

BMGB
B3 LISTED N1

banco
bmg
É pra mim.

RELEASE DE
RESULTADOS
3T20



www.bancobmg.com.br/ri



SUMÁRIO

DESTAQUES DO PERÍODO	3
PRINCIPAIS INDICADORES	5
DESEMPENHO FINANCEIRO	6
Margem financeira.....	6
Outras receitas e despesas operacionais	8
Resultado de coligadas e controladas.....	10
Rentabilidade	11
ESTRATÉGIA E PRODUTOS	12
Centralidade no cliente.....	12
FIGITAL - Relacionamento a qualquer hora e em todo lugar	14
Distribuição da Carteira de Crédito.....	18
Outros Ativos.....	28
Captação de recursos	28
Gestão de Ativos e Passivos	30
Patrimônio Líquido	30
Índice de Basileia	31
BMGB4	32
RATINGS.....	32
ANEXO I – DRE Gerencial.....	33
ANEXO II – Balanço Patrimonial	36

São Paulo, 16 de novembro de 2020 – O Banco BMG S.A. (B3:BMGB4) (“Bmg” ou “Banco”) divulga seus resultados consolidados referentes ao trimestre encerrado em 30 de setembro de 2020.

As informações operacionais e financeiras, exceto onde estiver indicado de outra forma, são apresentadas com base em números consolidados e em milhões de 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

- Para o Bmg, transformação é um compromisso constante e sério. Vai além de processos, métodos e ferramentas digitais. Nosso compromisso está centrado nas pessoas e em suas necessidades, por isso, seguimos construindo um **banco completo, ágil, tecnológico, e acima de tudo, humano**. Ampliamos nossos públicos com novas soluções e seguimos firmes em nossa missão de popularizar os serviços financeiros no Brasil;
- Em setembro de 2020, atingimos **4,8 milhões de clientes ativos**, crescimento recorde de 25,2% nos últimos doze meses, com 5,5 mil novos clientes por dia útil no 3T20;
- Triplicamos a quantidade de contas nos últimos 12 meses, atingindo **1,9 milhões de contas digitais**, tendo aberto a quantidade recorde de **7,6 mil contas por dia útil** no terceiro trimestre;
- Tendo em vista o isolamento social, **rapidamente nos adaptamos** e retomamos o ritmo de crescimento da originação de crédito, atingindo níveis acima dos apresentados pré-pandemia;
- Lançamos um **marketplace de crédito** em parceria com a Credits para oferta de crédito com garantia de imóveis e automóveis;
- Firmamos **parcerias com os principais aplicativos**, dentre eles Uber, Netflix, Spotify, Ifood, 99, para a realização de **compras utilizando o cartão de débito Bmg**, permitindo maior inclusão financeira e digital;
- Os clientes têm apresentado maior propensão a utilização de canais remotos, atingindo **885 mil clientes cadastrados** para utilizar o autosserviço via **WhatsApp** em setembro de 2020, com um índice de satisfação dos clientes de 94% e retenção via *bot* das demandas em cerca de 90%;
- Aprimoramos a forma de nos relacionar com os clientes e lançamos nas nossas centrais de atendimento uma **URA humanizada e dinâmica com o uso de speech analytics**. Dessa forma, conseguimos automatizar processos, antecipar as necessidades dos nossos clientes, garantir a melhoria constante e criar novas oportunidades de negócios;

- A help!, nossa franquia de crédito, recebeu a **cotação de 5 estrelas no ranking das melhores franquias do Brasil** pela revista Pequenas Empresas & Grandes Negócios e voltou ao plano de expansão, encerrando o trimestre com **833 lojas help!**;
- Com a estratégia voltada para o financiamento ao consumo, a **carteira de varejo** atingiu **R\$11.278 milhões**, representando um **crescimento de 24,9% nos últimos doze meses**;
- O **Lucro Líquido Recorrente** nos primeiros nove meses de 2020 foi de **R\$ 285 milhões**, crescimento de 5,4% em comparação com os 9M19. No 3T20, o Lucro Líquido recorrente foi de R\$ 87 milhões. Em adição, o Banco reconheceu um resultado extraordinário de R\$ 29 milhões líquido de impostos referente ao pagamento do valor fixo da venda de 40% da CMG Corretora de Seguros para a Wiz;
- O **Retorno sobre o Patrimônio Líquido Médio Recorrente** nos primeiros nove meses de 2020 foi de **9,9% a.a.**, sendo de 9,1% a.a. no 3T20;
- A **Margem Financeira Líquida** reforça a resiliência das operações de crédito e atinge **24,9% a.a.** nos primeiros nove meses de 2020, equivalente a **R\$ 2.821 milhões**, crescimento de 34,2% em relação ao ano anterior;
- O **Patrimônio Líquido** encerrou 30 de setembro de 2020 com saldo de **R\$ 4.062 milhões** e o **Índice de Basileia** atingiu **19,2%**.

PRINCIPAIS INDICADORES

Indicadores Financeiros (% R\$ Milhões)	3T20	2T20	3T/2T (%)	3T19	3T/3T (%)	9M20	9M19	9M/9M (%)
Lucro Líquido Recorrente ¹	87	101	-13,0%	88	-0,4%	285	270	5,4%
ROAE Recorrente ¹	9,1%	10,7%	-1,6 p.p	14,6%	-5,5 p.p	9,9%	14,7%	-4,8 p.p
ROAA Recorrente ¹	1,5%	1,9%	-0,4 p.p	2,0%	-0,5 p.p	1,8%	2,1%	-0,3 p.p
Margem Financeira Líquida Recorrente ^{1 2}	950	1.007	-5,7%	766	24,1%	2.821	2.102	34,2%
Margem Financeira Líquida Recorrente ^{1 3}	24,3%	28,8%	-4,5 p.p	25,1%	-0,8 p.p	24,9%	22,3%	2,6 p.p
Índice de Eficiência Recorrente ^{1 4}	52,3%	48,7%	3,6 p.p	53,7%	-1,4 p.p	52,2%	52,3%	-0,1 p.p
Inadimplência ⁵ – Carteira E-H	5,8%	5,9%	-0,1 p.p	5,6%	0,2 p.p	5,8%	5,6%	0,2 p.p
Índice de Cobertura ⁶	117,6%	113,2%	4,4 p.p	110,6%	7,0 p.p	117,6%	110,6%	7,0 p.p
Índice de Basileia	19,2%	19,8%	-0,6 p.p	13,8%	5,4 p.p	19,2%	13,8%	5,4 p.p
Nível I	19,1%	19,7%	-0,6 p.p	13,8%	5,3 p.p	19,1%	13,8%	5,3 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) ⁷	4,8	4,5	8,0%	3,9	25,2%	4,8	3,9	25,2%
Quantidade de contas digitais (milhões)	1,9	1,4	36,6%	0,6	203,3%	1,9	0,6	203,3%
Quantidade de lojas help	833	822	1,3%	732	13,8%	833	732	13,8%
Lucro Líquido Contábil	97	81	19,9%	66	46,2%	253	205	23,3%

Balço Patrimonial (R\$ Milhões)	3T20	2T20	3T/2T (%)	3T19	3T/3T (%)
Carteira de Crédito Total	13.064	12.497	4,5%	10.814	20,8%
Carteira Varejo ⁸	11.278	10.670	5,7%	9.032	24,9%
Carteira Atacado ⁹	1.704	1.724	-1,2%	1.573	8,3%
Carteira Run Off ¹⁰	83	103	-19,1%	209	-60,1%
Caixa Total ¹¹	4.346	3.718	16,9%	2.793	55,6%
Ativos Totais	25.123	22.528	11,5%	18.045	39,2%
Patrimônio Líquido	4.062	4.036	0,6%	2.733	48,6%
Captação com o Mercado	15.656	14.360	9,0%	13.217	18,5%

1) Lucro Líquido e ROAE recorrentes, excluindo os efeitos do ágio e outros eventos não recorrentes, ver "Anexo I - 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 via exponenciação

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

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

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

7) Metodologia: clientes com saldo em carteira ou emissão de cartão/ compras nos últimos 12 meses

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

9) Carteira de Atacado inclui operações estruturadas e empresas

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

11) Caixa e equivalente de caixa mais títulos públicos contabilizados em títulos e valores mobiliários, excluídas as operações compromissadas com contrapartida no passivo.

DESEMPENHO FINANCEIRO

Margem financeira

A margem financeira ajustada ao custo do crédito totalizou R\$ 1.765 milhões nos primeiros nove meses de 2020, representando um crescimento de 30,5% na comparação com o mesmo período do ano anterior. No 3T20, a margem foi de R\$ 568 milhões, retração de 11,0% em relação ao trimestre imediatamente anterior e crescimento de 16,7% em relação ao 3T19. 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.

Margem financeira (R\$ Milhões % a.a.)	3T20	2T20	3T/2T (%)	3T19	3T/3T (%)	9M20	9M19	9M/9M (%)
Produto Bancário (a)	950	1.007	-5,7%	766	24,1%	2.821	2.102	34,2%
Margem financeira de juros	923	984	-6,2%	754	22,3%	2.749	2.072	32,7%
Receitas de crédito (b)	1.101	1.107	-0,5%	1.004	9,7%	3.281	2.830	16,0%
Receita de TVM	70	52	34,3%	48	47,3%	152	163	-6,9%
Despesa de captação e derivativos (c)	(249)	(175)	42,3%	(297)	-16,2%	(684)	(921)	-25,7%
Receitas de serviços	27	23	16,6%	11	143,4%	72	30	141,4%
Receitas de prestação de serviços	10	12	-18,8%	11	-14,3%	33	30	12,0%
Securitização	18	11	52,9%	0	n/a	39	0	n/a
Custo do crédito (d)	(381)	(369)	3,4%	(279)	36,8%	(1.056)	(749)	40,9%
Despesa de provisão líquida de recuperação (e)	(209)	(195)	7,0%	(129)	61,3%	(552)	(347)	58,9%
Despesas de comissões de agentes (f)	(173)	(174)	-0,6%	(149)	15,7%	(504)	(402)	25,3%
Margem ajustada ao custo do crédito (a+d)	568	638	-11,0%	487	16,7%	1.765	1.353	30,5%
Margem líquida (a/g)¹	24,3%	28,8%	-4,5 p.p	25,1%	-0,8 p.p	24,9%	22,3%	2,6 p.p
Margem ajustada ao custo de crédito (a+d/g)¹	14,1%	17,6%	-3,5 p.p	15,5%	-1,4 p.p	15,4%	14,3%	1,1 p.p
Receita de crédito/ carteira média (b/h) ¹	39,2%	41,9%	-2,7 p.p	43,9%	-4,7 p.p	37,4%	39,0%	-1,6 p.p
Despesa de captação/ captação média (c/j) ¹	-6,1%	-4,7%	-1,4 p.p	-8,8%	2,7 p.p	-6,2%	-9,6%	3,4 p.p
Despesa de PDD líquida/ carteira média (e/h) ²	-6,5%	-6,4%	-0,1 p.p	-4,9%	-1,6 p.p	-6,0%	-4,6%	-1,4 p.p
Despesa de comissão/ carteira média (f/i) ²	-6,9%	-7,3%	0,4 p.p	-7,2%	0,3 p.p	-7,0%	-6,7%	-0,3 p.p
Ativos rentáveis médios (g)	16.970	15.442	9,9%	13.296	27,6%	15.562	12.871	20,9%
Carteira média (h)	12.781	12.108	5,6%	10.537	21,3%	12.184	10.110	20,5%
Carteira passível de comissão média (i)	10.060	9.543	5,4%	8.357	20,4%	9.608	8.032	19,6%
Saldo de captação médio (j)	16.060	14.559	10,3%	12.984	23,7%	14.559	12.639	15,2%

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

A queda da margem líquida em volume financeiro era esperada para esse trimestre devido aos efeitos não recorrentes divulgados na última divulgação de resultados e destacados abaixo. Porém, a margem financeira em taxa anual apresentou uma queda mais acentuada, dada pela estratégia do Banco de aumentar sua posição de caixa, e conseqüentemente os ativos rentáveis médios, visando o crescimento da carteira no curto prazo e *hedge* natural detalhado abaixo.

A taxa média (receita de crédito/carteira média), conforme esperado, apresentou uma redução nos últimos dois trimestres, em linha com a redução da taxa máxima de juros do cartão de crédito consignado que passou a afetar a carteira a partir de abril de 2020, e neste trimestre não ocorreu o estorno positivo comunicado no trimestre passado. Ainda, a taxa média deve continuar sendo impactada com o aumento da participação do empréstimo consignado na carteira total do Banco.

O aumento na receita de TVM deve-se pelo aumento na posição do caixa total do Banco, que encerrou o trimestre em R\$ 4,3 bilhões, decorrente da estratégia do Banco de aumentar sua posição de caixa visando o crescimento da carteira no curto prazo e de desmontar suas posições de derivativos para fins de *hedge* de IPCA e substituir por um *hedge* natural com a aquisição de NTN-Bs. Ainda, com essa estratégia, nos segundo e terceiro trimestres do ano, 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 dada a melhor percepção de risco e redução da taxa básica de juros. Conforme divulgado no último trimestre, no 2T20 tal redução foi intensificada com a deflação do IPCA em abril e maio de 2020, o que não é esperado que ocorra em termos recorrentes.

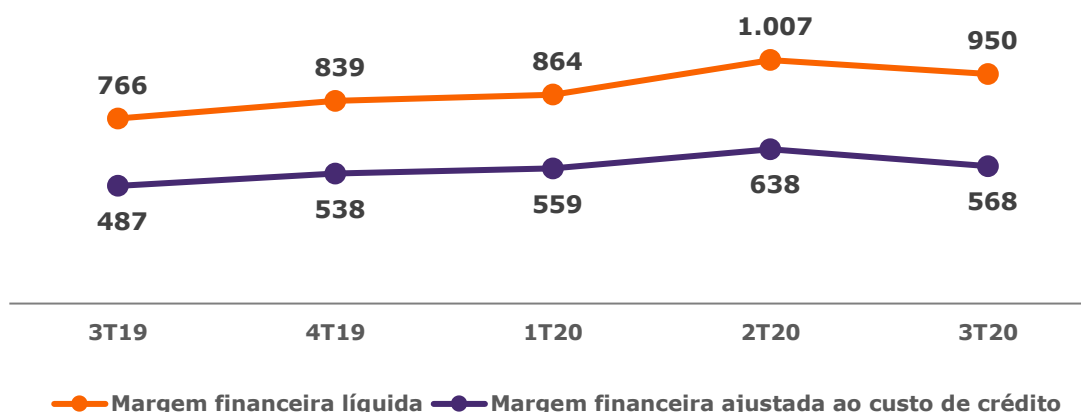
As receitas de prestação de serviços são compostas principalmente pela receita de intercâmbio advinda do uso do cartão de crédito consignado para compras.

As receitas de securitização totalizaram R\$ 18 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 diretos e indiretos da pandemia. Os atrasos acima de 30 dias apresentaram redução nesse trimestre, indicando que a inadimplência atingiu o seu patamar máximo.

Nesse trimestre, a despesa de comissão permaneceu estável, mas mantém a sua tendência de crescimento em linha com o crescimento das operações de crédito.

Evolução da Margem Financeira (R\$ Milhões)



Outras receitas e despesas operacionais

Nos primeiros nove meses de 2020, as outras despesas operacionais, líquidas de outras receitas operacionais, apresentaram um aumento de 35,9% em relação ao mesmo período de 2019. No terceiro trimestre, as despesas apresentaram redução de 0,5% em relação ao trimestre imediatamente anterior e aumento de 22,3% em relação ao 3T19.

Receitas e Despesas Operacionais (R\$ Milhões)	3T20	2T20	3T/2T (%)	3T19	3T/3T (%)	9M20	9M19	9M/9M (%)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(422)	(424)	-0,5%	(345)	22,3%	(1.260)	(927)	35,9%
Despesas de pessoal	(65)	(64)	0,6%	(46)	41,2%	(191)	(137)	39,7%
Outras despesas administrativas	(198)	(196)	1,0%	(169)	17,2%	(585)	(456)	28,2%
Despesas tributárias	(33)	(36)	-8,2%	(31)	8,6%	(105)	(81)	29,5%
Outras despesas/ receitas operacionais líquidas	(126)	(127)	-1,2%	(99)	26,7%	(379)	(253)	49,7%
Provisão operacional líquida	(93)	(88)	5,6%	(90)	3,7%	(266)	(195)	36,4%

Como parte do processo de modernização para transformação do Banco e implantação da estratégia FIGITAL, o Bmg investiu no desenvolvimento de projetos internos atrelados aos negócios, em especial em digitalização, qualidade, retomada do empréstimo consignado e nas operações para PJ Varejo. Com isso, o Banco oxigenou seu quadro de colaboradores e investiu na contratação de novos talentos, reforçou seus investimentos em *marketing*, contratou sistemas e trouxe consultoria e prestadores de serviços para auxiliar em temas específicos. 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. Com isso, o Banco conseguiu reduzir o ritmo de crescimento das despesas, melhorando sua eficiência.

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 principal aumento no trimestre foi devido ao reforço de marketing referente a divulgação do novo posicionamento estratégico do Banco e serviços especializados.

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, o Banco avançou na implementação de formalizações digitalizadas que já representam 90% da originação de setembro de 2020 e permitem uma maior segurança na originação, mitigando potenciais entradas de ações. Ainda nessa estratégia, a partir de outubro de 2020, 100% das operações de cartão de crédito consignado passaram a serem formalizadas de forma digitalizada.

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 passou a vigorar em outubro de 2020 (ver "Autorregulação") 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.

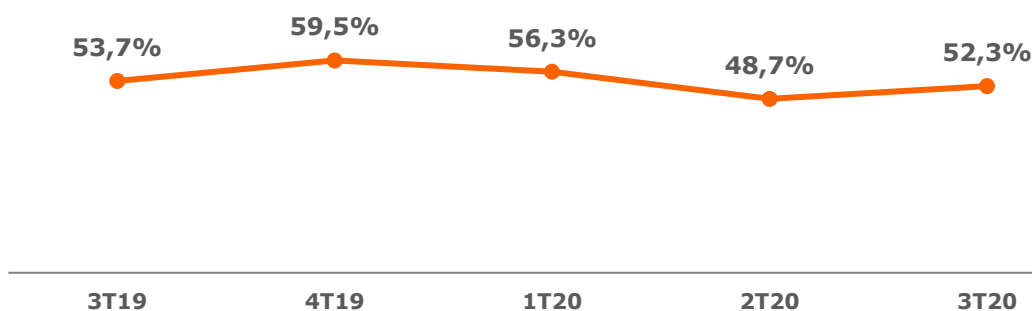
Índice de eficiência operacional

Nos primeiros nove meses de 2020, o índice de eficiência foi de 52,2%, melhora de 0,1 p.p. em relação ao mesmo período de 2019. No terceiro trimestre, o índice de eficiência atingiu em 52,3%, aumento de 3,6 p.p. em relação ao trimestre imediatamente anterior e melhora de 1,4p.p. em relação ao 3T19.

Índice de Eficiência Operacional (%)	3T20	2T20	3T/2T (%)	3T19	3T/3T (%)	9M20	9M19	9M/9M (%)
Índice de Eficiência	52,3%	48,7%	3,6 p.p	53,7%	-1,4 p.p	52,2%	52,3%	-0,1 p.p

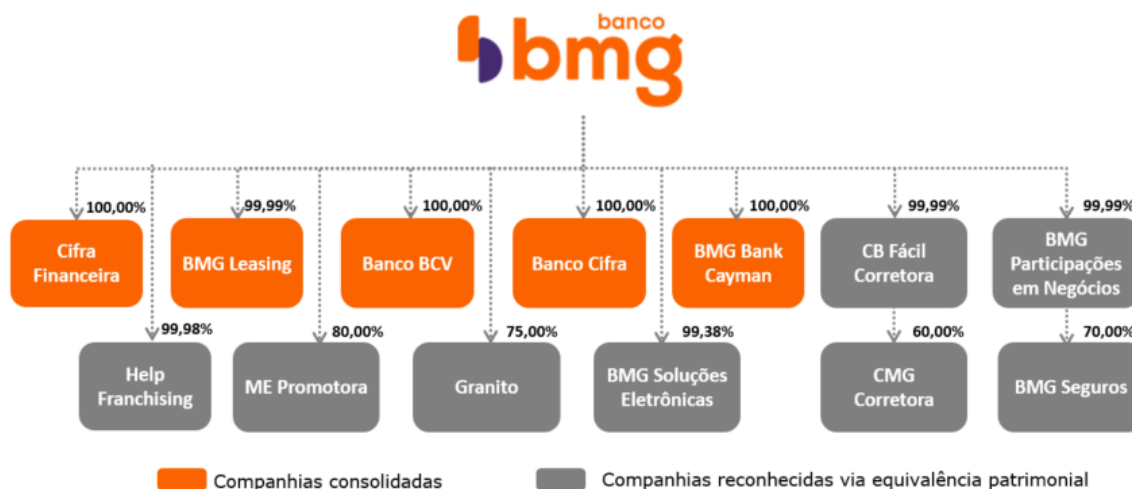
Metodologia de cálculo: (Despesas de Pessoal + Outras Despesas Administrativas (não considera amortização do ágio) + Outras Despesas Operacionais Líquidas de Receitas) / (Resultado da Intermediação financeira antes da PDD + Receitas de Prestação de Serviços + Despesas Tributárias)

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)	3T20	2T20	3T/2T (%)	3T19	3T/3T (%)	9M20	9M19	9M/9M (%)
Equivalência patrimonial	(12)	(4)	203,3%	(8)	125,1%	(28)	(19)	44,8%
CBFácil Corretora de Seguros e Negócios Ltda.	(6)	(4)	49,7%	(10)	104,7%	(21)	(21)	0,7%
Help Franchising Participações Ltda.	1	0	n/a	1	n/a	3	0	n/a
Granito Soluções em Pagamentos S.A.	(7)	(5)	26,5%	0	11,2%	(14)	(1)	n/a
BMG Participações em Negócios Ltda.	(1)	5	-129,4%	1	-337,5%	4	1	475,8%
ME Promotora de vendas Ltda.	0	(0)	n/a	1	n/a	0	1	n/a
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 298 lojas help! abertas recentemente. 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, gerando uma receita no 3T20 de R\$ 44,8 milhões (R\$ 29 milhões líquido de impostos) referentes ao Valor Fixo do pagamento. Tal receita, não foi considerada nos números da tabela acima ou no resultado recorrente do período. Conforme Comunicado ao Mercado divulgado dia 03 de novembro de 2020, com o cumprimento de todas as condições suspensivas, a operação foi fechada e todos os contratos finais foram assinados.

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

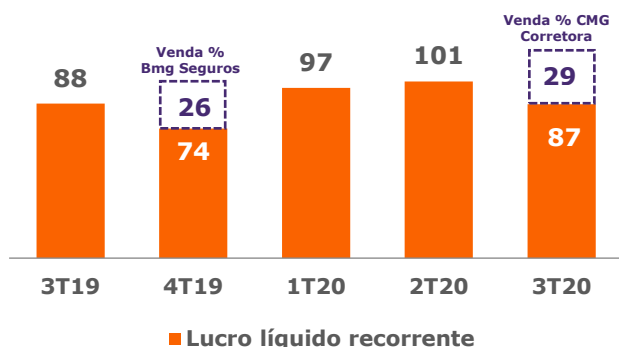
Granito – adquirente com diferenciais tecnológicos voltados para meios eletrônicos de pagamento. A empresa está em fase de investimentos para permitir a expansão das suas operações.

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

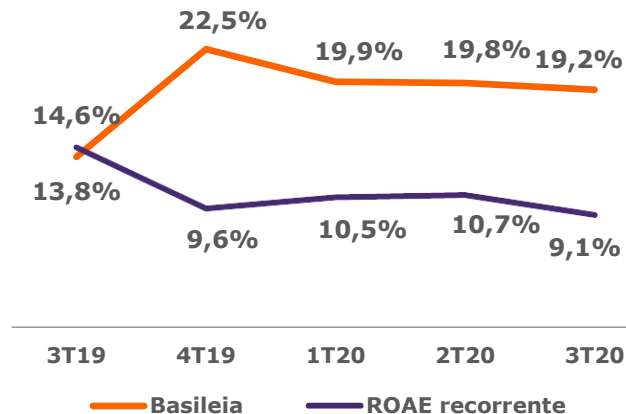
Rentabilidade

Em decorrência dos resultados apresentados acima, o lucro líquido recorrente atingiu R\$ 285 milhões nos nove primeiros meses do ano, crescimento de 5,4% em comparação ao ano anterior. No 3T20, o lucro líquido recorrente ficou em R\$ 87 milhões, redução de 13,0% no trimestre e de 0,4% em relação ao mesmo período do ano anterior. Mesmo com a redução apresentada, o Banco tem demonstrado resiliência nos seus resultados tendo em vista o cenário macroeconômico atual.

Lucro Líquido Recorrente (R\$ Milhões)



ROAE Recorrente (%a.a.) e Basileia



ESTRATÉGIA E PRODUTOS

Centralidade no cliente

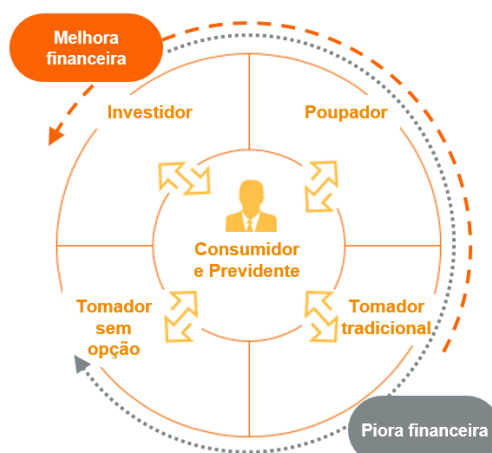
A criação, evolução e a oferta de produtos, bem como os canais de distribuição são concebidos com base nas necessidades dos clientes ao longo do seu ciclo de vida. E escutando os nossos clientes, deixamos de ser um banco de nicho – especializado em consignado – para nos tornar um Banco Completo, seguindo nossa missão de popularizar os serviços financeiros no Brasil.

Com uma gama completa de produtos e serviços e com forma de atuação Figital, estamos prontos para servir nossos clientes onde e quando ele precisar.

Os clientes elegíveis para produtos de consignação representam a maior base de clientes ativos do Banco atualmente e usualmente iniciam seu relacionamento com o cartão de crédito consignado, um meio de pagamento democrático, atrelado as menores taxas de juros disponíveis no mercado. Por meio do cartão de crédito consignado promovemos a inclusão financeira e digital de forma sustentável e segura.

Para os clientes pessoa física do mar aberto (aqueles que não possuem perfil de consignação), temos uma proposta de valor única – o conceito de conta positiva. Estes já representam a maior parte dos novos clientes que procuraram o Banco no último trimestre. Esse público tem alta familiaridade com o mundo digital, escolhendo esse como seu principal canal de interação com o Banco.

Para as micro e pequenas empresas, o Banco lançou recentemente um banco digital que atende de forma completa as necessidades da maior força empreendedora do país.



Para todos os públicos, o Bmg oferece um banco completo, incluindo serviços de conta corrente, produtos de crédito, seguros, investimentos, *marketplace* e diversos benefícios.

A proposta de valor é baseada no conceito de Conta Positiva, queremos que os nossos clientes aprendam a poupar e possam ganhar dinheiro utilizando os serviços do Banco. Dentro dessa proposta, o Bmg oferece:

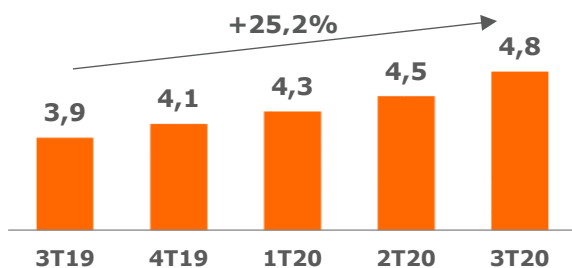
- Poupa pra Mim: um jeito mais simples de guardar dinheiro, no qual os valores das transações são arredondados para cima e são automaticamente poupados em um cofrinho virtual e são convertidos em investimento. De acordo com pesquisa realizada em maio de 2020, 46% dos clientes não poupavam antes de aderir ao Poupa pra Mim e indicaram uma satisfação de 83% com o programa.
- 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.
- Indicou, Ganhou: programa de indicações no qual os clientes podem indicar o banco digital do Bmg para amigos e receber comissão a cada produto contratado.
- *Marketplace* de produtos: desconto em diversos produtos e lojas. Além do desconto, o cliente ainda ganha o *cashback* ao utilizar os nossos cartões. Estamos redesenhando a experiência do nosso *marketplace* que está para ser lançado.

Em linha com a missão do Banco, lançamos 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, realizamos 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.

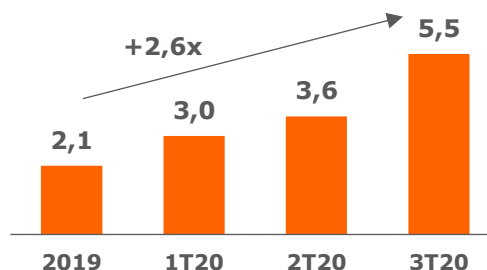
Esse modelo de negócios multiprodutos para diferentes estágios do ciclo de vida do cliente confere ao Bmg baixa volatilidade de resultados em relação aos ciclos econômicos do país, permitindo atuar de forma sustentável em um mercado incerto.

No 3T20, batemos recorde de crescimento de clientes, com 5,5 mil novos clientes por dia útil, sendo 75% com perfil mar aberto e 25% consignável. Atingimos 4,8 milhões de clientes com produtos ativos, aumento de 25,2% nos últimos doze meses.

Evolução de clientes ativos (Milhões)



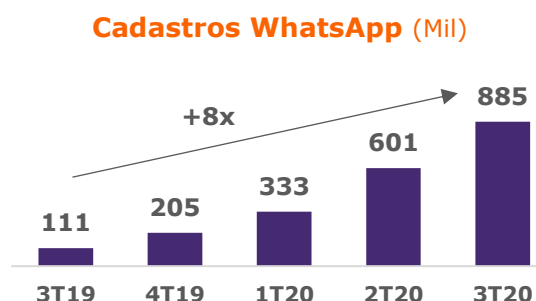
Novos clientes por d.u. (Mil)



Estamos crescendo com rentabilidade e como reflexo do alto engajamento, o *cross-selling index* atingiu em setembro de 2020 a marca de um consumo médio de 1,82 produto por cliente, comparado com 1,76 no 2T20. O indicador considera apenas produtos e serviços geradores de receita.

Mudamos a forma de nos relacionar com os clientes e lançamos nas nossas centrais de atendimento uma URA Humanizada e dinâmica, na qual conseguimos automatizar processos, antecipar as necessidades dos nossos clientes e criar novas oportunidades de negócios. A nova URA conta com a Duda, nossa especialista virtual, para entender e auxiliar os clientes. Reconhecemos nossos clientes pelo número de telefone ou ao digitarem seu CPF e, a partir daí, toda a interação pode ser feita por voz com base em menus e ofertas dinâmicos de acordo com o perfil do cliente e produtos contratados por ele. Para garantir a evolução constante desse canal, contamos com a tecnologia mais avançada de *speech analytics* que permite a análise das ligações gravadas para medir a qualidade do atendimento e a satisfação do cliente. Em três meses de operação, a nova URA permitiu o aumento em 10 p.p. na retenção produtiva (solicitações que são resolvidas exclusivamente pela URA e não precisam passar para o atendimento humano), triplicar as oportunidades de crédito e aumentar em 6x o incentivo à utilização dos canais digitais (banco digital e WhatsApp).

Os clientes têm apresentado maior propensão a utilização dos canais digitais, portanto oferecemos a opção de utilizarem o WhatsApp, que permite o autosserviço mais dinâmico e imediato. Já são 885 mil clientes cadastrados no WhatsApp no 3T20, com índice de retenção de cerca de 90% e satisfação com o atendimento de 94%.



FIGITAL - Relacionamento a qualquer hora e em todo lugar

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

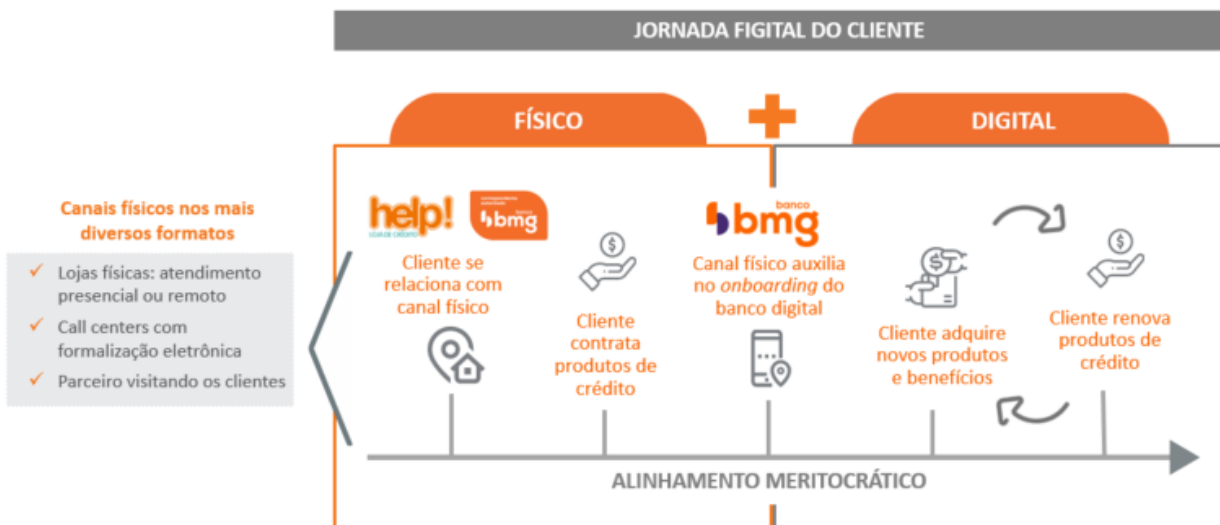
Esse conceito tem alta aderência aos clientes com perfil de consignação e consiste em um alinhamento de interesses dos franqueados e correspondentes bancários (canais físicos) com o banco digital. Os canais físicos focam em trazer clientes novos e auxiliá-los a abrir uma conta digital e se relacionar 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 o perfil dos clientes, nosso principal desafio no 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 do início ao fim.



Onboarding
e operações
100% via
voz

Como resultado dessa equação, acreditamos que substancialmente os clientes com perfil de consignação ainda terão o primeiro contato nos canais de relacionamento físico, adquirindo um produto de crédito. Então, os clientes passarão a se relacionar no banco digital renovando os produtos de crédito existentes e adquirindo novos produtos de crédito ou serviços bancários, tornando o banco do dia a dia desse cliente. Enquanto os clientes com perfil mar aberto, provavelmente iniciarão sua jornada diretamente no canal digital, servindo-se de todos os produtos e serviços disponíveis. Tudo isso em conjunto permite uma redução no CaC (custo de aquisição do cliente), aumenta o ARPU (receita média anual gerada pelo cliente), gerando 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 permitiram a aceleração da nossa estratégia FIGITAL, sendo que em setembro de 2020 90% do valor liberado já foi através da formalização digitalizada.

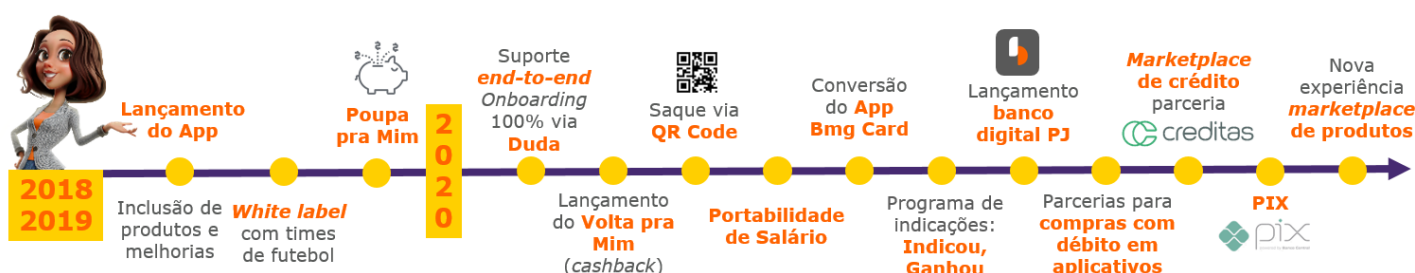
Banco Digital

Criado em outubro de 2018, o banco digital 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 experiência e proposta de valor completa.



Release de Resultados 3T20

O banco digital está em constante evolução e desde o seu lançamento foram implementados diversos novos produtos, benefícios e funções. Dentre as atualizações mais recentes, destacam-se: o lançamento do banco digital PJ, em linha com a estratégia de oferecer serviços bancários completos a micro e pequenos empreendedores; parceria com diversos aplicativos para a realização de compras utilizando o cartão de débito Bmg, permitindo maior inclusão financeira e digital; *marketplace* de crédito em parceria com a Credits para oferta de crédito com garantia de imóveis e automóveis, permitindo ao Banco atender as necessidades de crédito dos seus clientes ao mesmo tempo que aprimora sua capacidade creditícia; implantação do PIX que permitirá novas oportunidades de créditos e cobrança; e a nova experiência no *marketplace* de produtos que será lançado no próximo mês e completa a estratégia de conta positiva para o cliente.

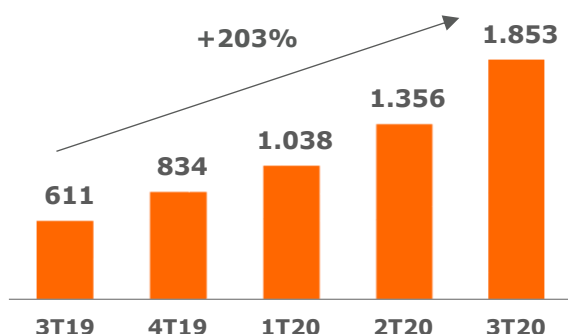


Em 2020 o banco convergiu os aplicativos de consulta do cartão consignado (BMG Card) e de captação de recursos (BMG Invest) no aplicativo do banco digital reforçando a oferta de produtos e serviços para esses clientes que já eram clientes digitais do Bmg.

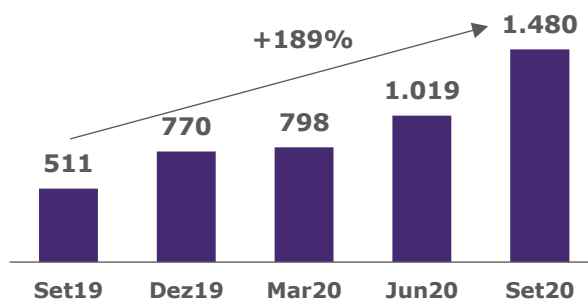
Ainda, o Banco desenvolveu parcerias por meio de *white label* do banco digital unindo expertises, reduzindo o custo de aquisição dos clientes e aumentando o *life time value* do cliente com o Banco.

Em setembro de 2020, o Bmg contava com 1.853 mil contas digitais abertas. Todos os aplicativos do Banco somados contam com cerca de 1.480 mil usuários únicos ativos que utilizaram os aplicativos em setembro de 2020 (*monthly active users*).

Evolução das contas digitais (mil)



Monthly Active Users (mil)



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.

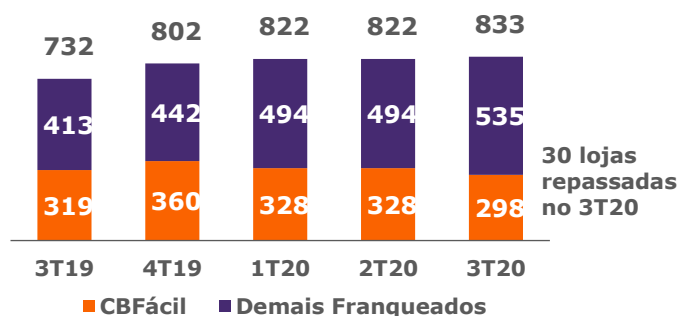
Como a principal necessidade do cliente que procura a help! é crédito, a franquia tem como cultura ser justa com o cliente, sempre priorizando a oferta de produtos a taxas mais acessíveis e, quando necessário, oferta crédito emergencial para ajudar o cliente em um momento de restrição financeira.

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*.

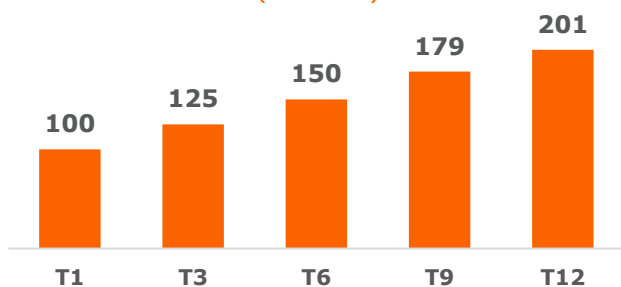
A essência da help! é tecnologia, modelo *tech-touch*, na qual em período de quarentena a maior parte das lojas estão operando de portas fechadas, o atendimento continua funcionando normalmente via telefone com a formalização sendo feita de forma remota, principalmente via envio de SMS com link de acesso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

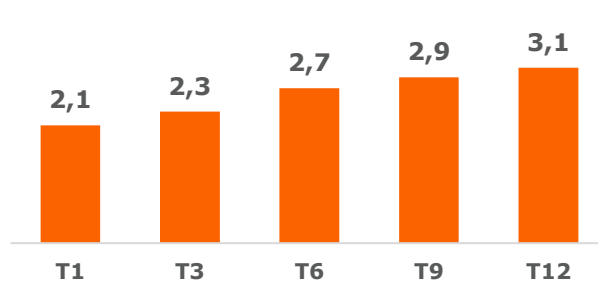
Evolução da qtde. de lojas



Evolução da produção por consultor (base100)



Quantidade de consultores por loja



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

Correspondentes Bancários

Disruptivo desde o início do empréstimo consignado no Brasil, o Bmg foi o primeiro banco a investir e desenvolver os correspondentes bancários, acreditando há mais de 20 anos que o modelo de agência bancária é pouco eficiente.

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.

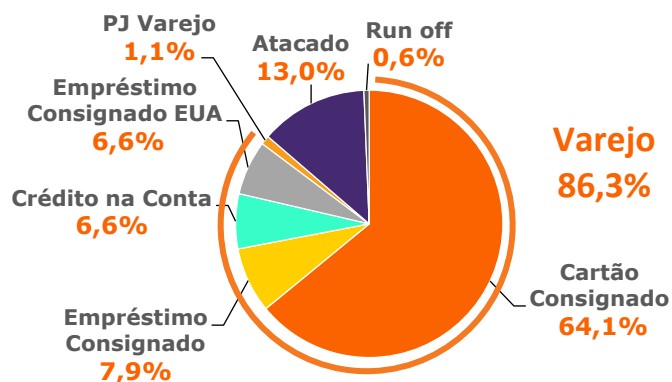
Distribuição da Carteira de Crédito

A carteira de crédito total atingiu R\$ 13.064 milhões no 3T20, representando um aumento de 4,5% no trimestre e de 20,8% em doze meses.

Em linha com a estratégia do Banco, a carteira de varejo apresentou crescimento de 24,9% nos últimos doze meses e já representa 86,3% da carteira total.

Carteira de Crédito (R\$ Milhões)	3T20	2T20	3T/2T (%)	3T19	3T/3T (%)
Carteira Varejo	11.278	10.670	5,7%	9.032	24,9%
Cartão de Crédito Consignado	8.370	8.174	2,4%	7.754	7,9%
Empréstimo Consignado	1.035	838	23,5%	110	839,5%
Crédito Pessoal	1.731	1.568	10,4%	1.167	48,3%
Crédito na Conta	868	835	4,0%	685	26,8%
Empréstimo Consignado nos Estados Unidos	863	733	17,6%	483	78,8%
PJ Varejo	142	89	59,2%	-	n/a
Carteira Atacado	1.704	1.724	-1,2%	1.573	8,3%
Operações Estruturadas	1.257	1.232	2,0%	1.045	20,3%
Empresas	446	492	-9,3%	528	-15,5%
Carteira run off¹	83	103	-19,1%	209	-60,1%
Carteira de Crédito Total	13.064	12.497	4,5%	10.814	20,8%

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



72% da carteira em produtos de **consignação**, dos quais **87%** 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	524	4,0%
50 maiores clientes	1.163	8,9%
100 maiores clientes	1.442	11,0%

Carteira Varejo

Cartão de Crédito Consignado



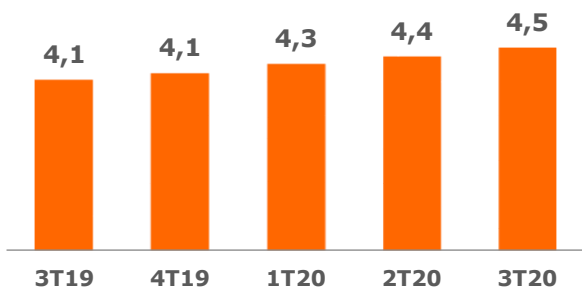
O Cartão de Crédito Consignado funciona como um cartão de crédito tradicional, com o diferencial de não cobrar anuidade, oferecer maior limite de crédito, taxas de juros reduzidas e prazo de pagamento alongado, quando comparado aos cartões de crédito tradicionais. A principal diferença é que o valor 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. O cartão de crédito consignado é o produto ao consumidor com a segunda menor taxa de juros do Brasil (atrás apenas do empréstimo consignado). Cada vez mais os clientes tem utilizado o cartão para a realização de compras, em especial para serviços digitais. Dessa forma, o Bmg atende à necessidade do cliente não apenas na oferta de crédito, mas também ao disponibilizar um meio de pagamento que auxilia na inclusão financeira digital.

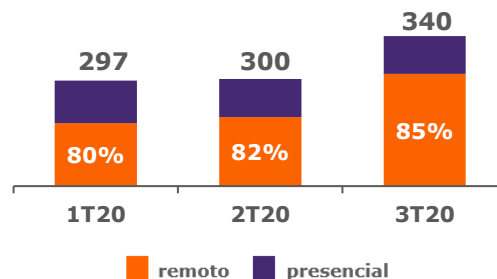
Como resultado, as receitas de intercâmbio com a bandeira atingiram R\$ 7,6 milhões no 3T20, aumento de 19,2% no trimestre e de 26,8% em doze meses. O cartão apresenta um índice de revolvência médio de 80% nas operações de compras.

A originação do produto tem se mostrado resiliente no momento de pandemia, impulsionada principalmente pela modalidade compras, atingindo volumes recordes no 3T20. No trimestre, foi originada uma média mensal de R\$ 340 milhões em valor liberado para o cliente, um aumento de 13,3% em relação ao trimestre anterior. Em out/20 entrou em vigor novas medidas da Autorregulação (ver informação detalhada em "Autorregulação"), dentre elas a limitação do saque em até 70% do limite. 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. Em linha com a Autorregulação e visando dar mais transparência e segurança ao produto, o Bmg optou por passar a realizar sua originação de forma 100% digitalizada.

Evolução qtde. de cartões (Milhões)



Originação média mensal (R\$ Milhões)

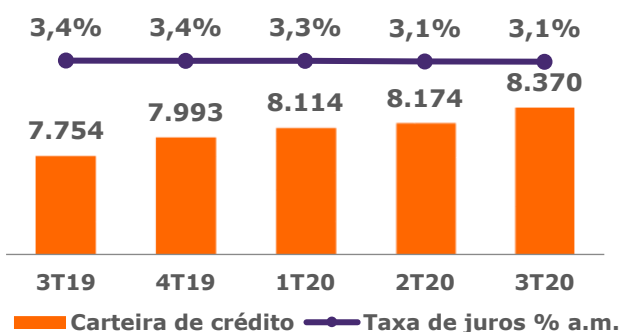


A carteira de cartão de crédito consignado atingiu em 30 de setembro de 2020 o saldo de R\$ 8.370 milhões, representando um aumento de 7,9% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 2,4% em comparação ao 2T20. Em relação a carteira, 85,1% estão concentrados em aposentados e pensionistas do INSS e servidores públicos federais.

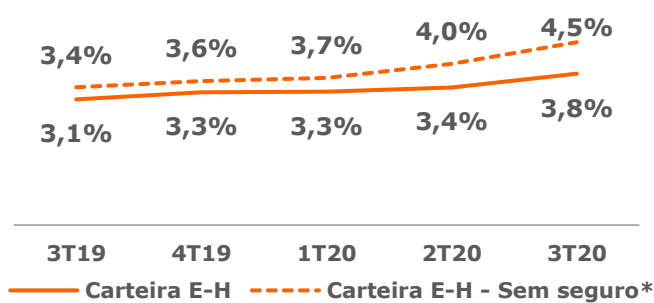
Os principais ofensores de perda são similares para ambos produtos de consignação: empréstimo e cartão. Todavia, o cartão tem sua margem consignável subordinada à margem do empréstimo, portanto reflete de forma mais aparente a provisão técnica do produto. O índice de inadimplência apresentou um aumento no trimestre, ocasionado especialmente pelos efeitos diretos e indiretos da pandemia. Os atrasos acima de 30 dias apresentaram redução nesse trimestre de 4,1% no 2T20 para 3,9% no 3T20, indicando que a inadimplência atingiu o seu patamar máximo.

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 3T20 seria 4,5% ao invés de 3,8%.

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).

Empréstimo Consignado

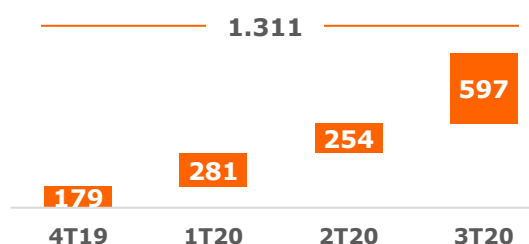
Como parte do modelo de negócios multiprodutos para diferentes necessidades e estágios do ciclo de vida do cliente, o Bmg retomou no final do 3T19 sua atuação no segmento de empréstimo consignado, do qual já foi líder. Tal produto ajuda a impulsionar o principal produto do Banco, o cartão de crédito 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.

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 já foram cedidos R\$ 1.311 milhões à companhia securitizadora, sendo R\$ 597 milhões no 3T20 que geraram um resultado bruto de R\$ 14 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 3T20 uma receita de R\$ 4 milhões.

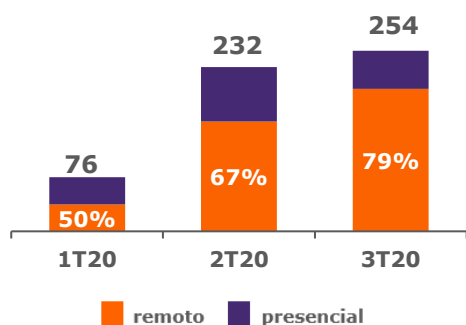
A originação de empréstimo consignado foi muito afetada nos primeiros meses do ano pelo início da autorregulação, porém demonstrou forte recuperação, impulsionada mais ainda pelo aumento do prazo máximo no INSS. No 3T20, foi originada uma média mensal de R\$ 254 milhões em valor liberado para o cliente, um aumento de 9,7% em relação ao trimestre anterior. No quarto trimestre é esperada uma originação ainda mais forte pelo aumento temporário da margem em 5%.

Em 30 de setembro de 2020, a carteira encerrou um saldo de R\$ 1.035 milhões, crescimento de 23,5% no trimestre mesmo com as cessões de crédito realizadas no período. Da carteira, 75% refere-se a aposentados e pensionistas do INSS e 25% a servidores públicos federais (Siape).

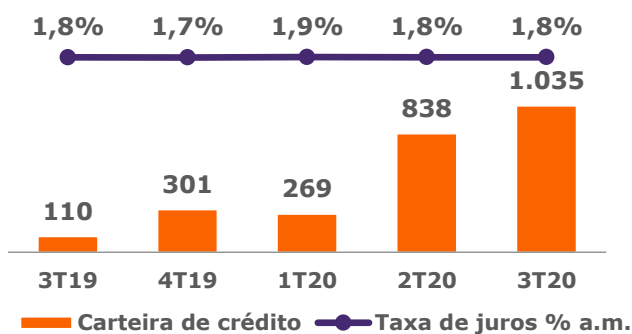
Cessão de crédito (R\$ Milhões)



Originação média mensal (R\$ Milhões)



Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



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. Em 02 de outubro foi publicada a MP 1.006/20, aumentando a margem do empréstimo consignado em 5%, para 35% até 31 de dezembro de 2020.

Autorregulação

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, desde outubro de 2020, dentre outras medidas, estão em vigor: (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.

Crédito Pessoal – Crédito pessoal com débito em conta corrente e cartão tradicional

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 3T20, os clientes que recebem seu benefício no Bmg representaram 60% da carteira de crédito e 63% da originação do período.

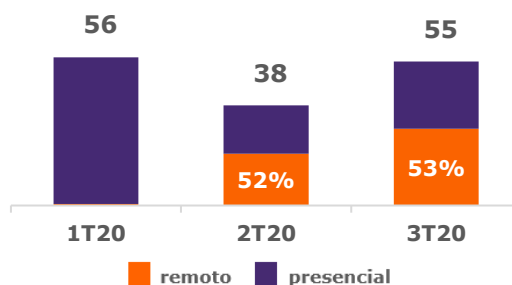
A originação do Crédito na Conta foi a mais afetada durante o período de isolamento social, tendo em vista seu modelo de vendas 100% presencial e exclusivo nas lojas help!. Com a rápida adaptação do Banco para novos formatos de formalização remotas, a originação do produto evoluiu rapidamente ao longo dos meses, voltando a patamares pré-pandemia. No 3T20, foi originada uma média mensal de R\$ 55 milhões em valor liberado para o cliente, um aumento de 43,7% em relação ao trimestre anterior, sendo 53% formalizado de forma remota.

A carteira de crédito na conta atingiu em 30 de setembro de 2020 o saldo de R\$ 868 milhões, representando um aumento de 26,8% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 4,0% em comparação ao 2T20.

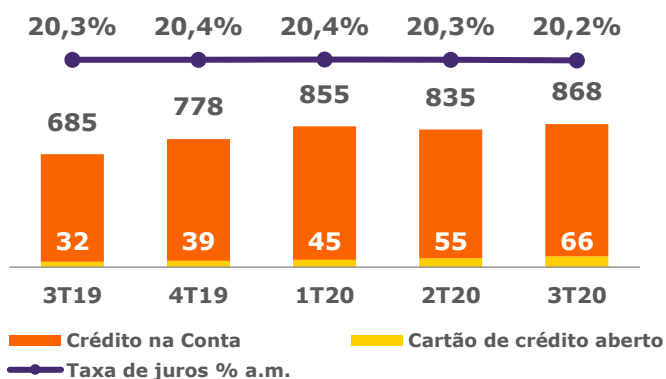
Ainda, nessa carteira estão sendo contabilizados também o saldo dos cartões de crédito tradicionais, vinculados ao banco digital no montante de R\$ 66 milhões em 30 de setembro de 2020, sendo mais de 390 mil cartões de crédito ativos.

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 3T20, o aumento da inadimplência foi devido exclusivamente a queda na carteira no período, que ainda afetou o indicador do 3T20. Os atrasos acima de 30 dias apresentaram redução nesse trimestre de 39,0% no 2T20 para 37,2% no 3T20, indicando que a inadimplência atingiu o seu patamar máximo. Ainda, volatilidades dentro desse indicador são intrínsecas às características do produto e não significam uma melhora ou piora na qualidade dos ativos. No 3T20, o volume de renegociação devido a pandemia foi equivalente a 0,3% da carteira de crédito do produto.

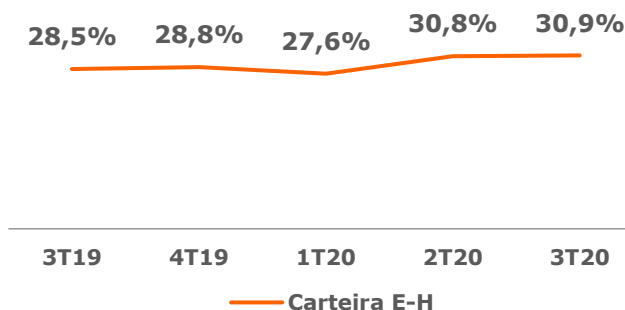
Originação média mensal (R\$ Milhões)



Evolução da Carteira (R\$ Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



Empréstimo Consignado nos Estados Unidos

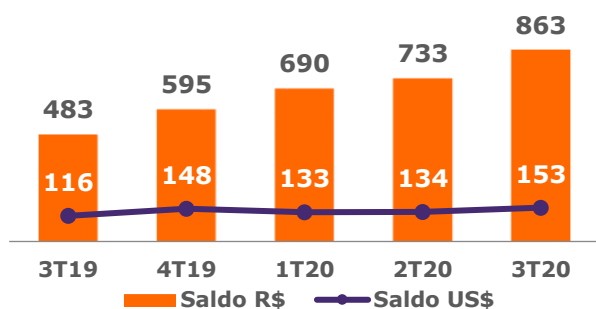
Desde 2011 os acionistas do Banco têm participação majoritária em uma companhia de crédito ao consumo (*fully-licensed consumer finance*) com escritório na Flórida/EUA denominada "Bmg Money". A companhia opera em 27 estados americanos com foco em crédito consignado para funcionários do setor público,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

Essa operação é refletida no Bmg através de acordos de participação (*participation agreements*) celebrados entre Bmg Money e Bmg Bank (Cayman) - subsidiária integral do Banco (na qualidade de participante). Os acordos de participação são deliberados pelo Conselho de Administração e monitorados pela área de riscos, a fim de garantir o retorno sobre capital alocado acordado. Ainda, são acompanhados no escopo do Comitê de Auditoria que é composto por três membros independentes.

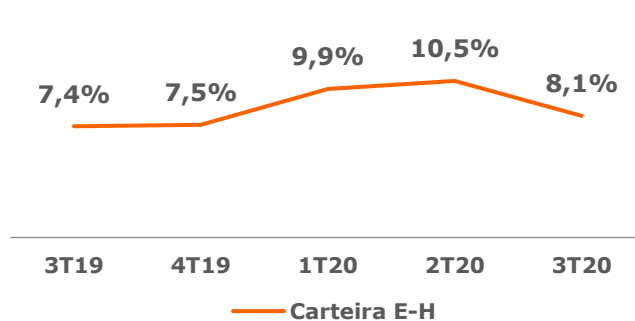
Essa carteira encerrou o 3T20 com saldo de R\$ 863 milhões, crescimento de 17,6% no trimestre, devido à variação cambial no período e ao crescimento da carteira também em dólar. O Banco não corre risco de exposição cambial nesse portfólio.

Ressalta-se que o aumento no índice de inadimplência no primeiro semestre deu-se principalmente pela queda da carteira em dólar e pelo *mix* de produtos dentro da carteira, mantendo a rentabilidade do produto. Da mesma forma, a redução da inadimplência no período pode ser parcialmente explicada pelo crescimento da carteira em dólar.

Evolução da Carteira (Milhões)



Evolução Inadimplência (%)



Seguros Massificados

Em janeiro de 2016, através da parceria com a Generali, o 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 agosto de 2020, foi anunciada uma parceria com a Wiz, na qual essa passou a deter 40% do capital social da CMG Corretora (subsidiária indireta do Bmg responsável pela comercialização de seguros massificados) e uma opção de compra de outros 9% a ser exercida em 2024, a depender do atingimento de determinadas metas. A parceria visa a oferta de produtos de seguridade e tem potencial para alavancar as vendas de seguros já comercializados pela CMG Corretora, além de agregar novos produtos e tecnologia para

atendimento das necessidades dos clientes e canais de relacionamento do Banco. A conclusão da operação ocorreu no dia 3 de novembro de 2020.

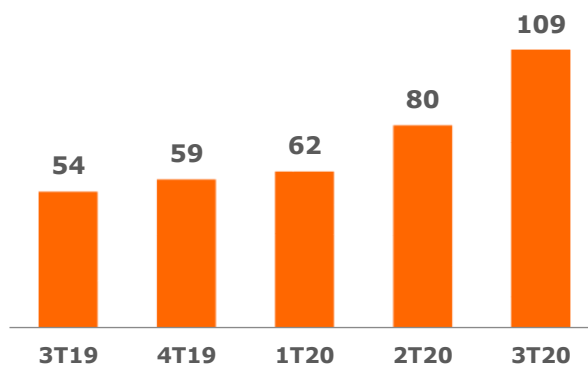
Esse segmento de negócios tem alto potencial de *cross-selling* e no 3T20 o seguro prestamista apresentou uma penetração de 50% na carteira de cartão de crédito consignado mitigando o principal ofensor de perda que é a morte. Ainda, foi lançado o mesmo produto prestamista para o empréstimo consignado, com penetração de 1,0% da carteira, sendo um forte vetor de crescimento.

Nos 9M20, foram emitidos R\$ 251 milhões em prêmios, que geraram R\$ 32 milhões de receita de serviços já líquida da despesa de comissão, sendo R\$ 12 milhões no 3T20, contabilizados pelo Bmg via equivalência patrimonial da sua subsidiária indireta CMG Corretora.

Adicionalmente, o Bmg reconheceu nos 9M20 R\$ 9 milhões de *profit share* (R\$ 3 milhões no 3T20) e teve uma redução na despesa de provisão em R\$ 64 milhões (R\$ 28 milhões no 3T20) 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 nos primeiros nove meses de 2020 de R\$ 104 milhões (R\$ 43 milhões no 3T20).

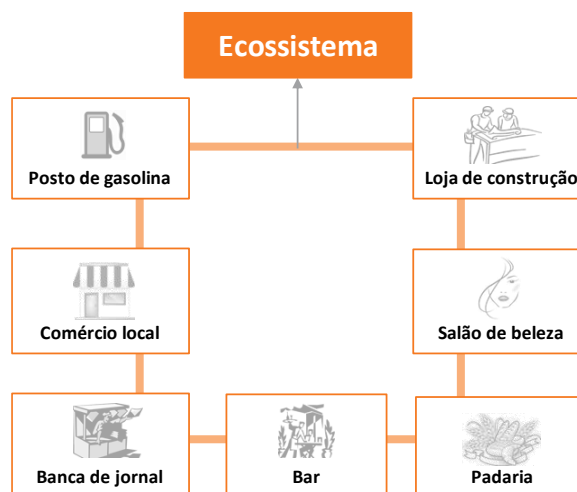
O Banco tem convicção que a entrada da Wiz na sociedade vai incrementar o portfólio de produtos, ampliar os canais de venda e, dessa forma, incrementar as fontes de receitas não crédito do Bmg.

Evolução Prêmios Emitidos (R\$ Milhões)



Meios de Pagamento **bm**g Granito

A Bmg Granito, adquirente com diferenciais tecnológicos voltados para meios eletrônicos de pagamento, tem como objetivo de desenvolver soluções flexíveis e customizadas às necessidades dos clientes. Em 2018, o Banco adquiriu 65% da Bmg Granito com o objetivo de incrementar seu portfólio de produtos e aumentar sua capilaridade. Em outubro de 2020, o Banco aumentou sua participação para 75% com a injeção de novo capital visando fortalecer a estrutura tecnológica da empresa e fomentar o seu canal próprio de distribuição.



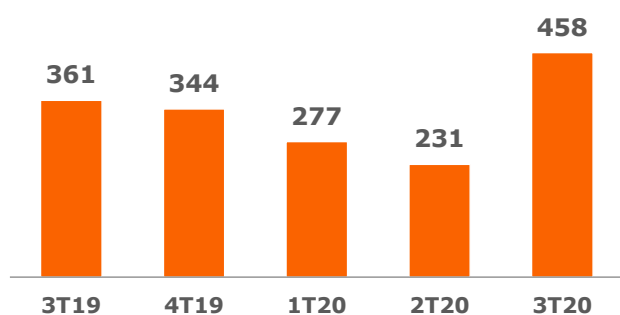
Essa estratégia é fundamental para o Bmg atuar em um ecossistema completo de varejo no Brasil: além das soluções de pagamentos, o Banco objetiva oferecer serviços bancários completos para o estabelecimento e seus funcionários.

Para manter sua estrutura *asset light*, o Banco lançou em junho de 2020 o banco digital para pessoa jurídica, que em setembro de 2020 atingiu 1,6 mil contas abertas, oferecendo para os clientes da Bmg Granito uma ampla gama de produtos e serviços bancários.

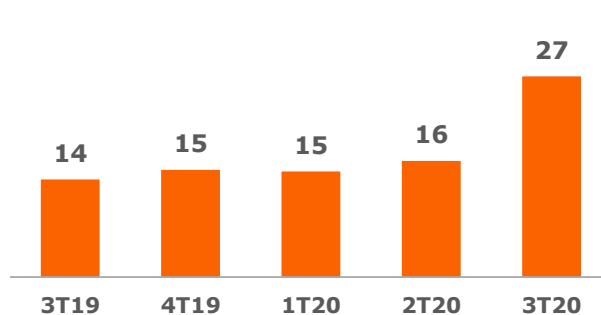
Os resultados da Bmg Granito são reconhecidos pelo Bmg, via equivalência patrimonial e nos 9M20 foi apresentado prejuízo de R\$ 14 milhões. A empresa está em fase de investimentos para permitir a expansão das suas operações.

Nos 9M20 a Granito apresentou um TPV (*Total Payment Volume*) de R\$ 966 milhões, sendo no 3T20 um TPV de R\$ 458 milhões, *take rate* de 3,3% e cerca de 26,5 mil estabelecimentos comerciais ativos.

Total Payment Volume (Milhões)



Quantidade de Clientes (mil)



A carteira de antecipação de recebíveis da Bmg Granito junto às bandeiras totalizou R\$ 142 milhões no 3T20, em comparação a R\$ 89 milhões no 2T20.

Carteira Atacado

Operações Estruturadas

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

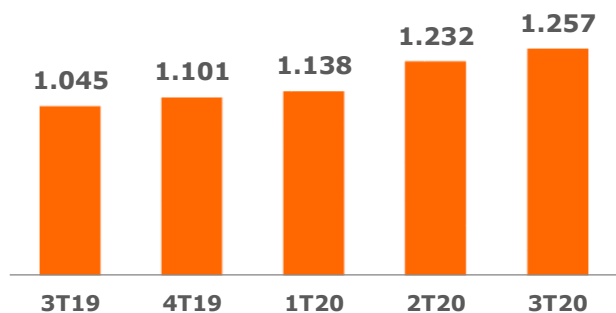
A operação com os correspondentes e franqueados refere-se à antecipação de recebíveis das comissões pagas pelo Bmg ao longo do prazo dos contratos originados pelos correspondentes e franqueados. No 3T20, o saldo era de R\$ 887 milhões.

As operações com clubes de futebol são substancialmente antecipação de recebíveis dos direitos televisivos. No 3T20, o saldo era de R\$ 371 milhões.

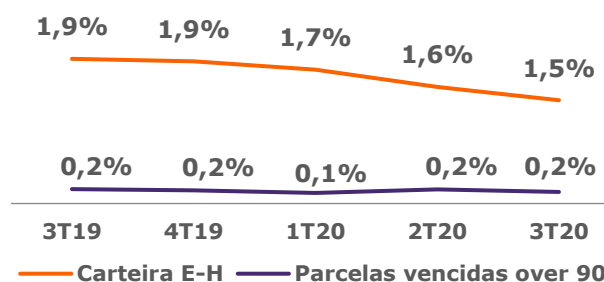
A carteira atingiu em 30 de setembro de 2020 o saldo de R\$ 1.257 milhões, representando um aumento de 20,3% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 2,0% em comparação ao 2T20.

No 3T20, o volume de renegociação devido a pandemia foi equivalente a 0,5% da carteira de antecipação de recebíveis das comissões. Na carteira de futebol, o volume de renegociações havia sido de 22,6% da carteira no 2T20 e no 3T20 foi de 4,8% 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 (%)



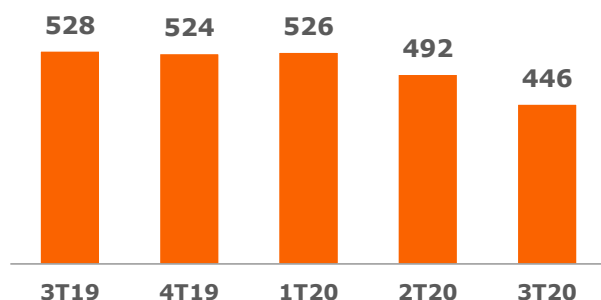
Empresas

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.

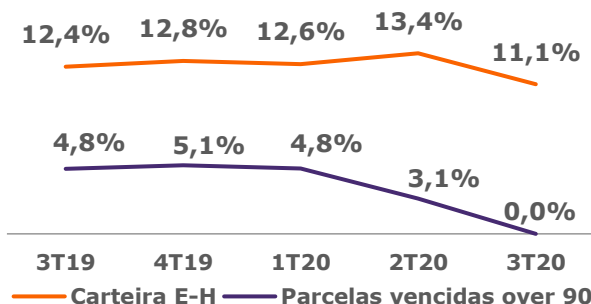
A carteira atingiu em 30 de setembro de 2020 o saldo de R\$ 446 milhões, representando uma redução de 15,5% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 9,3% em comparação ao 2T20, devido principalmente a baixa para prejuízo de créditos inadimplentes. Ainda, a carteira de antecipação de recebíveis da Bmg Granito, estava sendo alocada dentro de Empresas e passou a ser apresentada separadamente em "Meios de Pagamento", sendo realocada de forma retroativa ao 2T20.

O Bmg atua com uma carteira diversificada, com ticket médio de R\$ 13 milhões por empresa e prazo médio a decorrer de 21 meses. Os principais setores com exposição são: Agronegócio (34%), Serviços (14%) e Comércio (12%). No 3T20, o volume de renegociação devido a pandemia foi equivalente a 18,6% 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, cujo resultado é refletido via equivalência patrimonial indireta.

Nos 9M20, foram emitidos R\$ 117 milhões em prêmios, dos quais R\$ 78 milhões foram retidos. No mesmo período, a Seguradora apresentou um lucro líquido de R\$ 7 milhões.

Em novembro de 2019, o Banco comunicou ao mercado, a 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.

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	3T20	2T20	3T/2T (%)	3T19	3T/3T (%)
Caixa Total ¹	4.346	3.718	16,9%	2.793	55,6%
Crédito tributário	2.762	2.726	1,3%	2.242	23,2%
Oriundo de PDD	1.455	1.439	1,1%	1.157	25,7%
Outras diferenças temporárias	603	580	4,0%	446	35,2%
Prejuízo fiscal	704	707	-0,5%	639	10,1%
Ágio	132	169	-21,5%	278	-52,3%

1 - Caixa e equivalente de caixa mais títulos públicos contabilizados em títulos e valores mobiliários, excluídas as operações compromissadas com contrapartida no passivo.

Captação de recursos

A captação com o mercado encerrou o 3T20 com saldo de R\$ 15.656 milhões, apresentando um aumento de 18,5% em relação mesmo período do ano anterior e de 9,0% 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 168 mil investidores diretos e indiretos.

O Banco tem renovado suas captações e mantido os saldos de captação via distribuidores. Em agosto de 2020, venceu a dívida subordinada BMG20, última emissão internacional no balanço do Banco. O aumento no saldo de captação no trimestre deu-se principalmente pela captação via: Letra Financeira Garantida (LFG) e Depósitos a Prazo com Garantia Especial (NDPGE). A LFG tem como contraparte o próprio Banco Central a

Release de Resultados 3T20

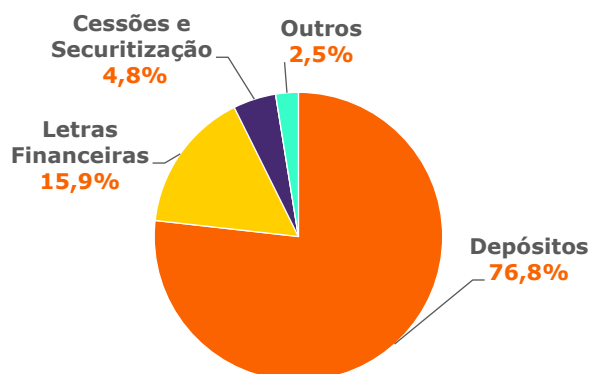
uma taxa de Selic + 0,6% ao ano, e o Bmg tem um limite de R\$ 3,0 bilhões, tendo utilizado R\$ 1,8 bilhão. Para o NDPGE, o Banco tem um limite de captação de R\$ 2,0 bilhões, tendo utilizado R\$ 1,5 bilhão.

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, dos quais já foram utilizados R\$ 0,4 bilhão. 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.

Captação (R\$ Milhões)	3T20	2T20	3T/2T (%)	3T19	3T/3T (%)
Depósitos	12.020	11.118	8,1%	10.056	19,5%
CDB	10.466	9.957	5,1%	9.918	5,5%
CDI	37	275	-86,4%	138	-72,8%
NDPGE	1.517	886	71,1%	-	n/a
Captação Externa	-	938	-100,0%	1.757	-100,0%
Subordinada	-	938	-100,0%	1.757	-100,0%
Letras Financeiras	2.486	1.509	64,7%	658	277,7%
Sênior	542	557	-2,7%	530	2,3%
Subordinada	19	19	0,5%	18	4,1%
Perpétua	113	112	0,7%	110	3,0%
LFG	1.811	820	120,9%	-	n/a
Securitização	251	283	-11,1%	378	-33,5%
Cessões de Crédito	501	95	427,2%	185	170,6%
LCA & LCI	106	126	-15,5%	130	-18,3%
Empréstimos e Repasses	291	291	0,1%	53	449,5%
Captação com o mercado	15.656	14.360	9,0%	13.217	18,5%
Subsidiárias ¹	1.053	1.052	0,0%	29	n/a
Captação total	16.708	15.412	8,4%	13.246	26,1%

1- No 1T20, em contrapartida ao aumento de capital realizado, a CBFácil aplicou os recursos no Banco, sendo R\$ 600 milhões em CDB e R\$ 400 milhões em Letra Financeira Sênior. Dessa forma, a operação em conjunto, não teve efeito de caixa.

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 crédito de 19 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.

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.

No 3T20 o Banco optou por desmontar suas posições de derivativos para fins de *hedge* de IPCA e substituir por um *hedge* natural com a aquisição de NTN-Bs, consequentemente aumentando sua posição de caixa.

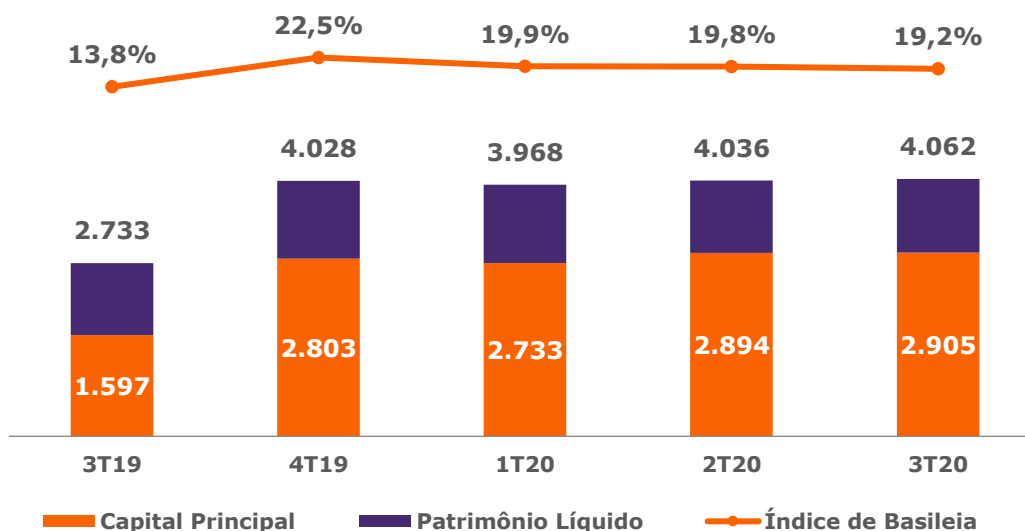
Patrimônio Líquido

O Patrimônio Líquido em 30 de setembro de 2020 atingiu R\$ 4.062 milhões, aumento de 0,6% em relação ao trimestre anterior e aumento de 48,6% em comparação ao mesmo período do ano anterior. Nos 9M20, 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 ao exercício de 2020.

O Bmg tem como estratégia maximizar o pagamento de JCP, tendo em vista o seu benefício fiscal. Em linha com a Resolução 4.820, a provisão de JCP nos 9M20 foi de R\$ 60 milhões.

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 19,2% dos ativos ponderados pelo risco no 3T20.

Adequação de Capital (R\$ Milhões)	3T20	2T20	3T/2T (%)	3T19	3T/3T (%)
Patrimônio de Referência	3.037	3.026	0,4%	1.685	80,3%
Nível I	3.018	3.007	0,4%	1.679	79,7%
Capital Principal	2.905	2.894	0,4%	1.597	81,9%
Capital Complementar	113	112	0,7%	82	37,7%
Nível II	19	19	0,5%	5	268,8%
Ativos Ponderados pelo Risco	15.791	15.288	3,3%	12.210	29,3%
Risco de Crédito	14.964	14.492	3,3%	11.452	30,7%
Risco de Mercado	4	37	-88,9%	28	-85,7%
Risco Operacional	823	759	8,4%	729	12,9%
Índice de Basileia	19,2%	19,8%	-0,6 p.p	13,8%	5,4 p.p
Mínimo exigido pelo BACEN	8,00%	8,00%		8,00%	
Adicional de Conservação de Capital Principal	1,25%	1,25%		2,50%	
Nível I	19,1%	19,7%	-0,6 p.p	13,8%	5,3 p.p
Mínimo exigido pelo BACEN	6,00%	6,00%		6,00%	
Adicional de Conservação de Capital Principal	1,25%	1,25%		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 captou um total de R\$ 1.391 milhões, dos quais R\$ 1.200 milhões foram destinados para aumento de capital social do Banco, sendo R\$ 1.162 milhões após os custos de emissão de ações e impostos.

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, vedando as recompras até dia 31 de dezembro 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 81,3% do total de ações.

Em 24 de agosto de 2020 tiveram início as atividades do formador de mercado, visando promover melhor liquidez aos papéis e em linha com o compromisso do Banco com os investidores e com as melhores práticas de negociação do mercado.

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	Outubro 2020	Baixo Risco para Médio Prazo 1	Em observação

ANEXO I – DRE Gerencial

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO (R\$ Milhões)	3T20	2T20	1T20	4T19	3T19	9M20	9M19
Receitas da Intermediação Financeira	1.198	1.182	1.125	1.105	1.062	3.505	3.023
Operações de Crédito e Arrendamento Mercantil	1.101	1.107	1.073	1.056	1.004	3.281	2.830
Resultado de Operações com TVM	70	52	29	37	48	152	163
Receitas de Prestação de Serviços	27	23	22	13	11	72	30
Despesas da Intermediação Financeira	(249)	(175)	(260)	(267)	(297)	(684)	(921)
Captações no Mercado	(181)	(287)	(201)	(251)	(391)	(669)	(1.012)
Resultado com Inst. Financeiros Derivativos	(63)	117	(52)	(6)	107	1	123
Empréstimos e Repasses	(4)	(5)	(7)	(10)	(13)	(16)	(31)
Resultado da Intermediação financeira antes do custo do crédito	950	1.007	864	839	766	2.821	2.102
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(239)	(221)	(171)	(180)	(166)	(631)	(457)
Recuperação de créditos baixados para prejuízo	31	26	22	43	37	80	109
Comissão de agentes	(173)	(174)	(157)	(163)	(149)	(504)	(402)
Resultado Bruto da Intermediação Financeira	568	638	559	538	487	1.765	1.353
Outras Receitas ou Despesas Operacionais	(434)	(428)	(426)	(429)	(353)	(1.288)	(947)
Despesas de Pessoal	(65)	(64)	(62)	(52)	(46)	(191)	(137)
Outras Despesas Administrativas	(198)	(196)	(190)	(196)	(169)	(585)	(456)
Despesas Tributárias	(33)	(36)	(35)	(34)	(31)	(105)	(81)
Resultado de Part. em Coligadas e Controladas	(12)	(4)	(12)	(14)	(8)	(28)	(19)
Outras Receitas/ Despesas Operacionais	(126)	(127)	(127)	(133)	(99)	(379)	(253)
Resultado Operacional	134	210	133	109	134	477	406
Resultado Não Operacional	0	1	(0)	(1)	0	1	0
Resultado antes da Tributação sobre o Lucro e Participações	134	210	133	108	134	478	406
Imposto de Renda e Contribuição Social	(36)	(84)	(26)	3	(41)	(146)	(118)
Participações Estatutárias e de Minoritários	(11)	(26)	(10)	(37)	(5)	(47)	(18)
Lucro Líquido	87	101	97	74	88	285	270

Reclassificações Gerenciais

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

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

3T20 (R\$ Milhões)	Contábil	Ágio	Var. Cambial e Overhedge	Reclassificações Gerenciais	Venda participação CMG	Gerencial
Receitas da intermediação financeira	1.032		(33)	200		1.198
Operações de crédito	961		(33)	173		1.101
Resultado de operações com títulos e valores mobiliários	70					70
Receita de Prestação de serviços				27		27
Despesas da intermediação financeira	(275)		40	(14)		(249)
Captações no mercado	(208)		40	(14)		(181)
Resultado com instrumentos financeiros derivativos	(63)					(63)
Operações de empréstimos e repasses	(4)					(4)
Resultado da intermediação financeira antes do custo do crédito	756		7	186		950
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(239)					(239)
Recuperação de crédito baixado para prejuízo	31					31
Comissão de agentes	-			(173)		(173)
Resultado bruto da intermediação financeira	548		7	13		568
Outras receitas (despesas) operacionais	(428)	36	(1)	(13)	(29)	(434)
Receitas de prestação de serviços	13			(13)		-
Despesas de pessoal	(65)					(65)
Outras despesas administrativas	(235)	36				(198)
Despesas tributárias	(33)		(1)			(33)
Resultado de participações em controladas	17				(29)	(12)
Outras receitas operacionais líquidas	(126)					(126)
Resultado operacional	120	36	7	-	(29)	134
Resultado não operacional	0					0
Resultado antes da tributação sobre o lucro e participações	121	36	7	-	(29)	134
Imposto de renda e contribuição social	(13)	(16)	(7)			(36)
Participação no lucro	(11)					(11)
Lucro líquido	97	20	-	-	(29)	87

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

Ágio - Em agosto de 2011 o 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 93,3% já foi amortizado, restando um saldo de R\$ 132 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.

Varição 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.



Release de Resultados 3T20

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”).

Venda participação CMG Corretora – Conforme Fato Relevante divulgado em 06 de agosto de 2020, a Wiz adquiriu 40% do capital social da CMG Corretora, gerando uma receita no 3T20 de R\$ 44,8 milhões (R\$ 29 milhões líquido de impostos) referentes ao Valor Fixo do pagamento. Tal receita, não foi considerada no resultado recorrente do período.

ANEXO II – Balanço Patrimonial

ATIVO (R\$ Milhões)	3T20	2T20	1T20	4T19	3T19
Caixa e Equivalentes de Caixa	183	281	177	893	908
Instrumentos Financeiros	18.293	15.758	13.688	12.731	12.272
Aplicações em Depósitos Interfinanceiros	47	40	23	46	50
Títulos e Valores Mobiliários	6.345	4.296	2.974	2.261	2.338
Operações com Características de Concessão de Crédito	12.618	12.079	11.302	11.006	10.419
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(716)	(657)	(611)	(582)	(535)
Relações Interfinanceiras	149	58	38	86	38
Outros Créditos	4.663	4.631	4.587	4.433	3.985
Outros Valores e Bens	215	193	185	167	230
Permanente	1.619	1.608	1.637	601	613
Investimentos	1.255	1.223	1.229	239	226
Imobilizado de Uso	103	113	116	109	104
Intangível	262	272	292	253	283
Total do Ativo	25.123	22.528	20.312	18.911	18.045
PASSIVO (R\$ Milhões)	3T20	2T20	1T20	4T19	3T19
Depósitos e demais Instrumentos Financeiros	18.241	15.234	13.279	11.842	11.536
Depósitos	12.786	11.874	10.994	10.272	10.153
Captações no Mercado Aberto	1.711	329	110	-	25
Recursos de Aceites e Emissão de Títulos	2.869	1.951	1.127	727	718
Obrigações por Empréstimos e Repasses	789	791	776	712	538
Instrumentos Financeiros Derivativos	86	289	273	131	102
Relações Interfinanceiras	158	144	140	154	135
Provisões	839	824	768	768	573
Obrigações Fiscais Diferidas	122	118	132	34	56
Outras Obrigações	1.702	2.172	2.024	2.085	3.012
Participação de acionistas não Controladores	0	0	0	0	0
Patrimônio Líquido	4.062	4.036	3.968	4.028	2.733
Total do Passivo	25.123	22.528	20.312	18.911	18.045