

RODOBENS S/A

Apresentação de Resultados 1T23

12 de maio de 2023



MODELO DE NEGÓCIOS INTEGRADO EM UM SÓLIDO ECOSSISTEMA, COM AMPLO PORTFOLIO DE PRODUTOS SINÉRGICOS



VAREJO AUTOMOTIVO

SERVIÇOS FINANCEIROS



Automóveis



Veículos Comerciais



Peças e Serviços



Consórcio



Corretora de Seguros



Crédito



Leasing & Locação

Rede de concessionárias de marcas valiosas que garantem alto volume de negócios gerados

Serviços Financeiros que garantem alta rentabilidade, alcance nacional e fortes oportunidades de Cross-Selling

1T23

R\$ 3,8 Bi

Negócios Gerados¹

(+14,4% vs 1T22)

R\$ 1,4 Bi

Receita Líquida

(+2,7% vs 1T22)

R\$ 276 MM

Margem Contribuição

(+5,3% vs 1T22)

R\$ 16,6 Bi

Carteira de Crédito

(+17,2% vs 1T22)

R\$ 103 MM

Lucro Líquido

(-0,5% vs 1T22)

25,8%

ROE 1T23 Ajustado

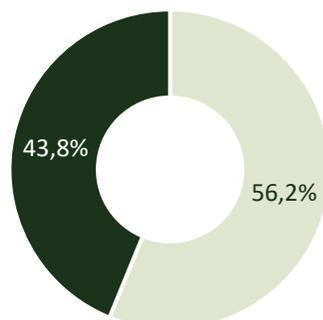
(+0,1 p.p. vs 1T22)

21,0%

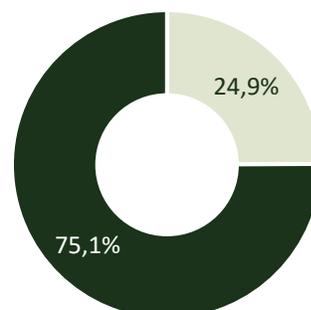
ROIC 1T23 Ajustado

(+0,9 p.p. vs 1T22)

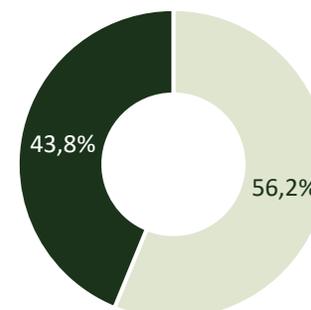
Negócios Gerados



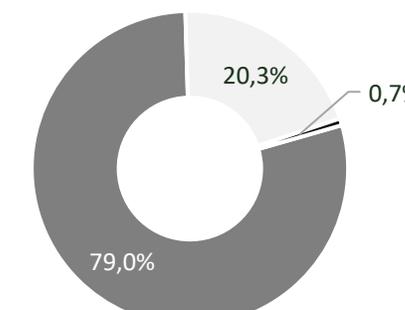
Receita Líquida



Margem de Contribuição



Carteira de Crédito



- Varejo Automotivo
- Serviços Financeiros

- Consórcio
- Empréstimos, Financiamentos e Arr. Mercantil
- Pós-Vendas Varejo Automotivo

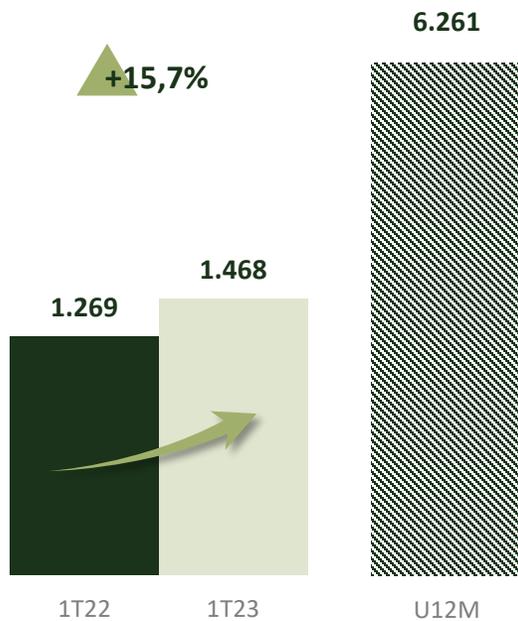
EM 2023 NOSSOS PRODUTOS FINANCEIROS CONTINUAM CRESCENDO FORTEMENTE



Consórcio

Créditos de Consórcio

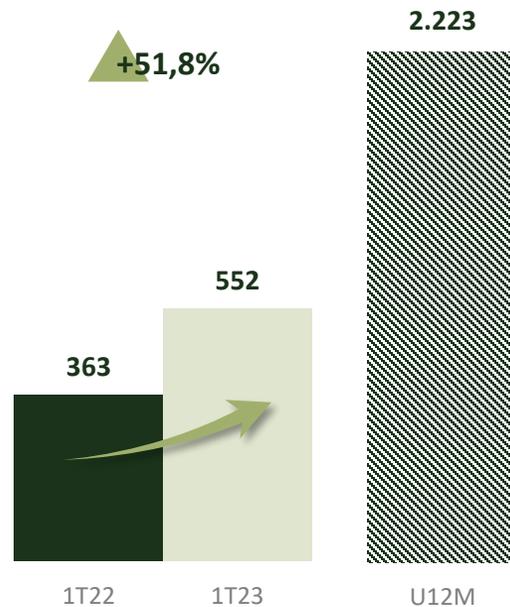
R\$ Milhões



Empréstimos, Financiamentos e Arrendamento Mercantil

Originação de Empréstimos, Financiamento e Leasing

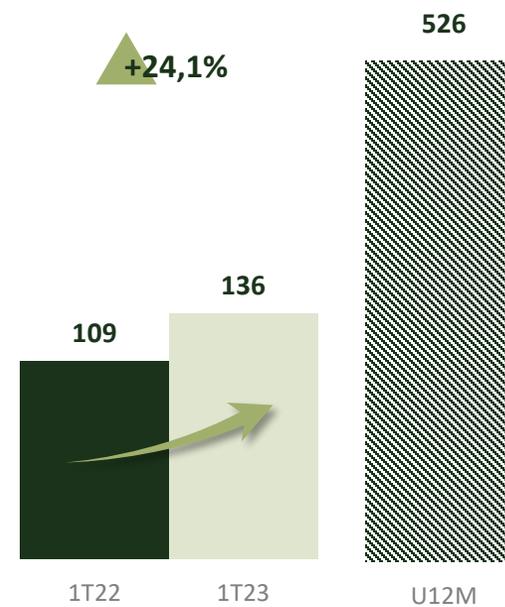
R\$ Milhões



Corretora de Seguros

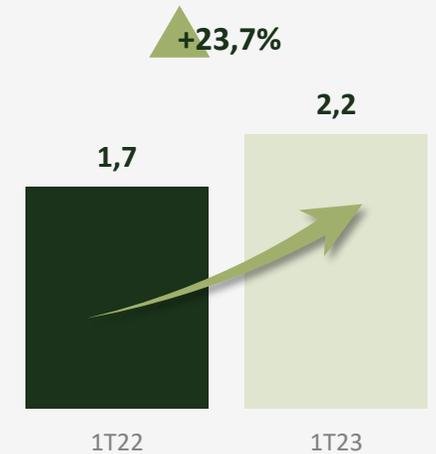
Prêmios Líquidos Vendidos

R\$ Milhões



Negócios Gerados Serviços Financeiros

R\$ Milhões



R\$ **9 BILHÕES**
Negócios Gerados U12M

E NO VAREJO AUTOMOTIVO, APESAR DOS DESAFIOS, CONTINUAMOS MANTENDO BOM DESEMPENHO GERAL

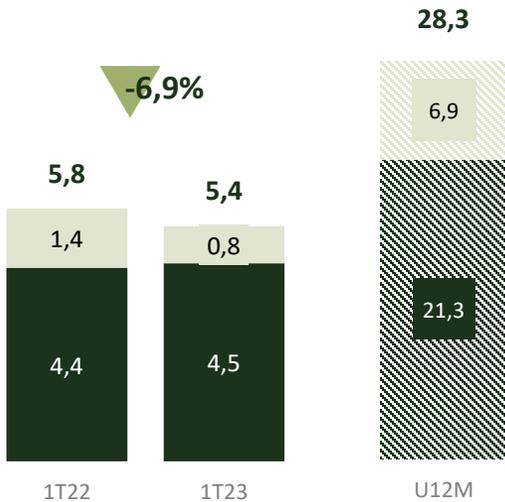


Varejo Automotivo



44 Concessionárias de veículos leves e pesados

Veículos Vendidos Unidade (Mil)

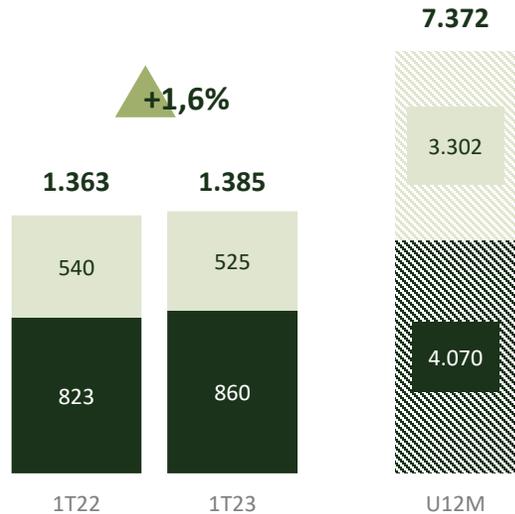


● Automóveis ● Veículos Comerciais



1,9 mil veículos leves vendidos por Faturamento Direto no 1T23 (+ 2,4% vs. 1T22)

GBV Vendas R\$ Milhões

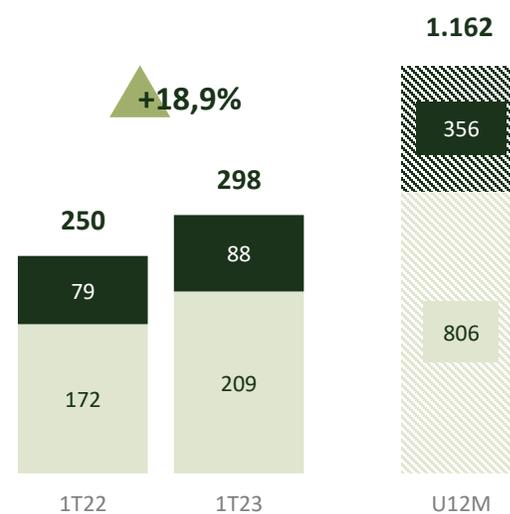


● GBV Vendas Automóveis ● GBV Vendas Veículos Comerciais



34,3 mil passagens nas oficinas no 1T23 (+5,8% vs. 1T22)

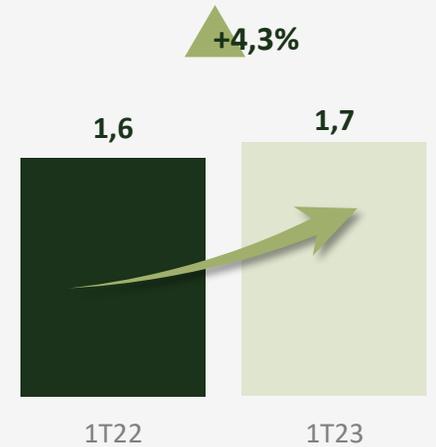
GBV Pós-Vendas R\$ Milhões



● GBV Pós-Vendas Automóveis ● GBV Pós-Vendas Veículos Comerciais

Negócios Gerados Varejo Automotivo

R\$ Milhões

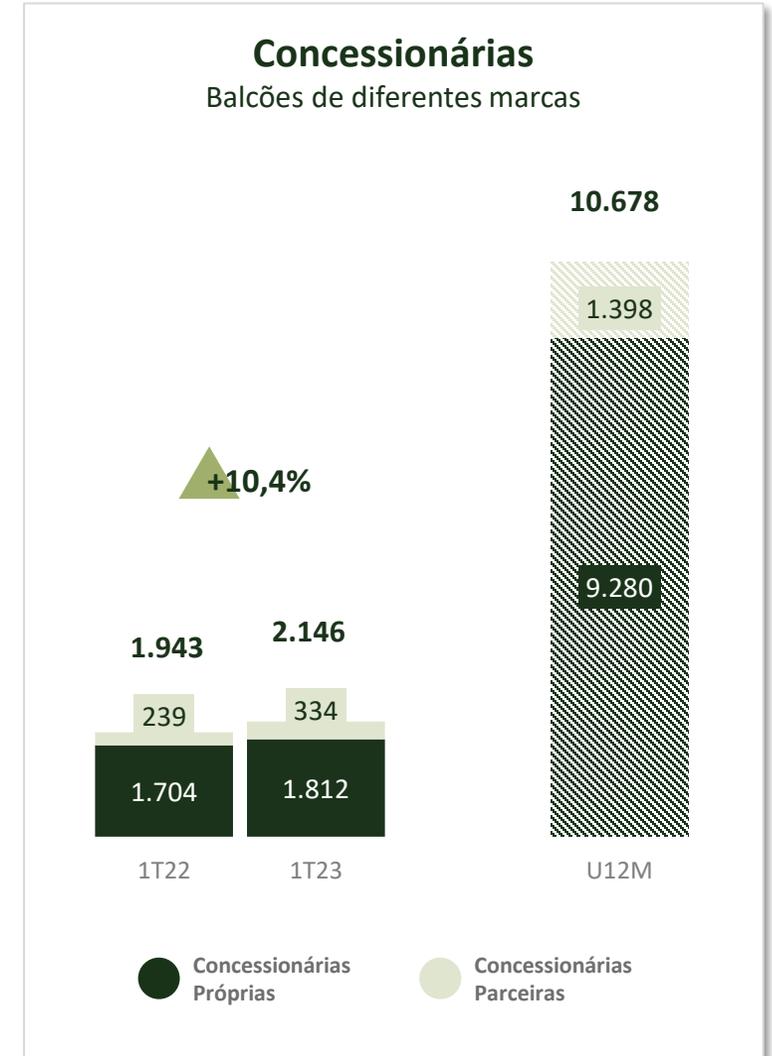
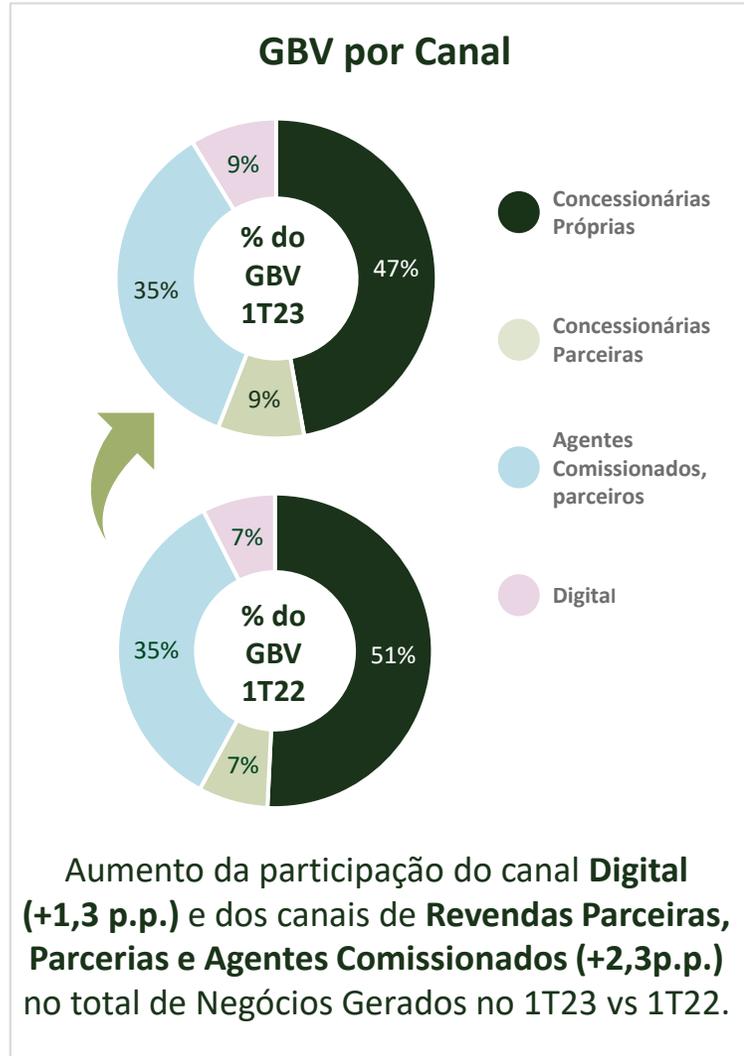


R\$ **8,5** BILHÕES
Negócios Gerados U12M

NA VISÃO POR CANAL, SEGUIMOS COM ÓTIMO DESEMPENHO EM TODOS, MAS COM DESTAQUE PARA O DIGITAL E PARCERIAS



Valores em R\$ milhões



PERSEGUIMOS A OMNICANALIDADE PARA FORTALECER O RELACIONAMENTO E PROPORCIONAR MAIOR FLEXIBILIDADE PARA CLIENTES E PARCEIROS



ESTRATÉGIA DIGITAL

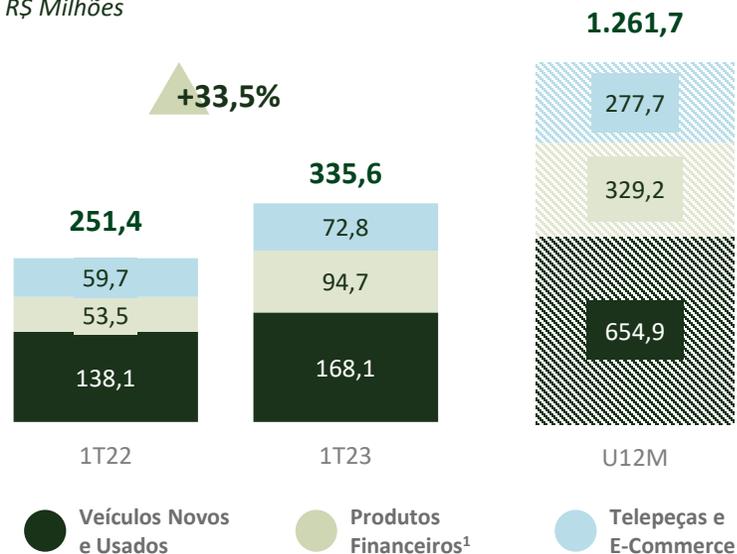
O desenvolvimento do canal digital favorece a geração de negócios com um novo perfil de clientes e fortalece o relacionamento com os clientes atuais.

- Em 2023, continuamos investindo em reconhecimento de marca e geração de leads através de mídias digitais, como Google ADS, Instagram, Facebook e TikTok.



Negócios Gerados – Canal Digital¹

R\$ Milhões



Investimos em recursos humanos e tecnológicos visando escalar nossa presença no canal Digital

- Otimização da compra de mídia e o aumento na relevância da Rodobens nos territórios Digitais
- Os avanços estruturais nos produtos digitais, a otimização nos mecanismos de buscas online e integrações com o CRM permitem o aumento da geração de negócios digitais
- Estamos entre os TOP 10 de marcas mais buscadas no segmento de consórcio, na frente de grandes bancos

Prêmio ABAC Compartilhar

- 1º lugar na categoria Práticas Operacionais, com o case “Hub Tecnológico – Escritório Digital”.
- 2º lugar na categoria Práticas Comerciais com nossa atuação no Tik Tok para geração de negócios e exposição da marca para um público mais jovem



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

MUDAMOS NOSSA ESTRATÉGIA DE DISTRIBUIÇÃO DE PRODUTOS DE CRÉDITO. AGORA DAREMOS MAIOR FOCO PARA A OFERTA DE CONSÓRCIO E SEGUROS ATRAVÉS DAS CONCESSIONÁRIAS PARCEIRAS



CONCESSIONÁRIAS PARCEIRAS

O canal de Concessionárias Parceiras passa a ser responsável prioritariamente pela comercialização de Consórcio e Seguros



> 450

Concessionárias
Parceiras 1T23

Geração de Negócios na ordem de R\$ 333,7 milhões no 1T23, crescimento de 39,4% comparado ao mesmo período do ano anterior.



R\$ 151,7 Milhões

Negócios Gerados 1T23 em Consórcio (+43,5% vs 1T22)



R\$ 14,4 Milhões

Negócios Gerados 1T23 em Seguros (+13,4% vs 1T22)



R\$ 167,2 Milhões

Negócios Gerados 2022 em Empréstimos, Financiamentos e Arrendamento Mercantil (+38,5% vs 1T22)

Reposicionamos a estratégia do nosso Banco: passamos a focar originação das operações nos canais próprios de distribuição

- A mudança é decorrente da nossa análise dos cenários econômicos local e global;
- **O foco passa a ser nas operações e produtos financeiros que potencializam a sinergia com os demais negócios,** prioritariamente nos canais próprios;
- O canal de concessionárias parcerias continua sendo fundamental em nosso ecossistema para a distribuição de produtos de consórcio e seguros.

CONCLUÍMOS A AQUISIÇÃO DE 50,1% DA PARTNER, UMA CONSULTORIA DE BENEFÍCIOS ESPECIALIZADA EM SEGUROS CORPORATIVOS



A aquisição faz parte da estratégia de aceleração de crescimento inorgânico do nosso negócio de seguros



A Partner foi criada em 2013 e possui em seu portfólio: Plano de saúde, odontológico, seguro de vida, patrimoniais, gestão de risco e plano de benefício. Tem como diferenciais a excelência nos serviços prestados, com baixo churn e altos índices de governança.

O modelo de aquisição proposto mantém a autonomia da empresa, com governança e controle da Rodobens. Os fundadores continuarão como executivos da Partner.

(Valores de 2022)

126 Clientes

+ de 70 Mil vidas

R\$ 98 MM Prêmios

R\$ 7,8 MM Receita

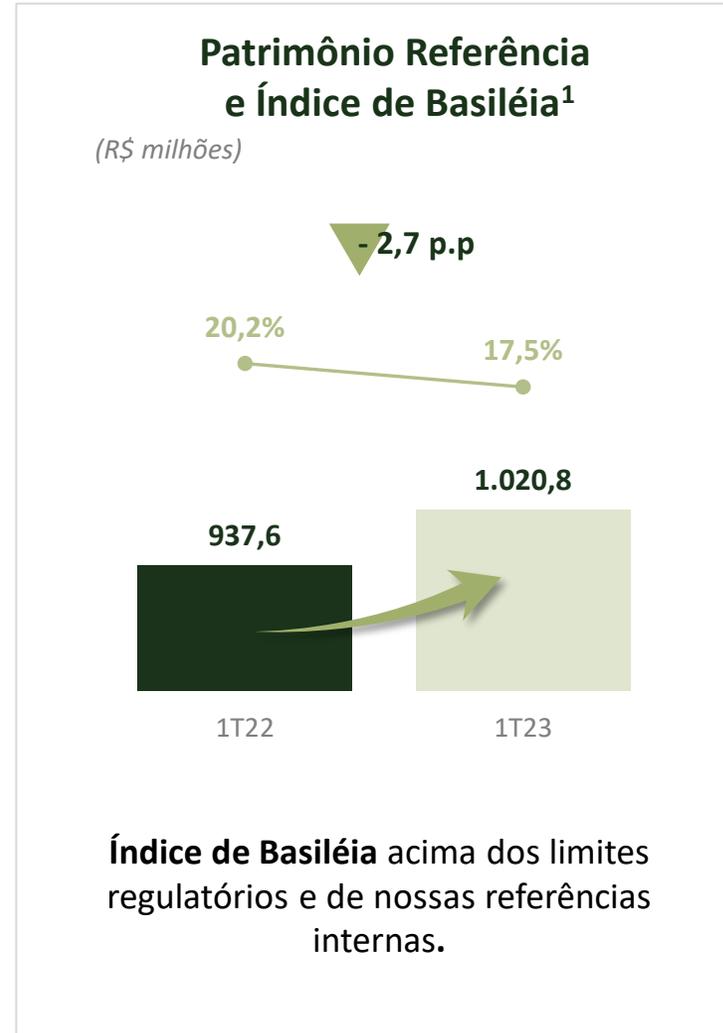
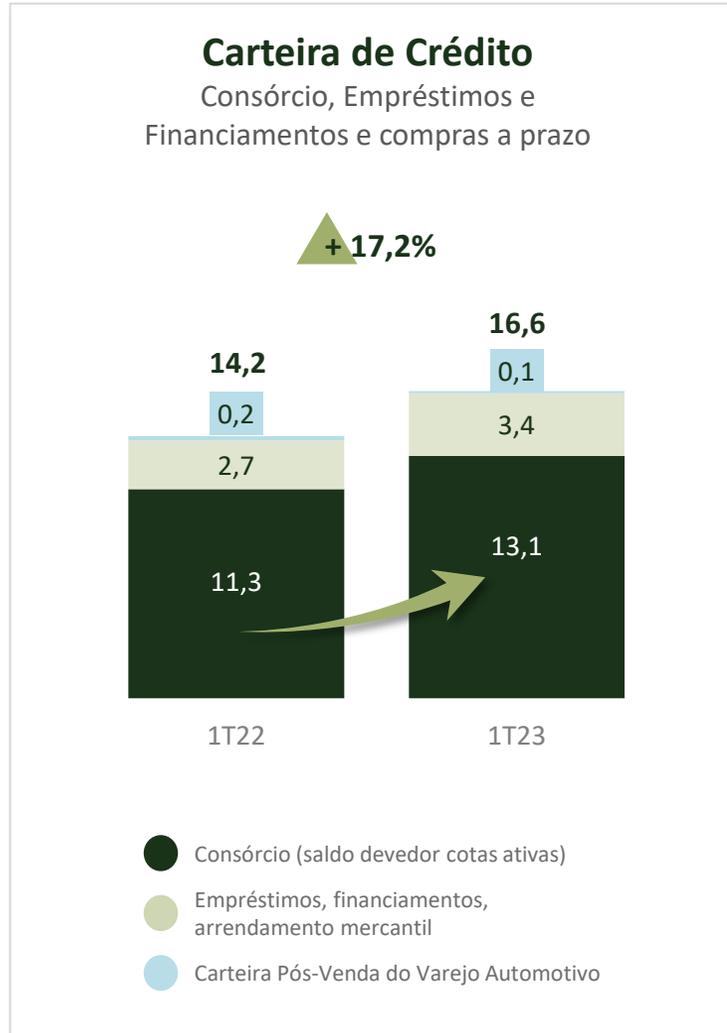
Tese de Investimento

- **Investimento de consolidação no mercado de seguros** com a compra de uma consultoria que é expoente no ramo de benefícios;
- **Alavancagem do negócio** de benefícios da Rodobens;
- Aquisição de **um concorrente já operacional** e especializado, reduzindo incertezas do modelo de negócios;
- Oportunidades de **cross sale** de produtos financeiros da Rodobens na base de clientes da Partner;
- **Ganho de eficiência operacional** com otimização de processos;
- Aumento da escala de **volume global de vidas** (Rodobens + Partner)

PROMOVEMOS O CRESCIMENTO CONSISTENTE DA CARTEIRA DE CRÉDITO COM BOA ROBUSTEZ DE CAPITAL REGULATÓRIO

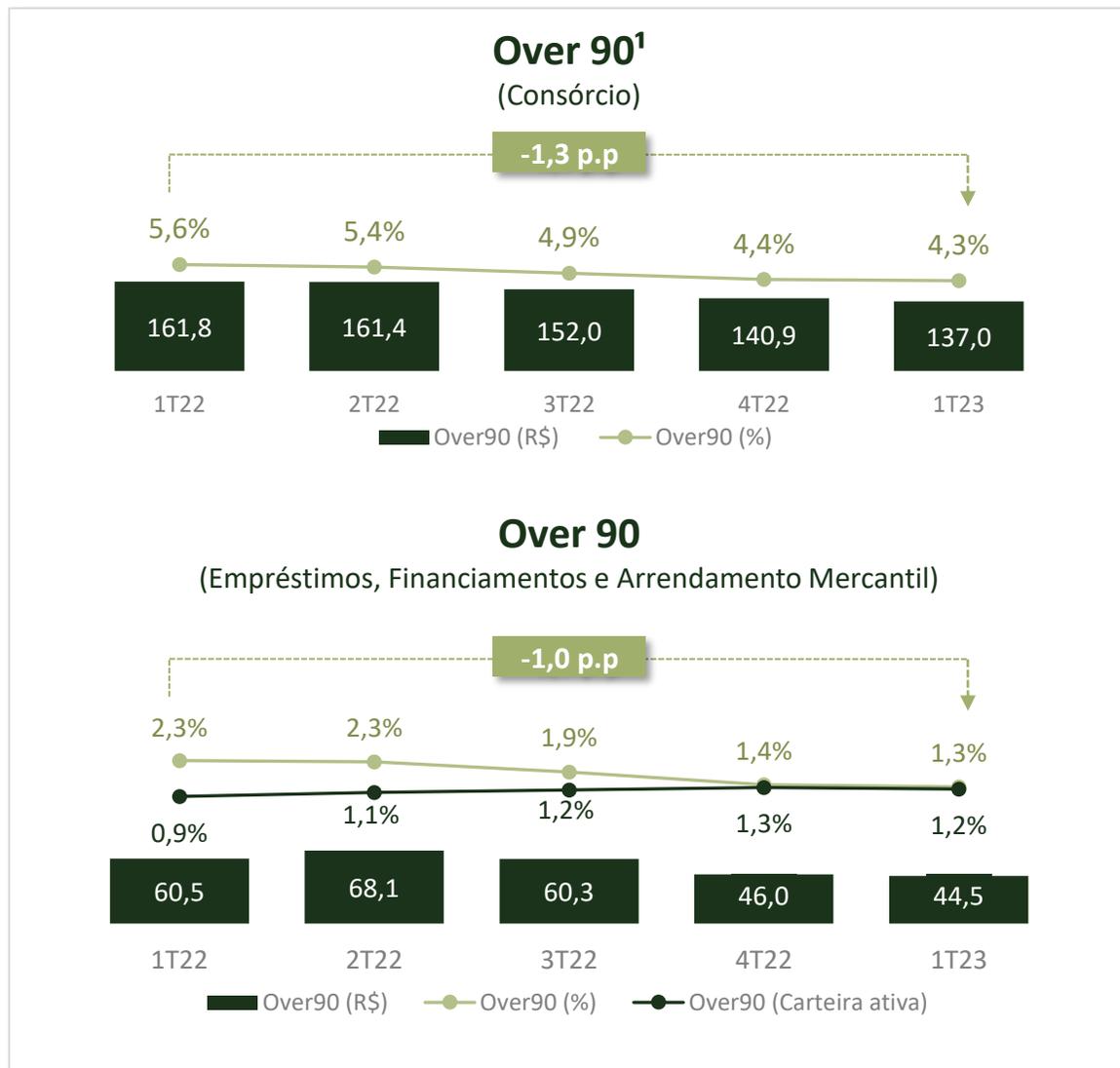


Valores em R\$ bilhões (exceto quando indicado)



Nota: (1) Patrimônio de Referência e Índice de Basileia referente a comparação entre os períodos de março/22 e março/23.

APESAR DOS DESAFIOS DO CENÁRIO ATUAL, MANTEMOS O RÍGIDO CONTROLE DA QUALIDADE DA NOSSA CARTEIRA DE CRÉDITO



Melhoria Contínua nas estratégias de Crédito e Cobrança

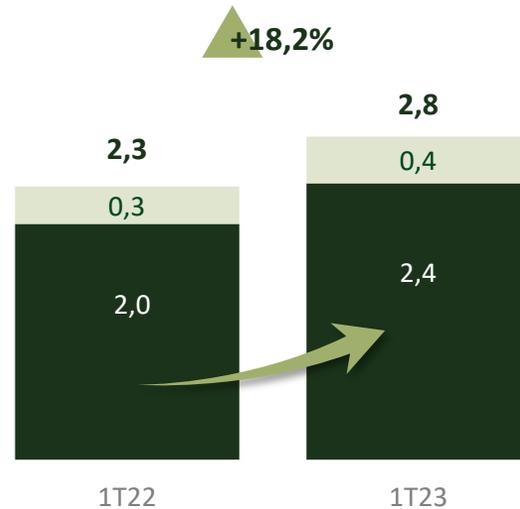
- **Constante evolução das políticas e modelos de crédito**, ajustando parâmetros de acordo com o apetite a riscos
- **Política de cobrança com visão holística do cliente**, possibilitando melhores condições para a negociação dos débitos;
- **Processos digitalizados**: o cliente pode negociar suas obrigações de maneira 100% digital;
- **Régua de relacionamento** e SLAs mais restritos, **antecipando o processo de cobrança judicial**;
- **Parcerias com empresas especializadas do setor**, possibilitando que o cliente participe de Feirões como o Serasa Limpa Nome;
- **Forte integração com a equipe comercial** em negociações amigáveis com clientes.

ALAVANCAMOS NOSSA RECEITA FUTURA CONTRATADA, TRAZENDO ROBUSTEZ E MAIOR SEGURANÇA AOS RESULTADOS FUTUROS DO NOSSO NEGÓCIO



Receita Futura Contratada

R\$ bilhões

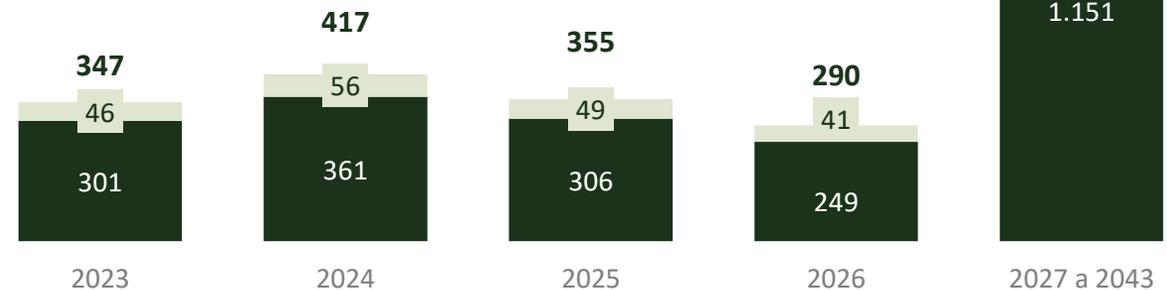


Crescimento de **17,2%** da **Receita Futura Contratada de Consórcio** e de **24,2%** da **Receita Futura Contratada do Prestamista** no 1T23 vs 1T22, devido à nossa forte capacidade de originação de negócios.

Cronograma da Receita Futura Contratada

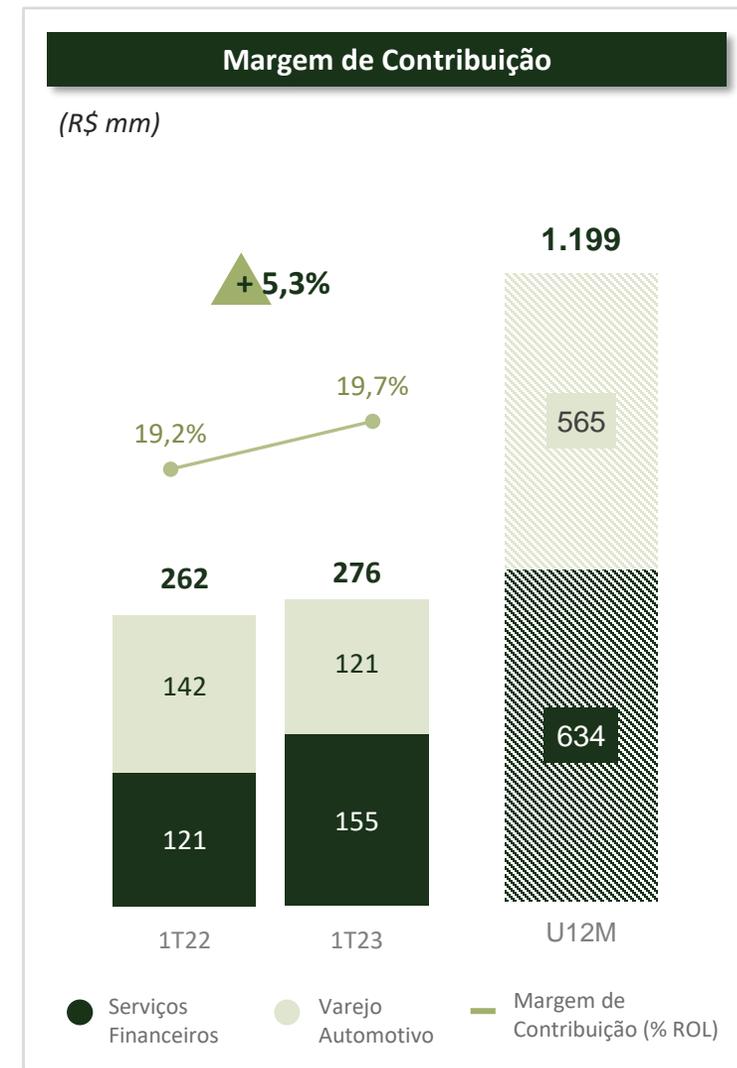
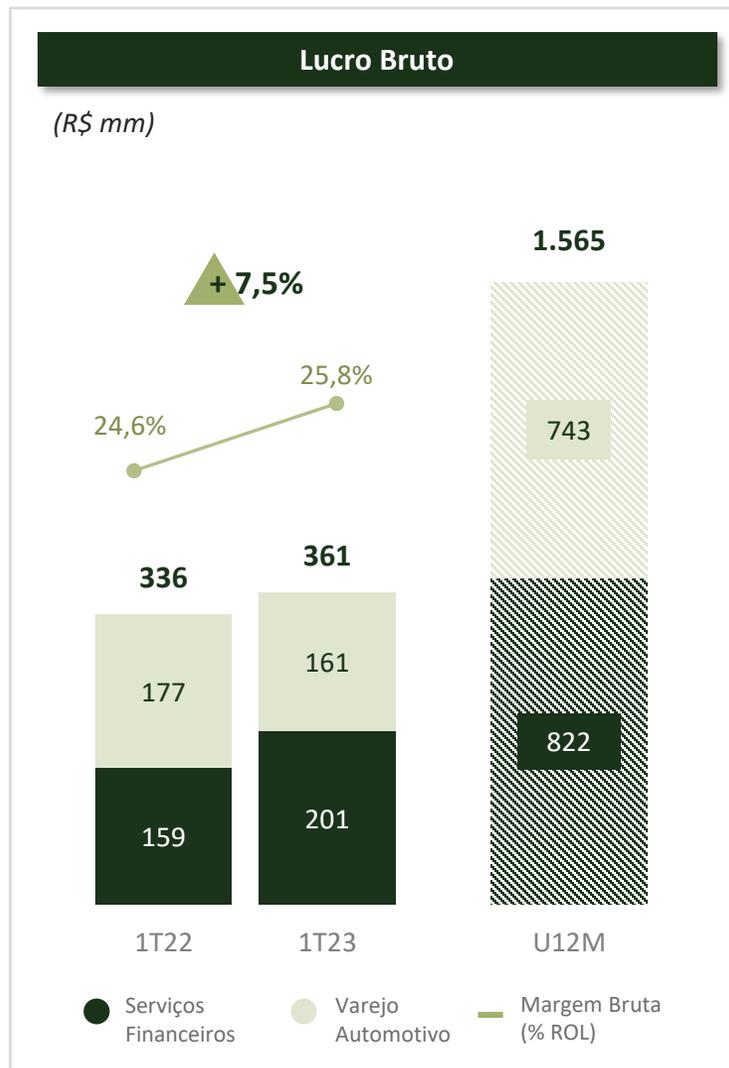
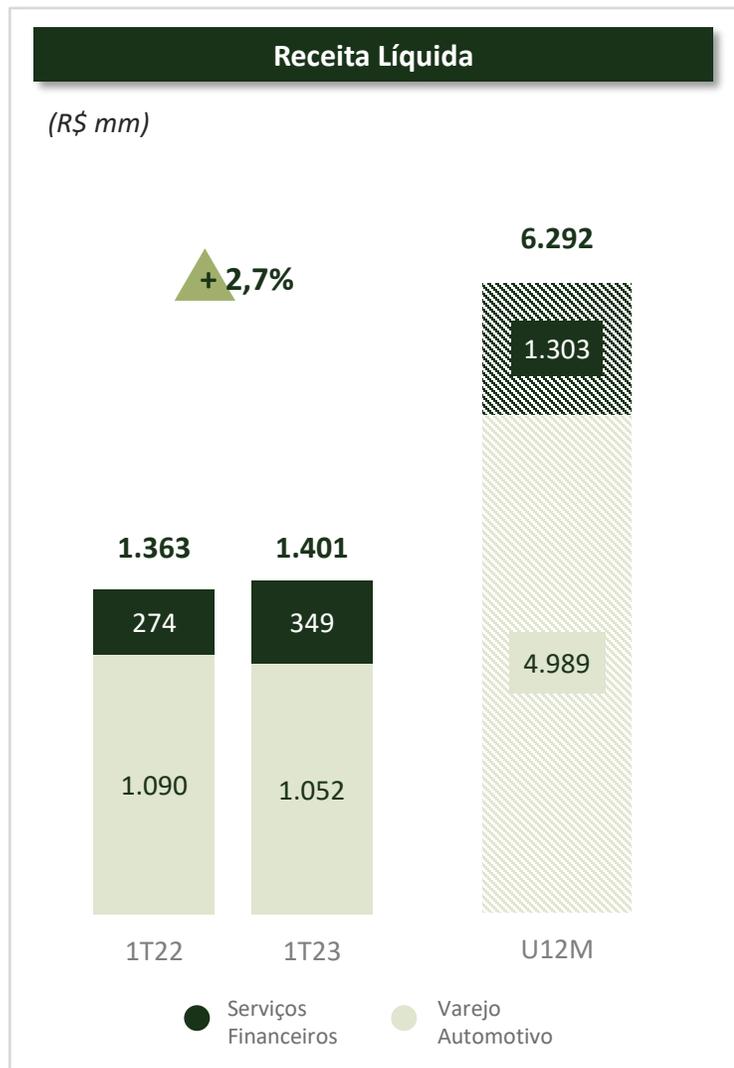
R\$ milhões

Os fluxos de recebimento da receita trazem previsibilidade de resultados por muitos períodos futuros

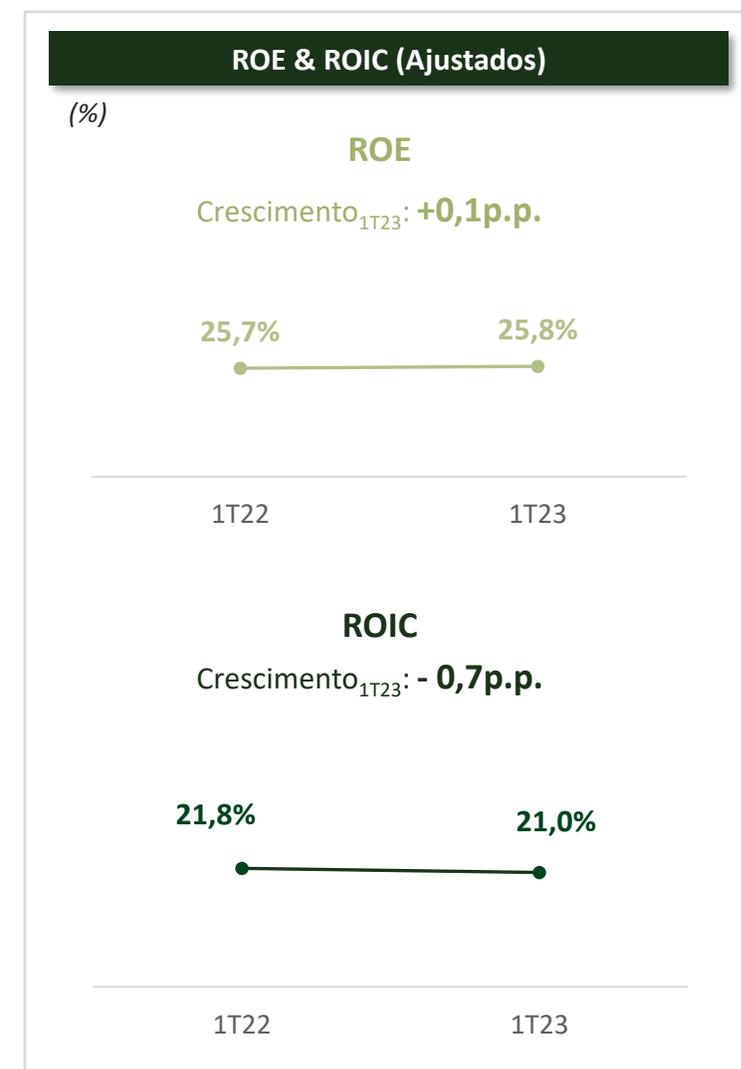
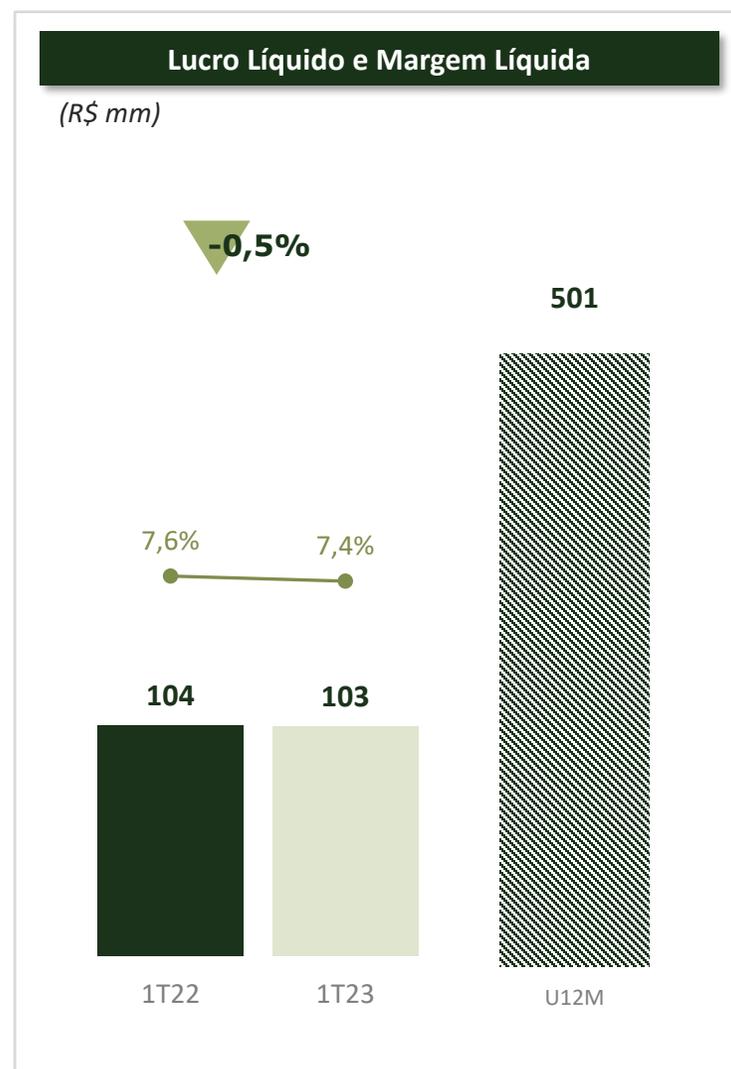
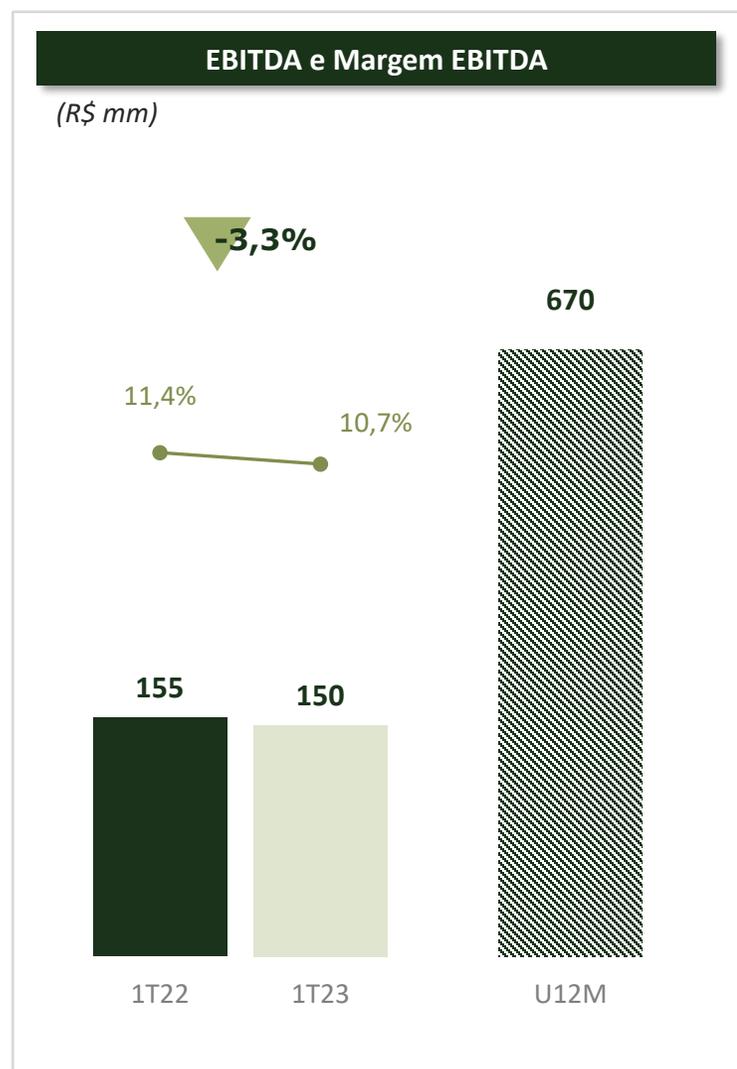


● Receita Futura Contratada Consórcio ● Receita Futura Contratada Prestamista

MANTEMOS ALTOS PATAMARES DE RESULTADOS, MESMO COM IMPACTOS IMPORTANTES DE UM CENÁRIO MAIS DESAFIADOR



MANTEMOS ALTOS PATAMARES DE RESULTADOS, MESMO COM IMPACTOS IMPORTANTES DE UM CENÁRIO MAIS DESAFIADOR



ALÉM DE IMPORTANTES RESULTADOS FINANCEIROS, NOSSA AGENDA SOCIAL CONTINUA FORTE E TIVEMOS MAIS RECONHECIMENTOS



→ APOIO EDUCACIONAL

Programa promovido pelo Instituto Rodobens¹, subsidia 200 bolsas de estudo para graduação, provendo acesso a um ensino superior de qualidade para desenvolvimento de colaboradores em início de carreira. Além de possibilitar mais oportunidades de carreira, a ação contribui para a retenção de talentos.

→ COMBATE A FOME

O Instituto Rodobens arrecadou 860kg de alimentos com a campanha “Compartilhe Amor, Doe Alimentos”, beneficiando cerca de 14 instituições e projetos sociais.



→ SELO RA1000 | RECLAME AQUI

Recebemos o Selo RA1000, do site Reclame Aqui, que reforça a excelência da marca Rodobens Consórcio na resolução de assuntos levados pelos clientes à plataforma do site.



Nota: (1) O Instituto Rodobens foi criado em 2003 com o objetivo de promover o desenvolvimento profissional e social dos colaboradores das empresas Rodobens, gerando impacto positivo na sociedade e no ambiente em que estamos inseridos por meio de programas educacionais e ambientais.

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 31 de março de 2023, 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 o 1T23 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.