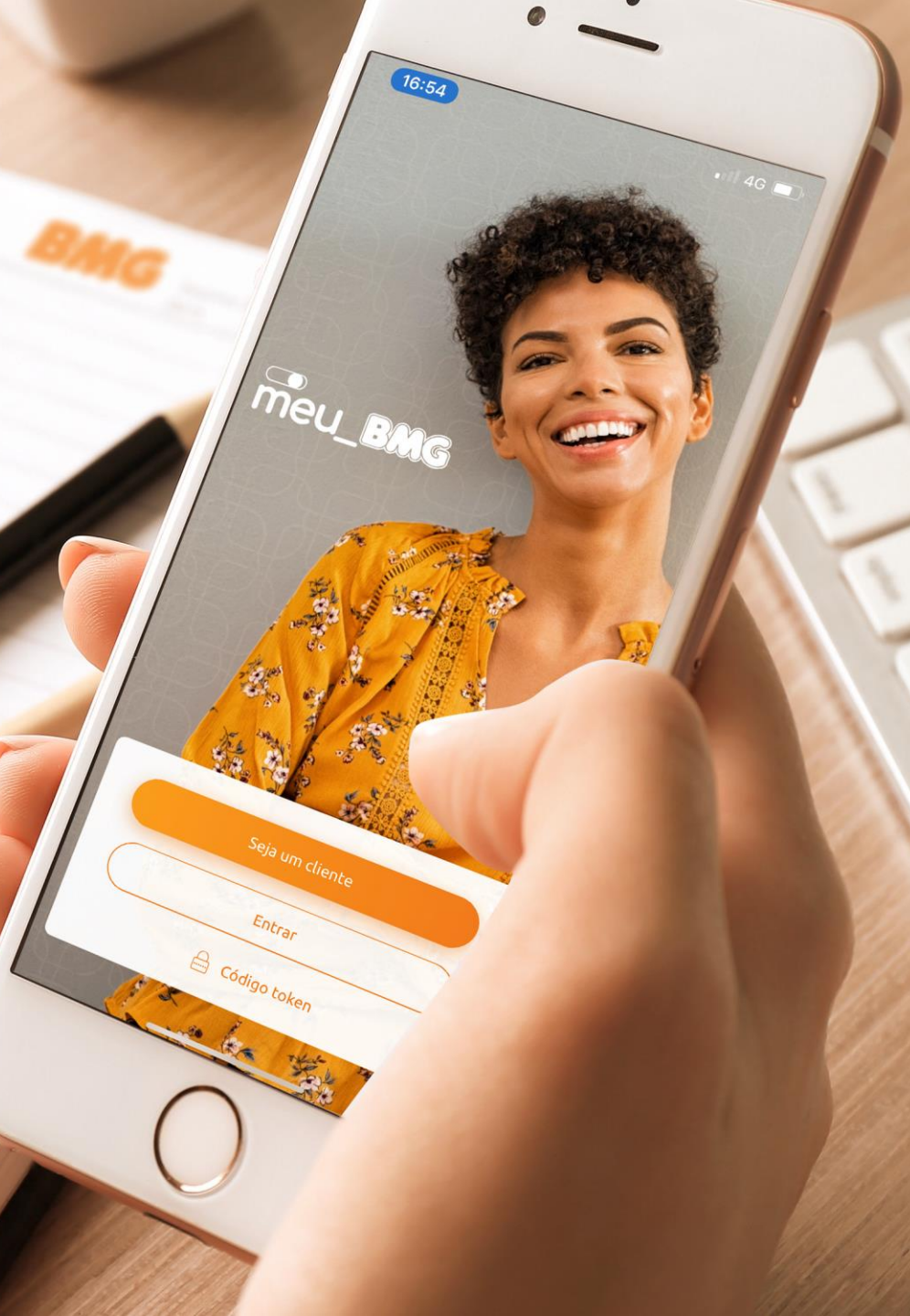




APRESENTAÇÃO
TELECONFERÊNCIA

1T20



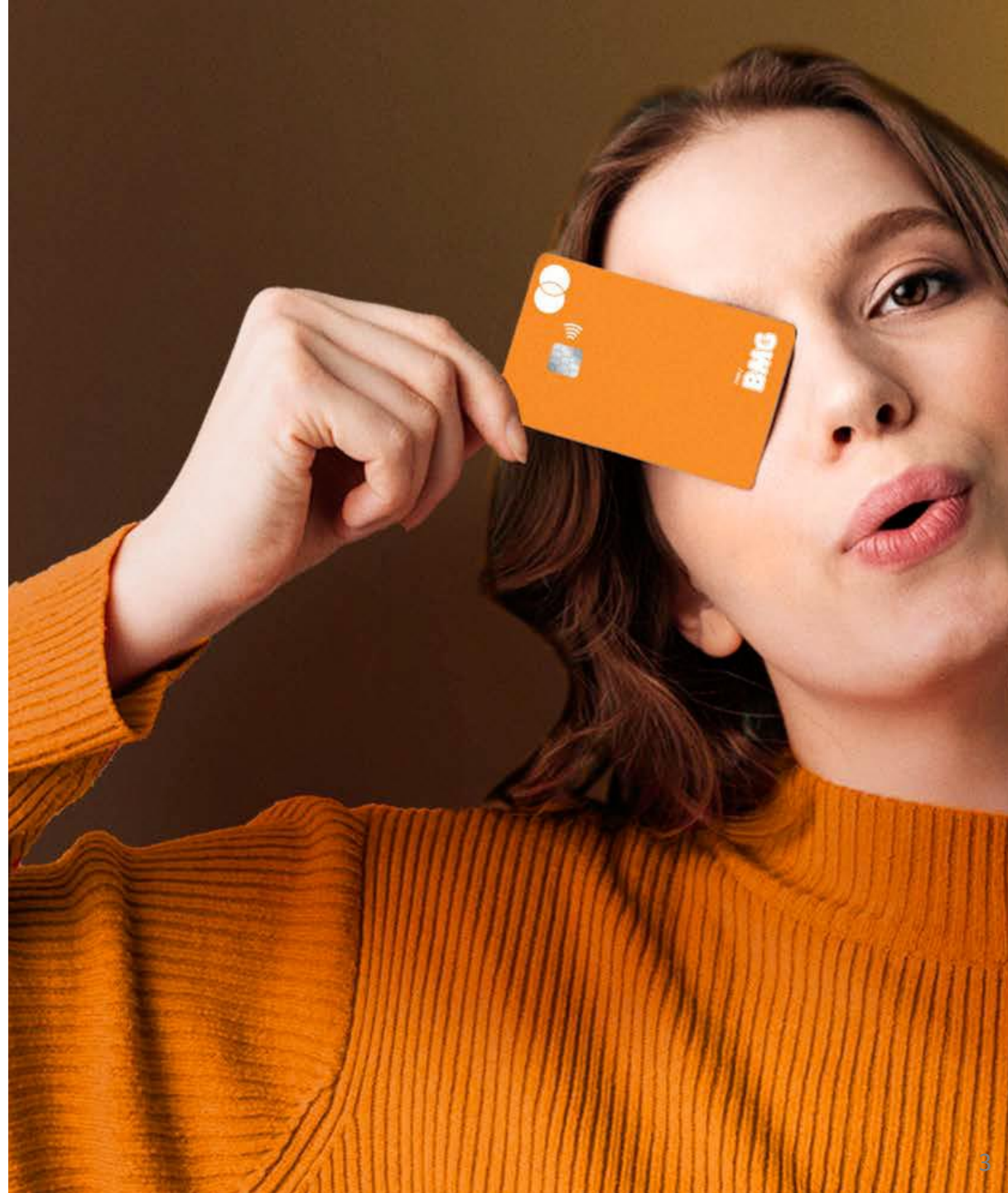
CHEGOU A HORA DE MAIS UMA GRANDE TRANSFORMAÇÃO

POPULARIZAR O MODELO FIGITAL

*Conectando o universo físico e digital, incluimos
tecnologias, serviços e produtos financeiros
capazes de transformar a vida do povo
brasileiro*

De um banco físico com
conta digital

Para uma **experiência
única** que conecta a
sensibilidade humana com
a tecnologia



IMPLANTAR A ESTRATÉGIA FIGITAL

▶▶▶ Acompanhamento do mandato



Os canais físicos estão mais **engajados para realizar venda digital** e os canais digitais já contam com **mais de 1 milhão de clientes**



Antecipação do **lançamento de *app/web*** para corbans e franqueados, com **impacto positivo em custos e riscos**



Utilização de biometria existente para **auxiliar no *onboarding* digital**



Alteração do script de atendimento, **reforçando o uso de canais remotos**



Intensificação da utilização dos canais digitais

- Cadastro para autosserviço via WhatsApp dobrou em mar/20 comparado com jan/20
- Aumento na formalização eletrônica



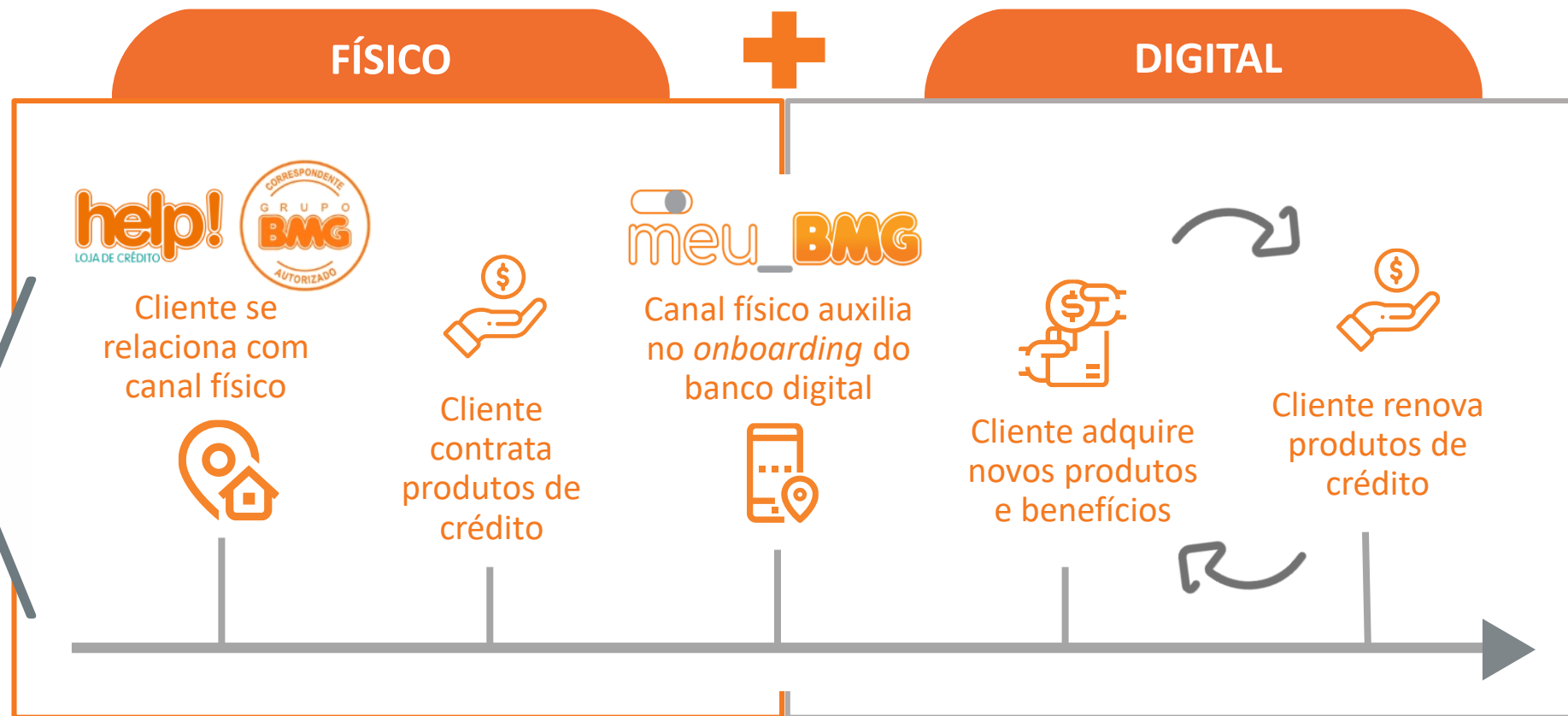
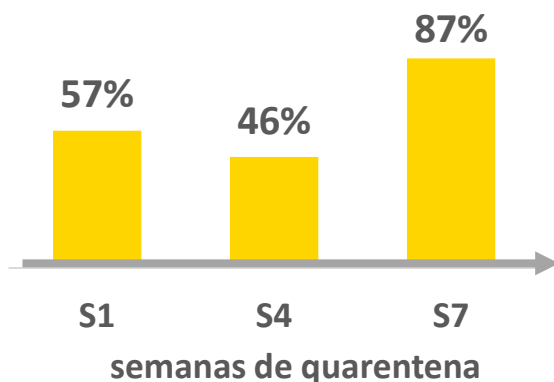
Reforço na proposta de valor e diferenciação do banco digital: **lançamento do Volta pra Mim e saque com QR Code**

ESTRATÉGIA FIGITAL AINDA MAIS FORTE

Canais físicos nos mais diversos formatos

- ✓ Lojas físicas: atendimento presencial ou remoto
- ✓ Call centers com formalização eletrônica
- ✓ Parceiro visitando os clientes

Rápida adaptação % da originação x meta



+ 1 MILHÃO DE CONTAS DIGITAIS!
+200 MIL NOVAS CONTAS NO TRIMESTRE

GERIR CUSTOS DE FORMA OBSTINADA

▶▶▶ Acompanhamento do mandato



Todas as entregas realizadas observando a **gestão do orçamento**



OBZ entregou ligeiramente acima da meta estabelecida para ganho de eficiência

- Principais linhas impactadas: temas jurídicos, TI, despesas operacionais



Metas dos principais executivos atreladas a **efetividade do OBZ**



Programa de reconhecimento para **ideias que ajudem a aumentar a eficiência (+100 ideias já geradas)**



Avaliação de **novas oportunidades** para ganhos de eficiência tendo em vista o cenário atual

ACELERAR A MODERNIZAÇÃO DO BANCO

▶▶▶ Acompanhamento do mandato



Evolução do **modelo ágil de trabalho**, +10 *squads* criados no trimestre, totalizando **16 *squads* multifuncionais** que permitiram antecipações de entregas na estratégia FIGITAL



Reformulação do alinhamento de incentivos: criação **do plano de incentivo de longo prazo** e modelo de metas com desdobramento *top-down*



Pesquisa de engajamento com colaboradores, com BMG entre as **top 10% empresas do Brasil**



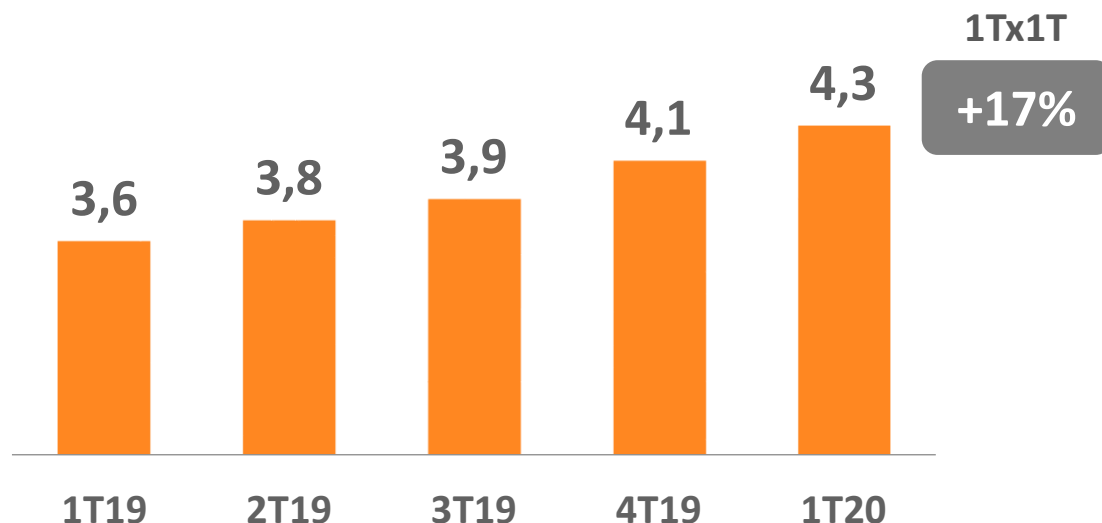
Governança, agilidade na tomada de decisão e capacidade de transformação ficaram evidentes com o cenário do COVID-19:

- **Bem estar:** Rapidamente alocou 96% dos colaboradores corporativos para *home office*, com índice de satisfação de 88%
- **Engajamento:** comunicações tempestivas e plano de trabalho com visão de futuro, mantendo o time motivado
- **Produtividade:** compartilhamento de ferramentas e práticas de *home office*. Claras entregas confirmaram a produtividade

CENTRALIDADE NO CLIENTE



Evolução dos clientes ativos (milhões)



+4,3 milhões
DE CARTÕES
CONSIGNADOS

1,78x
CROSS-SELLING
INDEX

Entendemos as necessidades dos nossos clientes

- ▶ Perfil tomador: **alta demanda por crédito**
 - Aumento no limite consignado
- ▶ **Utilização do cartão consignado como instrumento de pagamento**
 - Índice de frequência de 92%¹
 - Aumento no volume de compras
- ▶ **Melhor proposta de valor dos canais digitais**
 - Cashback duplo: cartão de crédito e débito
 - Desconto farmácia: para compras no cartão



SOMOS COMPROMETIDOS COM A
NOSSA MISSÃO

POPULARIZAR SERVIÇOS FINANCEIROS NO BRASIL

▶▶▶ **GESTÃO DE RISCOS**

ESTRUTURA DE ATIVOS

VAREJO

	R\$ MM	% Total
Cartão e Empréstimo Consignado	8.383	71,5%
Crédito na Conta	855	7,3%
Consignado nos EUA	690	5,9%

- ▶ **72%** dos produtos do Banco em **risco consignado no Brasil**
 - sendo **84% risco federal (INSS e Siape)**
- ▶ **56%** dos clientes do Crédito na Conta **recebem o benefício no BMG**
- ▶ Consignado nos EUA (acordo de participação via BMG Cayman) focado em **funcionários públicos com baixo turnover**
 - Setores com menor volatilidade (hospitais, escolas, polícia e bombeiros)
 - Exposição cambial *hedged*

ATACADO

	R\$ MM	% Total
Operações Estruturadas	1.138	9,7%
Empresas	526	4,5%

- ▶ **Baixa concentração por cliente (% carteira total):**
 - 10+ clientes = 3,7%
 - 100+ clientes = 11,1%
- ▶ **Operações estruturadas:** 67% antecipação de comissões e 33% antecipação de direitos televisivos
 - Garantia do fluxo de recebíveis
- ▶ **Empresas:** principais setores Agronegócio (36%), Comércio (13%) e Serviços (12%).
 - **~85%** das operações com garantias reais
 - Ticket médio de R\$ 11 milhões e prazo médio a decorrer de 13 meses

LIQUIDEZ

- Nível de **caixa adequado**
- Liquidity Coverage Ratio (LCR) de **955%**
- **Gap positivo** com o *duration* do seu passivo sendo maior do que o ativo em 5 meses
- Recebimento das parcelas de crédito vem **performando normalmente**
- **Evolução adequada** da renovação dos depósitos
- **Alta capacidade de securitização** dos ativos

Medidas BACEN geram liquidez adicional

- LFG: limite **R\$ 2,9 bilhões**
- NDPGE: limite **R\$ 2,0 bilhões**

CAPITAL

- Nível de **capital confortável**, suficiente para plano de crescimento e cenário de estresse
- **Capital de Qualidade:** Patrimônio de Referência de R\$ 2,9 bilhões, sendo **95% de Capital Principal**
- Bacen **limitou o pagamento de JCP e dividendos** ao mínimo obrigatório até 30/09/2020.

OPERACIONAL

- Estrutura de governança permitiu **adaptação rápida** ao novo cenário e **pleno funcionamento** da operação
- **Capacidade operacional mantida** mesmo a distância
- SLA (nível de serviço): mantido em **100% em d+1**
- Maior índice de formalização remota permitirá **automação de processos** com **redução de fraudes e de custos**

ATUAÇÃO NA CAUSA RAIZ

Criação de grupo multifuncional (extrajurídico)

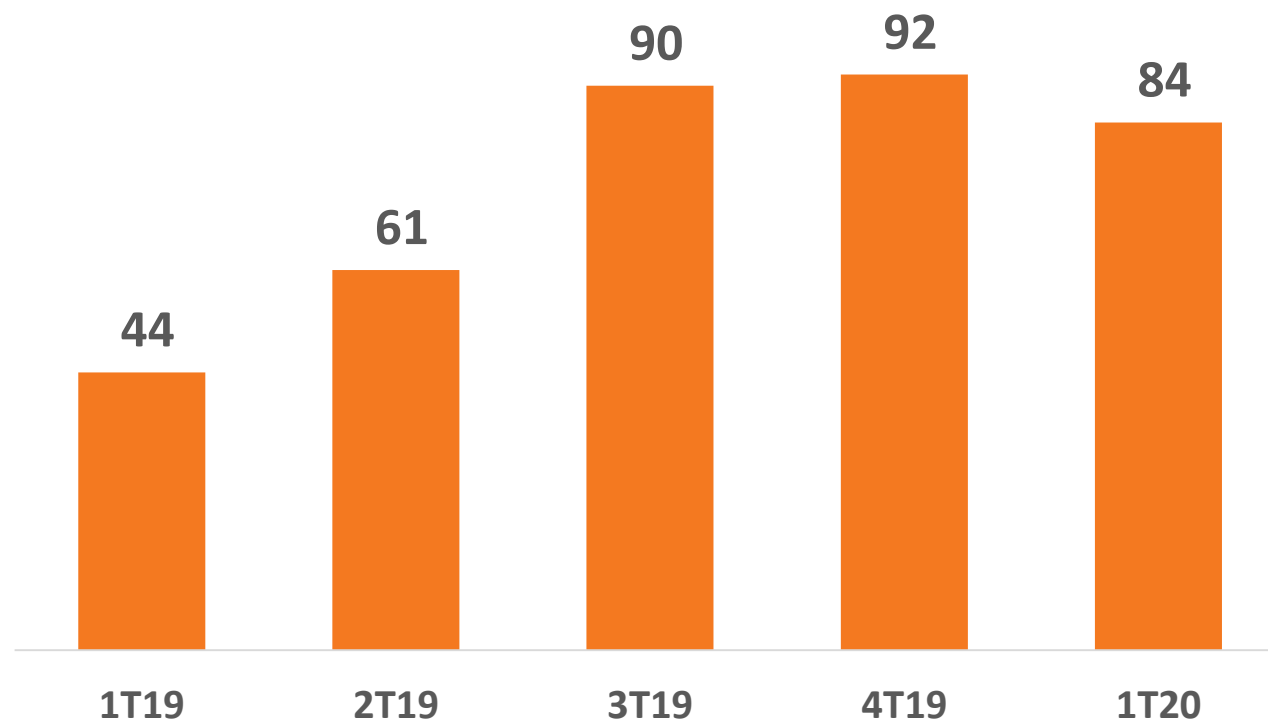
- Avanço na implementação de formalizações digitais, permitindo maior segurança nas originações recentes
- Alinhamento meritocrático com os canais de vendas

outras ações:

- Termo de consentimento
 - Visitas ao Judiciário
- Utilização de inteligência artificial para monitoramento de processos e atuação de advogados agressores
- Políticas de negociação de valores a partir de modelos preditivos

▶▶▶ Despesas de provisões operacionais líquidas

R\$ Milhões



com base no resultado recorrente

▶▶▶ **INDICADORES E PRODUTOS**

DESTAQUES 1T20

LUCRO
RECORRENTE

**R\$ 97
milhões**

MARGEM
FINANCEIRA

26,8%a.a.

CARTEIRA
DE CRÉDITO
DE VAREJO

**R\$ 9,9
bilhões**

LTM + 21%

822

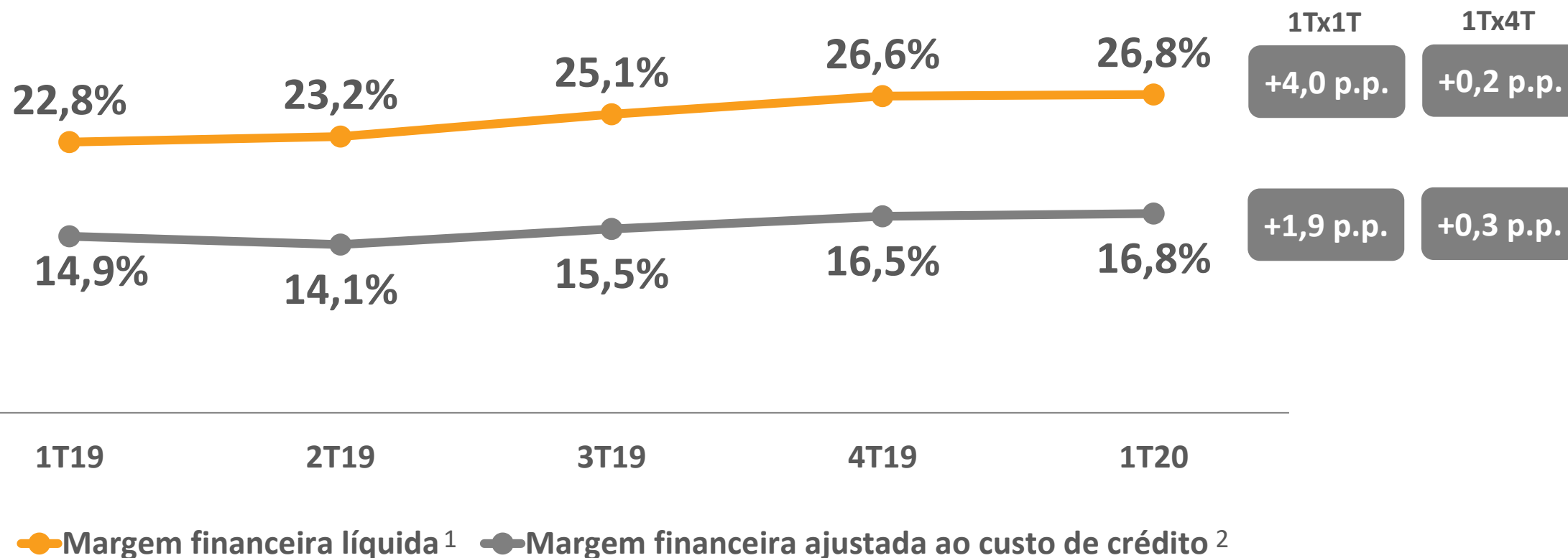
lojas help!

BASILEIA

19,9%

EVOLUÇÃO CONSTANTE DA MARGEM

▶▶▶ Margem financeira líquida antes e após custo de crédito

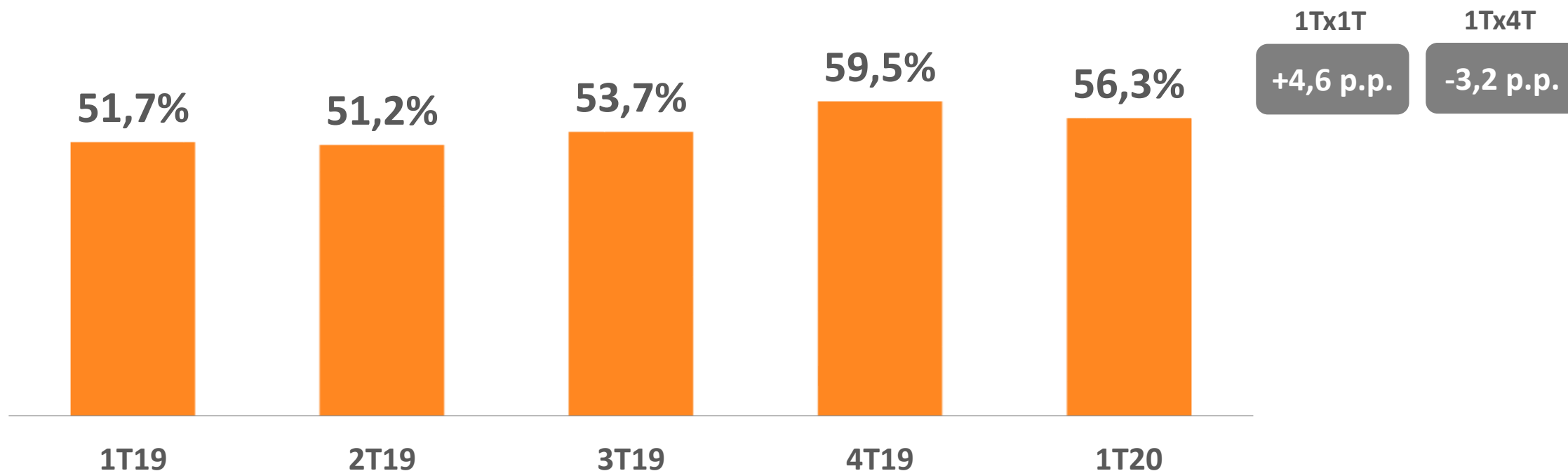


1 - margem financeira de juros + receitas de prestação de serviços/ ativos rentáveis médios

2 - margem financeira de juros após despesa de provisão líquida de recuperação e despesas de comissões de agentes + receitas de prestação de serviços/ ativos rentáveis médios
Com base no resultado recorrente.

INVESTIMENTOS

▶▶▶ Eficiência operacional

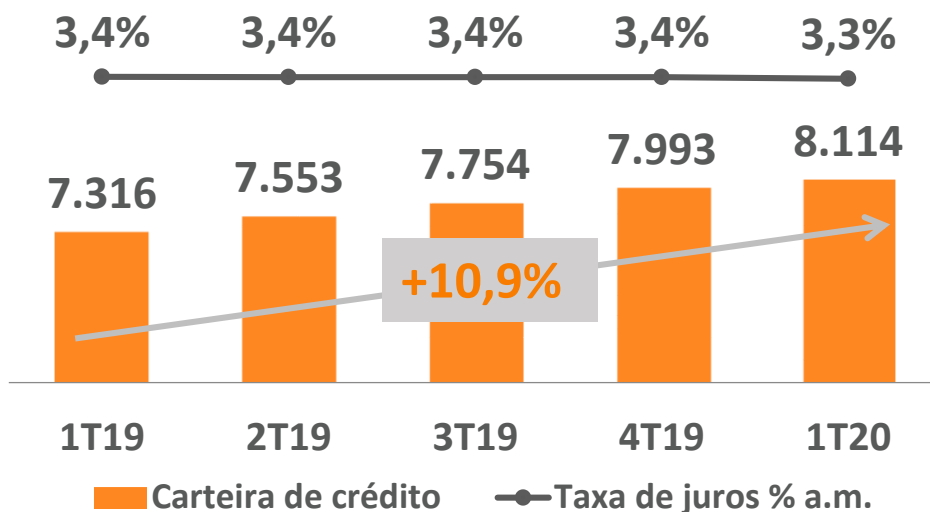


(Despesas de Pessoal + Outras Despesas Administrativas (não considera amortização) + Outras Despesas Operacionais Líquidas de Receitas) / (Resultado da Intermediação financeira antes da PDD + Receitas de Prestação de Serviços + Despesas Tributárias). Com base no resultado recorrente.

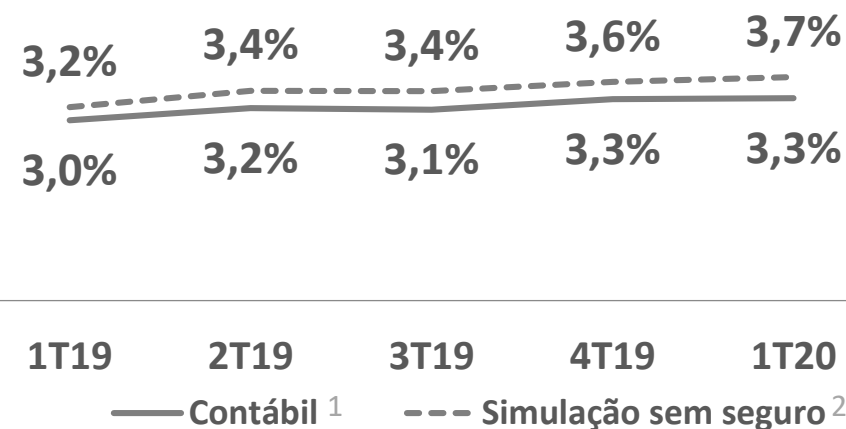
MELHOR CARTÃO DE CRÉDITO PARA O CLIENTE

▶▶▶ Cartão de crédito consignado

Carteira de crédito R\$ Milhões



Inadimplência – acima 90 dias



9,7% de receita de
interchange
(1Tx1T)



42% de penetração do
seguro prestamista
na carteira
vs. 27% 1T19



Em 17/03 o CNPS reduziu a taxa máxima do INSS para 2,7%a.m.
Saldo carteira INSS: R\$ 6,0 bi

VOLTA AO EMPRÉSTIMO CONSIGNADO

▶▶▶ Empréstimo consignado



Originação 1T20

Volume: **R\$ 230 milhões**

Convênio: **INSS e Federal**

Taxa Média (a.m.) : **1,8%** (INSS) e **2,0%** (Federal)



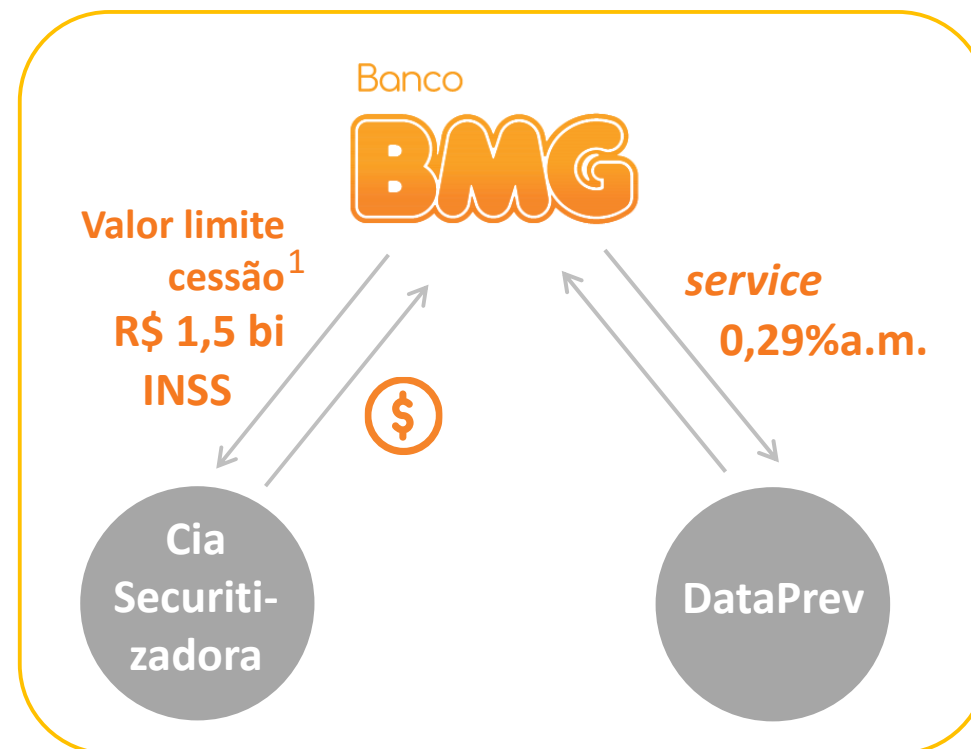
Cessão 1T20

Volume: **R\$ 281 milhões**

Resultado cessão + *service*: **R\$ 10 milhões**

Limite disponível: **R\$ 1.040 milhões**

Parceria Securitização

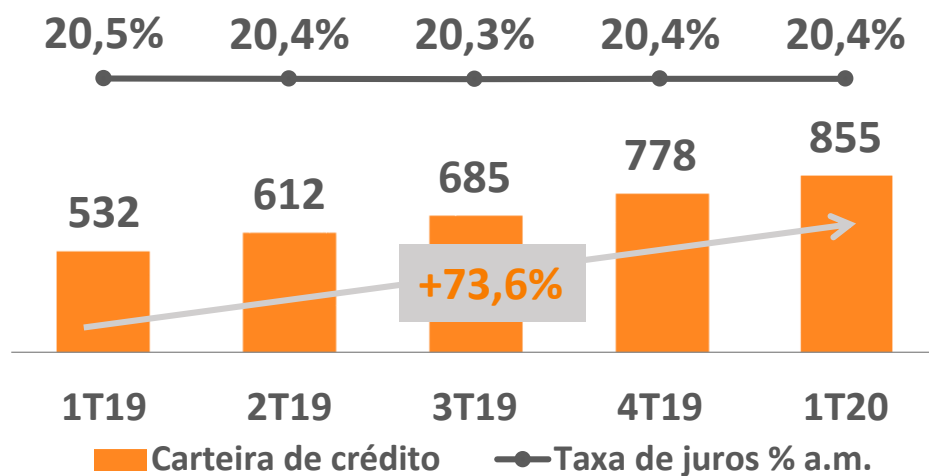


Em 17/03 o CNPS reduziu da taxa máxima do INSS para 1,8%a.m. e aumentou o prazo máximo para 84 meses. Tais alterações não afetam a precificação do produto no Banco.

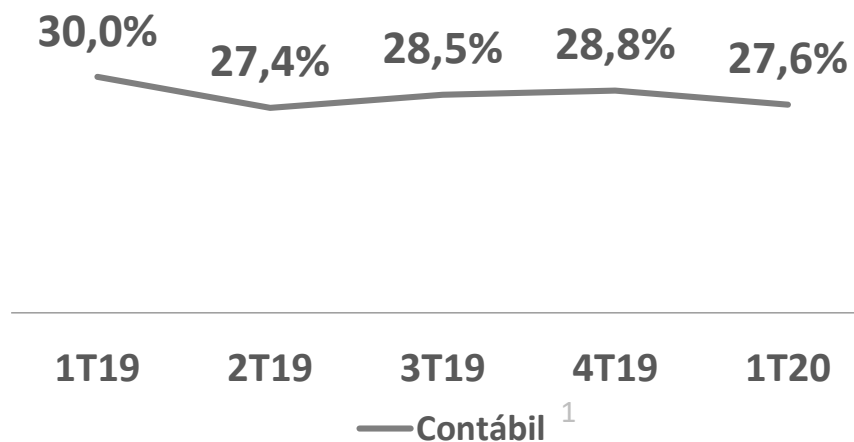
RISK BASED PRICING

▶▶▶ Crédito na conta

Carteira de crédito R\$ Milhões



Inadimplência – acima 90 dias



56% da carteira
vs. 38% em 1T19

61% da originação
vs. 51% no 1T19

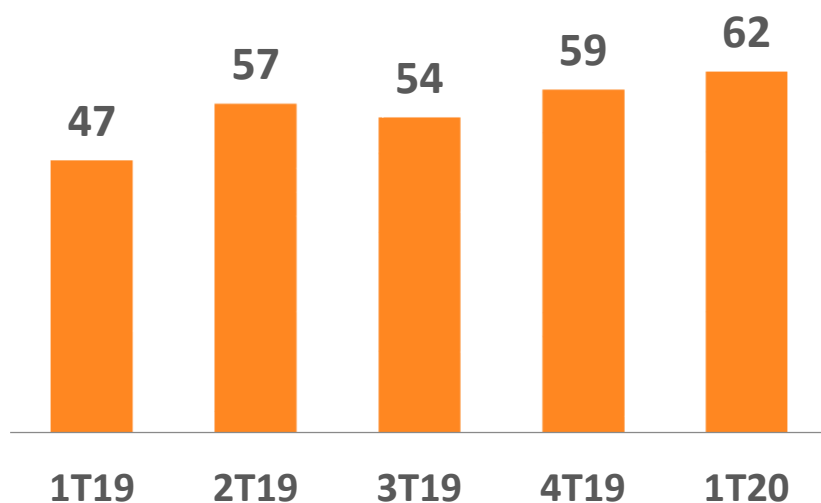
**recebem o
benefício no BMG**

RECEITA PERENE E CRESCIMENTO NA VENDA DE PRÊMIOS

Seguros massificados

Evolução dos prêmios emitidos

R\$ Milhões



Fontes de receita

R\$ 9 milhões
receita de
serviços
líquida¹



R\$ 3 milhões
profit
share



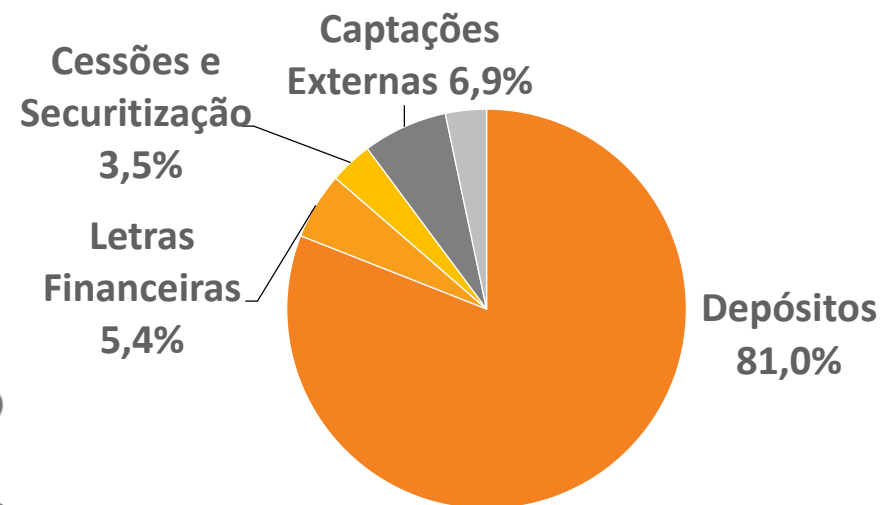
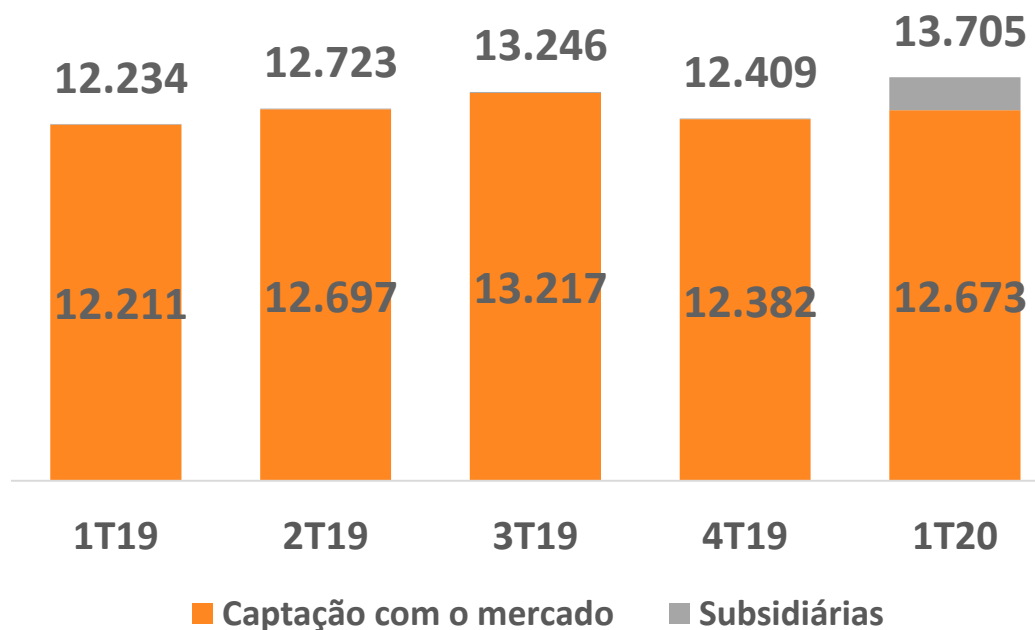
R\$ 12 milhões
redução de
despesas de
provisão

R\$ 24 mm de receita no 1T20
(vs. R\$ 12 milhões no 1T19)

OPORTUNIDADE DE REDUZIR O CUSTO MÉDIO DO FUNDING

▶▶▶ Evolução do *funding*

R\$ Milhões



- Retomada da **captação de depósitos via plataformas** devido ao maior apetite dado o ambiente de alta volatilidade
- Captação corrente a **custo nominal abaixo do estoque**



Relações com Investidores

ri@bancobmg.com.br

www.bancobmg.com.br/RI