



RELEASE DE
RESULTADOS
1T20

Banco



BANCO BMG ANUNCIA SEUS RESULTADOS CONSOLIDADOS DO 1T20

São Paulo, 07 de maio de 2020 – O Banco BMG S.A. (B3:BMGB4) ("BMG" ou "Banco") divulga seus resultados consolidados referentes ao período encerrado em 31 de março de 2020.

As informações operacionais e financeiras, exceto onde estiver indicado de outra forma, são apresentadas com base em números consolidados e em reais, em conformidade com as regras contábeis adotadas no Brasil aplicáveis às instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil (Bacen GAAP) e revisados pela PwC – auditores independentes.

DESTAQUES DO PERÍODO

- ▶ O **Lucro Líquido Recorrente** no primeiro trimestre de 2020 foi de **R\$ 97 milhões**, crescimento de 31,4% em comparação com o 4T19, em linha com o esperado pela Administração;
- ▶ O **Retorno sobre o Patrimônio Líquido Médio Recorrente** no primeiro trimestre de 2020 foi **10,5% a.a.**, aumento de 0,9 p.p. em comparação ao 4T19;
- ▶ Como reflexo do crescimento da carteira de varejo, a **Margem Financeira Líquida** reforça a dinâmica de crescimento apresentada nos períodos anteriores e atinge **26,8% a.a.** no primeiro trimestre de 2020;
- ▶ O **Patrimônio Líquido** encerrou 31 de março de 2020 com saldo de **R\$ 3.968 milhões**. O **Índice de Basileia** atingiu **19,9%**;
- ▶ Com a estratégia voltada para o financiamento ao consumo, a **carteira de varejo** atingiu **R\$9.928 milhões**, representando um crescimento de 21,0% nos últimos doze meses;
- ▶ Em mar/20, o Banco atingiu **4,3 milhões de clientes ativos**, crescimento de 17% nos últimos doze meses;
- ▶ O Banco encerrou o trimestre com **822 lojas help!**, rede de franquias com um conceito **one-stop shop** e modelo de atuação **tech-touch**;
- ▶ No trimestre, o Banco apresentou avanços em sua **estratégia FIGITAL**, em especial com a superação da marca de **1 milhão de contas abertas** e com o lançamento do **aplicativo para corban e franqueado**, permitindo uma formalização digital mais rápida e segura;
- ▶ Em reforço a sua proposta de valor e diferenciação no banco digital, o Banco lançou o **Volta pra Mim**, programa de **cashback** no qual os clientes terão parte do dinheiro gasto nos **cartões de débito ou crédito do BMG** de volta, podendo ser resgatado ou investido no Poupa Pra Mim e lançou o **saque via QR Code**.

PANDEMIA COVID-19

Diante da pandemia de COVID-19, o Banco BMG está pensando em todos e por isso vem tomando todas as medidas e cuidados necessários para minimizar os efeitos da pandemia tanto quanto possível.

A fim de manter os seus acionistas e o mercado devidamente informados sobre as iniciativas, em 16 de abril de 2020 o Banco soltou um comunicado ao mercado, disponibilizando no site de Relações com Investidores e na CVM, uma apresentação sobre o posicionamento e medidas implementadas em razão da pandemia.

Assim que teve início a pandemia, o BMG instaurou um comitê de gestão de crise com a participação de toda a diretoria em reuniões diárias para processo eficiente de tomada de decisão e acompanhamento. O comitê visa garantir o funcionamento dos negócios e a atuação em três pilares: colaboradores, clientes e governança.

Para os colaboradores, foram tomadas medidas visando proteger sua saúde e ao mesmo tempo manter a produtividade e engajamento na operação em *home office*, sendo as principais medidas: (i) 96% dos colaboradores corporativos em *home office*, sendo que em pesquisa 88% indicou que está se sentindo bem com o novo formato de trabalho; (ii) criação de um canal de atendimento médico à distância e programa de apoio psicológico; (iii) compromisso de não demitir nenhum colaborador; (iv) ampliação do engajamento dos colaboradores com comunicações diárias; (v) compartilhamento de ferramentas e melhores práticas de *home office* e criação de treinamento para gestão de equipes remotas; e (vi) gestão das prioridades dentro dos *squads*.

Para os clientes, foram feitas ações que visam garantir o relacionamento e acesso aos produtos e serviços de forma segura e remota. Dado o cenário, o BMG alterou seus scripts de atendimento, reforçando o uso de nossos canais remotos em um momento em que o cliente está mais propenso para a utilização de canais remotos. Para os canais físicos, priorizou operar com portas fechadas e vendas remotas, para isso o BMG antecipou o lançamento de *apps* para franqueados e correspondentes.

Devido a estrutura já existente de governança e gestão, foi possível uma rápida resposta e adaptação ao cenário atual.

PERFIL CORPORATIVO

Com **89 anos de sólida presença** no mercado financeiro, o BMG é um banco de varejo com foco no financiamento ao consumo e oferece aos seus clientes, através de sua estratégia FIGITAL uma gama completa de produtos e serviços financeiros. Em especial: cartão de crédito consignado, empréstimo consignado, crédito pessoal e seguros massificados via parceria. Aos clientes pessoa jurídica, além dos serviços bancários completos, meios de pagamento e seguro garantia. O BMG disponibiliza produtos de investimento em renda fixa para todos os públicos.

PRINCIPAIS INDICADORES

Indicadores Financeiros (%)	1T20	4T19	1T/4T (%)	1T19	1T/1T (%)
Lucro Líquido Recorrente ¹	97	74	31,4%	99	-2,0%
ROAE Recorrente ¹	10,5%	9,6%	0,9 p.p	17,2%	-6,7 p.p
ROAA Recorrente ¹	2,0%	1,6%	0,4 p.p	2,4%	-0,4 p.p
Índice de Basileia	19,9%	22,5%	-2,6 p.p	12,4%	7,5 p.p
Margem Financeira Líquida Recorrente ¹	26,8%	26,6%	0,2 p.p	22,8%	4,0 p.p
Índice de Eficiência Recorrente ¹	56,3%	59,5%	-3,2 p.p	51,7%	4,6 p.p
Inadimplência ² – Carteira E-H	5,9%	5,8%	0,1 p.p	6,0%	-0,1 p.p
Índice de Cobertura ³	107,0%	110,3%	-3,3 p.p	114,9%	-7,9 p.p
Lucro Líquido Contábil	76	163	-53,5%	77	-1,8%

Balanco Patrimonial (R\$ Milhões)	1T20	4T19	1T/4T (%)	1T19	1T/1T (%)
Carteira de Crédito Total	11.718	11.455	2,3%	9.853	18,9%
Carteira Varejo ⁴	9.928	9.667	2,7%	8.206	21,0%
Carteira Atacado ⁵	1.664	1.625	2,4%	1.314	26,6%
Carteira Run Off ⁶	127	163	-21,7%	333	-61,7%
Ativos Totais	20.312	18.911	7,4%	16.830	20,7%
Patrimônio Líquido	3.968	4.028	-1,5%	2.673	48,5%
Captação Total	13.705	12.409	10,4%	12.234	12,0%

1) Lucro Líquido e ROAE recorrentes, excluindo os efeitos do ágio e outros eventos não recorrentes, ver "DRE Gerencial".

2) Metodologia de cálculo: Carteira classificada em E-H/Carteira Total, considerando parcelas vencidas mais vincendas.

3) Metodologia de cálculo: Saldo de provisão de crédito / operações vencidas a mais de 90 dias (considera parcelas vencidas mais vincendas).

4) Carteira Varejo inclui o cartão de crédito consignado, empréstimo consignado e crédito pessoal.

5) Carteira de Atacado inclui operações estruturadas e empresas.

6) Carteira Run Off inclui o empréstimo consignado legado, Lendico, veículos e empréstimo imobiliário.

Release de Resultados 1T20



DRE GERENCIAL

Com intuito de aumentar a transparência e facilitar a análise do desempenho financeiro, o Banco passa a apresentar sua DRE Gerencial, conforme abaixo:

1T20 (R\$ Milhões)	Contábil	Ágio	Var. Cambial e Overhedge	Reclassificações Gerenciais	Gerencial
Receitas da intermediação financeira	1.136		(190)	179	1.125
Operações de crédito	1.107		(190)	157	1.073
Resultado de operações com títulos e valores mobiliários	29				29
Receita de Prestação de serviços				22	22
Despesas da intermediação financeira	(491)		239	(8)	(260)
Captações no mercado	(432)		239	(8)	(201)
Resultado com instrumentos financeiros derivativos	(52)				(52)
Operações de empréstimos e repasses	(7)				(7)
Resultado da intermediação financeira antes do custo do crédito	645		48	171	864
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(171)				(171)
Recuperação de crédito baixado para prejuízo	22				22
Comissão de agentes				(157)	(157)
Resultado bruto da intermediação financeira	496		48	14	559
Outras receitas (despesas) operacionais	(443)	36	(5)	(14)	(426)
Receitas de prestação de serviços	14			(14)	0
Despesas de pessoal	(62)				(62)
Outras despesas administrativas	(226)	36			(190)
Despesas tributárias	(30)		(5)		(35)
Resultado de participações em controladas	(12)				(12)
Outras receitas operacionais	84				84
Outras despesas operacionais	(211)				(211)
Resultado operacional	53	36	44	0	133
Resultado não operacional	(0)				(0)
Resultado antes da tributação sobre o lucro e participações	53	36	44	0	133
Imposto de renda e contribuição social	32	(15)	(44)		(26)
Participação no lucro	(10)				(10)
Lucro líquido	76	21	0	0	97

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

Ágio - Em agosto de 2011 o Banco BMG adquiriu instituições financeiras, apurando um ágio no montante de R\$ 1.450 milhões, fundamentado na expectativa de rentabilidade futura. O ágio possui amortização linear mensal no montante de R\$ 12 milhões, de forma que 85,9% já foi amortizado, restando um saldo de R\$ 205 milhões a amortizar até julho de 2021. Visto que todos os efeitos do ágio já estão integralmente deduzidos do patrimônio de referência para cálculo de Basileia, o BMG optou por demonstrar seus resultados excluindo o efeito da amortização do ágio.

Variação Cambial e Overhedge - O Banco possui operações de crédito sujeitas a variação cambial que são neutralizadas parcialmente por captações em moeda estrangeira. Tal variação é reclassificada gerencialmente

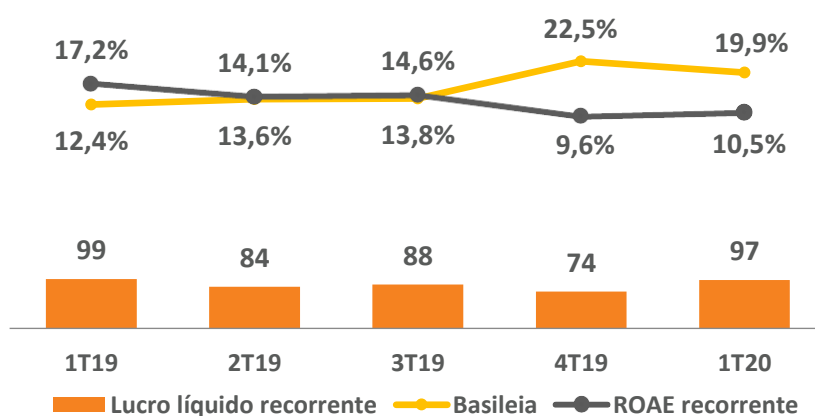
Release de Resultados 1T20



para a linha de captação no mercado. Além disso, o BMG fez uma operação de *overhedge* para proteção da variação cambial do Patrimônio Líquido do BMG Cayman.

Reclassificações gerenciais - Reclassificação entre linhas da despesa de comissão e receita de prestação de serviços para conciliar com a visão da margem financeira. Ainda, o resultado das cessões sem retenção de riscos e benefícios de empréstimo consignado INSS foi realocado para a linha de receitas de prestação de serviços (ver mais informações em “Empréstimo Consignado”).

Resultado Recorrente (R\$ Milhões)



Para melhor comparabilidade, todas as análises e indicadores apresentados ao longo do release são calculados com base na DRE Gerencial.

DESEMPENHO FINANCEIRO

Margem financeira

A margem financeira ajustada ao custo do crédito totalizou no primeiro trimestre de 2020 R\$ 559 milhões, representando um crescimento de 27,4% na comparação com o mesmo período do ano anterior e 3,9% em relação ao 4T19.

Margem financeira (R\$ Milhões % a.a.)	1T20	4T19	1T/4T (%)	1T19	1T/1T (%)
Produto Bancário (a)	864	839	3,1%	655	31,9%
Margem financeira de juros	842	826	2,0%	646	30,4%
Receitas de crédito (b)	1.073	1.056	1,7%	886	21,2%
Receita de TVM	29	37	-20,4%	51	-42,6%
Despesa de captação e derivativos (c)	(260)	(267)	-2,4%	(291)	-10,6%
Receitas de serviços	22	13	73,4%	9	137,8%
Receitas de prestação de serviços	12	11	15,4%	9	32,6%
Securitização	10	2	372,7%	0	n/a
Custo do crédito (d)	(306)	(301)	1,5%	(217)	41,1%
Despesa de provisão líquida de recuperação (e)	(148)	(138)	7,8%	(98)	51,7%
Despesas de comissões de agentes (f)	(157)	(163)	-3,7%	(119)	32,3%
Margem ajustada ao custo do crédito (a+d)	559	538	3,9%	438	27,4%
Margem líquida (a/g)	26,8%	26,6%	0,2 p.p	22,8%	4,0 p.p
Margem ajustada ao custo de crédito (a+d/g)	16,8%	16,5%	0,3 p.p	14,9%	1,9 p.p
Receita de crédito/ carteira média (b/h) ¹	42,5%	43,7%	-1,2 p.p	41,9%	0,6 p.p
Despesa de captação/ captação média (c/j) ¹	-7,7%	-8,1%	0,4 p.p	-9,1%	1,4 p.p
Despesa de PDD líquida/ carteira média (e/h) ²	-5,1%	-4,9%	-0,2 p.p	-4,0%	-1,1 p.p
Despesa de comissão/ carteira média (f/i) ²	-6,9%	-7,4%	0,5 p.p	-6,2%	-0,7 p.p
Ativos rentáveis médios (g)	14.154	13.790	2,6%	12.447	13,7%
Carteira média (h)	11.586	11.134	4,1%	9.683	19,7%
Carteira passível de comissão média (i)	9.155	8.811	3,9%	7.707	18,8%
Saldo de captação médio (j)	13.057	12.828	1,8%	12.294	6,2%

1 – Indicadores anualizados via exponenciação | 2 – Indicadores anualizados via multiplicação.

As receitas de crédito vêm aumentando ao longo dos trimestres devido ao crescimento da carteira de crédito e a mudança no *mix* de produtos, com o varejo ganhando cada vez mais relevância, representando 84,7% da carteira total. No trimestre, a taxa média (receita de crédito/carteira média) apresentou uma redução pelo efeito de um dia corrido a menos e pela maior participação do convênio INSS, cuja taxa de juros é menor, dentro do cartão de crédito consignado.

O Banco vem reduzindo seu custo médio da captação, dado que parte substancial desses passivos são de longo prazo e foram emitidos em patamares de taxa básica de juros mais altas quando comparadas com as captações correntes.

As receitas de prestação de serviços são compostas principalmente pela receita de intercâmbio advinda do uso do cartão de crédito consignado para compras.

Release de Resultados 1T20



As receitas de securitização totalizaram R\$ 10 milhões no trimestre e são oriundas do resultado líquido das cessões de crédito sem retenção de riscos e benefícios realizadas no período e do *fee* referente a administração da carteira cedida. Para mais informações ver “Empréstimo Consignado”.

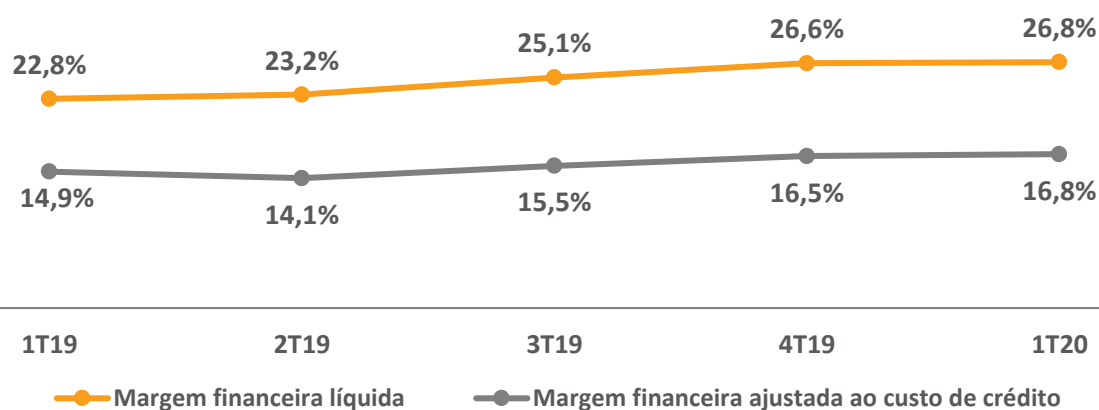
A despesa de provisão líquida de recuperação apresentou um aumento no trimestre devido a menor recuperação de crédito no período. Reforçando que substancialmente a carteira refere-se a produtos de consignação, que por característica apresentam inadimplência estável e previsível.

As despesas de comissão vêm aumentando ao longo dos trimestres devido a mudança de *mix* da carteira e maior despesa do cartão de crédito consignado. No 1T20, a despesa veio menor devido à baixa de despesas antecipadas ocorridas no trimestre anterior, o que resultou em uma redução na despesa média mensal. A partir desse novo patamar de despesas, a tendência de aumento em linha com o crescimento da carteira continua válida.

Margem financeira %

No primeiro trimestre de 2020, a margem financeira líquida foi de 26,8% a.a., aumento de 4,0 p.p. em comparação ao mesmo período do ano anterior e de 0,2 p.p. em comparação ao 4T19.

Evolução da Margem Financeira (% a.a.)



Outras receitas e despesas operacionais

No primeiro trimestre de 2020, as outras despesas operacionais, líquidas de outras receitas operacionais, apresentaram um aumento de 43,0% em relação ao mesmo período de 2019 e uma redução de 0,4% em comparação ao 4T19.

Outras Receitas e Despesas Operacionais (R\$ Milhões)	1T20	4T19	1T/4T (%)	1T19	1T/1T (%)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(414)	(415)	-0,4%	(289)	43,0%
Despesas de pessoal	(62)	(52)	17,9%	(44)	41,0%
Outras despesas administrativas	(190)	(196)	-3,1%	(135)	40,8%
Despesas tributárias	(35)	(34)	2,9%	(24)	44,5%
Outras despesas/ receitas operacionais líquidas	(127)	(133)	-4,6%	(86)	47,2%
Provisão operacional líquida	(84)	(92)	-8,3%	(44)	89,9%

Como parte do processo de modernização para transformação do Banco e implantação da estratégia FIGITAL, o BMG investiu na contratação de novos colaboradores, reforçou seus investimentos em marketing, trouxe consultoria e prestadores de serviços para auxiliar em temas específicos e reforçou suas áreas de atendimento ao cliente. Dado o cenário de pandemia, nas últimas semanas o Banco repriorizou seus projetos, redirecionando os esforços dentro dos *squads* para a digitalização do Banco e seus processos, acelerando sua estratégia FIGITAL.

Mesmo tendo parte substancial dos custos atrelados ao crescimento da base de clientes e/ou carteira, o Banco se dedicou ao longo do segundo semestre de 2019 para implementar a metodologia de orçamento base zero, que vem fortalecendo uma cultura de custos eficiente e evitando custos naturais que decorrem do processo de expansão. No 1T20, o OBZ entregou uma economia ligeiramente acima da meta estabelecida para ganho de eficiência. Está sendo feita avaliação de novas oportunidades para ganhos de eficiência tendo em vista o cenário atual

Despesas de pessoal

Nos últimos doze meses foram contratados cerca de 260 novos colaboradores para robustecer times multidisciplinares, sendo parte deles em cargos de gestão. Após contratações, o BMG conta com mais de mil colaboradores, estrutura compatível com as necessidades do Banco tendo em vista seu plano estratégico.

No 3T19 e 4T19, foram ativados cerca de R\$ 6 milhões em cada um dos trimestres devido aos investimentos feitos no projeto digital. Em 2020 não houve novas ativações, explicando substancialmente o aumento das despesas de pessoal no trimestre.

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, apresentou-se uma redução nas despesas administrativas, em especial nas linhas de marketing e despesas com viagens, em parte já como fruto da implantação do orçamento base zero. Em menor proporção, algumas linhas apresentaram aumento na despesa, como: (i) despesa de amortização e depreciação: devido ao início da amortização de intangíveis referentes a ativação da despesa de pessoal citada acima e investimentos em projetos digitais. No 1T20, o saldo do intangível era de R\$ 87 milhões com amortização de 1/60 avos todos os meses; e (ii) processamento de dados, devido à compra de licenças de diversos softwares.

Outras despesas/ receitas operacionais líquidas

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 duas frentes estratégicas: mitigar a entrada de novas ações e projetos específicos envolvendo matéria jurídica. Atuando na causa raiz, o Banco vem evoluindo por meio de um grupo multifuncional (extrajurídico) que trata de várias iniciativas de forma a melhorar a qualidade da originação. Dentro dessa estratégia, no 1T20 o Banco avançou na implementação de formalizações digitalizadas que já representam mais da metade da originação do período e permitem uma maior segurança na originação, mitigando potenciais entradas de ações.

Dentre as medidas adotadas anteriormente, destacam-se: termo de consentimento no qual o cliente concorda com as principais características do produto cartão consignado, alinhamento meritocrático com os canais de vendas, visitas periódicas ao Judiciário para esclarecimento do produto, utilização de inteligência artificial para monitoramento de processos e atuação de advogados agressores e políticas de negociação de valores a partir de modelos preditivos.

As ações massificadas são provisionadas no momento da entrada da ação 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 remoto (não requer provisão ou divulgação).

Outras linhas de despesa importantes são: (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.

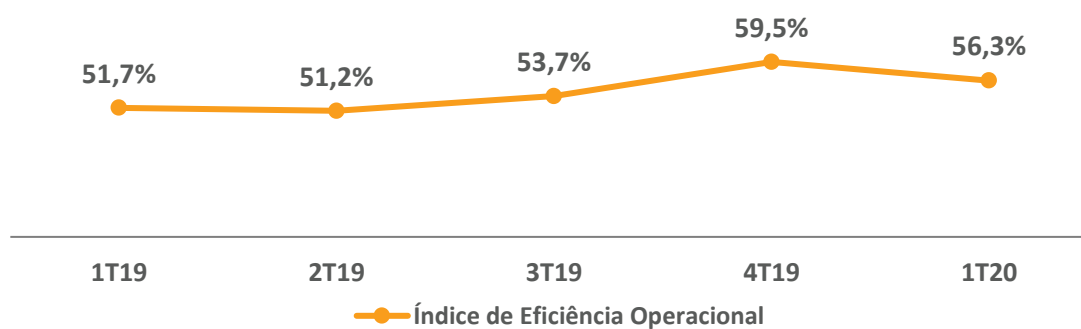
Índice de eficiência operacional

No primeiro trimestre de 2020, o índice de eficiência foi de 56,3%, aumento de 4,6 p.p. em relação ao mesmo período de 2019 e melhora de 3,2 p.p. em comparação ao 4T19.

Índice de Eficiência Operacional (%)	1T20	4T19	1T/4T (%)	1T19	1T/1T (%)
Índice de Eficiência	56,3%	59,5%	-3,2 p.p	51,7%	4,6 p.p

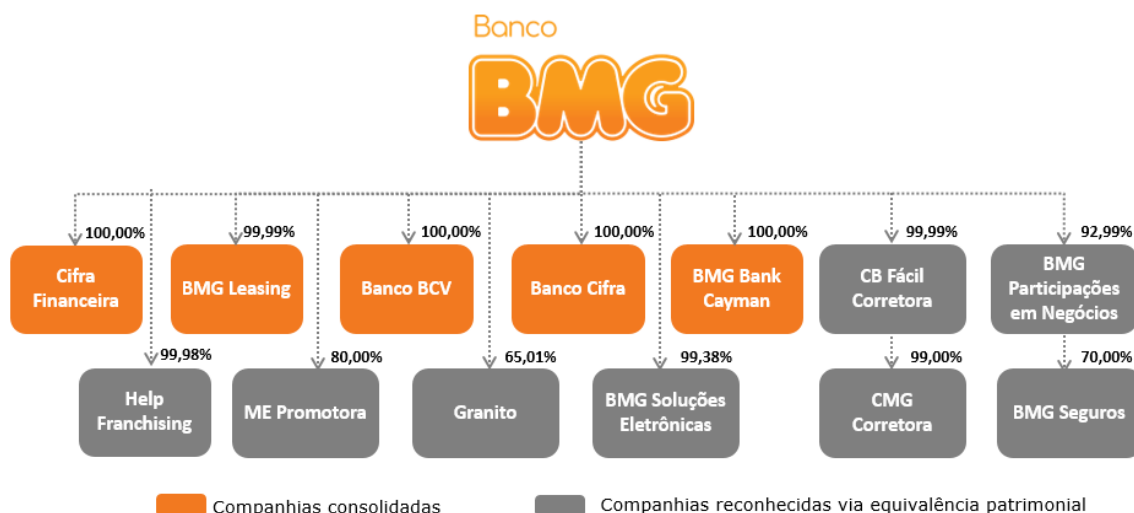
Metodologia de cálculo: $(\text{Despesas de Pessoal} + \text{Outras Despesas Administrativas (não considera amortização do ágio)} + \text{Outras Despesas Operacionais Líquidas de Receitas}) / (\text{Resultado da Intermediação financeira antes da PDD} + \text{Receitas de Prestação de Serviços} + \text{Despesas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

Evolução do Índice de Eficiência (%)



Resultado de coligadas e controladas

O BMG conta com onze subsidiárias diretas e duas subsidiárias indiretas, conforme estrutura societária abaixo.



Release de Resultados 1T20



As companhias destacadas em laranja são consolidadas nas demonstrações financeiras do Banco e as companhias em cinza são reconhecidas contabilmente pelo método de equivalência patrimonial. Abaixo o resultado apresentado por cada uma delas:

Equivalência patrimonial (R\$ Milhões)	1T20	4T19	1T/4T (%)	1T19	1T/1T (%)
Equivalência patrimonial	(12)	(14)	-12,5%	(3)	-95,6%
CBFácil Corretora de Seguros e Negócios Ltda.	(12)	(15)	-22,3%	(3)	-92,1%
Help Franchising Participações Ltda.	2	1	149,3%	(0)	457,1%
Granito Soluções em Pagamentos S.A.	(2)	(0)	350,4%	0	n/a
BMG Participações em Negócios Ltda.	0	1	-80,9%	0	-695,2%
ME Promotora de vendas Ltda.	(0)	0	-125,1%	0	-762,0%
BMG Soluções Eletrônicas Ltda.	0	0	-50,0%	0	n/a

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 possui 328 lojas help!, sendo 63% abertas em menos de doze meses. Em 2020, a expectativa de abrir menos lojas e a maturação das lojas existentes atenuam os investimentos, reduzindo o prejuízo apresentado. Com a retomada da economia, a expectativa é que a CBFácil repasse parte de suas lojas a franqueados. No 1T20, foi realizado um aumento de capital de R\$ 1 bilhão para melhor eficiência tributária. Ainda, é controladora da CMG Corretora, que atua na comercialização de seguros massificados em parceria com a Generali e é responsável pelo recebimento das comissões de corretagem.

Help Franchising – empresa franqueadora da rede de lojas help!, responsável por garantir a qualidade e padronização dos serviços dentro das lojas.

Granito – empresa de tecnologia especializada em meios de pagamentos.

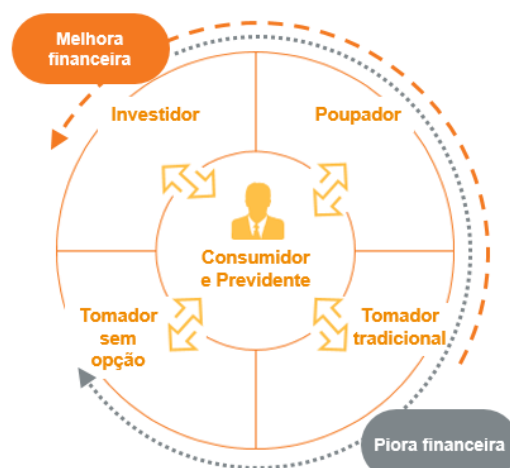
BMG Participações em Negócios – controladora da BMG Seguros, que atua no segmento de seguro garantia.

DESEMPENHO OPERACIONAL

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 principal público do BMG é consumidor e tomador de crédito, tendo assim, o cartão de crédito consignado como principal produto de relacionamento com o cliente. O Banco também uma gama completa de produtos e serviços financeiros. O BMG tem como missão popularizar os serviços financeiros no Brasil.



Pensando no seu perfil de cliente e com o objetivo de ensiná-lo a poupar, o Banco oferece um jeito mais simples de guardar dinheiro, por meio do “Poupa pra Mim”, no qual os valores das transações são arredondados para cima e são automaticamente poupados em um cofrinho virtual. Com base em sua proposta de valor e diferenciação, o Banco lançou o “Volta pra Mim”, programa de *cashback* no qual os clientes terão parte do dinheiro gasto nos cartões de débito ou crédito do BMG de volta para a conta, podendo ser resgatado ou investido no Poupa Pra Mim.

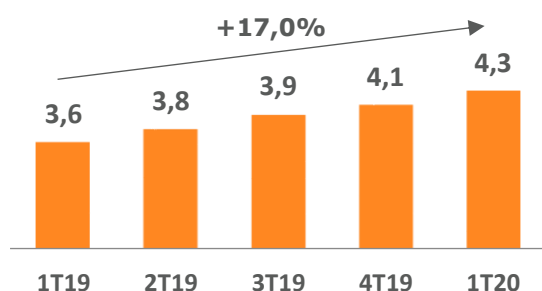
O Banco lançou também o Volta Pra mim – Farmácia, desconto de até 10% nas compras realizadas em qualquer farmácia do Brasil, no período de 2 meses para todos os cartões do BMG. Esse benefício, soma aos benefícios já existentes: o +Saúde permite descontos em consultas médicas, exames e remédios aos clientes do Crédito na Conta (linha de crédito emergencial) e descontos em remédios sobre prescrição médica para os clientes do seguro prestamista. Assim, o Banco ajuda seus clientes a reduzir o comprometimento de renda com esses gastos.

Além disso, esse modelo de negócios multiprodutos para diferentes estágios do ciclo de vida do cliente, confere ao BMG baixa volatilidade de resultados em relação aos ciclos econômicos do país, permitindo atuar de forma sustentável em um mercado incerto.

Pensando no bem-estar e necessidades do cliente perante a pandemia atual, o Banco adaptou sua forma de relacionar buscando incentivar o uso de canais remotos, tendo em vista que a necessidade de crédito para o perfil de cliente do Banco continua alta.

Os clientes têm apresentado maior propensão a utilização de canais remotos, com a quantidade de novos clientes cadastrados para autosserviço via WhatsApp dobrando em mar/20, comparado com jan/20. O *bot* do WhatsApp apresenta um índice de retenção das demandas de 93%, comprovando a eficiência do canal para o autosserviço.

Evolução de clientes ativos (Milhões)



No 1T20, o BMG atingiu 4,3 milhões de clientes com produtos ativos, apresentando um aumento de 17,0% nos últimos doze meses. Como reflexo do alto engajamento, o *cross-selling index* atingiu em mar/20 a marca de um consumo médio de 1,78 produtos por cliente. O indicador considera apenas produtos e serviços geradores de receita.

FIGITAL - Relacionamento a qualquer hora e em todo lugar

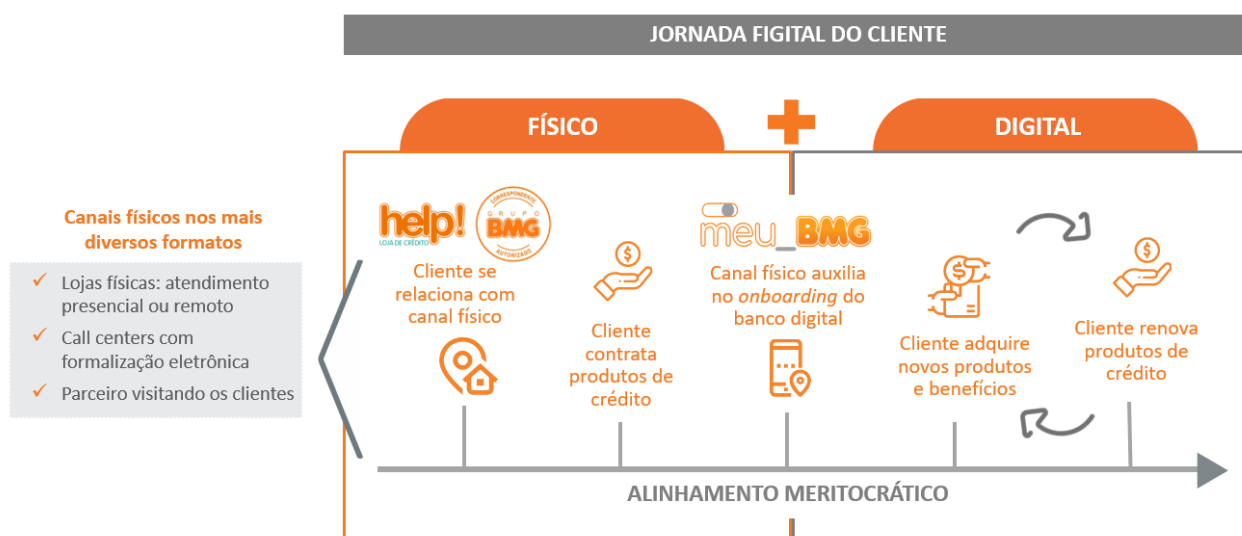
Em um país de extremos, o BMG acredita que para ser presente na vida dos brasileiros precisa estar pronto para ajudar sempre que ele precisar, independentemente do canal ou forma de relacionamento. Com toda curva de aprendizado de ser uma das principais plataformas de financiamento ao consumo do Brasil, o BMG desenvolveu o conceito de complementariedade dos canais, oferecendo aos clientes o melhor entre os mundos físico e digital sendo o primeiro e único FIGITAL.

Esse conceito consiste em um alinhamento de interesses dos franqueados e correspondentes bancários (canais físicos) com o banco digital. Os canais físicos focam em trazer clientes novos e auxiliá-los a abrir uma conta digital e se relacionar a partir de então por esse canal. O BMG garante um alinhamento meritocrático, mantendo uma remuneração ao canal físico sobre todos os produtos que o cliente adquirir ao longo do seu relacionamento com o Banco.

Conhecendo profundamente seu perfil de clientes, o principal desafio do banco digital é facilitar a experiência para os clientes existentes, visto que estes têm menor propensão ao banco digital e possuem demandas de crédito e meios de pagamento como prioridade. Para esse público, o banco digital conta com uma especialista virtual, a Duda, que faz uso do reconhecimento de voz e inteligência artificial para ajudar os clientes a realizar operações bancárias de maneira simples e intuitiva.



Como resultado dessa equação, o BMG acredita que substancialmente seus clientes ainda terão o primeiro contato nos canais de relacionamento físico, adquirindo um produto de crédito e então passarão a se relacionar no banco digital renovando o produto de crédito existente, adquirindo novos produtos de crédito ou serviços bancários e principalmente se filiando a programas de benefícios. Tudo isso em conjunto gera um *life time value* mais eficiente e eficaz.



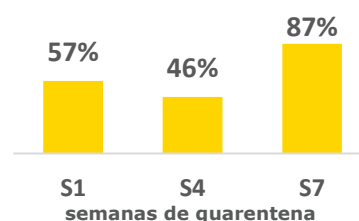
Release de Resultados 1T20



Dado o cenário de pandemia e isolamento social, com o principal canal de relacionamento do BMG ainda sendo físico, foi preciso o BMG responder rápido a esse novo cenário e isso só foi possível devido ao processo de transformação que já vinha em curso. O BMG rapidamente atualizou seus scripts incentivando a venda remota, em especial com formalização via SMS, e antecipou o lançamento de aplicativo para correspondentes e franqueados, permitindo uma formalização digital mais rápida e segura. Tais mudanças foram bem recebidas pelos parceiros, que estão mais engajados a vendas remotas e digitais.

Tendo como base o início das medidas restritivas no País, a originação foi reduzindo paulatinamente ao longo de março, chegando ao vale de 46% da meta na quarta semana de quarentena. Desde então, por conta das ações tomadas pelo Banco, vem apresentando rápida retomada já atingido 87% da meta na sétima semana.

Rápida adaptação
% da originação x meta



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 já há mais de 20 anos que o modelo de agência bancária é pouco eficiente.

A vantagem competitiva do Banco para atuar neste canal é pautada em quatro grandes pilares: (i) marca forte; (ii) relacionamento próximo e de longo prazo; (iii) ampla gama de produtos; e (iv) sistema próprio de consignação, melhor do mercado.

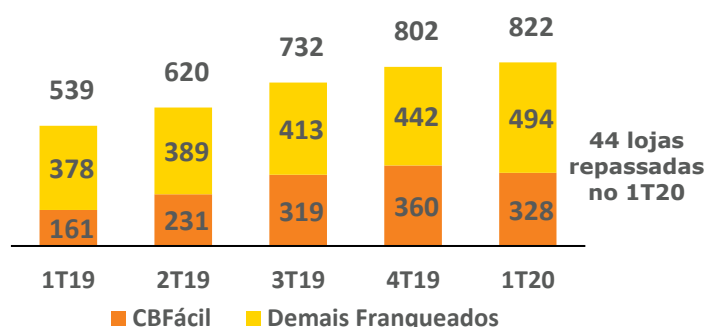
Rede de Franquias



A "help! loja de crédito" é uma rede de franquias, especializada em serviços financeiros para baixa renda, com um conceito *one-stop shop*. Em três anos de existência, foi umas das franquias que mais cresceu em 2019, atingindo o posto de 24ª maior franquia do Brasil. Está presente em todos estados brasileiros e em 88% dos municípios com mais de cem mil habitantes.

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.

Evolução da qtde. de lojas



Release de Resultados 1T20

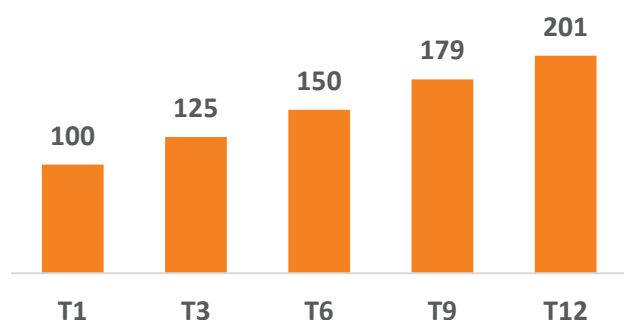


Como grande diferencial competitivo a operação é formalizada por meio do perfil biométrico completo que traz mais segurança na qualidade do crédito e mitiga potenciais fraudes e contingências cíveis. O perfil biométrico permite também uma maior facilidade e segurança no atendimento dos canais digitais, como o leitor de impressão digital para os ATM's, biometria facial como chave de segurança forte e a biometria de voz para atendimento via *call center*.

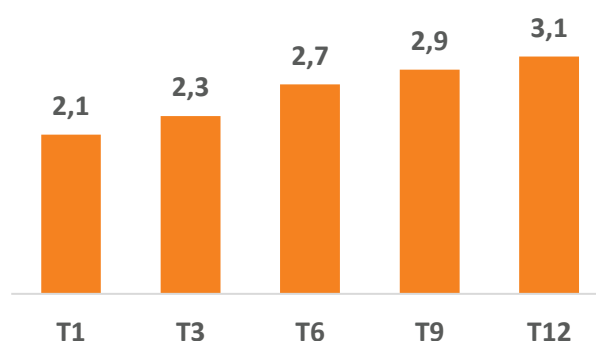
A essência da help! é tecnologia, modelo *tech-touch*, na qual em período de quarentena a maior parte das lojas estão operando de portas fechadas, o atendimento continua funcionando normalmente via telefone com a formalização sendo feita de forma remota, principalmente via envio de SMS com link de acesso ao contrato completo.

A Help Franchising, empresa franqueadora, também se preocupa com a satisfação dos seus franqueados e com o nível de qualidade de seus serviços. Em pesquisa realizada no final de 2019, os franqueados indicaram um nível de satisfação com a qualidade percebida da help! de cerca de 85%, permanecendo praticamente estável independente do tempo de franquia, e um índice de fidelização de 88%. Ainda, a franquia vem evoluindo sua eficiência e eficácia no relacionamento com o cliente melhorando de forma eloquente o indicador de vendas na mesma loja (*same store sale*).

Evolução da produção por consultor (base100)



Quantidade de consultores por loja



Indicador elaborado com base na evolução da originação por trimestre do produto crédito na conta.

Banco Digital meu_BMG

Criado em outubro de 2018, é o primeiro canal de relacionamento direto com o cliente desenvolvido pelo BMG nos últimos 20 anos e tem como princípio uma usabilidade simples e direta. Como parte da estratégia FIGITAL, possui uma missão dupla: digitalizar substancialmente o cliente existente e oferecer ao cliente nativo digital toda a usabilidade desenvolvida para gerar a melhor experiência neste canal.



Release de Resultados 1T20

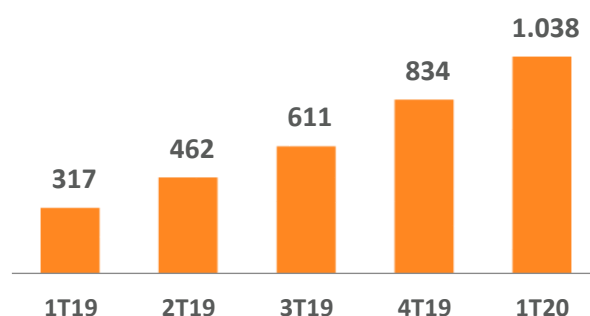


O BMG já possuía aplicativos de relacionamento com o cliente como: (i) o *app* cartão que permitia realizar todas as consultas e especialmente realizar operações complementares; e (ii) o aplicativo de investimento (BMG Invest) que funciona como uma plataforma de captação de recursos digital. Ambos aplicativos vão ser convergidos para o banco digital levando outros produtos e serviços para esse cliente já presente no mundo digital.

Como complemento dessa estratégia, o Banco desenvolveu parcerias por meio de *white label* do banco digital unindo expertises, reduzindo o custo de aquisição dos clientes e aumento o *life time value* do cliente com o banco.

Em março de 2020, o Banco contava com 1.038 mil contas abertas. Todos os aplicativos do Banco somados contam com cerca de 800 mil usuários ativos que utilizaram os aplicativos em mar/20 (*monthly active users*).

Evolução da qtde. de contas (mil)



Distribuição da Carteira de Crédito

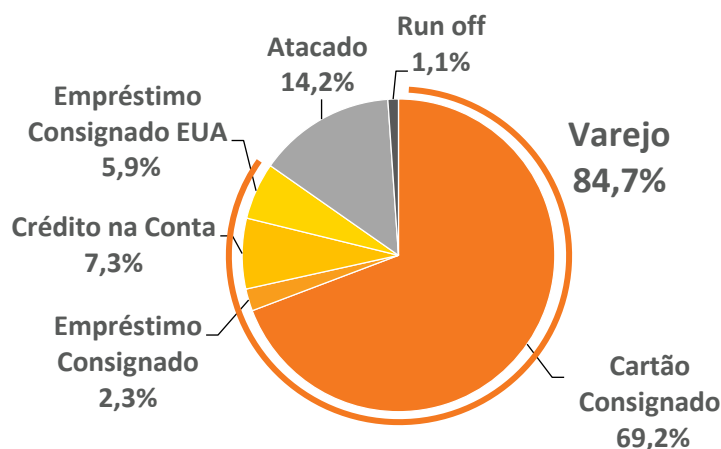
A carteira de crédito total atingiu R\$ 11.718 milhões no 1T20, representando um aumento de 2,3% no trimestre e de 18,9% em doze meses.

Em linha com a estratégia do Banco, a carteira de varejo apresentou crescimento de 21,0% nos últimos doze meses e já representa 84,7% da carteira total.

Carteira de Crédito (R\$ Milhões)	1T20	4T19	1T/4T (%)	1T19	1T/1T (%)
Carteira Varejo	9.928	9.667	2,7%	8.206	21,0%
Cartão de Crédito Consignado	8.114	7.993	1,5%	7.316	10,9%
Empréstimo Consignado	269	301	-10,7%	0	n/a
Crédito Pessoal	1.545	1.373	12,5%	890	73,6%
Crédito na Conta	855	778	10,0%	532	60,8%
Empréstimo Consignado nos Estados Unidos	690	595	15,9%	358	92,5%
Carteira Atacado	1.664	1.625	2,4%	1.314	26,6%
Operações Estruturadas	1.138	1.101	3,4%	875	29,9%
Empresas	526	524	0,3%	439	19,9%
Carteira run off¹	127	163	-21,7%	333	-61,7%
Carteira de Crédito Total	11.718	11.455	2,3%	9.853	18,9%

1) Carteira run off inclui o empréstimo consignado legado, Lendico, veículos e empréstimo imobiliário.

Release de Resultados 1T20



72% da carteira em produtos de consignação, dos quais 84% são risco federal

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	433	3,7%
50 maiores clientes	1.020	8,7%
100 maiores clientes	1.304	11,1%

Carteira Varejo

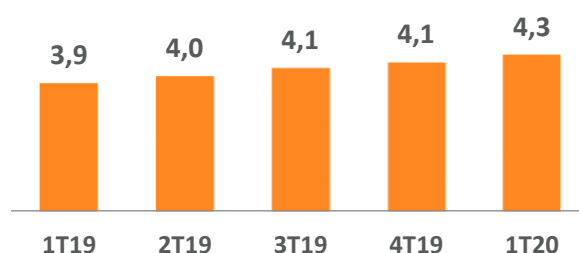
Cartão de Crédito Consignado



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 cliente do BMG, além de ser tomador de crédito, apresenta um perfil consumidor de acordo com o ciclo de vida do cliente. Tal comportamento é observado pelo indicador de frequência, no qual 92% das transações realizadas com o cartão nos últimos doze meses foram para efetuar compras, sendo o remanescente para operações de saque. Os principais estabelecimentos comerciais onde o cartão vem sendo utilizado referem-se a serviços digitais, nos quais o uso de um cartão de

Evolução qtde. de cartões (Milhões)



Release de Resultados 1T20

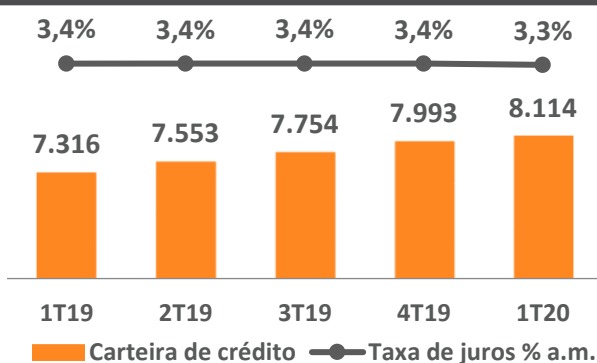


crédito é essencial. Dessa forma, o BMG atende à necessidade do cliente não apenas na oferta de crédito, mas também ao disponibilizar um meio de pagamento que auxilia na inclusão financeira digital. Como resultado, as receitas de *interchange* atingiram R\$ 6 milhões no 1T20, aumento de 9,7% em relação ao 1T19 e estável em comparação ao 4T19.

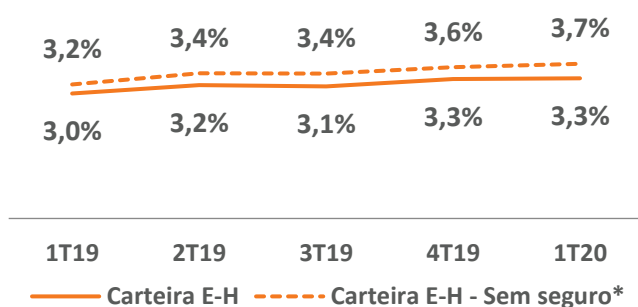
A carteira de cartão de crédito consignado atingiu em 31 de março de 2020 o saldo de R\$ 8.114 milhões, representando um aumento de 10,9% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 1,5% em comparação ao 4T19. Em relação a carteira, 83,8% estão concentrados em aposentados e pensionistas do INSS e servidores públicos federais.

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. O BMG oferece ao seus clientes um seguro prestamista em parceria com a Generali. Tal seguro reduz o custo de crédito da carteira de forma que a inadimplência do Banco estaria em 3,7% ao invés de 3,3% no 1T20 se não houvesse o seguro.

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Qualidade da Carteira – Evolução Inadimplência



*Visão gerencial sem a mitigação de perda do seguro prestamista

Em 17 de março de 2020, o Conselho Nacional de Previdência Social (CNPS) aprovou a redução da taxa máxima de juros do cartão de crédito consignado para aposentados e pensionistas do INSS para 2,7% ao mês de 3% ao mês, o que leva a um consequente aumento nos limites dos cartões. A carteira de INSS encerrou o 1T20 com saldo de R\$ 6,0 bilhões e a redução da taxa afetar as receitas a partir de abril/20.

Empréstimo Consignado

Como parte do modelo de negócios multiprodutos para diferentes necessidades e estágios do ciclo de vida do cliente, o BMG retomou no final do 3T19 sua atuação no segmento de empréstimo consignado, do qual já foi líder. Tal produto ajuda a impulsionar o principal produto do Banco, o cartão de crédito consignado, visto que os correspondentes bancários (principal canal de origem) conseguem otimizar o processo de oferta aos clientes com uma gama completa de produtos em um único sistema. No 1T20 foram originados R\$ 230 milhões de valor liberado, para o INSS e Federal com taxa média de 1,9% ao mês e prazo médio de 70 meses.

Para viabilizar a retomada inicial ao empréstimo consignado, o Banco firmou uma parceria com uma companhia securitizadora, na qual se compromete a ceder, sem retenção substancial de riscos e benefícios até o valor limite de R\$ 1,5 bilhão, operações de empréstimo consignado celebradas com aposentados e pensionistas do INSS. No total foram cedidos R\$ 460 milhões à companhia securitizadora, sendo R\$ 281 milhões no 1T20 que geraram um resultado bruto de R\$ 8 milhões após despesas atreladas à cessão. O BMG permanece responsável pela administração da carteira cedida, pela qual recebe um *fee* de 0,29% ao mês, tendo reconhecido no 1T20 uma receita de R\$ 2 milhões.

Em 31 de março de 2020, a carteira encerrou um saldo de R\$ 269 milhões, sendo 93,1% referentes a aposentados e pensionistas do INSS.

Em 17 de março de 2020, o Conselho Nacional de Previdência Social (CNPS) aprovou redução na taxa máxima das operações de empréstimo consignado para aposentados e pensionistas do INSS para 1,80% ao mês de 2,08%. Essa redução não apresenta impacto na originação do BMG ou nas condições de cessão para securitizadora, uma vez que a taxa praticada já estava dentro do novo limite. O CNPS aprovou ainda a ampliação do prazo máximo dos contratos para 84 meses de 72 meses.

Crédito na Conta – Crédito pessoal com débito em conta corrente

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 participou de leilões que o permitiu ser pagador de benefício a aposentados e pensionistas do INSS que passaram a receber o benefício a partir de jan/14. Esse fato confere ao Banco importante vantagem competitiva, permitindo mais eficiência na arrecadação das parcelas, menores taxas de inadimplência e maior poder de fidelização. No 1T20, os clientes que recebem seu benefício no BMG representaram 56% da carteira de crédito e 61% da originação do período.

A carteira de crédito na conta atingiu em 31 de março de 2020 o saldo de R\$ 855 milhões, representando um aumento de 60,8% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 10,0% em comparação ao 4T19. Dos clientes de crédito na conta, 74% possuem cartão de crédito consignado do BMG.

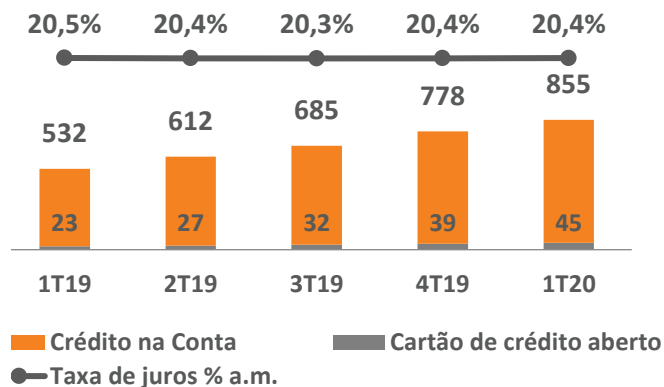
Ainda, nessa carteira estão sendo contabilizados também o saldo dos cartões de crédito abertos, vinculados ao banco digital no montante de R\$ 45 milhões em 31 de março de 2020.

O produto utiliza o conceito de *risk based price* e, assim, apesar do índice de inadimplência ser expressivo, é adequado de acordo com a sua precificação.

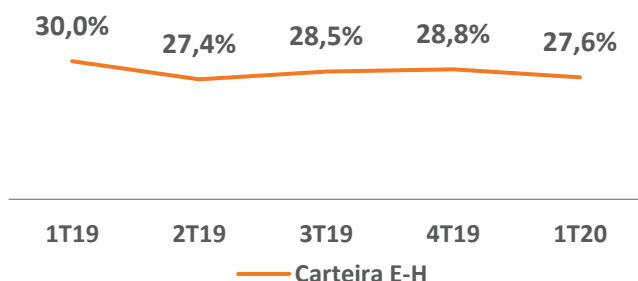
Release de Resultados 1T20



Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Qualidade da Carteira – Evolução Inadimplência



Empréstimo Consignado nos Estados Unidos

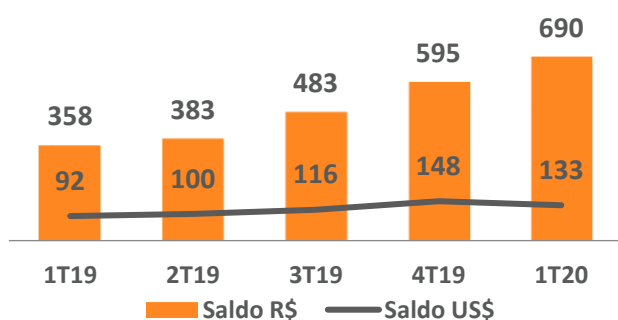
Desde 2011 os acionistas do Banco BMG têm participação majoritária em uma companhia de crédito ao consumo (*fully-licensed consumer finance*) com escritório na Flórida/EUA denominada "BMG Money". A companhia opera em 27 estados americanos com foco em crédito consignado para funcionários do setor público, em especial em atividades de menor *turnover* como hospital, escola, polícia e bombeiro.

Essa operação é refletida no Banco BMG através de acordos de participação (*participation agreements*) celebrados entre BMG Money e BMG Bank (Cayman) - subsidiária integral do Banco BMG (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 acordado. Ainda, são acompanhados no escopo do Comitê de Auditoria que é composto por três membros independentes.

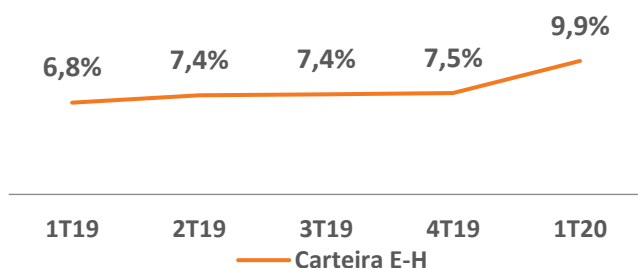
Essa carteira encerrou o 1T20 com saldo de R\$ 690 milhões, crescimento de 15,9% no trimestre, exclusivamente devido a variação cambial no período, uma vez que a carteira em dólar reduziu no trimestre. O Banco não corre risco de exposição cambial nesse portfólio.

Ressalta-se que o aumento no índice de inadimplência deve-se 58% pela queda da carteira em dólar e 42% principalmente pelo *mix* de produtos dentro da carteira, não tendo sido observada piora na qualidade do crédito no período, dessa forma a rentabilidade do produto manteve-se estável.

Evolução da Carteira (Milhões)



Qualidade da Carteira – Evolução Inadimplência

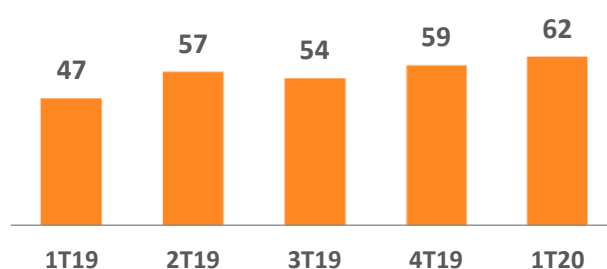


Seguros Massificados

Em janeiro de 2016, através da parceria com a Generali, o Banco BMG ampliou sua gama de produtos e passou a oferecer também seguros massificados para seus clientes. O BMG oferece seguros prestamistas e seguro de vida, incluindo assistência funeral, assistência de medicamentos e assistência residencial aos seus clientes. Em dez/19, o Banco optou por não renovar o seguro de perda e roubo de cartão por entender que este possuía baixo valor agregado para os seus clientes.

Esse segmento de negócios tem alto potencial de *cross-selling* e no 1T20 o seguro prestamista apresentou uma penetração de 42% na carteira de cartão de crédito consignado mitigando o principal ofensor de perda que é a morte. No 1T20, foram emitidos R\$ 62 milhões em prêmios, que geraram R\$ 9 milhões de receita de serviços já líquida da despesa de comissão. A venda de seguros é contabilizada pelo BMG via equivalência patrimonial da sua subsidiária indireta CMG Corretora.

Evolução Prêmios Emitidos (R\$ Milhões)

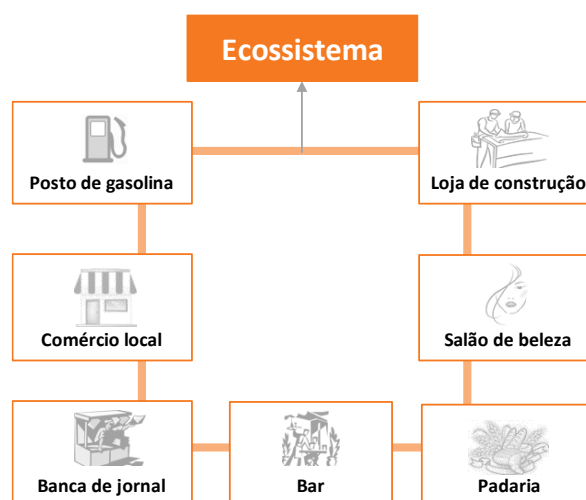


Adicionalmente, o BMG reconheceu no 1T20 R\$ 3 milhões de *profit share* e teve uma redução na despesa de provisão em R\$ 12 milhões dado que parte substancial das perdas de cartão de crédito consignado é oriunda do falecimento do cliente. Dessa forma, a operação de seguros massificados gerou uma receita não decorrente de juros para o BMG no primeiro trimestre de 2020 de R\$ 24 milhões.

Meios de Pagamento **Granito**

A Granito, empresa de tecnologia especializada em meios eletrônicos de pagamento, tem como objetivo de desenvolver soluções flexíveis e customizadas às necessidades de cada segmento de atuação. Em 2018, o Banco adquiriu 65% da Granito com o objetivo de incrementar seu portfólio de produtos e aumentar sua capilaridade com os canais de distribuição já existentes do BMG.

Essa estratégia é fundamental para o BMG atuar em um ecossistema completo de varejo no Brasil: além das soluções de pagamentos, o Banco objetiva oferecer serviços bancários completos para o estabelecimento e seus funcionários.



Release de Resultados 1T20



Os resultados da Granito passaram a ser reconhecidos pelo BMG jan/19, via equivalência patrimonial. No 1T20 a Granito apresentou um TPV (*Total Payment Volume*) de R\$ 277 milhões, *take rate* de 3,6% e cerca de 15 mil estabelecimentos comerciais ativos.

Carteira Atacado

Operações Estruturadas

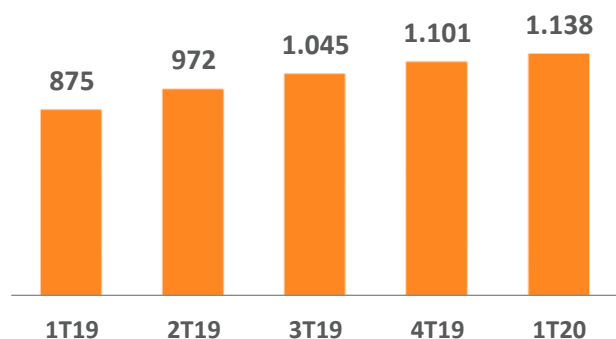
A carteira é composta 67% por operações estruturadas para os correspondentes bancários e franqueados e 33% clubes de futebol, com garantias que mitigam os riscos do emissor.

A operação com os correspondentes refere-se à antecipação de recebíveis das comissões pagas pelo BMG ao longo do prazo dos contratos originados pelos correspondentes e franqueados.

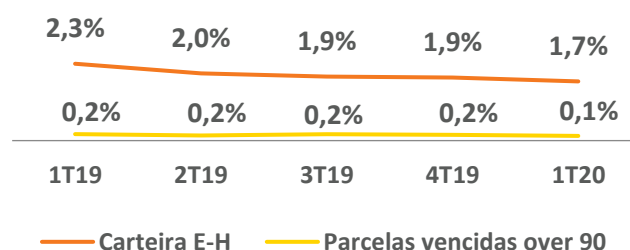
As operações com clubes de futebol são substancialmente antecipação de recebíveis dos direitos televisivos.

A carteira atingiu em 31 de março de 2020 o saldo de R\$ 1.138 milhões, representando um aumento de 29,9% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 3,4% em comparação ao 4T19.

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Qualidade da Carteira – Evolução Inadimplência



Empresas

A carteira de Empresas é composta pelo financiamento e prestação de serviços financeiros estruturados para empresas de médio e grande porte, focando em produtos com baixa alocação de capital, por meio da mesa de derivativos que oferece proteção de balanço aos clientes.

A carteira atingiu em 31 de março de 2020 o saldo de R\$ 526 milhões, representando um aumento de 19,9% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 0,3% em comparação ao 4T19.

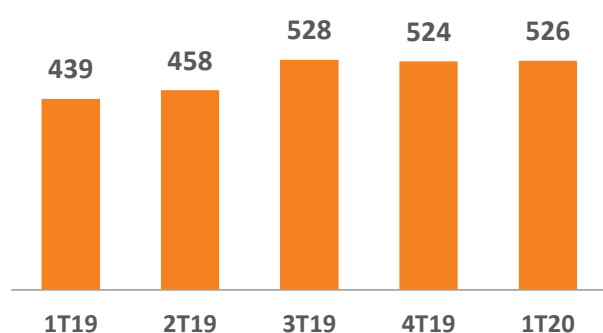
O BMG atua com uma carteira diversificada, com ticket médio de R\$ 11 milhões por empresa e prazo médio a decorrer de 13 meses, cerca de 85% das operações possuem garantias reais. Os principais setores com exposição são: Agronegócio (36%), Comércio (13%) e Serviços (12%).

Release de Resultados 1T20

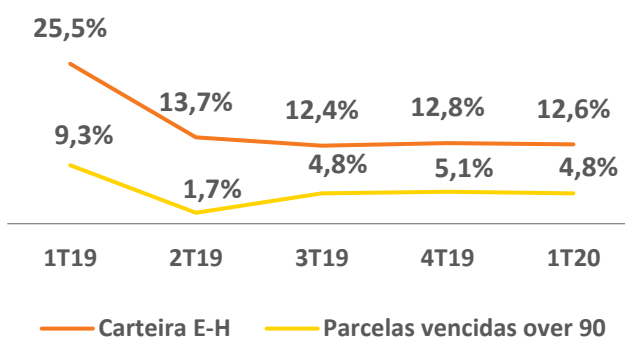


O índice de inadimplência vem sendo impactado por um cenário desafiador, pela redução da carteira de crédito e pela deterioração de casos específicos do portfólio.

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Qualidade da Carteira – Evolução Inadimplência



BMG Seguros

Criada em julho de 2016, a BMG Seguros está entre as maiores seguradoras do Brasil no segmento de seguro garantia. É uma subsidiária do Banco BMG, cujo resultado é refletido via equivalência patrimonial indireta.

No 1T20, foram emitidos R\$ 35 milhões em prêmios, dos quais R\$ 23 milhões foram retidos. No mesmo período, a Seguradora apresentou um lucro líquido de R\$ 2 milhões.

No dia 29 de novembro de 2019, o Banco comunicou ao mercado, a BMG celebração de um Contrato de Compra e Venda no qual se comprometeu a vender 30% do capital social da BMG Seguros, sua subsidiária indireta para a Generali, tendo reconhecido no 4T19 um ganho de R\$ 26 milhões, líquido de tributos. Tal operação já foi aprovada pelas autoridades competentes.

Carteira Run Off

O Banco possui as seguintes carteiras em *run off*: empréstimo consignado legado, Lendico, empréstimo imobiliário e financiamento de veículos.

Em janeiro de 2015, após a celebração de acordo de unificação de negócios com o Itaú, o Banco descontinuou a sua carteira de empréstimo consignado. Ainda, em outubro de 2015 e em janeiro de 2016, o Banco optou por descontinuar suas operações de empréstimo imobiliário e de financiamento de veículos, respectivamente, devido ao baixo potencial de *cross-sell*. Em janeiro de 2019, o Banco decidiu descontinuar suas operações de crédito pessoal digital via Lendico.

A carteira em *run off* atingiu em 31 de março de 2020 o saldo de R\$ 127 milhões, representando uma redução de 61,7% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 21,7% em relação ao 4T19.

Outros Ativos

Além da carteira de crédito, o BMG possui outros ativos relevantes, como: (i) caixa total, (ii) crédito tributário e (iii) ágio.

Outros ativos	1T20	4T19	1T/4T (%)	1T19	1T/1T (%)
Caixa Total ¹	2.508	2.917	-14,0%	2.736	-8,3%
Crédito tributário	2.773	2.650	4,6%	2.255	23,0%
Oriundo de PDD	1.421	1.351	5,2%	1.159	22,6%
Outras adições temporárias	576	583	-1,2%	446	29,3%
Prejuízo fiscal	776	716	8,4%	650	19,3%
Ágio	205	241	-15,0%	350	-41,4%

1 - Caixa e equivalente de caixa mais títulos públicos contabilizados em títulos e valores mobiliários

Captação

A captação total encerrou o 1T20 com saldo de R\$ 13.705 milhões, apresentando um aumento de 12,0% em relação mesmo período do ano anterior e de 10,4% em relação 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 cerca de 50 distribuidores. Para o varejo, o BMG busca pulverizar sua base e conta com cerca de 150 mil investidores diretos e indiretos.

Mesmo diante do cenário econômico atual, o Banco tem conseguido renovar suas captações a taxas nominais abaixo do estoque médio e manter os saldos de captação estáveis, estimulando a oferta via distribuidores. O aumento no saldo de captação no trimestre deu-se principalmente: (i) pela variação cambial que aumentou o saldo de captações externas, reforçando que tal linha é protegida por meio de instrumentos financeiros derivativos; e (iii) depósitos interfinanceiros com o mercado em linhas de curto prazo. Ainda, o Banco realizou uma operação com a CBFácil, sua subsidiária, em contrapartida ao aumento de capital, sendo R\$ 600 milhões em CDB e R\$ 400 milhões em Letra Financeira Sênior, não tendo efeito de caixa.

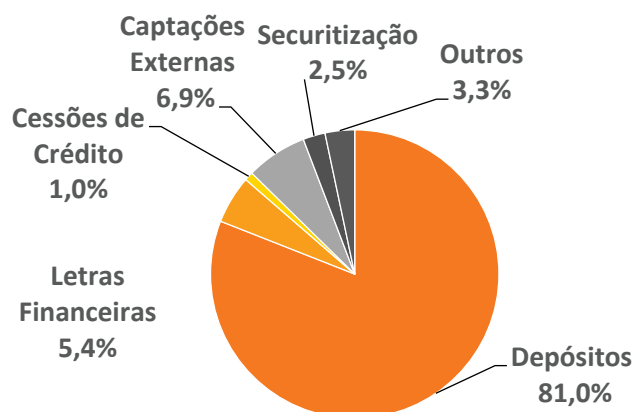
O Banco Central do Brasil divulgou algumas medidas que geram liquidez adicional ao Sistema Financeiro Nacional, sendo para o BMG as principais linhas: Letra Financeira Garantida (LFG) e Depósitos a Prazo com Garantia Especial (NDPGE). A LFG tem como contraparte o próprio Banco Central a uma taxa de Selic + 0,6% ao ano, o BMG tem um limite de R\$ 2,9 bilhões a ser utilizado. Para o NDPGE, o Banco tem um limite de captação de R\$ 2,0 bilhões, tendo emitido R\$ 80 milhões em março de 2020.

Release de Resultados 1T20



Captação (R\$ Milhões)	1T20	4T19	1T/4T (%)	1T19	1T/1T (%)
Depósitos	10.261	10.172	0,9%	9.385	9,3%
CDB	9.936	10.119	-1,8%	9.349	6,3%
CDI	246	53	359,7%	36	583,5%
NDPGE	80	-	n/a	-	n/a
Captação Externa	869	691	25,7%	1.642	-47,1%
Sênior	-	-	n/a	-	n/a
Subordinada	869	691	25,7%	1.642	-47,1%
Securitização	315	346	-9,1%	441	-28,6%
Letras Financeiras	684	664	3,0%	303	125,9%
Sênior	553	535	3,4%	298	85,7%
Subordinada	19	19	1,1%	5	277,6%
Perpétua	112	111	1,4%	-	n/a
Cessões de Crédito	124	154	-19,7%	259	-52,2%
LCA & LCI	141	133	5,8%	116	21,3%
Empréstimos e Repasses	280	221	26,5%	65	327,2%
Captação com o mercado	12.673	12.381	2,4%	12.211	3,8%
Subsidiárias	1.033	29	n/a	23	n/a
Captação total	13.705	12.409	10,4%	12.234	12,0%

Estrutura de captação com o mercado (%)



Gestão de Ativos e Passivos

Com intuito de manter uma gestão adequada de seus ativos e passivos, o BMG prioriza uma estrutura de *funding* alongada e assim apresenta um gap positivo de 5 meses, sendo o *duration* de seus ativos de 16 meses e dos passivos de 21 meses.

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.

Release de Resultados 1T20

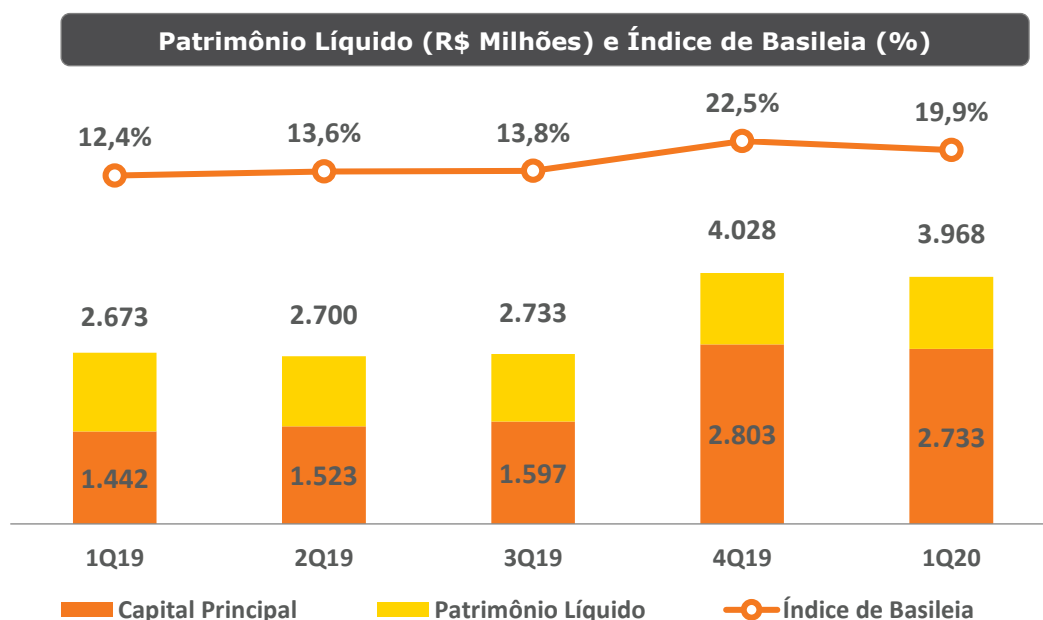


Até o momento, o recebimento das parcelas de crédito vem performando normalmente e o Banco tem sido capaz de renovar os vencimentos dos seus passivos. Além das linhas divulgadas pelo Bacen, mencionadas em “Captação” que proporcionam uma liquidez adicional, o Banco conta ainda com um acordo de securitização para as operações de empréstimo consignado (descrito em “Empréstimo Consignado”), endereçando boa parte da liquidez necessária. Ainda, o BMG conta com expertise e alta capacidade de securitização dos seus ativos, tendo em vista que 72% da carteira de crédito referem-se a produtos de consignação.

Patrimônio Líquido

O Patrimônio Líquido em 31 de março de 2020 atingiu R\$ 3.968 milhões, redução de 1,5% em relação ao trimestre anterior e aumento de 48,5% em comparação ao mesmo período do ano anterior. No 1T20, as ações em tesouraria e o cancelamento de ações que estavam em tesouraria, reduziram o capital do Banco em R\$ 104 milhões, parcialmente mitigado pelo lucro líquido no período. Adicionalmente, o Banco provisionou juros sobre capital próprio (JCP) no montante de R\$ 36 milhões. O BMG tem como estratégia maximizar o pagamento de JCP, tendo em vista o seu benefício fiscal.

Em 06 de abril de 2020, o Bacen emitiu a Res. 4.797, limitando o pagamento de JCP ou dividendos ao mínimo obrigatório estabelecido no Estatuto Social baseados nos resultados apurados ou nos pagamentos a serem realizados entre a data da Resolução e 30 de setembro de 2020.



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%. De acordo com a Res. 4.783, a partir de 01 de abril de 2020, o ACP passou a ser de 1,25%, criando uma nova escala até voltar ao 2,5% em 01 de abril de 2022.

O Patrimônio de Referência correspondeu a 19,9% dos ativos ponderados pelo risco em 31 de março de 2020, redução em comparação ao trimestre anterior devido a redução no Patrimônio Líquido e ao aumento do risco de crédito por conta do crescimento da carteira de crédito e do investimento feito na subsidiária CBFácil.

Adequação de Capital (R\$ Milhões)	1T20	4T19	1T/4T (%)	1T19	1T/1T (%)
Patrimônio de Referência	2.864	2.932	-2,3%	1.442	98,6%
Nível I	2.845	2.913	-2,3%	1.442	97,3%
Capital Principal	2.733	2.803	-2,5%	1.442	89,5%
Capital Complementar	112	111	1,4%	-	n/a
Nível II	19	19	1,1%	-	n/a
Ativo Ponderado pelo Risco	14.394	13.012	10,6%	11.628	23,8%
Risco de Crédito	13.604	12.271	10,9%	10.706	27,1%
Risco de Mercado	31	12	166,5%	207	-84,8%
Risco Operacional	759	729	4,1%	716	6,1%
Índice de Basileia	19,9%	22,5%	-2,6 p.p	12,4%	7,5 p.p
Mínimo exigido pelo BACEN	8,000%	8,000%		8,625%	
Adicional de Conservação de Capital Principal	2,500%	2,500%		1,875%	
Nível I	19,8%	22,4%	-2,6 p.p	12,4%	7,4 p.p
Mínimo exigido pelo BACEN	6,000%	6,000%		6,000%	
Adicional de Conservação de Capital Principal	2,500%	2,500%		2,500%	
Nível II	0,1%	0,1%	0,0 p.p	-	0,1 p.p

BMGB4

Em outubro de 2019 o Banco BMG realizou sua oferta pública inicial de ações (IPO) e passou a compor o Nível 1 de governança corporativa da B3 S.A – Brasil, Bolsa, Balcão.

O Banco BMG captou um total de R\$ 1.391 milhões, dos quais R\$ 1.200 milhões foram destinados para aumento de capital social do Banco BMG, sendo R\$ 1.162 milhões após os custos de emissão de ações já líquidos dos efeitos tributários.

Inicialmente a oferta se deu por meio de distribuição de *units*, compostas por 3 recibos de subscrição e 1 ação preferencial que em 26 de novembro de 2019 foram desmembradas em 4 ações preferenciais (BMGB4).

Em 10 de dezembro de 2019 anunciou um Programa de Recompra de Ações autorizando a aquisição de até 11.994.003 de ações preferenciais, correspondentes a até 10,0% das ações em circulação na B3. Em 18 de março de 2020, o Banco anunciou o cancelamento de 11.981.100 ações preferenciais de emissão própria mantidas em tesouraria, sem redução do valor do capital social do Banco, adquiridas por meio do programa de recompra. Com isso, encerrou nesta mesma data, por antecipação, o programa de recompra de ações de emissão própria aprovado na reunião do Conselho de Administração de 10 de dezembro de 2019.

Ainda, em 18 de março de 2020, o Banco anunciou o novo programa de recompra de ações, autorizando a aquisição de até 10.700.112 de 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 no âmbito de planos de incentivo de longo prazo.

Em 06 de abril de 2020, o Bacen emitiu a Res. 4.797, vedando a recompra de ações próprias até 30 de setembro de 2020, mas permitindo excepcionalmente a recompra até o limite de 5% desde que autorizado pelo Bacen.

Com isso, o BMG possui 591.474.531 ações, sendo 68% ordinárias e 32% preferenciais. A família Guimarães detém 81,5% do total de ações.

GUIDANCE

Dadas as elevadas incertezas causadas pela pandemia da COVID-19 e seus diversos impactos no ambiente econômico, a administração decidiu suspender as projeções anteriormente divulgadas para o ano de 2020. A administração entende ser prudente não divulgar novas projeções neste momento e até que seja possível estimar de forma mais precisa os impactos da referida crise sobre as operações do Banco.

O BMG reitera seu compromisso com a transparência perante seus *stakeholders* tão logo haja um cenário com maior previsibilidade, a Administração avaliará a divulgação de novas projeções.

Release de Resultados 1T20



RATINGS

Agência	Data	Rating	Perspectiva
FITCH Ratings	Abril 2020	Escala local A (bra)	Nacional: Negativa
		Escala internacional B+	IDR: Estável
Moody's	Março 2020	Moeda local Baa1.br	Positiva
		Moeda estrangeira B1	
RISKbank	Janeiro 2020	9,81	Baixo Risco para Médio Prazo 1

ANEXO I – DRE Gerencial

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO (R\$ Milhões)	1T20	4T19	3T19	2T19	1T19
Receitas da Intermediação Financeira	1.125	1.105	1.062	1.014	946
Operações de Crédito e Arrendamento Mercantil	1.073	1.056	1.004	940	886
Resultado de Operações com TVM	29	37	48	64	51
Receitas de Prestação de Serviços	22	13	11	10	9
Despesas da Intermediação Financeira	(260)	(267)	(297)	(333)	(291)
Captações no Mercado	(201)	(251)	(391)	(334)	(288)
Empréstimos e Repasses	(52)	(6)	107	9	7
Resultado com Inst. Financeiros Derivativos	(7)	(10)	(13)	(9)	(10)
Resultado da Intermediação financeira antes do custo do crédito	864	839	766	681	655
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(171)	(180)	(166)	(154)	(137)
Recuperação de créditos baixados para prejuízo	22	43	37	33	39
Comissão de agentes	(157)	(163)	(149)	(134)	(119)
Resultado Bruto da Intermediação Financeira	559	538	487	427	438
Outras Receitas ou Despesas Operacionais	(426)	(429)	(353)	(301)	(292)
Despesas de Pessoal	(62)	(52)	(46)	(47)	(44)
Outras Despesas Administrativas	(190)	(196)	(169)	(152)	(135)
Despesas Tributárias	(35)	(34)	(31)	(26)	(24)
Resultado de Part. em Coligadas e Controladas	(12)	(14)	(8)	(8)	(3)
Outras Receitas/ Despesas Operacionais	(127)	(133)	(99)	(68)	(86)
Resultado Operacional	133	109	134	126	146
Resultado Não Operacional	(0)	(1)	0	0	(0)
Resultado antes da Tributação sobre o Lucro e Participações	133	108	134	126	146
Imposto de Renda e Contribuição Social	(26)	3	(41)	(37)	(39)
Participações Estatutárias e de Minoritários	(10)	(37)	(5)	(5)	(8)
Lucro Líquido	97	74	88	84	99

ANEXO II – Balanço Patrimonial

ATIVO (R\$ Milhões)	1T20	4T19	3T19	2T19	1T19
Caixa e Equivalentes de Caixa	177	893	908	939	191
Instrumentos Financeiros	13.688	12.731	12.272	11.577	11.827
Aplicações em Depósitos Interfinanceiros	23	46	50	46	11
Títulos e Valores Mobiliários	2.974	2.261	2.338	2.126	2.825
Operações com Características de Concessão de Crédito	11.302	11.006	10.419	9.911	9.510
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(611)	(582)	(535)	(506)	(519)
Relações Interfinanceiras	38	86	38	41	40
Outros Créditos	4.587	4.433	3.985	3.872	3.811
Outros Valores e Bens	185	167	230	251	266
Permanente	1.637	601	613	651	695
Investimentos	1.229	239	226	234	243
Imobilizado de Uso	116	109	104	103	102
Intangível	292	253	283	314	350
Total do Ativo	20.312	18.911	18.045	17.331	16.830

PASSIVO (R\$ Milhões)	1T20	4T19	3T19	2T19	1T19
Depósitos e demais Instrumentos Financeiros	13.420	11.995	11.671	11.155	10.708
Depósitos	10.994	10.272	10.153	9.800	9.450
Captações no Mercado Aberto	110	-	25	-	20
Recursos de Aceites e Emissão de Títulos	1.127	727	718	601	463
Relações Interfinanceiras	140	154	135	128	129
Obrigações por Empréstimos e Repasses	776	712	538	541	541
Instrumentos Financeiros Derivativos	273	131	102	85	105
Provisões	768	768	573	537	525
Obrigações Fiscais Diferidas	132	34	56	63	53
Outras Obrigações	2.024	2.085	3.012	2.877	2.870
Participação de acionistas não Controladores	0	0	0	0	0
Patrimônio Líquido	3.968	4.028	2.733	2.700	2.673
Total do Passivo	20.312	18.911	18.045	17.331	16.830