

Relatório Gerencial de Resultados

4T22



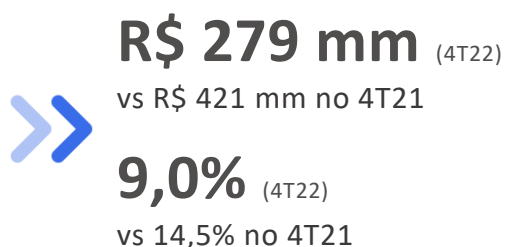
/ Índice

1. Destaques 4T22	Pág. 03
2. Estratégia	Pág. 05
<i>Estratégia Digital</i>	<i>Pág. 05</i>
<i>Centralidade do Cliente</i>	<i>Pág. 08</i>
<i>Agenda ESG</i>	<i>Pág. 09</i>
3. Negócios	Pág. 10
<i>Carteira do Varejo</i>	<i>Pág. 11</i>
<i>Carteira do Atacado</i>	<i>Pág. 14</i>
4. Resultados	Pág. 16
5. Qualidade da Carteira	Pág. 22
6. Captações e Liquidez	Pág. 24
7. Índice de Basileia	Pág. 25
Anexo	Pág. 27

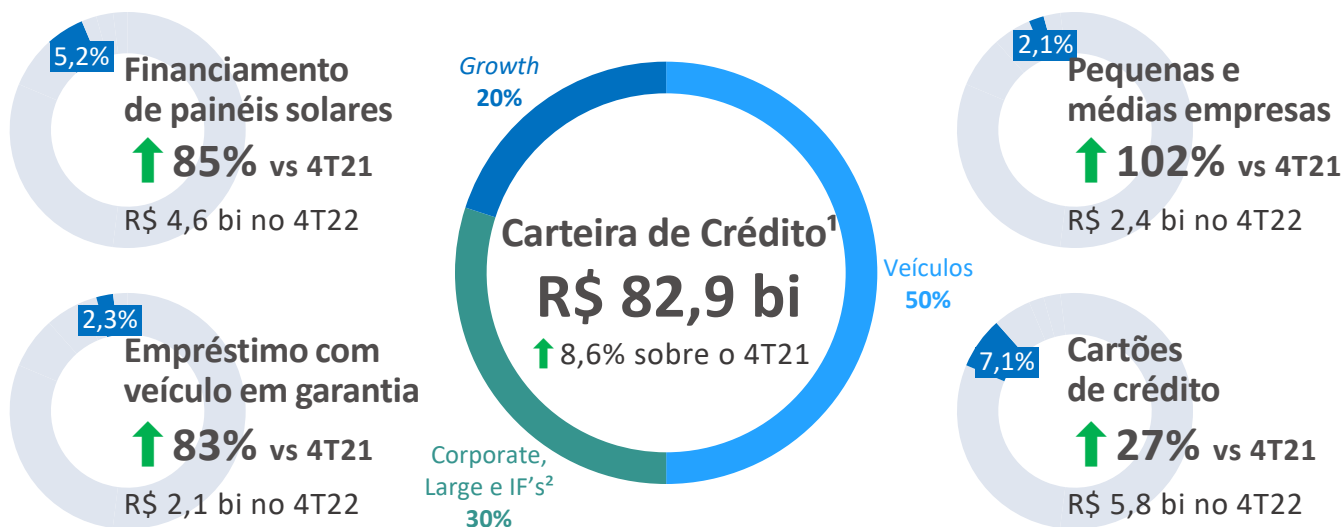
/ Destaques do 4T22

Resiliência no core business e resultados consistentes...

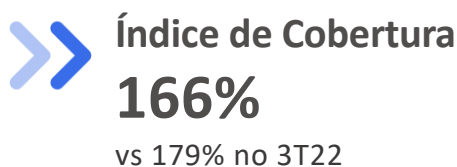
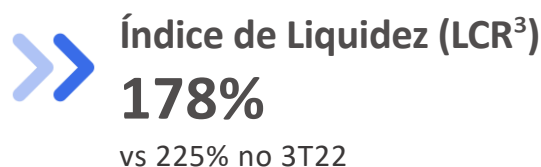
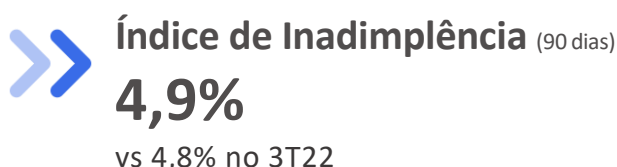
Lucro Líquido e ROE Recorrente



...com sólidos avanços na estratégia de diversificação



Balanco sólido e gestão de risco eficiente



/ Destaques do 4T22

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 no anexo deste relatório.

ANÁLISE DOS RESULTADOS GERENCIAIS	4T21	3T22	4T22	2021	2022	Variação %		
						4T22/3T22	4T22/4T21	2022/2021
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS (R\$ M)								
Receitas totais (i) + (ii)	2.388	2.468	2.497	9.507	9.863	1,2%	4,6%	3,7%
Margem financeira bruta (i)	1.925	1.937	1.959	7.412	7.913	1,1%	1,7%	6,8%
Receita de serviços e corretagem (ii)	463	531	538	2.095	1.950	1,4%	16,4%	-6,9%
Custo de crédito	(843)	(781)	(952)	(2.525)	(3.026)	21,8%	13,0%	19,8%
Despesas adm. e de pessoal (inclui PLR)	(810)	(804)	(835)	(2.563)	(3.172)	3,9%	3,1%	23,8%
Lucro Líquido Recorrente	421	387	279	1.569	1.465	-28,0%	-33,8%	-6,6%
BALANÇO PATRIMONIAL (R\$ M)								
Total de ativos	120.166	128.170	123.818	120.166	123.818	-3,4%	3,0%	3,0%
Carteira de crédito ampliada	76.304	78.290	82.874	76.304	82.874	5,9%	8,6%	8,6%
Segmento Atacado	24.984	24.561	27.602	24.984	27.602	12,4%	10,5%	10,5%
Segmento Varejo	51.320	53.729	55.273	51.320	55.273	2,9%	7,7%	7,7%
Recursos captados	80.590	82.812	84.956	80.590	84.956	2,6%	5,4%	5,4%
Patrimônio líquido	11.929	14.693	14.790	11.929	14.790	0,7%	24,0%	24,0%
Índice de Basileia (%)	15,8%	17,0%	14,3%	15,8%	14,3%	-2,8 p.p.	-1,5 p.p.	-1,5 p.p.
Índice de Capital Nível I (%)	14,8%	15,8%	13,1%	14,8%	13,1%	-2,7 p.p.	-1,7 p.p.	-1,7 p.p.
Índice de Capital Principal (%)	12,6%	13,0%	12,5%	12,6%	12,5%	-0,5 p.p.	-0,2 p.p.	-0,2 p.p.
INDICADORES DE DESEMPENHO (%)								
Retorno sobre Patrimônio Líquido Médio ¹ (ROAE)	14,5%	12,6%	9,0%	14,0%	12,2%	-3,7 p.p.	-5,5 p.p.	-1,8 p.p.
Retorno sobre Ativo Total Médio ² (ROAA)	1,4%	1,2%	0,9%	1,3%	1,2%	-0,4 p.p.	-0,5 p.p.	-0,1 p.p.
Net Interest Margin ³ (NIM) - Clientes	10,3%	10,1%	10,1%	10,1%	10,1%	0,0 p.p.	-0,2 p.p.	0,0 p.p.
Net Interest Margin ⁴ (NIM) - Clientes + Mercado	7,3%	7,0%	6,9%	7,2%	7,2%	-0,2 p.p.	-0,5 p.p.	0,0 p.p.
Índice de Eficiência (IE) ⁵ – acumulado 12 meses	34,0%	39,4%	38,9%	34,0%	38,9%	-0,5 p.p.	4,8 p.p.	4,8 p.p.
Índice de Eficiência Normalizado ⁶ (IE) – LTM	32,0%	35,0%	34,3%	32,0%	34,3%	-0,7 p.p.	2,3 p.p.	2,3 p.p.
Inadimplência (acima de 90 dias)	3,7%	4,8%	4,9%	3,7%	4,9%	0,1 p.p.	1,3 p.p.	1,3 p.p.
Índice de Cobertura (acima de 90 dias)	239%	179%	166%	239%	166%	-13,1 p.p.	-73,8 p.p.	-73,8 p.p.
OUTRAS INFORMAÇÕES								
Colaboradores ⁷ (quantidade)	4.376	4.620	4.463	4.376	4.463	-3,4%	2,0%	2,0%
Ativos sob gestão ⁸ (Wealth) - R\$ M	52.341	48.964	47.822	52.341	47.822	-2,3%	-8,6%	-8,6%

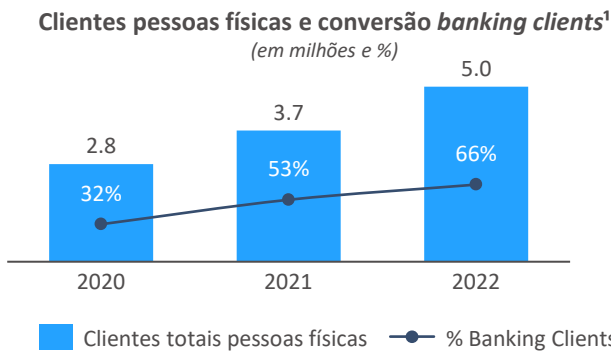
1. Quociente entre o lucro líquido recorrente e o patrimônio líquido médio do período, anualizado. Não considera outros resultados abrangentes registrados no patrimônio líquido; 2. Quociente entre o lucro líquido recorrente e os ativos totais médios do período; Anualizado; 3. Quociente entre a margem 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. Índice de Eficiência calculado excluindo-se os investimentos no banco digital; 7. Não considera estagiários e estatutários; 8. Inclui fundos onshore (critério ANBIMA) e recursos de clientes private (renda fixa, renda variável e fundos offshore).

/ Estratégia

Estratégia Digital

▶▶ Continuamos escalando nosso Banco de Varejo Relacional

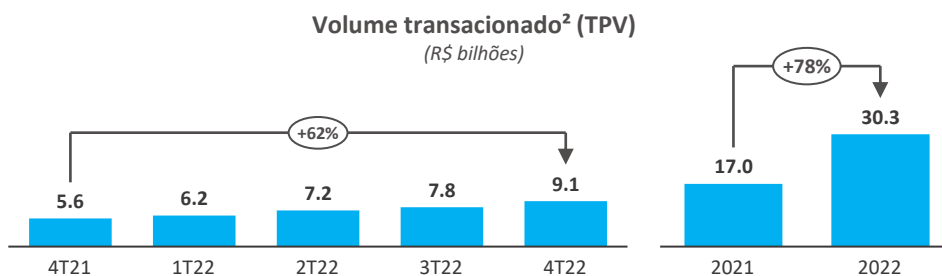
Atingimos **5,0 milhões de clientes pessoas físicas** no final de 2022, com 66% dos clientes já convertidos para o banco digital (*banking clients*¹). Seguimos na busca pelo engajamento do cliente com ampliação da oferta de produtos e serviços no app, além da experiência do cliente.



Conta digital
com empréstimo e
financiamento



O engajamento dos clientes, representado pelo volume transacionado² ("TPV"), atingiu R\$ 9,1 bilhões no 4T22, expansão de 62% sobre o mesmo período de 2021. No acumulado do ano, atingimos R\$ 30,3 bilhões de TPV, crescimento de 78% sobre 2021.



▶▶ Nova aliança estratégica com a Méliuz e Bankly³



Anunciamos no final de 2022 uma aliança com a Méliuz, empresa de tecnologia que empodera e avança as vendas das lojas parceiras por meio da oferta de *cashback* e cupons de desconto. **A aliança fortalece teses importantes que estão nos planos do BV, vinculadas principalmente à atração e engajamento dos clientes.**

Com essa parceria, vamos focar ainda mais na experiência do cliente, oferecendo produtos e serviços financeiros integrados à plataforma da Méliuz. Além de parceiro nas ofertas, o banco BV vai prover infraestrutura, *funding* e produtos financeiros para os clientes Méliuz. **A Bankly contribuirá para o fortalecimento da plataforma BaaS (*Banking as a Service*).**

1 - Possuem a conta digital e/ou cartão; 2 - Inclui gastos com crédito, débito, Ted/Doc, Pix e pagamento de boleto; 3 - A aquisição da participação de Méliuz e bankly depende de condições precedentes conforme Comunicado divulgado em 30/12/2022;

/ Estratégia

Estratégia Digital

►► Nova parceria com a Dr. Cash



Ampliando ainda mais nossas soluções, anunciamos durante o 4T22 a nova parceria com a Dr. Cash, **fintech de crédito especializada em tratamentos médicos, odontológicos e estéticos, com mais de 4 mil clínicas credenciadas.**

Com a parceria, o BV irá prover o *funding* para os clientes da *fintech*, o que também contribuirá para expansão e diversificação do portfólio do banco.

►► Nova parceria com a Klavi



A Klavi, plataforma SaaS (Software as a Service) que oferece soluções de *Open Finance*, também se tornou nossa parceira estratégica. A Klavi é pioneira em geração de insights a partir de dados de *Open Finance* no Brasil, oferecendo soluções para qualquer tamanho de negócio.

O objetivo da parceria é **fortalecer a expansão de soluções de Open Finance para toda a população adulta brasileira**, fazendo com que, cada vez mais, as pessoas possam ter produtos financeiros adequados ao seu perfil.

►► 1º ano da nossa parceria com o Google Cloud



O primeiro ano da nossa parceria com a Google Cloud foi marcado pelo investimento na construção das bases necessárias (equipes, processos, etc.), tecnologia e dados em nuvem. Focamos na condução de três pilares:

Cultura de inovação



Adotamos o *Workspace* para auxiliar no processo de trabalho conjunto, reunindo colaboradores de ambas as empresas, localizados no Brasil e outras regiões do mundo, além de metodologias para construção de produtos digitais seguindo as práticas de inovação do Google. Consumimos mais de 2.500 horas de treinamento em dados e tecnologia possibilitadas pelas plataformas de aprendizado do parceiro.

Tecnologia e dados



Desenvolvemos a plataforma de dados para uma visão unificada do cliente com aproximadamente 500 variáveis, conectada ao Google AI para recomendar mais de 180 ações para os clientes (NBA – *Next Best Action*). Implementamos a arquitetura em *Google Cloud Platform* (plataforma provedora de recursos de computação em nuvem com diversas funcionalidades e ferramentas) para coleta de consentimento para aplicações *Open Finance* e para a operação da nossa solução PIX, proporcionando ótimos resultados em termos de performance e escalabilidade.

Experimentação



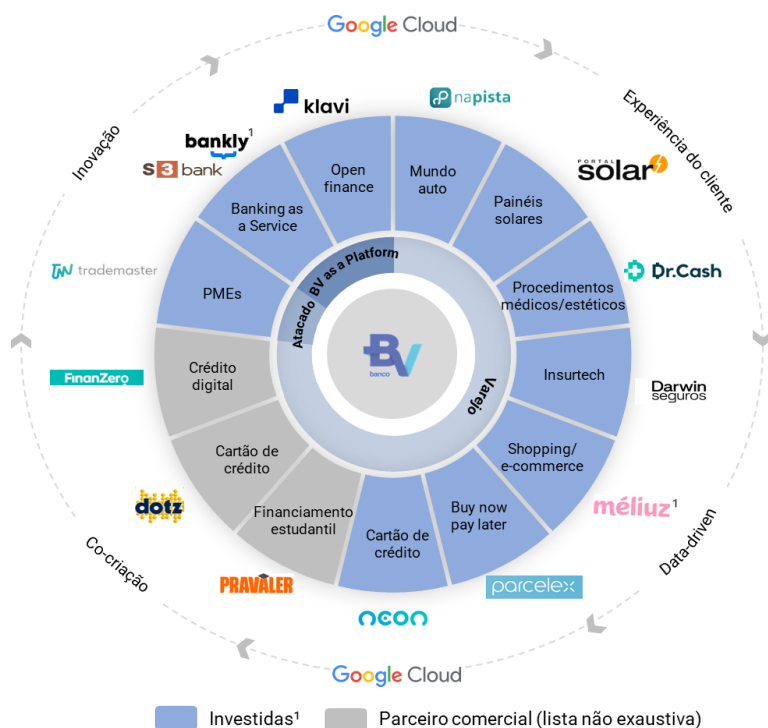
Avaliamos 8 hipóteses diferentes com clientes usando métodos de ideação com o apoio de especialistas do Google Cloud e, em 2023, pretendemos escalar essas iniciativas trazendo impacto direto para uma experiência hiper personalizada durante a jornada do cliente final.

/ Estratégia

Estratégia Digital

►► BVx – Construção do ecossistema completo

A BVx, nossa unidade de negócios de inovação, tem a missão de gerar valor por meio da conexão com o ecossistema de *startups* e *fintechs*, por meio de co-criação, desenvolvimentos proprietários e investimentos em parcerias estratégicas. 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 ano de 2022. Abaixo, apresentamos uma visão não-exaustiva do nosso ecossistema:

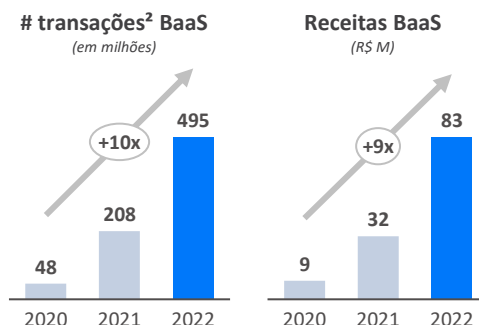


- Transformação digital
- Experiência do cliente
- Diversificação
- Crescimento
- Inovação

►► BV as a Platform

Continuamos expandindo nosso business de plataforma **BV as a Platform** - parcerias por meio de nossas APIs. Encerramos o 4T22 com 68 parceiros dos mais variados segmentos como educação, energia, saúde e e-commerce conectados e utilizando os serviços do **BV as a Platform**, negócio que contribui para diversificação de receitas do BV.

As transações² realizadas em nossa plataforma **Banking as a Service (BaaS)** atingiram 495 milhões em 2022, volume 10x superior ao volume registrado em 2020. As receitas de BaaS atingiram R\$ 83 milhões, 9x acima da receita registrada em 2020.



/ Estratégia

Centralidade do Cliente

Buscamos desenvolver uma cultura empreendedora que enfatize o compromisso de cuidar de nossos clientes e atendê-los com suporte de alta qualidade e que resulte em fortalecer o nosso propósito como instituição: **tornar mais leve a vida financeira de pessoas e empresas.**

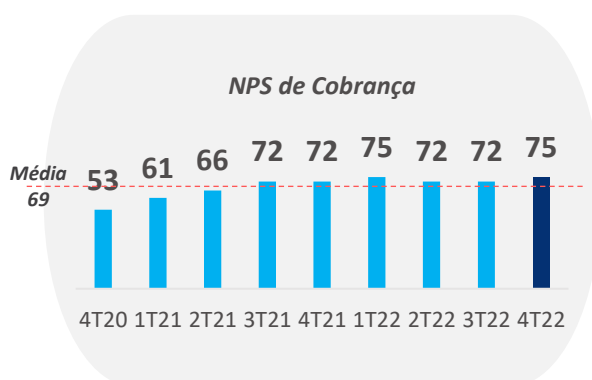
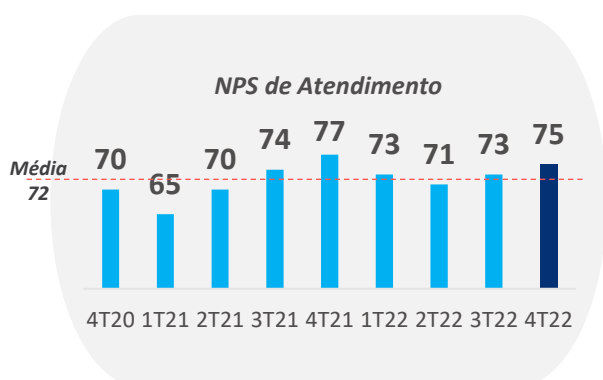
Sabemos que essa abordagem nos diferencia no mercado e nos permite construir um relacionamento leal com nossos clientes. O uso da tecnologia direcionada a melhorias nos canais, treinamento das equipes de atendimentos, ofertas de produtos e serviços contextualizados e personalizados vêm contribuindo para o aumento na satisfação dos nossos clientes.

Esse posicionamento do BV tem nos proporcionado continuamente um dos menores números de reclamações procedentes por milhão de clientes entre os grandes bancos do país no Ranking de Reclamações do Banco Central do Brasil. Também garantiu uma das melhores avaliações junto aos principais portais de avaliação dos consumidores, como Reclame Aqui, onde a nota do BV no encerramento de 2022 era de 7,2/10, destaque entre os principais players do setor financeiro brasileiro, e Consumidor.gov.br, onde também encerramos o ano com uma das melhores avaliações na indústria financeira.

Durante o ano de 2022, ganhamos o Prêmio Ouvidorias Brasil, promovido pela Associação Brasileira das Relações Empresa-Cliente (Abrarec), que tem o propósito de reconhecer e premiar organizações que trabalham para fortalecer e expandir o instituto da Ouvidoria no Brasil e no mundo.

O BV também foi o vencedor do Prêmio ABT 2022 na categoria Gestão de Qualidade. Realizada anualmente, a premiação é a maior em relacionamento com o cliente do Brasil, reconhecendo e divulgando as melhores práticas do mercado na área. Com o case “Governança de Reclamações - Um olhar estratégico para reduzir reclamações: como o trabalho de melhoria contínua e a sinergia de equipes multidisciplinares podem trazer resultados estruturais na experiência do cliente”, o BV explicou sobre a maturidade que atingiu para trabalhar as dores dos clientes em diversas áreas do banco.

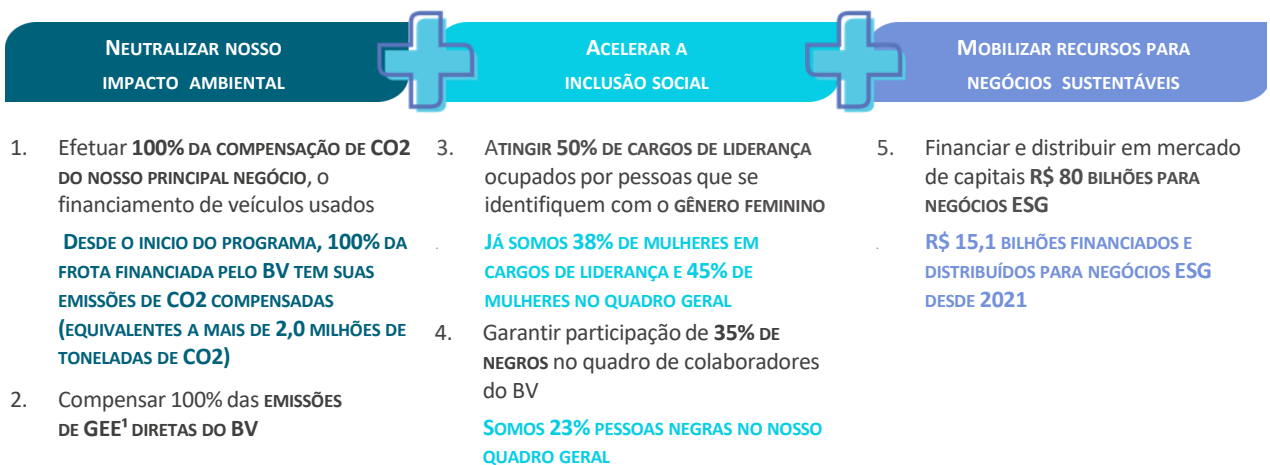
Nossas constantes evoluções de NPS também são fatores de peso, que fortalecem ainda mais o nosso propósito. O NPS (Net Promoter Score), é uma metodologia de pesquisa amplamente utilizada para medir a satisfação do cliente. Nossos avanços nesse indicador são reflexos dos esforços contínuos para entregar uma melhor experiência. No canal de atendimento ao cliente, nosso NPS transaccional médio de atendimento no 4T22 foi de 75 contra 77 no 4T21 e 70 no 4T20, 4,2 p.p. acima da média dos períodos entre 4T20 e 4T22. Já no setor de cobrança, o NPS evoluiu de 53 no 4T20, para 72 no 4T21, encerrando o 4T22 em 75, 8,4 p.p. acima da média dos dois últimos anos.



/ Estratégia

Agenda ESG

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 cinco metas públicas com o objetivo de nos aproximarmos dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU e que estão em linha com o Pacto Global, do qual somos signatários. O compromissos 2030 estão alinhados com nossas aspirações e pautados em três pilares de atuação (i) neutralizar nosso impacto ambiental; (ii) acelerar a inclusão social e; (iii) mobilizar recursos para fomentar negócios sustentáveis. As metas e os resultados atingidos em 2022 foram:



Em 2022/4T22, destacamos as seguintes iniciativas e realizações dentro de nossa agenda ESG:

Captações verdes

Ao longo de 2022, captamos mais de R\$ 1 bilhão em instrumentos com selo *green* para fortalecimento da agenda sustentável no Brasil. Destaque para a captação de US\$ 150 milhões junto à International Finance Corporation (IFC), membro do Grupo Banco Mundial, e os CDBs *green*, onde fomos uma das instituições pioneiras e levantamos mais de R\$ 500 milhões.

BV Esportes

Desde 2018, temos uma plataforma de apoio social por meio do esporte, que conta com projetos sociais de renomados atletas e ex-atletas. Durante o ano de 2022, os dez projetos apoiados pela plataforma de esportes atenderam a mais de 2.800 mil crianças e jovens diretamente.

Prêmio Caio (premiação que reconhece as melhores empresas e profissionais de eventos do país)

Em dezembro recebemos a premiação em duas categorias do Prêmio Caio:

- A primeira foi pela websérie #CompensaSerSolar, que conquistou o segundo lugar na categoria Sustentabilidade. Ela mostrou a distribuição de mais de 140 painéis solares em projetos sociais apoiados pelo banco BV;
- A segunda, foi pelo nosso Stand BV no STU 2021, na categoria Evento de Relacionamento. O STU é o principal evento de skate no país, patrocinado pelo BV.

Os prêmios reforçam nossos compromissos com iniciativas sustentáveis e com o esporte, que tem potencial de transformar a vida de milhares de pessoas.

1 – Gases do Efeito Estufa

/ Negócios

Portfólio diversificado de negócios

Varejo

Financiamento de Veículos

- ✓ **Liderança** no financiamento de veículos no Brasil durante o 4T22
- ✓ **Capilaridade:** +23 mil revendas; parceiros digitais
- ✓ **Inovação e transformação digital**
- ✓ Esteira de contratação **100% digital**
- ✓ **96%** das análises automáticas

10º ano consecutivo na liderança em **financiamento de leves usados**²

R\$ 41,0 bi

↓ 2,2%
vs 4T21

49,5%
da carteira

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* (BaaS)**
Liquidação e custódia para *startups* e *fintechs*

Expansão no segmento Corporate +12% vs 4T21 (50% da carteira classificada) e PMEs +102,4% vs 4T21

R\$ 27,6 bi

↑ 10,5%
vs 4T21

33,3%
da carteira

Carteira de Crédito¹
R\$ 82,9 bi
 +8,6%
 vs 4T21

Outros Negócios

Crescimento e diversificação, com elevado potencial de **cross-sell**

- ✓ **Cartão de crédito:**
Carteira cresceu 27,1% vs 4T21
- ✓ **Financiamento de placas solares:**
Liderança no segmento. Crescimento na carteira de 84,7% vs 4T21
- ✓ **Empréstimo com veículo em garantia:**
Liderança no segmento. Carteira com crescimento de 83,2% vs 4T21
- ✓ **Demais empréstimos:** empréstimo pessoal, consignado privado, estudantil, procedimentos médicos e odontológicos, crédito FGTS

R\$ 14,2 bi

↑ 52,2%
vs 4T21

17,2%
da carteira

Wealth Management

Destaque na gestão de fundos estruturados. 53% do AuM lastreados na economia real

R\$ 48 bi

Ativos sob gestão

- ✓ **BV Asset**
9ª maior gestora de fundos imobiliários ranking Anbima³
- ✓ **BV Private**
9º maior gestor no ranking Anbima²

Em agosto/22, conforme comunicado ao mercado, firmamos parceria estratégica com Bradesco para a formação de uma gestora de investimentos independente. A conclusão da transação está sujeita ao cumprimento de determinadas condições precedentes, legais e regulatórias.



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 ampliada cresceu 8,6% sobre o 4T21, atingindo R\$ 82,9 bilhões no encerramento do 4T22, com expansão de 7,7% no Varejo e de 10,5% no Atacado. Na comparação com o trimestre anterior, a carteira cresceu 5,9%, com expansão de 2,9% no Varejo e 12,4% no Atacado.

Carteira de Crédito (R\$M)	4T21	3T22	4T22	Variação %	
				4T22/3T22	4T22/4T21
Segmento Varejo (a)	51.320	53.729	55.273	2,9	7,7
Veículos	41.969	40.726	41.037	0,8	-2,2
Painéis solares e outros empréstimos	4.777	7.462	8.420	12,8	76,3
Cartão de Crédito	4.574	5.541	5.816	5,0	27,1
Segmento Atacado (b)	14.514	13.650	15.045	10,2	3,7
Corporate	6.748	7.441	7.554	1,5	11,9
Large corporate + instituições financeiras	6.557	4.598	5.046	9,7	-23,1
Pequenas e Médias Empresas (PME)	1.209	1.610	2.446	51,9	102,4
Carteira de Crédito Classificada (a+b)	65.834	67.379	70.318	4,4	6,8
Segmentado Atacado (b+c+d)	24.984	24.561	27.602	12,4	10,5
Avais e fianças prestados (c)	6.668	6.664	7.123	6,9	6,8
TVM privado (d)	3.802	4.247	5.434	27,9	42,9
Segmento Varejo (a)	51.320	53.729	55.273	2,9	7,7
Carteira de Crédito Ampliada (a+b+c+d)	76.304	78.290	82.874	5,9	8,6

Carteira de Crédito do Varejo

A carteira de crédito do Varejo atingiu R\$ 55,3 bilhões no 4T22, crescimento de 7,7% em relação ao 4T21 e de 2,9% em relação ao trimestre anterior. Em 2022 avançamos na agenda de diversificação, com os produtos que compõem essa agenda registrando elevadas taxas de crescimento, com destaque para financiamento de painéis solares, empréstimos com veículo em garantia e cartões de crédito. Já o nosso principal negócio, financiamento de veículos, demonstrou resiliência em 2022, ano impactado pelas condições macroeconômicas adversas. No encerramento de 2022, a carteira do varejo representava 66,7% da carteira de crédito ampliada do BV, comparado a 67,3% no fechamento de 2021.

Financiamento de Veículos

Ao ano de 2022 foi marcado por desafios macroeconômicos com impactos no mercado de financiamento de veículos. Juros altos, inflação e maior comprometimento de renda das famílias, que atingiu nível recorde desde o início da série histórica do Bacen em 2005, provocou forte retração no consumo de bens duráveis no país. O setor de financiamento de veículos sofreu a maior queda anual na demanda dos últimos 10 anos. Segundo dados da B3, a quantidade de veículos leves financiados em 2022 foi de 3,6 milhões de unidades, recuo de 12,2% vs 2021. Já os dados do BACEN mostram uma queda de 3,1% na concessão de financiamento de veículos na comparação anual (2022 versus 2021).

Na segunda metade do ano observamos uma leve melhora na demanda por financiamento de veículos leves, impulsionada principalmente pelo mercado de novos com a gradual retomada na fabricação após o desequilíbrio na cadeia global de suprimentos de semicondutores durante a pandemia. No semestre, o financiamento de veículos leves cresceu 4,9% vs a 1ª metade do ano, com expansão de 16,2% na quantidade de leves novos. No 4T22, o mercado de financiamento de leves recuou 1,7% frente ao 3T22 e 7,7% na comparação com o 4T21.

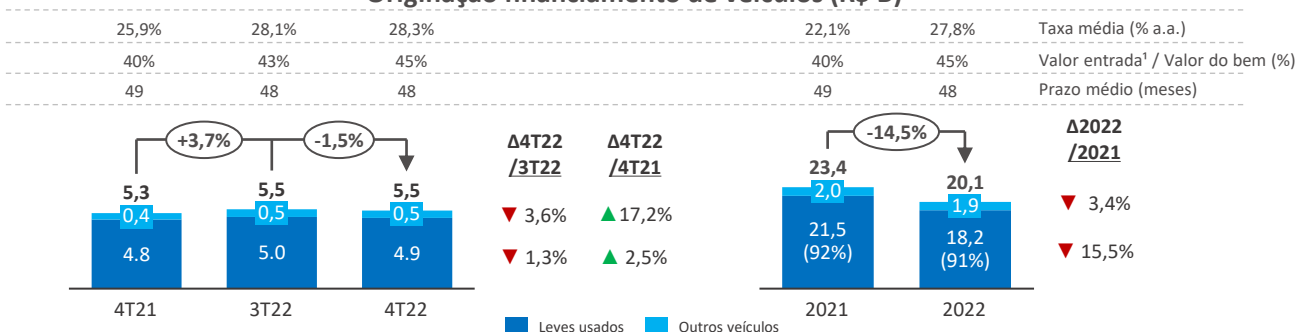
No 4T22, originamos R\$ 5,5 bilhões de financiamento de veículos, sendo 91% de leves usados e 9% de outros veículos (novos, motos e pesados).

/ Negócios

Carteira de Crédito do Varejo

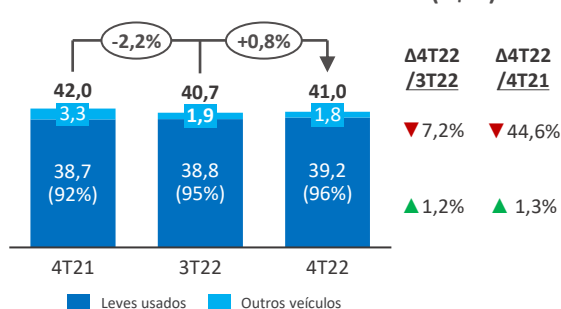
Esse número representa uma alta de 3,7% sobre o 4T21 e uma queda de 1,5% sobre o 3T22. O financiamento de leves usados, segmento que o BV detém liderança histórica, apresentou queda de 1,3% sobre o 3T22 e alta de 2,5% vs 4T21. No acumulado do ano de 2022, a originação de veículos somou R\$ 20,1 bilhões, representando uma queda de 14,5% na comparação com 2021, com queda de 15,5% na originação de leves usados e 3,4% em outros veículos. Além da contração do mercado, a queda também reflete a política de concessão mais conservadora frente ao cenário macro adverso. Ainda assim, o BV encerrou o 2º semestre na liderança no segmento de leves usados.

Originação financiamento de veículos (R\$ B)



A carteira de financiamento de veículos encerrou o 4T22 em R\$ 41,0 bilhões, alta de 0,8% vs o trimestre anterior. Em relação ao 4T21, a carteira apresentou queda de 2,2%, com a carteira de leves usados registrando crescimento de 1,3% e a de demais veículos recuando 44,6%, reflexo principalmente do encolhimento do mercado de novos em decorrência da crise de abastecimento de semicondutores, que impactou na produção de veículos novos durante o ano de 2021 e 2022. A carteira de leves usados representava 96% da carteira de veículos no 4T22 (95% no 3T22 e 92% no 4T21).

Carteira financiamento de veículos (R\$ B)



Mesmos com os desafios do mercado, continuamos focados em expandir nosso ecossistema e fortalecer o segmento de financiamento de veículos, em especial leves usados, com uma oferta customizada e proporcionando a melhor experiência durante toda jornada de contratação. Finalizamos o ano de 2022 como líderes do segmento, com vantagens competitivas construídas que foram construídas ao longo de nossa história, como a capilaridade comercial, onde atuamos com mais de 23 mil lojistas espalhados pelo país, agilidade e expertise na concessão de crédito, com 96% das análises automáticas, além de toda esteira de contratação 100% digital.

No quarto trimestre de 2022, foram realizadas 5,4 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 11,9% sobre o 4T21. No acumulado do ano de 2022, atingimos 23,0 milhões de simulações, 29,5% acima da quantidade de simulações realizadas no mesmo período do ano passado.



23,0 milhões de simulações de financiamentos
 de veículos em nossos canais digitais, parceiros lojistas e parceiros digitais
+30% vs 2021



/ Negócios

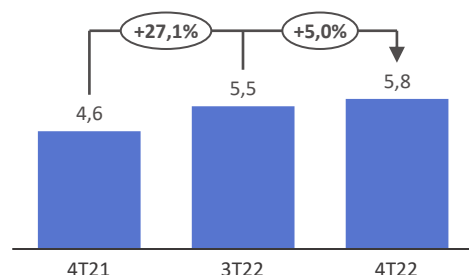
Carteira de Crédito do Varejo

Cartão de Crédito

A carteira de crédito de cartões atingiu R\$ 5,8 bilhões no encerramento de 2022, aumento de 5,0% frente ao trimestre anterior e de 27,1% na comparação com o mesmo período do ano passado. Tais avanços são reflexos, principalmente da expansão do nosso banco digital, acompanhado do novo portfólio de cartões mais alinhado com o perfil dos nossos clientes, além do reposicionamento de estratégias comerciais. Apesar do crescimento da carteira registrado no ano, fizemos alguns ajustes na estratégia de cartões em virtude da deterioração das condições macroeconômica com consequências na inadimplência para pessoas físicas.



Carteira de cartão de crédito (R\$ B)



Seguimos avançando na estratégia do banco relacional do varejo. No encerramento de 2022, atingimos 5,0 milhões de clientes do banco de varejo, com 66% destes já conectados ao nosso banco digital (clientes da conta digital e/ou cartões). Também avançamos na busca pelo engajamento do cliente, refletido no volume total transacionado - TPV (transações de débito, crédito, PIX, TED/DOC e pagamento de boletos) que cresceu 62% na comparação com o mesmo período do ano passado, passando de R\$ 5,6 bilhões no 4T21 para R\$ 9,1 bilhões no 4T22. No acumulado do ano, atingimos R\$ 30,3 bilhões de TPV, crescendo 78,5% sobre 2021.

Financiamento de painéis solares e outros empréstimos

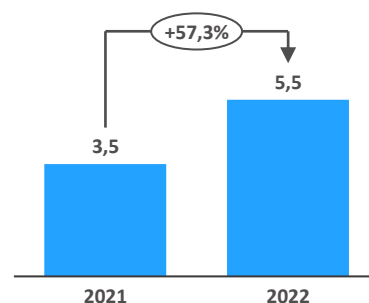
Complementando nosso portfólio para o Varejo, temos uma ampla oferta de produtos, incluindo soluções proprietárias, além de produtos desenvolvidos em parcerias com *fintechs* e *startups*, enriquecendo nosso portfólio:

- ➡ Financiamento de painéis solares
- ➡ Empréstimo com veículo em garantia (EVG)
- ➡ Consignado privado
- ➡ Empréstimo pessoal
- ➡ Crédito estudantil
- ➡ Financiamento de procedimentos médicos e odontológicos
- ➡ Crédito FGTS

Esses produtos do varejo representam a principal avenida de crescimento do banco, endereçando nossa agenda de diversificação dos negócios, especialmente num ano em que nosso principal negócio apresentou retração em virtude das condições macro econômicas adversas, que impactou diretamente no mercado de veículos. A originação alcançou R\$ 5,5 bilhões em 2022, com expansão de 57,3% frente a 2021.

A carteira de crédito registrou alta de 76,3% contra o 4T21, atingindo R\$ 8,4 bilhões. Na comparação com o 3T22, o crescimento foi de 12,8%. Este portfólio já representa 15,2% da carteira do varejo (vs 9,3% no 4T21 e 13,9% no 3T22).

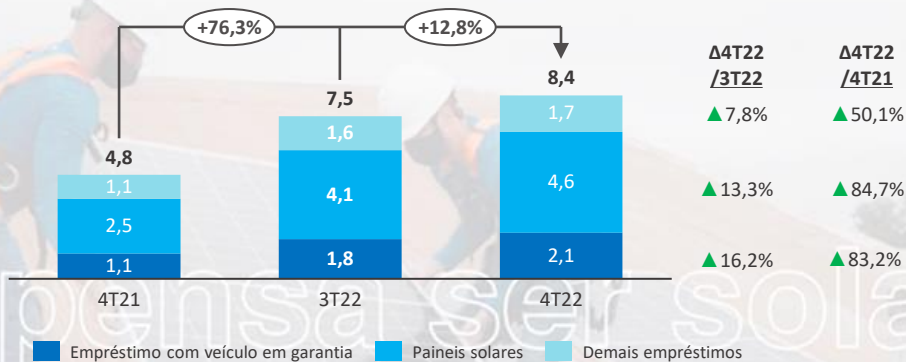
Originação de financiamento de painéis solares e outros empréstimos (R\$ B)



/ Negócios

Carteira de Crédito do Varejo

Carteira painéis solares e empréstimos (R\$ B)



O principal produto deste portfólio é o financiamento de painéis solares, segmento que seguimos na **liderança¹ com uma carteira que já atingiu R\$ 4,6 bilhões no encerramento do ano, crescimento de 84,7% sobre o 4T21 e 13,3% na comparação com o trimestre anterior**. O posicionamento de destaque do banco neste segmento, além de fortalecer a estratégia de diversificação de portfólio, também contribui para o meio ambiente, alinhado com nossa agenda ESG.

Também somos **líderes de mercado na modalidade empréstimo com veículo em garantia (EVG)**, onde o cliente toma um empréstimo e usa seu veículo como garantia. No 4T22, o EVG apresentou crescimento de 83,2% frente ao mesmo período do ano passado e 16,2% frente ao trimestre anterior, atingindo um portfólio de R\$ 2,1 bilhões. A carteira dos demais empréstimos também apresentou crescimento expressivo, encerrando o trimestre em R\$ 1,7 bilhão, crescimento de 50,1% sobre o 4T21 e 7,8% na comparação com o trimestre anterior. Destaque para os avanços na carteira de crédito estudantil, procedimentos médicos e odontológicos e crédito FGTS.

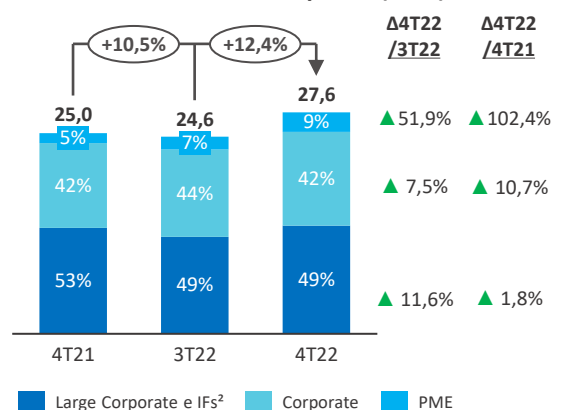
Carteira de Crédito do Atacado

Corporate & Investment Banking (CIB)

A carteira ampliada do Atacado totalizou R\$ 27,6 bilhões no encerramento do 4T22, alta de 12,4% em relação ao trimestre anterior e crescimento de 10,5% na comparação com o mesmo período de 2021. Excluindo-se o efeito da variação cambial, a carteira do atacado teria apresentado crescimento de 13,1% e 11,7% sobre o 3T22 e 4T21, respectivamente.

A carteira Corporate (empresas com faturamento entre R\$ 300 milhões e R\$ 1,5 bilhão) ampliada registrou crescimento de 10,7% sobre o 4T21 e 7,5% sobre o trimestre anterior, e atingiu R\$ 11,7 bilhões. Já a carteira Corporate classificada registrou alta de 11,9% vs o 4T21 e 1,5% vs o 3T22, e atingiu R\$ 7,5 bilhões no encerramento do 4T22.

Carteira Atacado ampliada (R\$ B)



/ Negócios

Carteira de Crédito do Atacado

Já a carteira Large Corporate (empresas com faturamento acima de R\$ 1,5 bilhão) + Instituições Financeiras ampliada registrou alta de 1,8% sobre o 4T21 e 11,6% na comparação com o 3T22. A carteira Large classificada recuou 4,6% vs o 4T21 e cresceu 18,4% vs o 3T22. O BV mantém sua estratégia de crescer no segmento Corporate e ter uma atuação mais seletiva e oportunística dentro do Large Corporate, o que tem contribuído para maior pulverização do risco e melhora na rentabilidade do portfólio do CIB. Essa estratégia, aliada à ampliação na oferta de serviços como DCM¹, *cash management*, câmbio, etc, levou ao o maior retorno (ROE) histórico do portfólio do Atacado do BV. Em 2022, coordenamos e distribuimos (operações de DCM) mais de R\$ 31 bilhões, volume recorde do BV.

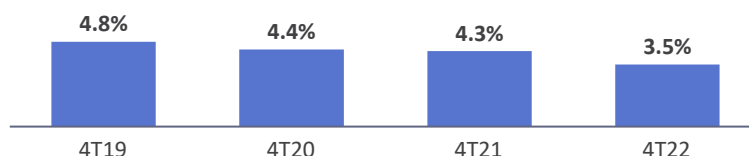
Por fim, continuamos avançando nossa estratégia de diversificação em Pequenas e Médias Empresas (PMEs), portfólio colateralizado com foco em antecipação de recebíveis. O saldo da carteira PME somou R\$ 2,4 bilhões no encerramento do 4T22, crescimento de 102,4% nos últimos 12 meses e 51,9% sobre o trimestre anterior.

Abaixo, apresentamos a exposição setorial da carteira ampliada do CIB no encerramento do 4T22:

Atacado - Exposição por setor	4T21		4T22	
	R\$ M	Part.(%)	R\$ M	Part.(%)
Instituições Financeiras	3.495	14,0%	4.206	15,2%
PME	1.209	4,8%	2.446	8,9%
Indústria	1.973	7,9%	2.123	7,7%
Varejo	1.645	6,6%	1.865	6,8%
Agroindústria / Agroquímica	1.312	5,2%	1.762	6,4%
Açúcar e álcool	1.578	6,3%	1.553	5,6%
Construção Civil	1.790	7,2%	1.478	5,4%
Óleo & Gás	863	3,5%	1.330	4,8%
Cooperativas	944	3,8%	1.233	4,5%
Project Finance	1.164	4,7%	1.085	3,9%
Energia Elétrica	1.357	5,4%	1.004	3,6%
Telecomunicações	886	3,5%	902	3,3%
Locadoras	622	2,5%	653	2,4%
Serviços	395	1,6%	642	2,3%
Montadoras/Concessionárias	897	3,6%	525	1,9%
Mineração	348	1,4%	348	1,3%
Saúde	351	1,4%	295	1,1%
Farmacêutico	237	0,9%	199	0,7%
Saneamento	262	1,0%	179	0,6%
Outros	3.657	14,6%	3.774	13,7%
Total Geral	24.984	100%	27.602	100%

Nossa política de riscos estabelece limites de exposição a riscos setoriais e individuais, que são monitorados regularmente pela área de gestão de riscos. Abaixo, apresentamos a representatividade dos 10 maiores devedores do Banco em relação à carteira classificada, nos últimos 4 anos:

10 maiores clientes / Carteira de crédito

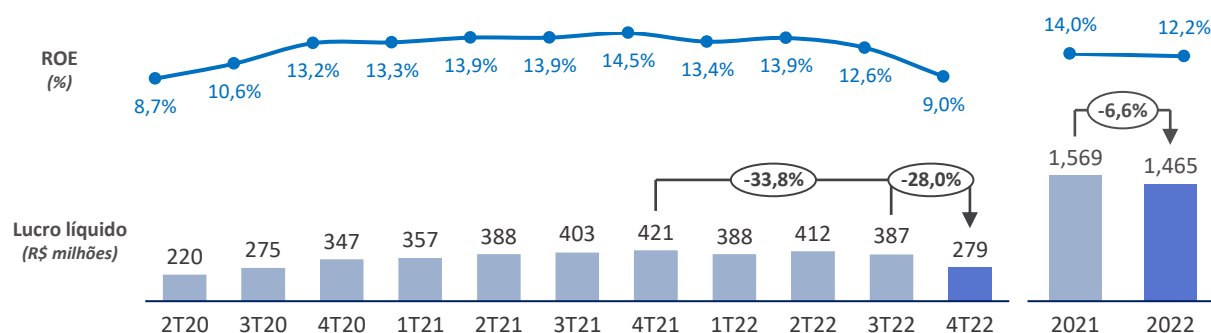


/ Resultados

Demonstração de Resultados Gerenciais

DRE GERENCIAL (R\$ M)	4T21	3T22	4T22	2021	2022	Variação %		
						4T22/3T22	4T22/4T21	2022/2021
Receitas totais (i + ii)	2.388	2.468	2.497	9.507	9.863	1,2	4,6	3,7
Margem financeira bruta (i)	1.925	1.937	1.959	7.412	7.913	1,1	1,7	6,8
Margem financeira com clientes	1.779	1.787	1.857	6.694	7.206	3,9	4,5	7,7
Margem financeira com mercado	147	150	102	718	707	-32,0	-30,7	-1,6
Receita de serviços e corretagem (ii)	463	531	538	2.095	1.950	1,4	16,4	-6,9
Custo de crédito	(843)	(781)	(952)	(2.525)	(3.026)	21,8	13,0	19,8
Outras Receitas/Despesas	(1.373)	(1.303)	(1.176)	(4.771)	(4.895)	-9,7	-14,3	2,6
Despesas de pessoal e administrativas	(810)	(804)	(835)	(2.563)	(3.172)	3,9	3,1	23,8
Despesas tributárias	(117)	(173)	(148)	(541)	(576)	-14,6	26,7	6,4
Outras receitas (Despesas)	(446)	(326)	(193)	(1.668)	(1.147)	-40,7	-56,7	-31,2
Resultado antes da tributação sobre o Lucro	173	383	369	2.211	1.942	-3,8	113,7	-12,2
Imposto de renda e contribuição social	248	78	(21)	(642)	(204)	-126,7	-108,4	-68,3
Participação de Não Controladores	0	(74)	(70)	0	(273)	-6,4	-	-
Lucro Líquido Recorrente	421	387	279	1.569	1.465	-28,0	-33,8	-6,6
Retorno sobre Patrimônio Líquido (ROE)	14,5%	12,6%	9,0%	14,0%	12,2%	-3,7 p.p.	-5,5 p.p.	-1,8 p.p.
Índice de Eficiência (IE) – LTM¹	34,0%	39,4%	38,9%	34,0%	38,9%	-0,5 p.p.	4,8 p.p.	4,8 p.p.
IE Normalizado² (IE) – LTM¹	32,0%	35,0%	34,3%	32,0%	34,3%	-0,7 p.p.	2,3 p.p.	2,3 p.p.

Lucro Líquido Recorrente



O lucro líquido recorrente do 4T22 totalizou R\$ 279 milhões, queda de 33,8% sobre o 4T21. O retorno sobre o patrimônio líquido (ROE) encerrou o período em 9,0%, 5,5 p.p. inferior ao 4T21. No acumulado do ano de 2022, o lucro líquido somou R\$ 1.465 milhões, queda de 6,6% sobre o mesmo período de 2021. O ROE foi de 12,2%, queda de 1,8 p.p. em relação a 2021. A queda na rentabilidade ante 2021 (trimestral e acumulado) reflete, principalmente: (i) o cenário macroeconômico adverso com reflexos no mercado de veículos, provocando a maior queda anual de financiamentos dos últimos 10 anos. Tal recuo afetou a originação de carteira, além das receitas de serviços e corretagem. Importante ressaltar que parte da queda na originação foi reflexo do maior conservadorismo na concessão de crédito; (ii) aumento no custo de crédito, refletindo o mais elevado nível de comprometimento de renda das famílias na série histórica, com impacto na inadimplência do Varejo, e por provisão de caso pontual no Atacado, além do efeito do mix de produtos com avanços na agenda de diversificação; (iii) aumento nas despesas de pessoal e administrativas, como reflexo dos maiores investimentos para fazer frente à estratégia de crescimento do banco digital (investimentos cresceram 5x de 2020 a 2022), estratégia de diversificação (carteira *growth* já representa 20% da carteira de crédito e rentabilidade em ponto de inflexão), além dos efeitos da pressão inflacionária no período e, por fim (iv) o aumento no patrimônio líquido do banco, que contribuiu para a redução do ROE.

/ Resultados

Lucro Líquido Recorrente

Na comparação trimestral (4T22 vs 3T22), o lucro líquido recorrente recuou 6,6%, com ROE 3,7 p.p inferior ao período comparado. Tal variação reflete, principalmente, a redução na margem com o mercado no 4T22, além do aumento no custo de crédito, pressionado pelo elevado comprometimento de renda das famílias com impacto nas provisões do Varejo, e Atacado impactado por provisão de caso pontual.

Margem Financeira Bruta

4T22 vs 4T21 - A margem financeira bruta no 4T22 cresceu 1,7% em relação ao 4T21, para R\$ 1.959 milhões, com expansão de 4,5% na margem com clientes e queda de 30,7% na margem com o mercado.

- A margem financeira com clientes alcançou R\$ 1.857 milhões, 4,5% acima da margem registrada no 4T21, devido ao crescimento de 8,6% na carteira de crédito no período. O NIM clientes¹ recuou 0,2 p.p. encerrando o período em 10,1%.
- A margem financeira com o mercado sofreu queda de 30,7% em relação ao 4T21. Tal variação reflete fundamentalmente os impactos das posições estruturais de hedge do banco. Ainda assim, as atividades com o mercado tiveram resultado positivo de R\$ 102 milhões no 4T22.

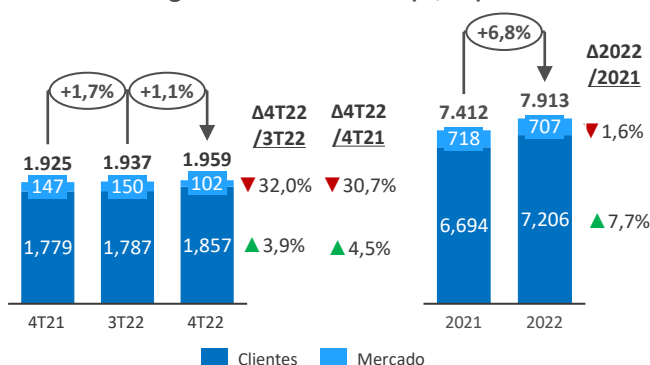
4T22 vs 3T22 - A margem financeira bruta cresceu 1,1% em relação ao 3T22, com expansão de 3,9% na margem de clientes, e contração de 32,0% na margem com o mercado.

- A margem financeira com clientes registrou alta de 3,9% sobre o 3T22, explicado principalmente pelo crescimento da carteira de crédito no período. O NIM clientes¹ permaneceu em linha com o trimestre anterior, em 10,1%.
- A margem financeira com o mercado recuou 32,0% na comparação com o 3T22, também refletindo o resultado inferior de posições estruturais de hedge no período.

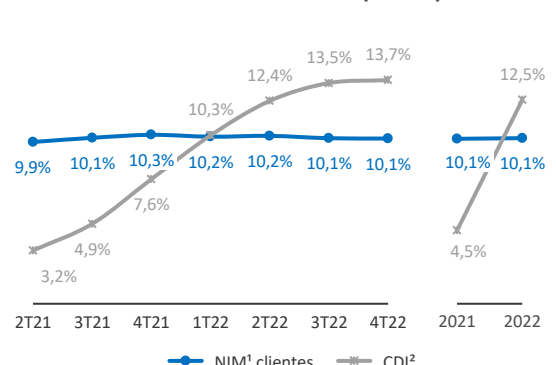
2022 vs 2021 - A margem financeira bruta em 2022 cresceu 6,8% em relação a 2021, para R\$ 7.913 milhões (R\$ 7.412 milhões em 2021), com expansão nas margens com clientes e retração na margem com o mercado.

- A margem financeira com clientes alcançou R\$ 7.206 milhões, 7,7% acima da margem registrada em 2021. O crescimento da margem com clientes reflete principalmente a expansão da carteira de crédito no período. O NIM clientes¹ foi de 10,1%, em linha com 2021.
- A margem financeira com o mercado atingiu R\$ 707 milhões em 2022, queda de 1,6% sobre 2021. A despeito da elevação das taxas de juros que passaram de 4,5% no final de 2021 para 12,5% em 2022, nossa política de *hedges* estruturais e preservação das margens mostrou-se bastante efetiva, garantindo baixa sensibilidade da nossa margem financeira com o mercado à curva de juros.

Margem Financeira Bruta (R\$ M)



NIM clientes¹ vs CDI² (% a.a.)

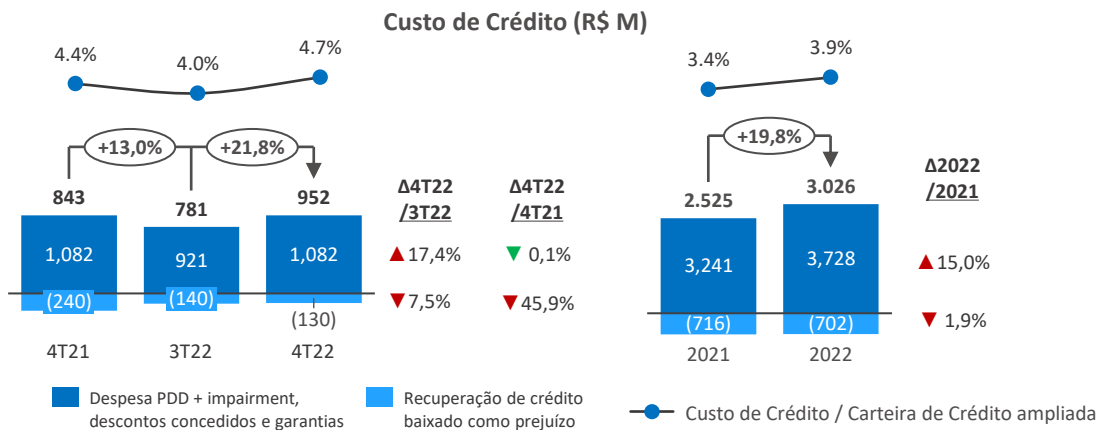


Resultados

Custo de Crédito

O custo de crédito no 4T22 foi de R\$ 952 milhões, superior em 13,0% na comparação com o mesmo período de 2021. O custo de crédito sobre carteira (ampliada) apresentou alta de 0,3 p.p., encerrando o período em 4,7%, vs 4,4% no 4T21. Na comparação com o 3T22, o custo de crédito aumentou 21,8%, com o custo de crédito sobre carteira crescendo 0,7 p.p., para 4,7% vs 4,0% no 3T22. Por fim, na comparação acumulada do ano, o custo de crédito registrou alta de 19,8%, para R\$ 3.026 milhões, vs R\$ 2.525 milhões, representando 3,9% da carteira de crédito ampliada, contra 3,4% em 2021.

As altas observadas, tanto no trimestre quanto no ano, refletem principalmente a expansão da carteira de crédito, com destaque para o crescimento em carteiras de crédito voltado para o consumo de pessoas físicas, segmento impactado pelas condições macro adversas, sobretudo pelo elevado comprometimento de renda das famílias, que chegou a 28,2% em novembro/2022 (dados do Banco Central), maior índice da série histórica, iniciada em 2005. O cenário mais desafiador provocou a elevação dos níveis de inadimplência para pessoas físicas ao longo de 2022, o que fez com que implementássemos importantes ajustes na concessão de crédito. Além disso, o custo de crédito no 4T22 foi impactado por um evento subsequente vinculado a um cliente do Atacado, que entrou em recuperação judicial.



Receitas de Serviços e Corretagem de Seguros

As receitas de serviços e corretagem de seguros somaram R\$ 538 milhões no 4T22, crescimento de 16,4% sobre o 4T21 e de 1,4% sobre o 3T22. No acumulado do ano de 2022, as receitas de serviços e corretagem atingiram R\$ 1.950 milhões, queda de 6,9% na comparação com 2021.

Receitas de Prestação de Serviços (R\$ M)	4T21	3T22	4T22	2021	2022	Variação %		
						4T22/3T22	4T22/4T21	2022/2021
Confecção de cadastro e avaliação de bens	132	151	165	655	561	9,3	25,0	-14,4
Receitas de corretagem de seguros	112	135	152	530	474	12,8	35,6	-10,6
Cartão de crédito	93	103	100	346	389	-2,8	7,8	12,5
Rendas de garantias prestadas	30	26	24	111	101	-6,7	-18,5	-9,2
Administração de fundos de investimento	26	22	21	112	92	-4,9	-19,9	-17,7
Comissões sobre colocação de títulos	23	36	27	149	128	-25,9	15,0	-14,3
Correspondente bancário (Promotiva)	24	24	16	91	83	-31,8	-31,2	-8,7
Outras ¹	22	34	32	100	121	-3,8	45,5	21,1
Receitas de Serviços e Corretagem	463	531	538	2.095	1.950	1,4	16,4	-6,9

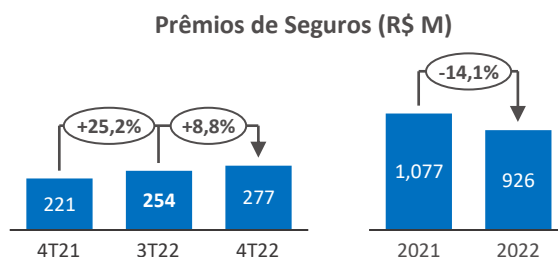
/ Resultados

Receitas de Serviços e Corretagem de Seguros

A queda nas receitas de serviços e seguros observadas em 2022 reflete principalmente a menor originação de financiamento de veículos durante o ano, impactada tanto pela queda generalizada no mercado, quanto pelo maior conservadorismo do banco na política de concessão de crédito. A menor originação trouxe impacto direto nas receitas de confecção de cadastro e avaliação de bens, e corretagem de seguros devido ao elevado *cross-sell* com o negócio de veículos.

O crescimento de 16,4% na comparação do 4T22 vs 4T21 é explicado principalmente pela expansão das receitas de corretagem de seguros e avaliação de bens, com a realização de campanhas comerciais e melhora nos níveis de originação durante o 4T22. Em relação ao trimestre anterior, as receitas de prestação de serviços e corretagem de seguros permaneceram praticamente estáveis.

Os prêmios de seguros somaram R\$ 277 milhões no 4T22, crescimento de 25,2% sobre o 4T21 e de 8,8% sobre o 3T22. No acumulado de 2022, os prêmios de seguros somam de R\$ 926 milhões, representando uma queda de 14,1% na comparação com 2021. O desempenho reflete, principalmente, a queda nos níveis de originação de financiamento de veículos no período, conforme explicado anteriormente.



Apesar dos desafios enfrentados no segmento de corretagem de seguros em 2022 em decorrência da contração no mercado de veículos, **o BV permanece como 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-sell* 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.

Abaixo, nosso **portfólio de seguros** e respectivos parceiros:

- Auto
 - PORTO SEGURO
 - azul seguros
 - MAPFRE
 - Aliro seguro
 - SOMPO SEGUROS
 - Liberty Seguros
 - TOKIO MARINE SEGURADORA
 - ZURICH
 - HDI SEGUROS
 - Darwin seguros
 - D
- Prestamista
 - CARDIF
- Residencial
 - CARDIF
- Vida + acidentes pessoais
 - Icatu
- Odontológico
 - MetLife
- Cartão de Crédito
 - MAPFRE
- Assistências¹
 - CDF.

1 – Serviços de assistências residenciais, animal de estimação e funeral

/ Resultados

Despesas não decorrentes de juros - DNDJ

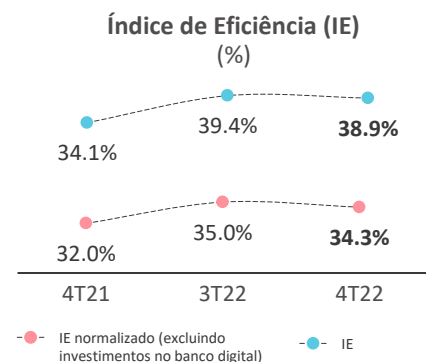
O total das despesas não decorrentes de juros (despesas de pessoal + despesas administrativas excluindo amortização + outras despesas/receitas operacionais) foi de R\$ 968 milhões no 4T22, queda de 19,6% sobre o 4T21 e 9,8% na comparação com o 3T22. Em 2022, a DNDJ somou R\$ 4.094 milhões, praticamente em linha com 2021, quando fechou em R\$ 4.067 milhões, ano em que a inflação oficial do país (IPCA) registrou alta de 5,79%.

Despesas de pessoal e administrativas (R\$M)	4T21	3T22	4T22	2021	2022	Variação %		
						4T22/3T22	4T22/4T21	2022/2021
Proventos e Participação nos resultados	(278)	(298)	(280)	(930)	(1.172)	-6,1	0,5	26,0
Benefícios e encargos sociais	(105)	(123)	(132)	(391)	(488)	8,0	25,7	24,8
Treinamento	(3)	(5)	(4)	(13)	(15)	-9,3	44,0	18,6
Despesas de Pessoal	(387)	(425)	(417)	(1.334)	(1.675)	-2,1	7,7	25,6
Serviços técnicos especializados	(119)	(117)	(114)	(408)	(444)	-2,5	-4,5	8,9
Processamento de dados	(96)	(88)	(91)	(269)	(352)	3,6	-4,3	31,2
Emolumentos judiciais	(19)	(21)	(20)	(65)	(79)	-7,7	5,7	20,2
Marketing	(83)	(47)	(59)	(117)	(179)	24,6	-29,6	52,8
Outras	(49)	(42)	(68)	(178)	(189)	61,0	39,6	6,5
Subtotal	(366)	(316)	(352)	(1.037)	(1.243)	11,4	-3,8	19,9
Depreciação e amortização	(58)	(63)	(67)	(192)	(254)	6,4	16,1	32,1
Despesas Administrativas	(423)	(379)	(419)	(1.229)	(1.497)	10,5	-1,1	21,8
Total	(810)	(804)	(835)	(2.563)	(3.172)	3,9	3,1	23,8
Total ex- depreciação e amortização	(752)	(741)	(768)	(2.370)	(2.918)	3,7	2,1	23,1

As despesas de pessoal encerraram o 4T22 em R\$ 417 milhões, queda de 2,1% vs o 3T22 e alta de 7,7% na comparação com o 4T21. No acumulado do ano de 2022, as despesas de pessoal cresceram 25,6%, para R\$ 1.675 milhões. Os aumentos observados nos períodos 4T22 vs 4T21 e 2022 vs 2021 refletem essencialmente o aumento no quadro para fazer frente à agenda de diversificação, modernização da plataforma tecnológica e expansão do banco digital, além do efeito do acordo coletivo realizado em setembro/22. Já a queda na comparação trimestral reflete o ajuste no quadro de colaboradores realizado no último trimestre de 2022.

As despesas administrativas¹ somaram R\$ 352 milhões no 4T22, queda de 3,8% em relação ao 4T21 e crescimento de 11,4% sobre o 3T22. Em 2022, as despesas administrativas¹ atingiram R\$ 1.243 milhões, alta de 19,9% sobre 2021. A queda em relação ao 4T21 é explicada pelas despesas de marketing, que durante o ano de 2021 ficaram concentradas no último trimestre do ano, ao passo que em 2022 houve uma melhor distribuição das iniciativas ao longo do ano. O aumento observado sobre o ano de 2021 reflete, principalmente: (i) o crescimento nas despesas com processamento de dados, devido aos maiores investimentos em tecnologia, em linha com a estratégia de fortalecimento do banco digital e diversificação dos negócios, (ii) o aumento nas despesas de marketing vinculado ao fortalecimento de marca e, (iii) as maiores despesas relacionadas à consultorias técnicas especializadas. Em relação ao trimestre anterior, o crescimento advém principalmente de maiores despesas de marketing, com a intensificação de campanhas publicitárias realizadas no 4T22.

O Índice de Eficiência (IE) fechou em 38,9% no 4T22, -0,5 p.p. vs o 3T22 e +4,8 p.p. vs o 4T21. O aumento observado contra 2021 está em linha com o plano estratégico do BV, com maiores investimentos em iniciativas que trazem diversificação para o banco sendo alocados, principalmente, nas áreas de tecnologia e pessoas. Também impactou negativamente o IE a queda nas receitas de serviços durante 2022, e a pressão inflacionária nas despesas de pessoal e administrativas. Os investimentos em tecnologia, além de fomentarem as agendas de diversificação e centralidade do cliente, viabilizaram importantes ganhos de eficiência, evidenciado pelo saudável nível do IE de 34,3% quando excluímos os investimentos no banco digital.



/ Resultados

Despesas não decorrentes de juros - DNDJ

Outras (despesas) / receitas (R\$ M)	4T21	3T22	4T22	2021	2022	Variação %		
						4T22/3T22	4T22/4T21	2022/2021
Custos associados à produção	(313)	(285)	(318)	(1.248)	(1.120)	11,5	1,4	-10,3
Demandas cíveis e fiscais	(52)	(39)	(11)	(142)	(93)	-71,7	-78,8	-34,3
Demandas trabalhistas	(31)	(50)	(33)	(114)	(147)	-35,1	3,3	29,0
Resultados de incorporação imobiliária ¹	(7)	6	4	(66)	15	-36,1	-154,3	-123,5
Outras	(42)	43	164	(98)	198	286,1	-487,2	-302,3
Total	(446)	(326)	(193)	(1.668)	(1.147)	-40,7	-56,7	-31,2

Outras (despesas)/receitas totalizaram uma despesa de R\$ 193 milhões no 4T22, queda de 40,7% sobre o 3T22. Na comparação com o 4T21, a queda foi de 56,7%, assim como na comparação do acumulado do ano, as despesas foram 31,2% inferiores ao acumulado do ano de 2021. A queda em relação ao ano 2021 é explicada, principalmente, por (i) menores custos associados à produção devido à menor originação de financiamentos durante 2022; (ii) queda nas despesas associadas com demandas cíveis e fiscais, e; (iii) efeito da atualização no valor de ativos de empreendimentos imobiliários (operação em *run-off*), realizada durante o ano de 2021, com impacto negativo naquele ano.

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)	4T21	3T22	4T22
Saldo em atraso acima de 90 dias	2.404	3.220	3.461
Índice de inadimplência acima de 90 dias – Consolidado	3,7%	4,8%	4,9%
Índice de inadimplência acima de 90 dias – Varejo	4,7%	5,9%	6,2%
Índice de inadimplência acima de 90 dias – Veículos	4,0%	4,6%	4,9%
Índice de inadimplência acima de 90 dias – Atacado	0,1%	0,2%	0,2%
Baixas para prejuízo (a)	(659)	(597)	(681)
Recuperação de crédito (b)	240	140	130
Perda líquida (a+b)	(419)	(456)	(551)
Perda líquida / Carteira de crédito (anualizada)	2,6%	2,7%	3,2%
New NPL	704	965	921
New NPL / Carteira de crédito ² - trimestre	1,09%	1,46%	1,37%
Saldo de PDD ³	5.759	5.756	5.733
Saldo de PDD / Carteira de crédito	8,7%	8,5%	8,2%
Saldo de PDD / Saldo em atraso acima de 90 dias	239%	179%	166%
Saldo AA-C	57.266	58.457	61.751
Saldo AA-C / Carteira de crédito	87%	86,8%	87,8%

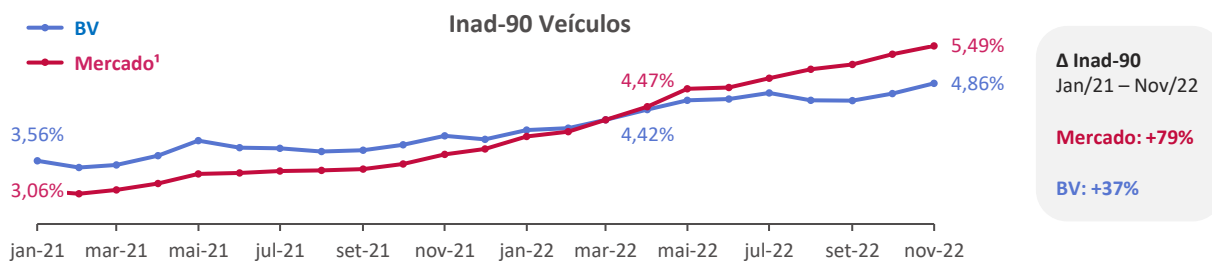
1 - Operação em run-off; 2- Δ NPL trimestral + baixas para prejuízo do período / Carteira de Crédito do trimestre imediatamente anterior; 3. Inclui provisões para garantias financeiras prestadas e o saldo de provisão de crédito genérica contabilizado no passivo na linha "Diversas".

/ Qualidade da Carteira

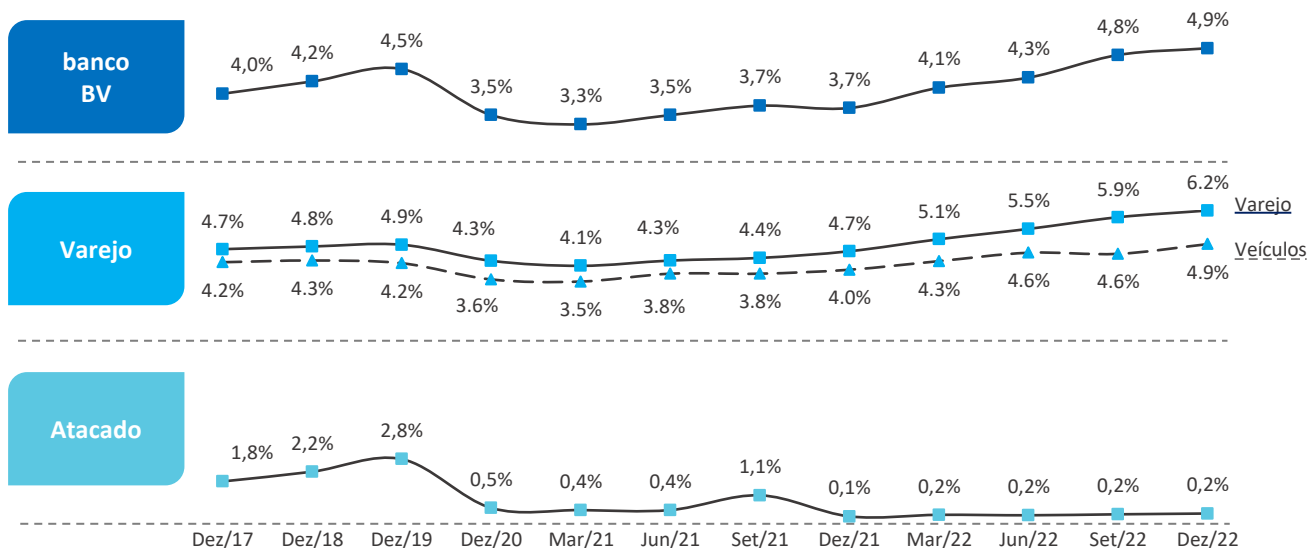
Inadimplência da Carteira de Crédito – Inad-90 dias

A inadimplência acima de 90 dias (Inad-90) passou de 4,8% no 3T22 para 4,9% no 4T22. A alta de 0,1 p.p. no trimestre reflete o aumento da inadimplência no Varejo, ao passo que a inadimplência da carteira do atacado permanece em suas mínimas históricas.

- Varejo:** o Inad-90 do Varejo encerrou o 4T22 em 6,2%, aumento de 0,3 p.p. sobre o trimestre anterior, mesmo aumento observado na carteira de veículos, que encerrou o ano em 4,9%. O aumento da inadimplência no Varejo reflete a expansão da carteira de crédito, com destaque para o crescimento em carteiras de crédito voltado para o consumo de pessoas físicas, segmento que tem sido impactado pelo elevado comprometimento de renda das famílias, que atingiu maior índice da série histórica. O cenário mais desafiador provocou a elevação dos níveis de inadimplência para pessoas físicas ao longo de 2022. Nosso maior conservadorismo na concessão do crédito vem garantindo níveis de inadimplência na carteira de veículos abaixo da média do mercado desde abril/22, conforme apresentado abaixo:



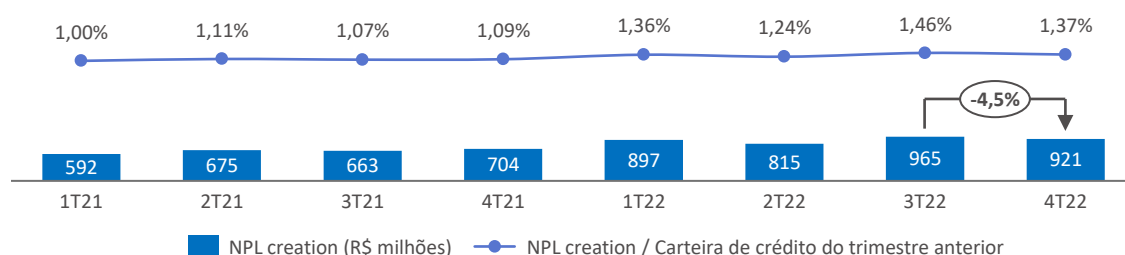
- Atacado:** o Inad-90 do Atacado permanece em nível historicamente baixo, encerrando o 4T22 em 0,2%, em linha com o trimestre anterior.



/ Qualidade da Carteira

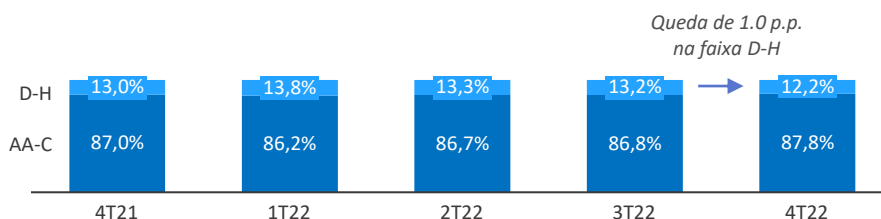
NPL creation

O NPL creation somou R\$ 921 milhões no 4T22, recuando 4,5% na comparação com o trimestre anterior. Na comparação com o 4T21, houve aumento de 30,9%, reflexo do reflete o incremento do saldo Inad-90 no Varejo. Em relação à carteira, o NPL creation ficou em 1,37% no 4T22, contra 1,46% no 3T22 e 1,09% no 4T21.



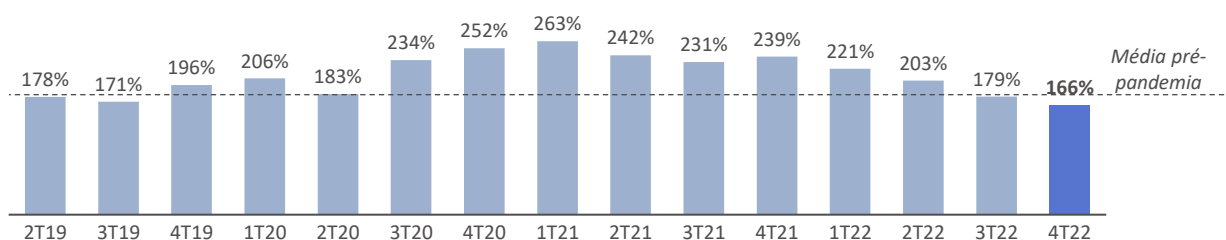
Carteira de Crédito por Nível de Risco¹ (%)

O saldo da carteira com rating D-H registrou redução de 1,0 p.p. na comparação 4T22 vs 3T22, fechando o período em 12,2%. Mesmo com a elevação dos níveis de inadimplência no Varejo, a redução na carteira D-H observada reflete a gestão conservadora do risco do banco, que visa manter a qualidade da carteira de crédito em níveis adequados para cada segmento. Vale ressaltar que aproximadamente 90% da carteira do Varejo é colateralizada.



Índice de Cobertura (90 dias)

Durante o ano de 2022, observamos uma queda no índice de cobertura para o saldo em atraso acima de 90 dias, explicado em sua grande parte pelo aumento no saldos em atraso no varejo, e consumo das provisões prudentiais constituídas ao longo de 2020 e 2021 para fazer frente ao cenário econômico desafiador gerado pela pandemia. Como reflexo do inad-90, observamos a convergência do Índice de Cobertura (90 dias) para os patamares pré-pandemia, encerrando o último trimestre do ano em 166%, comparado a 179% no trimestre anterior. Nossa metodologia de provisionamento mantém o nível adequado de provisões levando em consideração o rating dos clientes e mudanças na conjuntura econômica.



1 - Créditos classificados seguindo a Resolução 2.682 do Banco Central do Brasil

/ Captações e Liquidez

Funding

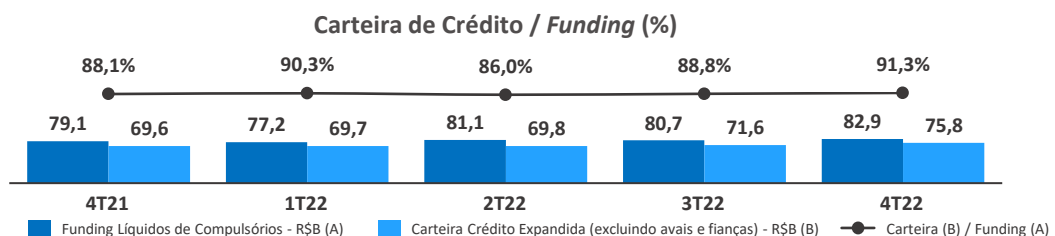
Encerramos o 4T22 com R\$ 84,9 bilhões de *funding* total, crescimento de 2,6% em relação ao trimestre anterior e 5,4% superior ao 4T21. A variação em relação ao 3T22, decorre principalmente do maior volume de cessões de crédito e depósitos a prazo. Durante o 4T22, exercemos a opção de recompra do instrumento de dívida subordinada perpétuo emitido no exterior no montante de US\$ 300 milhões, dessa forma, reduzindo o saldo de instrumento de capital, que foi parcialmente compensado pela emissão de uma LF perpétua (durante o 3T22) no mercado local no montante de R\$ 500 milhões, que passou a compor o saldo de Capital Nível I Complementar.

Durante o 4T22 captamos US\$ 100 milhões (cerca de R\$ 517 milhões) junto à *International Finance Corporation* (IFC), membro do Grupo Banco Mundial, que igualmente à tranche anterior de US\$ 50 milhões, serão utilizados para fortalecer e ampliar o acesso ao financiamento de veículos elétricos, híbridos e multicompostíveis. As captações via plataformas digitais, representaram no 4T22 cerca de 9,1% do *funding* total do banco, versus 5,2% no 4T21 e 9,2% no 3T22. 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 57,7% do total de recursos captados no encerramento do 4T22.

Captações (R\$ B)	4T21	3T22	4T22	Variação %		Análise vertical % 4T22
				4T22/3T22	4T22/4T21	
Letras financeiras (1)	27,2	29,3	29,2	-0,4	7,3	34,3
Depósitos a prazo	25,8	26,7	27,6	3,7	7,1	32,5
CDB	22,1	20,8	21,8	4,9	-1,5	25,6
Debêntures	1,4	1,5	1,5	-2,2	4,9	1,7
LCA e LCI	2,3	4,4	4,4	-0,1	91,8	5,2
Títulos emitidos no exterior (1)	8,8	6,6	6,4	-3,9	-27,5	7,5
Cessões de crédito (1)	6,6	5,1	7,4	45,4	11,9	8,7
FIDC	1,6	3,6	3,4	-5,5	117,5	4,0
Empréstimos e Repasses	5,1	6,1	6,6	9,4	30,2	7,8
Depósitos interfinanceiros	1,9	1,2	1,6	42,0	-14,8	1,9
Instrumentos de Capital (1)	3,6	4,3	2,7	-37,8	-25,7	3,1
Letras financeiras subordinadas	1,9	2,1	2,1	1,2	11,8	2,5
Demais	1,7	2,2	0,5	-75,4	-68,1	0,6
Total de Captações com Terceiros	80,6	82,8	84,9	2,6	5,4	100,0
(-) Depósitos compulsórios	1,5	2,1	2,0	-5,3	31,4	
(-) Disponibilidades em moeda nacional	0,0	0,0	0,0	29,6	22,1	
Total de Captações líquidas de compulsório	79,1	80,7	82,9	2,8	4,9	
Instrumentos estáveis de captação/Total	59,3%	59,1%	57,7%	-1,4 p.p.	-1,5 p.p.	
Captações via plataformas digitais	4,2	7,6	7,7	1,3	83,3	
% de captações via plataformas/total	5,2%	9,2%	9,1%			

(1) Instrumentos estáveis de captação

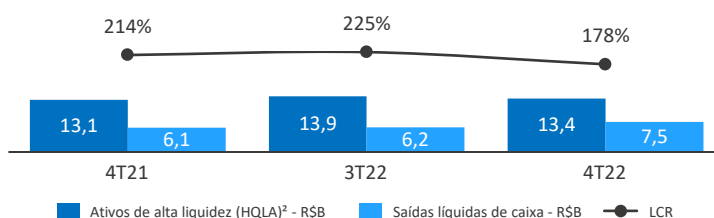
A relação entre a carteira de crédito expandida (excluindo avais e fianças) e as captações líquidas de compulsórios encerrou o 4T22 em 91,3%, comparado a 88,8% no 3T22 e 88,1% no 4T21.



/ Captações e Liquidez

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 num cenário de estresse, encerrou o 4T22 em 178% vs 225% no 3T22 e 214% no 4T21, lembrando que o mínimo regulatório exigido pelo Banco Central é 100%. 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.

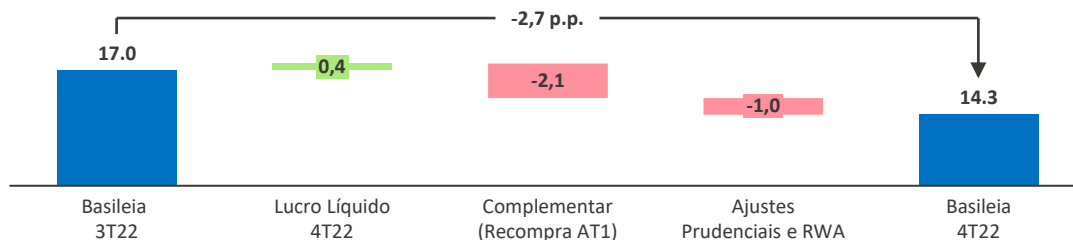


/ Índice de Basileia

O Índice de Basileia atingiu 14,3% no 4T22, com 13,1% de Capital Nível I, sendo 12,5% de Capital Principal e 0,7% de Capital Complementar. Já o Capital Nível II encerrou em 1,2%.

Na comparação trimestral, o Índice de Basileia registrou queda de -2,7 p.p., explicado principalmente por (i) geração de lucro líquido no trimestre, com impacto de +0,4 p.p.; (ii) exercício da opção de recompra do instrumento de dívida subordinada perpétuo emitido no exterior, com impacto de -2,1 p.p.; (iii) maiores ajustes prudenciais principalmente relacionados a créditos tributários e ativos intangíveis, com impacto de -0,5 p.p., e; (iv) maiores ativos ponderados pelo risco, com impacto de -0,5 p.p.

Índice de Basileia 4T22 vs 3T22



Com relação ao 4T21, o Índice de Basileia reduziu -1,5 p.p., com variação de +0,2 p.p. no CET1 e -1,5 p.p. no capital complementar devido, principalmente: (i) exercício da opção de recompra do instrumento de dívida subordinada perpétuo emitido no exterior compensado parcialmente com nova emissão local de capital complementar local, (ii) à geração de lucro no período compensado pela declaração de JCP e maiores ajustes prudenciais. O aumento de +0,2 p.p. no Capital Nível II está relacionado principalmente a novas emissões de dívidas subordinadas que compõem esse Capital.

Ao final do 4T22, 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).

1 - Maiores detalhes sobre o LCR podem ser obtidos no "Relatório de Gestão de Riscos e Capital" no site de RI: ri.bv.com.br; 2 - Principalmente títulos públicos federais e reservas bancárias.

/ Índice de Basileia

Índice de Basileia (R\$ M)	4T21	3T22	4T22	Variação %	
				4T22/3T22	4T22/4T21
Patrimônio de Referência (PR)	12.209	13.079	11.361	-13,1	-6,9
PR nível I	11.419	12.155	10.446	-14,1	-8,5
Principal	9.736	9.969	9.908	-0,6	1,8
Complementar	1.683	2.186	537	-75,4	-68,1
PR nível II	790	924	916	-0,9	15,9
Ativos Ponderados pelo Risco (RWA)	77.155	76.712	79.549	3,7	3,1
Risco de crédito	69.308	68.461	71.566	4,5	3,3
Risco de mercado	909	955	687	-28,0	-24,4
Risco operacional	6.938	7.295	7.295	0,0	5,2
Patrimônio de Referência Mínimo Requerido	6.172	6.137	6.364	3,7	3,1
Capital nível I	14,8%	15,8%	13,1%	-2,7 p.p.	-1,7 p.p.
Índice de Capital Principal (CET1)	12,6%	13,0%	12,5%	-0,5 p.p.	-0,2 p.p.
Complementar	2,2%	2,8%	0,7%	-2,2 p.p.	-1,5 p.p.
Capital nível II	1,0%	1,2%	1,2%	-0,1 p.p.	0,1 p.p.
Índice de Basileia (PR/RWA)	15,8%	17,0%	14,3%	-2,8 p.p.	-1,5 p.p.

/ Anexo

/ 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”. A partir de 2022, esse efeito deixou de existir com a mudança na legislação que eliminou a distorção gerada sobre a tributação de investimentos no exterior.

DRE (R\$ M)	4T22 Contábil	Efeitos não Recorrentes	Reclassificações Gerenciais	4T22 Gerencial
Receitas totais (i + ii)	2.208	0	289	2.497
Margem Financeira Bruta (i)	1.603	0	356	1.959
Receita de serviços e corretagem (ii)	605	0	(66)	538
Custo de crédito	(577)	0	(375)	(952)
Despesas operacionais	(1.262)	1	85	(1.176)
Despesas de pessoal administrativas	(1.090)	0	248	(843)
Despesas tributárias	(148)	0	0	(148)
Outras despesas (despesas)	(24)	1	(162)	(186)
Resultado antes do IR/CS	368	1	0	369
IR/CS	(21)	0	0	(21)
Participação de não controladores	(70)	0	0	(70)
Lucro Líquido Recorrente	278	1	0	279

DRE (R\$ M)	2022 Contábil	Efeitos não Recorrentes	Reclassificações Gerenciais	2022 Gerencial
Receitas totais (i + ii)	9.074	0	789	9.863
Margem Financeira Bruta (i)	6.799	0	1.114	7.913
Receita de serviços e corretagem (ii)	2.275	0	(325)	1.950
Custo de crédito	(1.824)	0	(1.202)	(3.026)
Despesas operacionais	(5.311)	4	412	(4.895)
Despesas de pessoal administrativas	(3.904)	0	724	(3.180)
Despesas tributárias	(581)	0	6	(576)
Outras despesas (despesas)	(826)	4	(317)	(1.140)
Resultado antes do IR/CS	1.938	4	0	1.942
IR/CS	(204)	0	(0)	(204)
Participação de não controladores	(273)	0	0	(273)
Lucro Líquido Recorrente	1.461	4	(0)	1.465

/ Anexo

Eventos não Recorrentes

(Em R\$ M)	4T21	3T22	4T22	2021	2022
Lucro líquido - Contábil	378	384	278	1.564	1.461
(-) Eventos não recorrentes	-43	-3	-1	-5	-4
Reavaliação do estoque de crédito tributário	(43)	0	0	0	0
Amortização de Ágio	0	-3	-1	0	-4
Outros	0	0	0	-5	0
Lucro líquido recorrente	421	387	279	1.569	1.465

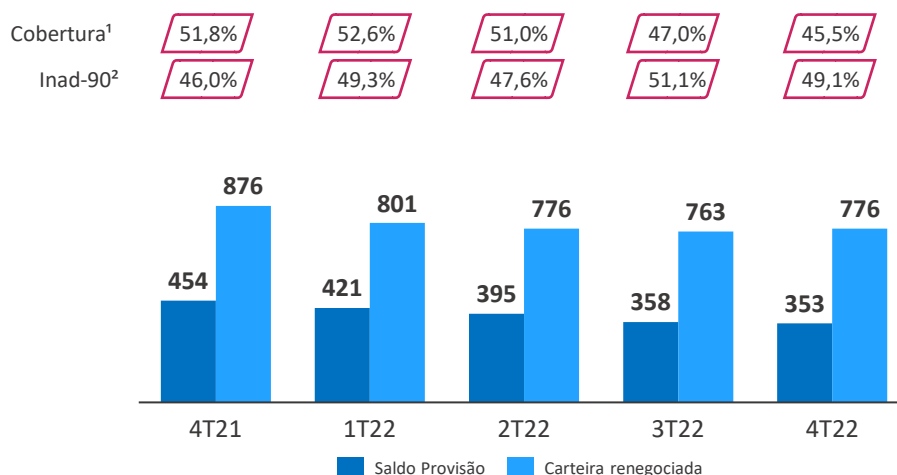
Sumário dos eventos não recorrentes :

- 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% (em 2021), reconhecido na linha de Imposto de Renda e Contribuição Social;
- Despesas com amortização de ágio gerado pela aquisição da Trademaster.
- Outros: despesas relacionadas ao processo de abertura de capital do banco BV, cancelado em decorrência da conjuntura de mercado.

Créditos Renegociados por Atraso

O saldo das operações de crédito renegociados por atraso totalizou R\$ 776 milhões no 4T22. No comparativo com o 3T22, houve crescimento de 1,7% no saldo da carteira renegociada por atraso. Na comparação com o 4T21, observamos queda de 11,5%. No mesmo período, a inadimplência acima de 90 dias (Inad-90) desta carteira foi de 49,1%, contra 51,1% no 3T22 e 46,0% no 4T21. O índice de cobertura para essa carteira no encerramento do 4T22 era de 45,5%, contra 47,0% no 3T22 e 51,8% no 4T21. Mais informações disponíveis nas Demonstrações Contábeis do 4T22, Nota Explicativa 12-i.

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



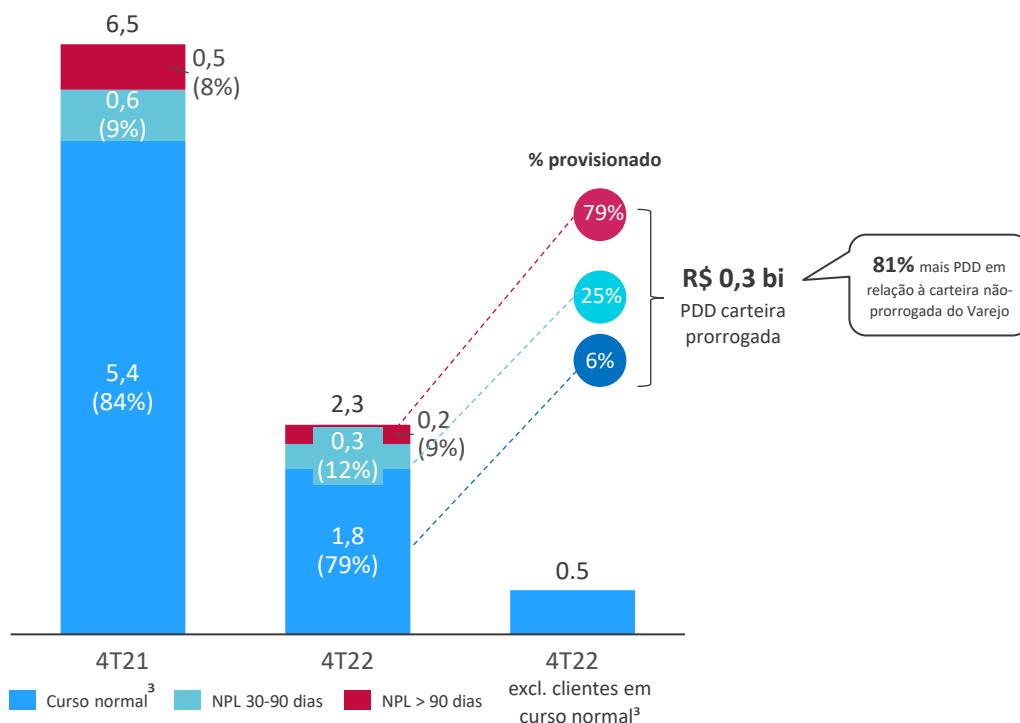
1 - Saldo de PDD/Carteira; 2 - Índice de inadimplência acima de 90 dias da carteira renegociada.

/ Anexo

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 dias¹, 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 4T22, o saldo da carteira prorrogada excluindo-se o saldo em curso normal era de aproximadamente R\$ 0,5 bilhão.

Carteira Prorrogada Varejo (R\$ B)



R\$ 0,5 bilhão
saldo da carteira prorrogada, que não está em curso normal

R\$ 0,3 bilhão
provisão para a carteira prorrogada

161%
Índice de Cobertura²
da carteira prorrogada

99%
tem garantia real

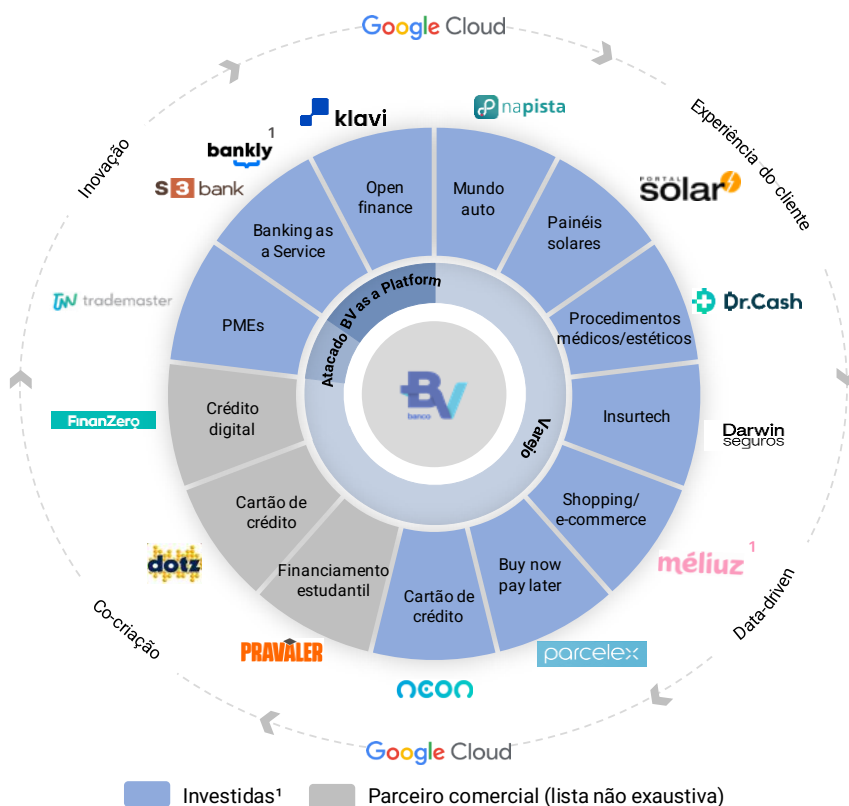
1 - Após os 60 dias, não houve isenção de juros; 2 - PDD total da carteira prorrogada / saldo da carteira com atraso acima de 90 dias; 3 - Adimplentes e inadimplentes até 30 dias

/ Anexo

BV^x 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 as a Platform 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 4T22. Abaixo, apresentamos uma visão não-exaustiva do nosso ecossistema:



O **BV as a Platform** 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 : *Banking as a Service* (BaaS), *Credit as a Service* (CaaS) e *Investment as a Service* (IaaS).

Encerramos o 4T22 com 68 parceiros dos mais variados segmentos como educação, energia, saúde e e-commerce conectados e utilizando os serviços de nossa BV as a Platform. A volumetria² (# transações) realizada em nossa plataforma BaaS atingiu 495 milhões de transações em 2022, crescimento de 138% vs o 2021.

68 parceiros
BV as a Platform

495 milhões de transações
 realizadas em nossa plataforma BaaS
+138% vs 2021

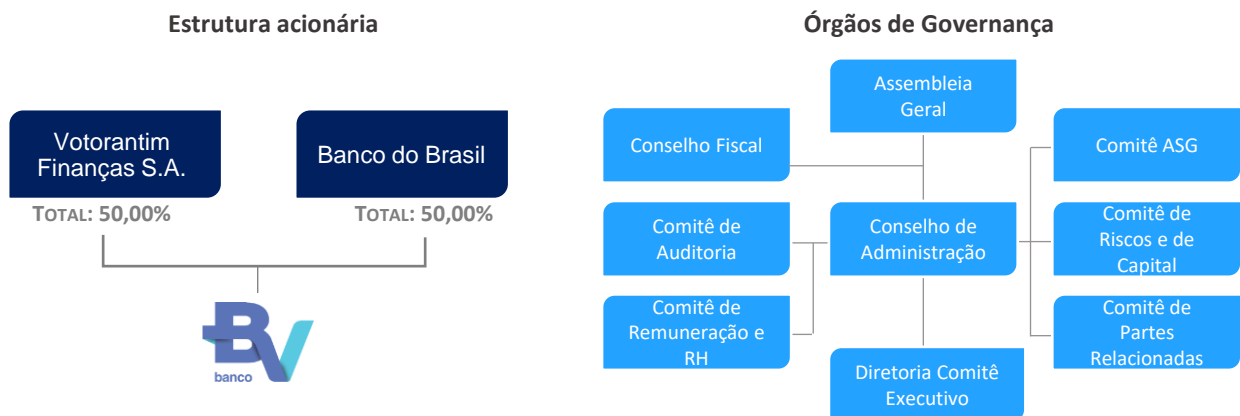
1 – A aquisição da participação de Méliuz e Bankly depende de condições precedentes conforme Comunicado divulgado em 30/12/2022; 2 - Inclui registro e pagamento de boletos, Ted e Pix

/ 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 social, ambiental e climática.

Contamos com uma base sólida de acionistas, formada pela Votorantim Finanças S.A., holding financeira do Grupo Votorantim S.A., e pelo Banco do Brasil S.A., uma das maiores instituições financeiras do Brasil, com mais de 200 anos de experiência.



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 independente¹. 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	Dez/22

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.

1 - O conselheiro independente é escolhido de comum acordo pelos acionistas

