido à realização de cessão sem retenção de riscos e benefícios da carteira em atraso ocorrida no 4T23.

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



BMG SEGURIDADE

Em agosto de 2022 o Bmg anunciou uma reorganização societária visando a criação do seu braço de seguros, a Bmg Seguridade, com o objetivo de: (i) atender às novas demandas devido a forte expansão dos diferentes canais e clientes do Bmg; (ii) consolidar as atividades do ramo securitário; (iii) fortalecer a ampliação da Bmg Corretora; e (iv) obter ganhos de escala e redução de custos.

Dentro da reorganização foi criada outra *holding* denominada Bmg Participação em Seguradoras, subsidiária integral da Bmg Seguridade. Ainda, houve a aquisição de 60% da Bmg Seguradora (antiga MG Seguros, Vida e Previdência).

Bmg Corretora

A Bmg Corretora é subsidiária indireta do Bmg responsável principalmente pela comercialização de seguros massificados nos canais de venda do Bmg. O Bmg oferece seguros prestamistas em conexão com os seus principais produtos de crédito e seguro de vida, incluindo benefícios de assistência funeral, assistência de medicamentos, assistência residencial e sorteios aos seus clientes. Em linha com a evolução de produtos do Banco, em janeiro de 2022 lançamos o seguro FGTS Protegido (com cobertura de morte acidental, auxílio para perda de renda, assistência medicamentos e sorteios) e em setembro de 2022, lançamos o seguro prestamista para os clientes do cartão consignado de benefício. Em janeiro de 2023, lançamos o consórcio de imóveis, automóveis e motos nos nossos canais físicos. Em setembro de 2023, lançamos o seguro Bmg Med, seguro de acidentes pessoais que, além de proteção, oferece um programa de saúde com acesso a consultas médicas e exames com preços acessíveis.

Em agosto de 2020, foi firmada uma parceria com a Wiz, na qual essa passou a deter 40% do capital social da Bmg Corretora e uma opção de compra de outros 9% a ser exercida em 2024, a depender do atingimento de determinadas metas.

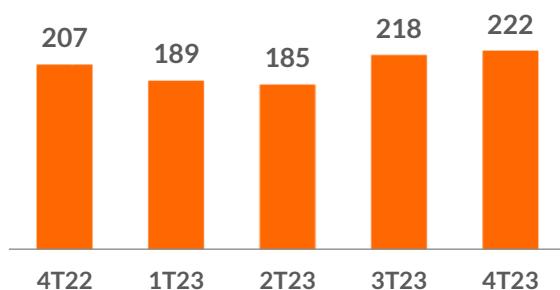
Para seguros de pessoas e ramos elementares, os canais de distribuição do Bmg possuem um acordo de exclusividade com a Generali. Ampliando o escopo de atuação, a Bmg Corretora poderá atuar com outras seguradoras de mercado com relação a outros tipos de produtos de seguridade.

Esse segmento de negócios tem alto potencial de ativação, fidelização e rentabilização dos clientes. A carteira de segurados alcançou 4,6 milhões de clientes ou objetos de contratos em 31 de dezembro de 2023, aumento de 16,5% em relação ao mesmo período do ano anterior, impulsionado pelo lançamento do seguro prestamista para os clientes do cartão consignado de benefício. No quarto trimestre de 2023, foram comercializados R\$ 222 milhões em prêmios, aumento de 7,5% em comparação ao 4T22. Ainda, tem sido apresentado um aumento na participação de seguros recorrentes, gerando maior potencial de receitas futuras.

Estrutura Societária em implantação



Evolução Prêmios Emitidos (R\$ Milhões)



Carteira de Segurados

4,6

milhões

+16% YoY

A emissão de prêmios gera uma receita de comissão contabilizada na Bmg Corretora de Seguros que apresentou um resultado de equivalência indireto para o Bmg de R\$ 9,5 milhões no 4T23, aumento de 12,8% em comparação ao 3T23.

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 01 de janeiro de 2023, sendo válido pelos próximos 15 anos tanto para as novas apólices de seguros quanto para as apólices já existentes (de acordo com cronograma de migração). A Bmg Seguradora, além da operação de cosseguro, pode emitir apólices para outros canais de distribuição, em exceção aos canais do Bmg.

Iniciamos em abril a emissão de apólices dentro do acordo de cosseguro. No 4T23 foram emitidos R\$ 94 milhões em prêmios. No 4T23, a Bmg Seguradora atingiu resultado de equivalência patrimonial de R\$7,6 milhões, aumento de 5,4% em relação ao 3T23.

Bmg Seguros

Criada em julho de 2016, a Bmg Seguros está entre as maiores seguradoras do Brasil no segmento de seguro garantia, além de operar também com seguro P&C (Property and Casualty), D&O (Directors and Officers), E&O (Errors and Omissions), entre outros. É uma subsidiária indireta do Banco por meio da Bmg Participações em Negócios.

Evoluindo no nosso planejamento de fortalecer o braço de seguros, anunciamos em fevereiro a celebração de um Contrato de Compra e Venda de Ações para aquisição, pela Bmg Participações em Negócios de 30% do capital social total da Bmg Seguros S.A. detido pela Generali. A operação foi concluída em julho, dessa forma a Bmg Participações em Negócios passou a deter 100% do capital da Bmg Seguros.

No quarto trimestre de 2023 foram emitidos R\$ 68 milhões em prêmios, dos quais R\$ 23 milhões foram retidos. A Bmg Participações em Negócios apresentou um resultado de equivalência para o Bmg negativo de R\$ 9,0 milhões no 4T23, comparado a um resultado positivo de R\$ 1,3 milhão no 3T23.

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, seguros e serviços de *investment banking* como assessoria em M&A, DCM e ECM.

Em 31 de 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. A aquisição tem como objetivo trazer competência dedicada para ampliar a oferta de produtos e serviços para acelerar o crescimento dos negócios de atacado. Ainda, cria o segmento de gestão de recursos, com alta proposta de valor para atrair novos clientes para o banco digital, ampliando assim as fontes de captação. No 4T23, a AF Controle apresentou um resultado de equivalência para o Bmg de R\$ 5,3 milhões.

Operações Estruturadas

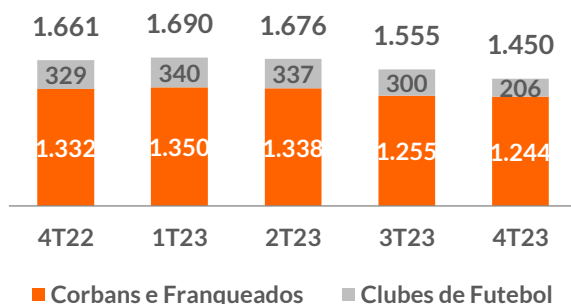
A carteira é composta por operações estruturadas com garantias que mitigam os riscos do emissor para os correspondentes bancários e franqueados e para clubes de futebol.

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. No 4T23, o saldo era de R\$ 1.244 milhões.

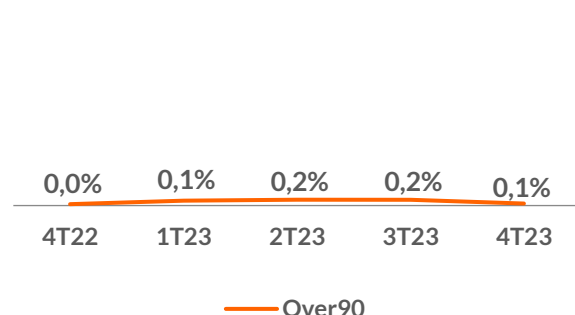
As operações com clubes de futebol são substancialmente antecipação de recebíveis dos direitos televisivos. No 4T23, o saldo era de R\$ 206 milhões.

A carteira atingiu em 31 de dezembro de 2023 o saldo de R\$ 1.450 milhões, representando uma redução de 6,8% em comparação ao 3T23 e de 12,7% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)

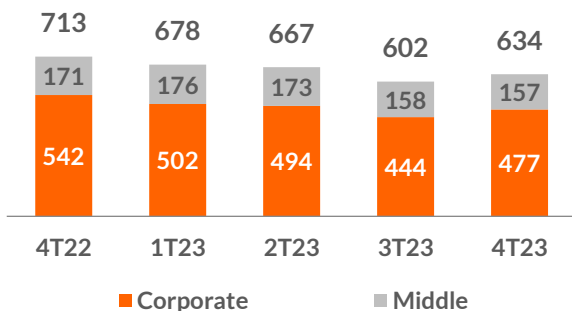


Empresas

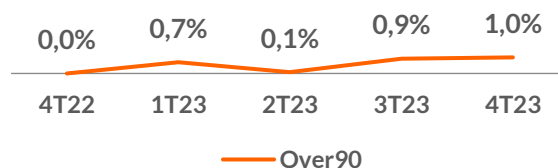
A carteira de Empresas é composta pelo financiamento e prestação de serviços financeiros estruturados para empresas nos segmentos de Corporate e Middle Market. A carteira atingiu em 31 de dezembro de 2023 o saldo de R\$634 milhões, representando uma redução de 11,1% em relação ao mesmo período do ano anterior e aumento de 5,4% em comparação ao 3T23.

O Bmg atua com uma carteira diversificada, com ticket médio de R\$ 5 milhões por empresa e prazo médio a decorrer de 18 meses.

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)

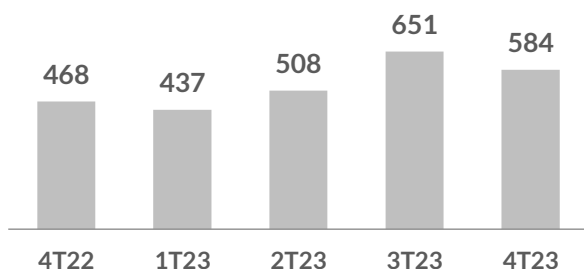


Evolução Inadimplência (%)

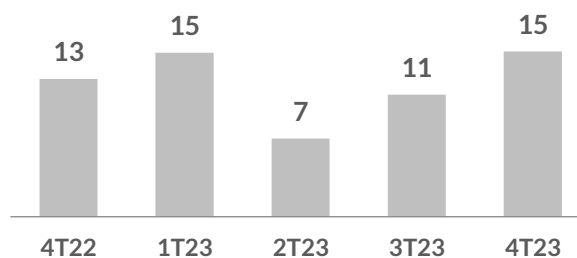


Dentro da estratégia de atuação no mercado de capitais, o Banco conta também com R\$ 584 milhões em crédito expandido contabilizado em Títulos e Valores Mobiliários (TVM). Em 2023, o Banco participou de 12 ofertas como coordenador, sendo quatro como coordenador líder, perfazendo um montante total de R\$ 2,4 bilhões. No 4T23 o Bmg reconheceu R\$ 15 milhões de receitas não crédito.

Mercado de Capitais | Crédito Expandido (TVM)¹ (R\$ Milhões)



Receita não crédito (R\$ Milhões)



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

OUTRAS CARTEIRAS

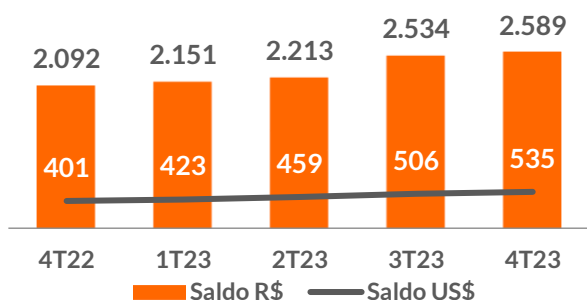
Empréstimo Consignado nos Estados Unidos

Desde 2011 os acionistas majoritários do Banco têm participação em uma companhia de crédito ao consumo (*fully-licensed consumer finance*) com escritório na Flórida/EUA denominada “Bmg Money”. 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.

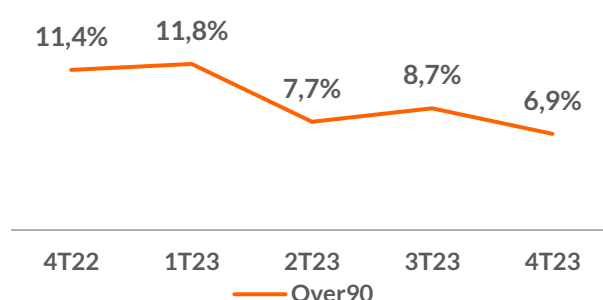
Essa operação é refletida no Bmg através de acordos de participação (*participation agreements*) celebrados entre Bmg Money e Bmg Bank (Cayman) - subsidiária integral do Banco (na qualidade de participante). Os acordos de

participação são deliberados pelo Conselho de Administração e monitorados pela área de riscos, a fim de garantir o retorno sobre capital alocado. Ainda, são acompanhados no escopo do Comitê de Auditoria que é composto por dois membros independentes. Essa carteira encerrou o 4T23 com saldo de R\$ 2.589 milhões, aumento de 2,2% no trimestre, devido ao aumento da carteira em dólar. O Banco não corre risco de exposição cambial nesse portfólio.

Evolução da Carteira (Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



PJ Varejo

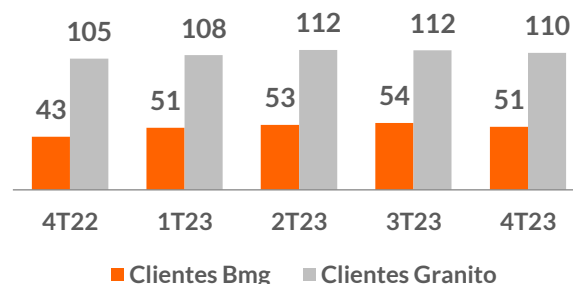
Lançamos em junho de 2020 o banco digital para PJ Varejo que consiste em pequenos estabelecimentos comerciais de bairros, ainda pouco assistidos pelo mercado financeiro, como padaria, salão de beleza, bares e restaurantes, entre outros comércios locais.

Em 2018, o Banco já havia adquirido a Granito, adquirente com diferenciais tecnológicos voltados para meios eletrônicos de pagamento, com o objetivo de incrementar seu portfólio de produtos e aumentar sua capilaridade através do desenvolvimento do seu Balcão de vendas exclusivo do Bmg.

Além das soluções de pagamentos, o Banco objetiva oferecer serviços bancários completos para o estabelecimento e seus funcionários, tais como capital de giro, cartão corporativo, seguros e investimentos.

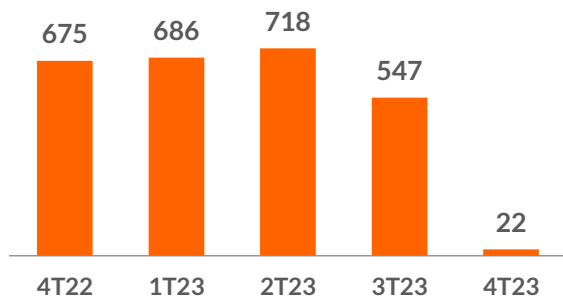
O Banco conta com 51 mil clientes nesse segmento. O Bmg possui exclusividade de domicílio bancário no balcão de vendas da Granito, com isso tem um potencial de crescimento dentro da base de 110 mil clientes já existentes, além de novos clientes que entram todos os dias.

Clientes PJ Varejo (mil)

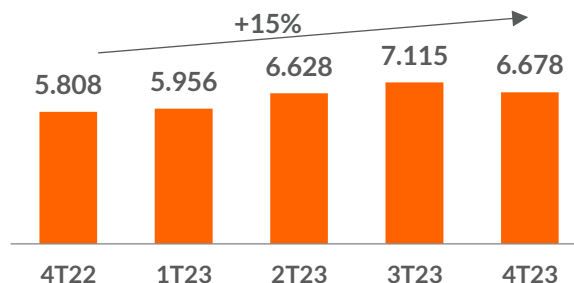


A carteira de PJ Varejo, que inclui a antecipação de recebíveis junto às bandeiras mais o cartão de crédito PJ atrelado as contas digitais, totalizou R\$ 22 milhões no 4T23, redução de 95,9% no trimestre e de 96,7% em relação ao 4T22, dado que a Granito passou a antecipar os recebíveis diretamente com o mercado.

Carteira de Crédito Bmg (R\$ Milhões)



Total Payment Volume Granito (R\$ Milhões)



No 4T23, a Granito apresentou um TPV (*Total Payment Volume*) de R\$ 6.678 milhões, aumento de 15,0% em relação ao mesmo período do ano anterior. Ainda, a Granito apresentou um resultado de equivalência para o Bmg negativo em R\$ 1,5 milhão no quarto trimestre de 2023. A empresa ainda está em fase de investimentos para permitir a expansão das suas operações. A empresa vem trabalhando na diversificação das suas receitas, com o lançamento do sistema de ERP/PDV para pequenos estabelecimentos e *tap on phone* com tecnologia 100% proprietária para profissionais autônomos.

CARTEIRA EM RUN OFF

A carteira em *run off* atingiu R\$ 456 milhões em 31 de dezembro de 2023 e refere-se substancialmente a carteira de cartão aberto em parceria com varejistas (que foi reclassificada para *run off* no 3T23 com efeitos retroativos para garantir melhor comparabilidade) e empréstimo consignado legado.

DESEMPENHO FINANCEIRO

Margem financeira

A margem financeira totalizou R\$ 4.474 milhões no exercício de 2023, aumento de 13,4% em comparação com o mesmo período do ano anterior. No 4T23, a margem foi de R\$ 1.166 milhões, aumento de 3,0% em relação ao trimestre imediatamente anterior e de 9,2% em relação ao 4T22.

A margem financeira após o custo do crédito (despesas de provisão e de comissão), atingiu R\$ 2.074 milhões no exercício de 2023, aumento de 0,1% em comparação com o mesmo período do ano anterior. No 4T23, a margem após o custo do crédito foi de R\$ 592 milhões, aumento de 6,8% em relação ao trimestre imediatamente anterior e de 15,7% em relação ao 4T22.

Margem financeira (R\$ Milhões % a.a.)	4T23	3T23	4T/3T (%)	4T22	4T/4T (%)	2023	2022	23/22 (%)
Produto Bancário (a)	1.166	1.133	3,0%	1.068	9,2%	4.474	3.946	13,4%
Margem financeira de juros	1.115	1.085	2,8%	1.012	10,2%	4.260	3.799	12,1%
Receitas de crédito	1.832	1.833	-0,1%	1.706	7,4%	7.275	6.035	20,5%
Receita de TVM	328	267	23,1%	195	68,6%	1.165	1.086	7,3%
Despesa de captação e derivativos	(1.045)	(1.015)	2,9%	(888)	17,6%	(4.180)	(3.322)	25,8%
Receitas de serviços	51	48	6,7%	56	-9,1%	214	147	45,5%
Custo do crédito (b)	(574)	(578)	-0,7%	(556)	3,2%	(2.400)	(1.874)	28,1%
Despesa de provisão líquida de recuperação	(281)	(364)	-22,8%	(351)	-19,7%	(1.458)	(1.046)	39,4%
Despesas de comissões de agentes	(292)	(214)	36,9%	(206)	42,1%	(942)	(828)	13,8%
Margem após o custo do crédito (a+b)	592	554	6,8%	512	15,7%	2.074	2.072	0,1%
Margem líquida (a/c)¹	16,3%	15,8%	0,5 p.p	15,8%	0,5 p.p	14,9%	15,4%	-0,5 p.p
Margem após o custo de crédito (a+b/c)¹	8,0%	7,5%	0,5 p.p	7,3%	0,7 p.p	6,9%	8,1%	-1,2 p.p
Ativos rentáveis médios (c)	30.383	30.402	-0,1%	28.655	6,0%	29.995	25.690	16,8%

1 - Indicadores anualizados via exponenciação.

No 4T23, a margem financeira após o custo do crédito foi positivamente impactada pela melhora na qualidade da carteira de crédito e por uma atuação mais consistente na tesouraria.

Desde o segundo trimestre de 2023, as receitas de crédito foram impactadas pelas reduções da taxa de juros do consignado ocorridas ao longo do ano. Por outro lado, o crescimento da carteira do cartão consignado de benefício e de antecipação do FGTS impactaram positivamente as receitas no trimestre. Ainda, como parte da estratégia do Banco de maximizar a geração de valor, foram realizadas cessões sem retenção substancial de riscos e benefícios da carteira de empréstimo consignado, beneficiando as receitas de crédito no período.

As variações na receita de TVM no acumulado devem-se principalmente pelo aumento da taxa básica de juros e pelo volume elevado de títulos públicos, decorrente da estratégia do Banco de manter um nível elevado de caixa visando o crescimento da carteira e da posição de hedge natural via NTN-Bs. Estão inclusas as receitas com Debêntures, CRA, CRI e Fundos que o Bmg tem aplicação com estratégia de mercado de capitais. Ainda, com a estrutura de hedge natural, essa linha tende a oscilar de acordo com a oscilação do IPCA, tendo como contrapartida a linha de despesas de captação.

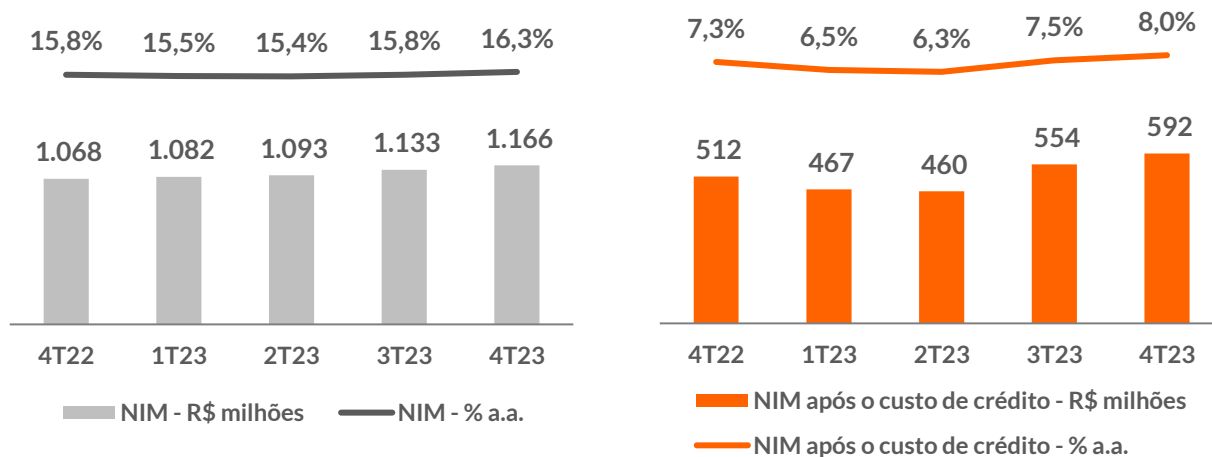
Ao longo dos últimos anos, o Banco vem melhorando seu prêmio de risco. O custo de captação apresentou um aumento de 2,9%, porém, conforme descrito acima, a despesa oscila de acordo com a movimentação do IPCA, tendo como contrapartida o *hedge* natural contabilizado em receitas de TVM.

As receitas de prestação de serviços são compostas principalmente pela receita de intercâmbio advinda do uso para compras dos cartões de crédito consignados e dos cartões abertos. A receita de intercâmbio atingiu R\$ 16,5 milhões no 4T23, redução de 10,1% no trimestre e de 28,6% em doze meses. Ainda, estão inclusas também receitas de tarifas e *fees* oriundos do segmento de atacado.

As despesas de provisão de crédito sobre a carteira média atingiram 4,7% no 4T23, redução de 1,3 p.p em relação ao 3T23, como reflexo das novas políticas e ações de crédito e de cobrança.

Como parte da estratégia de reposicionamento no empréstimo consignado, o Banco realizou ações estruturantes nos sistemas, melhorias nos fluxos operacionais, equalizou a forma de pagamento da comissão do empréstimo consignado com o mercado e se aproximou dos originadores em função da qualidade e produção. Como consequência, o Banco obteve forte crescimento no volume originado, levando a um aumento de 36,9% na despesa de comissão em relação ao 3T23.

Evolução da Margem Financeira (R\$ Milhões)



Outras receitas e despesas operacionais

No exercício de 2023, as outras despesas operacionais líquidas de outras receitas operacionais, apresentaram um aumento de 4,5% em relação ao mesmo período de 2023. No 4T23, as despesas atingiram R\$517 milhões, redução de 2,0% em relação ao trimestre imediatamente anterior e de 1,2% em relação ao 4T22.

Receitas e Despesas Operacionais (R\$ Milhões)	4T23	3T23	4T/3T (%)	4T22	4T/4T (%)	2023	2022	23/22 (%)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(517)	(528)	-2,0%	(524)	-1,2%	(2.180)	(2.087)	4,5%
Despesas de pessoal	(82)	(79)	3,6%	(87)	-6,3%	(325)	(332)	-2,0%
Outras despesas administrativas	(259)	(260)	-0,3%	(270)	-4,4%	(1.089)	(1.040)	4,8%
Despesas tributárias	(44)	(34)	28,2%	(44)	0,9%	(145)	(175)	-17,2%
Outras despesas/ receitas operacionais líquidas	(133)	(155)	-14,3%	(123)	8,6%	(621)	(541)	14,8%
Provisão operacional líquida	(131) ¹	(132) ¹	-1,2%	(127)	2,9%	(527) ¹	(483)	9,2%

1. Considera apenas despesas recorrentes de provisões de processos cíveis, trabalhistas e tributárias.

O Banco tem revisitado os processos visando ganhos de eficiência, para isso, passou por um redimensionamento dos times, e tem direcionado os negócios visando maior rentabilidade. Essa maior eficiência na gestão de despesas já começa a ser refletida nos resultados desse trimestre. O Banco segue priorizando a satisfação do cliente, revisitando a sua jornada para identificar pontos de atrito, otimizar processos e garantir a melhor experiência.

Abaixo discriminação de cada linha de despesas:

Despesas de pessoal

No 4T23, atingimos 1.315 colaboradores, aumento de 1,5% no trimestre, e redução de 2,6% em comparação ao mesmo período do ano anterior, em decorrência do redimensionamento dos times. No trimestre, a despesa aumentou 3,6% em especial devido ao dissídio e ao aumento de colaboradores.

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 trimestre, as despesas administrativas apresentaram redução de 0,3% em relação ao trimestre anterior, em especial na linha de serviços técnicos especializados.

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 de atuação com 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 e Poder Judiciário com o objetivo de esclarecer os produtos existentes do Banco e a atuação no mercado, (ii) combate à advocacia predatória 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: (i) inclusão de formalização por vídeo, possibilitando a confirmação com o cliente das características do produto e o seu interesse na contratação, (ii) termo de consentimento no qual o cliente concorda com as principais características do produto cartão consignado; (iii) alinhamento meritocrático

com os canais de vendas e gestão de consequências; (iv) visitas periódicas ao Judiciário para esclarecimento do produto; (v) utilização de inteligência artificial e automações para monitoramento de processos; e (vi) atuação contra advogados agressores e políticas de negociação de valores a partir de modelos preditivos. Ainda, a Autorregulação que passou a vigorar em outubro de 2020 tende a ser bem-vista pelo judiciário, trazendo maior clareza quanto ao produto junto aos clientes.

As ações massificadas são provisionadas no momento da entrada da ação judicial contra o Banco. Para tal provisão, o Banco utiliza 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 e administração, com base na probabilidade de perda entre provável (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.

Despesas tributárias

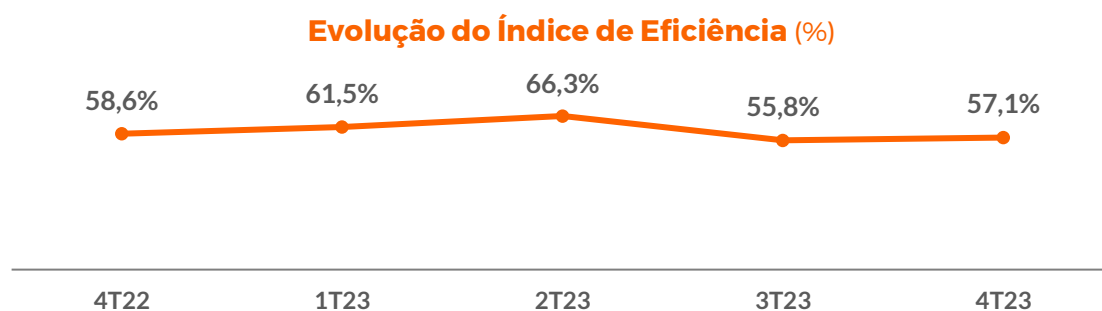
Referentes principalmente aos tributos PIS e Cofins e estão correlacionados à margem financeira.

Índice de eficiência operacional

No exercício de 2023, o índice de eficiência foi de 60,1%, melhora de 4,9 p.p. em relação ao mesmo período de 2022. No 4T23 o índice atingiu 57,1%, um aumento de 1,3 p.p. em relação ao trimestre imediatamente anterior e uma melhora de 1,5 p.p. em relação ao 4T22, reflexo da gestão efetiva de custos que o Banco vem realizando.

Índice de Eficiência Operacional (%)	4T23	3T23	4T/3T (%)	4T22	4T/4T (%)	2023	2022	23/22 (%)
Índice de Eficiência	57,1%	55,8%	1,3 p.p	58,6%	-1,5 p.p	60,1%	65,0%	-4,9 p.p

Metodologia de cálculo: $(\text{Despesas de Pessoal} + \text{Outras Despesas Administrativas} + \text{Outras Despesas Operacionais Líquidas de Receitas}) / (\text{Resultado da Intermediação financeira antes da PDD} + \text{Receitas de Prestação de Serviços} + \text{Despesas Tributárias})$.

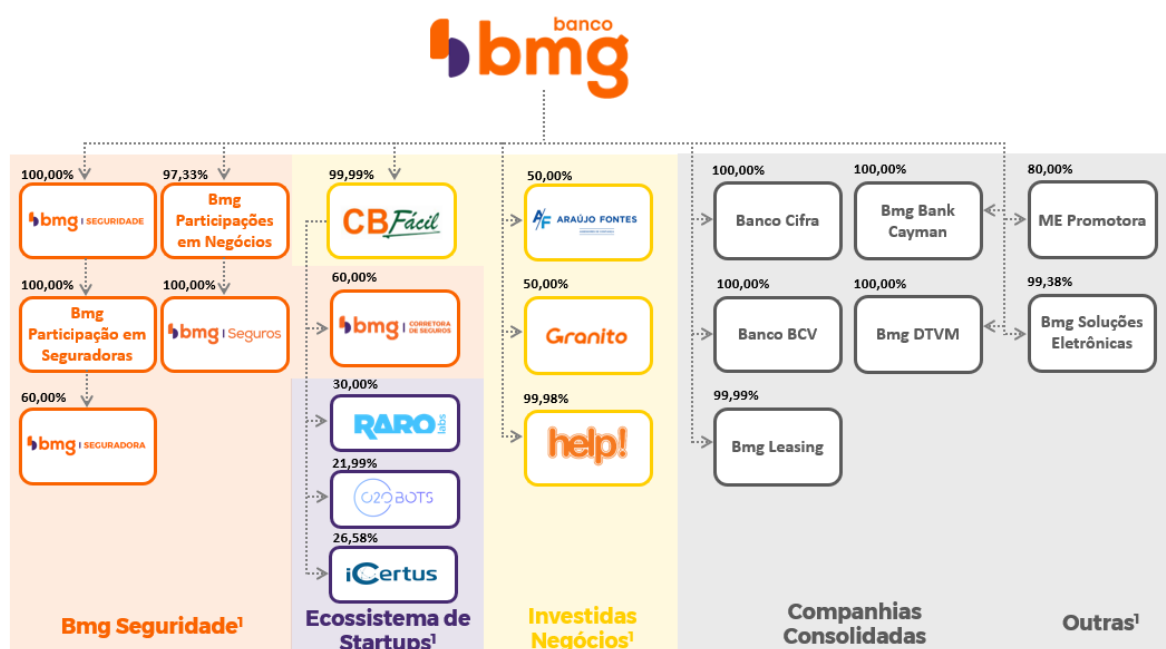


Investidas

O Bmg vem criando valor em suas unidades de negócios por meio de M&As com parceiros estratégicos especializados visando alavancar os negócios atuais e trazer novos produtos e soluções aos clientes. Foco estratégico de M&A no Bmg permite a criação de um ecossistema de investidas aptas a melhorar eficiência operacional, criar unidades de negócios e expandir os negócios atuais.

Resultado das Investidas

O Bmg conta com treze subsidiárias diretas e sete subsidiárias indiretas, conforme estrutura societária abaixo:



1. Companhias reconhecidas contabilmente pelo método de equivalência patrimonial.

Abaixo o resultado de equivalência patrimonial apresentado por cada uma das investidas:

Equivalência patrimonial (R\$ Milhões)	4T23	3T23	4T/3T (%)	4T22	4T/4T (%)	2023	2022	23/22 (%)
Equivalência patrimonial	31,0	34,3	-9,6%	27,1	14,2%	127,4	94,8	34,3%
CBFácil Corretora de Seguros e Negócios Ltda.	26,9	24,8	8,7%	22,1	21,6%	112,1	88,8	26,2%
Resultado operações CBFácil	17,5	16,3	7,4%	17,2	1,9%	80,9	58,5	38,3%
Bmg Corretora de Seguros	9,5	8,4	12,8%	4,6	105,1%	30,6	28,6	7,0%
Raro Labs	0,1	0,1	-23,3%	0,5	-81,7%	0,8	1,9	-57,7%
O2OBOTS	(0,2)	(0,1)	179,7%	(0,1)	1,9%	(0,2)	(0,1)	46,7%
Help Franchising Participações Ltda.	1,0	2,0	-46,9%	0,7	55,1%	5,1	(0,7)	n/a
Granito Soluções em Pagamentos S.A.	(1,5)	(4,1)	-62,7%	(3,4)	-55,8%	(32,4)	(17,4)	86,5%
Bmg Participações em Negócios Ltda.	(9,0)	1,3	n/a	1,4	n/a	(3,0)	9,1	n/a
AF Controle S.A.	5,3	2,4	118,1%	3,7	42,7%	13,9	10,8	28,6%
Bmg Seguridade Ltda.	7,6	7,2	5,4%	1,9	297,9%	28,2	1,9	n/a
ME Promotora de vendas Ltda.	0,6	0,7	-9,5%	0,7	-12,6%	3,4	2,2	58,7%
Bmg Soluções Eletrônicas Ltda.	0,0	0,0	0,0%	0,0	-8,3%	0,1	0,0	11,1%

CBFácil Corretora – empresa responsável por fazer a gestão das lojas conceito e por executar parte do plano de expansão das lojas da help!. A CBFácil encerrou o trimestre com 98 lojas help! abertas mais lojas online. Em adição, devido aos resultados obtidos na Bmg Corretora, desde o 3T21 é reconhecida uma receita de *earn-out* dentro de resultados de operações da CBFácil, tendo sido de R\$ 6,6 milhões no 4T23 e R\$ 26,3 milhões no exercício de 2023.

A CBFácil é controladora da **Bmg Corretora**, que atua na comercialização de seguros em parceria com a Generali e é responsável pelo recebimento das comissões de corretagem. No quarto trimestre de 2023, a Bmg Corretora gerou R\$ 9,5 milhões de resultado de equivalência patrimonial.

Ainda, a CBFácil é acionista da **Raro Labs**, especializada no desenvolvimento de soluções e na formação de profissionais de tecnologia. O investimento visa trazer inovações tecnológicas para o Bmg, permitindo uma aceleração no desenvolvimento dos projetos de transformação digital e novas oportunidades de negócio. No 4T23, a Raro Labs gerou R\$ 0,1 milhão de resultado de equivalência patrimonial.

Por fim, a CBFácil é acionista da **O2OBOTS**, *fintech* que atua no desenvolvimento, licenciamento e manutenção de softwares especializados em *chatbots* com inteligência artificial para venda de produtos financeiros e de seguros. No 4T23, a O2OBOTS gerou R\$ 0,2 milhão de resultado negativo de equivalência patrimonial.

Help Franchising - empresa franqueadora da rede de lojas help!, responsável por garantir a qualidade e padronização dos serviços dentro das lojas. No 4T23, a Help Franchising gerou R\$ 1,0 milhão de resultado de equivalência patrimonial.

Granito – adquirente com diferenciais tecnológicos voltados para meios eletrônicos de pagamento. A empresa está em fase de investimentos para permitir a expansão das suas operações. No 4T23, apresentou prejuízo de R\$ 1,5 milhão de equivalência patrimonial.

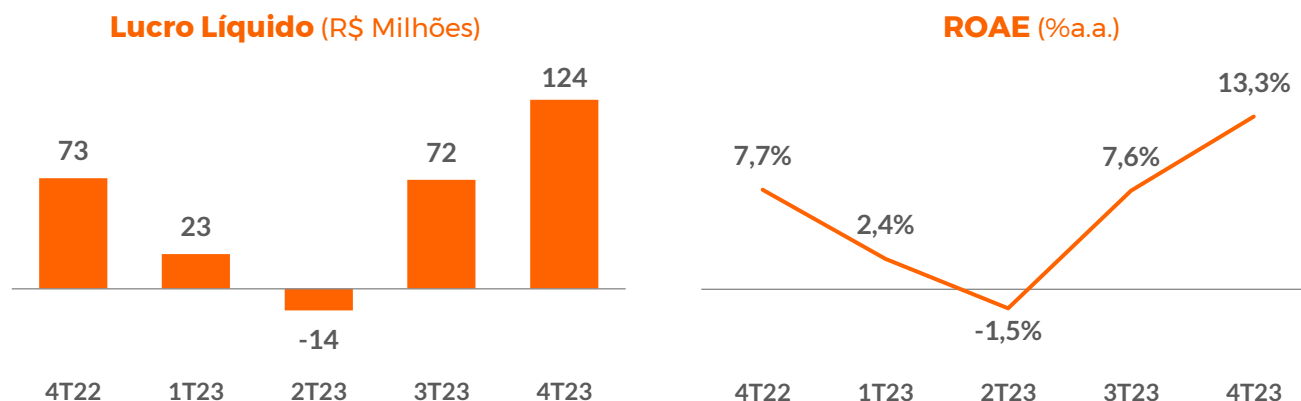
Bmg Participações em Negócios – controladora da Bmg Seguros, que atua no segmento de seguro garantia. No 4T23, o resultado de equivalência patrimonial foi negativo em R\$ 9,0 milhões.

AF Controle - holding que detém a participação societária na Araújo Fontes Consultoria e Negócios Imobiliários Ltda. e na AF Invest Administração de Recursos Ltda. No 4T23, a AF Controle S.A. gerou R\$ 5,3 milhões de resultado de equivalência patrimonial.

Bmg Seguridade – *holding* que visa consolidar as atividades do ramo securitário. Atualmente é controladora indireta de 60% da Bmg Seguradora, tendo gerado um resultado de equivalência patrimonial de R\$ 7,6 milhões no 4T23.

Rentabilidade

Em decorrência dos resultados apresentados acima, o Banco apresentou um lucro líquido de R\$ 205 milhões no exercício de 2023, representando uma redução de 9,5% em comparação com o mesmo período do ano anterior. No 4T23, o lucro líquido foi de R\$ 124 milhões, aumento de 73,6% em relação ao 3T23 e de 70,9% em relação ao mesmo período do ano anterior.

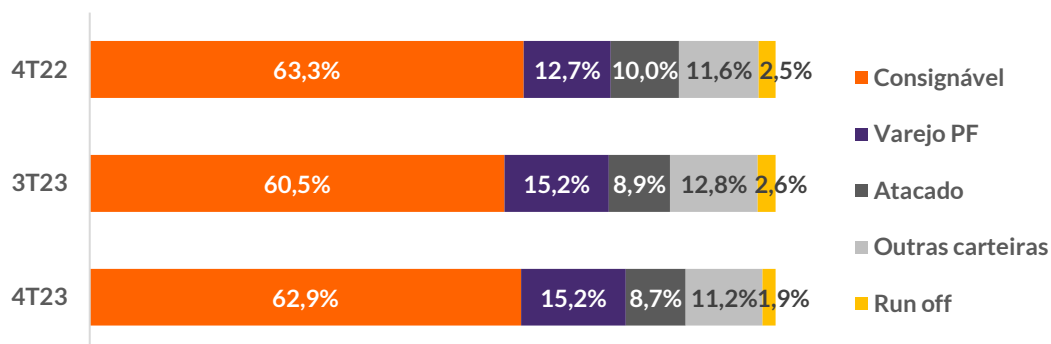


Distribuição da Carteira de Crédito

A carteira de crédito total atingiu R\$ 23.827 milhões no 4T23, representando uma redução de 1,3% no trimestre e de 0,1% em doze meses. A redução da carteira no trimestre ocorreu, principalmente, devido repriorização de negócios e a cessão sem retenção substancial de riscos e benefícios da carteira em atraso no 4T23.

Carteira de Crédito (R\$ Milhões)	4T23	3T23	4T/3T (%)	4T22	4T/4T (%)
Carteira Consignados	14.981	14.601	2,6%	15.091	-0,7%
Cartão de Crédito Consignado	9.120	8.946	2,0%	8.800	3,6%
Empréstimo Consignado	3.146	3.145	0,0%	4.725	-33,4%
Cartão Consignado de Benefício	2.715	2.510	8,1%	1.566	73,3%
Carteira Varejo PF	3.633	3.672	-1,1%	3.025	20,1%
Crédito na Conta	857	957	-10,4%	988	-13,2%
Cartão de Crédito Aberto	327	437	-25,2%	491	-33,5%
Antecipação FGTS	2.449	2.278	7,5%	1.546	58,4%
Carteira Atacado	2.084	2.157	-3,4%	2.375	-12,2%
Operações Estruturadas	1.450	1.555	-6,8%	1.661	-12,7%
Empresas	634	602	5,4%	713	-11,1%
Outras Carteiras	2.674	3.081	-13,2%	2.767	-3,4%
Empréstimo Consignado nos Estados Unidos	2.589	2.534	2,2%	2.092	23,8%
PJ Varejo	22	547	-95,9%	675	-96,7%
Programa Desenrola Brasil	63	-	n/a	-	n/a
Carteira run off¹	456	639	-28,6%	599	-23,9%
Carteira de Crédito Total	23.827	24.149	-1,3%	23.857	-0,1%

1) Carteira run off refere-se substancialmente a carteira de cartão aberto em parceria com varejistas (que foi reclassificada para run off no 3T23 com efeitos retroativos para garantir melhor comparabilidade) e o empréstimo consignado legado.



Por se tratar de uma carteira majoritariamente de varejo, a carteira total é pulverizada com baixa concentração de clientes:

Exposição por cliente	R\$ Milhões	% Carteira
10 maiores clientes	485	2,0%
50 maiores clientes	1.308	5,5%
100 maiores clientes	1.687	7,1%

Outros Ativos

Além da carteira de crédito, o Bmg possui outros ativos relevantes, como: caixa e crédito tributário.

Outros ativos	4T23	3T23	4T/3T (%)	4T22	4T/4T (%)
Caixa Total ¹	6.658	5.569	19,6%	4.952	34,5%
Crédito tributário	3.802	3.785	0,5%	3.586	6,0%
Oriundo de PDD	2.359	2.314	2,0%	2.093	12,7%
Outras diferenças temporárias	770	808	-4,7%	838	-8,1%
Prejuízo fiscal	673	663	1,6%	655	2,8%

1. Disponibilidades, aplicações interfinanceiras de liquidez e títulos públicos contabilizados em títulos e valores mobiliários, excluídas as operações comprometidas com contrapartida no passivo.

Captação de recursos

A captação com o mercado encerrou o 4T23 em R\$ 31.588 milhões, aumento de 8,0% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 2,1% em comparação ao trimestre anterior.

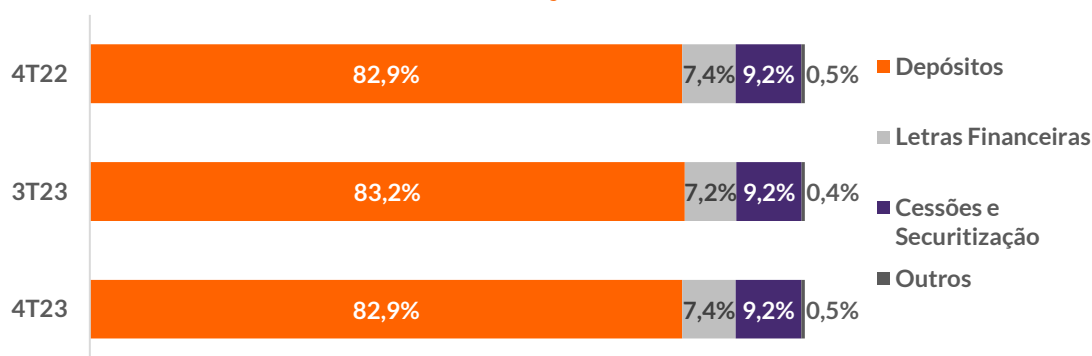
O Banco trabalha na diversificação do *funding*, buscando linhas sustentáveis de forma a garantir o melhor casamento entre seus ativos e passivos. O Bmg opera via estrutura própria de captação e via mais de 50 distribuidores. Ainda o saldo de investimento (depósitos a prazo e letras) pelo banco digital atingiu cerca de R\$ 1,4 bilhão no 4T23.



Captação (R\$ Milhões)	4T23	3T23	4T/3T (%)	4T22	4T/4T (%)
Depósitos	26.172	25.742	1,7%	24.058	8,8%
CDB	26.122	25.639	1,9%	23.669	10,4%
CDI	49	103	-52,1%	389	-87,3%
Letras Financeiras	2.353	2.231	5,4%	2.245	4,8%
Sênior	1.342	1.205	11,3%	1.575	-14,8%
Subordinada	900	911	-1,2%	559	61,0%
Perpétua	111	115	-3,9%	111	-0,1%
Cessão de Crédito e Securitização	2.900	2.833	2,4%	2.834	2,3%
LCA & LCI	154	129	19,8%	100	53,8%
Empréstimos e Repasses	10	10	6,4%	18	-44,0%
Captação com o mercado	31.588	30.944	2,1%	29.255	8,0%
Subsidiárias ¹	690	650	6,2%	831	-17,0%
Captação total	32.278	31.594	2,2%	30.086	7,3%

1. A CBFácil aplicou os recursos no Banco via CDB e Letra Financeira Sênior, em contrapartida ao aumento de capital realizado no 1T20. Dessa forma, a operação em conjunto, não teve efeito de caixa.

Estrutura de captação com o mercado (%)



Gestão de Ativos e Passivos

Visando maior eficiência e rentabilidade na gestão de seus ativos e passivos, o Banco vem reduzindo o prazo médio de sua captação, que atualmente está em 20 meses, comparado ao prazo médio da sua carteira de 18 meses. Além disso, tem mantido seu volume de caixa confortável, considerando o crescimento das suas operações e os vencimentos de suas captações. No 4T23 o caixa total encerrou em R\$ 6,7 bilhões, acima do patamar recorrente.

A estratégia de gestão de ativos e passivos adotada pela administração tem se mostrado aderente aos cenários de estresse e permite que o Banco não precise alongar seus passivos durante o cenário de incerteza.

Adicionalmente, estamos aprimorando nossas políticas de gestão de ativos e passivos visando neutralizar o componente de risco de mercado e preservação da margem financeira.

Ainda, o Bmg conta com expertise e alta capacidade de securitização dos seus ativos, tendo em vista que parte relevante da carteira de crédito referem-se a produtos de consignação.

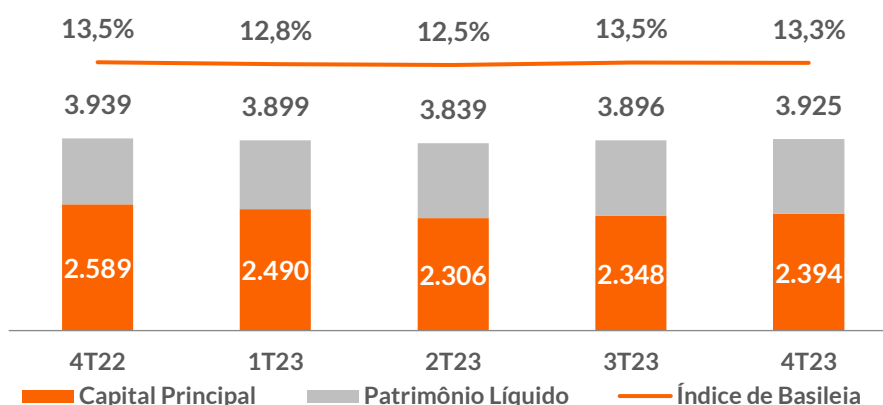
Desde o 3T20 o Banco optou por desmontar suas posições de derivativos para fins de *hedge* de IPCA e substituir por um *hedge* natural com a aquisição de NTN-Bs.

Patrimônio Líquido

O Patrimônio Líquido em 31 de dezembro de 2023 atingiu R\$ 3.925 milhões, aumento de 0,7% em relação ao trimestre anterior e redução de 0,4% em comparação ao mesmo período do ano anterior. No exercício de 2023, o patrimônio líquido variou principalmente em decorrência: (i) do lucro líquido contábil de R\$ 205 milhões; (ii) efeito positivo de marcação a mercado e *hedge* no montante de R\$ 20 milhões; e (iii) provisionamento de JCP.

No exercício de 2023 o Banco declarou R\$ 219,0 milhões de JCP, dos quais R\$ 195,7 milhões foram declarados referentes ao quarto trimestre de 2023 e serão pagos em 15 de fevereiro de 2024.

Patrimônio Líquido (R\$ Milhões) e Índice de Basileia (%)



Índice de Basileia

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

O Patrimônio de Referência correspondeu a 13,3% dos ativos ponderados pelo risco em 31 de dezembro de 2023. O Patrimônio de Referência está sendo substancialmente impactado pela marcação a mercado de títulos públicos, tendo um efeito de cerca de 1,2 ponto percentual na Basileia. Considerando o fechamento do 4T23, cerca de 58% do accrual dessa marcação ocorre ao longo de 2024.

Adequação de Capital (R\$ Milhões)	4T23	3T23	4T/3T (%)	4T22	4T/4T (%)
Patrimônio de Referência	3.390	3.359	0,9%	3.251	4,3%
Nível I	2.505	2.464	1,7%	2.700	-7,2%
Capital Principal	2.394	2.348	2,0%	2.589	-7,5%
Capital Complementar	111	115	-3,9%	111	-0,1%
Nível II	885	896	-1,3%	550	60,8%
Ativos Ponderados pelo Risco	25.512	24.935	2,3%	24.003	6,3%
Risco de Crédito	23.122	22.583	2,4%	22.358	3,4%
Risco de Mercado	342	304	12,3%	81	319,6%
Risco Operacional	2.048	2.048	0,0%	1.563	31,1%
Índice de Basileia	13,3%	13,5%	-0,2 p.p	13,5%	-0,2 p.p
Mínimo exigido pelo BACEN	8,00%	8,00%		8,00%	
Adicional de Conservação de Capital Principal	2,50%	2,50%		2,50%	
Nível I	9,8%	9,9%	-0,1 p.p	11,3%	-1,5 p.p
Mínimo exigido pelo BACEN	6,00%	6,00%		6,00%	
Adicional de Conservação de Capital Principal	2,50%	2,50%		2,50%	
Nível II	3,5%	3,6%	-0,1 p.p	2,3%	1,2 p.p

ASG - COMPROMISSO COM O FUTURO

Aqui no Bmg, temos a crença genuína de que só é possível crescer nos negócios por meio da construção de uma economia próspera, da atuação ética e do desenvolvimento socioambiental. Por isso, os princípios de ASG estão presentes no nosso jeito de fazer negócio.



Conheça abaixo alguns projetos de destaque em 2023:

Diversidade e Inclusão (D&I): entendemos que sem a diversidade e pluralidade de pessoas, não alcançaremos melhores e maiores resultados. Neste ano, fortalecemos duas frentes muito importantes:

- **Projeto de inclusão social em parceria com o Instituto PROA:** continuidade da parceria para qualificação de jovens de baixa renda e inserção no mercado de trabalho. Desde 2021, o Banco já contratou 33 jovens formados pelo PROA, que atuam na frente de Tecnologia e nas lojas Help.
- **Longevidade (Programa Inclusão de Pessoas 50+):** contratação de pessoas com mais de 50 anos em nossas centrais de atendimento para o atendimento online aos clientes, dando oportunidade para esse público no mercado de trabalho e garantindo atendimento eficiente, humanizado e empático aos clientes aposentados.

Além disso, vale destacar que o Banco também deu continuidade aos procedimentos específicos para as frentes de Recrutamento e Seleção, contando com vagas afirmativas, atração oculta e metas de D&I.

Projeto de educação financeira para jovens: ampliação do programa já existente, voltado para adolescentes das categorias de base dos times patrocinados pelo Bmg, unindo nossa paixão pelo futebol a uma ação social transformadora. O objetivo é educar e conscientizar esses jovens sobre conceitos básicos de investimentos, endividamento, juros e construção de patrimônio para um futuro sustentável.



Instituto Marina e Flávio Guimarães: ao fim de seu primeiro ano de atividades, o Instituto Marina e Flávio Guimarães celebrou avanços e fortaleceu seu propósito de transformar o amanhã em um horizonte repleto

de possibilidades. Atuando em seus quatro pilares estratégicos – Construir Futuros, Trilhar Caminhos, Semear Esperança e Multiplicar Ações, em 2023, o Instituto viabilizou o investimento de R\$ 6,9 milhões, sendo R\$ 4,4 milhões via leis de incentivo e R\$ 2,5 milhões em doações e projetos próprios, beneficiando mais de 46 mil pessoas. Ao todo, 130 entidades foram envolvidas em suas atividades, que também contaram com mais de 640 voluntários diretos e indiretos.

Presença e Reconhecimento: o Bmg é signatário de movimentos importantes como Pacto Global da ONU, Agenda Positiva do Instituto Brasileiro de Governança Corporativa, 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.

Ter agenda clara e eficiente de ASG totalmente alinhada ao negócio é um dos principais objetivos do Bmg neste e nos próximos anos. O Banco sabe que uma organização forte em ASG é mais eficiente, responsável e sustentável e isso que permite ao Bmg crescer e prosperar no longo prazo.

BMGB4

O Banco possui uma estrutura robusta de governança corporativa. Além das obrigações estabelecidas no Nível 1 de governança corporativa da B3 S.A – Brasil, Bolsa, Balcão, o Banco adotou por boas práticas algumas das obrigações estabelecidas no Novo Mercado: (i) 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; (ii) divulgação simultânea em português e inglês de resultados e fatos relevantes; e (iii) 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 vice-presidente. Ainda, o Banco conta com: (i) Comitê de Auditoria composto por três membros, sendo dois membros independentes, (ii) com outros 5 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 começaram as atividades do formador de mercado, visando promover melhor liquidez aos papéis e em linha com o compromisso do Banco com os investidores e com as melhores práticas de negociação do mercado.

Em 05 de janeiro de 2024, o Banco anunciou o novo programa de recompra de ações com vigência de 18 meses, autorizando a aquisição de até 13.273.760 ações preferenciais de emissão própria, 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 do Banco.

As ações preferenciais (BMGB4) do Banco se mantiveram nas carteiras vigentes de janeiro a abril de 2024 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 total de ações emitidas pelo Bmg é de 583.232.411, sendo 64% ordinárias e 36% preferenciais.

Abaixo é apresentado o quadro de performance das ações do Banco e indicadores de mercado:

Performance e Indicadores	4T23	3T23	4T22	2023	2022
Cotação de fechamento (R\$) ¹	3,27	2,40	1,96	3,27	1,96
Volume médio diário negociado (R\$ milhões)	2,9	1,7	3,8	2,2	2,5
Ações em Tesouraria (milhões)	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Ações em circulação - PN (milhões)	161,0	102,7	102,6	161,0	102,6
Valor de Mercado (R\$ bilhões)	1,9	1,4	1,3	1,9	1,3
Quantidade de acionistas (milhares)	90,6	95,1	75,9	90,6	75,9
Preço/Lucro (P/E)	12,5	10,4	5,0	12,5	5,0
Preço/Patrimônio Líquido (P/B)	0,5	0,4	0,3	0,5	0,3
Dividend Yield (%)	n/a	n/a	n/a	11,5%	18,7%

Consenso de Mercado (BMGB4)
recomendações *sell-side*

Comprar: 3
Manter/Neutro: 1
Vender: 0

Fonte: *sell-sides*

Fonte: Bmg e Bloomberg. | 1. Cotação histórica ajustada por proventos.

RATINGS

Agência	Data	Rating	Perspectiva
FITCH Ratings	Outubro 2023	Escala local A- (bra)	Estável
		Escala internacional B+	
Moody's	Junho 2023	Moeda local A-.br	Negativa
	Mai 2023	Moeda estrangeira B1	
RISKbank	Dezembro 2023	Baixo Risco para Médio Prazo 2	-

ANEXO I – DRE Gerencial

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO (R\$ Milhões)	4T23	3T23	2T23	1T23	4T22
Receitas da Intermediação Financeira	2.211	2.147	2.168	2.128	1.956
Operações de Crédito e Arrendamento Mercantil	1.832	1.833	1.838	1.771	1.706
Resultado de Operações com TVM	328	267	282	288	195
Receitas de Prestação de Serviços	51	48	47	68	56
Despesas da Intermediação Financeira	(1.045)	(1.015)	(1.075)	(1.046)	(888)
Captações no Mercado	(1.079)	(973)	(1.198)	(1.171)	(1.045)
Resultado com Inst. Financeiros Derivativos	52	(23)	142	144	175
Empréstimos e Repasses	(18)	(20)	(19)	(19)	(18)
Resultado da Intermediação financeira antes do custo do crédito	1.166	1.133	1.093	1.082	1.068
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(333)	(414)	(445)	(459)	(402)
Recuperação de créditos baixados para prejuízo	51	49	41	50	51
Comissão de agentes	(292)	(214)	(230)	(206)	(206)
Resultado Bruto da Intermediação Financeira	592	554	460	467	512
Outras Receitas ou Despesas Operacionais	(486)	(494)	(557)	(516)	(497)
Despesas de Pessoal	(82)	(79)	(84)	(81)	(87)
Outras Despesas Administrativas	(259)	(260)	(282)	(289)	(270)
Despesas Tributárias	(44)	(34)	(34)	(32)	(44)
Resultado de Part. em Coligadas e Controladas	31	34	27	35	27
Outras Receitas/ Despesas Operacionais	(133)	(155)	(184)	(149)	(123)
Resultado Operacional	106	61	(97)	(49)	15
Resultado Não Operacional	0	0	(1)	(0)	(1)
Resultado antes da Tributação sobre o Lucro e Participações	106	61	(97)	(49)	14
Imposto de Renda e Contribuição Social	25	54	94	83	78
Participações Estatutárias e de Minoritários	(7)	(43)	(11)	(11)	(19)
Lucro Líquido	124	72	(14)	23	73

Reclassificações Gerenciais

Com intuito de aumentar a transparência e facilitar a análise do desempenho financeiro, todas as análises e indicadores apresentados ao longo do release são calculados com base na DRE Gerencial.

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

4T23 (R\$ Milhões)	Contábil	Var. Cambial e hedge	Reclassificações Gerenciais	Gerencial
Receitas da intermediação financeira	1.764	86	360	2.211
Operações de crédito	1.453	86	292	1.832
Resultado de operações com títulos e valores mobiliários	311		17	328
Receita de Prestação de serviços			51	51
Despesas da intermediação financeira	(958)	(86)	-	(1.045)
Captações no mercado	(1.079)			(1.079)
Resultado com instrumentos financeiros derivativos	138	(86)		52
Operações de empréstimos e repasses	(18)			(18)
Resultado da intermediação financeira antes do custo do crédito	806	-	360	1.166
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(333)			(333)
Recuperação de crédito baixado para prejuízo	51			51
Comissão de agentes	0		(292)	(292)
Resultado bruto da intermediação financeira	524	-	68	592
Outras receitas (despesas) operacionais	(434)	-	(53)	(486)
Receitas de prestação de serviços	51		(51)	
Despesas de pessoal	(82)			(82)
Outras despesas administrativas	(259)			(259)
Despesas tributárias	(42)		(2)	(44)
Resultado de participações em controladas	31			31
Outras despesas/ receitas operacionais	(133)			(133)
Resultado operacional	91	-	15	106
Resultado não operacional	0			0
Resultado antes da tributação sobre o lucro e participações	91	-	15	106
Imposto de renda e contribuição social	40		(15)	25
Participação no lucro	(7)			(7)
Lucro líquido	124	-	-	124

O histórico da DRE Gerencial está disponível no arquivo "Planilhas" no site de Relações com Investidores (www.bancobmg.com.br/ri).

Variação cambial e hedge: O Banco possui operações de crédito sujeitas a variação cambial que são neutralizadas parcialmente por captações em moeda estrangeira. Tal variação é reclassificada gerencialmente para a linha de captação no mercado. Além disso, o Bmg fez uma operação de *hedge* para proteção da variação cambial do Patrimônio Líquido do Bmg Cayman.

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)	4T23	3T23	2T23	1T23	4T22
Disponibilidades	512	211	171	370	282
Aplicações Interfinanceiras de Liquidez	-	132	-	-	155
Instrumentos Financeiros	32.788	32.677	33.352	32.502	33.049
Aplicações em Depósitos Interfinanceiros	52	51	49	48	46
Títulos e Valores Mobiliários	10.677	11.346	11.669	10.500	12.087
Operações com Características de Concessão de Crédito	22.957	22.648	22.927	23.213	22.013
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(898)	(1.368)	(1.292)	(1.259)	(1.098)
Relações Interfinanceiras	1.828	2.126	2.184	2.199	2.068
Outros Créditos	6.591	6.864	6.630	6.637	6.813
Outros Valores e Bens	422	368	370	380	386
Permanente	1.777	1.698	1.736	1.622	1.565
Investimentos	1.289	1.229	1.298	1.209	1.180
Imobilizado de Uso	57	61	63	65	66
Intangível	431	408	376	349	320
Total do Ativo	43.918	44.074	44.443	43.711	44.318
PASSIVO (R\$ Milhões)	4T23	3T23	2T23	1T23	4T22
Depósitos e demais Instrumentos Financeiros	33.095	33.285	34.214	33.559	33.977
Depósitos	26.948	26.473	25.800	25.295	25.093
Captações no Mercado Aberto	3.577	4.491	5.600	5.555	6.319
Recursos de Aceites e Emissão de Títulos	1.777	1.606	2.047	1.982	1.919
Obrigações por Empréstimos e Repasses	655	637	616	607	593
Instrumentos Financeiros Derivativos	137	78	152	120	52
Relações Interfinanceiras	302	336	347	367	383
Provisões	1.306	1.274	1.177	1.033	1.033
Obrigações Fiscais	126	169	102	174	334
Outras Obrigações	5.164	5.114	4.763	4.680	4.652
Participação de acionistas não Controladores	0	0	0	0	0
Patrimônio Líquido	3.925	3.896	3.839	3.899	3.939
Total do Passivo	43.918	44.074	44.443	43.711	44.318