

RODOBENS S/A

Apresentação de Resultados 3T22

08 de novembro de 2022



MODELO DE NEGÓCIOS INTEGRADO EM UM SÓLIDO ECOSSISTEMA E UM AMPLO CANAL DE DISTRIBUIÇÃO



SERVIÇOS FINANCEIROS

Alcance Nacional

Alta capilaridade de distribuição

Relacionamentos de longa duração

Produtos com alta rentabilidade



VAREJO AUTOMOTIVO

Portfolio de marcas automotivas valiosas

Exposição a região brasileira de maior crescimento (Agro)

Transações com recorrência de relacionamento

Alto Volume de Negócios Gerados

9M22

R\$ 12,2 Bi
Negócios Gerados¹

R\$ 4,5 Bi
Receita Líquida

R\$ 852,9 MM
Margem Contribuição

R\$ 15,7 Bi
Carteira de Crédito²

R\$ 357,8 MM
Lucro Líquido

22,9%
ROE 3T22 Ajustado³

22,5%
ROIC 3T22 Ajustado³

Sólida Plataforma de Serviços Financeiros alavancada em uma estrutura *omnichannel* de distribuição e uma ampla rede de agentes comissionados

Nota: (1) Considerando para Consórcio e Banco = Créditos vendidos, Corretora = Prêmios de seguros vendidos, Leasing e locação = Investimentos em frota e Varejo automotivo = Faturamento Bruto; (2) Considerando para Consórcio e Banco = Carteira ativa e Varejo Automotivo = Carteira de Pós-Venda
(3) Para os cálculos do ROI e ROIC, considerou-se o Patrimônio Líquido Ajustado, que consiste ao Patrimônio Líquido mais dividendos, lucros e juros sobre capital a pagar.

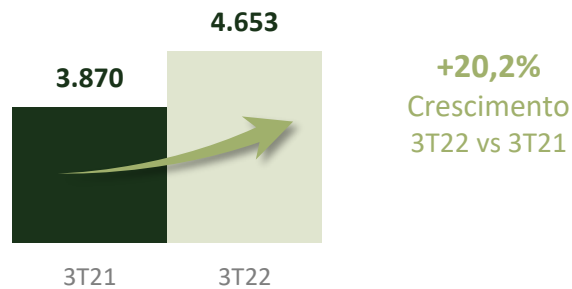
NOS ÚLTIMOS 12 MESES ALCANÇAMOS A MARCA DE 16,3 BI. DE NEGÓCIOS GERADOS

Valores em R\$ milhões

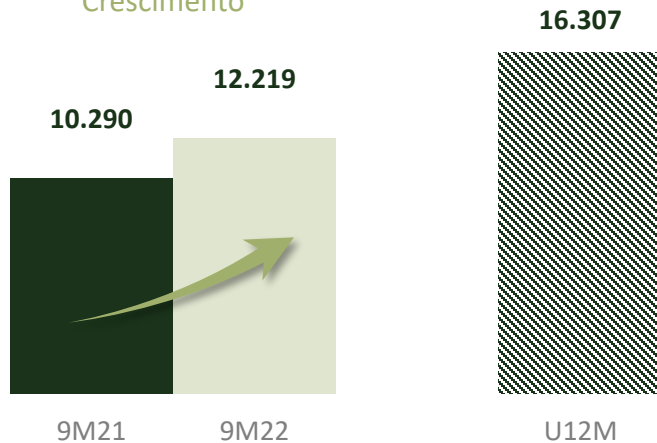


Total Negócios Gerados

Produtos Financeiros e Automotivos

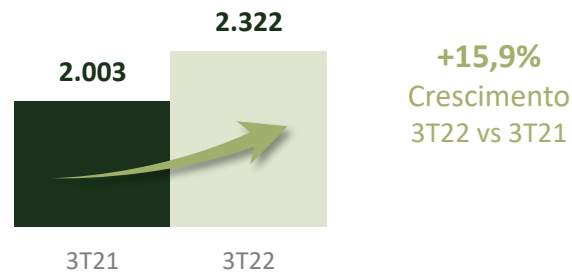


+18,7%
Crescimento

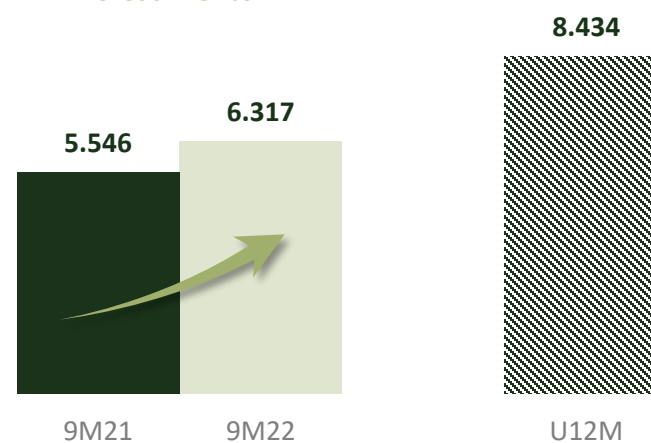


Serviços Financeiros

Consórcio, Empréstimos e Financiamentos,
Seguros e L&L

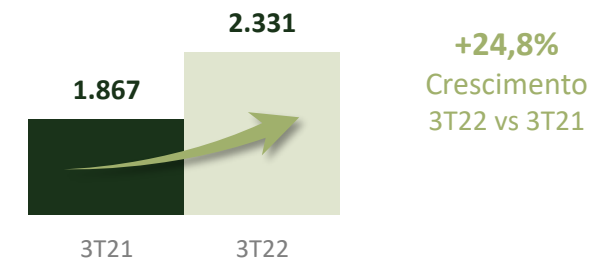


+13,9%
Crescimento

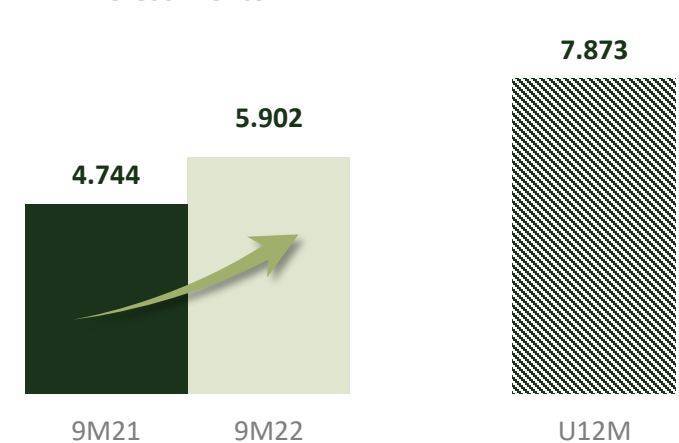


Varejo Automotivo

Veículos Novos e Usados, Produtos e
Serviços de Pós-Venda



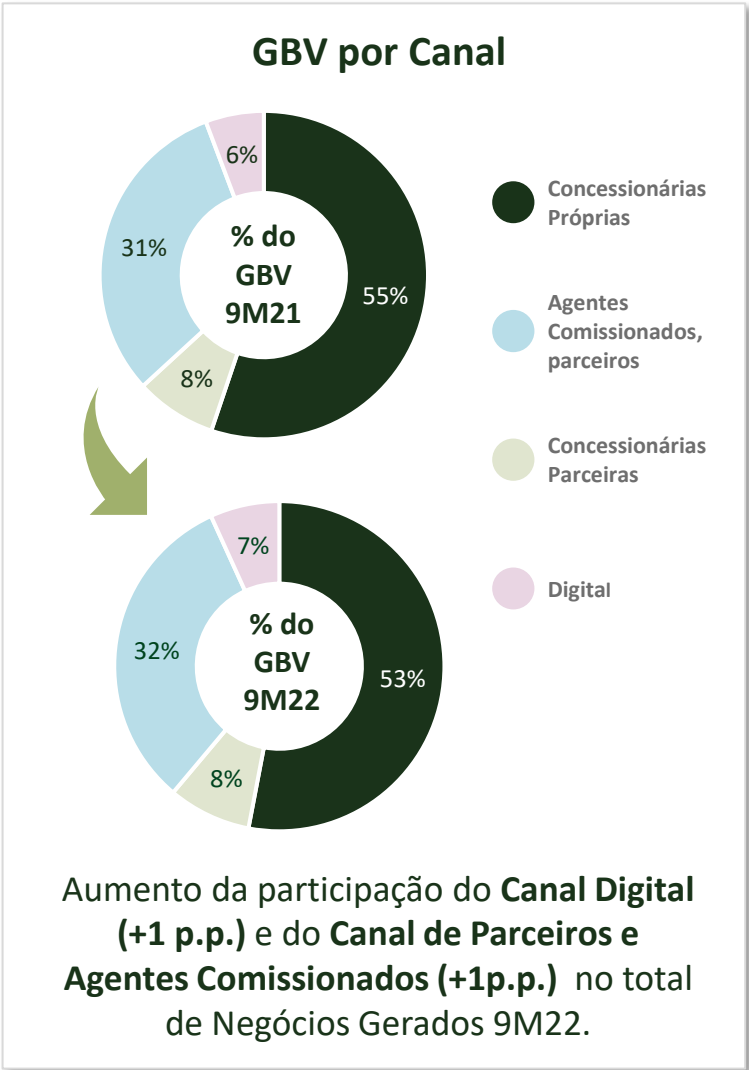
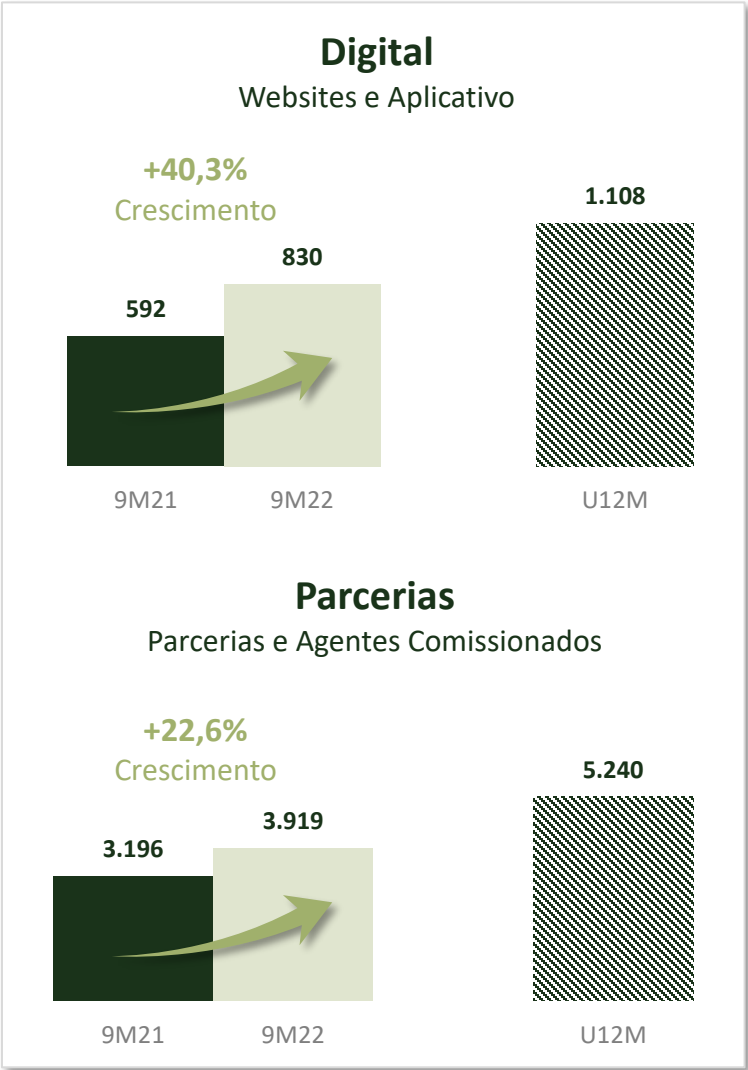
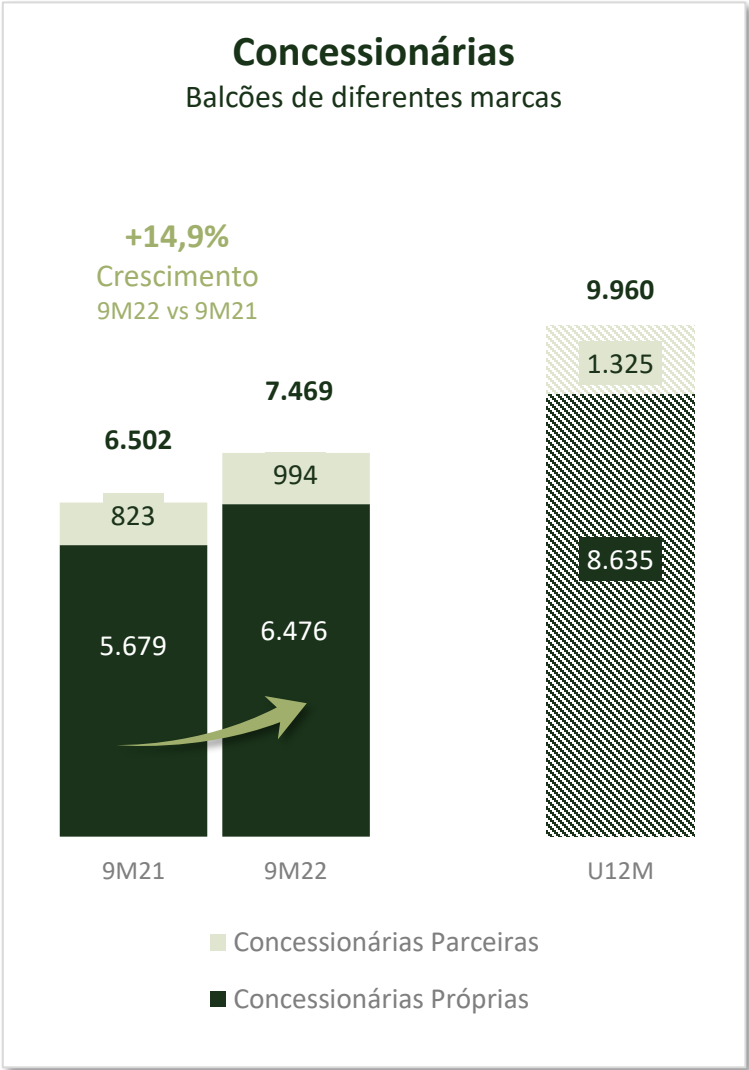
+24,4%
Crescimento



CRESCIMENTO DE NEGÓCIOS EM TODOS OS CANAIS, COM DESTAQUE PARA DIGITAL E PARCERIAS, AUMENTANDO A REPRESENTATIVIDADE



Valores em R\$ milhões



Fortalecer a Originação dos Agentes Comissionados

Transformar agentes em **força de vendas multiprodutos** e ampliar o tamanho da rede suportado por um **Escritório Digital**.



>4.300

Agentes
Comissionados



>700

Força de Venda
Própria



1.300

Média de Acessos
Mensal ao Escritório Digital

Capacitação em Novo Produto do Ramo de Seguros:

Nova **parceria com a TGL Consultoria**, para capacitação dos colaboradores e parceiros nos ramos de **Seguro de Vida e Previdência Privada Complementar**. A parceria visa:

- Transferência de know-how;
- Seleção de produtos;
- Treinamento da equipe de vendas;
- Cross-selling da base atual;
- Negociações as com Seguradoras;



Melhoria Contínua no Escritório Digital

O ED visa aparelhar nossos parceiros com ferramentas de gestão comercial, CRM e capacitação sobre a venda de todo o portfólio Rodobens.

No 3T22 a **média de acessos ao Escritório Digital foi de 1.300** por mês. Este resultados foi possível graças as **melhorias implementadas nos últimos nove meses:**

- Integração Programa Qualy;
- Integração Credita;
- Integração Universidade Rodobens;
- Lançamento para rede de parceiros JBC;
- Gestão de estrutura comercial;
- Gestão de Carteira e Indicação.



Ampliação de Parcerias Estratégicas

Continuamos **prospectando e formando novas parcerias** com potencial para escalar e alavancar nossa oferta de produtos:

Parcerias Consolidadas

A **Franq**, é uma plataforma de crédito que conta com uma rede de mais de 6 mil Personal Bankers conectados a plataforma. No 9M22 os agentes Franq comercializam um total **R\$ 109 milhões** em Produtos Rodobens.



O **Tribanco** é a instituição financeira do maior atacado distribuidor da Am. Latina. Nesta parceria trabalhamos no formato **White Label**, operamos e vendemos consórcio com a marca do parceiro. No 9M22 a parceria originou um total **R\$ 57 milhões** de produção de consórcio.



Novas Parcerias

Uma nova frente de expansão são as **parcerias com escritórios de agentes autônomos de investimentos**, que oferecem o Consórcio Rodobens aos seus clientes.

Recentemente fechamos parcerias com escritórios da XP e BTG, sendo responsáveis pela produção de **R\$ 16 milhões** até setembro/22, e estamos em negociação para ampliar esta rede:



INICIATIVAS ESTRUTURANTES PARA FORTALECER A RECORRÊNCIA DOS NOSSOS CLIENTES EM NOSSA PLATAFORMA OMINICHANNEL

R

Digital e CRM

Fortalecer nossa presença no ciclo de vida do cliente com investimentos em ferramentas robustas e em canais digitais



237 mil
Clientes Rodobens



>4.400
Cidades com clientes da Rodobens



+40,3%
Aumento de Negócios Gerados¹ no 9M22 vs 9M21

Investimento em CRM e em Analytics

Implantação de uma robusta ferramenta de CRM e Analytics, integrada ao Escritório Digital, para evoluirmos em cross-sell e upsell e na assertividade de nossas ofertas.

Buscamos sempre fortalecer a presença da Rodobens no clico de vida do cliente, cumprindo nosso propósito organizacional de ser o parceiro do próximo passo de nossos clientes e parceiros.

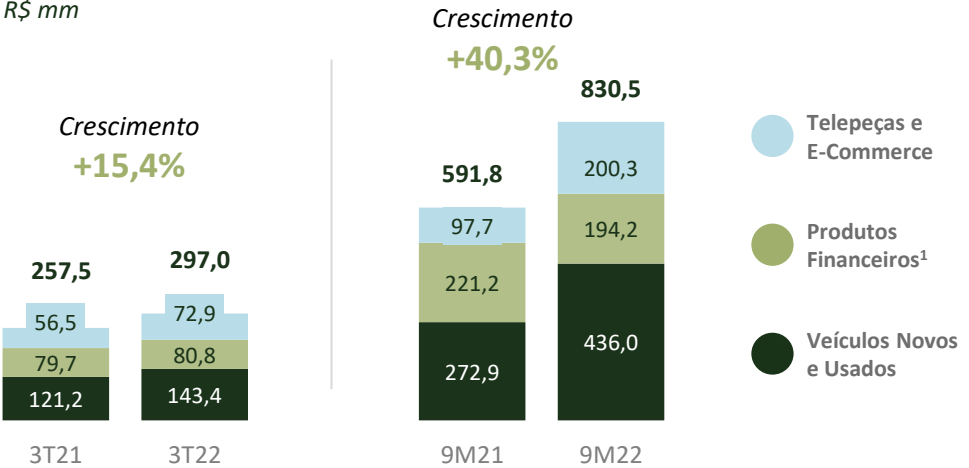


Ampliação do Canal Digital

O desenvolvimento do canal favorece a geração de negócios com um novo perfil de clientes, além de fortalecer o relacionamento com os clientes atuais, em complemento aos demais canais.



Negócios Gerados – Canal Digital¹
R\$ mm



¹ Negócios gerado nas plataformas de E-commerce, telepeças, produtos financeiros e veículos novos e usados

Novos Produtos com originação através de parceiros ou canal próprio



Comercializamos **Serviços de Telemedicina** com parceiros especializados do setor, através dos nossos diferentes canais: Revendas, Parcerias & Agentes Comissionados e Digital.

- ✓ Produção Acumulada no 3T22: **R\$ 568,7 mil**
- ✓ Receita Acumulada no 3T22: **R\$ 341,3 mil**
- ✓ Volume de Vendas: **721 pacotes vendidos no 3T22**
- ✓ Novos Clientes no 3T22: **+695 clientes**
- ✓ Ativações no 3T22: **+ 176 PVs Ativados**

Parceiros Telemedicina:



Produtos de Crédito e Seguros

Desenvolvemos novos produtos de **crédito e seguros** para serem distribuídos no ecossistema automotivo através das nossas concessionárias própria e parceiras:

- ✓ Seguro de **Garantia Mecânica**
- ✓ Seguro **Sob Medida**
- ✓ **Garantia estendida** para Automóveis Seminovos
- ✓ **Floor Plan**

Desenvolvemos produtos de crédito e seguros para serem distribuídos para clientes PFs através dos nossos parceiros

- ✓ **Home Equity**
- ✓ **Crédito Consignado**
- ✓ **Seguros Massificados** (em implementação)

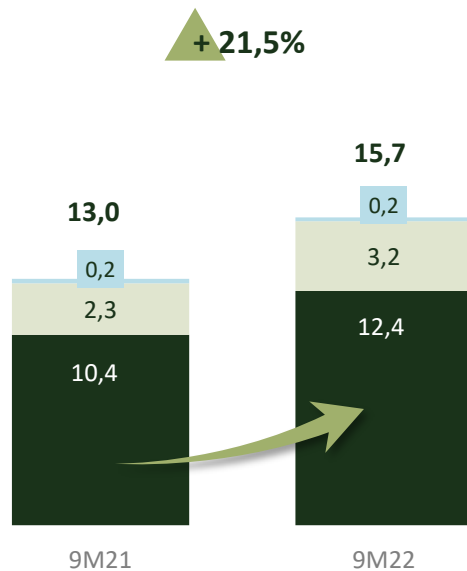
CRESCIMENTO CONSISTENTE DA CARTEIRA DE CRÉDITO E MANUTENÇÃO DO ÍNDICE DE BASILÉIA ACIMA DOS NÍVEIS REGULATÓRIOS



Valores em R\$ bilhões (exceto quando indicado)

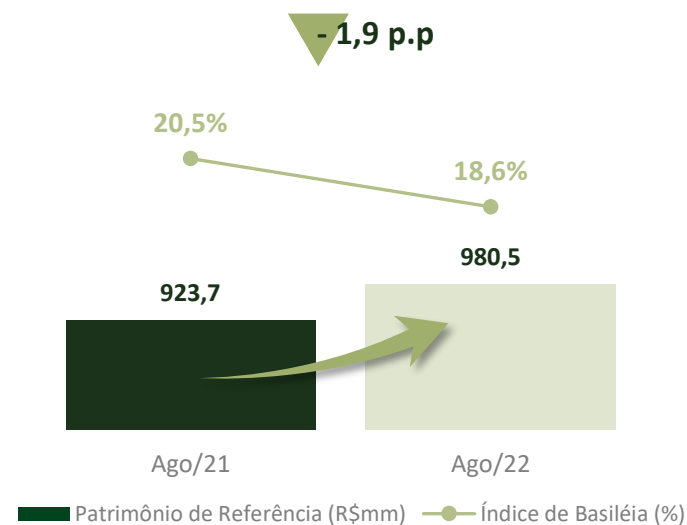
Carteira de Crédito

Consórcio, Empréstimos e Financiamentos e Pós-vendas



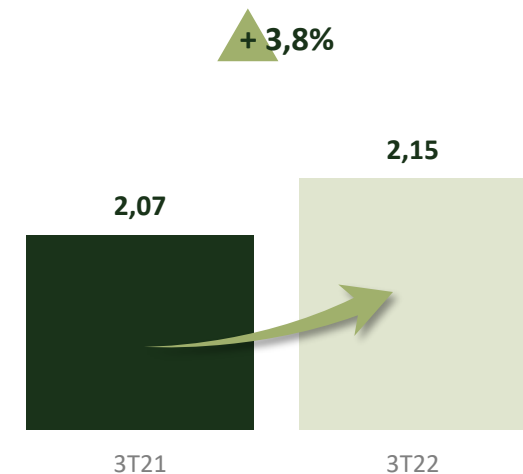
- Consórcio (saldo devedor cotas ativas)
- Empréstimos, financiamentos, arrendamento mercantil
- Carteira Pós-Venda do Varejo Automotivo

Patrimônio Referência e Basileia¹



Índice de Basileia acima dos limites regulatórios e de nossas referências internas, **com amplo espaço para alocação de capital.**

Ativos sob Gestão



Crescimento de 3,8% em **Recursos de consórcio administrados** no 3T22, superando **R\$ 2,1 bilhões**, devido à nossa forte capacidade de originação de negócios.

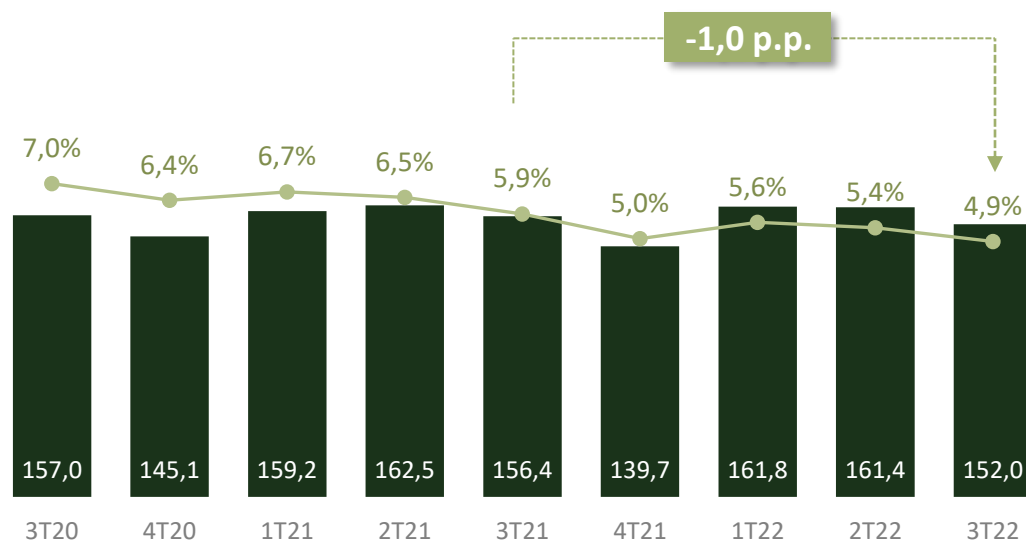
Nota: (1) Patrimônio de Referência e Índice de Basileia referente a comparação entre os períodos de agosto/21 e agosto/22.

CRESCIMENTO ROBUSTO DA CARTEIRA DE CRÉDITO COM MANUTENÇÃO DE BONS NÍVEIS DE ADIMPLÊNCIA



Over90 (R\$mm) e Over90 (% carteira)

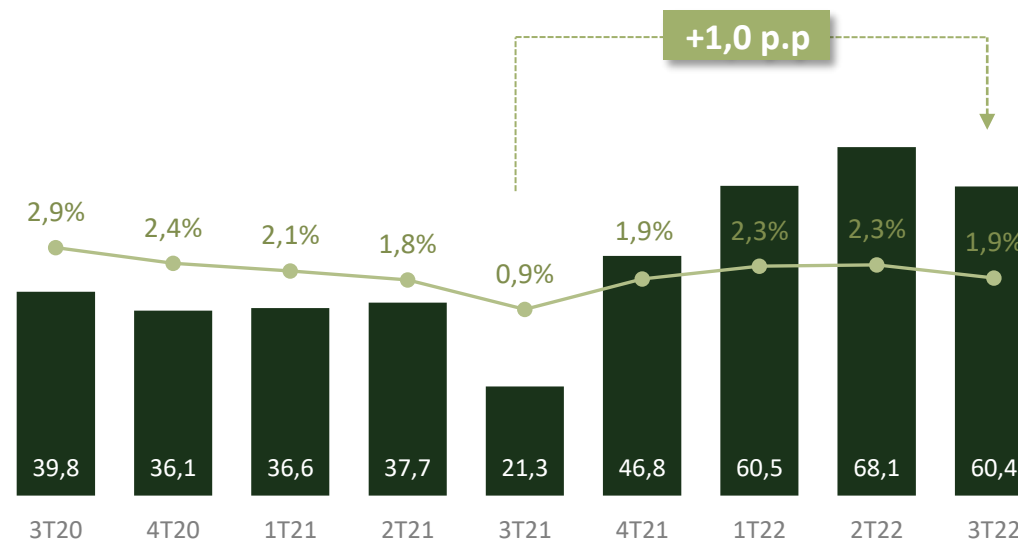
Over 90¹ (Consórcio)



O **Over 90** da **Carteira do Consórcio** alcançou patamares semelhantes ao **período pré-pandemia**

Over 90¹

(Empréstimos, Financiamentos e Arrendamento Mercantil)



Apesar do leve aumento, a tendência trouxe uma **maior atenção para a nossa carteira**, gerando **ações especiais** dos nossos times de Crédito e Cobrança.

COM O CRESCIMENTO DAS CARTEIRAS, CRESCE TAMBÉM NOSSA RECEITA FUTURA CONTRATADA NO CONSÓRCIO E NA CORRETORA



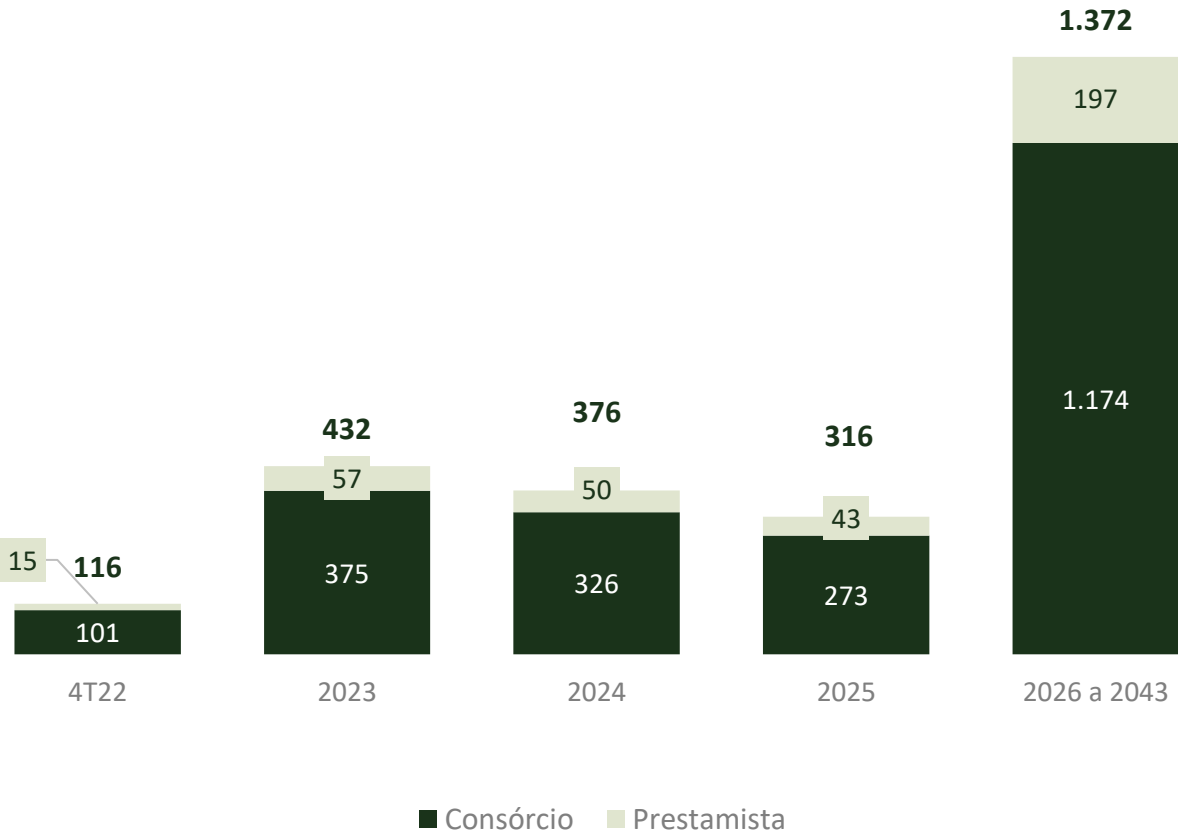
Valores em R\$ milhões

Receita Futura Contratada

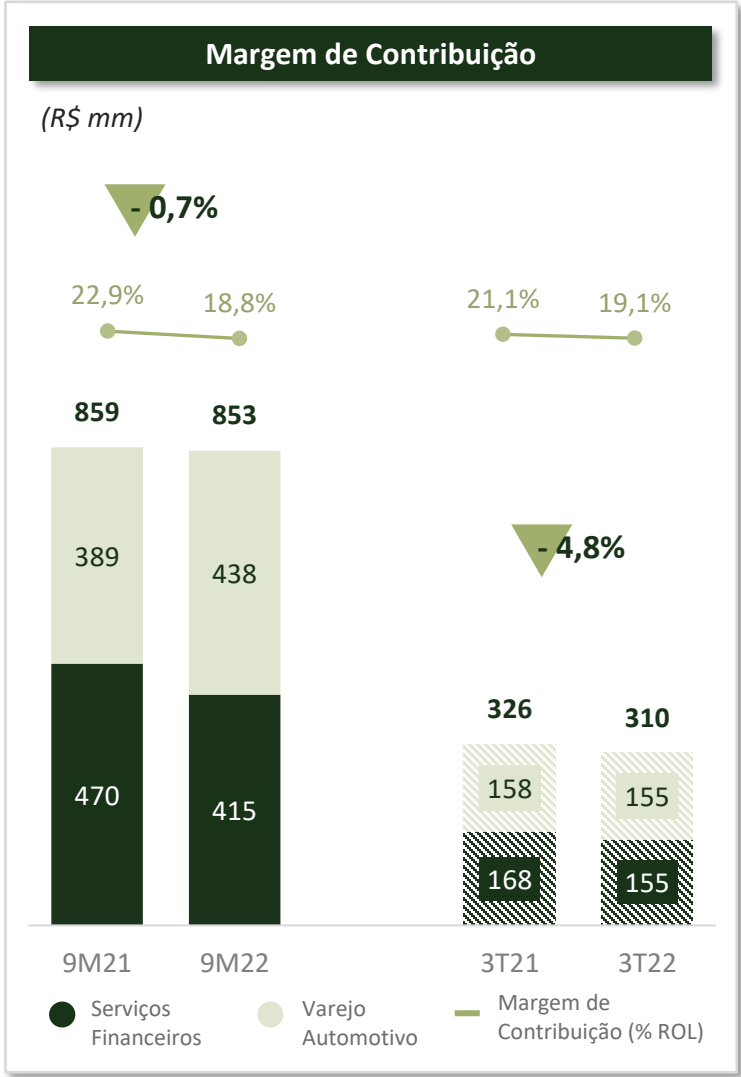
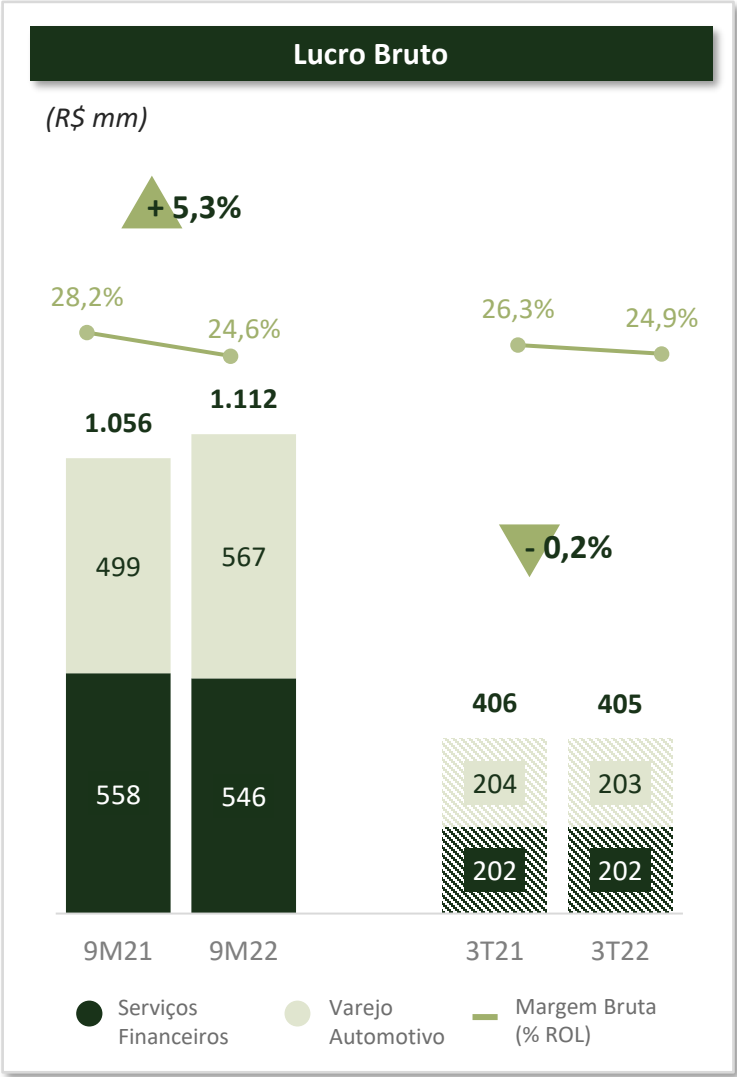
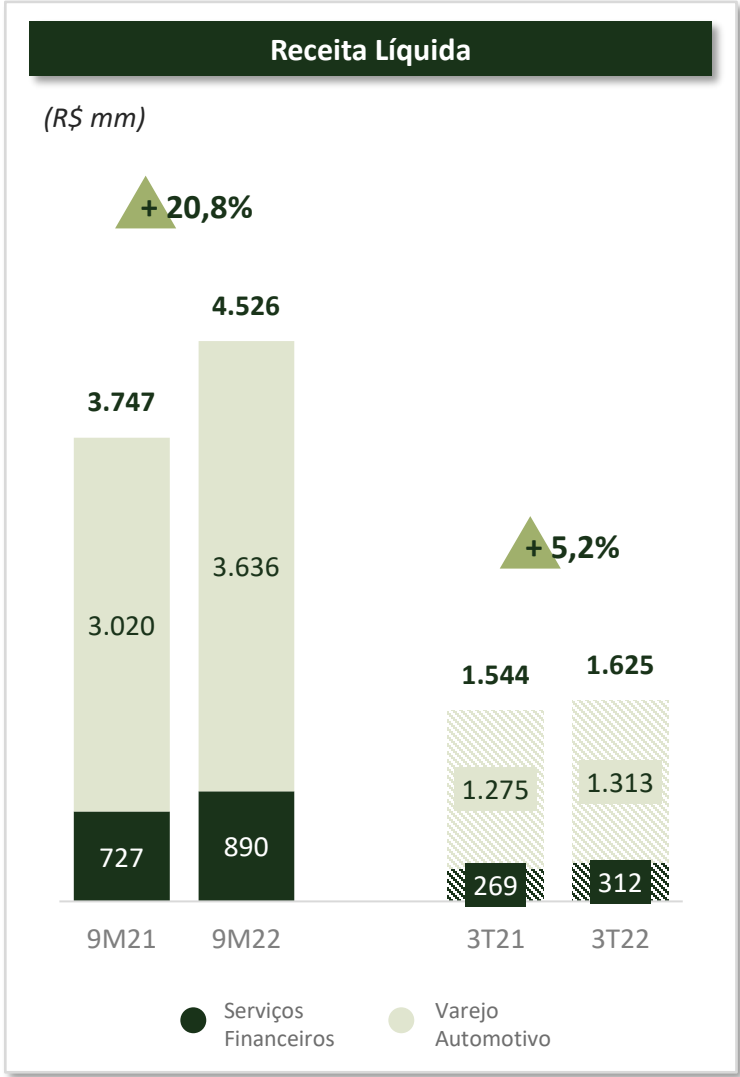


Crescimento de 21% da **Receita Futura Contratada de consórcio e prestamista** no 3T22, devido à nossa forte capacidade de originação de negócios.

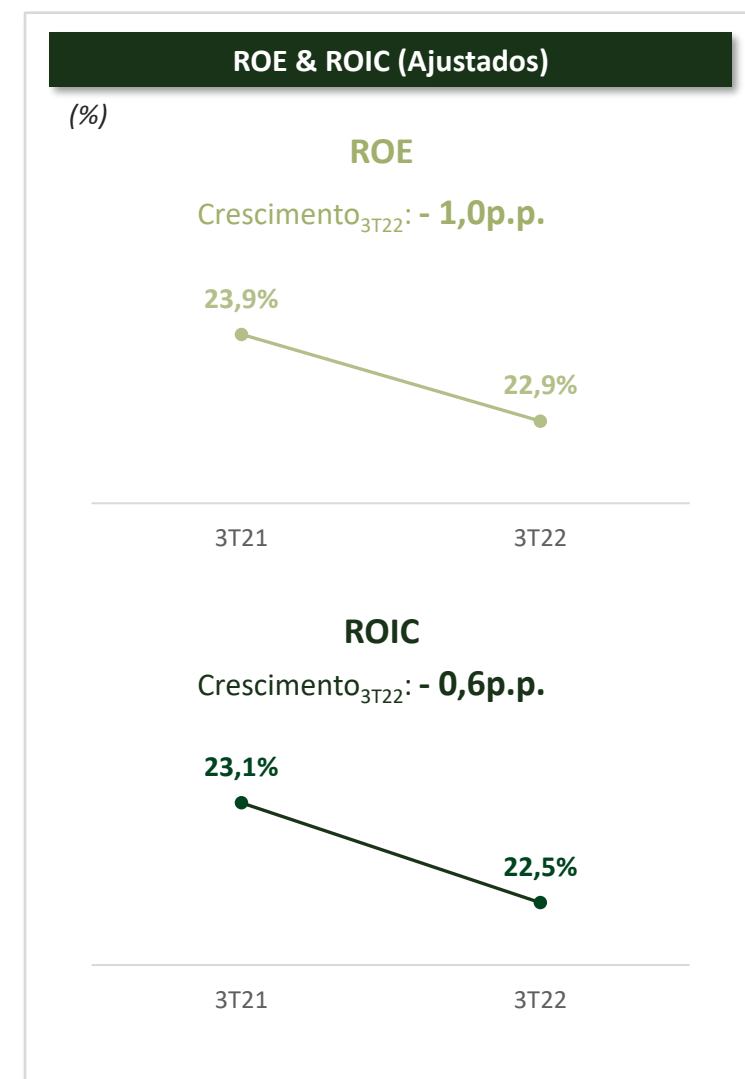
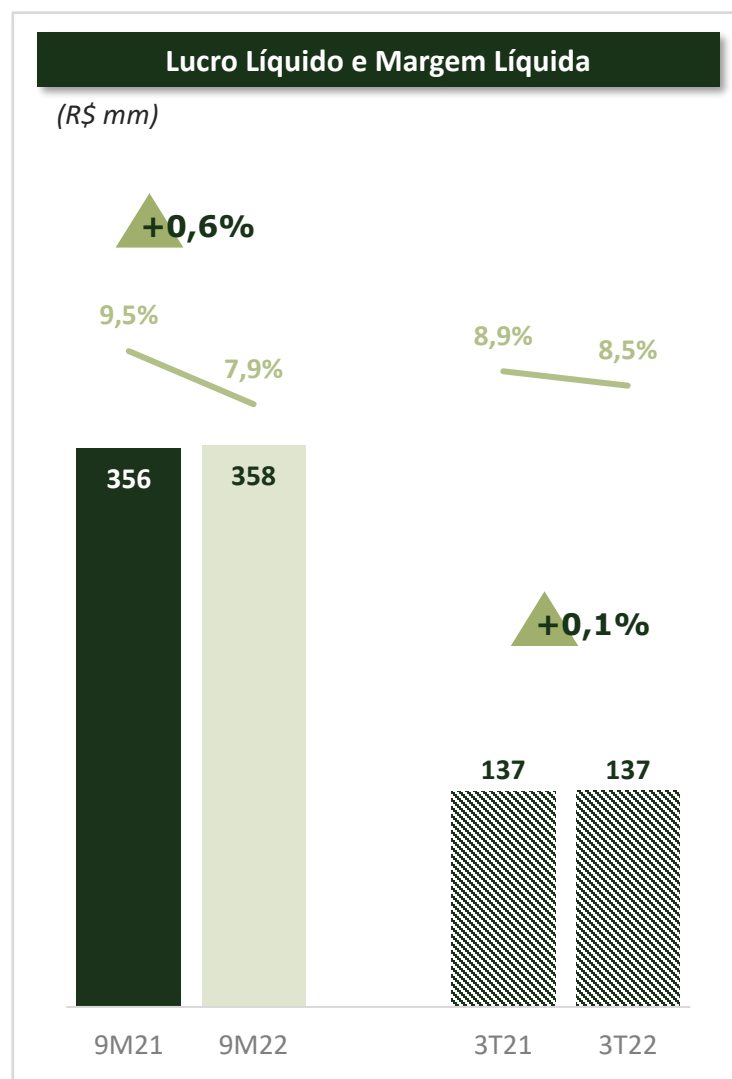
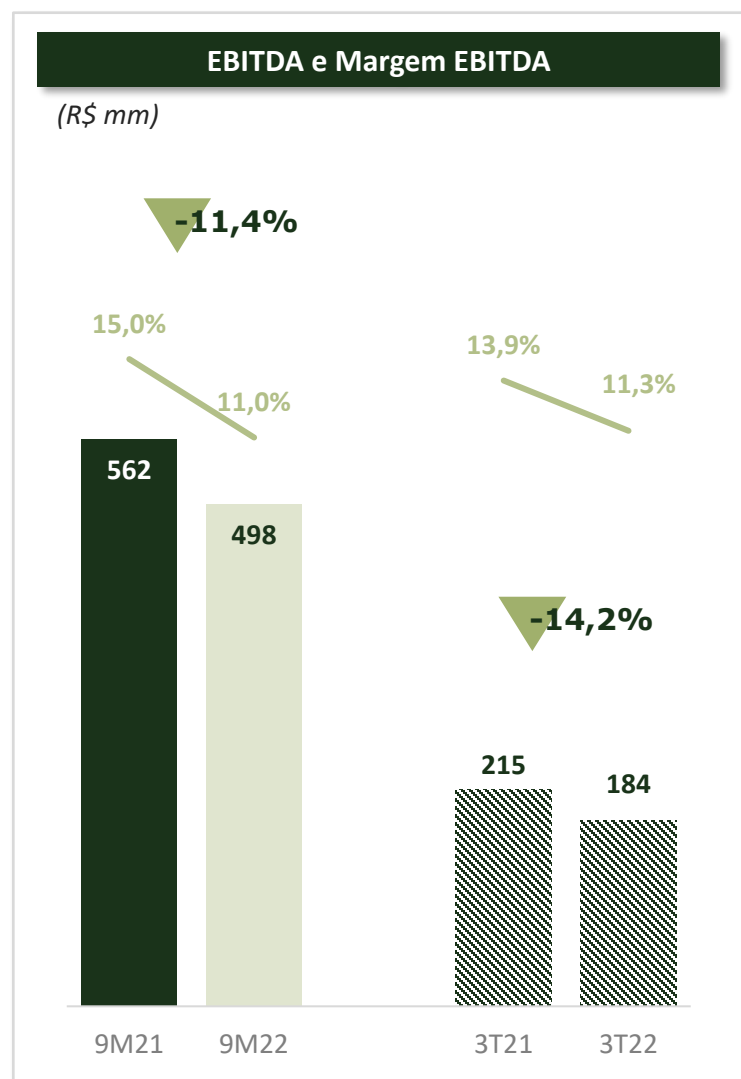
Cronograma da Receita Futura Contratada Crescimento resiliente associado com resultados previsíveis



PRINCIPAIS INDICADORES FINANCEIROS DA RODOBENS



PRINCIPAIS INDICADORES FINANCEIROS DA RODOBENS



A nossa capacidade de **crescimento e geração de negócios com rentabilidade**, aumenta ainda mais a nossa **responsabilidade perante a comunidade**.

PILAR SOCIAL

- Promovemos a ação **Pit Stop Rodobens** que aconteceu na revenda Rodobens Rondonópolis (MT), **visando a saúde e bem-estar dos clientes caminhoneiros**, foram realizadas consultas oftalmológicas gratuitas, distribuição de refeições e brindes, além de outros serviços.
- O projeto **“A Vez Delas”** é uma iniciativa que oferece curso de mecânica básica para atender mulheres, mães solas em vulnerabilidade social. A capacitação tem como objetivo **proporcionar novas oportunidades para inseri-las no mercado de trabalho**.

PILAR AMBIENTAL

- Também promovemos em nossas revendas, **iniciativas que busquem minimizar os impactos ao meio ambiente**, como a reutilização de materiais que até então seriam descartados, recuperação de espaços e construção horta cujos alimentos são distribuídos entre os colaboradores e destinados a doação, e projetos para geração energia limpa através da instalação de placas solares e luminárias de baixo consumo (LED) em nossas revendas.



Negócios Gerados (ou GBV – “Gross Business Volume”)	Considera o total de negócios gerados de todos os produtos: (1) somatória dos valores de crédito de cotas de consórcio vendidas no período, (2) somatória dos valores financiados ou emprestados a clientes nos produtos de crédito, (3) somatória do valor dos prêmios líquidos das apólices de seguros vendidas, (4) o valor total dos investimentos feitos em aquisição e disponibilização de frota a clientes de operações de arrendamento mercantil e de locação, (5) o valor total dos veículos comerciais e automóveis, novos e usados, faturados de estoque ou direto da fábrica, vendidos a clientes e (6) o valor total de receita originada dos produtos e serviços de pós-venda das concessionárias de automóveis e de veículos comerciais.
Carteira de Crédito	Considera a carteira de: (1) saldo devedor das cotas ativas de consórcio, (2) carteira de crédito dos produtos financeiros e (3) carteira (a receber) dos produtos e serviços de pós-venda das concessionárias de automóveis e de veículos comerciais.
Receita Futura Contratada de Consórcio	A Companhia, por meio das Administradoras de Consórcio do Grupo, possui receitas futuras provenientes de taxa de administração de grupos de consórcio já contratadas e que na data das demonstrações financeiras não tiveram as obrigações de performance satisfeitas. A Companhia não garante o reconhecimento da totalidade destas receitas pois é necessário que as cotas de consórcio permaneçam ativas e tenham as obrigações de performance satisfeitas até o encerramento dos grupos.
Margem de Contribuição	É uma medida não contábil elaborada pela Companhia e definida como o resultado do lucro bruto menos as despesas com vendas. Sua aplicação é considerada pela Companhia como a mais indicada para medir o valor agregado por cada produto, já que há diferenças relevantes entre os níveis de comissionamento e de despesas com vendas e marketing para o sucesso das vendas de cada um.
Patrimônio Líquido Ajustado	Corresponde ao Patrimônio Líquido mais dividendos, lucros e juros sobre capital a pagar.
ROE Ajustado	<i>Return On Equity</i> ajustado ou taxa de retorno sobre o patrimônio líquido ajustado, reflete em percentuais o retorno sobre o patrimônio líquido ajustado da Companhia, evidenciando a capacidade da Companhia de agregar valor aos acionistas utilizando os seus próprios recursos. É uma medida não contábil elaborada pela Companhia e seu cálculo consiste na divisão do lucro líquido do exercício pelo patrimônio líquido ajustado.
ROIC Ajustado	<i>Return On Invested Capital</i> ou taxa de retorno sobre o capital investido é uma medida não contábil elaborada pela Companhia e seu cálculo consiste no Lucro Operacional (EBIT), ajustado do efeito dos impostos sobre as despesas financeiras geradas pela dívida, dividido pelo Capital Total, representado pelo Patrimônio Líquido Ajustado, acrescido da Dívida Líquida.

As informações financeiras, exceto quando expressamente informadas, referem-se às Informações Trimestrais (ITR) relativas a 30 de setembro de 2022, elaboradas em conformidade com as práticas contábeis adotadas no Brasil e as normas internacionais de contabilidade, International Financial Reporting Standards ou “IFRS” (“Informações Financeiras Consolidadas”). As Informações Financeiras Consolidadas da Rodobens S.A estão disponíveis no site da Companhia (<http://ri.rodobens.com.br/>) e no site da Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”) (www.cvm.gov.br).

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da Rodobens são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, e dos setores que a companhia atua, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio. A presente apresentação inclui dados contábeis e não contábeis tais como, dados operacionais e financeiros.

Relacionamento com Auditores Independentes: Em conformidade com a Instrução CVM nº 381/03 informamos que os nossos auditores independentes – KPMG Auditores Independentes Ltda. (“KPMG”) – não prestaram durante os nove meses de 2022 serviços relevantes além dos relacionados à auditoria externa. A política da Companhia na contratação de serviços de auditores independentes assegura que não haja conflito de interesses, perda de independência ou objetividade.