

ESTRITAMENTE CONFIDENCIAL  
Dezembro de 2021

# Projeto Black Teaser



Para informações adicionais, leia atentamente os Avisos Adicionais no final da apresentação.

O BTG Pactual e o BB Investimentos foram contratados pelos acionistas da BRB Card (“Companhia”), a vertical de cartões do Banco de Brasília, como seus assessores financeiros no processo de busca por um parceiro estratégico (“Transação”)

## Overview do Processo

### ▪ Overview do Processo

- A Companhia e seus acionistas selecionaram um grupo restrito de potenciais investidores para prosseguirem com a Transação e serem engajados em discussões detalhadas sobre parcerias estratégicas

### ▪ Processo e Próximos Passos

- A Transação está estruturada como um processo de duas fases:
    - **Fase 1:** Envio de propostas indicativas e não-vinculantes
    - **Fase 2:** Reuniões com os executivos, due diligence e apresentação de propostas vinculantes por investidores potenciais selecionados
  - Oportunamente, o BTG Pactual e BB Investimentos distribuirão cartas-processo delineando os formatos de cada fase e os prazos para envio das propostas
- ### ▪ Todas as consultas relacionadas ao processo devem ser direcionadas ao BTG Pactual e ao BB Investimentos
- Os representantes da Empresa, os Acionistas ou qualquer um dos representantes de suas afiliadas não devem ser contatados diretamente em nenhuma circunstância

# Sumário Executivo (cont.)



O BTG Pactual e o BB Investimentos foram contratados pelos acionistas da BRB Card ("Companhia"), a vertical de cartões do Banco de Brasília, como seus assessores financeiros no processo de busca por um parceiro estratégico ("Transação")

## Time BTG Pactual



**Alessandro Farkuh**  
MD Partner, FIG Coverage  
Phone: +55 11 3383 1385  
Alessandro.Farkuh@btgpactual.com

**Yuri Lopes<sup>(1)</sup>**  
Executive Director, M&A  
Phone: +55 11 3383 2586  
Yuri.Lopes@btgpactual.com

**Leonardo Almeida<sup>(1)</sup>**  
Director, FIG Coverage  
Phone: +55 11 3383 4938  
Leonardo.Almeida@btgpactual.com

**Antônio Piva<sup>(1)</sup>**  
Analyst, Execution  
Phone: +55 11 3383 2000  
Antonio.Piva@btgpactual.com

**Alexandre Carrusca<sup>(1)</sup>**  
Associate Director, FIG Coverage  
Phone: +55 11 3383 9098  
Alexandre.Carrusca@btgpactual.com

**Rafael Suzuki<sup>(1)</sup>**  
Analyst, Execution  
Phone: +55 11 3383 2000  
Rafael.Suzuki@btgpactual.com

## Time BB Investimentos



**Jean Martinelli<sup>(1)</sup>**  
Executive Director  
Phone: +55 11 4298 7098  
jean@bb.com.br

**Leonardo Morita<sup>(1)</sup>**  
Associate  
Phone: +55 11 4298 7125  
leomorita@bb.com.br

**Eloi Alves<sup>(1)</sup>**  
Associate  
Phone: +55 11 4298 7112  
eloi.alves@bb.com.br

**Arthur Márcio<sup>(1)</sup>**  
Associate  
Phone: +55 11 4298 7126  
arthurmarcio@bb.com.br

# A Oportunidade

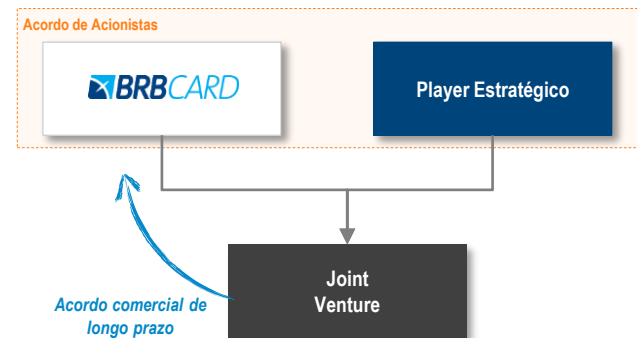
## Visão Geral das Alternativas Estratégicas

### Modelo de Parceria Comercial



As parcerias comerciais seriam estruturadas entre os potenciais investidores e as respectivas três verticais de atuação da BRB Card (Adquirência, Fidelidade e Pré-Pago)

### Estrutura de Joint Venture



As JVs seriam estruturadas entre os potenciais investidores e as respectivas três verticais de atuação da BRB Card (Adquirência, Fidelidade e Pré-Pago) e o Player Estratégico teria controle societário (> 50% das ONs)

# Destaques da Oportunidade



Banco com mais de 55 anos de tradição, líder no segmento e com presença nacional



Reestruturação societária **alavancando oportunidades de parcerias**



Parcerias bem estabelecidas, inclusive com o **judiciário**, possibilitando crescimento em imobiliário, consignado e agro



Carteira de crédito ampla (**3.0 milhões** de clientes), resistente e em expansão, formada por **crédito de alta qualidade e mercados de alto potencial**, como Imobiliário e Agronegócio



Eixos de gestão bem estruturados, geridos por **time altamente experiente** e com *track-record* no setor



Banco com transformação digital acelerada em curso, tendo cerca de **crescimento significativo** na média mensal de transações em canais digitais



Banco tradicional totalmente reformulado, com novo modelo de varejo, agência modelo e escritório de negócios



**Sólida performance financeira e operacional**, combinado com patamares elevados de rentabilidade, tendo o maior ROAE entre comparáveis



**Diversas avenidas de crescimento** e potencial para escalar e expandir a base de clientes

# Visão Geral do BRB



Banco Público com **Retorno Superior a Bancos Privados**

**Carteira de Crédito Resiliente** (~70% da carteira colateralizada) e em expansão

Banco com **Transformação Digital em Curso**, se utilizando de **parcerias** para ampliar seus canais digitais



Linha de governo: **programas sociais e apoio à gestão pública**

Diversas avenidas de crescimento, e possibilidade de **explorar a base de clientes com baixa penetração atual**

**Banco Completo** que contempla soluções de meio de pagamentos a seguridade e com várias possibilidades de rentabilidade

3T21



Clientes

**3.0** milhões



Carteira de Crédito ampla

R\$ **20.7** bi



Lucro (LTM)

R\$ **570** mm



ROAE (LTM)

**26.9%**



Basileia

**14.5%**



Presença

**90%**  
dos municípios brasileiros



Digital

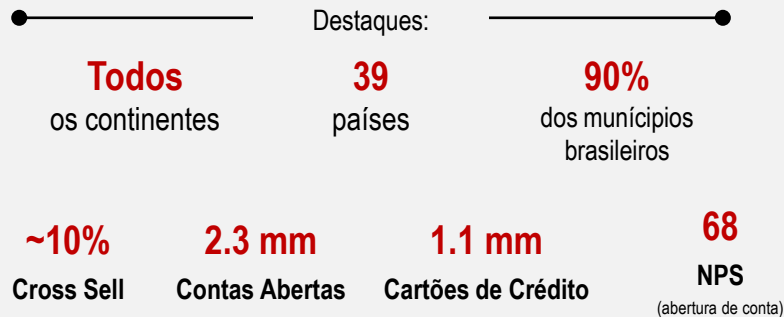
**+2.27** mm  
Contas Digitais



# Nação BRB+FLA: Importante Iniciativa Para Aumentar a Capilaridade do Banco e Impulsionar a Expansão Nacional



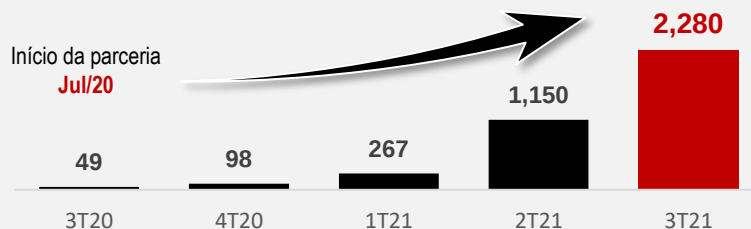
## Nação BRB + FLA



### Evolução do Número de Contas

('000#)

**Meta de 5 anos de +1mm** contas abertas atingida em menos de 1 ano



**Marketplace exclusivo**

**Programa de Loyalties**

**Negócios**

+ produtos, serviços e benefícios

**Experiência**

+ moderno e ágil

**+mengão**

# Visão Geral da BRB Card

## Visão Geral

Empresa que atua na gestão do portfólio de produtos e meios de pagamentos do BRB por meio das verticais de Adquirência (BRB Pay), Fidelidade e Pré-Pago



**+23 Anos**  
de Experiência



**+200**  
Funcionários Diretos

## Estrutura Societária<sup>(1)</sup>

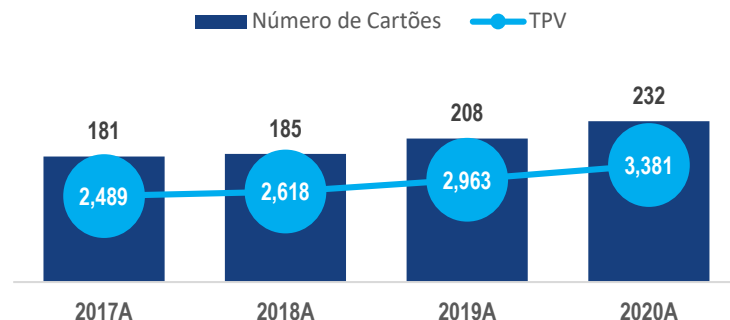
BRB  
Banco de Brasília S.A

100%

Cartão BRB S.A.

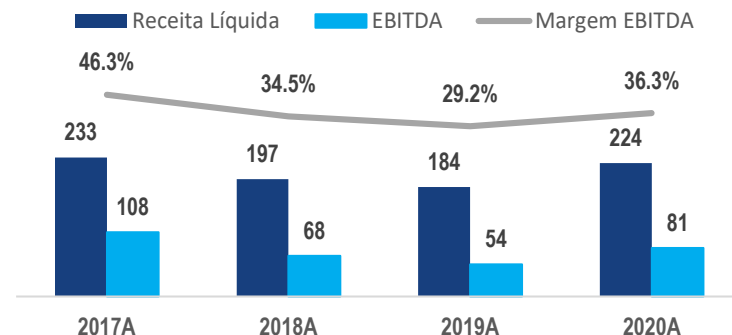
## Destaques Operacionais

(# mil; R\$ bi)



## Destaques Financeiros

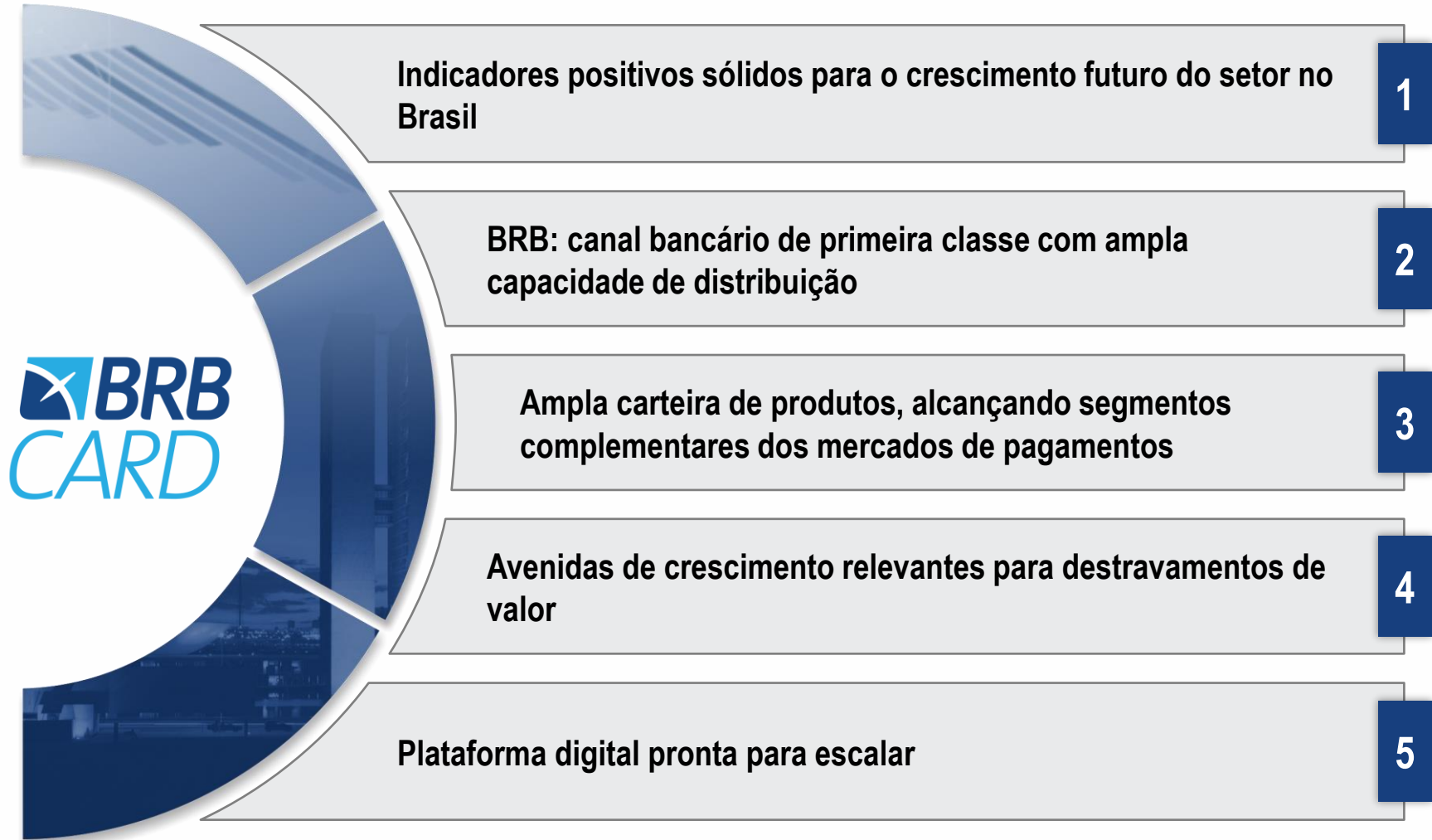
(R\$ mm; %)



Fonte: Companhia

Nota: (1) Conforme já divulgado no site de RI do BRB, há uma reorganização societária em andamento

# Destques do BRB Card



# Diretrizes Estratégicas para a BRB Card



## Expansão da Base

**Aumento da penetração** na base de correntistas da BRB

**Expansão nacional** com uma abordagem conjunta para novos projetos ao lado do BRB

**Aumentar o desempenho** no segmento pré-pago

Lançamento **de novos produtos**



## Desenvolvimento de negócios

**Hubs de pagamento**

**Pagamento via QR Code**

Exploração do segmento de **Voucher**

**Novos programas de pontuação**

**Cartões Co-Branded**



## Digital

**Integração total**

**Novas características** no aplicativo

**Conta de pagamento** com serviços bancários

Fortalecimento do desempenho do **e-commerce**

Foco na estratégia de **Omnichannel**



## Eficiência Operacional

**Processo de automação**

**Revisão dos fluxos de trabalho**

Atualização da **plataforma de processamento**

**Otimização** através da exploração de sinergias com os processos da BRB



# Critérios de Habilitação de Potenciais Investidores



|                         | BRB Pay                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Fidelidade                                                                                                                                                                                                                                           | Pré Pago                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Critérios Quantitativos | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Receita: ~R\$1.6bi</li><li>✓ TPV Médio: ~R\$147bi</li></ul>                                                                                                                                                                                                                            | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Receita: ~R\$401mm</li><li>✓ # Clientes: ~6 mm</li></ul>                                                                                                                                                     | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Receita: ~R\$1.2bi</li><li>✓ TPV Médio: ~R\$113bi</li></ul>                                                                                                                                                           |
| Critérios Qualitativos  | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Penetração em diferentes tipos de estabelecimentos (SMEs, Micromerchants, etc.)</li><li>✓ Experiência e capacidade de execução e relacionamento com clientes</li><li>✓ Equipe comercial qualificada</li><li>✓ Estrutura tecnológica competitiva</li><li>✓ Serviços agregados</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Relacionamento com diferentes parceiros</li><li>✓ App e interface de interação com o cliente</li><li>✓ Capacidade de cross-sell com diferentes produtos</li><li>✓ Interface de tecnologia avançada</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Relacionamento com parceiros</li><li>✓ Canais de parceria e distribuição</li><li>✓ Infraestrutura de tecnologia e aplicativo de interface com o cliente</li><li>✓ Sistema <i>online</i> de carteira digital</li></ul> |

# CrITÉRIOS de HabilitaÇão Jurídicos de Potenciais Investidores

**1** O Potencial Parceiro ou qualquer uma de suas subsidiárias não deve estar listado nas seguintes listas restritivas: Cadastro de Empresas Inidôneas e Suspensas – CEIS e Cadastro Nacional de Empresas Punidas – CNEP



**2** Durante o processo, o BRB e a Cartão BRB podem realizar análises preventivas de risco, em conformidade com a Lei Anticorrupção e o Programa de Integridade BRB, e pode solicitar aos Potenciais Parceiros que preencham um questionário detalhado para verificar a conformidade de suas práticas e condutas com a lei anticorrupção e com a legislação correlata



**3** Os Potenciais Parceiros não deverão figurar como contraparte em ação judicial envolvendo o BRB e/ou a Cartão BRB, bem como não deverá apresentar conflito de interesses com empresas do Conglomerado BRB



**4** Os Potenciais Parceiros não devem ter causado, de qualquer forma, prejuízo financeiro a qualquer empresa do conglomerado BRB



**5** O BRB não admite práticas que fragilizem a sua imagem e/ou do Conglomerado BRB ou práticas que comprometam o seu corpo funcional. Os Potenciais Parceiros deverão demonstrar por meio de documentos da empresa as estruturas, os sistemas, os processos e as políticas de gestão de riscos, controles internos, Compliance, segurança da informação e de prevenção à lavagem de dinheiro e combate ao financiamento ao terrorismo (PLD/FT).



# Disclaimer



O BB-Banco de Investimento S.A. ("BB Investimentos") e o Banco BTG Pactual S.A. ("BTG Pactual" e em conjunto com BB Investimentos "Assessores Financeiros") foram contratados pelos acionistas da BRB Card ("Companhia"), a vertical de cartões do Banco de Brasília, para atuar como seus assessores financeiros no processo de busca por um parceiro estratégico ("Transação").

Esta apresentação foi elaborada pelos Assessores Financeiros e pela Companhia com o objetivo de verificar o interesse do mercado na Transação, utilizando informações fornecidas pela Companhia e outras informações públicas disponíveis até a data de elaboração desta apresentação. Os Assessores Financeiros e a Companhia não garantem ou asseguram a exatidão de tais informações. Os Assessores Financeiros não verificaram de forma independente as premissas nas quais se baseiam as projeções de tendências futuras e performance passada.

Esta apresentação inclui certas estimativas, premissas e declarações e reflete várias premissas feitas pela Companhia que podem ou não ser precisas. Não há garantia que nenhuma destas estimativas ou projeções serão atingidas. Os resultados reais podem variar em relação às projeções e tais variações podem ser materiais. Os Assessores Financeiros, a Companhia ou qualquer um de seus respectivos diretores, executivos, funcionários, consultores ou qualquer outra pessoa não fazem nenhuma representação ou garantia, expressa ou implícita, quanto à precisão, exatidão, integridade ou confiabilidade das informações contidas nesta apresentação. Nada aqui contido é, ou será considerado, uma promessa ou representação quanto ao passado ou futuro.

Os Assessores Financeiros, a Companhia e seus respectivos diretores, executivos, funcionários e consultores renunciam expressamente a toda e qualquer responsabilidade relativa ou resultante do uso desta apresentação, e o Potencial Parceiro concorda que não deve tentar processá-los ou de outra forma responsabilizá-los em respeito a esta apresentação. O Potencial Parceiro, por meio deste, libera, garante e isenta de responsabilidade a Companhia (e seus respectivos diretores, executivos, funcionários e consultores), de e contra todas e quaisquer reivindicações, danos, custos, perdas e responsabilidades decorrentes de tal uso ou confiança nela depositada.

Ao aceitar a entrega desta apresentação ou de qualquer material em conexão com a Transação, o Potencial Parceiro concorda: (I) em manter estritamente confidencial o conteúdo desta apresentação e de qualquer outro material e não divulgar esse conteúdo a terceiros ou usar de outra forma o conteúdo para qualquer finalidade que não seja a avaliação da Transação por tal Potencial Parceiro; (II) não copiar esta apresentação, no todo ou em parte, ou qualquer outro material.

Esta apresentação não constitui uma oferta nem solicitação de venda ou compra de quaisquer valores mobiliários ou instrumentos financeiros relacionados da Companhia. O Potencial Parceiro não deve interpretar o conteúdo desta apresentação como uma assessoria jurídica, tributária, contábil, comercial ou de investimento ou uma recomendação. Esta apresentação não tem o objetivo de ser abrangente ou conter todas as informações que o Potencial Parceiro pode exigir. Nenhum investimento, desinvestimento ou outras decisões ou ações financeiras devem ser baseados exclusivamente nas informações desta apresentação.

Ao disponibilizar esta apresentação, os Assessores Financeiros e a Companhia reservam-se o direito de alterar ou substituir a apresentação a qualquer momento e não assumem qualquer obrigação de fornecer a qualquer Potencial Parceiro qualquer informação adicional, ou atualizar ou corrigir quaisquer imprecisões que possam se tornar aparentes nesta apresentação ou em qualquer outra informação disponibilizada em conexão com a Transação. A Companhia reserva-se o direito de, a qualquer momento, encerrar ou alterar os procedimentos para solicitações de interesse para a Transação ou participação futura no processo de diligência e proposta por qualquer parte. Quaisquer procedimentos, negociações e/ou discussões que possam ser iniciadas ou estabelecidas com o Potencial Parceiro podem ser encerradas a qualquer momento sem qualquer explicação. Nenhuma responsabilidade será atribuída aos Assessores Financeiros, à Companhia ou aos seus respectivos diretores, executivos, funcionários e consultores pelo encerramento de quaisquer discussões em andamento. A Companhia reserva-se o direito de negociar com um ou mais Potenciais Parceiros a qualquer momento e celebrar um acordo definitivo para a Transação sem aviso prévio a qualquer outro Potencial Parceiro.

Sob nenhuma circunstância a Companhia, nem qualquer executivo, diretor, funcionário, agente, prestador de serviços, clientes, fornecedores, parceiros, locadores ou seus acionistas, subsidiárias ou afiliadas devem ser contatados a respeito deste material ou da Transação. Todas as comunicações devem ser dirigidas aos Assessores Financeiros por meio das pessoas descritas neste material.