

BMGB
B3 LISTED N1

Banco
BMG

RELEASE DE
RESULTADOS
2T20



www.bancobmg.com.br/ri





SUMÁRIO

DESTAQUES DO PERÍODO	3
DAY AFTER COVID-19	5
PRINCIPAIS INDICADORES	6
DRE GERENCIAL	7
DESEMPENHO FINANCEIRO	9
Margem financeira	9
Outras receitas e despesas operacionais.....	11
Resultado de coligadas e controladas	13
DESEMPENHO OPERACIONAL.....	14
Centralidade no cliente.....	14
FIGITAL - Relacionamento a qualquer hora e em todo lugar	16
Distribuição da Carteira de Crédito	19
Outros Ativos	28
Captação de recursos	28
Gestão de Ativos e Passivos	29
Patrimônio Líquido.....	30
Índice de Basileia.....	31
BMGB4	31
RATINGS	32
ANEXO I – DRE Gerencial.....	33
ANEXO II – Balanço Patrimonial	34

BANCO BMG ANUNCIA SEUS RESULTADOS CONSOLIDADOS DO 2T20

São Paulo, 06 de agosto de 2020 – O Banco BMG S.A. (B3:BMGB4) (“BMG” ou “Banco”) divulga seus resultados consolidados referentes ao período encerrado em 30 de junho 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 auditados pela PwC – auditores independentes.

DESTAQUES DO PERÍODO

- **O BMG completa 90 anos.** Um novo ano, um novo banco. Digital ou tradicional? Deixamos essa diferença para trás e conectamos os dois mundos. Um banco ágil, tecnológico e cheio de vantagens centradas nas necessidades dos clientes. **É hora de extrapolar a estratégia FIGITAL.** Amplificar nosso público-alvo, apresentar um portfólio de produtos e serviços relevante para milhões de brasileiros;
- O **Lucro Líquido Recorrente** no primeiro semestre de 2020 foi de **R\$ 197 milhões**, crescimento de 8,2% em comparação com o 1S19, em linha com o esperado pela Administração. No 2T20, o Lucro Líquido recorrente foi de R\$ 101 milhões;
- O **Retorno sobre o Patrimônio Líquido Médio Recorrente** no primeiro semestre de 2020 foi de **10,5% a.a.**, sendo de 10,7% a.a. no 2T20;
- A **Margem Financeira Líquida** reforça a resiliência das operações de crédito e atinge **26,6% a.a.** no primeiro semestre de 2020;
- O **Patrimônio Líquido** encerrou 30 de junho de 2020 com saldo de **R\$ 4.036 milhões**. O **Índice de Basileia** atingiu **19,8%**;
- Com a estratégia voltada para o financiamento ao consumo, a **carteira de varejo** atingiu **R\$ 10.581 milhões**, representando um crescimento de 23,8% nos últimos doze meses;
- Em jun/20, o Banco atingiu **4,5 milhões de clientes ativos**, crescimento de 19,4% nos últimos doze meses;
- O BMG atingiu **1.356 mil contas digitais**, crescimento de 193,6% nos últimos 12 meses, tendo aberto **5,1 mil contas por dia útil** no segundo trimestre;
- Reforçando sua estratégia FIGITAL, o BMG continua com o plano de crescimento das lojas help!, rede de franquias com um **conceito one-stop shop** e modelo de atuação **tech-touch**. No trimestre, mesmo com a pandemia, o Banco manteve as **822 lojas help!**;



Release de Resultados 2T20

- Os clientes têm apresentado maior propensão a **utilização de canais remotos**, atingindo mais de **600 mil clientes cadastrados para utilizar o autosserviço via WhatsApp** em junho de 2020, com um índice de retenção via *bot* das demandas acima de 90%;
- Tendo em vista o isolamento social, o BMG **rapidamente se adaptou** e incrementou a **venda remota que representou 76% da originação total de junho de 2020**. Para o Crédito na Conta que a venda era 100% presencial, em jun/20 já operava 54% remoto;
- Em pesquisa realizada em maio de 2020, 46% dos clientes informaram que não poupavam antes de aderir ao cofrinho virtual do BMG, Poupa pra Mim. Reforçando o seu **objetivo de levar educação financeira aos clientes**, o BMG realizou um **Hackaton 100% digital** com o desafio de buscar soluções sobre o tema. Foram 3 dias de evento, mais de 450 inscritos de diversas cidades e países, 46 ideias geradas e três times vencedores.

DAY AFTER COVID-19

Mais do que tomar todas as providências e cuidados necessários para minimizar os efeitos da pandemia, o BMG adaptou sua forma de relacionamento com os clientes, priorizando o atendimento remoto e a formalização dos contratos de forma digitalizada, direcionando e acelerando seus esforços estratégicos em avanços tecnológicos, culturais e comportamentais.

O relacionamento com seus principais parceiros se refinou ainda mais, com destaque para as adaptações no formato de atendimento e formalização, criando assim uma nova alternativa perante a originação dos produtos.

Para clientes, o BMG estendeu benefícios focados nas necessidades do momento. O Volta pra Mim Farmácia - no qual ao utilizar os cartões BMG de débito ou crédito em farmácias, os clientes têm parte do dinheiro gasto de volta para a conta - segue até o final de agosto. Além disso, o BMG realizou uma parceria com a rede de farmácia Pague Menos para desconto de até 30% ao apresentar o cartão de crédito BMG.

Para os colaboradores, o BMG reforçou seu compromisso com a transformação, estendendo o modelo de *home office* do corporativo até o final do ano. Com a comprovação do engajamento e da produtividade, já foi anunciada a extensão da prática para 2021. Ainda, pensando no conforto de seus colaboradores, o Banco permitiu a retiradas das cadeiras no escritório, converteu o auxílio transporte em auxílio internet, permitiu a conversão do vale refeição em vale alimentação e aperfeiçoou a comunicação de liderança com o uso de *lives* frequentes.

Em iniciativas de inovação, a 2ª edição do Mega Hack contou com o apoio do Banco BMG, no qual os participantes foram desafiados a encontrar soluções para as empresas impactadas pela crise gerada pela pandemia. Foram 11 dias de evento digital, mais de 5.500 participantes de todas as capitais brasileiras e de outras 20 cidades no mundo e premiação em dinheiro. Na sequência, o Banco produziu a 2ª edição de seu próprio Hackathon, com foco em educação financeira e com a participação de mais de 450 inscritos, de 22 estados e 18 países.

No âmbito social, o Banco segue fazendo doações, para criação de estruturas exclusivas de combate ao vírus em hospitais e de cestas básicas para distribuição em comunidades carentes.

A rápida resposta e adaptação do Banco diante de um momento tão sensível, só foi possível devido ao forte processo de transformação e modernização em andamento.

PRINCIPAIS INDICADORES

Indicadores Financeiros (% R\$ Milhões)	2T20	1T20	2T/1T (%)	2T19	2T/2T (%)	1S20	1S19	1S/1S (%)
Lucro Líquido Recorrente ¹	101	97	3,9%	84	20,2%	197	182	8,2%
ROAE Recorrente ¹	10,7%	10,5%	0,2 p.p	14,1%	-3,4 p.p	10,5%	15,4%	-4,9 p.p
ROAA Recorrente ¹	1,9%	2,0%	-0,1 p.p	2,0%	-0,1 p.p	1,9%	2,2%	-0,3 p.p
Margem Financeira Líquida Recorrente ^{1 2}	1.007	864	16,5%	681	47,8%	1.871	1.336	40,0%
Margem Financeira Líquida Recorrente ^{1 3}	28,8%	26,8%	2,0 p.p	23,2%	5,6 p.p	26,6%	22,3%	4,3 p.p
Índice de Eficiência Recorrente ^{1 4}	48,7%	56,3%	-7,6 p.p	51,2%	-2,5 p.p	52,2%	51,5%	0,7 p.p
Inadimplência ⁵ – Carteira E-H	5,9%	5,9%	0,0 p.p	5,6%	0,3 p.p	5,9%	5,6%	0,3 p.p
Índice de Cobertura ⁶	113,2%	107,0%	6,2 p.p	115,5%	-2,3 p.p	113,2%	115,5%	-2,3 p.p
Índice de Basileia	19,8%	19,9%	-0,1 p.p	13,6%	6,2 p.p	19,9%	13,6%	6,3 p.p
Nível I	19,7%	19,8%	-0,1 p.p	13,6%	6,1 p.p	19,8%	13,6%	6,2 p.p
Nível II	0,1%	0,1%	0,0 p.p	0,0%	0,1 p.p	0,1%	0,0%	0,1 p.p
Quantidade de clientes ativos (milhões)	4,5	4,3	5,3%	3,8	19,4%	4,5	3,8	19,4%
Quantidade de lojas help	822	822	0,0%	620	32,6%	822	620	32,6%
Lucro Líquido Contábil	81	76	6,5%	62	30,2%	156	139	12,5%

Balço Patrimonial (R\$ Milhões)	2T20	1T20	2T/1T (%)	2T19	2T/2T (%)
Carteira de Crédito Total	12.497	11.718	6,6%	10.261	21,8%
Carteira Varejo ⁷	10.581	9.928	6,6%	8.548	23,8%
Carteira Atacado ⁸	1.813	1.664	9,0%	1.430	26,8%
Carteira Run Off ⁹	103	127	-19,1%	282	-63,5%
Caixa Total ¹⁰	3.718	2.508	48,2%	2.792	33,1%
Ativos Totais	22.528	20.312	10,9%	17.331	30,0%
Patrimônio Líquido	4.036	3.968	1,7%	2.700	49,5%
Captação Total	15.412	13.705	12,5%	12.723	21,1%

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

2) Refere-se ao Produto bancário, composto pela margem financeira de juros e receitas de prestação de serviços

3) Metodologia de cálculo: margem financeira líquida recorrente/ ativos geradores de receita médios e anualizado 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 vincendas

6) Metodologia de cálculo: Saldo de provisão de crédito / operações vencidas há mais de 90 dias (considera parcelas vencidas mais vincendas)

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

8) Carteira de Atacado inclui operações estruturadas e empresas

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

10) Caixa e equivalente de caixa mais títulos públicos contabilizados em títulos e valores mobiliários

DRE GERENCIAL

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:

2T20 (R\$ Milhões)	Contábil	Ágio	Var. Cambial e Overhedge	Reclassificações Gerenciais	Gerencial
Receitas da intermediação financeira	1.033		(48)	197	1.182
Operações de crédito	981		(48)	174	1.107
Resultado de operações com títulos e valores mobiliários	52				52
Receita de Prestação de serviços				23	23
Despesas da intermediação financeira	(227)		61	(8)	(175)
Captações no mercado	(339)		61	(8)	(287)
Resultado com instrumentos financeiros derivativos	117				117
Operações de empréstimos e repasses	(5)				(5)
Resultado da intermediação financeira antes do custo do crédito	806		12	189	1.007
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(221)				(221)
Recuperação de crédito baixado para prejuízo	26				26
Comissão de agentes	-			(174)	(174)
Resultado bruto da intermediação financeira	611		12	15	638
Outras receitas (despesas) operacionais	(449)	36	(1)	(15)	(428)
Receitas de prestação de serviços	15			(15)	-
Despesas de pessoal	(64)				(64)
Outras despesas administrativas	(233)	36			(196)
Despesas tributárias	(35)		(1)		(36)
Resultado de participações em controladas	(4)				(4)
Outras receitas operacionais líquidas	(127)				(127)
Resultado operacional	162	36	11	-	210
Resultado não operacional	1				1
Resultado antes da tributação sobre o lucro e participações	163	36	11	-	210
Imposto de renda e contribuição social	(56)	(16)	(11)		(84)
Participação no lucro	(26)				(26)
Lucro líquido	81	20	-	-	101

O histórico da DRE Gerencial está disponível no Anexo I ou arquivo "Planilhas" no site de Relações com Investidores

(www.bancobmg.com.br/ri).

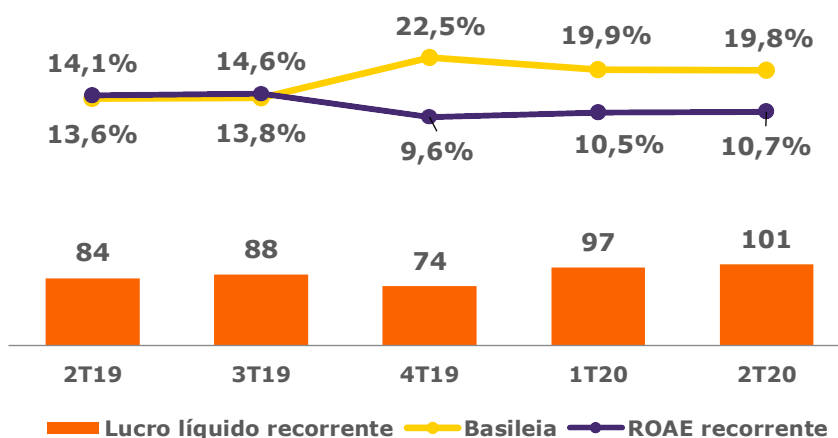
Ágio - Em agosto de 2011 o Banco BMG adquiriu instituições financeiras, apurando um ágio no montante de R\$ 1.450 milhões, fundamentado na expectativa de rentabilidade futura. O ágio possui amortização linear mensal no montante de R\$ 12 milhões, de forma que 88,4% já foi amortizado, restando um saldo de R\$ 169 milhões a amortizar até julho de 2021. Visto que todos os efeitos do ágio já estão integralmente deduzidos do patrimônio de referência para cálculo do Índice 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

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)



DESEMPENHO FINANCEIRO

Margem financeira

A margem financeira vem aumentando devido ao crescimento da carteira de crédito, a mudança no *mix* de produtos, com o varejo ganhando cada vez mais relevância, e a redução do custo médio de captação.

A margem financeira ajustada ao custo do crédito totalizou R\$ 1.197 milhões no primeiro semestre de 2020, representando um crescimento de 38,3% na comparação com o mesmo período do ano anterior. No 2T20, a margem foi de R\$ 638 milhões, aumento de 14,2% em relação ao trimestre imediatamente anterior e 49,4% em relação ao 2T19.

Margem financeira (R\$ Milhões % a.a.)	2T20	1T20	2T/1T (%)	2T19	2T/2T (%)	1S20	1S19	1S/1S (%)
Produto Bancário (a)	1.007	864	16,5%	681	47,8%	1.871	1.336	40,0%
Margem financeira de juros	984	842	16,8%	672	46,5%	1.826	1.318	38,6%
Receitas de crédito (b)	1.107	1.073	3,1%	940	17,7%	2.180	1.826	19,4%
Receita de TVM	52	29	77,6%	64	-18,7%	82	115	-29,3%
Despesa de captação e derivativos (c)	(175)	(260)	-32,8%	(333)	-47,5%	(435)	(624)	-30,3%
Receitas de serviços	23	22	6,0%	10	142,4%	45	19	140,1%
Receitas de prestação de serviços	12	12	-3,8%	10	22,7%	24	19	27,5%
Securitização	11	10	18,4%	0	n/a	21	0	n/a
Custo do crédito (d)	(369)	(306)	20,7%	(254)	45,2%	(674)	(471)	43,3%
Despesa de provisão líquida de recuperação (e)	(195)	(148)	31,3%	(120)	62,3%	(343)	(218)	57,5%
Despesas de comissões de agentes (f)	(174)	(157)	10,7%	(134)	29,9%	(331)	(253)	31,0%
Margem ajustada ao custo do crédito (a+d)	638	559	14,2%	427	49,4%	1.197	866	38,3%
Margem líquida (a/g)¹	28,8%	26,8%	2,0 p.p	23,2%	5,6 p.p	26,6%	22,3%	4,3 p.p
Margem ajustada ao custo de crédito (a+d/g)¹	17,6%	16,8%	0,8 p.p	14,1%	3,5 p.p	16,7%	14,2%	2,5 p.p
Receita de crédito/ carteira média (b/h) ¹	41,9%	42,5%	-0,6 p.p	43,0%	-1,1 p.p	40,0%	40,4%	-0,4 p.p
Despesa de captação/ captação média (c/j) ¹	-4,7%	-7,7%	3,0 p.p	-10,3%	5,6 p.p	-6,2%	-9,8%	3,6 p.p
Despesa de PDD líquida/ carteira média (e/h) ²	-6,4%	-5,1%	-1,3 p.p	-4,8%	-1,6 p.p	-5,8%	-4,4%	-1,4 p.p
Despesa de comissão/ carteira média (f/i) ²	-7,3%	-6,9%	-0,4 p.p	-6,7%	-0,6 p.p	-7,1%	-6,4%	-0,7 p.p
Ativos rentáveis médios (g)	15.442	14.154	9,1%	12.709	21,5%	14.942	12.616	18,4%
Carteira média (h)	12.108	11.586	4,5%	10.057	20,4%	11.890	9.875	20,4%
Carteira passível de comissão média (i)	9.543	9.155	4,2%	8.006	19,2%	9.386	7.860	19,4%
Saldo de captação médio (j)	14.559	13.057	11,5%	12.479	16,7%	13.842	12.437	11,3%

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

Conforme esperado, a taxa média (receita de crédito/carteira média) apresentou uma redução no trimestre, em linha com a aprovação da redução da taxa máxima de juros do cartão de crédito consignado para aposentados e pensionistas do INSS para 2,7% ao mês de 3,0% ao mês, que passou a afetar a carteira a partir de abril de 2020. A redução foi parcialmente atenuada nesse trimestre devido a um estorno positivo referente ao processamento do cartão.

No 2T20, o Banco monetizou um ganho com a venda de títulos públicos, ocasionando uma alta na receita de TVM que não deve se repetir nos próximos trimestres.

Ao longo dos últimos trimestres, o Banco vem reduzindo seu custo médio da captação e nesse trimestre tal redução foi intensificada com novos cortes na taxa básica SELIC e com a deflação do IPCA em abril e maio de 2020.

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

As receitas de securitização totalizaram R\$ 11 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".

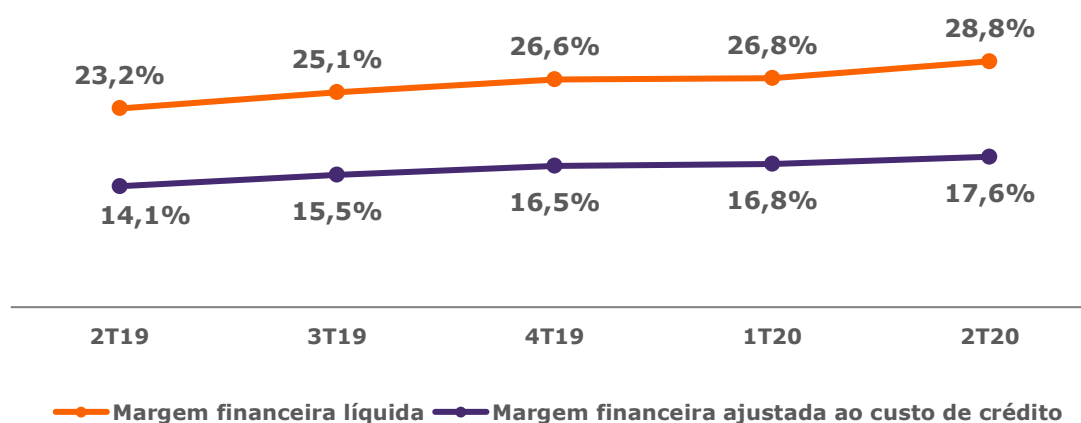
A despesa de provisão líquida de recuperação apresentou um aumento no trimestre, ocasionada especialmente pelos efeitos da pandemia. Nos próximos trimestres ainda deve ocorrer um aumento na despesa devido a evolução das faixas de atraso dos contratos afetados. Ainda, o empréstimo consignado apresentou uma menor recuperação de crédito no período.

Nesse trimestre, a despesa de comissão apresentou um aumento devido especialmente à maior originação de empréstimos consignados ainda não cedidos à securitizadora. Excluindo os efeitos do empréstimo consignado, o indicador de despesa de comissão/carteira média se manteria relativamente estável.

Margem financeira %

No segundo trimestre de 2020, a margem financeira líquida foi de 28,8% a.a., aumento de 2,0 p.p. em comparação ao 1T20 e de 5,6 p.p. em comparação ao mesmo período do ano anterior.

Evolução da Margem Financeira (% a.a.)



Outras receitas e despesas operacionais

No primeiro semestre de 2020, as outras despesas operacionais, líquidas de outras receitas operacionais, apresentaram um aumento de 43,9% em relação ao mesmo período de 2019. No segundo trimestre, as despesas apresentaram aumento de 2,6% em relação ao trimestre imediatamente anterior e 44,8% em relação ao 2T19.

Receitas e Despesas Operacionais (R\$ Milhões)	2T20	1T20	2T/1T (%)	2T19	2T/2T (%)	1S20	1S19	1S/1S (%)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(424)	(414)	2,6%	(293)	44,8%	(838)	(582)	43,9%
Despesas de pessoal	(64)	(62)	4,4%	(47)	37,0%	(126)	(91)	38,9%
Outras despesas administrativas	(196)	(190)	3,3%	(152)	29,3%	(387)	(287)	34,7%
Despesas tributárias	(36)	(35)	3,4%	(26)	40,3%	(72)	(50)	42,3%
Outras despesas/ receitas operacionais líquidas	(127)	(127)	0,4%	(68)	86,4%	(254)	(154)	64,5%
Provisão operacional líquida	(88)	(84)	5,0%	(61)	45,8%	(173)	(105)	64,5%

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 novo cenário, o Banco repriorizou projetos e antecipou alguns investimentos para a digitalização do Banco acelerando sua estratégia FIGITAL.

O Banco se dedica para garantir uma estrutura de custos eficiente, evitando custos naturais que decorrem do processo de expansão. No 2T20, o Banco reduziu o ritmo de crescimento das despesas, melhorando sua eficiência. Novamente, as despesas vieram em linha com o esperado dentro do programa de Orçamento Base Zero.

Despesas de pessoal

Em linha com seu plano de modernização, o BMG continua robustecendo seu quadro de colaboradores com times multidisciplinares, porém em menor ritmo de crescimento que nos trimestres anteriores. Dessa forma, o BMG conta com mais de mil colaboradores, estrutura compatível com seu plano estratégico.

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 mantiveram um ritmo menor de crescimento, já como reflexo da gestão de custos que o Banco vem implementando. O aumento no trimestre foi devido a serviços especializados e plano de comunicação esperado para o segundo semestre de 2020. Dentre as linhas que reduziram, destaque para viagens como efeito do isolamento social.

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 1S20 o Banco avançou na implementação de formalizações digitalizadas que já representam 80% da originação de junho de 2020 e permitem uma maior segurança na originação, mitigando potenciais entradas de ações. Ainda nessa estratégia, o Banco optou por realizar apenas formalizações digitalizadas para algumas localidades e parceiros.

Dentre as medidas adotadas anteriormente, destacam-se: (i) termo de consentimento no qual o cliente concorda com as principais características do produto cartão consignado; (ii) alinhamento meritocrático com os canais de vendas; (iii) visitas periódicas ao Judiciário para esclarecimento do produto; (iv) utilização de inteligência artificial para monitoramento de processos e (v) atuação de advogados agressores e políticas de negociação de valores a partir de modelos preditivos. Ainda, a Autorregulação que passa a vigorar a partir de outubro de 2020 (ver "Cartão de Crédito Consignado") tende a ser bem vista pelo judiciário, dificultando a ação de advogados ofensores.

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 remota (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.

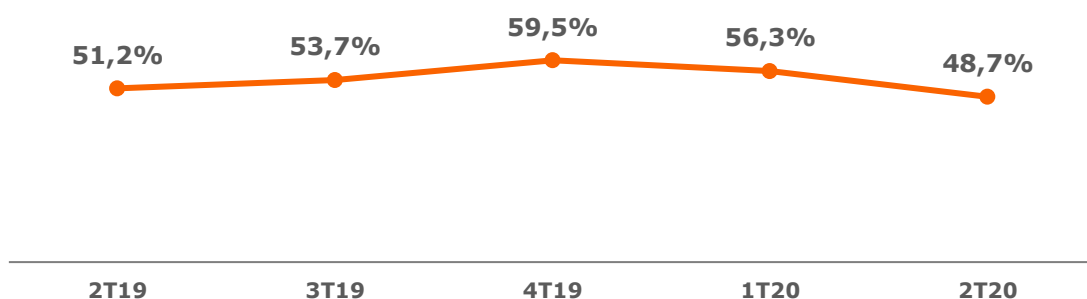
Índice de eficiência operacional

No primeiro semestre de 2020, o índice de eficiência foi de 52,2%, aumento de 0,7 p.p. em relação ao mesmo período de 2019. No segundo trimestre, o índice de eficiência atingiu em 48,7%, melhora de 7,6 p.p. em relação ao trimestre imediatamente anterior e de 2,5p.p. em relação ao 2T19.

Índice de Eficiência Operacional (%)	2T20	1T20	2T/1T (%)	2T19	2T/2T (%)	1S20	1S19	1S/1S (%)
Índice de Eficiência	48,7%	56,3%	-7,6 p.p	51,2%	-2,5 p.p	52,2%	51,5%	0,7 p.p

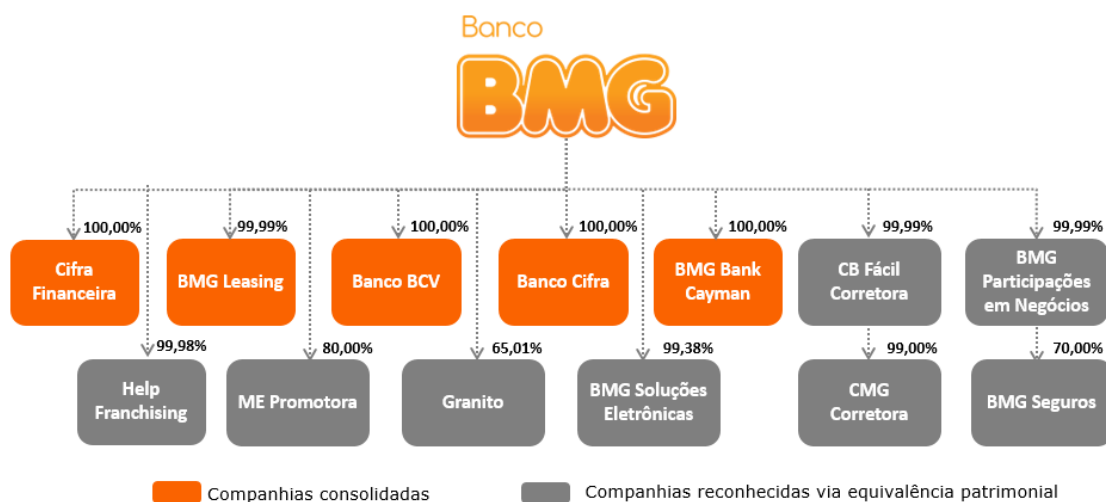
Metodologia de cálculo: (Despesas de Pessoal + Outras Despesas Administrativas (não considera amortização do ágio) + Outras Despesas Operacionais Líquidas de Receitas) / (Resultado da Intermediação financeira antes da PDD + Receitas de Prestação de Serviços + Despesas Tributárias)

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.



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)	2T20	1T20	2T/1T (%)	2T19	2T/2T (%)	1S20	1S19	1S/1S (%)
Equivalência patrimonial	(4)	(12)	-66,3%	(8)	-92,1%	(16)	(11)	41,4%
CBFácil Corretora de Seguros e Negócios Ltda.	(4)	(12)	-67,5%	(8)	-91,4%	(16)	(11)	46,0%
Help Franchising Participações Ltda.	0	2	-83,5%	(0)	207,1%	2	(1)	395,4%
Granito Soluções em Pagamentos S.A.	(5)	(2)	152,6%	(1)	280,6%	(7)	(1)	793,0%
BMG Participações em Negócios Ltda.	5	0	n/a	(0)	n/a	5	0	n/a
ME Promotora de vendas Ltda.	(0)	(0)	7,3%	1	-89,1%	(0)	1	-113,3%
BMG Soluções Eletrônicas Ltda.	(0)	0	n/a	(0)	n/a	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 45% 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. Conforme Fato Relevante divulgado em 06 de agosto de 2020, a Wiz adquiriu 40% do capital social da CMG Corretora (para mais informações, ler o Fato Relevante e Apresentação do *deal* disponíveis no site de RI e CVM).

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.

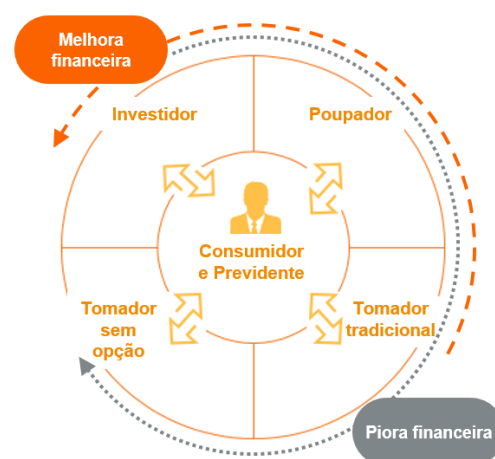
BMG Participações em Negócios – controladora da BMG Seguros, que atua no segmento de seguro garantia.

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 conta com uma gama completa de produtos e serviços financeiros e a missão de 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 têm parte do dinheiro gasto nos cartões de débito ou crédito do BMG de volta para a conta, podendo ser resgatado ou investido em um CDB. De acordo com pesquisa realizada em maio de 2020, 46% dos clientes não poupavam antes de aderir ao Poupa pra Mim e indicaram uma satisfação de 83% com o programa.

Em linha com a missão do Banco, o BMG lançou em abril de 2020 o blog Conta Especialista (<https://www.contaespecialista.com.br/>), um local de comunicação e aprendizado, focado em educação financeira e temas do mercado financeiro. Ainda, o BMG realizou em maio e junho de 2020 um Hackaton 100% digital com o desafio de pensar em soluções para que o BMG apoie os seus clientes sobre educação financeira e na realização de seus sonhos. Foram 3 dias de evento, com mais de 450 inscritos de diversas cidades e países, foram 46 ideias geradas e três times vencedores.

O Banco estendeu até o final de agosto o “Volta pra mim – Farmácia”, desconto de até 10% nas compras realizadas em qualquer farmácia do Brasil com 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.

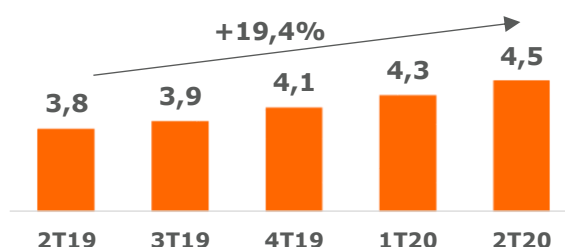
Além disso, esse modelo de negócios multiprodutos para diferentes estágios do ciclo de vida do cliente confere ao BMG baixa volatilidade de resultados em relação aos ciclos econômicos do país, permitindo atuar de forma sustentável em um mercado incerto.

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.

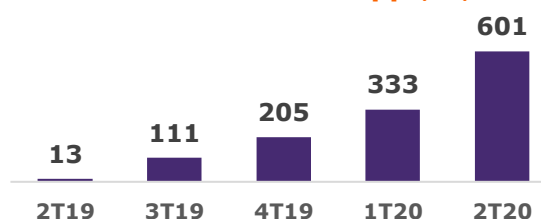
No 2T20, o BMG atingiu 4,5 milhões de clientes com produtos ativos, apresentando um aumento de 19,4% nos últimos doze meses. Como reflexo do alto engajamento, o *cross-selling index* atingiu em junho de 2020 a marca de um consumo médio de 1,76 produto por cliente. O indicador considera apenas produtos e serviços geradores de receita.

Os clientes têm apresentado maior propensão a utilização de canais remotos, atingindo 601 mil clientes cadastrados para utilizar o autosserviço via WhatsApp. O *bot* apresenta um índice de retenção das demandas acima de 90%, comprovando a eficiência do canal para o autosserviço.

Evolução de clientes ativos (Milhões)



Cadastros WhatsApp (Mil)



FIGITAL - Relacionamento a qualquer hora e em todo lugar

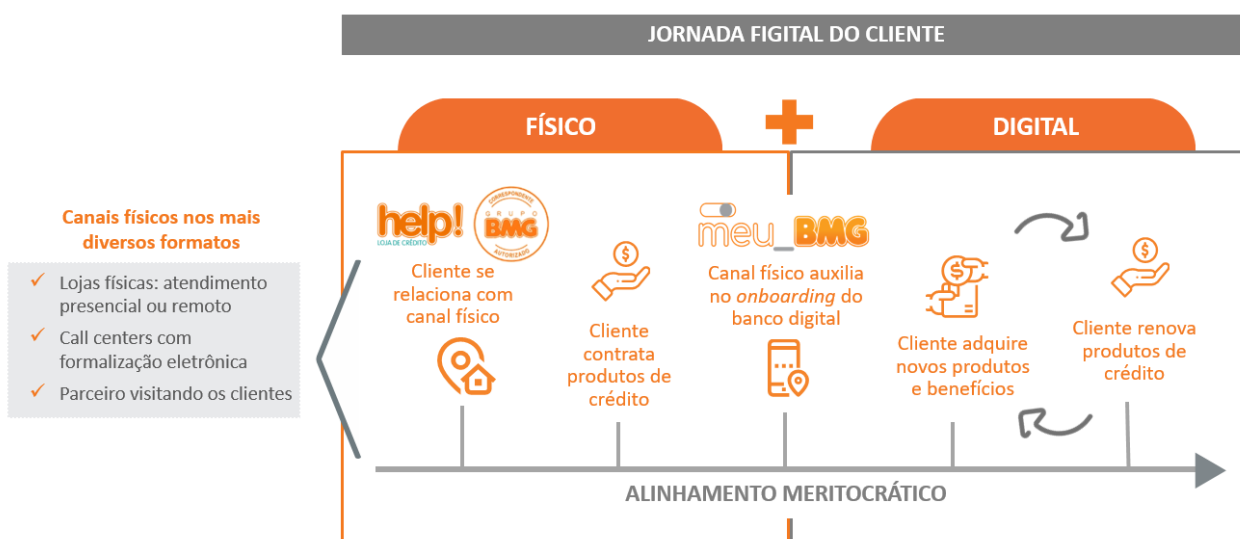
Em um país de extremos, o BMG acredita que para ser presente na vida dos brasileiros precisa estar pronto para ajudar sempre que ele precisar, independente do canal ou forma de relacionamento. Com toda curva de aprendizado de ser uma das principais plataformas de financiamento ao consumo do Brasil, o 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.

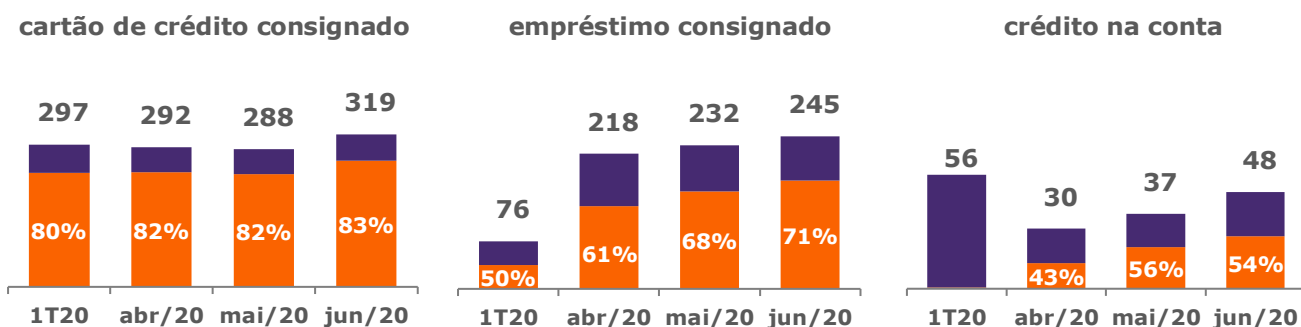


Dado o cenário de pandemia e isolamento social, com o principal canal de relacionamento do BMG ainda sendo físico, o BMG precisou responder rápido a esse novo cenário e isso só foi possível devido ao processo de transformação que já vinha em curso. O BMG rapidamente atualizou seus scripts incentivando a venda remota, em especial com formalização via SMS, e antecipou o lançamento de seu 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.

Um dos maiores efeitos da pandemia nos negócios do Banco foi o seu impacto inicial na originação dos produtos. Imediatamente, o BMG buscou adaptar os seus processos e criou novas formas de formalização remota, permitindo uma rápida retomada. Como consequência, as vendas remotas representaram 76% da originação total de junho de 2020, com destaque para o Crédito na Conta que a venda era 100% presencial, em jun/20 já operava 54% remoto. Dessa forma, os meses mais afetados foram março (pelo início da pandemia) e principalmente abril (pelo tempo de adaptação). Para o cartão de crédito consignado e o crédito na conta, a originação vinha em linha com a meta nos primeiros meses do ano e foi impactada devido ao isolamento social. A retomada vem sendo impulsionada principalmente pela modalidade compras para o cartão consignado e pela adaptação no modelo de vendas da help! para o crédito na conta. O empréstimo consignado que foi muito afetado nos primeiros meses do ano pelo início da autorregulação, foi o que apresentou maior recuperação, impulsionada mais ainda pelo aumento do prazo máximo no INSS. Para todos os produtos junho foi o melhor mês de originação no trimestre.

Originação média mensal (R\$ Milhões)

■ remoto ■ presencial



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.

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 **help!** LOJA DE CRÉDITO

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 89% dos municípios com mais de cem mil habitantes.

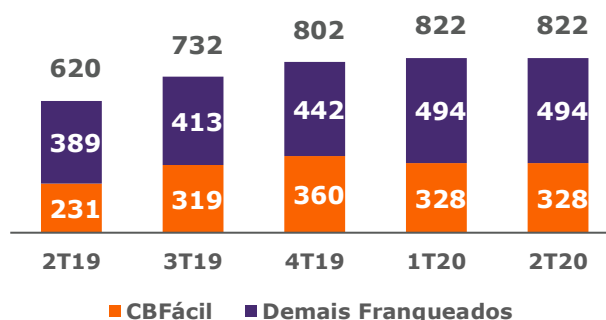
Como a principal necessidade do cliente que procura a help! é crédito, a franquia tem como cultura ser justa com o cliente, sempre priorizando a oferta de produtos a taxas mais acessíveis e, quando necessário, oferta crédito emergencial para ajudar o cliente em um momento de restrição financeira.

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*.

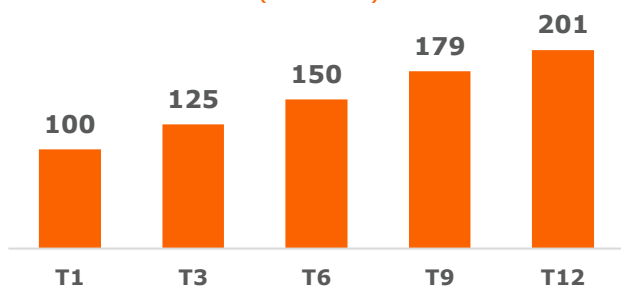
A essência da help! é tecnologia, modelo *tech-touch*, na qual em período de quarentena a maior parte das lojas estão operando de portas fechadas, o atendimento continua funcionando normalmente via telefone com a formalização sendo feita de forma remota, principalmente via envio de SMS com link de acesso 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%. Em uma pesquisa realizada em junho de 2020, 97% dos colaboradores da help! indicaram estarem satisfeitos com o trabalho, destacando o ambiente de trabalho, motivação com o trabalho, oportunidades de crescimento e remuneração. 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*).

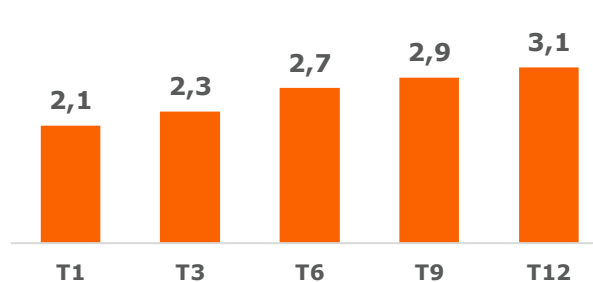
Evolução da qtde. de lojas



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.

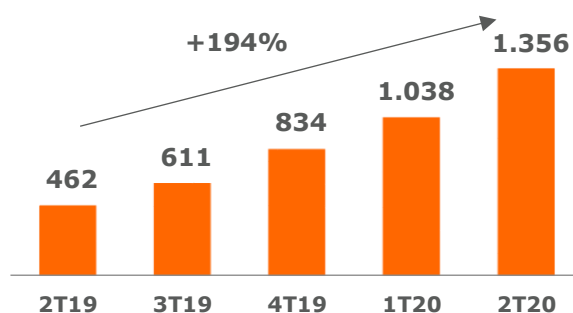


O BMG já possuía aplicativos de relacionamento com o cliente como: (i) o *app* cartão que permite realizar todas as consultas e especialmente realizar operações complementares que em junho de 2020 foi convergido para o meu_BMG, e (ii) o aplicativo BMG Invest que funciona como uma plataforma de captação de recursos digital, que também será convergido nos próximos meses. Dessa forma, o Banco passa a levar 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 junho de 2020, o BMG contava com 1.356 mil contas digitais abertas. Todos os aplicativos do Banco somados contam com cerca de 1.020 mil usuários únicos ativos que utilizaram os aplicativos em junho de 2020 (*monthly active users*).

Evolução das contas digitais (mil)



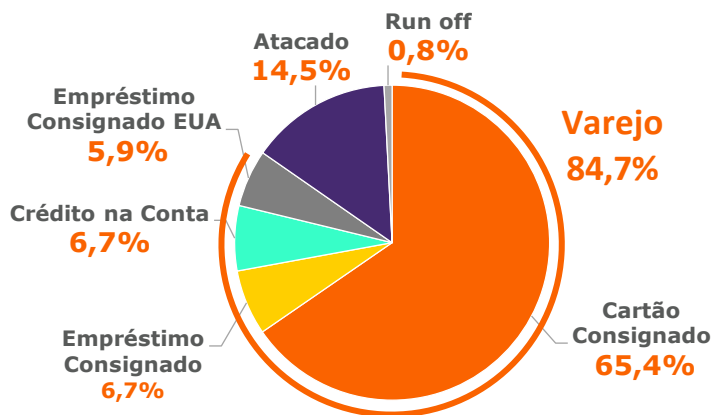
Distribuição da Carteira de Crédito

A carteira de crédito total atingiu R\$ 12.497 milhões no 2T20, representando um aumento de 6,6% no trimestre e de 21,8% em doze meses.

Em linha com a estratégia do Banco, a carteira de varejo apresentou crescimento de 23,8% nos últimos doze meses e já representa 84,7% da carteira total.

Carteira de Crédito (R\$ Milhões)	2T20	1T20	2T/1T (%)	2T19	2T/2T (%)
Carteira Varejo	10.581	9.928	6,6%	8.548	23,8%
Cartão de Crédito Consignado	8.174	8.114	0,7%	7.553	8,2%
Empréstimo Consignado	838	269	212,0%	0	n/a
Crédito Pessoal	1.568	1.545	1,5%	995	57,6%
Crédito na Conta	835	855	-2,4%	612	36,5%
Empréstimo Consignado nos Estados Unidos	733	690	6,3%	383	91,4%
Carteira Atacado	1.813	1.664	9,0%	1.430	26,8%
Operações Estruturadas	1.232	1.138	8,3%	972	26,8%
Empresas	581	526	10,5%	458	26,8%
Carteira run off¹⁾	103	127	-19,1%	282	-63,5%
Carteira de Crédito Total	12.497	11.718	6,6%	10.261	21,8%

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



72% da carteira em produtos de **consignação**, dos quais **86%** 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	506	4,1%
50 maiores clientes	1.133	9,1%
100 maiores clientes	1.427	11,4%

Carteira Varejo

Cartão de Crédito Consignado

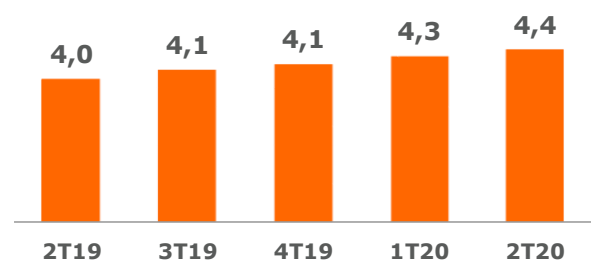


O Cartão de Crédito Consignado funciona como um cartão de crédito tradicional, com o diferencial de não cobrar anuidade, oferecer maior limite de crédito, taxas de juros reduzidas e prazo de pagamento alongado, quando comparado aos cartões de crédito tradicionais. A principal diferença é que o valor 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 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 intercâmbio com

Evolução qtde. de cartões (Milhões)



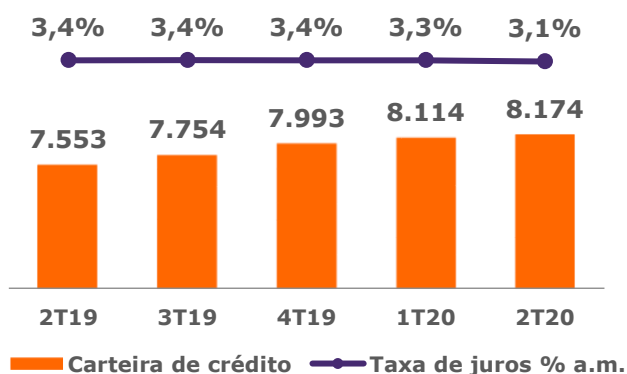
a bandeira atingiram R\$ 6,4 milhões no 2T20, aumento de 1,4% no trimestre e de 12,0% em doze meses. O cartão apresenta um índice de revolvência médio de 80% nas operações de compras.

A carteira de cartão de crédito consignado atingiu em 30 de junho de 2020 o saldo de R\$ 8.174 milhões, representando um aumento de 8,2% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 0,7% em comparação ao 1T20. Em relação a carteira, 84,5% estão concentrados em aposentados e pensionistas do INSS e servidores públicos federais.

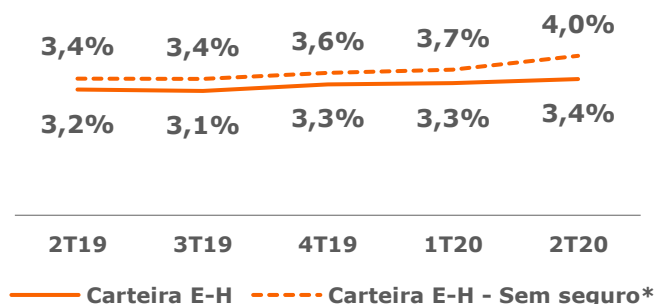
Os principais ofensores de perda são similares para ambos produtos de consignação: empréstimo e cartão. Todavia, o cartão tem sua margem consignável subordinada à margem do empréstimo, portanto reflete de forma mais aparente a provisão técnica do produto. O BMG oferece aos seus clientes um seguro prestamista em parceria com a Generali. Tal seguro reduz o custo de crédito da carteira de forma que, se não houvesse o seguro, a inadimplência apresentada no 2T20 seria 4,0% ao invés de 3,4%.

É esperado um aumento da inadimplência nos próximos trimestres, devido especialmente pelos efeitos da pandemia. Tal efeito deve se tornar mais evidente no índice de inadimplência conforme a evolução das faixas de atraso dos contratos afetados forem atingindo os níveis de E-H.

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



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, que passou a afetar as receitas em abril de 2020. Em complemento, em 22 de julho de 2020, o INSS publicou a Instrução Normativa 107, (i) aumentando o limite máximo do cartão de crédito consignado para 1,6x o benefício mensal de 1,4x anteriormente e (ii) reduzindo o prazo de desbloqueio para contratação de operações de consignado para 30 dias após o início do benefício (durante o período de calamidade pública).

Desde janeiro de 2020 está em vigor a Autorregulação, criada em conjunto pela Febraban e ABBC, para operações de empréstimo e cartão de crédito consignado. As medidas são voltadas a dar mais transparência às operações de crédito consignado, coibindo o assédio comercial e a realização de ofertas abusivas. Dentre as principais medidas estão: (i) implementação de um sistema de bloqueio de ligações para consumidores que não queiram receber ofertas deste produto; (ii) estruturação de uma base de dados para monitorar reclamações sobre eventuais ofertas inadequadas; (iii) obrigação de não remunerar seus correspondentes pelas operações de portabilidade antes de 360 dias contados da última contratação do produto; e (iv) avaliação

periódica de qualidade dos serviços prestados pelos correspondentes, incluindo medidas educativas e em caso de descumprimento, medidas administrativas.

Em complemento, a Autorregulação foi revista visando dar mais robustez ao cartão de crédito consignado. Dessa forma, a partir de outubro de 2020, dentre outras medidas, passarão a vigorar: (i) as operações de saques estarão limitadas a no máximo 70% do limite do cartão; (ii) vedação da formalização de saque através de chamada telefônica (telesaque); e (iii) obrigatoriedade de assinatura do Termo de Consentimento.

O BMG entende que as medidas são positivas para o produto, trazendo centralidade no cliente ao ofertar produtos de forma mais transparente e segura, fortalecendo a formalização do produto e mitigando potenciais reclamações. No primeiro momento é esperada uma redução no volume de saques, compensada por uma oportunidade para enfatizar o uso dos cartões como meio de pagamento ao efetuar compras.

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 originação) conseguem otimizar o processo de oferta aos clientes com uma gama completa de produtos em um único sistema. No 1S20 foram originados R\$ 923 milhões de valor liberado, sendo R\$ 695 milhões no 2T20 para o INSS e Servidor Federal com taxa média de 1,8% ao mês e prazo médio de 77 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\$ 714 milhões à companhia securitizadora, sendo R\$ 254 milhões no 2T20 que geraram um resultado bruto de R\$ 8 milhões após despesas atreladas à cessão no trimestre. O BMG permanece responsável pela administração da carteira cedida, pela qual recebe um *fee* de 0,29% ao mês, tendo reconhecido no 2T20 uma receita de R\$ 3 milhões.

Em 30 de junho de 2020, a carteira encerrou um saldo de R\$ 838 milhões, sendo 78,4% referentes a aposentados e pensionistas do INSS, majoritariamente elegíveis para cessão.

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 também a ampliação do prazo máximo do contrato para 84 meses de 72 meses. Em 22 de julho de 2020, o INSS publicou a IN 107 que permite durante o período de calamidade pública: (i) a concessão de até 90 dias de carência, a critério do cliente, em operações novas e de refinanciamento de empréstimo consignado; e (ii) redução do prazo de desbloqueio para contratação de operações de consignado para 30 dias após o início do benefício.

O empréstimo consignado também está sujeito as regras da Autorregulação, conforme descrito acima em “Cartão de Crédito Consignado”.

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*.

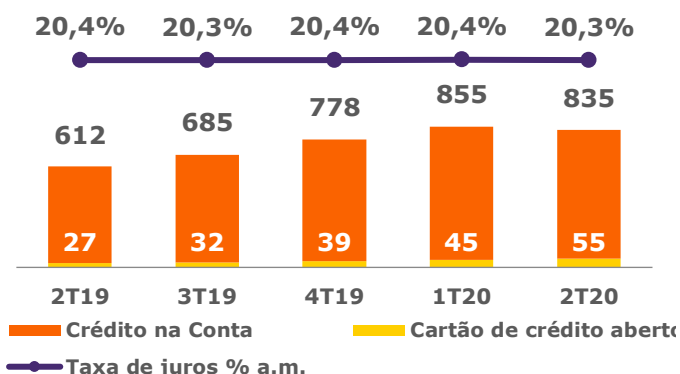
O BMG participou de leilões que o permitiu ser pagador de benefício a aposentados e pensionistas do INSS que passaram a receber o benefício a partir de jan/14. Esse fato confere ao Banco importante vantagem competitiva, permitindo mais eficiência na arrecadação das parcelas, menores taxas de inadimplência e maior poder de fidelização. No 2T20, os clientes que recebem seu benefício no BMG representaram 58% da carteira de crédito e 61% da originação do período.

A carteira de crédito na conta atingiu em 30 de junho de 2020 o saldo de R\$ 835 milhões, representando um aumento de 36,5% em relação ao mesmo período do ano anterior e redução de 2,4% em comparação ao 1T20, devido a menor originação de crédito no período. Dos clientes de crédito na conta, 75% possuem cartão de crédito consignado do BMG.

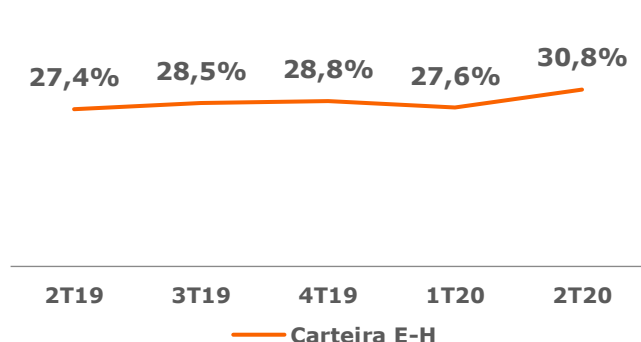
Ainda, nessa carteira estão sendo contabilizados também o saldo dos cartões de crédito abertos, vinculados ao banco digital no montante de R\$ 55 milhões em 30 de junho de 2020, sendo mais de 330 mil cartões de crédito ativos.

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. No 2T20, o aumento da inadimplência foi devido exclusivamente a queda na carteira no período. Ainda, volatilidades dentro desse indicador são intrínsecas às características do produto e não significam uma melhora ou piora na qualidade dos ativos. No 2T20, o volume de renegociação devido a pandemia foi equivalente a 0,4% da carteira de crédito do produto.

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



Empréstimo Consignado nos Estados Unidos

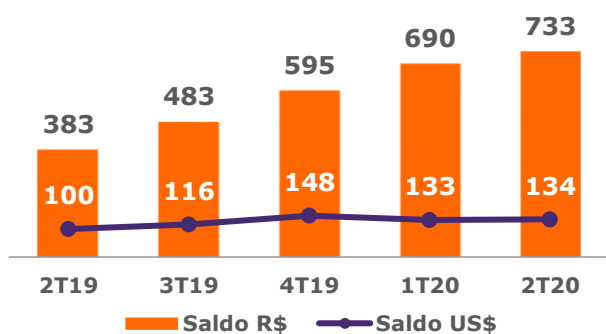
Desde 2011 os acionistas do Banco BMG têm participação majoritária em uma companhia de crédito ao consumo (*fully-licensed consumer finance*) com escritório na Flórida/EUA denominada "BMG Money". A companhia opera em 27 estados americanos com foco em crédito consignado para funcionários do setor público,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

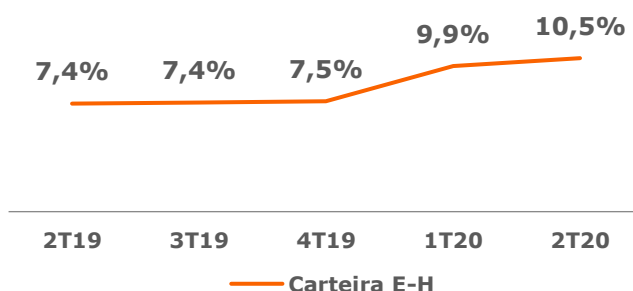
Essa carteira encerrou o 2T20 com saldo de R\$ 733 milhões, crescimento de 6,3% no trimestre, exclusivamente devido à variação cambial no período, uma vez que a carteira em dólar permaneceu estável no trimestre. O Banco não corre risco de exposição cambial nesse portfólio.

Ressalta-se que o aumento no índice de inadimplência no semestre deu-se principalmente pela queda da carteira em dólar e pelo *mix* de produtos dentro da carteira, mantendo a rentabilidade do produto.

Evolução da Carteira (Milhões)



Evolução Inadimplência (%)

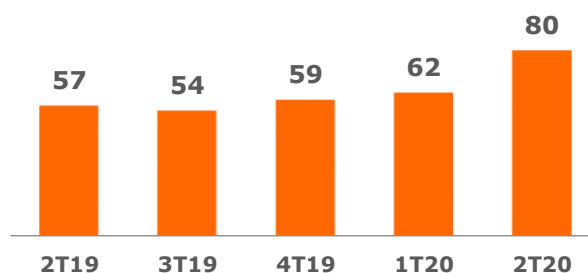


Seguros Massificados

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 2T20 o seguro prestamista apresentou uma penetração de 45% na carteira de cartão de crédito consignado mitigando o principal ofensor de perda que é a morte. No 1S20, foram emitidos R\$ 142 milhões em prêmios, que geraram R\$ 19 milhões de receita de serviços já líquida da despesa de comissão, sendo R\$ 10 milhões no 2T20.

Evolução Prêmios Emitidos (R\$ Milhões)



A venda de seguros é contabilizada pelo BMG via equivalência patrimonial da sua subsidiária indireta CMG Corretora.

Adicionalmente, o BMG reconheceu no 1S20 R\$ 6 milhões de *profit share* (R\$ 3 milhões no 2T20) e teve uma redução na despesa de provisão em R\$ 36 milhões (R\$ 14 milhões no 2T20) 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 semestre de 2020 de R\$ 62 milhões (R\$ 27 milhões no 2T20).

Conforme Fato Relevante divulgado em 06 de agosto de 2020, a Wiz adquiriu 40% do capital social da CMG Corretora (para mais informações, ler o Fato Relevante e Apresentação do *deal* disponíveis no site de RI e CVM).

Meios de Pagamento **Granito**

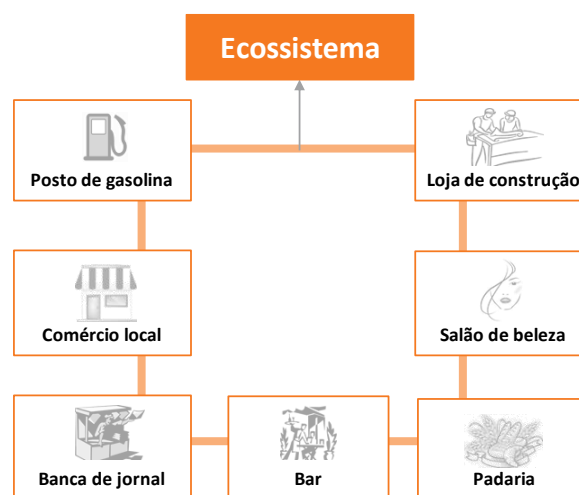
A Granito, empresa de tecnologia especializada em meios eletrônicos de pagamento, tem como objetivo de desenvolver soluções flexíveis e customizadas às necessidades de cada segmento de atuação. Em 2018, o Banco adquiriu 65% da Granito com o objetivo de incrementar seu portfólio de produtos e aumentar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

Para manter sua estrutura *asset light*, o Banco lançou em junho de 2020 o banco digital para pessoa jurídica, oferecendo para os clientes da Granito uma ampla gama de produtos e serviços bancários.

Os resultados da Granito passaram a ser reconhecidos pelo BMG janeiro 2019, via equivalência patrimonial. No 1S20 a Granito apresentou um TPV (*Total Payment Volume*) de R\$ 508 milhões, sendo no 2T20 um TPV de R\$ 231 milhões, *take rate* de 3,6% e cerca de 16 mil estabelecimentos comerciais ativos.

Como parte da estratégia, no 2T20 a Granito virou adquirente nas principais bandeiras e passará a fazer os descontos de recebíveis diretamente com o Banco.



Carteira Atacado

Operações Estruturadas

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

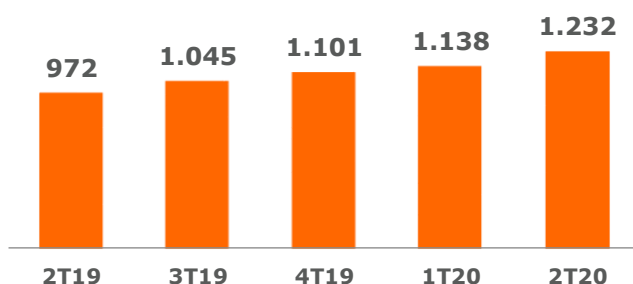
A operação com os correspondentes e franqueados refere-se à antecipação de recebíveis das comissões pagas pelo BMG ao longo do prazo dos contratos originados pelos correspondentes e franqueados.

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

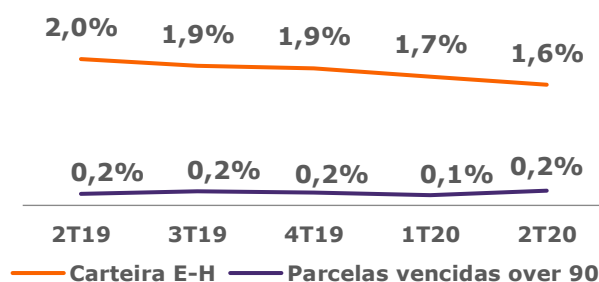
A carteira atingiu em 30 de junho de 2020 o saldo de R\$ 1.232 milhões, representando um aumento de 26,8% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 8,3% em comparação ao 1T20.

No 2T20, o volume de renegociação devido a pandemia foi equivalente a 1,4% da carteira de antecipação de recebíveis das comissões. Na carteira de futebol, o volume de renegociações foi maior, em 22,6% da carteira por conta da adequação dos fluxos de pagamento tendo em vista a alteração no cronograma do campeonato Brasileiro.

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



Empresas

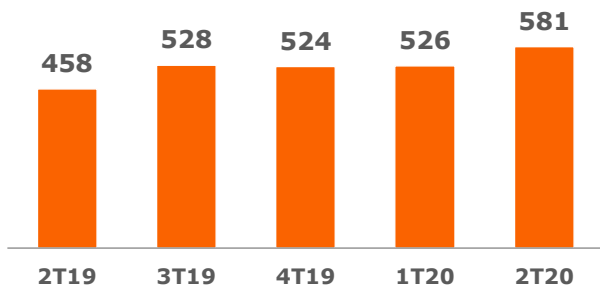
A carteira de Empresas é composta pelo financiamento e prestação de serviços financeiros estruturados para empresas de médio e grande porte, focando em produtos com baixa alocação de capital, por meio da mesa de derivativos que oferece proteção de balanço aos clientes.

A carteira atingiu em 30 de junho de 2020 o saldo de R\$ 581 milhões, representando um aumento de 26,8% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 10,5% em comparação ao 1T20. O aumento no trimestre é explicado pela operação de antecipação de recebíveis da Granito, ainda por meio de sua principal adquirente, que encerrou o trimestre com R\$ 89 milhões de saldo, comparado a R\$ 19 milhões no 1T20.

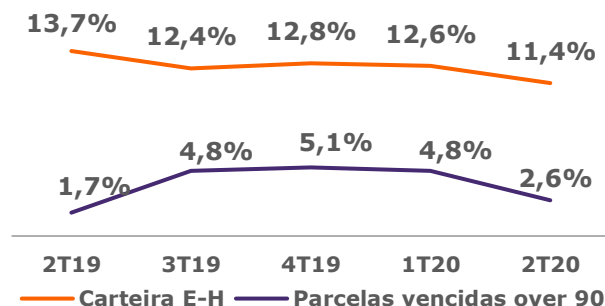
O BMG atua com uma carteira diversificada, com ticket médio de R\$ 13 milhões por empresa e prazo médio a decorrer de 19 meses. Os principais setores com exposição são: Agronegócio (28%), Atividades Administrativas (15%), Comércio (11%) e Serviços (11%).

No 2T20, o volume de renegociação devido a pandemia foi equivalente a 5,6% da carteira de crédito do segmento.

Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



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 1S20, foram emitidos R\$ 78 milhões em prêmios, dos quais R\$ 53 milhões foram retidos. No mesmo período, a Seguradora apresentou um lucro líquido de R\$ 9 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.

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 30 de junho de 2020 o saldo de R\$ 103 milhões, representando uma redução de 63,5% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 19,1% em relação ao 1T20.

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	2T20	1T20	2T/1T (%)	2T19	2T/2T (%)
Caixa Total ¹	3.718	2.508	48,2%	2.792	33,1%
Crédito tributário	2.726	2.773	-1,7%	2.253	21,0%
Oriundo de PDD	1.439	1.421	1,3%	1.156	24,5%
Outras adições temporárias	580	576	0,6%	453	28,1%
Prejuízo fiscal	707	776	-8,8%	644	9,7%
Ágio	169	205	-17,7%	314	-46,2%

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

Captação de recursos

A captação total encerrou o 2T20 com saldo de R\$ 15.412 milhões, apresentando um aumento de 21,1% em relação mesmo período do ano anterior e de 12,5% 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 160 mil investidores diretos e indiretos.

Mesmo diante do cenário econômico atual, o Banco tem conseguido renovar suas captações e manter os saldos de captação estáveis, estimulando a oferta via distribuidores. O aumento no saldo de captação no trimestre deu-se principalmente pela captação de LFG e NDPGE.

No 1T20 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.

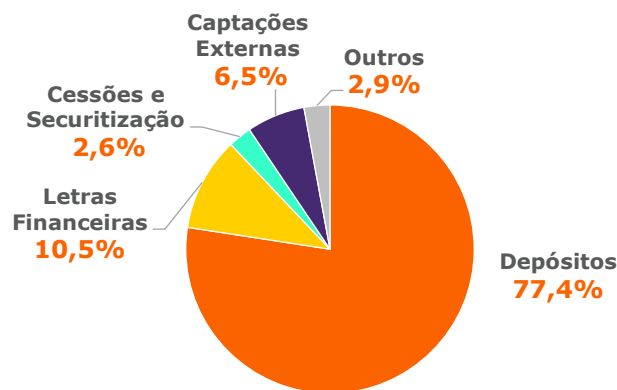
O Banco Central do Brasil divulgou algumas medidas que geram liquidez adicional ao Sistema Financeiro Nacional, sendo para o BMG as principais linhas: Letra Financeira Garantida (LFG) e Depósitos a Prazo com Garantia Especial (NDPGE). A LFG tem como contraparte o próprio Banco Central a uma taxa de Selic + 0,6% ao ano, e o BMG tem um limite de R\$ 3,0 bilhões, tendo utilizado R\$820 milhões. Para o NDPGE, o Banco tem um limite de captação de R\$ 2,0 bilhões, tendo utilizado R\$ 886 milhões.

Em julho de 2020, o BMG fez um acordo de cessão com retenção substancial de riscos de benefícios (com coobrigação) para empréstimos consignados abrindo um limite de até R\$ 3 bilhões. Tal cessão não tem impacto do ponto de vista de crescimento de carteira ou rentabilidade e auxilia na gestão de Ativos e Passivos do BMG.

Release de Resultados 2T20

Captação (R\$ Milhões)	2T20	1T20	2T/1T (%)	2T19	2T/2T (%)
Depósitos	11.118	10.261	8,3%	9.723	14,3%
CDB	9.957	9.936	0,2%	9.657	3,1%
CDI	275	246	12,0%	66	318,3%
NDPGE	886	80	1013,5%	-	n/a
Captação Externa	938	869	8,0%	1.605	-41,5%
Subordinada	938	869	8,0%	1.605	-41,5%
Letras Financeiras	1.509	684	120,6%	548	175,1%
Sênior	557	553	0,9%	425	31,2%
Subordinada	19	19	0,9%	17	11,6%
Perpétua	112	112	0,1%	106	5,5%
LFG	820	-	n/a	-	n/a
Securitização	283	315	-10,1%	409	-30,9%
Cessões de Crédito	95	124	-23,2%	220	-56,7%
LCA & LCI	126	141	-10,7%	133	-5,7%
Empréstimos e Repasses	291	280	4,1%	58	401,4%
Captação com o mercado	14.360	12.673	13,3%	12.697	13,1%
Subsidiárias	1.052	1.033	1,9%	26	n/a
Captação total	15.412	13.705	12,5%	12.723	21,1%

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 4 meses, sendo o *duration* de seus ativos de 18 meses e dos passivos de 22 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.

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 e com o novo acordo de cessão de crédito com retenção de riscos e benefícios (descritos 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.

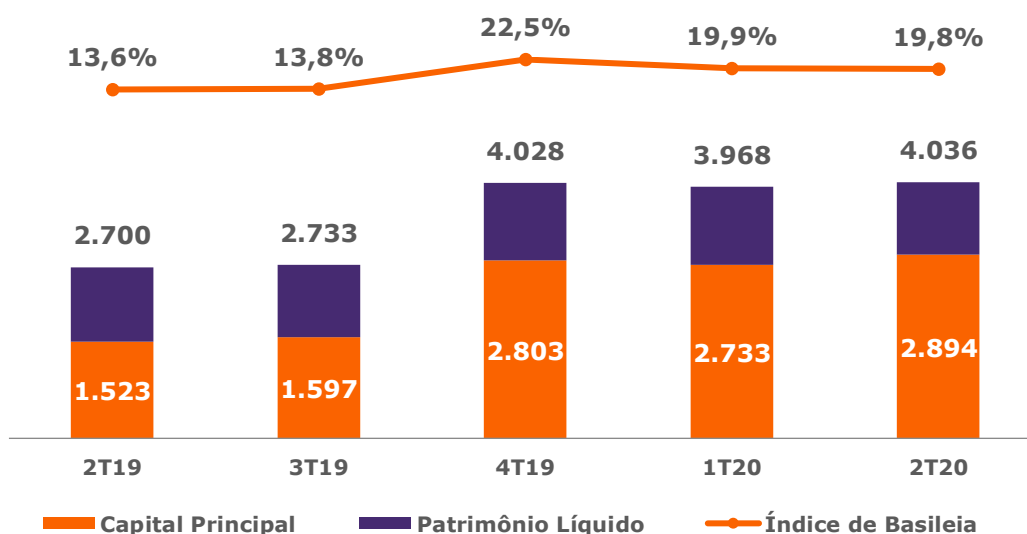
Patrimônio Líquido

O Patrimônio Líquido em 30 de junho de 2020 atingiu R\$ 4.036 milhões, aumento de 1,7% em relação ao trimestre anterior e aumento de 49,5% em comparação ao mesmo período do ano anterior. No 1S20, as ações em tesouraria e o cancelamento de ações que estavam em tesouraria, reduziram o capital do Banco em R\$ 107 milhões, mitigados pelo lucro líquido no período.

Em 06 de abril de 2020, o Bacen emitiu a Res. 4.797, limitando o pagamento de juros sobre capital próprio (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. Em 29 de maio de 2020, o Bacen emitiu a Res. 4.820, revogando a anterior e fixando a limitação de pagamento referente aos exercício de 2020.

O BMG tem como estratégia maximizar o pagamento de JCP, tendo em vista o seu benefício fiscal. Sendo assim, o Banco provisionou JCP no montante de R\$ 36 milhões no 1T20. Em linha com a Resolução 4.820, a provisão de JCP no 2T20 foi de apenas R\$ 1 milhão, totalizando R\$ 37 milhões no 1S20 de forma a enquadrar a provisão do semestre dentro da nova limitação.

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%. 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 19,8% dos ativos ponderados pelo risco em 30 de junho de 2020.

Adequação de Capital (R\$ Milhões)	2T20	1T20	2T/1T (%)	2T19	2T/2T (%)
Patrimônio de Referência	3.026	2.864	5,6%	1.608	88,1%
Nível I	3.007	2.845	5,7%	1.603	87,5%
Capital Principal	2.894	2.733	5,9%	1.523	90,1%
Capital Complementar	112	112	0,1%	81	39,4%
Nível II	19	19	0,9%	5	273,9%
Ativos Ponderados pelo Risco	15.288	14.394	6,2%	11.809	29,5%
Risco de Crédito	14.492	13.604	6,5%	11.087	30,7%
Risco de Mercado	37	31	16,2%	7	435,6%
Risco Operacional	759	759	0,0%	716	6,1%
Índice de Basileia	19,8%	19,9%	-0,1 p.p	13,6%	6,2 p.p
<i>Mínimo exigido pelo BACEN</i>	8,00%	8,00%		8,00%	
<i>Adicional de Conservação de Capital Principal</i>	1,25%	2,50%		2,50%	
Nível I	19,7%	19,8%	-0,1 p.p	13,6%	6,1 p.p
<i>Mínimo exigido pelo BACEN</i>	6,00%	6,00%		6,00%	
<i>Adicional de Conservação de Capital Principal</i>	1,25%	2,50%		2,50%	
Nível II	0,1%	0,1%	0,0 p.p	0,00	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 da 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. Tal vedação foi reforçada pela Res. 4.820 de 29 de maio de 2020.

Com isso, o total de ações emitidas pelo BMG é de 591.474.531, sendo 68% ordinárias e 32% preferenciais. A família Guimarães detém 81,6% do total de ações.

RATINGS

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

ANEXO I – DRE Gerencial

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO (R\$ Milhões)	2T20	1T20	4T19	3T19	2T19	1S20	1S19
Receitas da Intermediação Financeira	1.182	1.125	1.105	1.062	1.014	2.307	1.960
Operações de Crédito e Arrendamento Mercantil	1.107	1.073	1.056	1.004	940	2.180	1.826
Resultado de Operações com TVM	52	29	37	48	64	82	115
Receitas de Prestação de Serviços	23	22	13	11	10	45	19
Despesas da Intermediação Financeira	(175)	(260)	(267)	(297)	(333)	(435)	(624)
Captações no Mercado	(287)	(201)	(251)	(391)	(334)	(487)	(621)
Empréstimos e Repasses	117	(52)	(6)	107	9	65	16
Resultado com Inst. Financeiros Derivativos	(5)	(7)	(10)	(13)	(9)	(12)	(18)
Resultado da Intermediação financeira antes do custo do crédito	1.007	864	839	766	681	1.871	1.336
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(221)	(171)	(180)	(166)	(154)	(392)	(290)
Recuperação de créditos baixados para prejuízo	26	22	43	37	33	49	72
Comissão de agentes	(174)	(157)	(163)	(149)	(134)	(331)	(253)
Resultado Bruto da Intermediação Financeira	638	559	538	487	427	1.197	866
Outras Receitas ou Despesas Operacionais	(428)	(426)	(429)	(353)	(301)	(854)	(594)
Despesas de Pessoal	(64)	(62)	(52)	(46)	(47)	(126)	(91)
Outras Despesas Administrativas	(196)	(190)	(196)	(169)	(152)	(387)	(287)
Despesas Tributárias	(36)	(35)	(34)	(31)	(26)	(72)	(50)
Resultado de Part. em Coligadas e Controladas	(4)	(12)	(14)	(8)	(8)	(16)	(11)
Outras Receitas/ Despesas Operacionais	(127)	(127)	(133)	(99)	(68)	(254)	(154)
Resultado Operacional	210	133	109	134	126	343	272
Resultado Não Operacional	1	(0)	(1)	0	0	1	(0)
Resultado antes da Tributação sobre o Lucro e Participações	210	133	108	134	126	344	272
Imposto de Renda e Contribuição Social	(84)	(26)	3	(41)	(37)	(110)	(77)
Participações Estatutárias e de Minoritários	(26)	(10)	(37)	(5)	(5)	(36)	(13)
Lucro Líquido	101	97	74	88	84	197	182

ANEXO II – Balanço Patrimonial

ATIVO (R\$ Milhões)	2T20	1T20	4T19	3T19	2T19
Caixa e Equivalentes de Caixa	281	177	893	908	939
Instrumentos Financeiros	15.758	13.688	12.731	12.272	11.577
Aplicações em Depósitos Interfinanceiros	40	23	46	50	46
Títulos e Valores Mobiliários	4.296	2.974	2.261	2.338	2.126
Operações com Características de Concessão de Crédito	12.079	11.302	11.006	10.419	9.911
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(657)	(611)	(582)	(535)	(506)
Relações Interfinanceiras	58	38	86	38	41
Outros Créditos	4.631	4.587	4.433	3.985	3.872
Outros Valores e Bens	193	185	167	230	251
Permanente	1.608	1.637	601	613	651
Investimentos	1.223	1.229	239	226	234
Imobilizado de Uso	113	116	109	104	103
Intangível	272	292	253	283	314
Total do Ativo	22.528	20.312	18.911	18.045	17.331
PASSIVO (R\$ Milhões)	2T20	1T20	4T19	3T19	2T19
Depósitos e demais Instrumentos Financeiros	15.234	13.279	11.842	11.536	11.027
Depósitos	11.874	10.994	10.272	10.153	9.800
Captações no Mercado Aberto	329	110	-	25	-
Recursos de Aceites e Emissão de Títulos	1.951	1.127	727	718	601
Obrigações por Empréstimos e Repasses	791	776	712	538	541
Instrumentos Financeiros Derivativos	289	273	131	102	85
Relações Interfinanceiras	144	140	154	135	128
Provisões	824	768	768	573	537
Obrigações Fiscais Diferidas	118	132	34	56	63
Outras Obrigações	2.172	2.024	2.085	3.012	2.877
Participação de acionistas não Controladores	0	0	0	0	0
Patrimônio Líquido	4.036	3.968	4.028	2.733	2.700
Total do Passivo	22.528	20.312	18.911	18.045	17.331