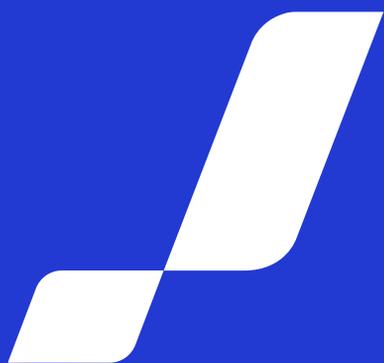




Relatório Gerencial de Resultados

4T23



Índice

1. Destaques 4T23	Pág. 03
2. Estratégia	Pág. 05
Centralidade no Cliente	Pág. 05
Diversificação & Rentabilidade	Pág. 06
Inovação & Tecnologia	Pág. 09
Pessoas, Cultura e ESG	Pág. 11
3. Negócios	Pág. 13
Carteira do Varejo	Pág. 14
Carteira do Atacado	Pág. 16
4. Resultados	Pág. 18
5. Qualidade da Carteira.....	Pág. 24
6. Captações e Liquidez.....	Pág. 26
7. Índice de Basileia.....	Pág. 27
8. Rating e Governança.....	Pág. 28

Destaques do 4T23

Resiliência no
core business...

Lucro Líquido
Recorrente

R\$ 302 mm (4T23)

▲ 8,5% vs 4T22

R\$ 1.154 mm (2023)

▼ 21,2% vs 2022

ROE
Recorrente

9,4% (4T23)

▲ 0,4 p.p. vs 4T22

9,1% (2023)

▼ 3,1 p.p. vs 2022

... com avanços na estratégia de **diversificação**...

Atacado

R\$ 24,4 bi (4T23)

▼ 2,9% vs 4T22

Veículos Leves Usados

R\$ 42,7 bi (4T23)

▲ 14,5% vs 4T22

Plataforma BaaS²

R\$ 154 bi (TPV 2023)

▲ 10% vs 2022

Growth

R\$ 20,4 bi (4T23)

▼ 0,1% vs 4T22

Motos, Pesados e Novos

R\$ 4,4 bi (4T23)

▲ 19,1% vs 4T22

Empréstimo com Garantia de Veículo

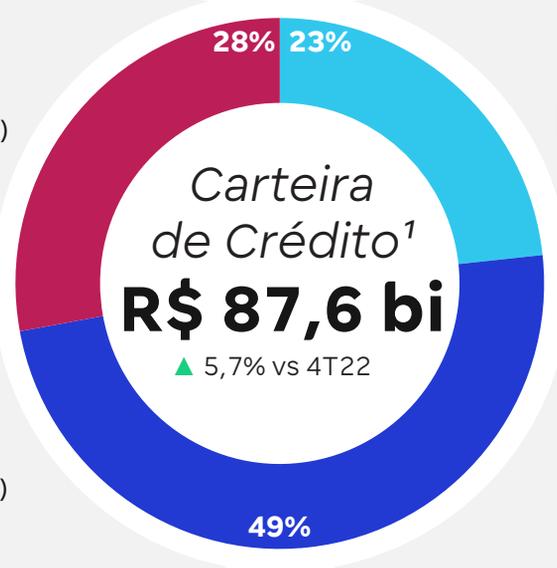
R\$ 3,3 bi (4T23)

▲ 56,4% vs 4T22

Seguros

R\$ 1,4 bi (Prêmios 2023)

▲ 53,5% vs 2022



... mantendo **balanço sólido** com gestão de risco eficiente

Índice de
Inadimplência (90 dias)

5,2%

▼ 0,3 p.p. vs 3T23

Índice de
Cobertura

156%

vs 155% no 3T23

Índice de
Basileia

15,6%

▲ 0,2 p.p. vs 3T23

Destaques do 4T23

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. A reconciliação entre contábil e gerencial encontra-se na página 18 deste relatório.

ANÁLISE DOS RESULTADOS GERENCIAIS	4T22	3T23	4T23	2022	2023	Variação %		
						4T23/3T23	4T23/4T22	2023/2022
DRE GERENCIAL (R\$ M)								
Receitas totais (i) + (ii)	2.552	2.752	2.763	9.917	10.619	0,4%	8,3%	7,1%
Margem financeira bruta (i)	2.013	2.177	2.114	7.968	8.415	-2,9%	5,0%	5,6%
Receita de serviços e corretagem (ii)	538	575	650	1.950	2.204	13,0%	20,7%	13,0%
Custo de crédito	(952)	(1.149)	(978)	(3.026)	(4.345)	-14,9%	2,8%	43,6%
Despesas adm. e de pessoal	(816)	(818)	(862)	(3.153)	(3.189)	5,4%	5,6%	1,2%
Despesas adm. e de pessoal excl. depreciação e amortização	(749)	(734)	(765)	(2.899)	(2.854)	4,2%	2,1%	-1,5%
Lucro Líquido Recorrente	279	285	302	1.465	1.154	5,9%	8,5%	-21,2%
BALANÇO PATRIMONIAL (R\$ M)								
Total de ativos	123.818	135.010	142.657	123.818	142.657	5,7%	15,2%	15,2%
Carteira de crédito ampliada	82.874	84.978	87.559	82.874	87.559	3,0%	5,7%	5,7%
Segmento Atacado	27.602	26.313	26.565	27.602	26.565	1,0%	-3,8%	-3,8%
Segmento Varejo	55.273	58.664	60.994	55.273	60.994	4,0%	10,4%	10,4%
Recursos captados	84.956	92.010	92.714	84.956	92.714	0,8%	9,1%	9,1%
Patrimônio líquido	14.790	13.558	13.980	14.790	13.980	3,1%	-5,5%	-5,5%
Índice de Basileia (%)	14,3%	15,4%	15,6%	14,3%	15,6%	0,2 p.p.	1,3 p.p.	1,3 p.p.
Índice de Capital Nível I (%)	13,1%	14,3%	14,4%	13,1%	14,4%	0,1 p.p.	1,3 p.p.	1,3 p.p.
Índice de Capital Principal (%)	12,5%	13,0%	13,0%	12,5%	13,0%	0,0 p.p.	0,5 p.p.	0,5 p.p.
INDICADORES DE DESEMPENHO (%)								
Retorno sobre Patrimônio Líq. Médio ¹ (ROAE)	9,0%	9,0%	9,4%	12,2%	9,1%	0,4 p.p.	0,4 p.p.	-3,1 p.p.
Retorno sobre Ativo Total Médio ² (ROAA)	0,9%	0,8%	0,9%	1,2%	0,9%	0,0 p.p.	0,0 p.p.	-0,3 p.p.
Net Interest Margin ³ (NIM) Clientes	10,3%	9,9%	9,8%	10,2%	9,8%	-0,1 p.p.	-0,5 p.p.	-0,4 p.p.
NIM Clientes ajustado ⁴	10,0%	9,6%	9,7%	10,2%	9,7%	0,1 p.p.	-0,3 p.p.	-0,5 p.p.
NIM ⁵ Clientes + Mercado	7,1%	7,3%	6,8%	7,3%	7,1%	-0,5 p.p.	-0,3 p.p.	-0,2 p.p.
Índice de Eficiência (IE) ⁶ (12 meses)	38,5%	36,8%	36,8%	38,5%	36,8%	0,0 p.p.	-1,8 p.p.	-1,8 p.p.
Inadimplência (acima de 90 dias)	4,9%	5,5%	5,2%	4,9%	5,2%	-0,3 p.p.	0,3 p.p.	0,3 p.p.
Índice de Cobertura (acima de 90 dias)	166%	155%	156%	166%	156%	1,8 p.p.	-9,3 p.p.	-9,3 p.p.
OUTRAS INFORMAÇÕES								
Colaboradores ⁷ (quantidade)	4.463	4.295	4.280	4.463	4.280	-0,3%	-4,1%	-4,1%

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. NIM clientes excluindo o efeito da cessão da carteira FGTS; 5. Quociente entre a margem financeira bruta e os ativos rentáveis médios do período. Anualizado; 6. 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); 7. Não considera estagiários e estatutários.

Estratégia

Centralidade
no Cliente

Diversificação
& Rentabilidade

Inovação &
Tecnologia

Pessoas,
Cultura e ESG

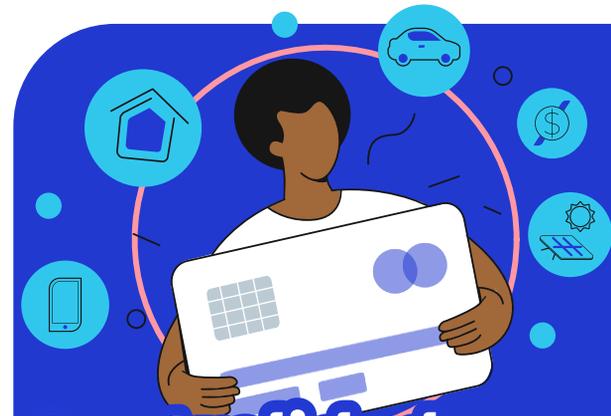
Em 2023, celebramos 4 anos desde o início da jornada para fortalecer nossa atuação como um banco orientado ao cliente. Durante esse período, alcançamos marcos significativos que impulsionaram nosso crescimento. Reposicionamos nossa marca, estabelecemos a diretoria de clientes, desenvolvemos soluções personalizadas e firmamos parcerias estratégicas. Além disso, investimos intensamente no treinamento de nossas equipes de atendimento e aprimoramos nossos canais digitais, visando melhorar a experiência de nossos clientes. O lançamento da conta digital em 2020 reforçou ainda mais nossa dedicação à centralidade do cliente, oferecendo todos os nossos produtos e serviços por meio do aplicativo BV.

Além disso, a parceria com a Méliuz, que tem o objetivo de fortalecer nossos *skills* em atração e engajamento de clientes, completou seu 1º ano desde o anúncio, e já trouxe resultados promissores: abrimos mais de 900 mil contas digitais BV e emitimos mais de 45 mil cartões de crédito através do app da Méliuz. Em breve lançaremos o shopping Méliuz *white label* dentro da nossa experiência de banco digital BV, que será mais uma solução voltada para melhor experiência do cliente.

Essas iniciativas foram essenciais para a atração de novos clientes, aumentar o engajamento e estender o *lifetime value* (LTV), ao mesmo tempo em que evoluímos na percepção da marca e nos níveis de satisfação. Ao final de 2023, alcançamos a marca de 5,0 milhões de clientes pessoas físicas, com um maior nível de engajamento, evidenciado pelo *cross-sell index*, que encerrou o 4T23 em 2,1 e pelo aumento da receita advinda de relacionamento, que atingiu R\$ 1 bilhão no acumulado do ano. Por fim, o volume transacionado (TPV) anual cresceu 22,1% sobre 2022, atingindo de R\$ 36,9 bilhões.

O nível de satisfação dos clientes, medido pelo NPS (*Net Promoter Score*) encerrou 2023 nos níveis de qualidade e excelência. No atendimento ao cliente, encerramos o 4T23 com NPS médio de 78, contra 75 no mesmo período de 2022. Na área de cobrança, o NPS médio foi de 75 no 4T23, em linha com o mesmo período do ano passado. Por fim, o NPS de ouvidoria tem se mantido na zona de excelência em todos os meses de 2023, encerrando o 4T23 em 91, comparado a 89 no mesmo período de 2022.

Como resultado dessas transformações, temos figurado continuamente entre os bancos com os menores índices de reclamação no ranking do Banco Central. Na plataforma Consumidor.gov.br, fechamos o ano com a nota mais alta dada pelos consumidores para o setor financeiro (3,0 em uma escala de 1 a 5) e um índice de solução de 83,8%, segundo maior índice no setor financeiro.



Centralidade no Cliente

5,0 milhões

Clientes Pessoa Física

R\$ 36,9 bi em 2023

Volume Transacionado¹

▲ 22,1% 2023 vs 2022

78 vs 75 no 4T22

NPS² Atendimento ao Cliente

75 vs 75 no 4T22

NPS² Cobrança

91 vs 89 no 4T22

NPS² Ouvidoria

Estratégia

Centralidade
no Cliente

Diversificação
& Rentabilidade

Inovação &
Tecnologia

Pessoas,
Cultura e ESG

Somos um banco completo com portfólio diversificado de negócios e ampla oferta de produtos e serviços financeiros para pessoas físicas e jurídicas. Nosso **portfólio de crédito** está segmentado conforme abaixo:

i. Financiamento de Veículos Leves Usados:

No ecossistema auto, oferecemos financiamento de veículos através de nossa robusta força comercial e rede de distribuição com presença em todo país, além dos canais digitais. Ao final de 2023, operávamos com mais de 25 mil lojistas espalhados por todo território brasileiro. Além dos canais físicos, também temos nossos canais digitais como o NaPista – *marketplace* automotivo lançado em 2023, que reúne soluções avançadas para lojistas, como estoque e *leads* ilimitados e uma interface simplificada. Além dos nossos canais digitais próprios incluindo o site BV e NaPista, também operamos com parceiros como SóCarrão e Karvi que contribuem para ampliar o acesso aos potenciais compradores. Nossa esteira de contratação é 100% digital, desde a simulação até a assinatura do contrato. Vale destacar também a eficiência no processo de análise de crédito, onde 97% das análises são automatizadas sem intervenção humana. Todos esses *capabilities* desenvolvidos ao longo de décadas têm nos garantido uma liderança de 11 anos consecutivos neste segmento.

ii. Atacado:

Atuação em empresas com faturamento acima de R\$ 300 milhões/ano. Nosso portfólio é segmentado em Corporate (empresas com anual faturamento entre R\$ 300 milhões e R\$ 1,5 bilhão), e Large Corporate (empresas com faturamento anual acima de R\$ 1,5 bilhão) + Instituições Financeiras. Além de produtos de crédito, temos forte atuação no mercado de distribuição (*debt capital markets* – DCM), câmbio, *cash management*, mercado de capitais e M&A.

iii. Growth:

Ampliando a oferta de soluções aos nossos clientes, oferecemos uma variedade de produtos de crédito que também contribuem para a maior diversificação dos nossos negócios. O segmento *Growth* é composto por:

- o **Financiamento de Painéis Solares:** Atuamos no financiamento de painéis para residências e pequenas empresas seja através de nossa ampla rede de distribuição com nossos parceiros integradores, além do nosso parceiro digital Meu Financiamento Solar (MFS);
- o **Cartão de Crédito:** Oferecemos um portfólio diversificado de cartões para atender às necessidades de cada cliente, incluindo opções como o BV Livre, BV Mais e BV Único. Os cartões oferecem benefícios como programa de pontos, *cashback*, descontos na anuidade e assistência veicular. O cartão de crédito tem sido um produto importante dentro da agenda de ampliar o escopo relacional do BV pois contribui para o maior engajamento dos clientes e amplia o *lifetime value*;
- o **Motos, Pesados e Novos:** Nossos *capabilities* de financiamento de veículos leves usados são estendidos para a modalidade de financiamento de outros veículos, incluindo motos, pesados e novos;
- o **Empréstimo com Garantia de Veículo (EGV):** Este produto permite ao cliente tomar um crédito e usar seu veículo já quitado como garantia. Tem bastante aderência à estratégia do BV tanto pela sua atuação histórica no segmento de financiamento de veículos, quanto por ser um produto com garantia;
- o **Pequenas e Médias Empresas (PME):** Iniciativa busca ampliar nossa exposição em pequenas e médias empresas com foco na antecipação de recebíveis, por meio da penetração na cadeia de valor dos nossos clientes do Atacado;
- o **Demais Empréstimos (varejo):** Complementamos nosso portfólio com empréstimo FGTS, financiamento saúde, empréstimo consignado privado e empréstimo pessoal.

Estratégia

Centralidade
no Cliente

Diversificação
& Rentabilidade

Inovação &
Tecnologia

Pessoas,
Cultura e ESG

Atacado

R\$ 24,4 bi (4T23)

▼ 2,9% vs 4T22

Corporate Banking:

- Corporate (> R\$ 300 milhões)
- Large Corporate (> R\$ 1,5 bilhão)
- Instituições Financeiras

Foco na
diversificação
e rentabilidade

Growth

R\$ 20,4 bi (4T23)

▼ 0,1% vs 4T22

Cartão de Crédito:

R\$ 5,1 bilhões

▼ 12,6% vs 4T22

Painéis Solares:

R\$ 4,5 bilhões

▼ 2,9% vs 4T22

Motos, Pesados e Novos:

R\$ 4,4 bilhões

▲ 19,1% vs 4T22

EGV²: R\$ 3,3 bilhões

▲ 56,4% vs 4T22

PME: R\$ 2,1 bilhões

▼ 12,7% vs 4T22

Demais Empréstimos:

R\$ 0,9 bilhão

▼ 43,8% vs 4T22

Liderança no
financiamento de painéis
solares e EGV

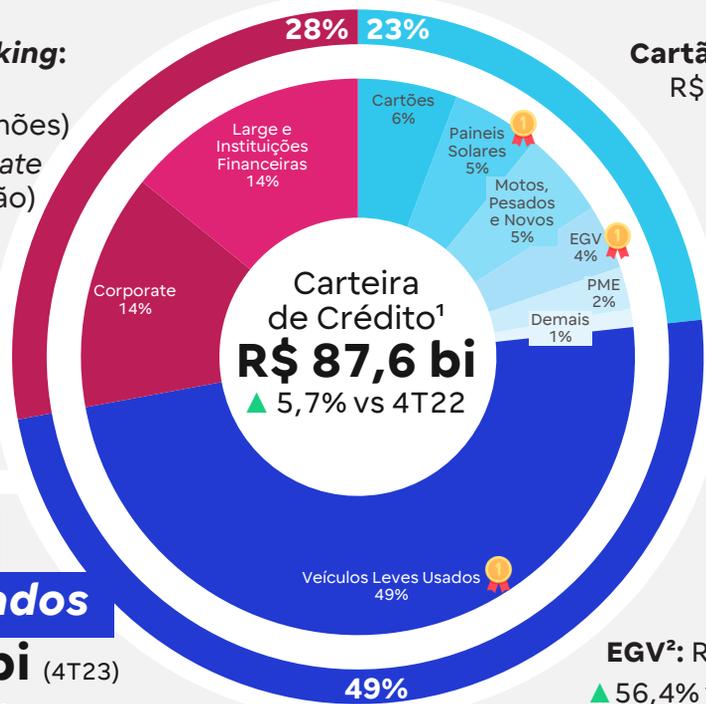
Veículos Leves Usados

R\$ 42,7 bi (4T23)

▲ 14,5% vs 4T22

- **Capilaridade:** +25 mil vendas, parceiros digitais
- **Eficiência:** 97% das análises de crédito automáticas
- **Inovação** e transformação digital: Esteira de contratação **100% digital**
- **NaPista:** Novo portal inteligente de veículos, integrado à oferta de financiamento do BV

Liderança no financiamento de
veículos leves usados



Estratégia

Centralidade
no Cliente

**Diversificação
& Rentabilidade**

Inovação &
Tecnologia

Pessoas,
Cultura e ESG

Além disso, também atuamos em segmentos que possuem grande sinergia com nossa operação de varejo e atacado, e contribuem para a **diversificação de receitas** do banco:

i. Plataforma:

Oferecemos serviços de infraestrutura bancária, tais como conta individual, PIX e pagamento de boletos voltado para empresas que desejam oferecer serviços bancários aos seus clientes sem a complexidade de se tornar um banco, tudo através de uma plataforma aberta com conexão predominantemente através de API (*Application Programming Interface*). Para as fintechs ou setores da indústria que visam explorar o mercado de carteiras digitais, a nossa solução de *Banking as a Service* (BaaS) viabiliza que tais instituições, que não possuem acesso direto ao SPB (Sistema de Pagamento Brasileiro), possam realizar as transações com o mercado financeiro através de uma experiência superior e individualizada a seus clientes. Para os participantes da indústria de cartões - emissores, credenciadoras e subcredenciadoras - a nossa solução de BaaS oferece o serviço de liquidação financeira de forma totalmente automatizada.

Em 2023, registramos mais de R\$ 154 bilhões² de TPV em nossa Plataforma, representando um crescimento de 10% sobre 2022, com 171 parceiros² conectados. E concluímos a aquisição de Bankly, que impulsionará nossa estratégia de BaaS e reforçará nossa ambição de nos tornarmos a principal plataforma desse modelo no Brasil.

BaaS_

171

parceiros no 4T23_

R\$ 154 bi TPV¹ em 2023_

▲ 10% vs 2022

Bankly

transação concluída em Nov/23

ii. Seguros:

Com forte sinergia com nosso negócio de financiamento de veículos, atuamos no segmento de seguros como uma das maiores corretoras de seguros do país, em parceria com as principais seguradoras do mercado, oferecendo uma ampla gama de soluções alinhadas às diversas necessidades dos nossos clientes. Nossos produtos incluem seguro auto, prestamista, residencial, odontológico, vida e acidentes pessoais, até assistências para animais de estimação e funeral.

Em 2023 registramos mais de R\$ 1,4 bilhão em prêmios emitidos, crescimento de 53,5% sobre 2022 e recorde na história do BV.

BV Corretora

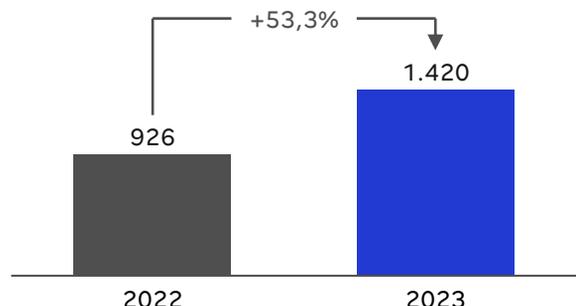
+ de 10

seguradoras parceiras

Recorde histórico

em prêmios de seguros emitidos em 2023

Prêmios emitidos (R\$ mm)



Estratégia

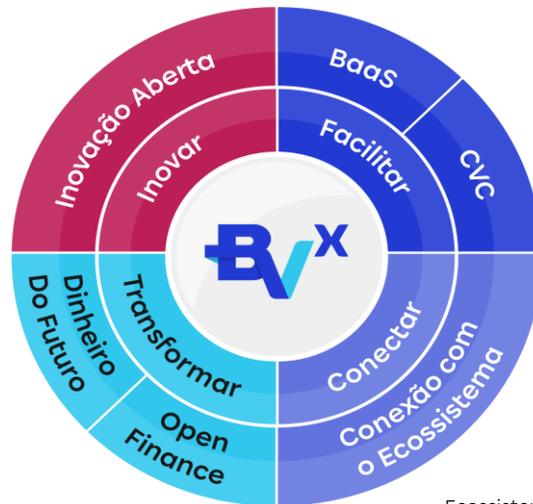
Centralidade
no Cliente

Diversificação
& Rentabilidade

Inovação &
Tecnologia

Pessoas,
Cultura e ESG

Como um banco orientado a dados e tecnologia, nosso compromisso reside na vanguarda da inovação financeira. Utilizamos avançadas análises de dados para compreender as necessidades individuais de nossos clientes com o objetivo de proporcionar experiências personalizadas e eficientes. Consolidamos todas nossas iniciativas de inovação e parcerias digitais dentro do ecossistema BVx. Através dele, buscamos potencializar os atributos que já estão presentes em nosso cotidiano: Inovar com soluções vistas por diferentes perspectivas; Conectar pessoas, produtos e serviços; Facilitar parcerias e investimentos e; Transformar negócios focados na vida financeira de pessoas e empresas.



Ecossistema BVx

O nosso ecossistema de inovação e parcerias digitais (BVx) é formado por seis frentes de atuação: (i) BaaS (*Banking as a Service*); (ii) CVC (*Corporate Venture Capital*); (iii) Conexão com o Ecossistema; (iv) *Open Finance*; (v) Dinheiro do Futuro; e (vi) Inovação Aberta. Essas frentes permitem que o BVx alcance seu objetivo de oferecer soluções inovadoras, facilitar a conexão entre as partes interessadas e ajudar na transformação dos negócios, a fim de melhorar a vida financeira das pessoas e das empresas.

Corporate Venture Capital (CVC)

Construímos parcerias estratégicas com o objetivo de ampliar o alcance de nossas soluções e, ao mesmo tempo, enriquecer a oferta de produtos para nossos clientes. Encerramos o ano de 2023 com um portfólio de 11 empresas investidas de diversos segmentos, entre eles *e-commerce*, energia solar, *buy now pay later*, *insurtech* e *open finance*.

1º ano da parceria com a Méliuz

Ao final de 2023, completamos o primeiro ano desde o anúncio da parceria estratégica com a Méliuz, que tem o objetivo de fortalecer nossos *skills* em atração e engajamento de clientes, e já registramos resultados promissores: abrimos mais de 900 mil contas digitais BV e emitimos mais de 45 mil cartões de crédito através do app da Méliuz. Estamos realizando o tombamento das contas e cartões da operação legado da Méliuz para o BV e iniciaremos a oferta de novos produtos BV no app Méliuz ao longo do 1º semestre de 2024. Os próximos passos da parceria incluem o desenvolvimento do shopping Méliuz *white label*, em fase de piloto no início de 2024, dentro da nossa experiência de banco digital BV, o que nos ajudará na busca da principalidade de nossos clientes.

Conexão com o Ecossistema

Nessa frente, nosso objetivo é buscar uma constante aproximação com agentes parceiros do ecossistema de inovação na indústria financeira. Encerramos o ano com 40 contratos ativos com startups, número 4 vezes superior ao ano anterior. Além disso, marcamos presença e patrocinamos os principais eventos de inovação e tecnologia de 2023 que discutiram as tendências no setor financeiro: *South Summit*, *Web Summit*, *Hacktown*, *Startup Summit* e o CASE. Na agenda internacional, o BV marcou presença no SXSW, no Texas (EUA), festival que antecipa as principais tendências no setor e participou em outubro do *Money 20/20*, um dos maiores eventos globais de inovação no mercado financeiro.

Estratégia

Centralidade
no Cliente

Diversificação
& Rentabilidade

Inovação &
Tecnologia

Pessoas,
Cultura e ESG

Open Finance

O *Open Finance* é um ecossistema em construção que proporciona para os clientes mais controle sobre suas finanças. Nosso objetivo é proporcionar as melhores oportunidades aos clientes, por meio do compartilhamento de dados, visando transformar suas experiências de forma significativa. No 4T23 lançamos o uma nova funcionalidade para simplificar a vida dos nossos clientes: ao optar pelo *Open Finance*, o cliente poderá efetuar o pagamento de parcelas do financiamento de veículos utilizando o saldo de contas em outros bancos. Esta nova funcionalidade permite que o cliente possa quitar parcelas em atraso diretamente pelo app do BV, sem a necessidade de emitir boletos. Esta funcionalidade representa um passo significativo em direção à simplificação e conveniência para nossos clientes, proporcionando-lhes mais opções e flexibilidade no gerenciamento de suas finanças.

Dinheiro do Futuro

O aumento das transações por qualquer meio digital já é uma realidade. Os recursos e inovações tecnológicas relacionadas a essas transações financeiras também caminham a passos largos. O nosso objetivo aqui é de transformar os serviços financeiros através da digitalização do dinheiro e envolvimento nas principais agendas do mercado financeiro do país. Em 2023, o BV foi um dos bancos selecionados para o consórcio do projeto piloto do real digital – Drex, do Banco Central. Ao estar envolvido no projeto, o BV se mantém na vanguarda da inovação nas instituições financeiras, além de contribuir ativamente para o desenvolvimento de soluções que promovam a eficiência, a acessibilidade e a inclusão financeira. Também ampliamos o nosso protagonismo na agenda de *digital assets*, sendo um dos pioneiros a avançar na verificação da funcionalidade de compra e venda de títulos públicos federais tokenizados, dentro dos testes do real digital.

Inovação Aberta

Nessa frente, nosso objetivo é inovar constantemente com foco no desenvolvimento de novos produtos e serviços, melhoria da experiência do cliente e aumento de eficiência. Em 2023, realizamos o Inova BV, programa de intraempreendedorismo, que contou com a participação de 110 colaboradores, permitindo que todas as áreas do banco fossem conectadas para melhor compreensão dos desafios e a melhor forma de trabalhar em novas soluções. Lançamos também o Programa de Inovação Aberta para startups (PIA), com o objetivo de estreitar a relação do BV com o ecossistema empreendedor de inovação. Por fim, através do nosso Núcleo de Experimentação do Ciclo de Crédito analisamos mais de 55 startups em busca de soluções inovadoras e realizamos um projeto de parceria com a Innovative Assessment, que tem como objetivo aprovar financiamentos de veículos utilizando informações de comportamento do cliente por meio de uma avaliação psicométrica e não apenas em parâmetros já tradicionais do mercado. Esse projeto abriu caminho para uma abordagem mais sofisticada de análise de crédito, levando a aprovações de financiamento mais precisas e beneficiando tanto o banco quanto os clientes, gerando R\$ 70 milhões de novos créditos contratados.

Reconhecimentos

BV foi reconhecido como o banco mais inovador do Brasil pelo 100 Open Startups

As inúmeras iniciativas do nosso ecossistema de inovação e parcerias digitais têm ganhado reconhecimento. Recentemente, o BV foi reconhecido como o banco mais inovador do Brasil pelo 100 Open Startups, iniciativa que destaca startups e corporações líderes em *open innovation* pela evolução das práticas em inovação no Brasil e na América Latina.

BV foi certificado pelo MIT como empresa inovadora

Em 2023, o banco também foi certificado como uma das 72 empresas mais inovadoras do Brasil, entre as mais de mil inscritas e 382 avaliadas pela MIT Technology Brasil, recebendo o selo *Innovative Workplaces*, que aponta as companhias com as práticas mais inovadoras do mercado.

BV foi um dos finalistas da 2ª edição do Prêmio FIDinsiders

O BV também foi finalista do *FID Insiders*, com um projeto de soluções financeiras para fomento da diversidade e inclusão. O prêmio tem como objetivo reconhecer e divulgar soluções inovadoras que contribuem para acelerar a democratização das finanças no Brasil e aprimorar o bem-estar financeiro da sociedade.

Estratégia

Centralidade
no Cliente

Diversificação
& Rentabilidade

Inovação &
Tecnologia

Pessoas,
Cultura e ESG

É a nossa cultura que norteia a forma como fazemos negócios, geramos resultados e nos relacionamos uns com os outros. E da mesma forma que buscamos deixar a vida dos nossos clientes mais leve, replicamos a mesma filosofia para nossos colaboradores. Dessa forma, seguimos empenhados em aprimorar constantemente nossa empresa para proporcionar um ambiente acolhedor e agradável a todos.

Pelo quarto ano consecutivo, em 2023, recebemos o prestigioso selo GPTW, que reconhece as melhores empresas para se trabalhar e avalia os atributos essenciais para um ambiente de trabalho positivo. Além disso, fomos certificados com o selo GPTW por nossas práticas exemplares em equidade de gênero e diversidade étnico-racial. Também nos orgulhamos de conquistar o terceiro lugar no ranking GPTW Instituições Financeiras 2023, na categoria de grandes bancos. Na avaliação do e-NPS, em que os colaboradores avaliam se a empresa é um bom lugar para trabalhar, alcançamos o índice de 88, com um índice de favorabilidade geral de 87% entre nossos colaboradores, enquanto a média das empresas não certificadas em 2022 foi de 65%. Essas conquistas refletem nosso compromisso em sermos referência no setor e oferecer um ambiente de trabalho excepcional.

GPTW 2023_

87 Favorabilidade Geral

88 e-NPS



Compromissos 2030 para um futuro mais leve

Nossa aspiração de sustentabilidade é “Fomentar o desenvolvimento social por meio de uma atuação sustentável com nosso ecossistema”. Para fortalecer o nosso comprometimento aspiracional e sustentável, em maio de 2021 lançamos nossos “**Compromissos 2030 para um futuro mais leve**”. Nele assumimos 5 metas públicas com o objetivo de nos aproximarmos dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU e que estão em sintonia com o Pacto Global, do qual somos signatários. Os compromissos 2030 estão alinhados com nossas aspirações e embasados nos 3 pilares de atuação (i) neutralizar nosso impacto ambiental; (ii) acelerar a inclusão social e; (iii) mobilizar recursos para negócios sustentáveis. Abaixo, apresentamos o atingimento parcial dos compromissos até o encerramento de 2023:

Neutralizar nosso Impacto Ambiental

- i. **Efetuar 100% da compensação de CO₂ do nosso principal negócio**, o financiamento de veículos usados:

Desde o início do programa, 100% da frota financiada pelo BV tem suas emissões de CO₂ compensadas (equivalentes a mais de 3,9 milhões de toneladas de CO₂ desde 2021)
- ii. **Compensar 100% das emissões diretas de Gases do Efeito Estufa do BV:**

Em 2023, compensamos 100%, ou 3,3 mil toneladas de GEE¹ referentes às nossas emissões do ano de 2022

Acelerar a Inclusão Social

- iii. **Atingir 50% de cargos de liderança** ocupados por pessoas que se identifiquem com o **gênero feminino:**

Já somos 40% de mulheres em cargos de liderança e 46% de mulheres no quadro geral
- iv. **Garantir participação de 35% de negros** no quadro de colaboradores do BV:

Somos 25% de negros no nosso quadro geral

Mobilizar Recursos para Negócios Sustentáveis

- v. **Financiar e distribuir em mercado de capitais R\$ 80 bilhões para negócios ESG:**

Atingimos R\$ 22,0 bilhões financiados e distribuídos para negócios ESG desde 2021

Estratégia

Centralidade
no Cliente

Diversificação
& Rentabilidade

Inovação &
Tecnologia

Pessoas,
Cultura e ESG

Em 2023, também destacamos as seguintes iniciativas e realizações dentro de nossa agenda ESG:

Ambiental

Crescemos 190% no financiamento de veículos elétricos

Registramos um aumento de 190% no financiamento de veículos elétricos em 2023 na comparação com 2022. Esse crescimento reforça nosso compromisso de fomentar a economia de baixo carbono, contribuindo para a redução das emissões de gases do efeito estufa no país.

Lançamos uma linha para financiar carregadores de veículos elétricos no país

A nova linha é destinada à aquisição de carregadores de veículos elétricos, tanto para uso residencial quanto para estabelecimentos comerciais. A ideia é tornar os veículos elétricos cada vez mais acessíveis aos consumidores em geral no Brasil.

Social

BV Esportes completou 5 anos

Em 2023 nossa plataforma BV Esportes completou 5 anos de vida. Durante essa trajetória ajudamos a tirar do papel o sonho de grandes atletas brasileiros, criando ou acelerando a formação de institutos sociais que utilizam o esporte como ferramenta de transformação social. Durante essa trajetória apoiamos ao todo 10 institutos sociais em 6 diferentes estados, impactando diretamente e indiretamente a mais de 12 mil pessoas, com resultados que passam desde o aumento da autoestima até à melhora no desempenho escolar dos jovens atendidos.

Carteira de Projetos Incentivados

Em dezembro de 2023 destinamos R\$ 9,0 milhões para 34 projetos culturais, esportivos, de apoio à infância e adolescência, ao idoso e saúde por meio de leis de Incentivo Fiscal. Os projetos terão início em 2024. Entre os projetos apoiados estão o Instituto Baccarelli, OSESP, MASP, CCBB, Mozarteum, Hospital Beneficência Portuguesa, entre outros.

Seleção Cultural de Mulher Negra

Pelo terceiro ano seguido, selecionamos projetos que fomentem produções culturais criadas por e para mulheres negras em todo Brasil. A iniciativa selecionou 5 projetos que juntos receberam R\$ 831 mil, distribuídos em três categorias: formação e protagonismo de mulheres negras; criação e realização por mulheres negras e memória e fortalecimento.

Reconhecimentos

Somos Top 5 no Prêmio que avalia as melhores empresas em Governança Corporativa

Dentre as 1.500 empresas de diferentes setores, fomos destacados pelas nossas práticas de governança corporativa no renomado Prêmio Estadão Empresas Mais, considerado o mais abrangente e importante ranking empresarial do Brasil. Nessa premiação, a categoria avalia as estruturas, práticas e relacionamentos que fundamentam a forma como as empresas são geridas, visando alcançar seus objetivos e criar valor para acionistas e demais partes envolvidas. Os critérios avaliados abrangem temas como propriedade, conselho de administração, diretorias, conduta, entre outros.

Melhores Empresas em Governança Corporativa



Negócios

Carteira de Crédito

A carteira de crédito ampliada apresentou um crescimento de 5,7% em relação ao 4T22, alcançando um total de R\$ 87,6 bilhões no encerramento do 4T23. O segmento do Varejo obteve uma expansão de 10,4%, enquanto o segmento do Atacado registrou queda de 3,8%. Na comparação com o trimestre anterior, observamos um crescimento de 3,0% na carteira de crédito, impulsionado por um aumento de 4,0% no segmento do Varejo e 1,0% no segmento do Atacado.

Carteira de Crédito (R\$M)	4T22	3T23	4T23	Variação %	
				4T23/3T23	4T23/4T22
Segmento Varejo (a)	55.273	58.664	60.994	4,0	10,4
Veículos Leves Usados	37.316	40.545	42.736	5,4	14,5
Demais Veículos (Motos, Pesados e Novos)	3.721	4.177	4.433	6,1	19,1
Painéis solares e outros empréstimos	8.420	8.736	8.741	0,1	3,8
Cartão de Crédito	5.816	5.206	5.084	-2,3	-12,6
Segmento Atacado (b)	15.045	13.293	13.278	-0,1	-11,7
Corporate	7.554	6.784	6.347	-6,4	-16,0
Large corporate + Instituições Financeiras	5.046	4.653	4.796	3,1	-4,9
Pequenas e Médias Empresas (PME)	2.446	1.856	2.134	15,0	-12,7
Carteira de Crédito Classificada (a+b)	70.318	71.957	74.272	3,2	5,6
Segmentado Atacado (b+c+d)	27.602	26.313	26.565	1,0	-3,8
Avais e fianças prestados (c)	7.123	6.400	6.166	-3,6	-13,4
TVM privado (d)	5.434	6.621	7.121	7,6	31,1
Segmento Varejo (a)	55.273	58.664	60.994	4,0	10,4
Carteira de Crédito Ampliada (a+b+c+d)	82.874	84.978	87.559	3,0	5,7

O crescimento de 5,7% da carteira de crédito ampliada, em comparação ao 4T22, reforça a resiliência do nosso negócio em um cenário macroeconômico desafiador. No nosso principal negócio, o financiamento de veículos leves usados, registramos um crescimento de 14,5% no período, refletindo a retomada na demanda e o nosso *expertise* nesse segmento que garantiu ganhos de *market share* e a liderança no segmento de usados. Além disso, avançamos na agenda de diversificação, com destaque para o Empréstimo com Garantia de Veículo (EGV), no qual somos líderes de mercado e que apresentou expansão de 56,4% em relação ao 4T22. Destaque também para o crescimento de 19,1% na carteira de motos, pesados e veículos novos em 2023. Já a carteira de cartões registrou queda de 12,6% vs o 4T22, reflexo de nossa abordagem mais seletiva na emissão de cartões diante do ciclo de crédito atual, com foco no cliente *core* (clientes BV de *consumer finance*). Não obstante, cartões segue tendo um papel estratégico em nossa busca pela atração e engajamento dos clientes do Varejo.

No atacado, a queda de 3,8% vs o 4T22 deve-se ao fato de que embora o ritmo de produção tenha se mantido consistente durante o trimestre, registramos um volume alto de vencimentos no período. A carteira ampliada do segmento *corporate* registrou crescimento de 2,7% em relação ao mesmo período do ano anterior, enquanto as carteiras de Large Corporate + Instituições Financeiras e PMEs, apresentaram queda de 7,7% e 12,7%, respectivamente.

Na comparação com o 3T23, o crescimento de 3,0% reflete sobretudo a expansão de 5,5% na carteira de financiamento de veículos, com originação recorde durante o 4T23, e de 15,0% no segmento PME.

Ao final do 4T23, o financiamento de veículos leves usados, nosso principal negócio, representava 48,8% da carteira total de crédito, crescendo 3,8 p.p. em relação ao 4T22 quando representava 45,0% da carteira. O Atacado (Corporate + Large Corporate + Instituições Financeiras) representava 27,9% (vs 30,4% no 4T22), enquanto a carteira Growth era responsável por 23,3% da carteira de crédito (vs 24,6% no 4T22).

Negócios

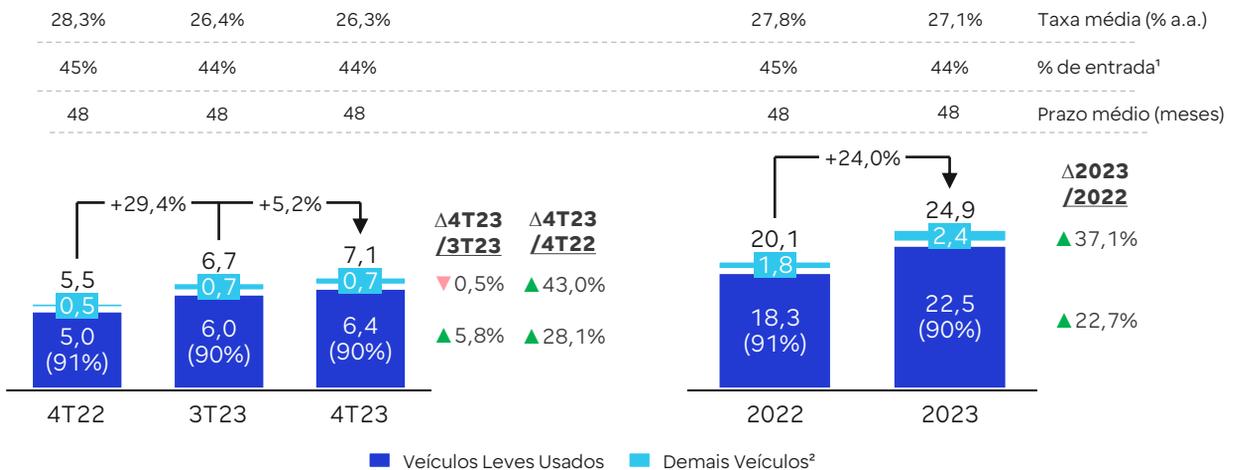
Financiamento de Veículos

Dados da B3 mostram um crescimento de 10% na quantidade de veículos financiados em 2023 vs 2022. Após a queda registrada em 2022, com reflexos do elevado comprometimento de renda das famílias e aumento nas taxas de juros, a recuperação observada em 2023, sobretudo no 2º semestre do ano, reflete o início da redução da taxa de juros, além da ampliação da oferta de crédito após o fim da alta nos indicadores de inadimplência no setor. Os dados do Banco Central Bacen mostram um crescimento de 21,6% no volume de concessão de financiamento de veículos no 4T23 vs 4T22 e de 10,2% vs o trimestre anterior. No acumulado do ano, o crescimento foi de 9,1%, indicando uma recuperação do setor durante o ano de 2023 vs o ano de 2022.

A recuperação do mercado teve um impacto positivo na originação de financiamento de veículos do BV que atingiu recorde trimestral histórico, alcançando R\$ 7,1 bilhões no 4T23, com crescimento de 5,2% em relação ao 3T23 e de 29,4% em relação ao 4T22. Esse crescimento foi impulsionado tanto pelo segmento de leves usados, que registrou um aumento de 5,8% em comparação ao 3T23 e de 28,1% em comparação ao 4T22, e pela alta de 43,0% vs o 4T22 na originação dos demais veículos com destaque para motos e pesados. No ano de 2023, a originação também atingiu volume recorde na história do banco, totalizando R\$ 24,9 bilhões, volume 24,0% superior ao ano anterior, com crescimento de 22,7% no segmento de leves usados, segmento que o BV manteve sua liderança por 11 anos consecutivos, e 37,1% nos demais veículos².

Originação de Financiamento de Veículos

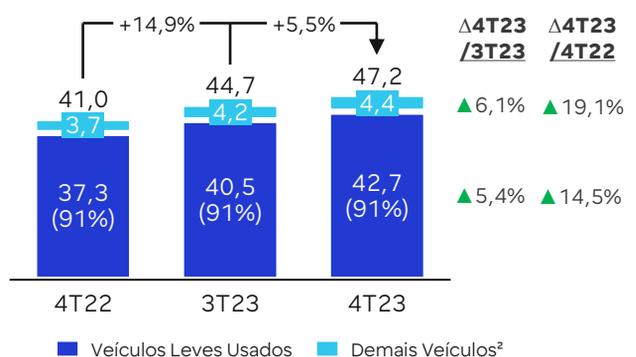
(R\$ B)



A carteira de financiamento de veículos encerrou o 4T23 em R\$ 47,2 bilhões, registrando um aumento de 5,5% em relação ao trimestre anterior e de 14,9% nos últimos 12 meses. A maior parte dessa carteira, representando 91%, era composta por leves usados, que apresentou um crescimento de 5,4% em relação ao terceiro trimestre de 2023 e de 14,5% em relação ao quarto trimestre de 2022. Já a carteira de demais veículos² apresentou crescimento de 6,1% em comparação com o terceiro trimestre de 2023 e de 19,1% em comparação com o quarto trimestre de 2022, com destaque para a expansão no financiamento de motos e veículos pesados em 2023.

Carteira de Financiamento de Veículos

(R\$ B)

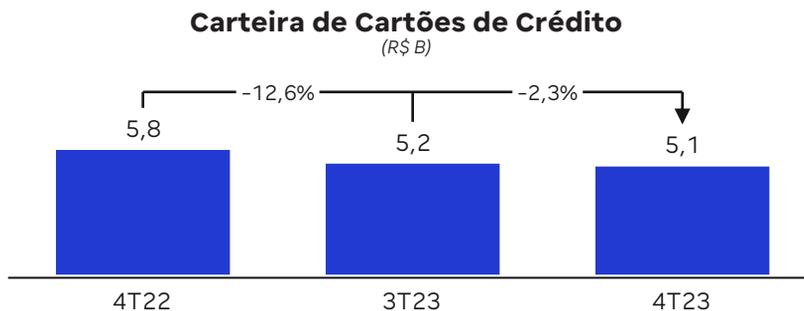


Negócios

Cartão de Crédito

Com a deterioração na qualidade creditícia observada ao longo dos anos de 2022 e 2023, implementamos uma série de ajustes em nossa estratégia de cartões, que incluiu abordagem mais seletiva na emissão de novos cartões e foco exclusivo no cliente *core* do BV (clientes de *consumer finance*). Como resultado dessas ações, a carteira de crédito de cartões apresentou uma retração de 12,6% em relação ao 4T22 e de 2,3% em relação ao trimestre anterior, encerrando o ano em R\$ 5,1 bilhões.

Resultado da nossa gestão ativa da carteira com o objetivo de reequilibrar rentabilidade e risco do produto cartão de crédito, no 4T23 já foi possível verificar uma inversão na trajetória de alta nos índices de inadimplência de cartões. E como cartões continua tendo um papel estratégico em nossa busca pela atração e engajamento dos clientes do Varejo, no 4T23 iniciamos, ainda que de forma bastante cautelosa, um ciclo de retomada da expansão de crédito, com aprimoramento do nosso modelo de concessão e manutenção de limites, que combina dados internos e de mercado para determinar o limite mais adequado para cada perfil de cliente. Como resultado desta iniciativa, registramos um aumento de 34,4% na concessão de novos cartões no 4T23 vs 3T23.



Financiamento de Painéis Solares e Outros Empréstimos

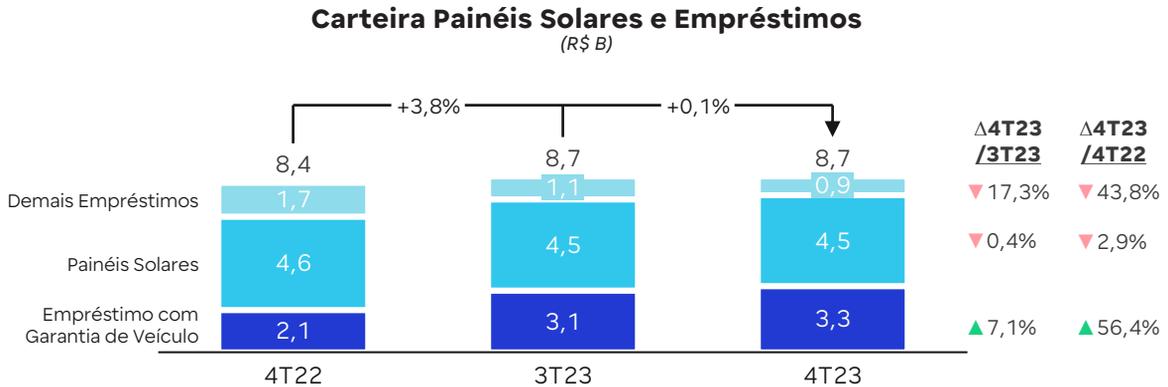
Complementando nosso portfólio para o Varejo, oferecemos uma vasta gama de soluções, desde produtos proprietários até aqueles desenvolvidos em parceria com fintechs e startups, ampliando assim nosso portfólio. Entre eles, destacam-se o Financiamento de Painéis Solares, Empréstimo com Garantia de Veículo (EGV), Empréstimo FGTS, Financiamento Saúde, Crédito Consignado Privado e Empréstimo Pessoal.

A carteira de crédito de Painéis Solares e Outros Empréstimos alcançou R\$ 8,7 bilhões ao final do 4T23, representando um crescimento de 3,8% na comparação com o 4T22 e mantendo-se em linha com o trimestre anterior. Destaque para a carteira de EGV (Empréstimo com Garantia de Veículo), segmento que o BV é líder de mercado, que atingiu R\$ 3,3 bilhões, crescimento de 7,1% e 56,4% sobre o 3T23 e 4T22, respectivamente.

Conforme esperado, o portfólio de financiamento solar manteve-se perto da estabilidade em 2023, encerrando o ano em R\$ 4,5 bilhões. Este desempenho é reflexo principalmente da antecipação de demanda ocorrida ao final de 2022 em virtude da mudança do marco regulatório da Geração Distribuída. Não obstante, o impacto trazido pela Lei 14.300 é pequeno, no que tange ao retorno do investimento (*payback*), e esta mudança permite maior segurança jurídica para realização destes investimentos de longo prazo, portanto, a instalação de painéis solares segue bastante atrativa para o consumidor. Nossa visão para o produto segue otimista dado o elevado potencial solar do Brasil e o baixo custo de produção de energia solar quando comparado com outras fontes energéticas.

Negócios

Financiamento de Painéis Solares e Outros Empréstimos



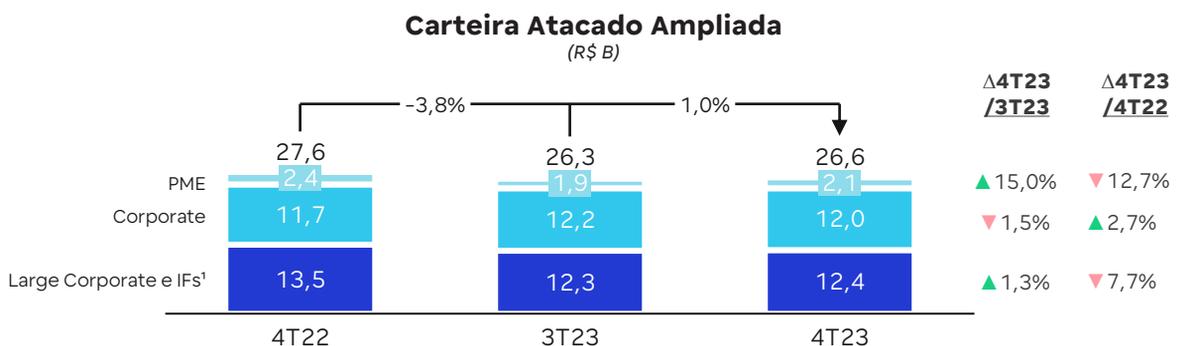
Por fim, a carteira de demais empréstimos registrou uma queda de 17,3% em relação ao trimestre anterior e de 43,8% se comparado ao 4T22. A redução deste portfólio se deve à operação de cessão da carteira FGTS realizada tanto no 4T23 quanto no 3T23, seguindo nossa estratégia de reciclar capital para produtos core que tenham menor propensão a tornarem-se relacionais. Além disso, também optamos por reduzir a concessão de empréstimos pessoais, de acordo com nossa estratégia de priorizar produtos com garantia.

Carteira de Crédito do Atacado

A carteira ampliada do Atacado totalizou R\$ 26,6 bilhões no encerramento do 4T23, o que representa uma queda de 3,8% na comparação com o 4T22 e crescimento de 1,0% em relação ao trimestre anterior. Se excluirmos o efeito da variação cambial, a carteira do atacado teria registrado uma queda de 2,7% sobre o 4T22 e apresentado um crescimento de 1,4% na comparação com o 3T23.

Apesar do ritmo de originação ter se mantido consistente durante o 4T23, a queda de 3,8% em relação ao 4T22 deve-se ao maior volume de vencimentos nesse período. O segmento Corporate, que abrange empresas com faturamento anual entre R\$ 300 milhões e R\$ 1,5 bilhão, registrou um crescimento de 2,7% na carteira vs o 4T22, encerrando o trimestre com um total de R\$ 12,0 bilhões. Este crescimento foi compensado pela redução nas carteiras do segmento de Large Corporate e Instituições Financeiras e PMEs, que apresentaram quedas de 7,7% e 12,7%, respectivamente.

Na comparação com o 3T23, o aumento de 1,0% reflete principalmente a expansão de 15,0% na carteira de PMEs, em linha com nosso plano estratégico de expandir dentro do segmento, com foco em produtos com colateral (desconto de recebíveis).



Negócios

Carteira de Crédito do Atacado

Apresentamos abaixo a exposição por setor da carteira do CIB, destacando que nossa política de riscos estabelece limites de exposição a riscos setoriais e individuais, que são monitorados regularmente pela área de gestão de riscos:

Atacado - Exposição por setor	4T22		4T23	
	R\$ M	Part.(%)	R\$ M	Part.(%)
Instituições Financeiras	4.206	15%	3.673	14%
Agroindústria / Agroquímica	1.762	6%	2.528	10%
Indústria	2.123	8%	2.364	9%
Project Finance	1.085	4%	1.823	7%
PMEs	2.446	9%	1.604	6%
Serviços	642	2%	1.404	5%
Construção Civil	1.478	5%	1.376	5%
Varejo	1.865	7%	1.267	5%
Açúcar e álcool	1.553	6%	1.256	5%
Telecomunicações	902	3%	1.191	4%
Cooperativas	1.233	4%	1.150	4%
Energia Elétrica	1.004	4%	707	3%
Montadoras / Concessionárias	525	2%	626	2%
Óleo & Gás	1.330	5%	506	2%
Locadoras	653	2%	494	2%
Saneamento	179	1%	426	2%
Mineração	348	1%	383	1%
Saúde	295	1%	193	1%
Farmacêutico	199	1%	146	1%
Outros	3.774	14%	3.448	13%
Total Geral	27.602	100%	26.565	100%

Resultados

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". A partir do 1T23, este ajuste deixou de existir devido à alienação da totalidade das ações da Promotiva realizada em dez/2022;
- "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)".

DRE (R\$ M)	4T23 Contábil	Efeitos não Recorrentes	Reclassificações Gerenciais	4T23 Gerencial
Receitas totais (i + ii)	2.564	0	200	2.763
Margem Financeira Bruta (i)	1.914	0	200	2.114
Receita de Serviços e Corretagem (ii)	650	0	(0)	650
Custo de Crédito	(760)	0	(218)	(978)
Outras Receitas/Despesas	(1.563)	2	18	(1.542)
Despesas de Pessoal e Administrativas	(1.073)	0	211	(862)
Despesas Tributárias	(186)	0	0	(186)
Outras Receitas (Despesas)	(304)	2	(193)	(494)
Resultado antes da Tributação sobre o Lucro	241	2	0	243
Imposto de Renda e Contribuição Social	80	(1)	0	79
Participação de Não Controladores	(20)	0	0	(20)
Lucro Líquido Recorrente	301	1	0	302

DRE (R\$ M)	2023 Contábil	Efeitos não Recorrentes	Reclassificações Gerenciais	2023 Gerencial
Receitas totais (i + ii)	9.352	0	1.267	10.619
Margem Financeira Bruta (i)	7.148	0	1.267	8.415
Receita de Serviços e Corretagem (ii)	2.205	0	(1)	2.204
Custo de Crédito	(3.052)	0	(1.293)	(4.345)
Outras Receitas/Despesas	(5.248)	4	26	(5.218)
Despesas de Pessoal e Administrativas	(3.863)	0	674	(3.189)
Despesas Tributárias	(612)	0	0	(612)
Outras Receitas (Despesas)	(774)	4	(648)	(1.417)
Resultado antes da Tributação sobre o Lucro	1.052	4	0	1.056
Imposto de Renda e Contribuição Social	234	(1)	0	232
Participação de Não Controladores	(135)	0	0	(135)
Lucro Líquido Recorrente	1.151	3	0	1.154

Eventos não Recorrentes

(Em R\$ M)	4T22	3T23	4T23	2022	2023
Lucro líquido - Contábil	278	285	301	1.461	1.151
(-) Eventos não recorrentes	-1	-1	-1	-4	-3
Amortização de Ágio	-1	-1	-1	-4	-3
Lucro líquido recorrente	279	285	302	1.465	1.154

Sumário dos eventos não recorrentes:

- Despesas com amortização de ágio gerado pela aquisição de participação societária na Trademaster Serviços e Participações S.A..

Resultados

Demonstração de Resultados Gerenciais

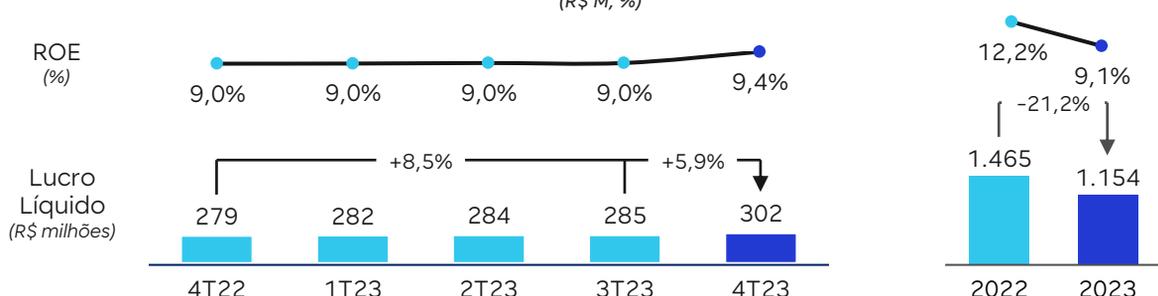
DRE GERENCIAL (R\$ M)	4T22	3T23	4T23	2022	2023	Variação %		
						4T23/ 3T23	4T23/ 4T22	2023/ 2022
Receitas Totais (i + ii)	2.552	2.752	2.763	9.917	10.619	0,4	8,3	7,1
Margem Financeira Bruta (i)	2.013	2.177	2.114	7.968	8.415	-2,9	5,0	5,6
Margem Financeira com Clientes	1.912	1.958	1.976	7.261	7.665	0,9	3,4	5,6
Margem Financeira com Mercado	102	219	138	707	750	-37,1	35,3	6,1
Receita de Serviços e Corretagem (ii)	538	575	650	1.950	2.204	13,0	20,7	13,0
Custo de Crédito	(952)	(1.149)	(978)	(3.026)	(4.345)	-14,9	2,8	43,6
Outras Receitas/Despesas	(1.231)	(1.365)	(1.542)	(4.950)	(5.218)	13,0	25,2	5,4
Despesas de Pessoal e Administrativas	(816)	(818)	(862)	(3.153)	(3.189)	5,4	5,6	1,2
Despesas Tributárias	(148)	(150)	(186)	(576)	(612)	23,3	25,6	6,3
Outras Receitas (Despesas)	(267)	(396)	(494)	(1.221)	(1.417)	24,7	85,0	16,0
Resultado antes do IR/CS	369	239	243	1.942	1.056	2,0	-34,0	-45,6
Imposto de Renda e Contrib. Social	(21)	69	79	(204)	232	14,6	-479,2	-214,1
Participação de Não Controladores	(70)	(22)	(20)	(273)	(135)	-9,4	-71,5	-50,6
Lucro Líquido Recorrente	279	285	302	1.465	1.154	5,9	8,5	-21,2
Retorno sobre Patrimônio Líquido (ROE)	9,0%	9,0%	9,4%	12,2%	9,1%	0,4 p.p.	0,4 p.p.	-3,1 p.p.
Índice de Eficiência (IE) – 12 meses	38,5%	36,8%	36,7%	38,5%	36,7%	0,0 p.p.	-1,8 p.p.	-1,8 p.p.

Lucro Líquido Recorrente e ROE Recorrente

O lucro líquido recorrente do 4T23 totalizou R\$ 302 milhões, alta de 5,9% sobre o 3T23 e 8,5% vs o 4T22. O ROE recorrente encerrou o trimestre em 9,4%, alta de 0,4 p.p. na comparação com o 3T23 e 4T22. No acumulado do ano, o lucro líquido somou R\$ 1.154 milhões, queda de 21,2% sobre o mesmo período de 2022. O ROE recorrente encerrou o ano em 9,1%, queda de 3,1 p.p. vs 2022. A queda na rentabilidade observada em 2023 reflete, sobretudo, o aumento no custo de crédito devido ao maior provisionamento no portfólio do varejo, segmento que foi impactado pelas condições macroeconômicas adversas, com elevado comprometimento de renda das famílias que atingiu a máxima histórica em 2023, de acordo com dados do Bacen.

A despeito das revisões e ajustes na política de crédito implementadas já em 2022 para fazer frente ao ciclo de crédito, as safras mais antigas (2020 e 2021) ainda exerceram maior impacto na inadimplência da carteira ao longo de 2023, com reflexos no custo de crédito e consequentemente na rentabilidade do banco. Não obstante, as safras mais recentes já apresentam melhora significativa na qualidade creditícia, e à medida que tenham maior representatividade na carteira, refletirão na rentabilidade do negócio. Prova disso é a melhora de 0,4 p.p. já no ROE do 4T23, após quatro trimestres seguidos de rentabilidade estável.

Lucro líquido e ROE (R\$ M; %)



Resultados

Margem Financeira Bruta

(R\$ M)	4T22	3T23	4T23	2022	2023	vs 3T23	Δ% vs 4T22	vs 2022
Margem Financeira Bruta	2.013	2.177	2.114	7.968	8.415	-2,9	5,0	5,6
Margem Financeira com Clientes	1.912	1.958	1.976	7.261	7.665	0,9	3,4	5,6
Margem Financeira com Mercado	102	219	138	707	750	-37,1	35,3	6,1

A margem financeira bruta no 4T23 recuou 2,9% em relação ao 3T23, para R\$ 2.114 milhões, com crescimento de 0,9% na margem com clientes e queda de 37,1% na margem com o mercado.

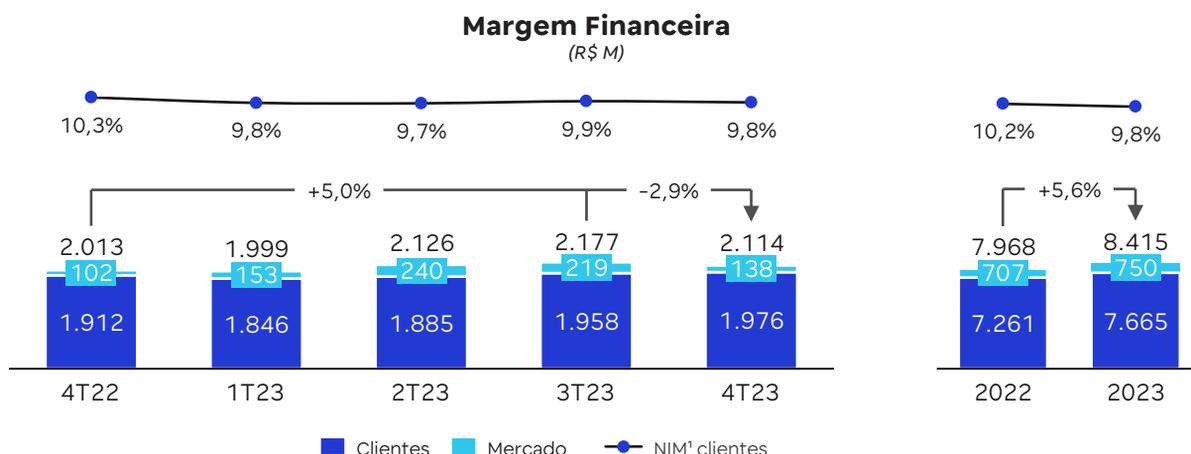
- O aumento de 0,9% vs o 3T23 na margem financeira com clientes reflete principalmente a expansão da carteira de crédito no período. O NIM clientes¹ atingiu 9,8%, queda de 10 bps sobre o trimestre anterior. Em ambos os períodos, o NIM clientes foi impactado positivamente pelo efeito da cessão da carteira FGTS, ainda que o efeito no 4T23 tenha sido menor. Excluindo-se este efeito, o NIM clientes do 4T23 seria de 9,7%, comparado a 9,6% no 3T23, portanto, uma expansão de 10 bps no período.
- A queda de 37,1% vs o 3T23 na margem financeira com o mercado reflete essencialmente o resultado de posições estruturais de hedge e da aplicação do patrimônio líquido.

Na comparação com o 4T22, a margem financeira bruta cresceu 5,0%, com expansão de 3,4% na margem com clientes e 35,3% na margem com o mercado.

- A alta de 3,4% vs o 4T22 na margem com clientes reflete o crescimento da carteira de crédito, compensado parcialmente pelo maior conservadorismo na política de crédito e maior seletividade na concessão com maior foco em produtos com garantia durante o exercício de 2023. No período, o NIM clientes sofreu variação de -50 bps no período, de 10,3% no 4T22 para 9,8% no 4T23.
- A expansão de 35,3% vs o 4T22 na margem financeira com o mercado também reflete o resultado de posições estruturais de hedge, bem como aplicação do patrimônio líquido.

No acumulado do ano, a margem financeira bruta cresceu 5,6% para R\$ 8.415 milhões, com expansão de 5,6% na margem com clientes e 6,1% na margem com o mercado.

- A alta de 5,6% na margem com clientes para R\$ 7.665 milhões em 2023 reflete o crescimento da carteira de crédito, além do efeito da cessão de carteira FGTS (principalmente durante o 3T23). Tais efeitos foram parcialmente compensados pelo efeito mix influenciado pelo maior conservadorismo na política de crédito e maior seletividade na concessão com maior priorização em produtos com garantia. O NIM clientes¹ registrou queda de 40 bps para 9,8% (9,7% excluindo-se o efeito das cessões da carteira FGTS), vs 10,2% no ano de 2022.
- A alta de 6,1% na margem financeira com o mercado para R\$ 750 milhões em 2023 também é explicada pelo resultado de posições estruturais de hedge, bem como aplicação do patrimônio líquido. Vale ressaltar a baixa volatilidade da margem financeira com o mercado durante o ciclo da taxa de juros, reflexo da adoção de uma gestão conservadora com foco em proteger o balanço do banco.

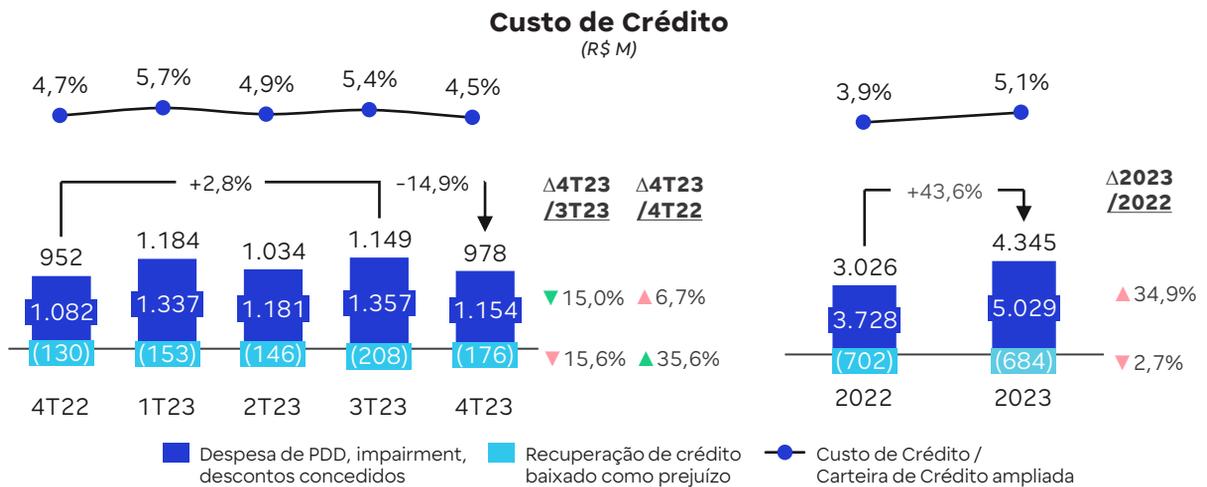


Resultados

Custo de Crédito

O custo de crédito registrou queda de 14,9% sobre o trimestre anterior, para R\$ 978 milhões. O custo de crédito sobre carteira (ampliada) recuou 90 bps para 4,5% (vs 5,4% no 3T23). A queda marca uma mudança de tendência nos índices de inadimplência da carteira do varejo. Desde o início de 2022 implementamos ajustes na política de crédito com foco em clientes com melhor perfil de crédito e produtos com garantia. A despeito dos ajustes mencionados, o custo de crédito ainda sofreu impacto em 2023 por conta das safras mais antigas. A medida que as safras mais recentes vão ganhando maior representatividade na carteira, é esperado uma redução gradual nos índices de inadimplência, e consequentemente no custo de crédito, como já pode ser observado no 4T23. Na comparação com o 4T22, custo de crédito registrou alta de 2,8%. Já o custo de crédito sobre carteira (ampliada) recuou 20 bps.

No acumulado do ano, o custo de crédito atingiu R\$ 4.345 milhões, alta de 43,6% na comparação com 2022. O custo de crédito sobre carteira atingiu 5,1%, elevação de 120 bps sobre 2022 (3,9%). Conforme já mencionado, o aumento reflete a maior despesa de provisão para créditos de liquidação duvidosa nos negócios do Varejo, impactado sobretudo por safras mais antigas. Importante ressaltar que o 4T23 já apresentou uma mudança na tendência da inadimplência no varejo, com reflexo positivo no custo de crédito.



Receitas de Serviços e Corretagem de Seguros

As receitas de serviços e corretagem de seguros somaram R\$ 650 milhões no 4T23, crescimento de 13,0% sobre o 3T23 e 20,7% sobre o 4T22. No acumulado do ano de 2023, as receitas de serviços e corretagem atingiram R\$ 2.205 milhões, expansão de 13,1% sobre 2022.

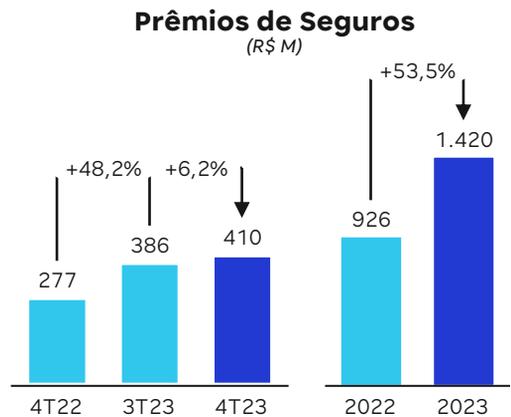
Receitas de Serviços e Corretagem (R\$ M)	4T22	3T23	4T23	2022	2023	Variação %		
						4T23/3T23	4T23/4T22	2023/2022
Cadastro e avaliação de bens	165	220	247	561	813	12,3	49,5	44,9
Corretagem de seguros	152	204	222	474	764	8,7	45,7	61,1
Cartão de crédito	100	83	85	389	335	1,8	-15,2	-14,1
Rendas de garantias prestadas	24	23	22	101	91	-4,8	-9,1	-9,8
Administração de fundos	21	-	-	92	7	-	-	-92,5
Comissões s/ colocação de títulos	27	23	48	128	102	112,1	80,2	-20,1
Corresp. bancário (Promotiva)	16	-	-	83	-	-	-	-
Outras ¹	32	22	26	121	93	18,5	-20,5	-23,3
Receitas de Serviços e Corretagem	538	575	650	1.950	2.205	13,0	20,7	13,1

Resultados

Receitas de Serviços e Corretagem de Seguros

O crescimento registrado em ambas as comparações com 2022 (4T22 e 2022) reflete o bom desempenho no segmento de financiamento de veículos durante 2023, com a originação registrando crescimento de 24,0% ano contra ano, e com impacto nas receitas de confecção de cadastro e avaliação de bens.

Outro destaque em 2023 foram as receitas com seguros: registramos mais de R\$ 1,4 bilhão em prêmios emitidos, crescimento de 53,5% sobre 2022 e recorde na história do BV. Com isso, as receitas com corretagem de seguros cresceram 61,1% no ano, para R\$ 764 milhões. No 4T23, os prêmios atingiram R\$ 410 milhões, elevação de 6,2% sobre o 3T23 e 48,2% na comparação com o 4T22. Tal desempenho reflete sobretudo o maior foco do banco na melhora da experiência do cliente, com ampliação de ofertas contextualizadas, novas campanhas comerciais e investimentos na força de vendas. A BV Corretora segue sendo uma das maiores corretoras de seguros do Brasil, com opções de seguro auto completo, além de outras modalidades como prestamista, residencial, vida e acidentes pessoais, até assistências para animais de estimação e funeral, em parceria com as principais seguradoras¹ em operação no país.



A expansão nas receitas confecção de cadastro e avaliação de bens, e corretagem de seguros mais do que compensaram o impacto (i) das receitas oriundas da controlada Promotiva que deixaram de existir em 2023 devido à alienação da totalidade das ações realizada em dez/2022; (ii) das receitas oriundas de administração de fundos de investimentos, explicado pela venda parcial da BV DTVM no contexto da parceria estratégica com o Bradesco para a formação da gestora de investimentos independente Tivio Capital (*closing* da transação ocorreu em 28/fev, de forma que a partir desta data, os resultados proporcionais da BV DTVM foram alocados para a linha "outras receitas" na DRE gerencial); (iii) menores comissões sobre colocação de títulos em virtude do menor volume de operações de crédito no mercado, em decorrência do aumento da aversão ao risco que marcou o 1º semestre do ano diante dos eventos de crédito e pedidos de recuperação judicial de empresas, e; (iv) menores receitas oriundas de cartões de crédito devido às mudanças nas políticas de crédito para fazer frente ao cenário macroeconômico mais adverso.

Despesas não Decorrentes de Juros - DNDJ

O total das despesas não decorrentes de juros (despesas de pessoal + despesas administrativas excluindo amortização + outras despesas/receitas operacionais) foi de R\$ 1,3 bilhão no 4T23, alta de 10,5% sobre o 3T23 e 22,8% vs o 4T22. No acumulado do ano, as DNDJ atingiram R\$ 4,3 bilhões, alta de 3,4% sobre 2022. Nos últimos 12 meses, a inflação oficial (IPCA) acumulou alta de 4,62%.

Despesas de pessoal atingiram R\$ 412 milhões no 4T23, alta de 1,8% sobre o 3T23 com efeito sobretudo do acordo coletivo realizado em setembro/23. As despesas de pessoal recuaram 1,0% e 5,1% na comparação com o 4T22 e 2022, respectivamente. A queda em ambas as comparações é explicada principalmente por: (i) redução no quadro de colaboradores devido ao nosso programa de eficiência, além dos ajustes realizados para fazer frente ao ambiente macro mais desafiador, e; (ii) menores despesas com remuneração variável devido à deterioração do cenário macro, com reflexos nos resultados do banco.

Despesas administrativas (ex-depreciação & amortização) somaram R\$ 352 milhões no 4T23, alta de 7,2% em relação ao 3T23, explicado principalmente pelas maiores despesas de marketing usualmente mais elevadas no último trimestre do ano. Na comparação com o 4T22 e 2022, as despesas administrativas tiveram alta de 6,0% e 3,4%, respectivamente. Em 2023, houve aumento nas despesas com serviços técnicos especializados, que foram compensadas pela redução nas despesas com marketing.

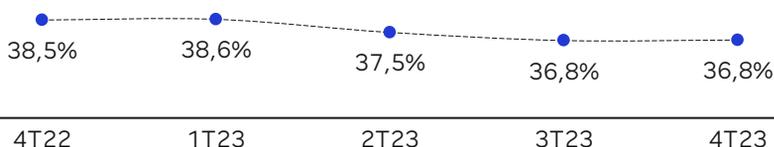
Resultados

Despesas não Decorrentes de Juros - DNDJ

Despesas operacionais (R\$ M)	4T22	3T23	4T23	2022	2023	Variação %		
						4T23/ 3T23	4T23/ 4T22	2023/ 2022
Despesas de Pessoal	-417	-405	-412	-1.675	-1.589	1,8	-1,0	-5,1
Proventos e Participação nos resultados	(280)	(276)	(284)	(1.172)	(1.081)	2,7	1,3	-7,7
Benefícios e encargos sociais	(132)	(122)	(126)	(488)	(493)	3,0	-4,7	1,0
Treinamento	(4)	(6)	(3)	(15)	(15)	-60,5	-40,6	-3,6
Despesas Administrativas (ex. depreciação & amortização)	-332	-329	-352	-1.224	-1.265	7,2	6,0	3,4
Serviços técnicos especializados	(114)	(145)	(145)	(444)	(524)	0,1	27,5	17,9
Processamento de dados	(91)	(87)	(92)	(352)	(355)	5,1	0,2	0,9
Emolumentos judiciais	(20)	(28)	(32)	(79)	(103)	13,5	61,6	30,8
Marketing	(39)	(14)	(38)	(159)	(92)	158,9	-4,9	-42,0
Outras	(68)	(54)	(46)	(189)	(191)	-14,4	-32,1	0,7
Despesas Administrativas total	(400)	(413)	(450)	(1.478)	(1.600)	8,9	12,6	8,3
Depreciação e amortização	(67)	(84)	(98)	(254)	(335)	15,7	45,1	31,9
Total Adm + Pessoal	(816)	(818)	(862)	(3.153)	(3.189)	5,4	5,6	1,2
Total ex- depreciação e amortização	(749)	(734)	(765)	(2.899)	(2.854)	4,2	2,1	-1,5

O **Índice de Eficiência (IE)** encerrou o 4T23 em 36,8%, em linha com o 3T23 e 1,8 p.p. inferior ao 4T22, com reflexos da agenda de eficiência. Importante ressaltar que o patamar atual do IE reflete o impacto dos investimentos em iniciativas voltadas para a agenda de diversificação, centralidade do cliente e eficiência, em linha com o plano estratégico do BV, a despeito do cenário econômico adverso que enfrentamos em 2023, com impacto na originação de receitas.

Índice de Eficiência registrou melhora de 1,8 p.p. em 2023



Outras (despesas)/receitas operacionais somaram R\$ 494 milhões no 4T23, aumento de 24,7% e 85,0% sobre o 3T23 e 4T22, respectivamente. Já no acumulado do ano, houve aumento de 16,0% nas despesas líquidas. Em todas as comparações, o aumento observado é explicado principalmente pelos maiores custos associados à produção em decorrência do bom desempenho na originação de financiamento de veículos com recordes tanto no ano de 2023, quanto no 4T23, além de maiores despesas com contingências cíveis e fiscais sobretudo por conta de provisões fiscais reclassificadas de "risco possível" para "risco provável" no 4T23.

Outras (despesas) / receitas (R\$ M)	4T22	3T23	4T23	2022	2023	Variação %		
						4T23/ 3T23	4T23/ 4T22	2023/ 2022
Custos Associados à Produção	(323)	(302)	(380)	(1.125)	(1.218)	26,0	17,7	8,2
Demandas Cíveis e Fiscais	(11)	(39)	(101)	(93)	(194)	159,9	813,1	108,6
Demandas Trabalhistas	(33)	(25)	(24)	(147)	(148)	-5,0	-27,0	0,6
Resultados de Incorporação Imobiliária ¹	4	4	10	15	25	167,8	180,3	62,3
Outras	96	(35)	0	129	118	-100,3	-99,9	-8,4
Total	-267	-396	-494	-1.221	-1.417	24,7	85,0	16,0

Qualidade da Carteira

Resumo de Indicadores da 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)	4T22	3T23	4T23
Saldo em atraso acima de 90 dias	3.461	3.965	3.912
Índice de inadimplência acima de 90 dias	4,9%	5,5%	5,2%
Índice de inadimplência acima de 90 dias Varejo	6,2%	6,7%	6,4%
Índice de inadimplência acima de 90 dias Veículos	4,9%	5,2%	5,0%
Índice de inadimplência acima de 90 dias Atacado	0,2%	0,4%	0,4%
Baixas para prejuízo (a)	(681)	(867)	(965)
Recuperação de crédito (b)	130	208	176
Perda líquida (a+b)	(551)	(658)	(789)
Perda líquida / Carteira de crédito (anualizada)	3,2%	3,7%	4,3%
New NPL	921	982	913
New NPL / Carteira de crédito ¹ - trimestre	1,37%	1,36%	1,27%
Saldo de PDD ²	5.733	6.128	6.118
Saldo de PDD / Carteira de crédito	8,2%	8,5%	8,2%
Saldo de PDD / Saldo em atraso acima de 90 dias	166%	155%	156%
Saldo AA-C	61.751	61.927	64.463
Saldo AA-C / Carteira de crédito	87,8%	86,1%	86,8%
Saldo D-H / Carteira de crédito	12,2%	13,9%	13,2%

Inadimplência da Carteira de Crédito – Inad-90 dias

A inadimplência acima de 90 dias (Inad-90) apresentou queda de 30 bps no trimestre, para 5,2%, contra 5,5% no trimestre anterior, com melhora de 30 bps no Varejo, para 6,4%, e estabilidade na carteira do Atacado, que se manteve em 0,4%.

- Varejo;**

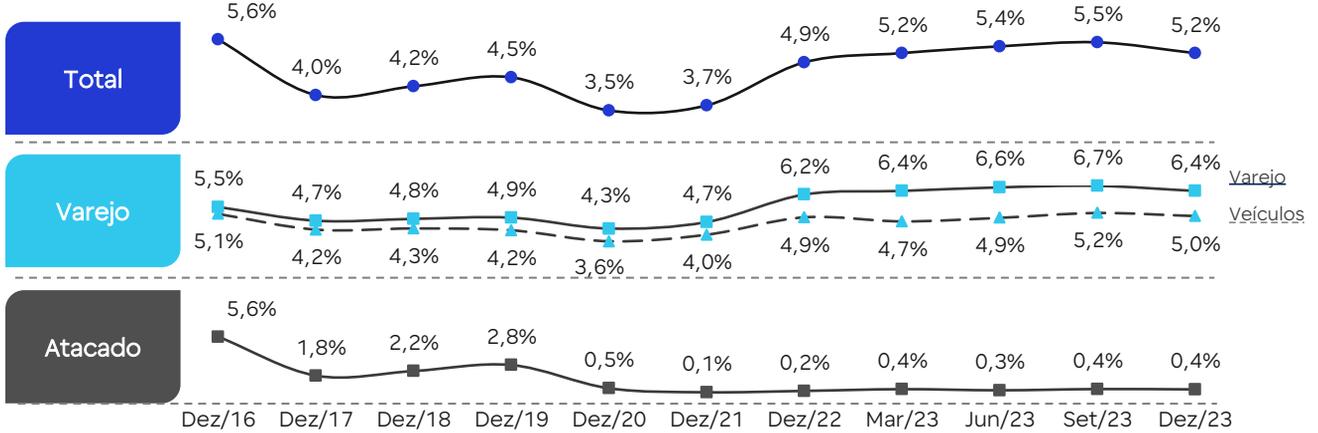
O Inad-90 do Varejo encerrou o 4T23 em 6,4%, melhora de 30 bps sobre o trimestre anterior. A melhora observada no indicador do Varejo reflete a queda de 20 bps no Inad-90 da carteira de veículos, principal portfólio do BV, que encerrou o ano em 5,0%, contra 5,2% no 3T23, além da melhora também observada nos demais portfólios, incluindo cartões. O ano de 2023 foi impactado sobretudo pelo elevado comprometimento de renda das famílias no Brasil, que atingiu níveis recordes na série histórica do Banco Central. Importante ressaltar que já no início de 2022 implementamos revisões e ajustes na política de crédito para fazer frente ao cenário mais desafiador. Tais revisões já começam a impactar positivamente no Inad-90 na medida que as safras mais recentes têm ganhado maior representatividade na carteira de crédito.

- Atacado;**

O Inad-90 da carteira do Atacado permaneceu em patamar bastante saudável, abaixo da média histórica, encerrando o ano em 0,4%, em linha com o trimestre anterior. A estabilidade no indicador, mesmo diante de um cenário mais desafiador observado em 2023, reflete a gestão conservadora de riscos do banco.

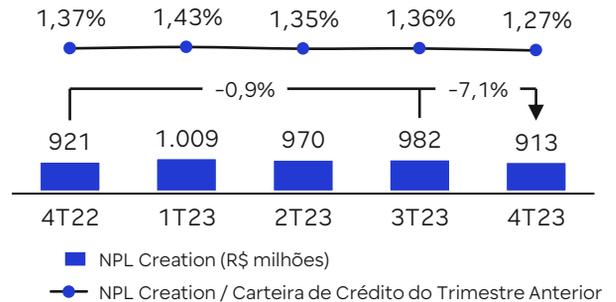
Qualidade da Carteira

Inadimplência da Carteira de Crédito – Inad-90 dias



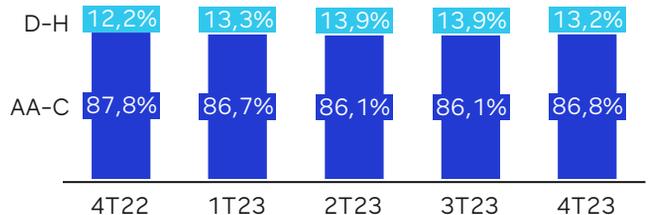
NPL Creation

O NPL Creation somou R\$ 913 milhões no 4T23, recuando 7,1% sobre o trimestre anterior e 0,9% na comparação com o 4T22. O NPL Creation sobre carteira de crédito atingiu 1,27%, contra 1,36% no 3T23 e 1,37% no 4T22. Esta performance também reflete a melhora na qualidade das safras mais recentes do portfólio do Varejo.



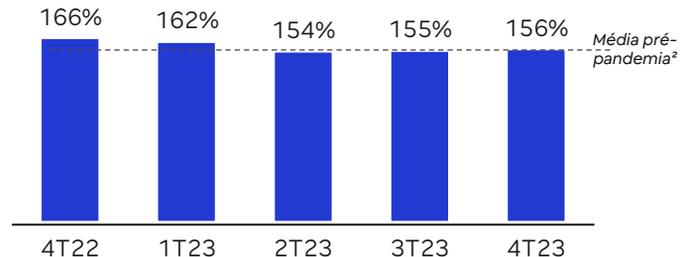
Carteira de Crédito por Nível de Risco¹ (%)

O saldo da carteira com rating D-H recuou 70 bps para 13,2% no 4T23, contra 13,9% no 3T23. Tal desempenho reflete sobretudo a melhora observada nos indicadores de inadimplência no Varejo, conforme explicado anteriormente. As revisões e ajustes implementadas na carteira de crédito já no início de 2022 visaram manter a qualidade da carteira de crédito em níveis adequados para cada segmento.



Índice de Cobertura (90 dias)

O índice de cobertura para saldos em atraso acima de 90 dias encerrou o 4T23 em 156%, em linha com o trimestre anterior e com a média histórica no período pré-pandemia. Conforme anunciado nos trimestres anteriores, os níveis de provisão foram elevados nos anos de 2020 e 2021 por conta da pandemia, e posteriormente, convergiram para os patamares históricos. Importante ressaltar o foco do banco em produtos com garantia: atualmente, cerca de 90% da carteira do Varejo é colateralizada.



Captações e Liquidez

Funding

Encerramos o 4T23 com R\$ 92,7 bilhões de *funding* total, crescimento de 0,8% e 9,1% sobre o 3T23 e 4T22, respectivamente. Nos últimos 12 meses, o crescimento é explicado principalmente pelo maior volume de depósitos a prazo, cessões de crédito e letras financeiras.

Captações (R\$B)	4T22	3T23	4T23	Variação %		% Total 4T23
				4T23/3T23	4T23/4T22	
Letras Financeiras (1)	29,2	30,5	32,0	5,0	9,8	34,5
Depósitos a Prazo	27,6	32,6	33,9	4,0	22,6	36,5
CDB	21,8	24,6	26,0	5,8	19,6	28,1
Debêntures	1,5	3,1	3,1	1,3	112,4	3,4
LCA e LCI	4,4	4,9	4,7	-3,4	7,3	5,1
Títulos Emitidos no Exterior (1)	6,4	6,6	6,5	-0,9	1,9	7,0
Cessões de Crédito (1)	7,4	8,8	10,5	19,2	42,2	11,4
FIDC (1)	3,4	2,0	0,8	-59,8	-75,9	0,9
Empréstimos e Repasses	6,6	7,6	5,6	-25,7	-15,5	6,1
Depósitos Interfinanceiros	1,6	1,3	1,2	-12,0	-28,5	1,3
Instrumentos de Capital (1)	2,7	2,6	2,2	-16,7	-19,5	2,3
Letras Financeiras Subordinadas	2,1	1,6	1,5	-1,9	-28,2	1,7
Demais	0,5	1,0	0,6	-39,0	18,1	0,7
Total de Captações com Terceiros	85,0	92,0	92,7	0,8	9,1	100,0
(-) Depósitos Compulsórios	2,0	2,4	3,2	32,5	64,8	
(-) Disponibilidades em Moeda Nacional	0,0	0,0	0,0	273,5	-38,5	
Total de Captações Líquidas de Compulsório	82,9	89,6	89,5	-0,1	7,8	

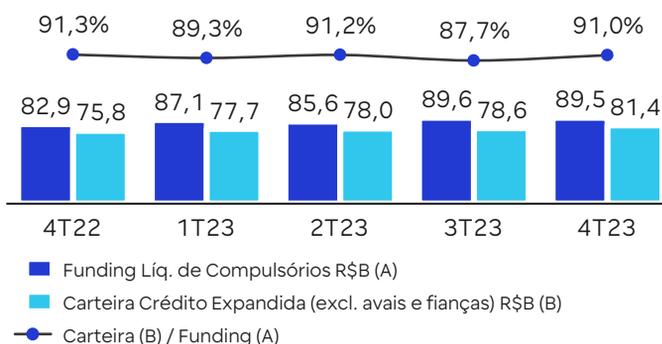
(1) Instrumentos Estáveis de Captação

Instrumentos Estáveis de Captação / Total	57,7%	54,9%	56,1%	1,2 p.p.	-1,6 p.p.
% de Captações via Plataformas Digitais / Total	9,1%	8,7%	8,7%		

A estrutura de *funding* do BV segue bastante diversificada e com estratégia de desconcentração de vencimentos e contrapartes. Os instrumentos estáveis de captação, com vencimento acima de 2 anos, representavam 56,1% do total de recursos captados no encerramento do 4T23. As captações via plataformas digitais representaram 8,7% do *funding* total no encerramento do trimestre.

A relação entre a carteira de crédito expandida (excluindo avais e fianças) e as captações líquidas de compulsórios encerrou o 4T23 em 91,0%, comparado a 87,7% no 3T23 e 91,3% no 4T22.

Carteira de Crédito / Funding (%)



Liquidez

Com relação à liquidez, o banco manteve seu caixa livre em nível bastante conservador. O indicador LCR¹ (*Liquidity Coverage Ratio*), cujo objetivo é mensurar a liquidez de curto prazo dos bancos em cenário de estresse, encerrou o 4T23 em 174%, muito acima do limite mínimo regulatório exigido pelo Banco Central de 100%, o que significa que possuímos recursos estáveis disponíveis suficientes para suportar as perdas em cenários de estresse. Vale reforçar, que além da saudável liquidez, 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.

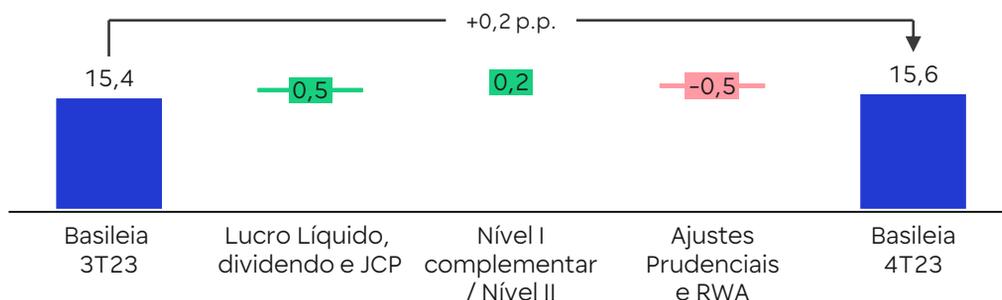
Índice de Basileia

O Índice de Basileia atingiu 15,6% no 4T23, com 14,4% de Capital Nível I, sendo 13,0% de Capital Principal e 1,4% de Capital Complementar. Já o Capital Nível II encerrou em 1,2%.

Índice de Basileia (R\$ M)	4T22	3T23	4T23	Variação %	
				4T23/3T23	4T23/4T22
Patrimônio de Referência (PR)	11.361	12.140	12.728	4,8	12,0
PR Nível I	10.446	11.299	11.722	3,7	12,2
Principal	9.908	10.258	10.600	3,3	7,0
Complementar	537	1.041	1.122	7,8	108,7
PR Nível II	916	842	1.006	19,5	9,9
Ativos Ponderados pelo Risco (RWA)	79.549	78.904	81.345	3,1	2,3
Risco de Crédito	71.566	71.266	73.623	3,3	2,9
Risco de Mercado	687	552	636	15,2	-7,5
Risco Operacional	7.295	7.086	7.086	0,0	-2,9
Patrimônio de Referência Mínimo Requerido	6.364	6.312	6.508	3,1	2,3
Capital Nível I	13,1%	14,3%	14,4%	0,1 p.p.	1,3 p.p.
Índice de Capital Principal (CET1)	12,5%	13,0%	13,0%	0,0 p.p.	0,5 p.p.
Complementar	0,7%	1,3%	1,4%	0,1 p.p.	0,7 p.p.
Capital Nível II	1,2%	1,1%	1,2%	0,1 p.p.	0,0 p.p.
Índice de Basileia (PR/RWA)	14,3%	15,4%	15,6%	0,2 p.p.	1,3 p.p.

Na comparação trimestral, o Índice de Basileia registrou aumento de +0,2 p.p., explicado principalmente por (i) geração de lucro líquido no trimestre, com impacto de +0,8 p.p.; (ii) declaração de JCP, com impacto de -0,3 p.p.; (iii) aumento do capital complementar e novas emissões de capital nível 2, com impacto de +0,2 p.p. (iv) aumento dos ativos ponderados pelo risco e ajustes prudenciais, com impacto de -0,5 p.p..

Índice de Basileia 4T23 vs 3T23



Com relação ao 4T22, o Índice de Basileia aumentou +1,3 p.p., com variação de +0,5 p.p. no CET1 e +0,8 p.p. no Capital Complementar Nível I devido, principalmente: (i) à geração de lucro no período e (ii) novas emissões de capital complementar (iii) compensado em parte por declaração de JCP, maiores ajustes prudenciais e aumento dos ativos ponderados pelo risco. O Capital Nível II manteve o mesmo patamar.

Ao final do 4T23, o requerimento mínimo de capital era de 10,50%, sendo 8,50% o mínimo para Capital Nível I e 7,00% para o Capital Principal (CET1).

Rating e Governança

Rating

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- (positiva) pela S&P.

Agência de Rating	Escala Global	Escala Nacional	Perspectiva	Última Atualização
Standard & Poor's	BB	AAA	Estável	Dez/23
Moody's	Ba2	AA	Estável	Dez/23

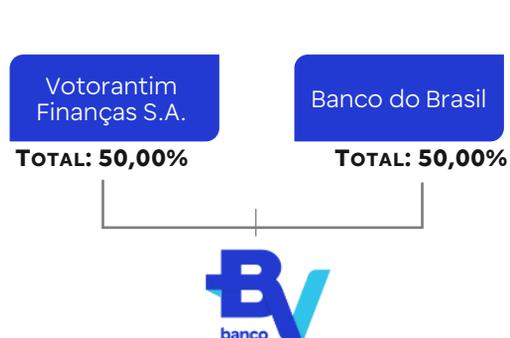
Em dezembro/2023, a S&P deu upgrade em escala global para o banco BV, saindo de BB- para BB, perspectiva estável. A ação de rating acompanhou o upgrade do rating soberano, também de BB- para BB. Ainda em dezembro/2023, a Moody's reafirmou o rating do BV em escalas global e nacional.

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 governança corporativa do mercado, mantendo nosso compromisso com os princípios de transparência, equidade, prestação de contas e de responsabilidade corporativa, bem como adotamos padrões de boas práticas em linha com as Leis Anticorrupção e de responsabilidade social, ambiental e climática.

O controle do banco BV é compartilhado entre os acionistas Votorantim Finanças S.A., holding financeira do Grupo Votorantim e Banco do Brasil S.A., uma das maiores instituições financeiras do país, os quais possuem participação paritária no Conselho de Administração (CA) e em seus órgãos de assessoramento, bem como no Conselho Fiscal (CFIS). Além destes órgãos, fazem parte também da governança corporativa do banco a Assembleia Geral de Acionistas, a Diretoria e o Comitê Executivo.

Estrutura Acionária



Órgãos de Governança



O Conselho de Administração é composto por 07 (sete) membros, sendo 03 (três) membros indicados por cada um dos acionistas controladores e 01 (um) membro independente. As decisões do Conselho de Administração são tomadas por maioria absoluta, inexistindo voto de qualidade.

Na Assembleia Geral realizada em abril de 2023, houve a eleição dos membros indicados pelos acionistas e, em agosto do mesmo ano, foi eleito o membro independente do CA, todos com mandato até a Assembleia Geral Ordinária de 2025.

