

# Relatório Gerencial de Resultados

1T22

# / Índice

<b>1. Destaques 1T22</b> .....	<b>Pág. 03</b>
<b>2. Estratégia</b> .....	<b>Pág. 04</b>
Estratégia Digital .....	Pág. 04
Centralidade do Cliente .....	Pág. 05
Agenda ESG .....	Pág. 06
<b>3. Negócios</b> .....	<b>Pág. 07</b>
Carteira do Varejo .....	Pág. 08
Carteira do Atacado .....	Pág. 12
<b>4. Resultados</b> .....	<b>Pág. 13</b>
<i>Principais Informações</i> .....	Pág. 13
<i>Demonstração de Resultados</i> .....	Pág. 14
<i>Qualidade do Crédito</i> .....	Pág. 19
<i>Índice de Cobertura (90 dias)</i> .....	Pág. 21
<i>Captações e Liquidez</i> .....	Pág. 22
<i>Índice de Basiléia</i> .....	Pág. 23
<b>5. Anexos</b> .....	<b>Pág. 26</b>

## / Destaques 1T22

### Resultados Consistentes

Lucro Líquido Recorrente

**R\$ 388 mm**

▲ 8,6% sobre o 1T21

ROE Recorrente

**13,4%**

▲ 0,1 p.p. sobre o 1T21

### Avanços na Estratégia de Diversificação

Carteira de  
Crédito

**R\$ 76,2 bi**

▲ 5,6% sobre o 1T21

Financiamento  
Solar

▲ 162%  
R\$ 3,1 bi

Cartão de  
Crédito

▲ 62%  
R\$ 5,0 bi

PME

▲ 64%  
R\$ 1,2 bi

### Eficiência e Solidez de Balanço

Índice de  
Cobertura

**221%**

vs 263% no 1T21

Índice de  
Liquidez

**291%**

vs 230% no 1T21

Índice de  
Basileia

**16,0%**

vs 14,7% no 1T21

### Estratégia Digital

Chegamos a 2,7 milhões de clientes do  
banco digital<sup>1</sup> BV



**4x**

média de contas abertas por dia  
1T22 vs 1T21

Expansão da parceria  
estratégica com

**Google Cloud**

# / Estratégia

## Banco Digital

### + Crescimento

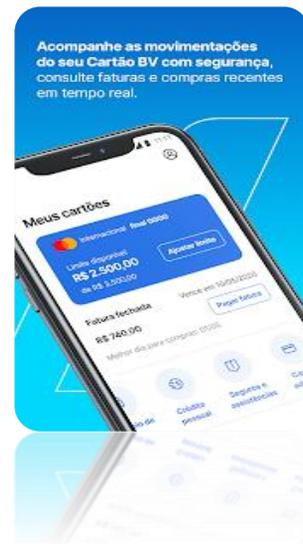
Nosso banco digital continuou registrando crescimento acelerado no 1T22. Ao final do trimestre, atingimos 2,7 milhões de clientes, o que representa uma expansão de 34,3% sobre o trimestre anterior e 155% vs o 1T21. O ritmo de abertura de contas se manteve elevado, com alta de mais de 4x sobre o 1T21.

### + Soluções

Com o propósito de tornar mais tranquila a vida financeira das pessoas, além de melhorias no acesso e performance do app, trouxemos mais novidades: portabilidade de salário, débito automático do financiamento de veículos, pagamento de débitos veiculares<sup>1</sup> e crédito pessoal com débito automático.

### + Engajamento

O direcionamento de oferecer uma plataforma cada vez mais robusta com foco em trazer simplicidade para a vida dos nossos clientes é traduzido em maior engajamento: 62% da base total de clientes do BV já são clientes do banco digital<sup>2</sup> (vs 36% no 1T21); volume total transacionado (TPV) mais do que dobrou em 12 meses, para R\$ 6,2 bilhões; tivemos o 3º maior engajamento no app (usuários/base de downloads)<sup>3</sup> no mês de março numa comparação com os principais bancos digitais e e-wallets do país.



**2,7MM**

Total de clientes do Banco Digital<sup>2</sup>

+155% vs 1T21

**4x**

Média de contas abertas por dia

1T22 vs 1T21

**106%**

Volume Total Transacionado

1T22 vs 1T21

**3º LUGAR**

Engajamento no APP (MAU/downloads)<sup>3</sup>

comparando os principais bancos digitais e e-wallets do país

## Expansão da parceria estratégica com Google Cloud

Acordo de longo prazo irá combinar a inteligência reconhecida do banco BV em crédito ao consumidor, com as soluções e conhecimento do cliente digital do Google Cloud.

A parceria estratégica com o Google Cloud se construiu a partir da colaboração na frente tecnológica que tinha começado em 2020 com a adoção de Google Cloud no banco BV, trazendo cada vez mais escalabilidade, flexibilidade e segurança para o banco. A expansão da parceria de longo prazo é centrada em co-inovação. Por meio do uso intensivo de inteligência de dados, a parceria terá como objetivo reimaginar a experiência do cliente, ampliar o potencial das plataformas abertas, criar novos produtos digitais e sofisticar o parque de modelos de ciência de dados do BV.

## / Estratégia

### Centralidade do Cliente

Continuamos avançando em nossa estratégia de fortalecermos o relacionamento com nossos clientes, com o propósito de tornar mais tranquila a vida financeira de pessoas e empresas. Neste sentido, buscamos continuamente aprimorar a experiência dos clientes em todos os nossos canais de atendimento, bem como oferecer soluções de produtos e serviços contextualizados e personalizados aos nossos clientes.

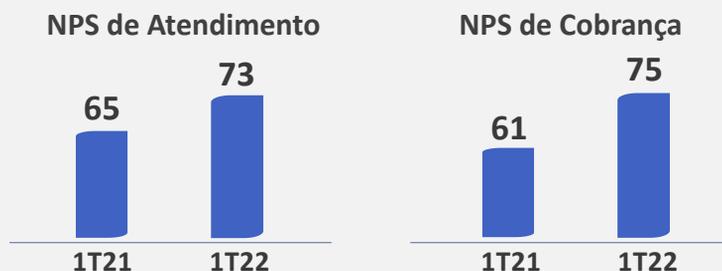
A estratégia de colocar o cliente no centro de nossas decisões já tem sido percebida. Neste trimestre, destacamos:

- Ganhamos o Prêmio Ouvidorias Brasil, promovido pela Associação Brasileira das Relações Empresa Cliente (Abrarec), com o case: “A evolução da Inteligência Artificial: Como um novo modelo de *machine learning* proporciona soluções exclusivas para nossos clientes”. A premiação tem como propósito reconhecer organizações que trabalham para fortalecer e expandir o instituto da ouvidoria no Brasil e no mundo. As metodologias e regras de avaliação identificam cases inovadores, que tenham contribuído para o aperfeiçoamento da governança da instituição e agregado valor à imagem da empresa, aos seus clientes e colaboradores;



- Registramos novamente uma das menores taxas de reclamações de clientes junto ao Banco Central<sup>1</sup>;
- No site Reclame Aqui, também temos recebido boa avaliação nos últimos anos. No período de outubro/21 a março/22, ficamos com uma nota 7.1/10 e reputação “Boa”, acima da média dos principais bancos do país;
- No site Consumidor.gov.br, que também permite a avaliação das empresas pelos consumidores, nosso Índice de solução ficou em 81,2% e a Nota do Consumidor em 2,9, ambos maior que a média do mercado;

Por fim, quando falamos em centralidade no cliente, não podemos deixar de mencionar o NPS (*Net Promoter Score*), metodologia de pesquisa amplamente conhecida utilizada para medir a satisfação do cliente. No canal de atendimento ao cliente, nosso NPS transaccional médio de atendimento no 1T22 subiu para 73 contra 65 no 1T21. Já no setor de cobrança, o NPS evoluiu de 61 no 1T21 para 75 no 1T22.



# / Estratégia

## Agenda ESG

Nós temos a concepção de que sustentabilidade se dá pelo desenvolvimento e execução de ações constantes e duradouras, que reafirmam nosso compromisso com o desenvolvimento do Brasil, diminuam o impacto ambiental e garantam uma gestão mais leve e ampliada de riscos e oportunidades para nossos clientes, colaboradores e toda a sociedade. Nossa agenda ESG está pautada em 3 pilares de atuação: 1) Neutralizar nosso impacto ambiental; 2) Acelerar a inclusão social e; 3) Mobilizar recursos para fomentar negócios sustentáveis. Em 2021, lançamos o nosso compromisso público com 5 metas a serem cumpridas até 2030, as quais estão alinhadas com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU.

No 1T22, destacamos as seguintes iniciativas e realizações dentro de nossa agenda ESG:



### **BV Compensa: compensamos 100% do CO2 emitido pelos que veículos financiamos**

Desde 1º de janeiro de 2021, todos os veículos financiados pelo banco BV tem as suas emissões de CO2 compensadas. A iniciativa é pioneira entre os bancos brasileiros e já conta com mais de 869 mil veículos incluídos no programa, o que equivale a 955 mil toneladas de CO2 compensadas.

# 100%

dos veículos financiados  
têm suas emissões de CO2  
compensadas

# 869mil

veículos financiados  
desde o início do  
programa

# 955mil

toneladas de CO2  
compensadas

### **Negócios sustentáveis**



Em linha com nosso compromisso de mobilizar recursos para fomentar negócios sustentáveis, desde o início de 2021 até o encerramento do 1T22 financiamos e distribuimos R\$ 7,4 bilhões para negócios ESG no varejo e no atacado. Nossa meta é chegar a R\$ 80 bilhões até 2030.

### **Apoio social por meio do esporte**



Acreditamos que a mudança de comportamento gera desenvolvimento e que o esporte pode ser o grande catalisador desta transformação. Além dos 10 projetos sociais de atletas e ex-atletas que apoiamos, neste trimestre patrocinamos o STU National em Criciúma (SC), evento que abriu o calendário de competições do skate brasileiro. Também patrocinamos o primeiro torneio profissional de tênis organizado pelo Instituto Próxima Geração, projeto social do ex-tenista Mauro Menezes.

### **BV recebeu o Prêmio Notáveis CNN 2022 - Categoria “Meio Ambiente”**

A iniciativa premiada foi a doação de placas solares para quatro institutos sociais que já são apoiados pelo BV. O objetivo do projeto foi oferecer uma economia de até 95% na conta de luz de cada entidade para que o valor possa ser reinvestido em novos projetos dentro dos respectivos propósitos, garantindo o melhor funcionamento dos locais com uma energia limpa, renovável e sustentável.



# / Negócios

Portfólio diversificado de negócios

## Varejo

### Financiamento de Veículos

- ✓ Liderança no segmento de veículos leves usados
- ✓ Capilaridade: +20 mil revendas; parceiros digitais
- ✓ Inovação e transformação digital
- ✓ Esteira de contratação 100% digital
- ✓ 97% das análises automáticas

Liderança no segmento pelo 9º ano consecutivo

R\$41,3 bi

↓ 0,4%  
vs 1T21

## Atacado

### Corporate & Investment Banking

- ✓ Corporate Banking
  - Corporate (> R\$ 300 milhões)
  - Large Corporate (> R\$ 1,5 bilhão)
  - PME (antecipação de recebíveis)
- ✓ Plataforma Banking as a Service
  - Liquidação e custódia para startups e fintechs

Corporate já é 42% da carteira expandida do CIB. PME cresceu 64,2% vs 1T21

R\$24,2 bi

↓ 1,9%  
vs 1T21

### Outros Negócios

Carteira diversificada com crescimento de 90,8% em empréstimos e 61,6% em cartões

- ✓ Cartão de crédito: Bandeiras Mastercard, Visa e Elo
- ✓ Financiamento de placas solares: Liderança no segmento. Crescimento na carteira de 162,3% vs 1T21
- ✓ Crédito com veículo em garantia (CVG): carteira com crescimento de 53,6% vs 1T21
- ✓ Demais empréstimos: CP, consignado privado, estudantil, procedimentos médicos, crédito FGTS

↑ 76,1%  
vs 1T21  
R\$10,7 bi

### Wealth Management

6 fundos classificados como 5 estrelas pelo Guia de Fundos de Investimentos da FGV de 2021

R\$49 bi  
Ativos sob gestão

- ✓ BV Asset
  - Premiada como uma das Melhores Gestoras de 2021<sup>2</sup>
  - 9ª maior gestora de fundos imobiliários<sup>3</sup>
- ✓ BV Private
  - Soluções customizadas para clientes de alta renda

Carteira de Crédito<sup>1</sup>  
R\$76,2 bi  
+5,6%  
vs 1T21



BVx é a unidade de negócios de inovação que gera valor por meio de conexão com o ecossistema de startups e fintechs, com métodos de co-criação, desenvolvimentos proprietários e investimentos em parcerias estratégicas

BVx/vc BV/open BVx/lab

# / Negócios

## Carteira de Crédito

A carteira de crédito cresceu 5,6% sobre o 1T21, para R\$ 76,2 bilhões no encerramento do 1T22, com expansão de 9,4% no Varejo e retração de 1,9% no Atacado. Na comparação com o trimestre anterior, a carteira permaneceu praticamente estável, com alta de 1,4% no Varejo compensando a queda de 3,3% no Atacado.

Carteira de Crédito (R\$M)	1T21	4T21	1T22	Variação %	
				1T22/4T21	1T22/1T21
<b>Segmento Varejo (a)</b>	<b>47.539</b>	<b>51.320</b>	<b>52.022</b>	<b>1,4</b>	<b>9,4</b>
Veículos	41.450	41.969	41.301	-1,6	-0,4
Painéis solares e outros empréstimos	3.023	4.777	5.767	20,7	90,8
Cartão de Crédito	3.067	4.574	4.955	8,3	61,6
<b>Segmento Atacado (b)</b>	<b>13.264</b>	<b>14.514</b>	<b>13.666</b>	<b>-5,8</b>	<b>3,0</b>
Corporate	6.482	6.748	6.553	-2,9	1,1
Large corporate + instituições financeiras	6.055	6.557	5.919	-9,7	-2,2
Pequenas e Médias Empresas (PME)	727	1.209	1.194	-1,2	64,2
<b>Carteira de Crédito Classificada (a+b)</b>	<b>60.803</b>	<b>65.834</b>	<b>65.688</b>	<b>-0,2</b>	<b>8,0</b>
<b>Segmentado Atacado (b+c+d)</b>	<b>24.628</b>	<b>24.984</b>	<b>24.164</b>	<b>-3,3</b>	<b>-1,9</b>
Avais e fianças prestados (c)	7.279	6.668	6.463	-3,1	-11,2
TVM privado (d)	4.085	3.802	4.034	6,1	-1,2
<b>Segmento Varejo (a)</b>	<b>47.539</b>	<b>51.320</b>	<b>52.022</b>	<b>1,4</b>	<b>9,4</b>
<b>Carteira de Crédito Ampliada (a+b+c+d)</b>	<b>72.168</b>	<b>76.304</b>	<b>76.186</b>	<b>-0,2</b>	<b>5,6</b>

## Varejo

A carteira do Varejo cresceu 9,4% em relação ao 1T21, para R\$ 52,0 bilhões, representando 68,3% da carteira de crédito ampliada. Em linha com nosso plano estratégico, desde 2021 temos registrado avanços importantes na agenda de diversificação com forte crescimento nas carteiras de empréstimos e cartões de crédito, ao passo que mantivemos a liderança no financiamento de veículos<sup>1</sup>, que já dura mais de 9 anos.

## Financiamento de Veículos

O atual cenário econômico continua trazendo desafios para o segmento de financiamento de veículos. Inflação em alta, taxas de juros elevadas, incertezas provocadas pelo período eleitoral, além da escassez de semicondutores que tem impactado a produção de veículos novos. Segundo dados da Fenabreve, as vendas de veículos leves durante o 1T22 registraram o pior desempenho dos últimos 16 anos.

Dados da B3 apontam que no 1T22 houve recuo de 15,7% no total de financiamentos de veículos leves na comparação com o 1T21. No segmento de leves novos, o recuo foi de 34,8%, situação agravada pela escassez de semicondutores. Já no segmento de leves usados, a queda foi de 10,8%.

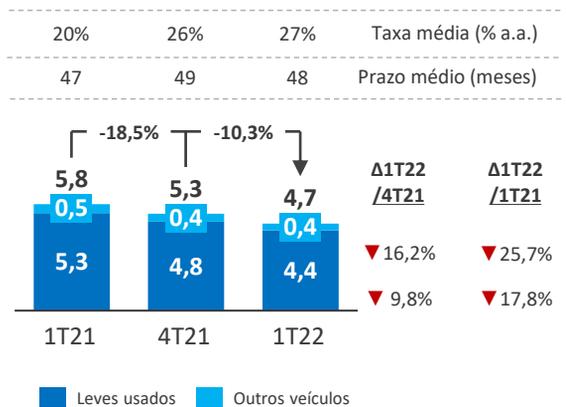
# / Negócios

## Carteira de Crédito do Varejo

Neste cenário desafiador, nossa originação atingiu R\$ 4,7 bilhões no 1T22, queda de 18,5% sobre o 1T21 e 10,3% na comparação com o 4T21. No segmento de leves usados, houve queda de 17,8% contra o 1T21 e 9,8% vs o 4T21. Outros veículos (novos, motos e pesados), a queda foi de 25,7% e 16,2% sobre o 1T21 e 4T21, respectivamente. Além do cenário macro adverso, contribuiu para a queda na originação o nosso maior conservadorismo na política de concessão durante o 1T22. Com uma gestão tempestiva e indicadores antecedentes, reagimos rapidamente à piora nos indicadores de inadimplência observados na virada do 3T21 para o 4T21, e já no 4T21 ajustamos a política de crédito.

Apesar da queda, mantivemos a liderança no segmento de leves usados, esta que já se sustenta há mais de 9 anos consecutivos, o que reforça nossas vantagens competitivas no segmento como capilaridade comercial, suporte e proximidade com mais de 20 mil lojistas espalhados pelo país, melhoria contínua na experiência dos clientes (ex. contratação do financiamento 100% digital), agilidade e eficiência na análise de crédito (97% de respostas automáticas com tempo de resoste em menos de 1 segundo), entre outras.

### Originação financiamento de veículos (R\$ B)



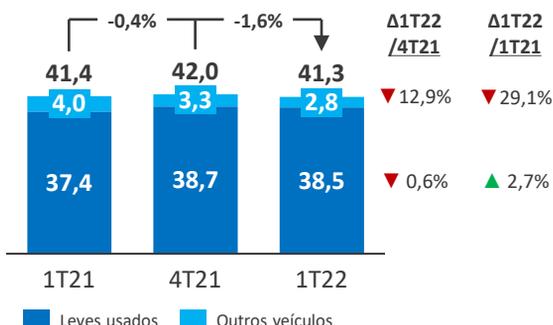
+ de 9 anos consecutivos na liderança no segmento de veículos leves usados



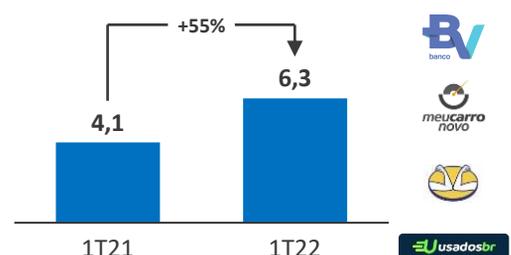
A carteira de financiamento de veículos encerrou o 1T22 em R\$ 41,3 bilhões, em linha com o ano anterior e queda de 1,6% sobre o 4T21. A carteira de leves usados cresceu 2,7% contra o 1T21 e recuou 0,6% sobre o 4T21. Em Outros Veículos, houve queda de 29,1% e 12,9% na comparação com o 1T21 e 4T21, respectivamente. Leves usados representava 93% da carteira total de veículos no 1T22 (90% no 1T21 e 92% no 4T21)

Apesar dos desafios conjunturais, seguimos líderes e fortalecendo nossa plataforma, proporcionando melhor experiência para nossos parceiros lojistas e para nossos clientes. No trimestre, foram realizadas 6,3 milhões de simulações de financiamento de veículos, sejam em nossos canais digitais, nossos parceiros lojistas e nossos parceiros digitais. Esse número representa um crescimento de 55% sobre o 1T21.

### Carteira financiamento de veículos (R\$ B)



### Simulações financiamento de veículos (em milhões)



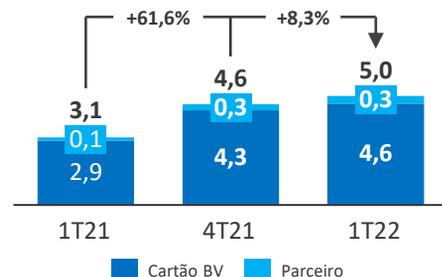
# / Negócios

## Carteira de Crédito do Varejo

### Cartão de Crédito

Alavancado pela expansão do nosso banco digital, pela reformulação do nosso portfólio e estratégia comercial, continuamos registrando forte crescimento no portfólio de cartões. Atingimos, no primeiro trimestre de 2022, uma carteira de R\$ 5,0 bilhões, 61,6% maior quando comparamos com o mesmo período de 2021. Na comparação com o 4T21, o crescimento foi de 8,3%.

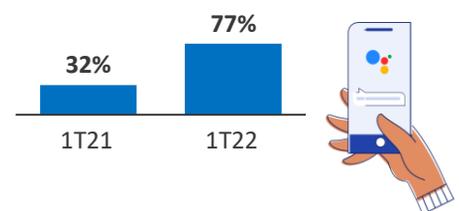
Carteira de cartão de crédito (R\$ B)



Vinculado ao novo portfólio, periodicamente temos agregado mais valor ao produto, com iniciativas como: opções de *cashback* com desconto em fatura ou investimentos que rendem 100% do CDI; para os novos clientes, habilitamos uma seção de rastreamento do cartão na qual é possível visualizar o status de cada fase de entrega de um novo cartão; disponibilizamos também o cartão de crédito virtual, que traz mais comodidade e segurança para o usuário e, por fim, habilitamos uma nova *feature* em que o cliente pode consultar a senha do cartão pelo próprio app.

Mais investimentos em melhoria de experiência do cliente e digitalização dos produtos se traduzem em maiores vendas realizadas através dos canais digitais. No 1T22, as vendas de cartões de crédito via canais digitais representou 77% do total das vendas, comparado a 32% no mesmo período do ano anterior.

% da venda de cartões via canais digitais



### Financiamento de painéis solares e outros empréstimos

Complementando nosso portfólio para o Varejo, temos uma ampla oferta de produtos, incluindo soluções proprietárias, além de produtos desenvolvidos em parcerias com fintechs e startups, enriquecendo nosso portfólio.

- Financiamento de painéis solares
- Crédito estudantil
- Crédito com veículo em garantia (CVG)
- Financiamento de procedimentos médicos
- Consignado privado
- Crédito FGTS
- Crédito pessoal

Abaixo, nossos parceiros<sup>1</sup> de co-criação e/ou lead/distribuição deste portfólio de produtos:



# / Negócios

## Carteira de Crédito do Varejo

Alicerçado pela nossa estratégia de diversificação e pelos maiores investimentos em tecnologia e estratégia digital, este segmento registrou forte crescimento na originação, com expansão de 105% sobre o 1T21, atingindo R\$ 1,4 bilhão no trimestre.

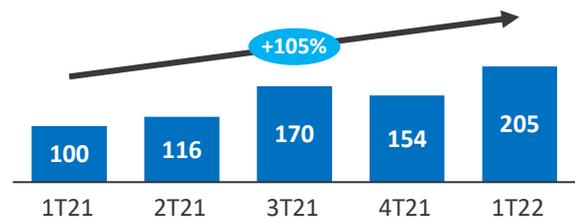
A carteira de financiamento de painéis solares e outros empréstimos atingiu R\$ 5,8 bilhões no 1T22, crescimento de 20,7% vs o 4T21 e 90,8% na comparação com o 1T21.

Principal destaque deste segmento, a carteira de **financiamento de painéis solares** cresceu 162,3% sobre o 1T21, para R\$ 3,1 bilhões. Na comparação com o trimestre anterior, a expansão foi de 22,8%. O crescimento registrado nos últimos trimestres já coloca o BV como líder no financiamento de placas solares para o varejo<sup>1</sup>. O produto foi lançado em 2018 e no encerramento do 1T22 já representa 54% deste segmento de empréstimos ao varejo (39% no 1T21). Além de contribuir para a estratégia de diversificação, o financiamento de painéis solares está em linha com nossa agenda ESG.

Outro produto de destaque é o **CVG – crédito com veículo em garantia**. Alavancado pelo nosso expertise em financiamento de veículos, também conquistamos uma posição de destaque no segmento. A carteira de CGV apresentou crescimento de 53,6% em relação ao mesmo período de 2021, e 16,6% em relação ao período anterior, alcançando R\$ 1,3 bilhão.

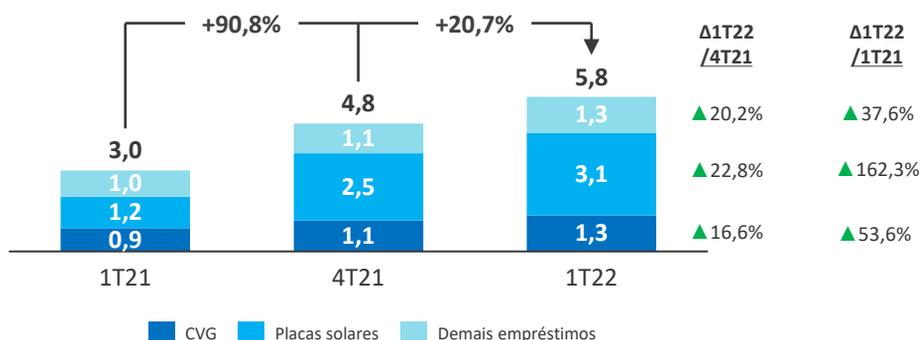
Por fim, o portfólio de demais empréstimos encerrou o trimestre em R\$ 1,3 bilhão, crescimento de 20,2% sobre o 4T21 e 37,6% na comparação com o 1T21, com destaque para os avanços na carteira de crédito estudantil e procedimentos médicos. No trimestre, ampliamos nosso portfólio com o **lançamento do crédito FGTS BV**, produto que permite ao cliente antecipar o saque aniversário, podendo ser feito 100% on-line.

Originação de financiamento de painéis solares e outros empréstimos (base 100)



BV se tornou líder no financiamento de painéis solares no Brasil<sup>1</sup>

Carteira solar e empréstimos (R\$ B)



# / Negócios

## Carteira de Crédito do Atacado

### Atacado

#### Corporate & Investment Banking

A carteira ampliada do Atacado totalizou R\$ 24,2 bilhões no encerramento do 1T22, representando uma contração de 3,3% sobre o 4T21 e 1,9% sobre o 1T21. Excluindo-se o efeito da variação cambial, a carteira apresentou leve alta de 0,2% sobre o 4T21 e 1,1% nos últimos 12 meses.

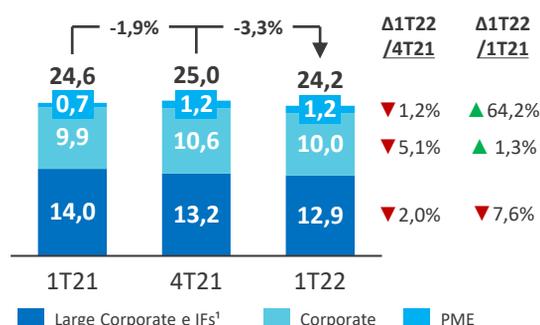
A carteira Corporate (empresas com faturamento entre R\$ 300 milhões e R\$ 1,5 bilhão) ampliada fechou em R\$ 10,0 bilhões, representando 41,5% da carteira total do CIB.

Na comparação com o 1T21, essa carteira cresceu 1,3%. Em relação ao trimestre anterior, houve recuo de 5,1%. Já a carteira Large Corporate (empresas com faturamento acima de R\$ 1,5 bilhão + Instituições Financeiras) ampliada atingiu R\$ 12,9 bilhões, representando 53,5% da carteira total do CIB. Esta carteira apresentou queda de 7,6% nos últimos 12 meses e 2,0% frente ao trimestre anterior, em linha com nossa estratégia de reduzir nossa exposição e ter uma atuação mais seletiva em *large corporates*.

Por fim, continuamos avançando nossa estratégia de diversificação em Pequenas e Médias Empresas (PMEs), no segmento de antecipação de recebíveis. O saldo da carteira PME somou R\$ 1,2 bilhão no encerramento do 1T22, em linha com o trimestre anterior e 64,2% acima do 1T21. A carteira PME representava 4,9% da carteira do atacado no 1T22.

Abaixo, apresentamos a exposição setorial da carteira ampliada do CIB no 1T22:

CIB - Carteira ampliada (R\$ B)



Atacado - Exposição por setor	1T21		1T22	
	R\$ M	Part.(%)	R\$ M	Part.(%)
Instituições Financeiras	3.049	12,4%	3.602	14,9%
Indústria	1.899	7,7%	1.998	8,3%
Construção Civil	1.811	7,4%	1.568	6,5%
Agroindústria / Agroquímica	1.112	4,5%	1.565	6,5%
Açúcar e álcool	1.671	6,8%	1.514	6,3%
Varejo	1.811	7,4%	1.494	6,2%
Project Finance	1.058	4,3%	1.206	5,0%
PMEs	727	3,0%	1.194	4,9%
Cooperativas	689	2,8%	1.069	4,4%
Energia Elétrica	1.461	5,9%	904	3,7%
Óleo & Gás	806	3,3%	891	3,7%
Telecomunicações	940	3,8%	847	3,5%
Locadoras	542	2,2%	734	3,0%
Montadoras/Concessionárias	753	3,1%	496	2,1%
Serviços	437	1,8%	425	1,8%
Saúde	462	1,9%	326	1,3%
Mineração	508	2,1%	318	1,3%
Farmacêutico	339	1,4%	298	1,2%
Saneamento	352	1,4%	286	1,2%
Outros	4.201	17,1%	3.429	14,2%
<b>Total Geral</b>	<b>24.628</b>	<b>100%</b>	<b>24.164</b>	<b>100%</b>

# / Resultados

## Principais Informações e Indicadores Financeiros

Na tabela abaixo apresentamos as informações e indicadores gerenciais selecionados do banco BV com o objetivo de permitir análises nas mesmas bases de comparação.

ANÁLISE DOS RESULTADOS GERENCIAIS	1T21	4T21	1T22	Variação %	
				1T22/4T21	1T22/1T21
Receitas totais (i) + (ii)	2.287	2.388	<b>2.456</b>	2,9%	7,4%
Margem financeira bruta (i)	1.783	1.925	<b>2.011</b>	4,5%	12,8%
Receita de prestação de serviços e corretagem (ii)	504	463	<b>445</b>	-3,9%	-11,9%
Custo de crédito	(577)	(843)	<b>(692)</b>	-17,9%	19,9%
Despesas administrativas e de pessoal (inclui PLR)	(540)	(811)	<b>(733)</b>	-9,5%	35,8%
Lucro Líquido Recorrente	357	421	<b>388</b>	-7,9%	8,6%
<b>BALANÇO PATRIMONIAL (R\$ M)</b>					
Total de ativos	120.960	120.166	<b>122.638</b>	2,1%	1,4%
Carteira de crédito ampliada	72.168	76.304	<b>76.186</b>	-0,2%	5,6%
Segmento Atacado	24.628	24.984	<b>24.164</b>	-3,3%	-1,9%
Segmento Varejo	47.539	51.320	<b>52.022</b>	1,4%	9,4%
Recursos captados	78.855	80.590	<b>78.638</b>	-2,4%	-0,3%
Patrimônio líquido	11.201	11.929	<b>14.436</b>	21,0%	28,9%
Índice de Basileia (%)	14,7%	15,8%	<b>16,0%</b>	0,2 p.p.	1,4 p.p.
Índice de Capital Nível I (%)	14,0%	14,8%	<b>15,0%</b>	0,2 p.p.	0,9 p.p.
Índice de Capital Principal (%)	11,7%	12,6%	<b>13,0%</b>	0,4 p.p.	1,3 p.p.
<b>INDICADORES DE DESEMPENHO (%)</b>					
Retorno sobre Patrimônio Líquido Médio <sup>1</sup> (ROAE) - Ajustado	13,3%	14,5%	<b>13,4%</b>	-1,1 p.p.	0,1 p.p.
Retorno sobre Ativo Total Médio <sup>2</sup> (ROAA)	1,2%	1,4%	<b>1,3%</b>	-0,1 p.p.	0,1 p.p.
Net Interest Margin <sup>3</sup> (NIM) - Clientes	10,0%	10,3%	<b>10,2%</b>	-0,1 p.p.	0,2 p.p.
Net Interest Margin <sup>4</sup> (NIM) - Clientes + Mercado	7,1%	7,3%	<b>7,6%</b>	0,2 p.p.	0,5 p.p.
Índice de Eficiência (IE) – acumulado 12 meses <sup>5</sup>	32,5%	34,1%	<b>35,7%</b>	1,6 p.p.	3,2 p.p.
Índice de Eficiência Normalizado <sup>6</sup> (IE) – acumulado 12 meses <sup>5</sup>	32,0%	32,0%	<b>32,7%</b>	0,7 p.p.	0,7 p.p.
Inadimplência (acima de 90 dias)	3,3%	3,7%	<b>4,1%</b>	0,4 p.p.	0,8 p.p.
Índice de Cobertura (acima de 90 dias)	263%	239%	<b>221%</b>	-18,5 p.p.	-41,6 p.p.
<b>OUTRAS INFORMAÇÕES</b>					
Colaboradores <sup>7</sup> (quantidade)	3.969	4.376	<b>4.491</b>	2,6%	13,2%
Ativos sob gestão <sup>8</sup> (Wealth) - R\$ M	49.932	52.341	<b>49.068</b>	-6,3%	-1,7%

1. Quociente entre o lucro líquido recorrente e o patrimônio líquido médio do período, anualizado. Não considera outros resultados abrangentes registrados no patrimônio líquido; 2. Quociente entre o lucro líquido recorrente e os ativos totais médios do período; Anualizado; 3. Quociente entre a margem financeira bruta com Clientes e os ativos médios sensíveis à spreads do período. Anualizado; 4. Quociente entre a margem financeira bruta e os ativos rentáveis médios do período. Anualizado; 5. IE = despesas de pessoal (não considera demandas trabalhistas) e administrativas / (margem financeira bruta + receita de serviços e tarifas + outras receitas operacionais + outras despesas operacionais – despesas tributárias – resultado de atividade imobiliária); 6. Excluindo investimentos nas avenidas de crescimento; 7. Não considera estagiários e estatutários; 8. Inclui fundos onshore (critério ANBIMA) e recursos de clientes private (renda fixa, renda variável e fundos offshore).

# / Resultados

## Demonstração de Resultados

DEMONSTRAÇÃO GERENCIAL DO RESULTADO (R\$ M)	1T21	4T21	1T22	Variação %	
				1T22/4T21	1T22/1T21
<b>Receitas totais (i + ii)</b>	<b>2.287</b>	<b>2.388</b>	<b>2.456</b>	<b>2,9</b>	<b>7,4</b>
<b>Margem financeira bruta (i)</b>	<b>1.783</b>	<b>1.925</b>	<b>2.011</b>	<b>4,5</b>	<b>12,8</b>
Margem financeira com clientes	1.598	1.779	1.775	-0,2	11,1
Margem financeira com mercado	185	147	236	60,8	27,6
<b>Receita de prestação de serviços e corretagem (ii)</b>	<b>504</b>	<b>463</b>	<b>445</b>	<b>-3,9</b>	<b>-11,9</b>
<b>Custo de crédito</b>	<b>(577)</b>	<b>(843)</b>	<b>(692)</b>	<b>-17,9</b>	<b>19,9</b>
<b>Outras Receitas/Despesas</b>	<b>(1.060)</b>	<b>(1.373)</b>	<b>(1.188)</b>	<b>-13,5</b>	<b>12,0</b>
Despesas de pessoal e administrativas	(540)	(811)	(733)	-9,5	35,8
Despesas tributárias	(148)	(117)	(144)	23,6	-2,6
Outras receitas (Despesas)	(372)	(445)	(310)	-30,4	-16,6
<b>Resultado antes da tributação sobre o Lucro</b>	<b>650</b>	<b>173</b>	<b>577</b>	<b>234,1</b>	<b>-11,3</b>
Imposto de renda e contribuição social	(293)	248	(131)	-152,6	-55,4
Participação de Não Controladores	0	0	(58)	-	-
<b>Lucro Líquido Recorrente</b>	<b>357</b>	<b>421</b>	<b>388</b>	<b>-7,9</b>	<b>8,6</b>
<b>Retorno sobre Patrimônio Líquido (ROE)</b>	<b>13,3%</b>	<b>14,5%</b>	<b>13,4%</b>	<b>-1,1 p.p.</b>	<b>0,1 p.p.</b>
<b>Índice de Eficiência (IE) – acumulado 12 meses<sup>1</sup></b>	<b>32,5%</b>	<b>34,1%</b>	<b>35,7%</b>	<b>1,6 p.p.</b>	<b>3,2 p.p.</b>
<b>Índice de Eficiência Normalizado<sup>2</sup> (IE) – acumulado 12 meses<sup>1</sup></b>	<b>32,0%</b>	<b>32,0%</b>	<b>32,7%</b>	<b>0,7 p.p.</b>	<b>0,7 p.p.</b>

1. IE = despesas de pessoal (não considera demandas trabalhistas) e administrativas / (margem financeira bruta + receita de serviços e tarifas + outras receitas operacionais + outras despesas operacionais – despesas tributárias – resultado de atividade imobiliária); 2. Excluindo investimentos nas avenidas de crescimento

## Lucro Líquido

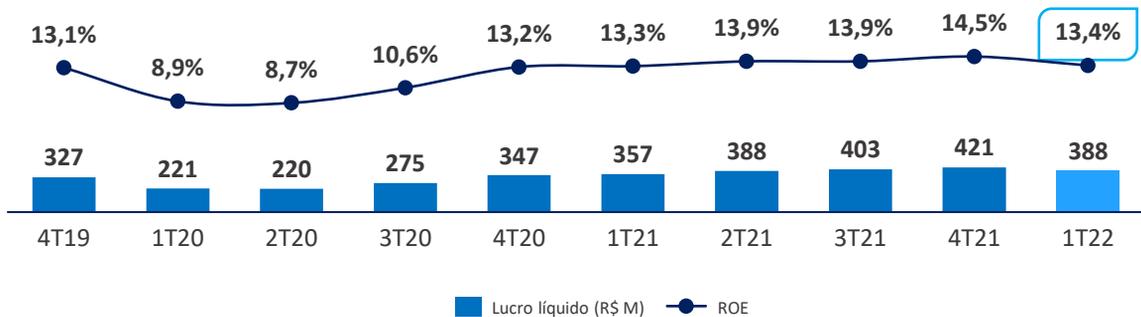
O lucro líquido recorrente do 1T22 totalizou R\$ 388 milhões, com crescimento de 8,6% frente ao mesmo período do ano anterior. O retorno recorrente sobre o patrimônio líquido (ROE) atingiu 13,4% no 1T22, +0,1 p.p. vs o 1T21. A melhora no resultado contra o 1T21 reflete, principalmente: (i) o crescimento da carteira de crédito (+5,6%), com maior diversificação e efeito positivo de mix, com expansão em linhas de produtos com maiores spreads. Com isso, a margem financeira com clientes cresceu 11,1% no período; (ii) o impacto positivo do aumento da taxa de juros na margem com o mercado, que por sua vez, expandiu 27,6% na comparação com o 1T21 e ; (iii) o efeito positivo na linha de IR/CS decorrente da distribuição de JCP no 1T22.

Tais efeitos mais do que compensaram: (i) a queda de 11,9% nas receitas de serviços e corretagem de seguros, devido a menor originação no período; (ii) o aumento de 19,9% no custo de crédito, refletindo a convergência nas taxas de inadimplência no Varejo para níveis pré-pandemia, conforme vínhamos sinalizando nos releases anteriores e; (iii) o aumento de 35,8% nas despesas de pessoal e administrativas, como reflexo dos maiores investimentos do banco para fazer frente à estratégia de crescimento e dos efeitos da pressão inflacionária no período.

Na comparação com o 4T21, o lucro líquido recorrente apresentou uma queda de 7,9%. O retorno recorrente sobre o patrimônio líquido (ROE) recuou -1,1 p.p. vs o 4T21. A variação é explicada principalmente pelo efeito fiscal decorrente da distribuição de JCP no 4T21. Tal efeito, mais do que compensou a alta de 234,1% no Lucro antes do Imposto de Renda (LAIR) na comparação com aquele trimestre.

# / Resultados

## Lucro Líquido



## Margem financeira bruta

**1T22 vs 1T21** - A margem financeira bruta no 1T22 cresceu 12,8% em relação ao 1T21, para R\$ 2.011 milhões, com expansão nas margens com clientes e com o mercado.

A **margem financeira com clientes** alcançou R\$ 1.775 milhões, 11,1% acima da margem registrada no 1T21. A melhora reflete o crescimento na carteira de crédito e efeito positivo de mix, com expansão em linhas de produtos com maiores spreads como cartão de crédito e empréstimos no varejo. O NIM clientes<sup>1</sup> cresceu 0,2 p.p. para 10,2%, também explicado pelo efeito do mix no Varejo.

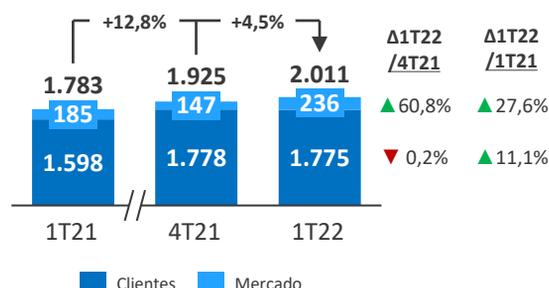
A **margem financeira com o mercado** cresceu 27,6% contra o 1T21, para R\$ 236 milhões. O crescimento foi decorrente, principalmente, do resultado positivo de posições estruturais de hedge e da aplicação do patrimônio líquido em decorrência do aumento da taxa de juros.

**1T22 vs 4T21** - A margem financeira bruta cresceu 4,5%, com a expansão na margem com o mercado e estabilidade na margem com clientes.

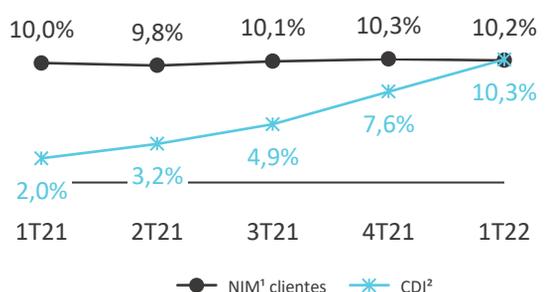
A **margem financeira com clientes** permaneceu estável (-0,2%) na comparação com o 4T21. O NIM clientes<sup>1</sup> variou de 10,3% no 4T21 para 10,2% no 1T22, reflexo da menor quantidade de dias corridos no 1T22.

A **margem financeira com o mercado** cresceu 60,8% comparada com o 4T21. A alta também reflete o resultado positivo de posições estruturais de hedge e da aplicação do patrimônio líquido.

Margem Financeira Bruta (R\$ M)



NIM clientes<sup>1</sup> vs CDI<sup>2</sup> (% a.a.)

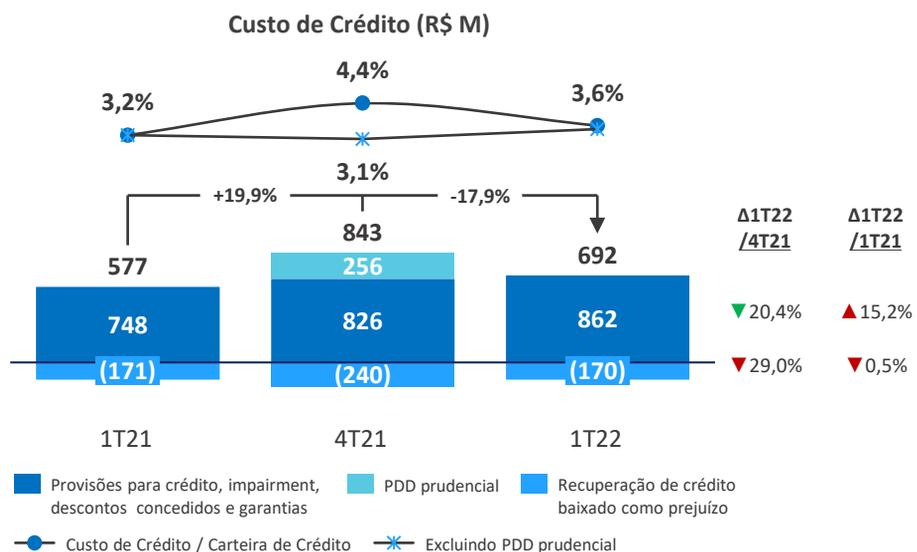


# / Resultados

## Custo de Crédito

No 1T22, o custo de crédito registrou alta de 19,9% sobre o 1T21, para R\$ 692 milhões. Em relação à carteira de crédito, o custo ficou em 3,6%, 0,4 p.p. acima do 1T21 (3,2%). A alta reflete essencialmente o aumento nas despesas de PDD devido à elevação nos indicadores de inadimplência no varejo, estes que convergiram para os patamares pré-pandemia, conforme já vínhamos sinalizando nos Releases passados.

Na comparação com o 4T21, o custo de crédito recuou 17,9%, com o custo de crédito sobre carteira declinando 0,8 p.p., de 4,4% para 3,6%. Vale lembrar que no trimestre passado foram constituídas provisões prudenciais no montante de R\$ 256 milhões com o objetivo de fortalecer o balanço do banco diante do cenário de maior incerteza trazido pela variante Ômicron, o qual aumentou os riscos relacionados à recuperação da atividade econômica. Excluindo-se o efeito da prudencial no 4T21, o custo do crédito teria subido 17,9% no 1T22, com o custo de crédito sobre carteira variando de 3,1% no 4T21 para 3,6% no 1T22, alta de 0,5 p.p..



## Receitas de Prestação de Serviços e Corretagem de Seguros

As receitas de serviços e corretagem de seguros somaram R\$ 445 milhões no 1T22, recuo de 11,9% sobre o 1T21, explicado principalmente pela menor originação de financiamento de veículos no 1T22 (-18,5%), impactada pela queda no geral no setor, com influência do cenário macro desafiador, além dos ajustes na política de concessão refletindo o nosso maior conservadorismo durante o 1T22. A menor originação tem impacto direto nas receitas de confecção de cadastro e avaliação de bens, e corretagem de seguros. O efeito da queda mencionada foi parcialmente compensado pela expansão de 25,0% nas receitas oriundas de cartões de crédito, alavancadas pelo crescimento da carteira e estratégia do banco digital, e pelo crescimento de 141,9% nas comissões sobre colocação de títulos, fruto da expansão das operações de DCM<sup>1</sup>, segmento que o BV tem histórica posição de destaque, registrando um aumento de 244% vs 1T21, e com um volume total de R\$ 8,8 bilhões em operações distribuídas no período.

# / Resultados

## Receitas de Prestação de Serviços e Corretagem de Seguros

Na comparação com o 4T21, as receitas de serviços e corretagem de seguros recuaram 3,9%. A variação é também reflexo da menor originação de financiamento de veículos no período (-10,3%), com impacto nas receitas de confecção de cadastro e avaliação de bens, e corretagem de seguros. O efeito também foi parcialmente compensado pela expansão de 60,3% nas comissões sobre colocação de títulos, fruto do crescimento das operações de DCM durante o 1T22.

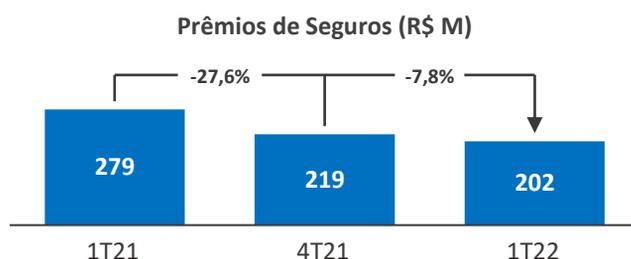
Receitas de Prestação de Serviços (R\$ M)				Variação %	
	1T21	4T21	1T22	1T22/4T21	1T22/1T21
Confecção de cadastro e avaliação de bens	180	132	128	-3,3	-29,2
Receitas de corretagem de seguros	136	112	100	-10,8	-26,5
Cartão de crédito	72	93	90	-3,0	25,0
Rendas de garantias prestadas	28	30	23	-21,5	-15,1
Administração de fundos de investimento	28	26	24	-7,8	-13,6
Comissões sobre colocação de títulos	15	23	37	60,3	141,9
Correspondente bancário (Promotiva)	22	24	19	-20,0	-12,6
Outras <sup>1</sup>	23	22	23	2,8	-0,7
<b>Receitas de Serviços e Corretagem</b>	<b>504</b>	<b>463</b>	<b>445</b>	<b>-3,9</b>	<b>-11,9</b>

<sup>1</sup> - inclui serviços de custódia, corretagem de operações em bolsa, assessoria financeira, entre outros



**Somos uma das maiores corretoras de seguros do Brasil** com um portfólio diversificado de produtos para atender às demandas dos nossos clientes. Além de trazer diversificação nas receitas do banco, o negócio tem alto potencial de *cross-selling* com financiamento de veículos. Trazemos opções de seguros que vão desde auto completo, prestamista, residencial, vida e acidentes pessoais, até assistências para animais de estimação e funeral. Durante o 1T22 anunciamos duas novas parcerias estratégicas: Porto Seguros e Aliro, ampliando nossa oferta de seguro auto completo.

Os prêmios de seguros no 1T22 somaram R\$ 201,7 milhões, queda de 7,8% e 27,6% sobre o 4T21 e 1T21, respectivamente. O desempenho reflete, principalmente, a queda nos níveis de originação de financiamento de veículos no período, conforme explicamos anteriormente. Com isso, as receitas de corretagem de seguro recuaram 10,8% sobre o 4T21 e 26,5% na comparação com o 4T21.



Abaixo, nosso portfólio de seguros e respectivos parceiros:

- Auto:  **SOMPO SEGUROS**  **MAPFRE**  **Liberty Seguros**  **TOKIOMARINE SEGURADORA**  **ZURICH**  **Aliro seguro**  **PORTO SEGURO**
- Prestamista:  **CARDIF**
- Residencial:  **CARDIF**
- Vida + Acidentes pessoais:  **Icatu**
- Odontológico:  **MetLife**
- Cartão:  **MAPFRE**
- Assistências<sup>1</sup>:  **GDF**.

# / Resultados

## Despesas de Pessoal e Administrativas

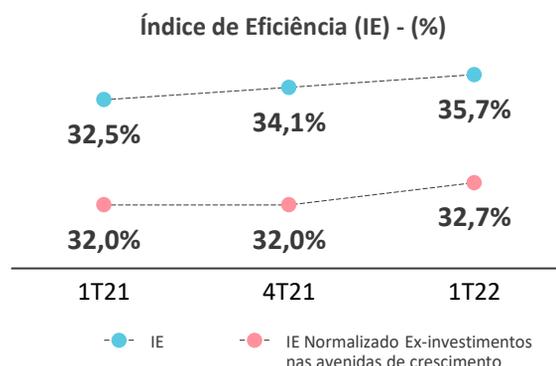
Despesas operacionais (R\$M)	1T21	4T21	1T22	Variação %	
				1T22/4T21	1T22/1T21
Proventos e Participação nos resultados	(198)	(279)	(295)	5,9	49,0
Benefícios e encargos sociais	(90)	(105)	(113)	7,7	25,4
Treinamento	(2)	(3)	(3)	-2,7	24,8
<b>Despesas de Pessoal</b>	<b>(291)</b>	<b>(387)</b>	<b>(412)</b>	<b>6,3</b>	<b>41,5</b>
Serviços técnicos especializados	(85)	(119)	(90)	-24,3	6,5
Processamento de dados	(47)	(96)	(81)	-14,8	72,8
Emolumentos judiciais	(17)	(19)	(16)	-15,7	-5,2
Marketing	(5)	(83)	(38)	-54,7	611,6
Outras	(58)	(49)	(38)	-21,5	-34,7
<b>Subtotal</b>	<b>(212)</b>	<b>(366)</b>	<b>(263)</b>	<b>-27,9</b>	<b>24,1</b>
Depreciação e amortização	(37)	(58)	(58)	0,6	57,9
<b>Despesas Administrativas</b>	<b>(249)</b>	<b>(423)</b>	<b>(322)</b>	<b>-24,0</b>	<b>29,1</b>
<b>Total</b>	<b>(540)</b>	<b>(811)</b>	<b>(733)</b>	<b>-9,5</b>	<b>35,8</b>
<b>Total ex- depreciação e amortização</b>	<b>(503)</b>	<b>(753)</b>	<b>(675)</b>	<b>-10,3</b>	<b>34,2</b>

As despesas de pessoal tiveram alta de 41,5% na comparação com o 1T21, para R\$ 412 milhões. O aumento observado reflete (i) aumento no quadro de colaboradores do banco, que saltou de 3.969 ao final do 1T21 para 4.491 no 1T22, oriundo da estratégia de crescimento e diversificação do BV e do fortalecimento do banco digital; (ii) aumento na despesa com remuneração variável, refletindo a melhora nos resultados, e; (iii) efeito do acordo coletivo realizado em setembro/21.

As despesas administrativas<sup>1</sup> registraram aumento de 24,1% vs o 1T21. A alta está relacionada ao crescimento nas despesas de marketing com a realização de campanhas institucionais e banco digital, além de maiores investimentos em tecnologia, em linha com a estratégia de crescimento e fortalecimento das avenidas de crescimento.

Na comparação com o 4T21, as despesas de pessoal tiveram alta de 6,3%, explicadas principalmente pelo aumento no quadro de colaboradores. As despesas administrativas<sup>1</sup>, por sua vez, registraram queda de 27,9% no período, devido principalmente: (i) às menores despesas de marketing, com maiores investimentos realizados no 4º trimestre de 2021; (ii) menores despesas relacionadas à consultorias e; (iii) queda nas despesas relacionadas à tecnologia e processamento de dados.

Encerramos o 1T22 com o Índice de Eficiência (IE) de 35,7%, +1,6 p.p. vs o 4T21 e +3,2 p.p. vs o 1T21. O aumento observado está em linha com o plano estratégico do BV, com maiores nas avenidas de crescimento, incluindo banco digital, financiamento solar, PME e *Banking as a Service*. Não obstante, eficiência segue sendo pilar fundamental na estratégia do banco BV, evidenciado pelo saudável nível do IE de 32,7% quando excluimos os investimentos nas avenidas de crescimento.



# / Resultados

## Outras (despesas) / receitas e resultados de controladas

Outras (despesas) / receitas (R\$ M)	1T21	4T21	1T22	Variação %	
				1T22/4T21	1T22/1T21
Custos associados à produção	(300)	(313)	(276)	-11,9	-7,9
Demandas cíveis e fiscais	(38)	(52)	(17)	-67,9	-55,9
Demandas trabalhistas	(24)	(33)	(29)	-11,6	24,9
Resultados de incorporação imobiliária <sup>1</sup>	(8)	(4)	2	-145,4	-122,3
Outras	(2)	(42)	10	-124,1	-541,3
<b>Total</b>	<b>(372)</b>	<b>(445)</b>	<b>(310)</b>	<b>-30,4</b>	<b>-16,6</b>

Outras (despesas)/receitas totalizaram uma despesa de R\$ 310 milhões no 1T22, queda de 16,6% frente ao 1T21 e 30,4% sobre o 4T21. Em ambos os períodos de comparação, a queda é explicada, principalmente, por (i) menores custos associados à produção devido à menor originação de financiamentos no 1T22, conforme já explicado, e; (ii) menores despesas relacionadas à demandas cíveis e fiscais.

## Qualidade da Carteira de Crédito

As segmentações do risco da carteira de crédito nesta seção referem-se à carteira classificada conforme Res. CMN nº 2.682/99, exceto se indicado de outra forma.

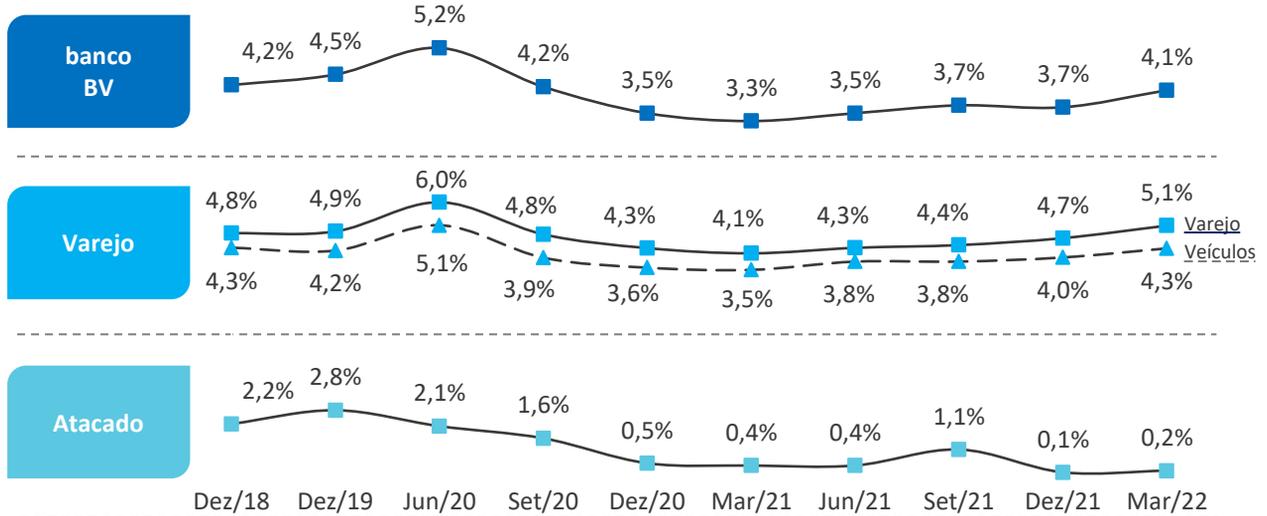
Qualidade da Carteira de Crédito (R\$ M, exceto quando indicado)	1T21	4T21	1T22
Saldo em atraso acima de 90 dias	1.990	2.404	2.683
Índice de inadimplência acima de 90 dias – Consolidado	3,3%	3,7%	4,1%
Índice de inadimplência acima de 90 dias – Varejo	4,1%	4,7%	5,1%
Índice de inadimplência acima de 90 dias – Veículos	3,5%	4,0%	4,3%
Índice de inadimplência acima de 90 dias – Atacado	0,4%	0,1%	0,2%
Baixas para prejuízo (a)	(683)	(659)	(618)
Recuperação de crédito (b)	171	240	170
Perda líquida (a+b)	(512)	(419)	(448)
Perda líquida / Carteira de crédito (anualizada)	3,4%	2,6%	2,8%
New NPL	592	704	897
New NPL / Carteira de crédito <sup>2</sup> - trimestre	1,00%	1,09%	1,36%
Saldo de PDD <sup>3</sup>	5.226	5.759	5.929
Saldo de PDD / Carteira de crédito	8,6%	8,7%	9,0%
Saldo de PDD / Saldo em atraso acima de 90 dias	263%	239%	221%
Saldo AA-C	53.387	57.266	56.647
Saldo AA-C / Carteira de crédito	87,8%	87,0%	86,2%

# / Resultados

## Inadimplência da Carteira de Crédito – Inad-90 dias

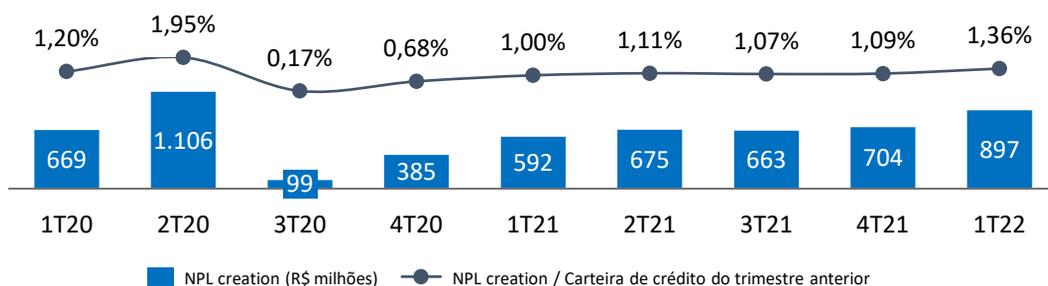
Conforme vínhamos sinalizando em releases anteriores, a inadimplência acima de 90 dias (Inad-90) retornou aos patamares históricos pré-pandemia, encerrando o 1T22 em 4,1%, 0,4 p.p. acima do observado no trimestre anterior e 0,8 p.p. acima do 1T21.

- **Varejo:** o Inad-90 do Varejo encerrou o 1T22 em 5,1%, aumento de 0,4 p.p. sobre o trimestre anterior e de 1,0 p.p. sobre o 1T21. O aumento observado está em linha com nossa expectativa de convergência para os níveis pré-pandemia, conforme anunciamos nos releases anteriores. Além da conjuntura macro com inflação e juros elevados, que afeta o poder de compra das famílias, o aumento do Inad-90 do Varejo também foi influenciado pelo mix de produtos, com maior participação de cartões de crédito na carteira.
- **Atacado:** o Inad-90 do Atacado continua apresentando níveis bastante controlados, encerrando o trimestre em 0,2%, levemente acima do trimestre anterior, mas ainda entre os menores patamares dos últimos 3 anos.



## NPL creation

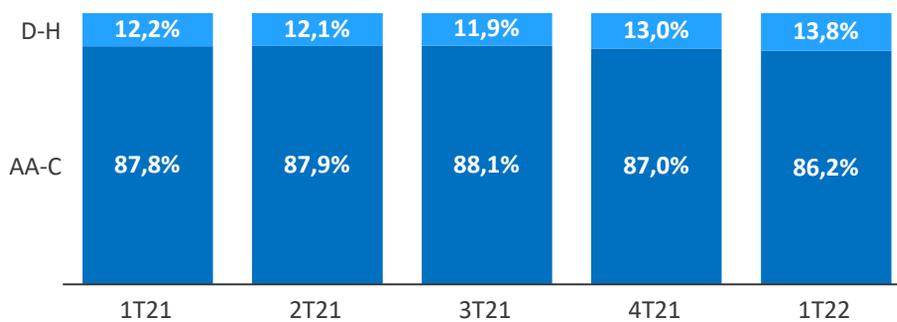
O NPL creation somou R\$ 897 milhões no 1T22, aumento de 27,4% vs o 4T21 e 51,5% vs o 1T21. Em relação à carteira, o NPL creation ficou em 1,36%, contra 1,09% no 4T21 e 1,00% no 1T21. O aumento reflete a maior entrada em atraso acima de 90 dias no Varejo.



# / Resultados

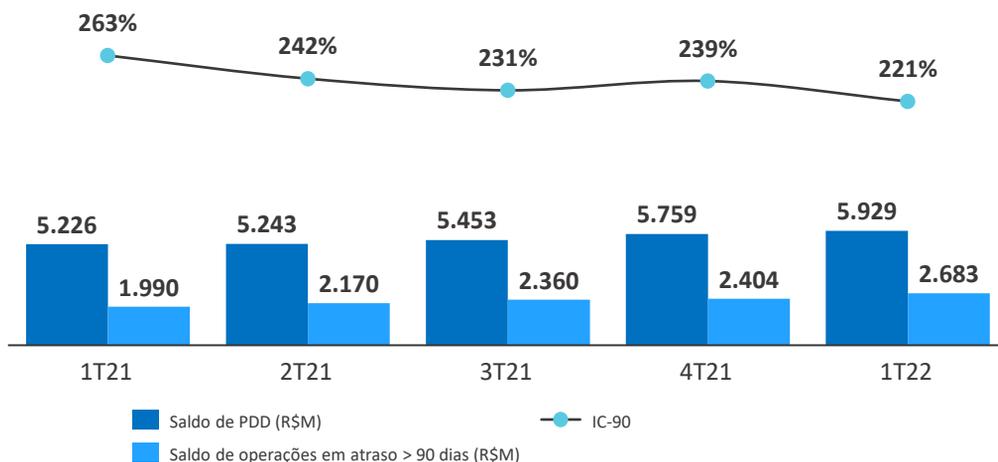
## Carteira de Crédito por Nível de Risco<sup>1</sup> (%)

A gestão do risco de crédito do banco BV visa manter a qualidade da carteira de crédito em níveis adequados para cada segmento. No trimestre, o saldo da carteira com rating D-H registrou elevação de 0,8 p.p. vs o 4T21. Esse aumento reflete a convergência dos níveis de inadimplência no Varejo para patamares pré-pandemia, conforme já era esperado.



## Índice de Cobertura (90 dias)

O Índice de Cobertura para o saldo em atraso acima de 90 dias encerrou o trimestre em 221%, comparado a 239% no 4T21. A queda de 18 pontos percentuais é explicada pelo aumento no saldos em atraso no Varejo, e consumo das provisões prudenciais constituídas em 2021 para fazer frente a este cenário econômico desafiador que estamos vivenciando. Importante observar que nossa metodologia de provisionamento mantém o nível adequado de provisões levando em consideração o rating dos clientes e mudanças na conjuntura econômica. Apesar da queda observada, o Índice de Cobertura permanece acima dos patamares históricos pré-pandemia, evidenciando a prudência do banco BV em um cenário econômico ainda desafiador.



# / Resultados

## Captações e Liquidez

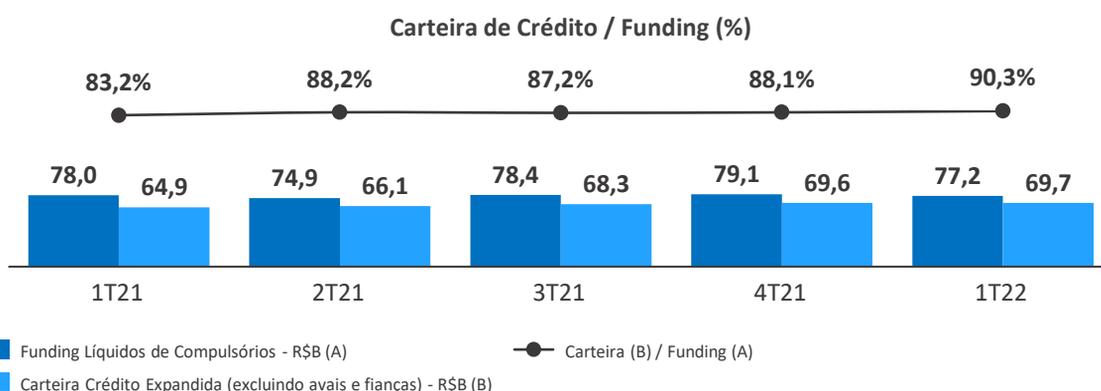
O *funding* total alcançou R\$ 78,6 bilhões no 1T22, em linha com o 1T21 e 2,4% abaixo do 4T21. A variação em relação ao trimestre anterior se deve principalmente ao menor saldo de depósitos a prazo e obrigações com cessões de crédito, compensado pelo aumento das LFs. Destaque para o aumento nas captações via plataformas digitais, que no encerramento do 1T22 somaram R\$ 6,0 bilhões e já representam cerca de 8% do *funding* total do BV.

A estrutura de *funding* do BV segue bastante diversificada e com estratégia de desconcentração de vencimentos. Os instrumentos estáveis de captação, com vencimento acima de 2 anos, representavam 60,0% do total de recursos captados no encerramento do 1T22.

Captações (R\$ B)	1T21	4T21	1T22	Variação %		Análise vertical %
				1T22/4T21	1T22/1T21	1T22
<b>Letras financeiras (1)</b>	<b>28,0</b>	<b>27,2</b>	<b>29,6</b>	<b>8,8</b>	<b>5,8</b>	<b>37,6</b>
<b>Depósito a prazo</b>	<b>24,2</b>	<b>25,8</b>	<b>24,2</b>	<b>-6,2</b>	<b>0,0</b>	<b>30,8</b>
CDB	20,6	22,1	19,9	-10,0	-3,6	25,3
Debêntures	2,1	1,4	1,4	1,9	-32,4	1,8
LCA e LCI	1,5	2,3	2,9	25,5	97,0	3,6
<b>Títulos emitidos no Exterior (1)</b>	<b>8,9</b>	<b>8,8</b>	<b>7,5</b>	<b>-14,6</b>	<b>-15,5</b>	<b>9,6</b>
<b>Cessões de crédito (1)</b>	<b>5,8</b>	<b>8,2</b>	<b>6,8</b>	<b>-17,4</b>	<b>16,4</b>	<b>8,6</b>
<b>Empréstimos e Repasses</b>	<b>3,7</b>	<b>5,1</b>	<b>5,3</b>	<b>3,6</b>	<b>42,6</b>	<b>6,7</b>
<b>Depósitos interfinanceiros</b>	<b>4,6</b>	<b>1,9</b>	<b>2,0</b>	<b>2,7</b>	<b>-56,9</b>	<b>2,5</b>
<b>Instrumentos de Capital (1)</b>	<b>3,7</b>	<b>3,6</b>	<b>3,3</b>	<b>-7,5</b>	<b>-9,6</b>	<b>4,2</b>
Letras financeiras subordinadas	1,9	1,9	1,9	-2,6	-3,1	2,4
Demais	1,8	1,7	1,5	-13,0	-16,8	1,9
<b>Total de Captações com Terceiros</b>	<b>78,9</b>	<b>80,6</b>	<b>78,6</b>	<b>-2,4</b>	<b>-0,3</b>	<b>100,0</b>
(-) Depósitos compulsórios	0,8	1,5	1,4	-7,8	65,0	
(-) Disponibilidades em moeda nacional	0,0	0,0	0,0	-14,9	-27,3	
<b>Total de Captações líquidas de compulsório</b>	<b>78,0</b>	<b>79,1</b>	<b>77,2</b>	<b>-2,3</b>	<b>-1,0</b>	
Instrumentos estáveis de captação/Total de captações	58,8%	59,3%	60,0%	0,7 p.p.	1,2 p.p.	
Captações via plataformas digitais	1,3	4,2	<b>6,0</b>	42,9	361,5	
% de captações via plataformas/total	1,6%	5,2%	<b>7,6%</b>			

(1) Instrumentos estáveis de captação

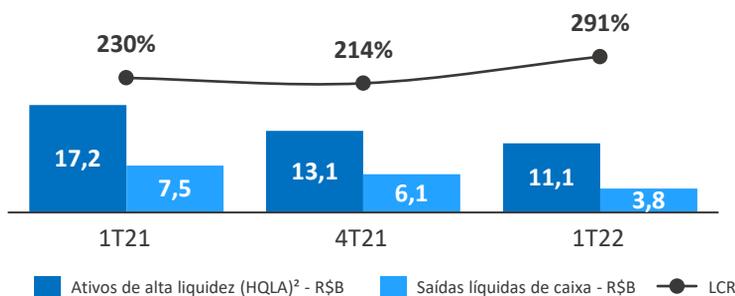
A relação entre a carteira de crédito expandida (excluindo avais e fianças) e as captações líquidas de compulsórios atingiu 90,3% no 1T22, vs 88,1% no 4T21 e 83,2% no 1T21.



# / Resultados

## Captações e Liquidez

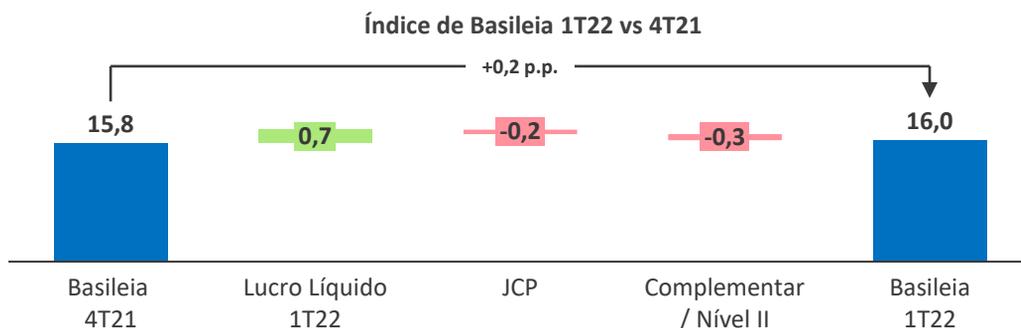
Com relação à liquidez, o banco manteve seu caixa livre em nível bastante conservador. O indicador LCR<sup>1</sup> (*Liquidity Coverage Ratio*), cujo objetivo é mensurar a liquidez de curto prazo dos bancos num cenário de estresse, foi de 291% no 1T22 vs 214% no 4T21 e 230% no 1T21, lembrando que o mínimo regulatório exigido pelo Banco Central é 100%. Adicionalmente, o banco BV mantém disponível uma linha de crédito junto ao Banco do Brasil desde 2009, que representa significativa reserva de liquidez e que nunca foi utilizada.



## Índice de Basileia

O Índice de Basileia atingiu 16,0% no 1T22, com 15,0% de Capital Nível I, sendo 13,0% de Capital Principal e 1,9% de Capital Complementar. Já o Capital Nível II encerrou em 1,1%.

Na comparação trimestral, o Índice de Basileia registrou alta de 0,2 p.p., explicado principalmente por (i) geração de lucro líquido no trimestre, com impacto de +0,7 p.p.; (ii) reconhecimento de JCP a pagar, com impacto de -0,2 p.p. e; (iii) efeito da variação cambial no capital complementar, com impacto de -0,3 p.p.



Com relação ao 1T21, o Índice de Basileia aumentou 1,4 p.p., com alta de 1,3 p.p. no CET1 devido, principalmente: (i) à geração de lucro no período; (ii) ao impacto positivo de ajustes prudenciais em decorrência da redução de crédito tributário e; (iii) à redução dos ativos ponderados pelo risco (RWA). A redução de 0,4 p.p do Capital Complementar está relacionada ao efeito da variação cambial. O aumento de 0,4 p.p no Capital Nível II está relacionado às novas emissões de dívidas subordinadas que compõem esse Capital.

# / Resultados

## Índice de Basileia

Índice de Basileia (R\$ M)	1T21	4T21	1T22	Variação %	
				1T22/4T21	1T22/1T21
<b>Patrimônio de Referência (PR)</b>	<b>11.183</b>	<b>12.209</b>	<b>12.138</b>	<b>-0,6</b>	<b>8,5</b>
PR nível I	10.698	11.419	11.324	-0,8	5,9
Principal	8.939	9.736	9.860	1,3	10,3
Complementar	1.759	1.683	1.464	-13,0	-16,8
PR nível II	485	790	814	3,0	67,8
<b>Ativos Ponderados pelo Risco (RWA)</b>	<b>76.324</b>	<b>77.155</b>	<b>75.661</b>	<b>-1,9</b>	<b>-0,9</b>
Risco de crédito	66.054	69.308	68.120	-1,7	3,1
Risco de mercado	3.691	909	593	-34,8	-83,9
Risco operacional	6.579	6.938	6.948	0,1	5,6
<b>Patrimônio de Referência Mínimo Requerido</b>	<b>6.106</b>	<b>6.172</b>	<b>6.053</b>	<b>-1,9</b>	<b>-0,9</b>
<b>Capital nível I</b>	<b>14,0%</b>	<b>14,8%</b>	<b>15,0%</b>	<b>0,2 p.p.</b>	<b>1,0 p.p.</b>
Índice de Capital Principal (CET1)	11,7%	12,6%	13,0%	0,4 p.p.	1,3 p.p.
Complementar	2,3%	2,2%	1,9%	-0,2 p.p.	-0,4 p.p.
<b>Capital nível II</b>	<b>0,6%</b>	<b>1,0%</b>	<b>1,1%</b>	<b>0,1 p.p.</b>	<b>0,4 p.p.</b>
<b>Índice de Basileia (PR/RWA)</b>	<b>14,7%</b>	<b>15,8%</b>	<b>16,0%</b>	<b>0,2 p.p.</b>	<b>1,4 p.p.</b>

Em 16/03/2020, a Resolução Bacen 4.783/2020 alterou temporariamente o capital mínimo regulatório. Ao final do 1T22, o requerimento mínimo de capital era de 10,0%, sendo 8,0% o mínimo para Capital Nível I e 6,5% para o Capital Principal (CET1).

# / Anexos

# / Anexo

## Reconciliação entre Resultado Contábil e Gerencial

Visando uma melhor compreensão e análise do desempenho do Banco, as explicações desse relatório são baseadas na Demonstração Gerencial do Resultado, que considera algumas realocações gerenciais realizadas na Demonstração do Resultado Societário auditado, sem impacto no lucro líquido. Essas realocações referem-se a:

- Despesas relacionadas à provisões (cíveis, trabalhistas e fiscais) realocadas de “(Provisão)/reversão para passivos contingentes” e de “Despesas de pessoal” para “Outras receitas/(despesas)”
- Custos e receitas operacionais da controlada Promotiva S.A. realocados de “Outras receitas/(despesas)” para “Receitas de prestação de serviços e corretagem”
- “Descontos concedidos” realocados da “Margem financeira bruta” para “Custo de crédito”
- Custos diretamente relacionados à geração de negócios realocados de “Despesas administrativas” para “Outras receitas/(despesas)”
- Efeitos fiscais e tributários do hedge referente às variações cambiais de investimentos no exterior que são contabilizados em “Despesas tributárias” (PIS e COFINS) e “Imposto de Renda e Contribuição Social” são realocados para “Margem Financeira Bruta”.

DRE (R\$ M)	1T22 Contábil	Efeitos não Recorrentes	Reclassificações Gerenciais	1T22 Gerencial
<b>Receitas totais (i + ii)</b>	<b>2.446</b>	<b>0</b>	<b>10</b>	<b>2.456</b>
Margem Financeira Bruta (i)	1.930	0	82	2.011
Receita de prestação de serviços e corretagem (ii)	516	0	(72)	445
<b>Custo de crédito</b>	<b>(577)</b>	<b>0</b>	<b>(115)</b>	<b>(692)</b>
<b>Despesas operacionais</b>	<b>(1.292)</b>	<b>0</b>	<b>105</b>	<b>(1.188)</b>
Despesas de pessoal administrativas	(872)	0	139	(733)
Despesas tributárias	(150)	0	6	(144)
Outras despesas (despesas)	(270)	0	(40)	(310)
<b>Resultado antes da tributação sobre o Lucro</b>	<b>577</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>577</b>
Imposto de renda e contribuição social	(131)	0	0	(131)
Participação de não controladores	(58)	0	0	(58)
<b>Lucro Líquido Recorrente</b>	<b>388</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>388</b>

## Eventos não Recorrentes

(Em R\$ M)	1T21	4T21	1T22
<b>Lucro líquido - Contábil</b>	<b>355</b>	<b>378</b>	<b>388</b>
<b>(-) Eventos não recorrentes</b>	<b>-2</b>	<b>-43</b>	<b>0</b>
Reavaliação do estoque de crédito tributário	0	-43	0
Despesas relacionadas ao processo de abertura de capital do BV	-2	0	0
<b>Lucro líquido recorrente</b>	<b>357</b>	<b>421</b>	<b>388</b>

Sumário dos eventos não recorrentes :

- Reavaliação do estoque de crédito tributário: Efeito decorrente da majoração da alíquota de Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) para as instituições financeiras, de 20% para 25%, reconhecido na linha de Imposto de Renda e Contribuição Social;
- Despesas relacionadas ao processo de abertura de capital do banco BV: O processo foi cancelado em 13/04/2021 em decorrência da conjuntura de mercado.

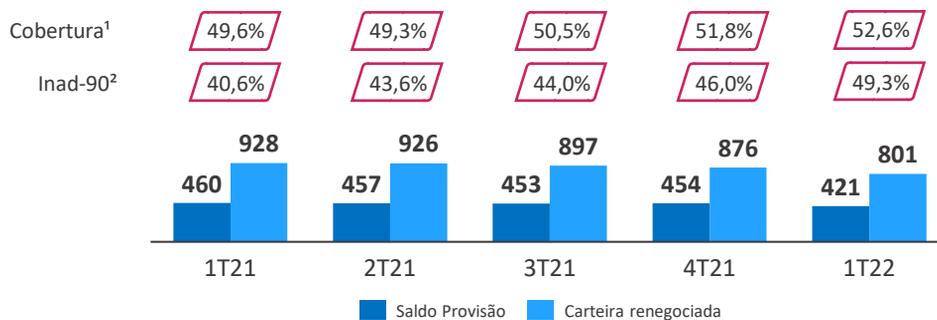
# Anexo

## Créditos Renegociados por Atraso

O saldo das operações de crédito renegociados por atraso totalizou R\$ 801 milhões no 1T22. No comparativo com o 4T21, houve queda de 8,6% no saldo da carteira renegociada por atraso.

No mesmo período, a inadimplência acima de 90 dias (Inad-90) desta carteira foi de 49,3%, contra 46,0% no 4T21, enquanto o índice de cobertura variou de 51,8% no 4T21 para 52,6% no 1T22. Mais informações disponíveis nas Demonstrações Contábeis do 1T22, Nota Explicativa 12-i.

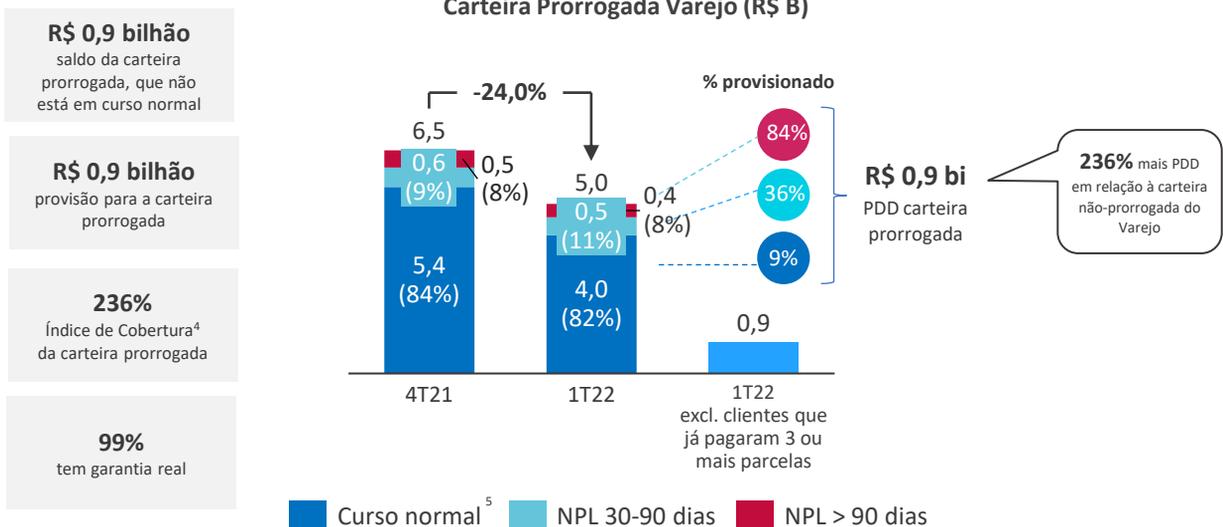
Carteira de créditos renegociados por atraso (R\$ M)



## Carteira varejo prorrogada (pandemia)

Desde o início da pandemia no Brasil, buscamos apoiar nossos clientes com soluções para atender às suas necessidades. Em março/20, proporcionamos a prorrogação de parcelas em 60 dias, onde clientes em dia puderam postergar 2 parcelas para o fim do contrato, sem o acréscimo de juros e mantendo o mesmo valor da parcela. Ao final dos 60 dias<sup>3</sup>, através de uma oferta bastante segmentada, os clientes que necessitaram contaram ainda com uma reestruturação efetiva do seu contrato, que implicou num alongamento adicional do prazo. Essa iniciativa impactou mais de 800 mil clientes, com cerca de R\$ 18 bilhões aditados e/ou efetivamente renegociados. Ao final do 1T22, o saldo da carteira prorrogada excluindo-se o saldo em curso normal era de R\$ 0,9 bilhão.

Carteira Prorrogada Varejo (R\$ B)



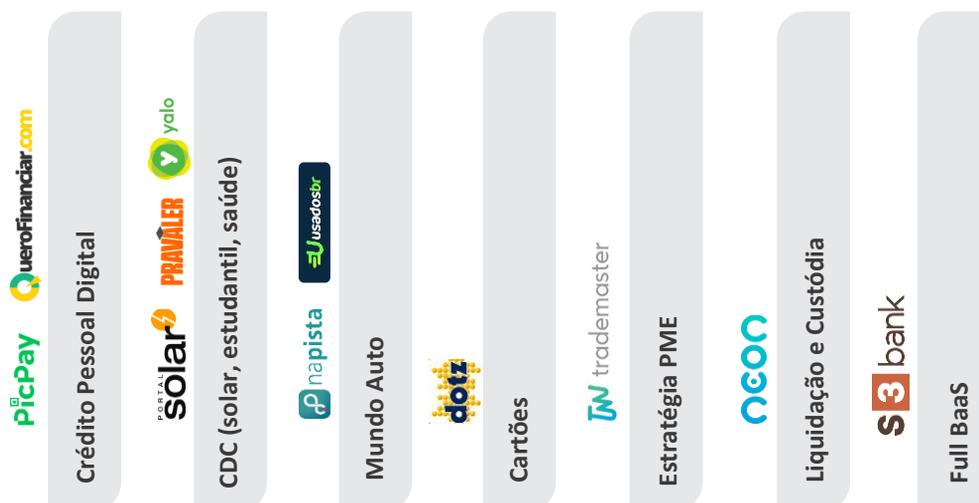
1 - Saldo de PDD/Carteira; 2 - Índice de inadimplência acima de 90 dias da carteira renegociada; 3 - Após os 60 dias, não houve isenção de juros; 4 - PDD total da carteira prorrogada / saldo da carteira com atraso acima de 90 dias; 5 - Adimplentes e inadimplentes até 30 dias

## / Anexo

### **BV<sup>x</sup>** Unidade de Negócios de Inovação

A estratégia digital do BV passa pela busca incessante de melhores serviços e experiências aos nossos clientes, sempre tendo a inovação como ferramenta. A BVx, nossa unidade de negócios de inovação, tem a missão de gerar valor por meio da conexão com o ecossistema de startups, por meio de co-criação, desenvolvimentos proprietários e investimentos em parcerias estratégicas, e atua em 3 frentes: **i) Corporate Venture Capital; ii) BV Open e; iii) BV Lab (laboratório de inovação).**

Investimos e estabelecemos parcerias com fintechs e outras startups que tenham sinergias com o BV e que complementem o portfólio de soluções aos clientes do banco. Entre investidas diretas e parcerias para co-criação e lead/distribuição de produtos, contávamos com aproximadamente 30 empresas inovadoras enriquecendo nosso ecossistema no encerramento do 1T22. Abaixo, apresentamos uma visão não-exaustiva das nossas parcerias:



O BV open desempenha um importante papel na estratégia de diversificação de receitas do banco, atuando como canal de distribuição dos nossos serviços. Oferecemos aos nossos parceiros e clientes as seguintes soluções BV Open: *Banking as a Service (BaaS)*, *Credit as a Service (CaaS)* e *Investment as a Service (IaaS)*.

Encerramos o 1T22 com 57 parceiros BV open dos mais variados segmentos como educação, energia, saúde e e-commerce conectados e utilizando os serviços de nossa plataforma BV Open. A volumetria<sup>1</sup> (# transações) realizada em nossa plataforma BaaS atingiu 93 milhões de transações no 1T22, crescimento de 241% vs o 1T21.

**57 parceiros BV open**  
conectados em nossa  
plataforma BaaS

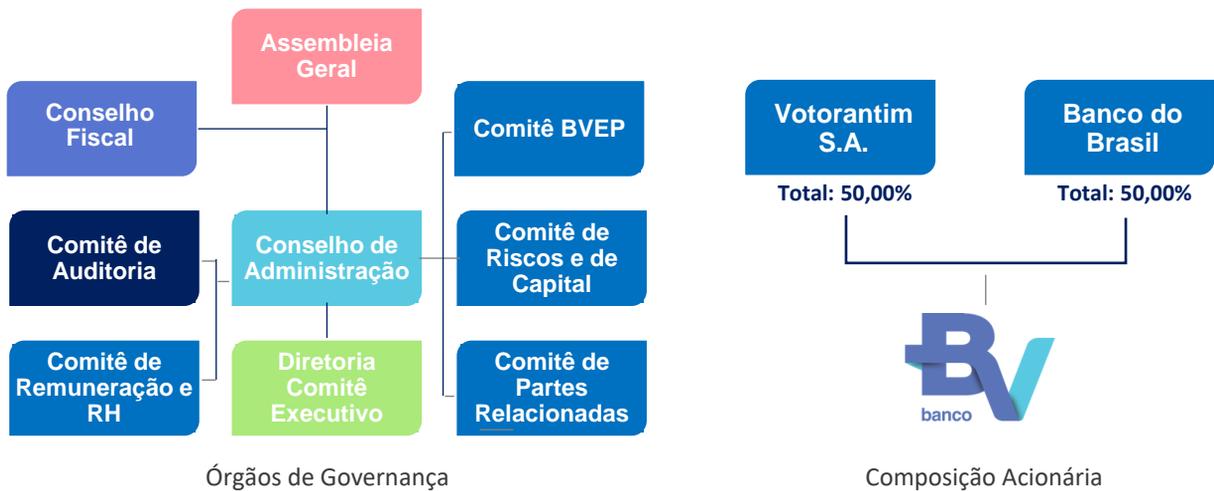
**93 milhões de transações**  
realizadas em nossa plataforma BaaS  
**+241% vs 1T21**

# / Anexo

## Governança

O banco BV tem uma estrutura organizacional que observa a legislação e regulamentação em vigor no Brasil e está alinhada às melhores práticas de mercado, comprometendo-se com os princípios de transparência, equidade, prestação de contas e de responsabilidade corporativa, bem como adota padrões de boas práticas em linha com as Leis Anticorrupção e de responsabilidade socioambiental.

O organograma a seguir elenca os órgãos de Governança e ao lado a estrutura acionária do banco:



A administração do banco BV é compartilhada entre os acionistas Votorantim Finanças e Banco do Brasil, com participação paritária no Conselho de Administração (CA). O CA é composto por 7 membros, sendo 3 membros indicados por cada um dos acionistas controladores e 1 membro independente. As decisões tomadas nas reuniões do CA são por maioria absoluta, inexistindo voto de qualidade. Na Assembleia Geral, realizada em abril de 2021, houve eleição do órgão para o mandato que vigorará até 2023.

## Ratings

O banco BV é classificado por 2 agências internacionais de rating, a Moody's e a Standard and Poor's (S&P). Importante ressaltar que o rating em escala global é limitado pelo rating soberano do Brasil, atualmente em Ba2 (estável) pela Moody's e BB- (estável) pela S&P.

Agência de rating	Escala Global	Escala Nacional	Perspectiva	Última atualização
Standard & Poor's	BB-	AAA	Estável	Abr/22
Moody's	Ba2	AA	Estável	Jun/21

Em abril/22, a S&P reafirmou os rating do BV em escala nacional e global e reconheceu melhora na avaliação de capital devido à redução dos ativos fiscais diferidos (DTA), em conjunto com outros atributos, como melhora na rentabilidade.

