



BMG
VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS – 1T23
12 DE MAIO DE 2023

Danilo Herculano:

Bom dia a todos. Sejam bem-vindos à videoconferência de resultados do 1T23 do Banco Bmg. Meu nome é Danilo Herculano, sou responsável pelas áreas de Relações com Investidores, M&A e Novos Negócios. E hoje conosco temos o Felix Cardamone, nosso CEO e o Flávio Neto, nosso Vice-Presidente.

Informamos que essa videoconferência está sendo gravada e será disponibilizada em nosso site de RI: www.bancobmg.com.br/ri. Depois da apresentação, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas. As perguntas devem ser feitas por meio dessa plataforma de webcast. Lembrando que o material de divulgação já está disponível para download no nosso site, na aba Central de Resultados.

Antes de prosseguir, gostaria de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa videoconferência relativas às perspectivas dos negócios do Banco, devem ser tratadas como previsões. Investidores e analistas devem compreender que condições gerais, condições do setor e outros fatores operacionais que podem afetar os resultados futuros do Banco, e podem conduzir a resultados que diferem daqueles expressos em tais condições.

Gostaria agora de passar a palavra para o Felix, para as considerações iniciais. Por favor, Felix.

Félix Cardamone:

Bom dia a todos. Estou muito feliz de estar participando da minha primeira divulgação de resultados. Estou no Banco há pouco mais de um mês e bastante empolgado com o desafio que temos pela frente. Um Banco extremamente tradicional, sólido, tem uma boa estrutura de capital, uma base de clientes robusta, uma carteira de crédito relevante, uma boa posição no mercado e com alto potencial de melhorar os seus resultados.

Obviamente, nesses primeiros meses a minha missão é entender todas as linhas de negócios, os canais de distribuição, a estrutura de balanço, a estrutura de *funding*, como a equipe trabalha, conhecer os profissionais e a dinâmica desse mercado.

Acho que é importante dizer que, na minha visão, o Banco tem um potencial muito grande de melhorar o seu ROE, melhorar o seu índice de eficiência, o que muitos de vocês acompanham de perto.

E nós vamos fazer um esforço muito grande de controle de custos, buscar eficiência operacional, acompanhar de perto a nossa área de crédito, eficiência na cobrança, mas, em paralelo a isso, também desenvolver alavancas de crescimento que tragam um resultado sustentável para o Banco no curto, no médio e também no longo prazo.

Então, agradeço a presença de todos e passo a palavra ao Flávio.

Flávio Neto:

Obrigado, Felix. Bom dia a todos. Dando início à nossa apresentação, podemos começar já indo para a página 3, onde nós mostramos os destaques desse nosso 1T23.

Nós encerramos o trimestre com 12,9 milhões de clientes, a carteira de crédito atingindo os R\$ 25 bilhões e a nossa receita de crédito atingindo R\$ 1,771 bilhões, que resultaram em um lucro líquido de R\$ 23 milhões. Tanto número de clientes, carteira de crédito e receita apresentando crescimentos expressivos.

Nós também fizemos alguns anúncios. Nós anunciamos a aquisição de 30% do capital social da Bmg Seguros, voltando a ter 100% de participação societária na empresa. Anunciamos também a aquisição de mais 5% do capital social da Granito, passando a deter 50% da empresa. E conforme previsto anteriormente, nós passamos a declarar juros sobre capital próprio de forma trimestral, e já foi feito no 1T23, no volume de R\$ 11,7 milhões.

Seguindo então para a página 4, vamos falar a respeito dos nossos produtos e negócios. Como eu mencionei, nosso volume de clientes atingiu 12,9 milhões, mas o grande destaque que eu gostaria de dar é que 57% deles são clientes que possuem produtos de crédito e, obviamente, isso tende a fazer deles clientes bem mais rentáveis.

E nós estamos nos relacionando com esses clientes através dos nossos diversos canais, tanto as nossas contas digitais quanto as nossas franquias help!, os varejistas que são nossos parceiros, nossas agências, nossa rede de correspondentes e cada vez mais, também vem ganhando tração, o canal de WhatsApp, no qual nós já temos 6,1 milhões de clientes cadastrados, com os quais nós conseguimos manter um relacionamento.

Seguindo para a página 5, nós mostramos o nosso volume de contas digitais, que continua crescendo, atingindo 8,5 milhões. E nós mostramos cada vez mais o engajamento e uma principalidade do cliente com o Banco Bmg, uma vez que vem crescendo o volume transacionado nos cartões, com exceção do 3T22 e 4T22, que foi um momento de *boom* do cartão benefício, que teve um empuxo muito grande. No 1T23 vemos um maior conservadorismo na concessão do crédito, refletindo no volume transacionado.

Com relação ao volume transacionado em contas aqui, tanto *cash in* quanto *cash-out*, nós atingimos no 1T23, também um recorde de R\$ 11,6 bilhões.

Seguindo para a página 6, nós vamos falar sobre a nossa carteira, que, como vocês podem observar, nós seguimos um movimento de diversificação, com destaque para o crescimento de duas carteiras em especial.

Uma delas é o crédito pessoal, especificamente, nós estamos falando do crédito de antecipação do FGTS, que é uma carteira bem segura. E além dessa carteira, o que tem ganhado bastante relevância também é a carteira de cartão benefício, que foi a que mais cresceu ao longo desse último trimestre.

Em termos da qualidade de carteira, nós vemos uma leve alta do nosso indicador de inadimplência, causada basicamente por três fatores. Um deles é o remix dessa carteira, uma vez que nós temos crescido em carteiras, antigamente nós éramos muito mais concentrado em consignado e nós temos crescido em carteiras com perfil de risco um pouco maior.

Por outro lado, nós temos a questão macro, que obviamente nós não estamos imunes, que atinge algumas carteiras e isso acaba causando alguma deterioração.

E por fim, nós temos uma questão que já era prevista, dado que no ano passado nós apresentamos um crescimento de carteira muito forte. E esse crescimento de carteira, sempre que você está crescendo a carteira e você trabalha no modelo de perdas incorridas, isso acaba, de certa forma, mascarando um pouco da inadimplência real. E agora que nós reduzimos um pouco o ritmo de crescimento, obviamente que essa inadimplência começa a aflorar um pouco mais.

Falando agora dos nossos principais produtos, vamos começar na tela 7 com o cartão de crédito consignado. Isso que eu vou falar vai se repetir para todos os produtos de consignado. Como ficou notório ao longo desse 1T23, houve um movimento de redução de taxas por parte do governo, o que acabou enxugando esse mercado durante o 1T23. Então durante algumas semanas, a originação foi praticamente inexistente.

Então nós temos um trimestre de originação um pouco aquém do que nós vínhamos fazendo, ainda assim a carteira continuou crescendo um pouco mais, atingindo mais de R\$ 9 bilhões. Detalhe importante: a redução de taxas de juros para o INSS, deve ter efeito a partir de abril 2023, dado que ela ocorreu no final do trimestre.

Seguindo para a página 8, nós falamos sobre o empréstimo consignado. O empréstimo consignado também teve o mesmo problema, de uma originação um pouco mais tímida durante algumas semanas desse trimestre. Somado a isso, nós tivemos também a questão de que nós efetivamos uma cessão de parte dessa carteira, e que obviamente, diminui o volume de carteira dos nossos livros.

Esse efeito da cessão, somado ao fato de que no ano passado nós crescemos bastante na carteira chamada de LOAS ou BPC, que é um público específico dentro de consignado e que tem níveis de inadimplência ligeiramente mais altos do que o consignado tradicional, principalmente do INSS. Isso faz com que o nosso índice de inadimplência, *over 90*, apresente também uma alta.

Seguindo para a página 9, aqui nós apresentamos a nossa carteira de cartão consignado de benefício, que atingiu já mais de R\$ 2 bilhões. Obviamente que a originação, depois daquele *boom* de lançamento que ocorreu no 3T22 e teve ainda um empuxo no 4T22, ela agora começa a entrar em volumes mais normais de originação, mas ainda assim uma originação robusta. A nossa carteira que mais cresceu com mais de R\$ 370 milhões de originação.

Na página 10, com relação à nossa carteira de crédito pessoal, nós temos três produtos: o nosso crédito na conta, que é o nosso crédito emergencial, a antecipação de FGTS e o nosso cartão de crédito aberto. Posso falar que, principalmente com relação ao cartão de crédito aberto, nós estamos sendo bem mais cautelosos já recentemente, dado o ambiente macro que nós estamos observando, de deterioração no crédito.

Por outro lado, a antecipação de FGTS, que é um produto bastante seguro, com bastante qualidade de crédito, nós estamos originando com mais força e esse produto veio ganhando empuxo ao longo desse 1T23.

Seguindo para a página 11, outra frente que continua ganhando bastante relevância aqui dentro do Banco é a frente de seguridade, que neste 1T23 foi responsável por um resultado de equivalência patrimonial de R\$ 15,6 milhões. E aqui nós quebramos nas nossas três frentes, que são a nossa corretora de seguros, que teve quase R\$ 190 milhões de prêmios emitidos e uma carteira de segurados de mais de 4,7 milhões de clientes.

Nós temos a nossa seguradora, que trabalha os nossos canais de varejo, que nós acabamos de celebrar um acordo de Cosseguro com a Generali, que até então era a seguradora que

detinha o nosso balcão e nós agora estamos iniciando já a emissão das apólices dentro desse acordo.

E tem também a Bmg Seguros, que trabalha toda a nossa parte de atacado, toda a parte fora desse balcão do Banco, que naturalmente é uma operação um pouco mais volátil em termos de emissão de prêmios e que fechou com cerca de R\$ 60 milhões de prêmios emitidos.

Por fim, seguindo para a página 12, nós mostramos aqui a nossa operação de atacado. E nós dividimos essa operação em algumas frentes. Uma delas, nossas operações estruturadas, que são operações garantidas por recebíveis. Tanto nossa carteira, que nós financiamos, nossos parceiros, nossos correspondentes e franqueados, quanto operações de antecipação de recebíveis para os clubes de futebol, principalmente, com recebíveis de empresas *prime*. Aqui nós estamos falando de uma carteira que fechou o 1T23 próximo a R\$ 1,7 bilhão.

Por outro lado, se nós olharmos no canto superior direito, nós temos uma carteira de empresas, aqui nós estamos falando de empresas em uma operação um pouco mais tradicionais, empresas com garantias reais, empresas com operação de crédito mais clássico, com a carteira com um leve recuo dado o ambiente macro que nós estamos monitorando de perto. Então a carteira fechou em R\$ 678 milhões. Nós possuímos também uma carteira de TVM de R\$ 437 milhões.

E por fim, no canto inferior direito, nós mostramos o que são nossas receitas não crédito, originadas principalmente na nossa mesa de clientes, e que nós trabalhamos bastante operações de derivativos visando proteção de balanço desses clientes, somando R\$ 15 milhões no 1T23. Em paralelo a tudo isso, nós estamos cada vez mais explorando as sinergias com a Araújo Fontes, principalmente olhando para operações de mercado de capitais.

Com isso, eu gostaria de passar a palavra para o meu colega Danilo para dar continuidade à apresentação.

Danilo Herculano:

Obrigado, Flávio. Indo para o slide 14, falando sobre a margem financeira. Vemos a margem financeira do lado esquerdo, melhorando, sim, devido ao crescimento da carteira que o Flávio bem comentou, mas ainda pressionada pela curva de juros atual, pela taxa Selic, o que reflete na maior despesa de captação em nosso balanço.

Do lado direito, a margem ajustada ao custo de crédito, lembrando a todos que essa aqui já é deduzida a despesa de PDD e no caso do Bmg, também a comissão. Foi afetada justamente pelo ligeiro aumento na despesa de provisão, seja pela maturidade da carteira, seja por uma leve deterioração nos produtos de cartão aberto, também já comentado aqui nos slides anteriores.

Indo para o slide 15, vemos o nosso índice de eficiência piorando um pouco esse último trimestre, ainda melhor do que os trimestres anteriores. O destaque interessante desse índice é que, o principal impacto positivo dele vinha sendo no crescimento de receita e as despesas do Banco vinham relativamente estáveis, sendo que as ações recentes, conforme comentado inclusive pelo Felix na nossa abertura, destacam que os principais *drivers* de melhora seguem também agora uma redução potencial dessas despesas.

O Banco segue firme na sua proposta de formalização dos seus contratos, atuando na causa raiz, no que condiz às questões de ações cíveis. O indicador andou relativamente de lado, mesmo com um leve aumento no valor nominal nesse último trimestre.

Indo para o slide 16. Dentro da nossa estratégia dos ecossistemas das investidas, as empresas mais maduras, como a Araújo Fontes, a help! e a Granito, são os principais fatores do resultado neste último trimestre. E também o Banco segue firme, investindo no seu ecossistema de startup, destravando valor através das investidas, como a Raro, a iCertus, a O2OBots e a QGX, sendo que a QGX e a iCertus ainda estão pendentes de conclusão.

Slide 17, destacando as questões de liquidez e *funding*. O Banco encerra o trimestre com o índice adequado de caixa, de liquidez, para fazer frente às suas obrigações. Mas o mais importante dessa tela, eu remeto aqui à questão da visão conservadora do Banco com relação aos seus ativos e passivos. No fechamento deste trimestre o *funding* ficou com o *duration* médio de 20 meses, enquanto a carteira ficou em um *duration* médio de 18 meses.

Nessa estratégia de *funding* do Bmg, quando observamos o ano de 2022, vinha muito forte em questões relacionadas à securitização e emissões recorrentes de letra financeira. Dado esse momento de crédito no 1T23, o Banco vem utilizando instrumentos de CDB para fundear o seu passivo, mantendo aqui a sua trajetória de redução de prêmio de risco sobre os seus passivos onerosos.

E para finalizar a apresentação, indo para o slide 18, um destaque sobre as questões de capital. Temos aqui um MtM de títulos públicos, um fato recorrente que estamos apresentando aqui com vocês. Contudo, desses 2,1%, cerca de 40% desse *accrual* acontece até o final do ano. Então, não obstante a redução nominal do Basileia de dezembro para março de 2023, estamos confortáveis com o atual plano de capital do Banco.

Relembrando ainda que temos emitido letra financeira subordinadas, por exemplo, e um dos fatores interessantes é a cessão de crédito sem retenção de risco benefício. O Flávio comentou que o Banco seguiu fazendo essa operação nesse último trimestre, testando o modelo e aqui não apenas com a visão de capital, a parte mais relevante disso é a visão do retorno sobre o capital alocado.

Então, com esse tipo de operação, nós conseguimos fazer melhores *runnings* em uma melhor alocação desse capital, gerando resultado potencial, melhorando assim o seu resultado intrínseco. Então é uma visão de RAROC pensando aqui justamente, não só um instrumento de dívida, um instrumento de capital, mas também trazendo esse olhar sobre retorno sobre o capital alocado.

E assim, eu encerro a apresentação e gostaria de abrir para sessões de perguntas e respostas.

Lucas Rodrigues - Gestor (via webcast):

Como fica o apetite do Banco para os produtos de consignação após a redução de taxa? E a rentabilidade deste produto?

Felix Cardamone:

Obrigado pelo ponto. Parabéns, Danilo e Flávio pela apresentação. Obviamente que no mercado que nós estamos vivendo hoje, nós temos que ser mais seletivos. Nós crescemos de forma bastante expressiva em 2022. E agora nós temos que buscar rentabilidade e ser seletivos no mix de volumes e também das formas de originação.

Acreditamos que também exista uma queda da taxa de juros no segundo semestre, o que pode nos ajudar também no custo de *funding*. Continuamos com apetite ao *core* do Banco, mas temos que trabalhar de uma forma mais disciplinada e mais seletiva na originação.

Rodrigo Chaves – Investidor Autônomo (via webcast):

Qual a perspectiva diante das mudanças de taxa no consignado? Vocês conseguem ter rentabilidade nessas taxas ou pretendem reduzir o volume de originação?

Flávio Neto:

Eu acho que o Felix acabou já endereçando bem essa questão. Obviamente que com a redução de taxa, o Banco tende, apesar do consignado para esse momento de desafio macroeconômico, o consignado ser um produto que é bem interessante, no momento ele tem taxas comprimidas.

Então o Banco, sim, vai originar, porém o apetite diminui um pouco, dado que você tem hoje *spreads* menores. Então você passa não só por um desafio do lado de inadimplência em produtos de maior risco de crédito, mas você passa por um desafio de margem em produtos mais seguros, como é o caso do empréstimo consignado.

Participantes – Gestor e Investidor (via webcast):

Quais os esforços que estão sendo planejados para melhora da rentabilidade do Banco? O resultado do 1T23 veio bem abaixo dos anteriores, o que esperar para os próximos trimestres? Considerando a Selic ainda alta, quais as alavancas para crescer o resultado?

Flávio Neto:

Primeiro, obrigado pelas perguntas. Como eu acabei de mencionar, nós enfrentamos hoje dois grandes desafios, por um lado, para produtos de maior risco de crédito e, portanto, de maior rentabilidade nós sabemos que existe um desafio com relação à inadimplência, que está alta para o mercado como um todo. Por outro lado, o produto de consignado está com margem bastante comprimida.

Então, dito isso, nós estamos buscando como principal *driver* de melhora de resultado. De fato, nós estamos olhando bastante para despesa e já inclusive iniciamos um plano de contenção de gastos.

Em paralelo a isso, obviamente, nós olhamos cada vez mais para produtos não necessariamente vinculados a crédito, como é o caso dos produtos de seguros. Nós apresentamos a página sobre a seguridade, e isso deve continuar ganhando relevância dentro do *business* do Banco, dado o cenário macro atual.

Lorenzo, Genial Investimentos (via webcast):

Conseguiriam dar de uma maneira mais detalhada essas medidas para a melhoria do índice de eficiência?

Danilo Herculano:

Acho que se falou muito aqui da questão da receita. Flávio, você já comentou agora a questão do custo, algum nível de detalhe que nós conseguimos descer nesse sentido?

Flávio Neto:

Temos olhado as nossas principais linhas de custo, então, tem uma série de oportunidades aqui, nós fizemos um ajuste recente em termos de pessoal, que é sempre um ajuste difícil de se fazer.

Nós estamos fazendo ajustes recentes também com relação ao marketing, nós estamos sendo um pouco mais restritivos também nos investimentos. E olhando basicamente, estamos revisitando todas as nossas linhas de custo e buscando essas oportunidades. Obviamente que reduções desse tipo ainda não estão refletidas nesse 1T23, mas nós esperamos ver isso refletido ao longo deste ano.

Silvio Pontes – Investidor Autônomo (via webcast):

Seguridade tem contribuído cada vez mais para os resultados. Qual a estratégia de vocês nesse segmento?

Felix Cardamone:

Como já foi mencionado aqui, hoje a nossa carteira é predominantemente uma carteira de crédito consignado e com as dificuldades que nós já estamos passando. Então um dos desafios que nós temos é como que nós podemos fazer uma diversificação dessa carteira, valorizando os produtos, mas principalmente valorizando a base de clientes que nós temos.

Então, com mais de 12 milhões de clientes aqui dentro de casa, o produto seguros é um produto super estratégico, nós atendermos as necessidades dos nossos clientes com os produtos de seguros, porque eu acho que complementa a nossa oferta, como também não tem uma necessidade de capital alocado como operações de empréstimo, e obviamente, não tem impacto na inadimplência, porque aí é outro tipo de risco.

Então, um dos desafios que nós temos, do ponto de vista de receita, é como que nós evoluímos no mix de produtos que nós trabalhamos. O Flávio mencionou aqui, temos o negócio de atacado, temos investimentos na Araújo Fontes, que passa a ser o nosso Banco de investimento, temos uma aquisição com a Granito, temos um negócio já de varejo.

E precisamos agora organizar bem, orquestrar bem, todas essas linhas de negócios para que nós crescamos, e seguros é fundamental. Nós entendemos que tem um potencial gigantesco, e a ideia é investir cada vez mais nessa linha de negócio.

Rafael Tavares, AF (via webcast):

Sobre esse *accrual* de MtM de títulos públicos, vai ser linear ao longo do ano? Como será distribuído? Como vêm a melhora do Basileia ao longo do ano? Consideram aumentar a exposição em TVM frente a um crescimento de carteira 2682 dado o momento atual, empresas boas pagam maiores *spreads*.

Danilo Herculano:

Bom, obrigado Rafael pela pergunta. O *accrual* não é necessariamente linear, então como eu disse, daquele indicador de 2,1%, cerca de 40% dele ocorre de março a dezembro deste ano.

E como eu disse, eu acho que é importante a visão do Banco no seu plano de capital, com o crescimento observado para esse ano, as estruturas de capital que o Banco tem hoje estão adequadas para endereçar o seu crescimento.

E também: como vem a melhora de Basileia ao longo do ano? Potencialmente, o Flávio e o Felix trouxeram aqui várias medidas de melhora de resultado, melhora de margem, redução de custo, então naturalmente também, através dos seus resultados e todos os instrumentos que eu comentei no slide de capital.

E a última pergunta dentro desse tema é com aumentar a exposição em TVM frente a um crescimento de carteira. A visão de TVM do Banco, ele observa também a mesma estrutura do comitê de crédito, de diligência sobre o crédito, então bem conservador nesse primeiro momento, objetivando o resultado, assim como o Felix e o Flávio bem endereçaram no foco do Banco e entregas de resultado nesse próximo ano.

Pedro Tavares – Gestor (via webcast):

O que vocês estão olhando em termos de inadimplência? Alguma linha de crédito preocupa mais?

Flávio Neto:

Obrigado Pedro. Se olharmos para a nossa carteira como um todo nosso, a nossa carteira tem um perfil mais conservador. O que eu quero dizer com isso? Tem uma exposição relevante a cartão consignado, a cartão benefício, a empréstimo consignado, a linha de antecipação de FGTS. Então, tudo isso são fatos que trazem uma proteção adicional para o balanço do Banco.

Agora, dito isso, obviamente que nós, como é notório no mercado, as carteiras de crédito pessoal, de cartão de crédito aberto, carteiras inclusive de empresas, nós temos sido sim mais cautelosos, porque obviamente que, apesar de ser um pedaço menor do portfólio, nesse pedaço, obviamente, nós estamos mais exposto a risco, e nós não fugimos também da questão de deterioração macro que o mercado tem observado.

Então, se eu pudesse listar aqui dois segmentos, eu falaria: segmento de pessoa física, principalmente o crédito aberto, o crédito não consignado, e segmento de empresas, esses dois aí tem demandado um pouco mais nossa atenção.

Danilo Herculano:

Obrigado Flávio. Não havendo mais perguntas, eu gostaria agora de passar a palavra para o Felix para as considerações finais. Por favor, Felix.

Felix Cardamone:

Obrigado, Danilo. Olha, realmente nós vivemos hoje um cenário macro desafiador e isso é a realidade do mercado. Mas entendo que o Banco Bmg está bem preparado para navegar nesses mares, com cautela na gestão da carteira, na gestão de crédito. Temos que trabalhar de forma conservadora nesse momento.

O segundo é focar na satisfação dos nossos clientes. Cada vez mais nós queremos investir para aumentar a rentabilidade para o cliente e para aumentar o *cross sell*. Quer dizer, trazer a fidelidade para esses nossos clientes e utilizar todos os canais que nós temos de relacionamento para que o cliente fique cada vez mais próximo de nós.

Focar de uma forma bastante diligente no controle de custos. Entendo que nós temos oportunidades aqui para ter um Banco mais eficiente, mais simples e, obviamente, mais ágil, nesse sentido. E uma forte disciplina de gestão de capital e *funding*.

Temos todos os elementos nas mãos e uma equipe bastante engajada, motivada, bem preparada para que nós consigamos trazer níveis maiores de rentabilidade, de *return on equity* e também de índice de eficiência.

Então, eu queria agradecer também a todos aqui na minha primeira apresentação. Com certeza nos próximos trimestres estaremos juntos. Passo a palavra para o Danilo para finalizar.

Danilo Herculano:

Obrigado, Felix. Agradecemos a participação de todos em mais uma videoconferência de resultados do Bmg. O time de RI está sempre à disposição. Tenha um ótimo dia.