

RODOBENS S/A

Apresentação de Resultados 2T23

09 de agosto de 2023



MODELO DE NEGÓCIOS INTEGRADO EM UM SÓLIDO ECOSISTEMA, COM AMPLO PORTFÓLIO 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

1S23

R\$ 7,6 Bi

Negócios Gerados¹

(+1,2% vs 1S22)

R\$ 2,7 Bi

Receita Líquida

(-8,0% vs 1S22)

R\$ 535 MM

Margem Contribuição

(+5,4% vs 1S22)

R\$ 17 Bi

Carteira de Crédito

(+14,1% vs 1S22)

R\$ 219 MM

Lucro Líquido

(-0,6% vs 1S22)

24,5%

ROE 2T23 Ajustado

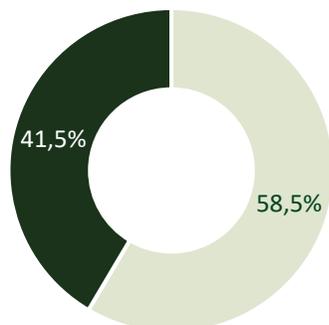
(+0,3 p.p. vs 2T22)

20,2%

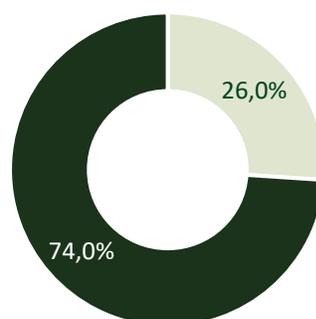
ROIC 2T23 Ajustado

(-0,6 p.p. vs 2T22)

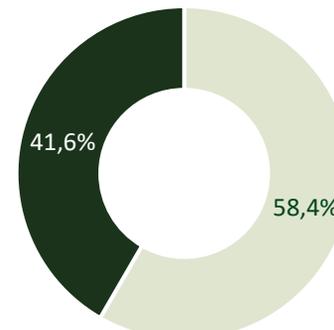
Negócios Gerados



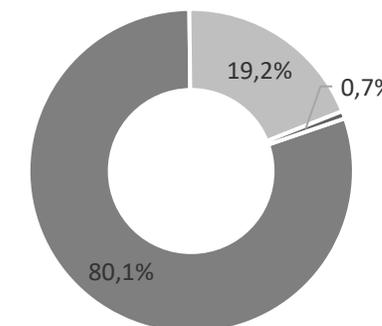
Receita Líquida



Margem de Contribuição



Carteira de Crédito



- Varejo Automotivo
- Serviços Financeiros

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

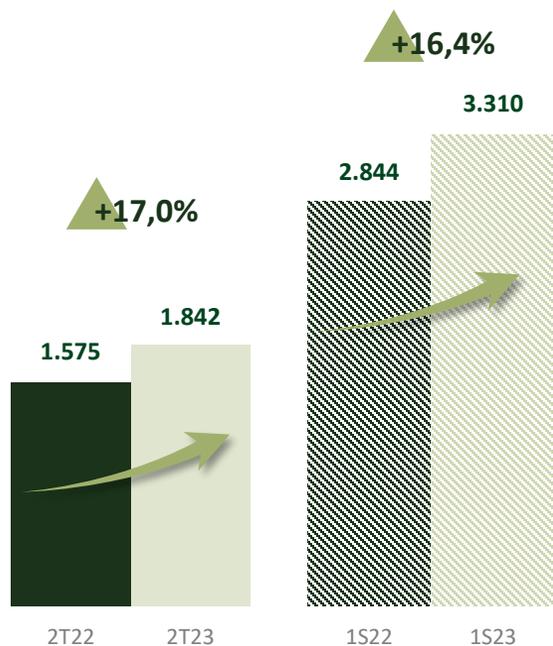
EM 2023 OS SERVIÇOS FINANCEIROS CONTINUAM CRESCENDO



Consórcio

Créditos de Consórcio

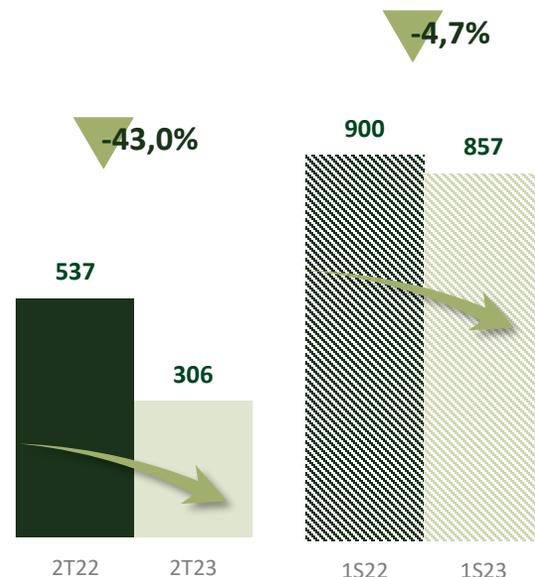
R\$ Milhões



Empréstimos, Financiamentos e Arrendamento Mercantil

Originação de Empréstimos, Financiamento e Leasing

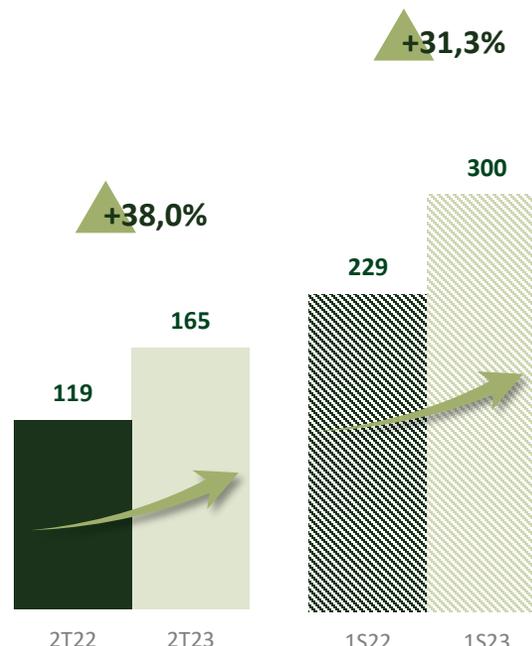
R\$ Milhões



Corretora de Seguros

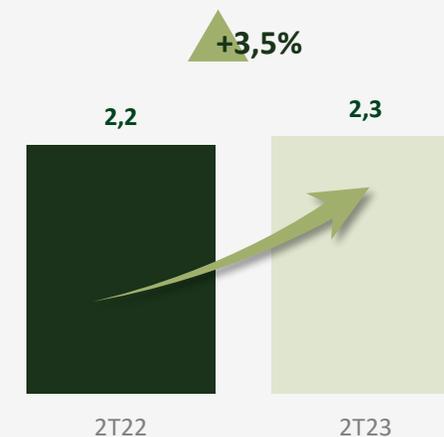
Prêmios Líquidos Vendidos

R\$ Milhões



Negócios Gerados Serviços Financeiros

R\$ Bilhões



R\$ **4,5** BILHÕES
Negócios Gerados 1S23

- A redução da originação em Empréstimos, Financiamentos e Leasing é consequência da reorientação estratégica do nosso Banco Rodobens, que passou a focar a originação nos canais próprios.

NO VAREJO AUTOMOTIVO APRESENTAMOS RESILIÊNCIA NAS VENDAS DE PEÇAS, PNEUS E SERVIÇOS, APESAR DOS DESAFIOS DO MERCADO NACIONAL



Varejo Automotivo



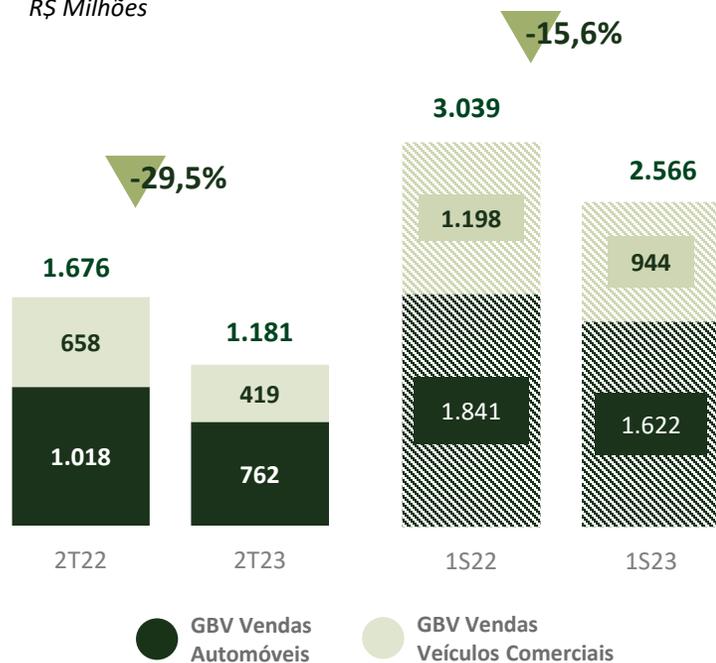
44 Concessionárias de veículos leves e pesados



67,5 mil passagens nas oficinas no 1S23 (+1,8% vs. 1T22)

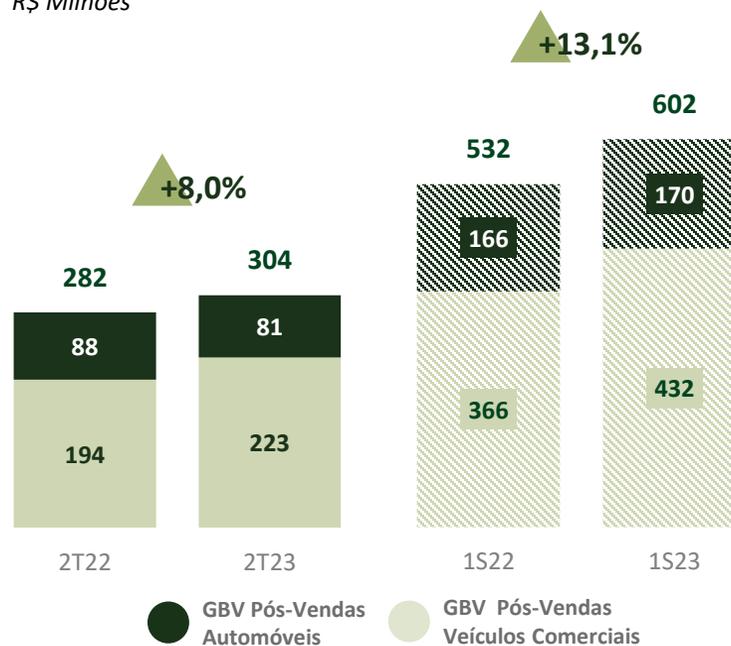
GBV Vendas de Veículos

R\$ Milhões



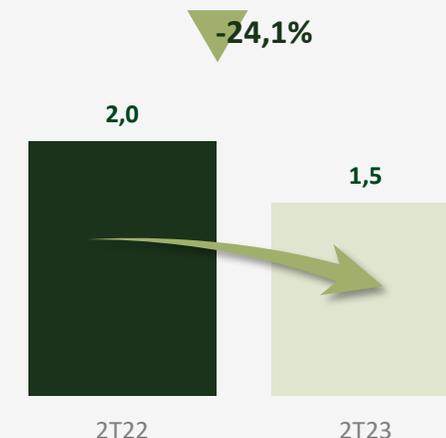
GBV Peças, Pneus e Serviços

R\$ Milhões



Negócios Gerados Varejo Automotivo

R\$ Bilhões



R\$ **3,2** BILHÕES
Negócios Gerados 1S23

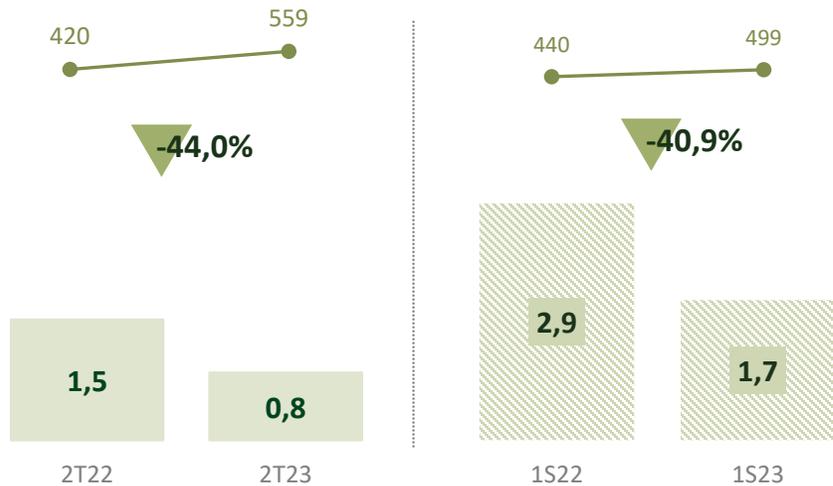
MESMO COM CONDIÇÕES DE MERCADO QUE DESESTIMULAM NOVAS COMPRAS, NOS DEFENDEMOS MANTENDO O PATAMAR DE RECEITA E MARGENS UNITÁRIAS



VENDAS DE VEÍCULOS COMERCIAIS

Veículos Vendidos

Unidades mil e Ticket Médio (R\$ mil)

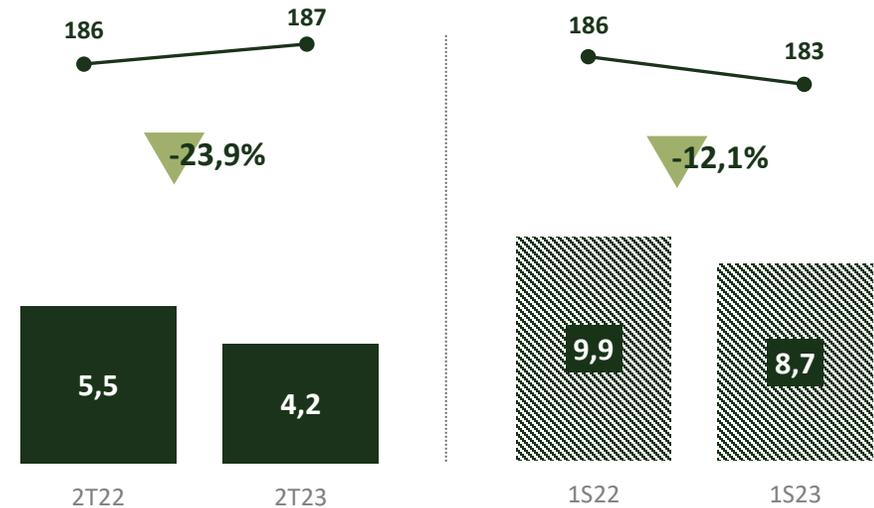


- **Troca de tecnologia** compulsória dos caminhões (Euro5>Euro6) causaram **aumento substancial nos preços**;
- As **condições desfavoráveis do mercado de crédito** desestimulam novas compras (taxas e restrição ao crédito);
- **Redução do preço das commodities agrícolas** posterga planos dos empresários de investir em frota.

VENDAS DE AUTOMÓVEIS

Veículos Vendidos

Unidades mil e Ticket Médio (R\$ mil)

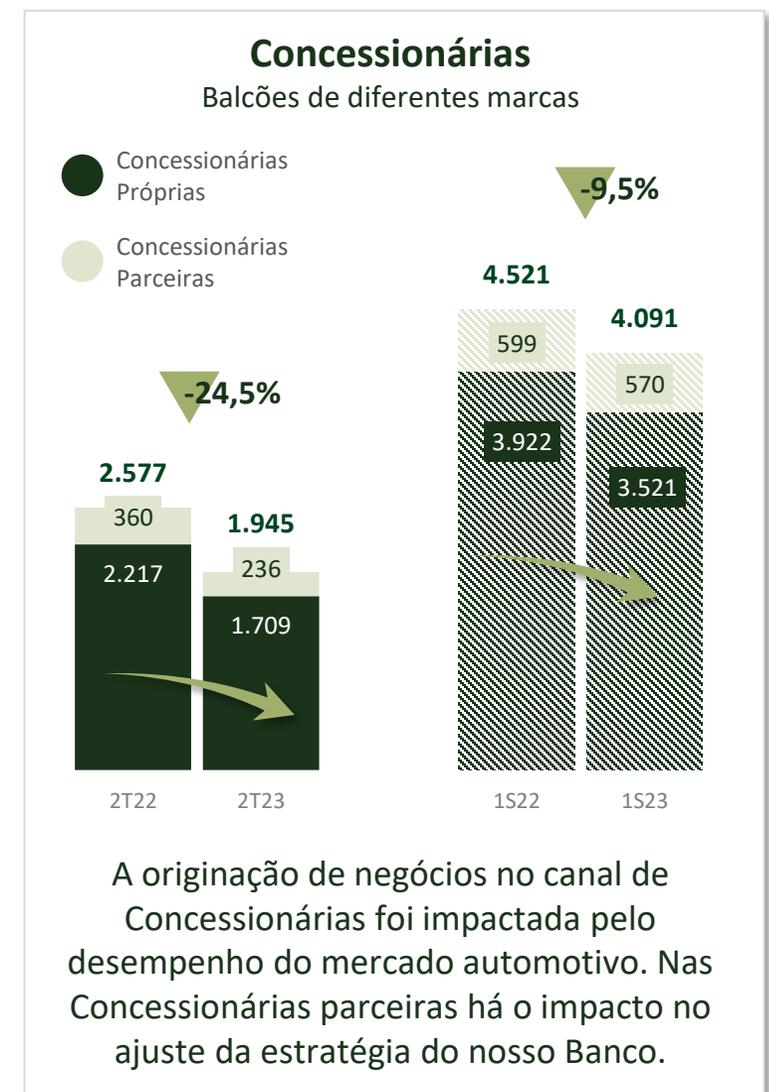
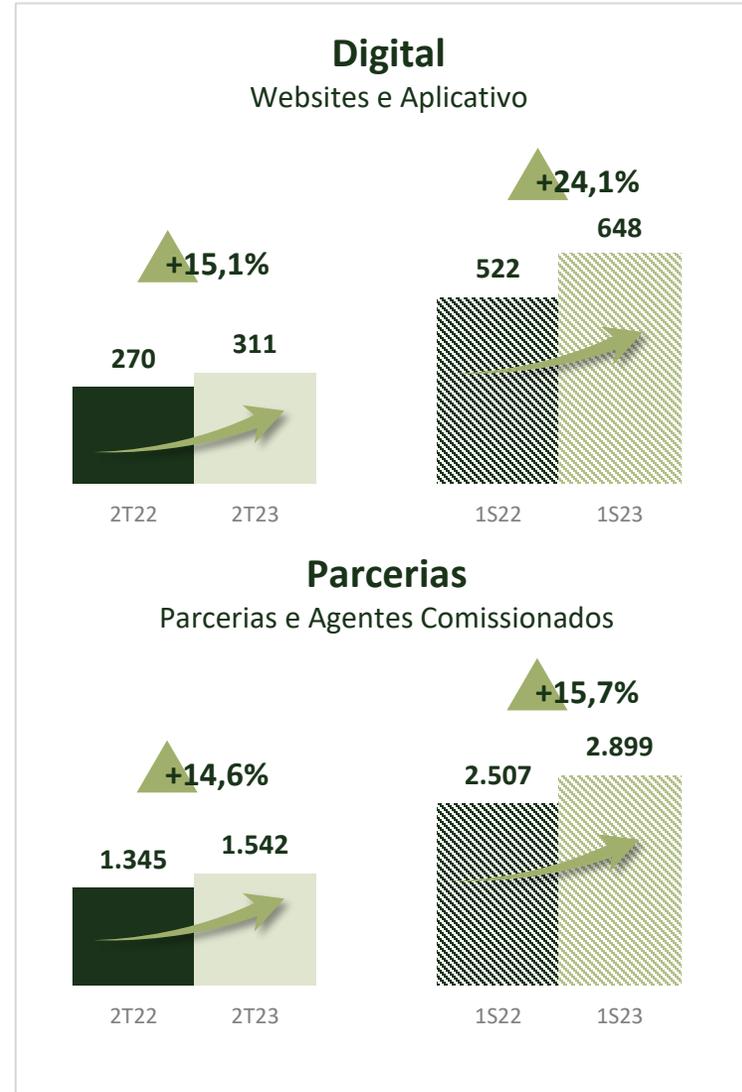
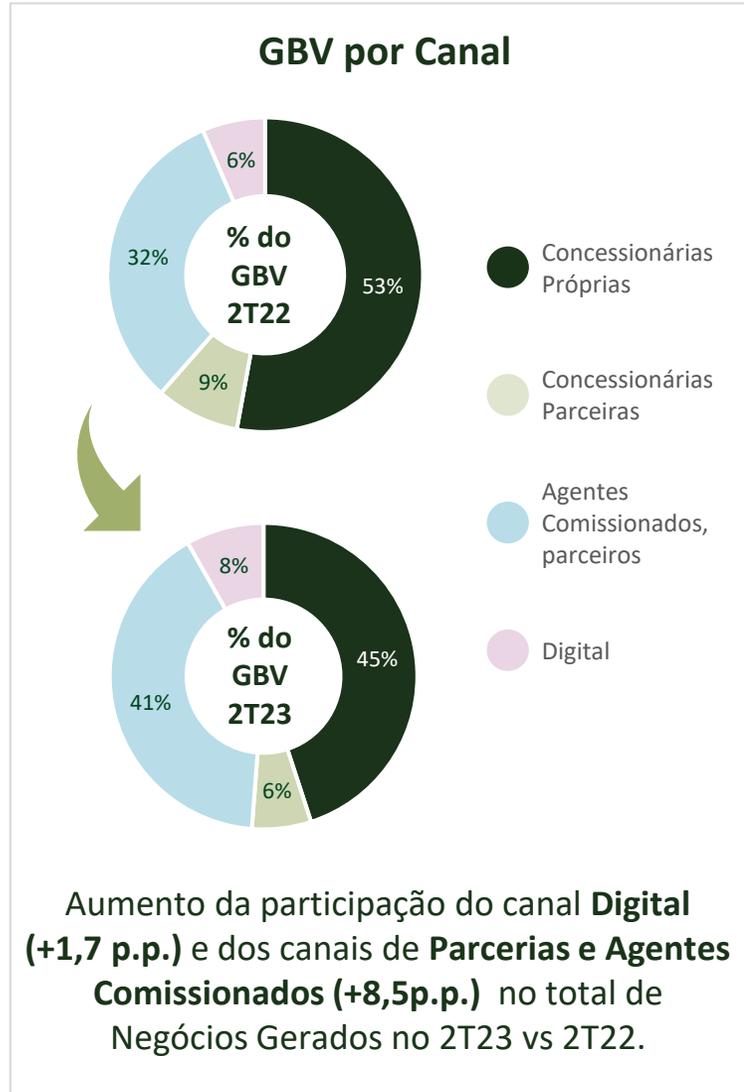


- **Baixos volumes de vendas de Hilux e SW4** na “região agro”, com mesmos impactos de Veículos Comerciais;
- As **condições desfavoráveis do mercado de crédito** desestimulam novas compras (taxas e restrição ao crédito);
- **MP 1.175/23** impactando o final do mês de junho, mas restritos a poucos modelos da marca Hyundai.

NA VISÃO POR CANAL, APRESENTAMOS FORTE CRESCIMENTO NA ORIGINAÇÃO DOS CANAIS PARCERIAS E DIGITAL



Valores em R\$ milhões



BUSCAMOS A OMNISCANALIDADE PARA FORTALECER O RELACIONAMENTO E PROPORCIONAR MAIOR FLEXIBILIDADE PARA CLIENTES E PARCEIROS

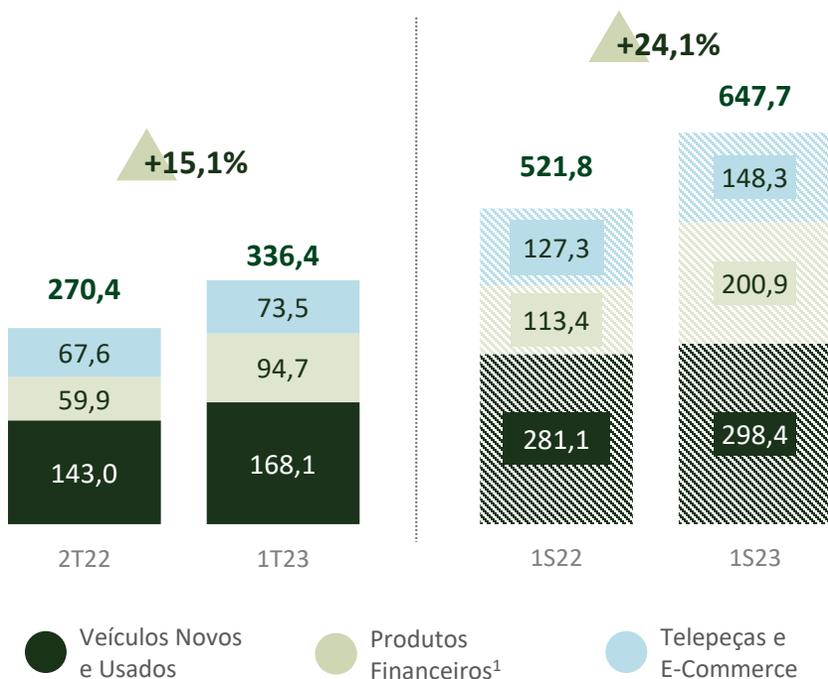


ESTRATÉGIA DIGITAL

A geração de negócios através dos canais digitais cresceu 24,1% no 1S23 (vs. 1S22), com destaque para o canal de **Serviços Financeiros com crescimento de 77,2%** no período, na comparação com o 1S22.

Negócios Gerados – Canal Digital¹

R\$ Milhões



O **Escritório Digital (ED)** possibilita o fortalecimento das vendas através dos nossos canais digitais, além de oferecer ao parceiro ferramentas que agilizam seu dia-a-dia e que possibilitam uma gestão mais eficiente de sua carteira de clientes.

1.980

Volume de Usuários no Escritório Digital em Junho/23

42%

Originação de Consórcio através da plataforma ED em Junho/23

74,3%

Crescimento do Total de Usuários Ativos 2T23 vs 2T22



A Rodobens conquistou, o Prêmio ABAC Compartilhar, conquistando o primeiro lugar na categoria Práticas Operacionais com o case: **“Hub Tecnológico - Escritório Digital.”**

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

NOSSOS PARCEIROS SÃO IMPORTANTES ALIADOS NA COMERCIALIZAÇÃO DOS NOSSOS PRODUTOS

R

PARCERIAS & AGENTES COMISSIONADOS

Geração de Negócios na ordem de R\$ 2,9 Bilhões no Canal Parcerias e Agentes Comissionados no 1S23, crescimento de 15,7% comparado ao mesmo período do ano anterior.



R\$2,4 Bilhões

Negócios Gerados 1S23 em Consórcio (+17,0% vs 1S22)



R\$ 239 Milhões

Negócios Gerados 1S23 em Seguros (+39,2% vs 1S22)



R\$ 229 Milhões

Negócios Gerados 1S23 em Empréstimos, Financiamentos e Arrendamento Mercantil (-10,7% vs 1S22)

Nossos parceiros são responsáveis por mais de 40% da originação de negócios da Rodobens.

>4.600

Agentes Comissionados



WORKSHOP ITINERANTE

Visando estar presente com o Parceiro, o projeto já passou por 5 estados diferentes, contando com a participação de mais de 500 parceiros.

O Workshop Itinerante propicia a aproximação e interação da diretoria e lideranças com nossos parceiros, além de “tangibilizar” os avanços e oportunidades referente ao Ecossistema Rodobens.

16 ANOS PROGRAMA QUALY

Realizamos diversas ações de reconhecimento do time, com destaque para o Programa Qualy que distingue nossos parceiros pela qualidade das vendas e retenção dos clientes.

RECEBEMOS RECONHECIMENTOS IMPORTANTES DE NOSSOS PARCEIROS PELA EXCELÊNCIA NO ATENDIMENTO A CLIENTES



RECONHECIMENTO NO SETOR DE SEGUROS

ALLIANZ: recebemos a classificação Private e Diamante. Superando a meta de R\$ 2 milhões em Prêmios de Seguros Allianz emitidos no ano de 2022.

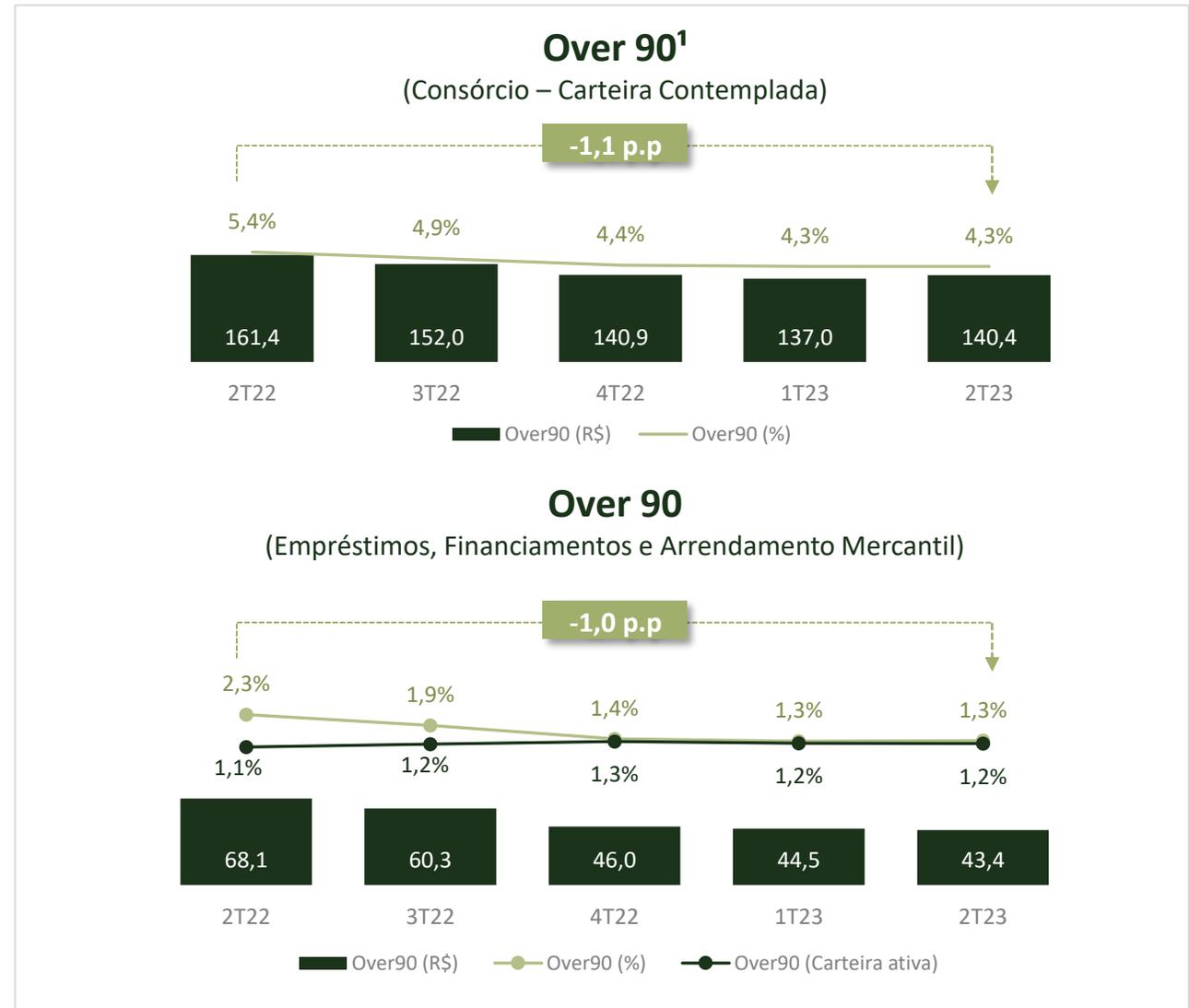
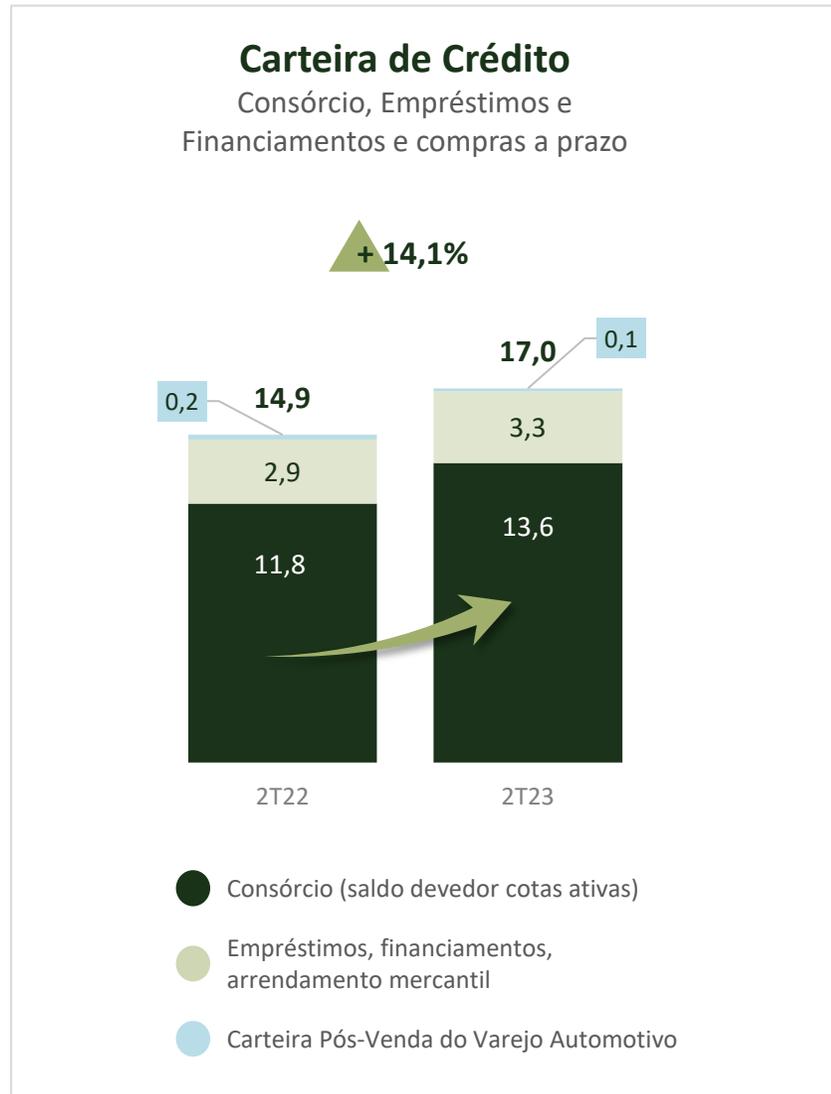
BRADESCO SEGUROS: pelo segundo ano consecutivo recebemos o prêmio Talento de Seguros que distingue os profissionais que melhor identificam as necessidades do cliente, atuando com inovação em um mercado em constante transformação.

ZURICH: Os parceiros da Corretora de Seguros na categoria Infinite Blue foram para Fernando de Noronha, através da campanha “Vou com a Zurich” promovida pela Zurich.

17ª Ed. PRÊMIO SEG NEWS 2022: Fomos premiados na categoria “Destaque Nacional em Seguros de Automóveis e Caminhões”



COM OS DESAFIOS DO CENÁRIO ATUAL, MANTEMOS O RÍGIDO CONTROLE DA QUALIDADE DA NOSSA CARTEIRA DE CRÉDITO



Nota: (1) O Over90 não representa marcação de default para o Consórcio, em função da dinâmica do produto. Ainda assim pode ser usado como uma referência de inadimplência.

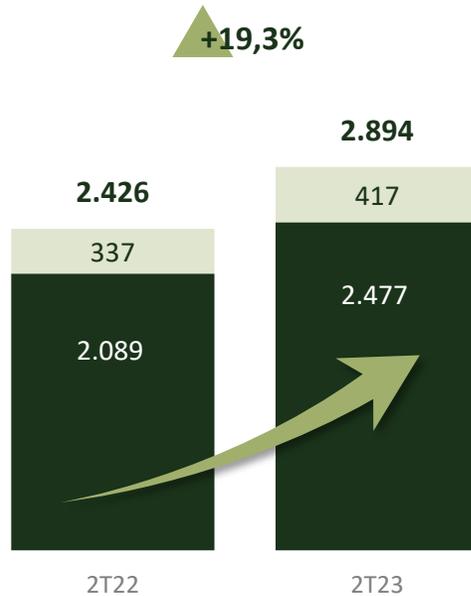
PROMOVEMOS O CRESCIMENTO CONSISTENTE DA RECEITA FUTURA E MANTIVEMOS BOM ÍNDICE DE CAPITAL REGULATÓRIO



Valores em R\$ bilhões (exceto quando indicado)

Receita Futura Contratada

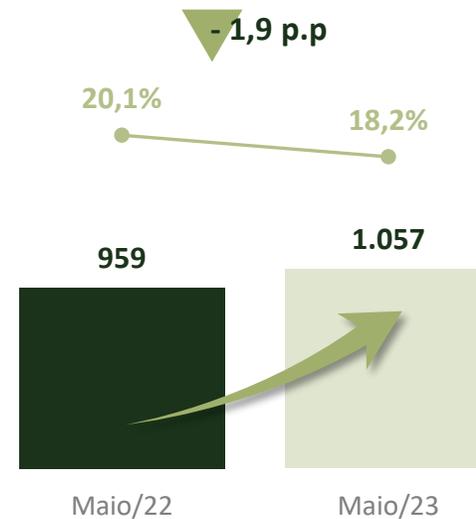
R\$ milhões



Crescimento de **18,6%** da **Receita Futura Contratada de Consórcio** e de **23,7%** da **Receita Futura Contratada do Prestamista** no 2T23 vs 2T22, devido à nossa forte capacidade de originação de negócios.

Patrimônio Referência e Índice de Basileia¹

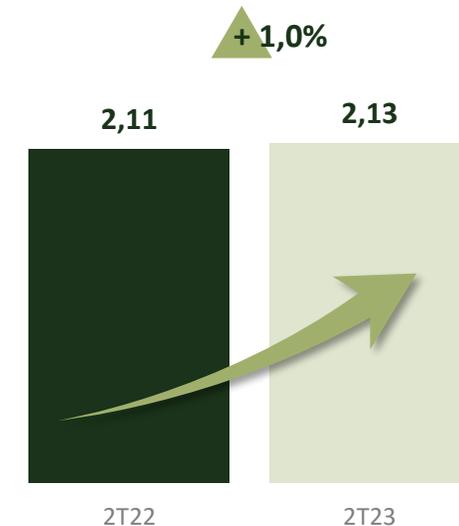
(R\$ milhões)



Índice de Basileia acima dos limites regulatórios e de nossas referências internas.

Ativos sob Gestão

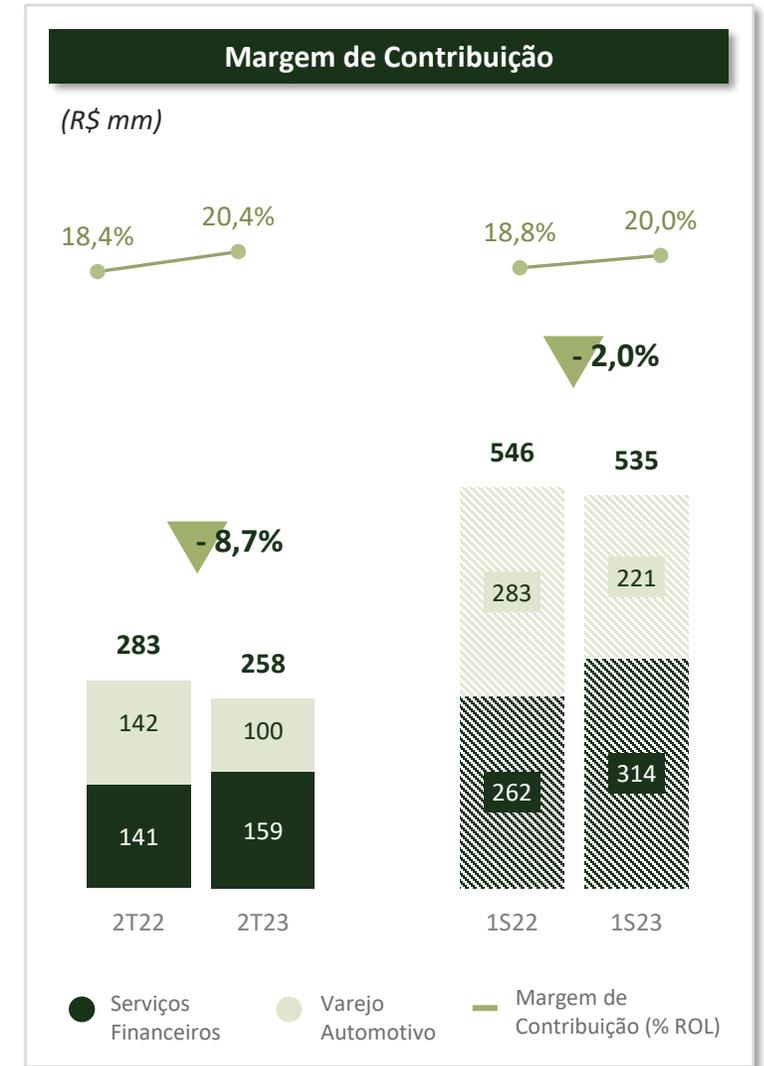
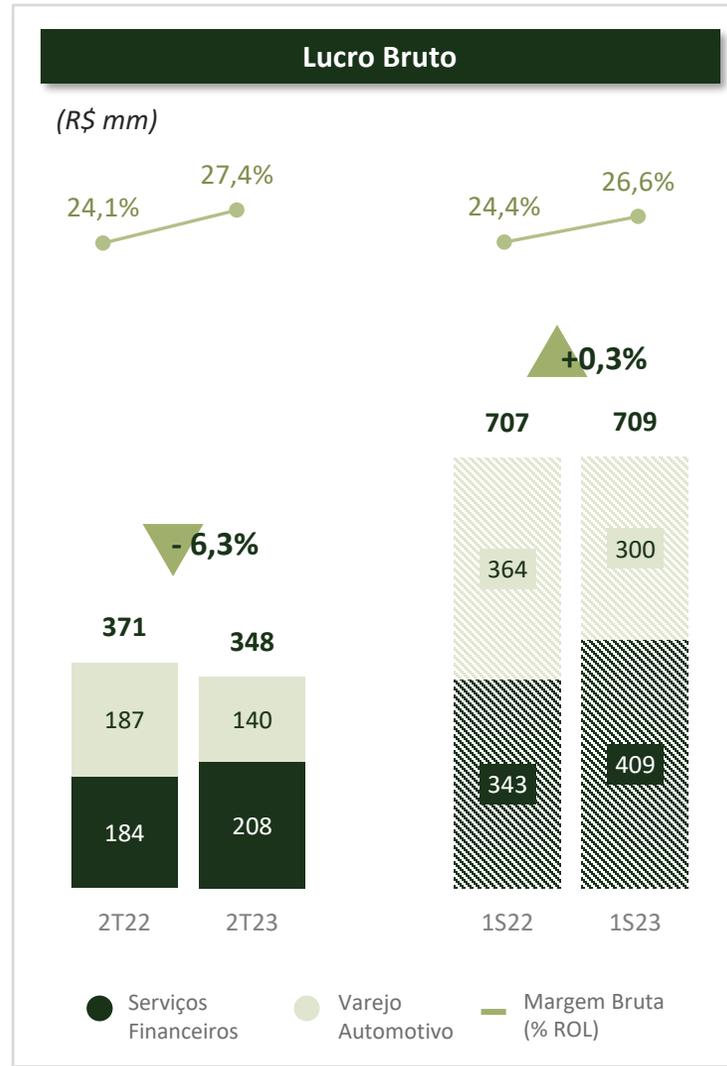
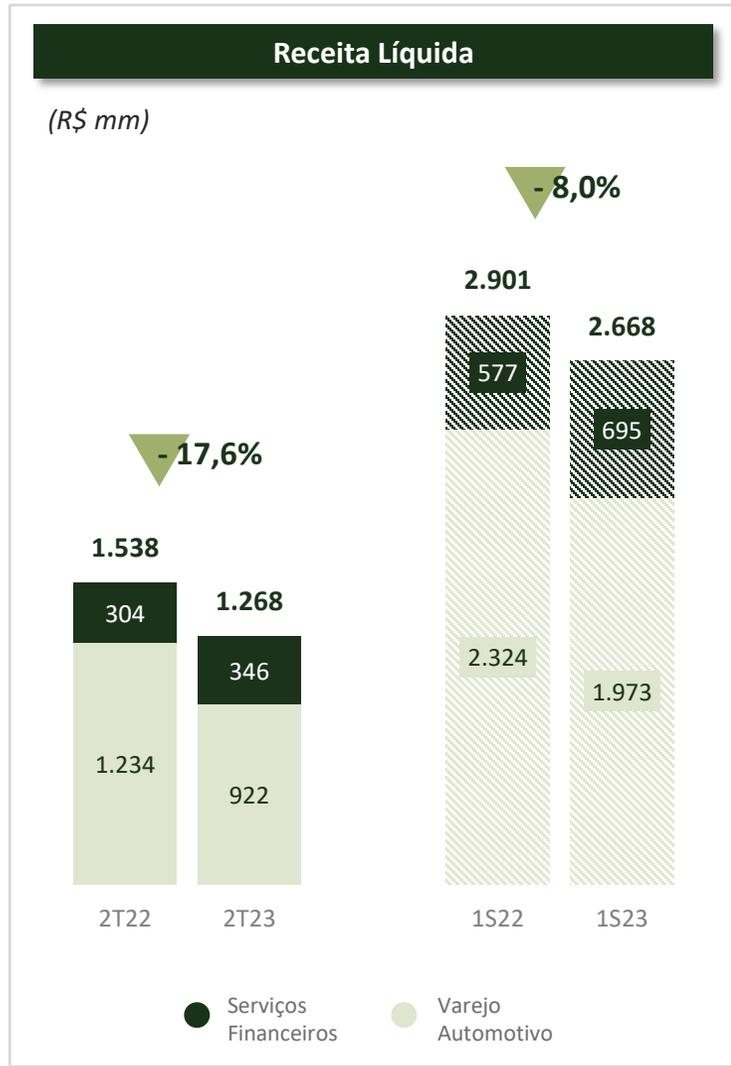
(Fundo comum de cotas de consórcio)
(R\$ bilhões)



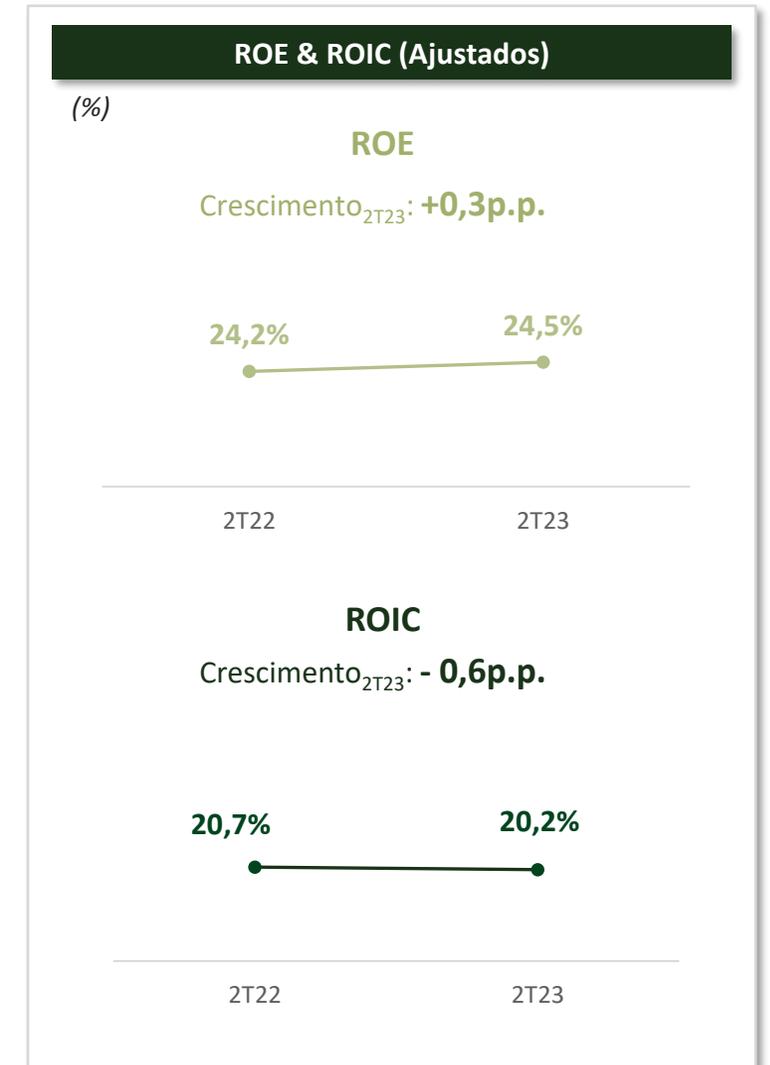
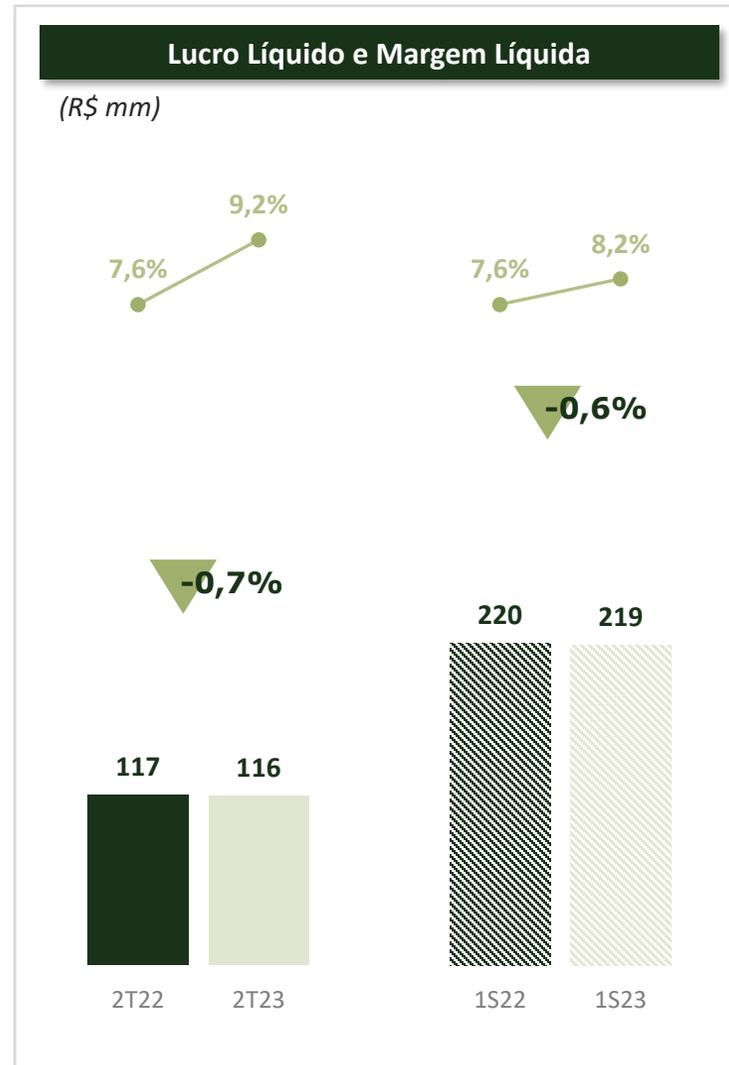
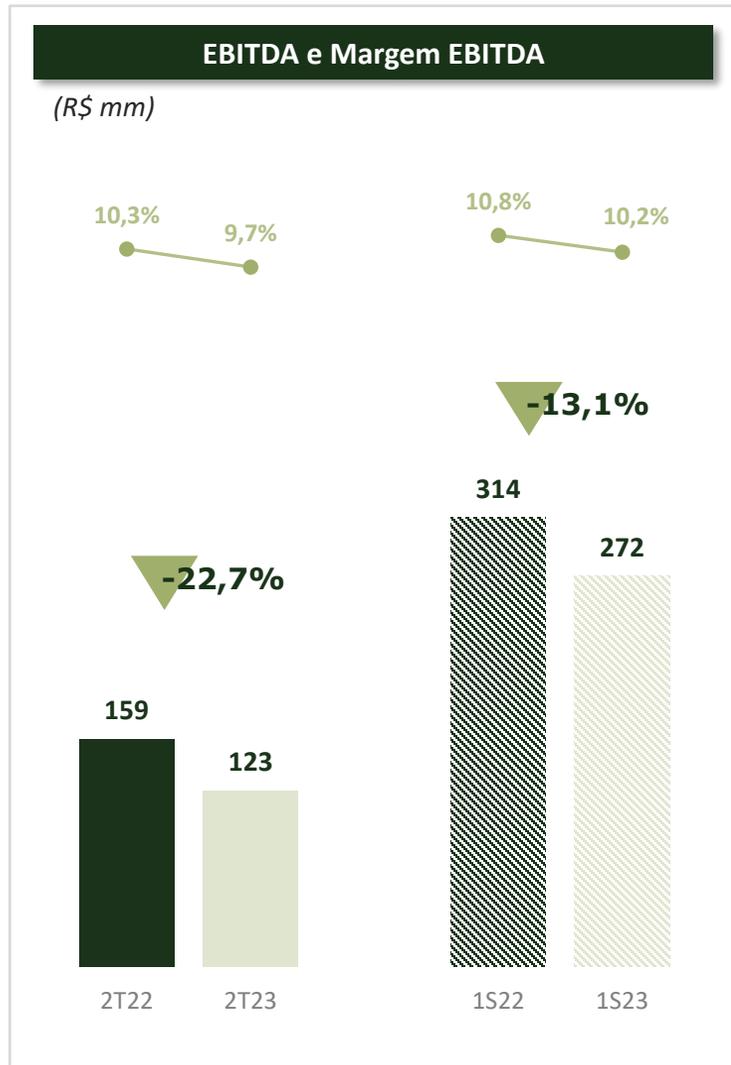
Crescimento de 1,0% em **Recursos de consórcio administrados** no 2T23 comparado ao 2T22, devido à nossa forte capacidade de originação de negócios.

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

MANTEMOS ALTOS PATAMARES DE RESULTADOS, MESMO COM IMPACTOS IMPORTANTES DE UM CENÁRIO MAIS DESAFIADOR NO VAREJO AUTOMOTIVO

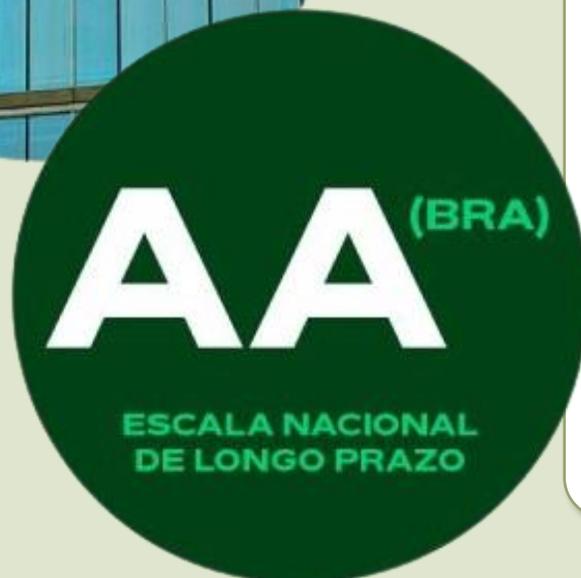


MANTEMOS ALTOS PATAMARES DE RESULTADOS, MESMO COM IMPACTOS IMPORTANTES DE UM CENÁRIO MAIS DESAFIADOR NO VAREJO AUTOMOTIVO



AS FORTALEZAS DE NOSSO MODELO DE NEGÓCIO ASSET LIGHT COM ESTRUTURA DE CAPITAL CONSERVADORA RESULTAM EM ÓTIMOS RATINGS DE CRÉDITO

R



RATING “AA(bra)” COM PERSPECTIVA ESTÁVEL

A agência de classificação de risco de crédito **Fitch Ratings** reafirmou a Rodobens S.A. em “**AA (bra)**” no Rating Nacional de Longo Prazo, com **perspectiva estável**.

De acordo com o relatório da Fitch, foi considerada a **força do modelo de negócios integrado da companhia**, com longa atuação e experiência no varejo automotivo e em serviços financeiros, se beneficiando da elevada complementaridade de seus segmentos de negócios, com potencial de relevantes sinergias.

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



RELATÓRIO DE SUSTENTABILIDADE 2022

O ano de 2022 foi muito importante para desenvolvermos ações relevantes dentro dos pilares ESG (Environmental, Social and Governance) e **reforçarmos o nosso compromisso em promover impacto positivo no meio ambiente e na sociedade**. Nossa agenda em sustentabilidade tem avançado cada vez mais:

- Implantação do Ecoponto Rodobens nas concessionárias de Veículos Comerciais (em São José do Rio Preto e Guarulhos);
- Programa de energia limpa implantado em 50% das concessionárias;
- Apoio educacional: 96 jovens beneficiados com uma bolsa estudantil;
- Capacitação de 21 mecânicas, em Ji-Paraná-RO e 8 mecânicas em São José do Rio Preto.

Para acessar o relatório completo, [clique aqui](#).



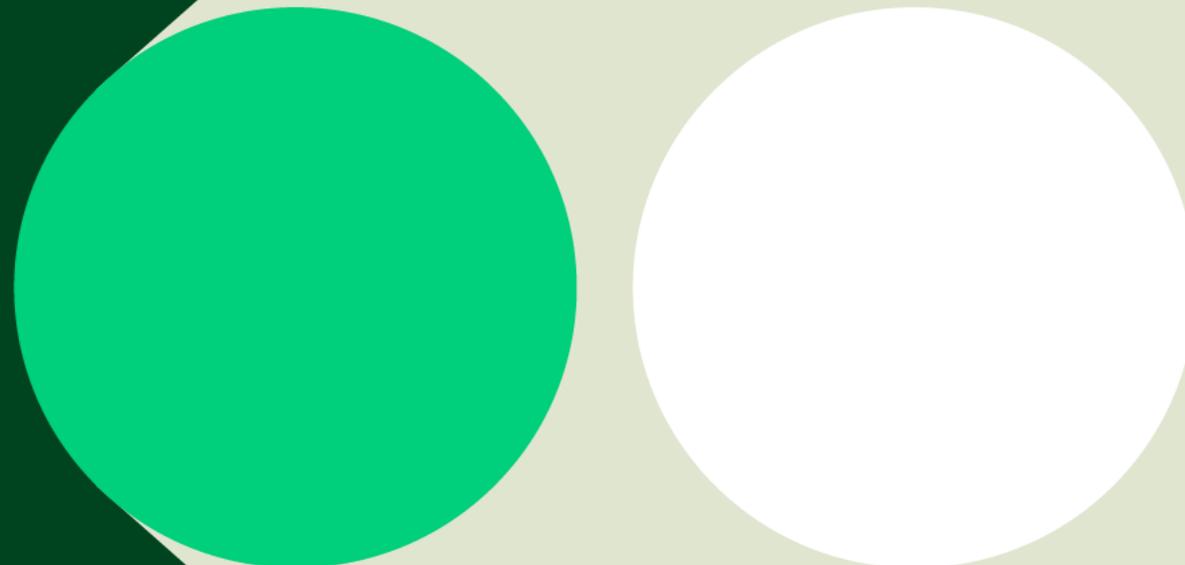
CERTIFICADO RA1000

Chegamos ao quinto mês consecutivo com o Certificado RA1000, do site Reclame Aqui ®.

Valorizamos cada interação com nossos clientes e comprovamos nosso compromisso de ouvir o cliente e entender suas necessidades, para evoluirmos juntos.



OBRIGADO



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 junho 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 2T23 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.