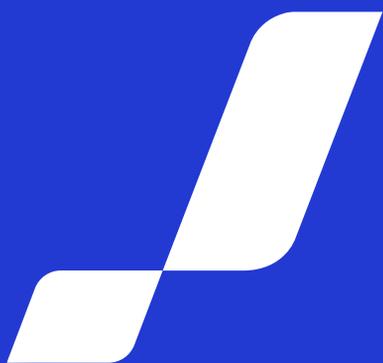




Relatório Gerencial
de Resultados
2T24



Índice

1. Destaques 2T24	Pág. 03
2. Estratégia	Pág. 05
Fortalecer e sustentar o <i>core business</i>	Pág. 05
Diversificar receitas alavancando nossos principais <i>capabilities</i>	Pág. 06
Fortalecimento da abordagem relacional com nossos clientes PF	Pág. 08
3. Principais habilitadores da estratégia.....	Pág. 09
Inovação, Dados & Tecnologia.....	Pág. 09
Pessoas, Cultura e ESG	Pág. 10
4. Análise do Desempenho	Pág. 11
Carteira de Crédito	Pág. 11
Resultados	Pág. 17
Qualidade da Carteira de Crédito	Pág. 22
Captações e Liquidez	Pág. 24
Índice de Basileia	Pág. 25
5. Rating e Governança	Pág. 26
6. Anexo	Pág. 28

Destaques do 2T24

Melhora gradual na **rentabilidade**

Lucro Líquido Recorrente
R\$ 363 mm
▲ 27,7% vs 2T23

ROE Recorrente
11,1%
▲ 2,1 p.p. vs 2T23

Solidez no **Core business** e avanços na estratégia de **diversificação** no crédito e serviços

~78% da receita total

Destaques no crédito

Carteira de Crédito¹
R\$ 88,1 bi
▲ 3,8% vs 2T23

Leves usados
R\$ 44,1 bi
▲ 13,4% vs 2T23

Outros veículos³
R\$ 5,0 bi
▲ 24,6% vs 2T23

EGV²
R\$ 3,6 bi
▲ 31,2% vs 2T23

PME
R\$ 2,4 bi
▲ 36,5% vs 2T23

~22% da receita total

Destaques em serviços

Corretora de seguros
R\$ 392 MM
▲ 25,8% vs 2T23

Prêmios emitidos no 2T24

Plataforma Bankly
R\$ 32 bi
TPV⁴ em nossa plataforma BaaS⁵

138 parceiros conectados

Debt Capital Market
R\$ 26 bi
▲ 5x vs 2T23

Operações coordenadas/distribuídas pelo BV no 2T24

Receita de serviços
R\$ 0,6 bi
▲ 31,0% vs 2T23

Avanços na estratégia Relacional, atingindo **5,8 milhões de clientes**

Índice de Inadimplência
4,5%
▼ 0,4 p.p. vs 1T24

Índice de Cobertura
167%
vs 161% no 1T24

Índice de Basileia
15,6%
▲ 0,1 p.p. vs 1T24

Balanco sólido
com gestão de risco eficiente

Destaques do 2T24

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	2T23	1T24	2T24	1S23	1S24	Variação %		
						2T24/1T24	2T24/2T23	1S24/1S23
DRE GERENCIAL (R\$ M)								
Receitas totais (i) + (ii)	2.619	2.800	2.909	5.104	5.709	3,9%	11,0%	11,9%
Margem financeira bruta (i)	2.126	2.148	2.262	4.125	4.410	5,3%	6,4%	6,9%
Receita de serviços e corretagem (ii)	494	652	647	979	1.299	-0,8%	31,0%	32,6%
Custo de crédito	(1.034)	(943)	(870)	(2.218)	(1.814)	-7,8%	-15,8%	-18,2%
Despesas adm. e de pessoal	(760)	(834)	(850)	(1.509)	(1.684)	2,0%	11,8%	11,6%
Despesas adm. e de pessoal excl. depreciação e amortização	(677)	(736)	(741)	(1.356)	(1.478)	0,7%	9,5%	9,0%
Lucro Líquido Recorrente	284	321	363	566	684	13,1%	27,7%	20,8%
BALANÇO PATRIMONIAL (R\$ M)								
Total de ativos	138.418	136.238	134.316	138.418	134.316	-1,4%	-3,0%	-3,0%
Carteira de crédito ampliada	84.924	88.511	88.113	84.924	88.113	-0,4%	3,8%	3,8%
Segmento Atacado	27.369	26.576	25.647	27.369	25.647	-3,5%	-6,3%	-6,3%
Segmento Varejo	57.555	61.935	62.466	57.555	62.466	0,9%	8,5%	8,5%
Recursos captados	87.873	96.532	96.277	87.873	96.277	-0,3%	9,6%	9,6%
Patrimônio líquido	13.773	14.026	14.194	13.773	14.194	1,2%	3,1%	3,1%
Índice de Basileia (%)	14,7%	15,5%	15,6%	14,7%	15,6%	0,1 p.p.	1,0 p.p.	1,0 p.p.
Índice de Capital Nível I (%)	13,5%	14,3%	14,4%	13,5%	14,4%	0,1 p.p.	0,9 p.p.	0,9 p.p.
Índice de Capital Principal (%)	12,6%	12,9%	13,0%	12,6%	13,0%	0,1 p.p.	0,4 p.p.	0,4 p.p.
INDICADORES DE DESEMPENHO (%)								
Retorno sobre Patrimônio Líq. Médio ¹ (ROAE)	9,0%	10,0%	11,1%	9,0%	10,5%	1,2 p.p.	2,1 p.p.	1,6 p.p.
Retorno sobre Ativo Total Médio ² (ROAA)	0,8%	0,9%	1,1%	0,9%	1,0%	0,2 p.p.	0,2 p.p.	0,1 p.p.
Net Interest Margin ³ (NIM) Clientes	9,7%	9,3%	9,6%	9,7%	9,5%	0,3 p.p.	0,0 p.p.	-0,2 p.p.
NIM ⁴ Clientes + Mercado	7,0%	6,7%	7,4%	7,0%	7,0%	0,7 p.p.	0,4 p.p.	0,1 p.p.
Índice de Eficiência (IE) ⁵ (12 meses)	37,5%	37,1%	37,5%	37,5%	37,5%	0,4 p.p.	0,0 p.p.	0,0 p.p.
Inadimplência (acima de 90 dias)	5,4%	4,9%	4,5%	5,4%	4,5%	-0,3 p.p.	-0,8 p.p.	-0,8 p.p.
Índice de Cobertura (acima de 90 dias)	154%	161%	167%	154%	167%	5,7 p.p.	13,1 p.p.	13,1 p.p.
OUTRAS INFORMAÇÕES								
Colaboradores ⁶ (quantidade)	4.255	4.166	4.401	4.255	4.401	5,6%	3,4%	3,4%

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. Não considera estagiários e estatutários.

Estratégia

Apresentamos abaixo os pilares de nossa estratégia que guiam as decisões que tomamos no BV, bem como os principais habilitadores da estratégia BV para atingirmos nossa visão de sermos o banco das melhores escolhas financeiras para nossos clientes e parceiros:



Estratégia

Fortalecer e sustentar o *core business*

Diversificar receitas alavancando nossos principais *capabilities*

Fortalecimento da abordagem relacional com nossos clientes PF

i. Financiamento de Veículos Leves Usados

Com mais de 30 anos de história, desenvolvemos *capabilities* sólidos que têm sido fundamentais para manter nossa **liderança por mais de 11 anos consecutivos**. Com uma carteira de R\$ 44,1 bilhões ao final do 2T24, nosso principal negócio representava **50,1% da carteira total de crédito**. Oferecemos financiamento de veículos por meio de nossa robusta força comercial e rede de distribuição com presença em todo o país. Ao final do 2T24, operávamos com mais de 25 mil lojistas espalhados por todo território brasileiro. Com uma plataforma simples, rápida e intuitiva, nossa plataforma realiza cerca de 95% das respostas de análise de crédito de forma totalmente automatizada em poucos segundos. O processo de contratação é 100% digital, desde a simulação do financiamento até a assinatura do contrato.

Além dos canais físicos, contamos também com o NaPista, nosso marketplace automotivo. Em apenas 8 meses a partir do lançamento, o NaPista já figura entre os maiores marketplaces do Brasil e ao final do 2T24 contava com mais de 220 mil veículos em estoque. Com uma interface simplificada e avançada tecnologia de busca, a plataforma registrou resultados promissores durante o 1º semestre de 2024: os anúncios na plataforma cresceram 56%, os acessos cresceram 72% e a geração de leads cresceu 42% no período¹.

Por fim, somos o primeiro e **único banco a compensar toda a emissão de gases (CO₂) dos veículos que financiamos**.



Nosso marketplace automotivo
NaPISTA Lançado há menos de um ano, já é um dos maiores marketplaces de veículos do Brasil



Compensação de CO₂
 Desde 2021, compensamos 100% do CO₂ emitido pelos veículos que financiamos

ii. Atacado (Corporate + Large + IF)

Com forte tradição neste segmento, o portfólio do Atacado somava R\$ 23,3 bilhões ao final do 2T24, representando **26,4% da carteira total de crédito**. Este portfólio é segmentado² em Corporate (empresas com anual faturamento entre R\$ 300 milhões e R\$ 4,0 bilhões) e Large Corporate (empresas com faturamento anual acima de R\$ 4,0 bilhões) + Instituições Financeiras (IF). Nossa atuação vai além de produtos de crédito, com forte atuação no mercado de distribuição de dívidas (*debt capital markets* – DCM), câmbio, *cash management* e M&A.

No Atacado, nossa estratégia é a busca incessante por rentabilidade. Por isso, no últimos anos realizamos um bem-sucedido reposicionamento estratégico nesse portfólio, onde buscamos maior exposição no segmento Corporate, e uma atuação oportunística no Large Corporate, dessa forma, pulverizando o risco da carteira e melhorando a rentabilidade do portfólio.



Estratégia

Fortalecer e sustentar o *core business*

Diversificar receitas alavancando nossos principais *capabilities*

Fortalecimento da abordagem relacional com nossos clientes PF

Alavancando nosso expertise desenvolvido no *core business*, mapeamos inúmeras oportunidades de crescimento e diversificação em crédito e serviços, ampliando a oferta de soluções aos nossos clientes. Ao final do 2T24, a carteira "growth", composta principalmente pelos produtos abaixo, totalizava R\$ 23,3 bilhões, representando **23,5% da carteira total do BV**.

Crédito

i. Financiamento de Painéis Solares

Atuamos no financiamento de painéis solares para residências e pequenas empresas por meio de nossa ampla rede de distribuição com nossos parceiros integradores. Além disso, contamos com o Meu Financiamento Solar (MFS), nosso parceiro digital. **Somos líderes de mercado** e oferecemos financiamento para cobrir até 100% do projeto solar, desde os equipamentos até a instalação das placas. Ao final do 2T24, nosso portfólio de financiamento solar era de R\$ 4,4 bilhões.



ii. Cartão de Crédito

O cartão de crédito desempenha um importante papel em nossa estratégia de fortalecer a abordagem relacional. Oferecemos um portfólio variado de cartões para atender às necessidades individuais de cada cliente, incluindo opções como o BV Livre, BV Mais e BV Único. Os cartões BV oferecem benefícios como programas de pontos, *cashback*, descontos na anuidade e assistência veicular. Ao final do 2T24, nosso portfólio de cartão de crédito era de R\$ 4,5 bilhões.



iii. 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. Ao final do 2T24, nosso portfólio de Motos, Pesados e Novos era de R\$ 5,0 bilhões.



iv. Empréstimo com Garantia de Veículo (EGV)

Também **somos líderes neste segmento**. O EGV 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. Ao final do 2T24, nosso portfólio de EGV era de R\$ 3,6 bilhões.



v. 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. Ao final do 2T24, nosso portfólio de PME era de R\$ 2,4 bilhões.



Estratégia

Fortalecer e sustentar o *core business*

Diversificar receitas alavancando nossos principais *capabilities*

Fortalecimento da abordagem relacional com nossos clientes PF

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

Serviços

i. Plataforma Bankly

Oferecemos serviços de infraestrutura bancária, tais como conta corrente individual, PIX e pagamento de boletos voltados 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's (*Application Programming Interface*).

Durante o 1S24, registramos mais de R\$ 68 bilhões de volume total de pagamentos¹ (TPV) em nossa Plataforma BaaS (*Banking as a Service*), com um total de 138 parceiros conectados.

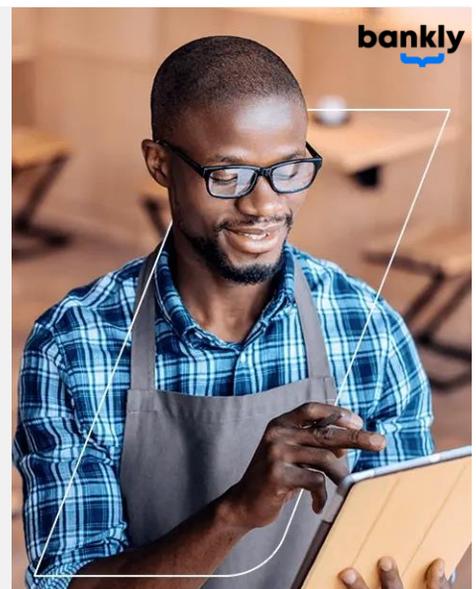
Uma das maiores plataformas de Banking as a Service do Brasil

R\$ 68 bilhões

de TPV¹ (1S24)

138 parceiros

conectados à plataforma



ii. Corretora de Seguros

Somos uma das maiores corretoras de seguros do país. Com forte sinergia com nosso negócio de financiamento de veículos, atuamos 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 que são ofertados através de parcerias com mais de 30 seguradoras. Durante o 2T24, firmamos uma parceria estratégica com a Lockton, maior corretora de seguros independente do mundo, e passamos a atuar no segmento de riscos corporativos, incluindo soluções em crédito, riscos cibernéticos, climáticos, agrícolas, proteção para cadeia logística e seguros patrimoniais, entre outros.

Durante o semestre, registramos o volume recorde de R\$ 811 milhões em prêmios de seguros emitidos, crescimento de 29,9% sobre o 1S23. No 2T24, foram R\$ 392 milhões, crescimento de 25,8% vs o 2T23.

Somos uma das maiores corretoras de seguros do Brasil

R\$ 811 MM

Recorde de prêmios emitidos no 1S24

+ de 30

seguradoras parceiras



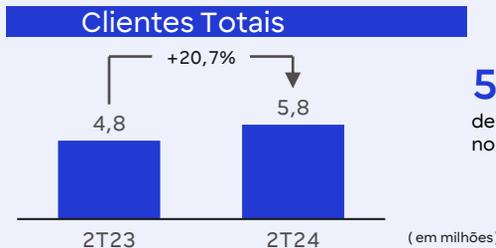
Estratégia

Fortalecer e sustentar o *core business*

Diversificar receitas alavancando nossos principais *capabilities*

Fortalecimento da abordagem relacional com nossos clientes PF

Durante o primeiro semestre de 2024, tivemos importantes avanços em nossa estratégia relacional que objetiva a atração e engajamento de clientes. Importante reforçar que este pilar estratégico tem como foco principal engajar nosso cliente core, ou seja, nosso cliente de consumer finance. Encerramos o 1S24 com um total de 5,8 milhões de clientes pessoas físicas, comparado a 4,8 milhões de clientes no mesmo período do ano anterior, representando um crescimento de 20,7% no período.

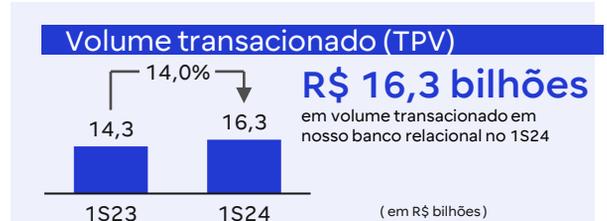


5,8 milhões
de clientes pessoas físicas no encerramento do 2T24

Seguimos avançando com iniciativas voltadas para atração e engajamento de clientes. Durante o semestre, lançamos o Shopping BV, em parceria com a Méliuz, plataforma de compras virtual incorporada ao aplicativo do banco, que reforça nosso compromisso em oferecer serviços financeiros inovadores e experiências de consumo excepcionais aos nossos clientes, buscando assim maior engajamento e principalidade. Em poucos meses após o seu lançamento, o Shopping BV já contava com mais de 640 lojas ativas na plataforma ao final do 2T24.

Além disso, redesenhamos nossa vitrine de investimentos no app BV proporcionando melhor experiência aos usuários, e lançamos uma campanha que habilita novas opções de aplicações em CDB's para clientes que ativem a opção de débito automático para o pagamento de parcelas de financiamento auto e cartão de crédito.

Tais iniciativas têm contribuído para o maior engajamento dos nossos clientes, corroborado pelo crescimento de 14,0% no volume total transacionado (TPV¹) durante o 1S24, atingindo R\$ 16,3 bilhões no período.



R\$ 16,3 bilhões
em volume transacionado em nosso banco relacional no 1S24

Outro aspecto fundamental para o sucesso da estratégia relacional é a evolução da satisfação do nosso cliente, medida pelo NPS. Destacamos a contínua melhora em nosso NPS transacional nos nossos principais canais de atendimento ao cliente, mantendo-se em patamar de qualidade ou excelência: Atendimento pós-venda 73; Ouvidoria 92, e; Cobrança 72.



Por fim, destacamos também a avaliação dos nossos clientes nos principais portais reputacionais: No Reclame Aqui, encerramos o semestre com a nota 8,1 (ótima), destaque entre os principais *players* do setor financeiro brasileiro, e; Consumidor.gov.br, onde também encerramos o 1S24 com uma das melhores avaliações na indústria financeira.

Principais habilitadores da Estratégia BV

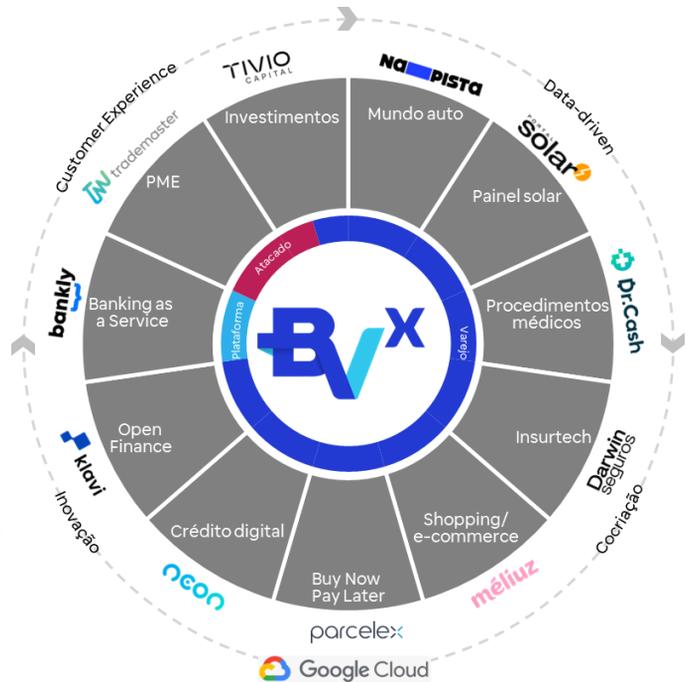
Inovação, Dados & Tecnologia

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 estratégicas 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.

Além disso, passamos a adotar uma relação multifacetada com as startups: como fornecedores, oferecendo produtos e serviços inovadores aos clientes, e como investidores, com 11 startups investidas, mais de 250 startups conectadas e 40 contratos ativos com startups.



Apresentamos as principais iniciativas e destaques de atuação da BVx durante o 2T24:

Programa de Inovação Aberta

Durante o 2T24, lançamos mais uma edição do PIA, programa de inovação aberta do BV, feito através do BVx, o ecossistema de inovação e parcerias digitais do BV. Essa edição do PIA é focada no ecossistema auto, buscando produtos e soluções inovadoras para esse mercado e agregar ainda mais valor às experiências dos clientes BV.

Centro de Excelência de GenAI

Inauguramos no mês de maio o Centro de Excelência de GenAI que terá o objetivo de estabelecer as diretrizes e melhores práticas para garantir que o uso de Inteligência Artificial Generativa, bem como seu potencial de transformação, esteja alinhado aos valores e aos pilares estratégicos do banco. Foi criada e publicada uma Instrução Normativa disponível a todos os colaboradores, garantindo a governança e o fomento do uso da nova tecnologia.

Relacionamento com o ecossistema

Em abril, estivemos presente na 2ª edição do Websummit Rio, um dos maiores eventos de inovação do mundo, e no mês de junho, marcamos presença no Febraban Tech, maior evento de tecnologia e inovação do setor financeiro. Ambos os eventos discutiram as principais tendências voltadas para a indústria financeira com destaque para estratégia de dados e o uso de inteligência artificial.

Principais habilitadores da Estratégia BV

Inovação, Dados & Tecnologia

Pessoas, Cultura e ESG

Pessoas & Cultura

A nossa cultura é simples e ágil. Somos próximos, valorizamos a inovação e atuamos em um ambiente descontraído e cada vez mais colaborativo. Trabalhamos com o propósito de tornar mais tranquila a vida financeira das pessoas e empresas. Dessa forma, seguimos empenhados em aprimorar constantemente nossas práticas para proporcionar um ambiente que alinhe nossos princípios a entregas de alta performance.

Não à toa, este ano o BV foi classificado como uma das 3 melhores instituições financeiras para se trabalhar, segundo o *Great Place To Work* (GPTW). No ranking geral "melhores empresas do Brasil", segue entre os 150 melhores lugares para se trabalhar, marca atingida pelo 5º ano consecutivo. Também fomos reconhecidos pelo 2º ano consecutivo como uma das melhores empresas para mulheres trabalharem. Ainda na pesquisa GPTW, o índice de favorabilidade geral permaneceu em 87%, sendo que 95% apresentam orgulho em contar para as pessoas que trabalham no BV.



Os bons resultados são consequência de uma cultura corporativa planejada e desenvolvida de maneira cuidadosa para os mais de 4 mil colaboradores. Para nós, o ambiente de trabalho requer muita atenção e dedicação por parte de todos, já que lidamos diariamente com recursos financeiros de milhares de clientes. Ao mesmo tempo, esse ambiente profissional deve ser leve e acolhedor, desenvolvido da melhor maneira possível para o exercício das atividades de cada um dos colaboradores.

ESG

Na agenda ESG, avançamos no cumprimento do nosso compromisso público 2030, onde definimos 5 metas baseadas em 3 pilares de atuação: (i) neutralizar nosso impacto ambiental; (ii) acelerar a inclusão social e; (iii) mobilizar recursos para negócios sustentáveis:

- Compensamos 5,2 milhões toneladas de CO₂ dos veículos financiados (desde o início de 2021), o equivalente a 100% de toda frota financiada no período;
- Finalizamos o inventário de emissões próprias das operações BV (escopos 1, 2 e 3¹), que totalizaram 4,4 mil toneladas de emissões de CO₂eq, estas que serão totalmente compensadas em 2024;
- Encerramos o semestre com 41,3% de mulheres em posições de liderança (meta é ter no mínimo 50% em 2030) e 26% de negros no quadro de colaboradores (meta é ter pelo menos 35% em 2030);
- Em linha com nosso compromisso de mobilizar recursos para fomentar negócios sustentáveis, desde o início de 2021 até o encerramento do 1S24 financiamos e distribuimos mais de R\$ 28 bilhões para negócios ESG no varejo e no atacado. Nossa meta é chegar a R\$ 80 bilhões até 2030.

Apoio ao Rio Grande do Sul

Realizamos uma série de ações emergenciais e estruturantes para apoiar a população afetada: colaboradores e terceiros, clientes, parceiros de veículos e sociedade. Entre as ações emergenciais e estruturantes, o banco BV vai destinar até R\$10 milhões para a revitalização das lojas dos parceiros para a retomada das atividades comerciais. Também irá acolher e apoiar todos os seus colaboradores atingidos pelas chuvas, com antecipação de benefícios.

Além dessas medidas, o banco é um dos parceiros em uma campanha do Instituto Votorantim, onde a cada R\$1 doado por um colaborador, o BV fará uma doação idêntica. O banco já realizou doação financeira à Central Única das Favelas (CUFA), que está no Rio Grande do Sul levando doações aos impactados, e fez um aporte, juntamente com a Fundação Banco do Brasil para ajudar na reconstrução do estado e ajuda às vítimas.

Análise do Desempenho

Carteira de Crédito

Atacado

R\$ 23,3 bi (2T24)

▼ 9,2% vs 2T23

Corporate Banking:

- Corporate (> R\$ 300 milhões)
- Large Corporate (> R\$ 4,0 bilhões)
- Instituições Financeiras

Foco na diversificação e rentabilidade

Growth

R\$ 20,7 bi (2T24)

▲ 1,6% vs 2T23

Cartão de Crédito:

R\$ 4,5 bilhões

▼ 19,6% vs 2T23

Painéis Solares:

R\$ 4,4 bilhões

▼ 5,1% vs 2T23

Motos, Pesados e Novos:

R\$ 5,0 bilhões

▲ 24,6% vs 2T23

EGV²: R\$ 3,6 bilhões

▲ 31,2% vs 2T23

PME: R\$ 2,4 bilhões

▲ 36,5% vs 2T23

Veículos Leves Usados

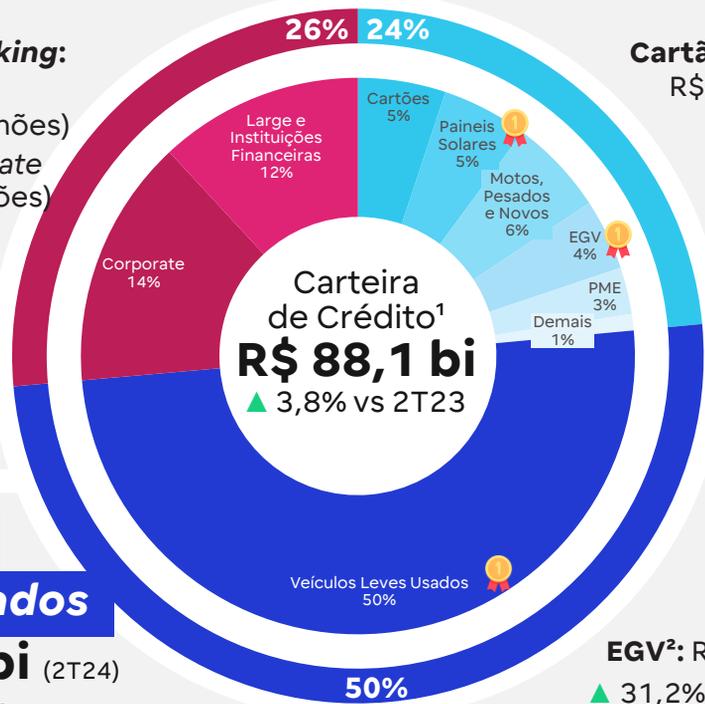
R\$ 44,1 bi (2T24)

▲ 13,4% vs 2T23

- **Capilaridade:** +25 mil revendas, parceiros digitais
- **Eficiência:** 95% das análises de crédito automáticas
- **Inovação** e transformação digital: Esteira de contratação **100% digital**
- **NaPista:** portal inteligente de veículos, integrado à oferta de financiamento do BV

Liderança no financiamento de veículos leves usados

Liderança no financiamento de painéis solares e EGV



Análise do Desempenho

Carteira de Crédito

A carteira de crédito ampliada apresentou um crescimento de 3,8% em relação ao 2T23, alcançando um total de R\$ 88,1 bilhões no encerramento do 2T24. O segmento do Varejo registrou expansão de 8,5%, enquanto o Atacado apresentou queda de 6,3%. Na comparação com o trimestre anterior, a carteira de crédito apresentou queda de 0,9%, com crescimento de 0,5% no Varejo compensado pela retração de 3,5% no Atacado.

Carteira de Crédito (R\$M)	2T23	1T24	2T24	Variação %	
				2T24/1T24	2T24/2T23
Segmento Varejo (a)	57.555	61.935	62.466	0,9	8,5
Veículos Leves Usados	38.901	43.829	44.121	0,7	13,4
Demais Veículos (Motos, Pesados e Novos)	3.975	4.674	4.953	6,0	24,6
Painéis solares, EGV ¹ e outros empréstimos	9.064	8.904	8.878	-0,3	-2,1
Cartão de Crédito	5.615	4.528	4.514	-0,3	-19,6
Segmento Atacado (b)	14.460	12.971	11.707	-9,7	-19,0
Corporate	7.229	6.867	6.420	-6,5	-11,2
Large corporate + Instituições Financeiras	5.642	4.397	3.796	-13,7	-32,7
Pequenas e Médias Empresas (PME)	1.589	1.707	1.492	-12,6	-6,1
Carteira de Crédito Classificada (a+b)	72.016	74.906	74.173	-1,0	3,0
Segmentado Atacado (b+c+d)	27.369	26.576	25.647	-3,5	-6,3
Avais e fianças prestados (c)	6.756	6.059	6.165	1,8	-8,7
TVM privado (d)	6.153	7.547	7.775	3,0	26,4
Segmento Varejo (a)	57.555	61.935	62.466	0,9	8,5
Carteira de Crédito Ampliada (a+b+c+d)	84.924	88.511	88.113	-0,4	3,8

Na comparação com o 2T23, o destaque foi o crescimento de 13,4% na carteira de veículos leves usados, principal negócio do BV, que mais uma vez demonstrou solidez e resiliência diante de um ambiente macro ainda desafiador. Outro destaque foi a expansão de 24,6% nos demais veículos (motos, pesados e novos), carteira que já alcançou a marca de R\$ 5,0 bilhões. Ainda no Varejo, destaque também para o crescimento de 31,2% no EGV (Empréstimo com Garantia de Veículo). Por fim, no segmento de cartões registramos uma retração de 19,6% no período, refletindo nossa política mais conservadora na concessão de crédito, além do efeito da descontinuação de um parceiro de CaaS (*Credit as a Service*) durante o 1T24. Não obstante, as emissões de cartões voltaram a crescer, com qualidade superior, o que traz boas perspectivas para essa carteira para os próximos trimestres.

No atacado, destaque para a expansão de 36,5% na carteira PME, em linha com nossa estratégia de crescer neste segmento com foco na antecipação de recebíveis. Por outro lado, a queda de 6,3% na carteira ampliada vs o 2T23 reflete primordialmente uma menor demanda no início do ano, abaixo do histórico para o período, embora os números mais recentes sinalizem uma retomada e indicam boas perspectivas para o segundo semestre. Além disso, parte dessa queda reflete nosso reposicionamento estratégico para diversificar riscos, com atuação oportunística no segmento Large Corporate. A carteira ampliada do segmento Corporate cresceu 5,2% vs o mesmo período do ano anterior, enquanto a carteira Large Corporate + Instituições Financeiras recuou 22,2% no período.

Na comparação com o 1T24, a carteira ampliada recuou 0,4%, com destaque para a expansão de 6,0% nos demais veículos (motos, pesados e novos), e 5,5% na carteira do EGV. O bom desempenho nestes segmentos foi compensado pela queda no portfólios do Atacado.

Ao final do 2T24, o portfólio de financiamento de veículos leves usados, nosso principal negócio, era de R\$ 44,1 bilhões, representando 50,1% da carteira total de crédito. Já o portfólio do Atacado (Corporate + Large Corporate + Instituições Financeiras) era de R\$ 23,3 bilhões, representando 26,4% da carteira total. Por fim, a carteira Growth (representada por Demais Veículos, Painéis Solares, EGV, Cartão de Crédito, PME, e outros) era de R\$ 20,7 bilhões, responsável por 23,5% da carteira total de crédito no 2T24.

Análise do Desempenho

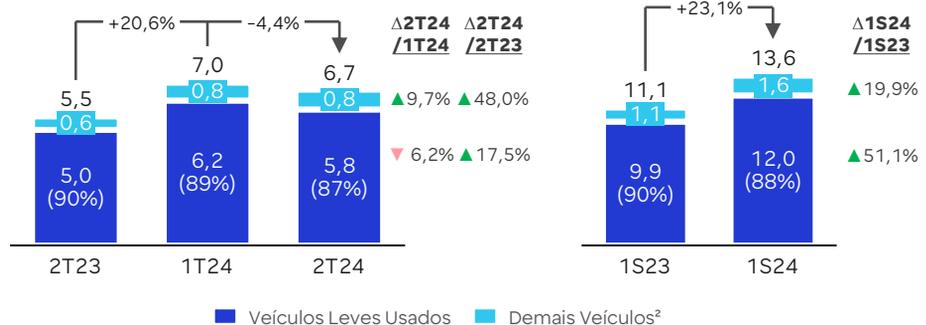
Financiamento de Veículos

Durante o primeiro semestre do ano, o financiamento de veículos registrou a melhor marca desde 2011. De acordo com os dados da B3, o número total de veículos financiados (incluindo novos e usados das categorias leves, pesados e motos) foi de 3,4 milhões de unidades, crescimento de 23,8% sobre o mesmo período de 2023. No segmento de veículos leves usados, principal mercado do BV, a expansão foi de 21,9% no semestre. Os dados de concessão de financiamento auto do Bacen também reforçam o bom desempenho do segmento: nos primeiros 6 meses do ano, o volume total de concessão (incluindo todas as categorias) atingiu R\$ 127 bilhões, crescimento de 33,1% sobre o mesmo período de 2023.

Diante do bom desempenho do mercado, nossa originação cresceu 23,1% no 1S24 e atingiu R\$ 13,6 bilhões no período, volume recorde na história do BV. No segmento de leves usados, o crescimento foi de 19,9%, o que manteve o BV na liderança há mais de 11 anos consecutivos. Em Demais Veículos, houve crescimento de 51,1% no semestre, com destaque para veículos pesados usados e motos, onde registramos importantes ganhos de *market share* em ambos os segmentos. No 2T24, a originação somou R\$ 6,7 bilhões, queda de 4,4% sobre o 1T24 e alta de 20,6% vs o 2T23.

Originação de Financiamento de Veículos (em R\$ bilhões)

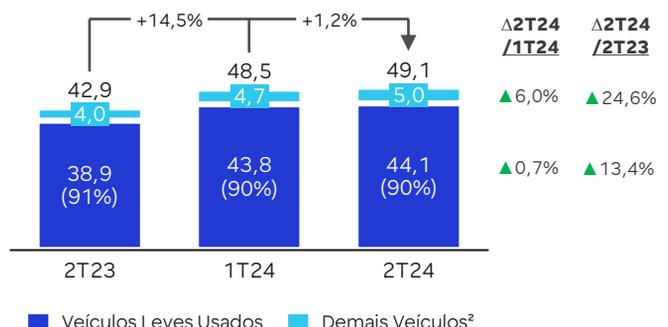
	2T23	1T24	2T24	1S23	1S24
Taxa média (% a.a.)	27,6%	25,6%	26,4%	28,1%	26,0%
% de entrada ¹	45%	42%	42%	45%	42%
Prazo médio (meses)	48	48	48	48	48



Ao final do 2T24, a carteira de financiamento de veículos atingiu R\$ 49,1 bilhões, crescimento de 14,5% ao longo dos últimos doze meses e 1,2% sobre o trimestre anterior. O portfólio de veículos leves usados, que representava 90% da carteira total de veículos no encerramento do 2T24, cresceu 13,4% e 0,7% vs o 2T23 e 1T24, respectivamente.

A carteira dos Demais Veículos (10% da carteira total de veículos), registrou um incremento de 24,6% em relação ao 2T23 e 6,0% frente ao trimestre anterior, atingindo R\$ 5,0 bilhões no encerramento do 2T24.

Carteira de Financiamento de Veículos (em R\$ bilhões)

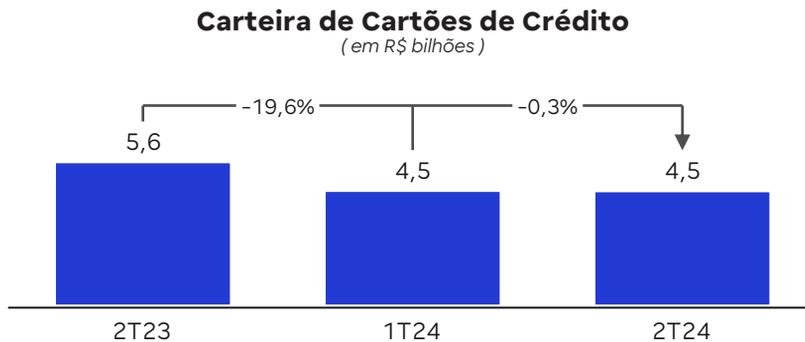


Análise do Desempenho

Cartão de Crédito

O portfólio de cartões de crédito totalizava R\$ 4,5 bilhões no encerramento do 2T24, em linha com o trimestre anterior e 19,6% inferior ao 2T23. Essa redução foi resultado tanto do efeito de saída de um parceiro BV de CaaS (*Credit as a Service*), quanto de uma política de concessão mais conservadora diante do ciclo de crédito. Tais medidas incluíram maior seletividade na concessão de crédito, com foco em clientes Core BV (clientes BV de *consumer finance*), bem como na gestão e manutenção de limites.

Como resultado dessas medidas, observamos uma melhora consistente no risco da nossa carteira de cartões. Desde o 3T23 já foi possível verificar uma inversão na trajetória de alta nos índices de inadimplência, tendência que se manteve durante os trimestres seguintes. No 2T24, registramos uma melhora de 7% no Inad-90 de cartões vs o trimestre anterior e 14% vs o 2T23. Além disso, a inadimplência das novas safras também apresentou melhora, o que possibilita um aumento no volume de concessões e retomada do crédito para clientes da carteira. A combinação de uma carteira de crédito mais saudável e uma operação com melhor equilíbrio entre custo/receita não financeira permite com que o portfólio seja mais rentável e sustentável a longo prazo.



Financiamento de Painéis Solares, EGV e Outros Empréstimos

Para complementar nosso portfólio de Varejo, oferecemos uma ampla variedade de soluções, desde produtos proprietários até aqueles desenvolvidos com parceiros. Entre essas soluções, destacam-se Financiamento de Painéis Solares e Empréstimo com Garantia de Veículo (EGV), ambos segmentos que somos líderes de mercado, além de Empréstimo FGTS, Financiamento Saúde, Crédito Consignado Privado e Empréstimo Pessoal.

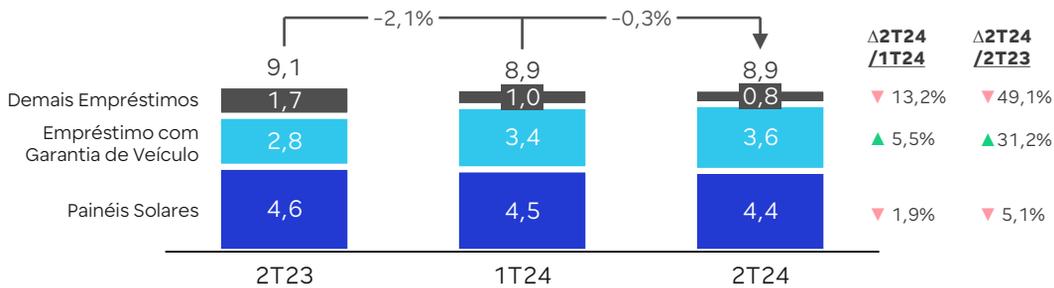
Este portfólio atingiu R\$ 8,9 bilhões ao final do 2T24, praticamente em linha com o trimestre anterior e queda de 2,1% na comparação com o 2T23. Na comparação anual (2T24 vs 2T23), o destaque foi a expansão de 31,2% na carteira do EGV, com o portfólio totalizando R\$ 3,6 bilhões ao final do 2T24, o que garantiu a liderança do BV no segmento.

Já o portfólio de financiamento de painéis solares atingiu R\$ 4,4 bilhões no encerramento do 2T24, com queda de 1,9% e 5,1% sobre o 1T24 e 2T23, respectivamente. A queda se dá principalmente pela diferença no ticket médio entre as novas safras e as safras mais antigas (contratos liquidados). As safras novas estão sendo originadas com um ticket médio inferior, tendo em vista a queda de cerca de 40% no preço dos painéis solares em 2023. Apesar deste contexto, temos observado uma recuperação gradual na demanda, com alta superior a 40% na média de contratos originados durante o 1S24 na comparação com o 1S23. Seguimos otimistas com o segmento dado o elevado potencial solar do Brasil e o baixo custo de produção de energia solar quando comparado com outras fontes energéticas. O BV permanece no *top of mind* da Greener em 2024, e pela 5ª vez consecutiva, foi considerada a instituição financeira mais citada em operações de financiamento de projetos solar de micro e minigeração distribuída.

Análise do Desempenho

Financiamento de Painéis Solares, EGV e Outros Empréstimos

Carteira Painéis Solares, EGV e Outros Empréstimos
(R\$ B)

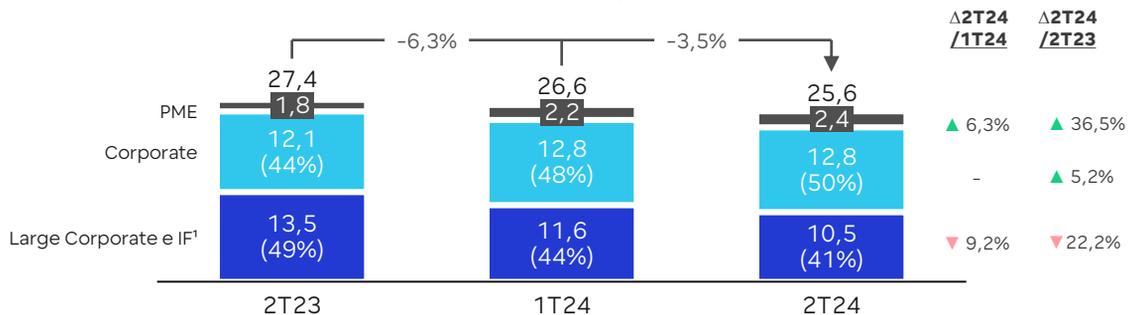


Por fim, a carteira de Demais Empréstimos apresentou queda de 13,2% em relação ao trimestre anterior e 49,1% nos últimos 12 meses, encerrando o período em R\$ 0,8 bilhão. A redução deste portfólio vs o 2T23 se deve às operações de cessão da carteira FGTS, seguindo nossa estratégia de reciclar capital, priorizando produtos core que tenham maior 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

No encerramento do 2T24, a carteira ampliada do Atacado alcançou R\$ 25,6 bilhões, redução de 3,5% em relação ao trimestre anterior e 6,3% na comparação com o 2T23. Desconsiderando os efeitos de variação cambial, observaríamos uma queda de 5,1% comparado ao 1T24 e de 8,4% em relação ao 2T23.

Carteira Atacado Ampliada
(em R\$ bilhões)



A carteira do segmento Corporate, que inclui empresas com faturamento anual entre R\$ 300 milhões e R\$ 4,0 bilhões, cresceu 5,2% em relação ao 2T23, encerrando o trimestre em R\$ 12,8 bilhões. Por outro lado, a carteira de crédito do segmento de Large Corporate (segmento que contempla empresas com faturamento anual superior a R\$ 4,0 bilhões) + Instituições Financeiras finalizou o 2T24 em R\$ 10,5 bilhões, queda de 22,2% na comparação com o 2T23. A carteira de PME registrou crescimento de 36,5% no período, encerrando o trimestre em R\$ 2,4 bilhões. Este desempenho está em linha com nosso reposicionamento estratégico de priorizar rentabilidade, com foco no aumento da exposição no segmento Corporate e PME, e atuação oportunística no Large Corporate.

Análise do Desempenho

Carteira de Crédito do Atacado

Apresentamos abaixo a exposição por setor da carteira do Atacado, 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	2T23		2T24	
	R\$ M	Part.(%)	R\$ M	Part.(%)
Instituições Financeiras	4.770	17%	3.372	13%
Agroindústria / Agroquímica	1.937	7%	2.501	10%
PME	1.912	7%	2.407	9%
Indústria	2.174	8%	2.167	8%
Project Finance	1.780	7%	1.751	7%
Construção Civil	1.528	6%	1.367	5%
Serviços	592	2%	1.265	5%
Açúcar e etanol	1.249	5%	1.107	4%
Varejo	1.252	5%	1.095	4%
Telecomunicações	1.014	4%	1.071	4%
Energia Elétrica	415	2%	900	4%
Cooperativas	1.500	5%	830	3%
Montadoras/Concessionárias	954	3%	682	3%
Óleo & Gás	740	3%	543	2%
Saneamento	418	2%	428	2%
Mineração	411	2%	411	2%
Locadoras	681	2%	272	1%
Saúde	259	1%	196	1%
Farmacêutico	160	1%	91	0%
Outros	3.619	13%	3.191	12%
Total Geral	27.369	100%	25.647	100%

Análise do Desempenho

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)";
- "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)	2T24 Contábil	Efeitos não Recorrentes	Reclassificações Gerenciais	2T24 Gerencial
Receitas totais (i + ii)	1.957	0	952	2.909
Margem Financeira Bruta (i)	1.310	0	952	2.262
Receita de Serviços e Corretagem (ii)	647	0	(0)	647
Custo de Crédito	90	0	(960)	(870)
Outras Receitas/Despesas	(1.543)	7	8	(1.528)
Despesas de Pessoal e Administrativas	(1.015)	0	164	(850)
Despesas Tributárias	(131)	0	0	(131)
Outras Receitas (Despesas)	(397)	7	(156)	(547)
Resultado antes da Tributação sobre o Lucro	504	7	0	511
Imposto de Renda e Contribuição Social	(128)	(3)	0	(131)
Participação de Não Controladores	(17)	0	0	(17)
Lucro Líquido Recorrente	359	4	0	363

DRE (R\$ M)	1S24 Contábil	Efeitos não Recorrentes	Reclassificações Gerenciais	1S24 Gerencial
Receitas totais (i + ii)	4.272	0	1.437	5.709
Margem Financeira Bruta (i)	2.973	0	1.437	4.410
Receita de Serviços e Corretagem (ii)	1.299	0	(0)	1.299
Custo de Crédito	(409)	0	(1.404)	(1.814)
Outras Receitas/Despesas	(3.013)	11	(32)	(3.034)
Despesas de Pessoal e Administrativas	(1.989)	0	305	(1.684)
Despesas Tributárias	(296)	0	0	(296)
Outras Receitas (Despesas)	(728)	11	(337)	(1.054)
Resultado antes da Tributação sobre o Lucro	850	11	0	861
Imposto de Renda e Contribuição Social	(138)	(5)	0	(143)
Participação de Não Controladores	(34)	0	0	(34)
Lucro Líquido Recorrente	678	6	0	684

Eventos não Recorrentes

(Em R\$ M)	2T23	1T24	2T24	1S23	1S24
Lucro líquido - Contábil	284	319	359	565	678
(-) Eventos não recorrentes	-1	-2	-4	-1	-6
Amortização de ágio (efeito líquido de IR)	-1	-2	-4	-1	-6
Lucro líquido recorrente	284	321	363	566	684

Sumário dos eventos não recorrentes:

- Despesas com amortização de ágio gerado pela aquisição de participação societária na Trademaster Serviços e Participações S.A. e no Portal Solar S.A..

Análise do Desempenho

Demonstração de Resultados Gerenciais

DRE GERENCIAL (R\$ M)	2T23	1T24	2T24	1S23	1S24	Variação %		
						2T24/ 1T24	2T24/ 2T23	1S24/ 1S23
Receitas Totais (i + ii)	2.619	2.800	2.909	5.104	5.709	3,9	11,0	11,9
Margem Financeira Bruta (i)	2.126	2.148	2.262	4.125	4.410	5,3	6,4	6,9
Margem Financeira com Clientes	1.885	1.910	1.989	3.731	3.899	4,1	5,5	4,5
Margem Financeira com Mercado	240	238	273	393	511	14,8	13,7	29,9
Receita de Serviços e Corretagem (ii)	494	652	647	979	1.299	-0,8	31,0	32,6
Custo de Crédito	(1.034)	(943)	(870)	(2.218)	(1.814)	-7,8	-15,8	-18,2
Outras Receitas/Despesas	(1.204)	(1.506)	(1.528)	(2.311)	(3.034)	1,5	26,9	31,3
Despesas de Pessoal e Administrativas	(760)	(834)	(850)	(1.509)	(1.684)	2,0	11,9	11,6
Despesas Tributárias	(133)	(165)	(131)	(276)	(296)	-21,0	-2,2	7,3
Outras Receitas (Despesas)	(310)	(507)	(547)	(527)	(1.054)	7,9	76,4	100,1
Resultado antes do IR/CS	381	351	511	574	861	45,6	33,9	49,9
Imposto de Renda e Contrib. Social	(61)	(12)	(131)	85	(143)	968,5	116,0	n/a
Participação de Não Controladores	(36)	(17)	(17)	(93)	(34)	-4,3	-54,0	-63,3
Lucro Líquido Recorrente	284	321	363	566	684	13,1	27,7	20,8
Retorno sobre Patrimônio Líquido (ROE)	9,0%	10,0%	11,1%	9,0%	10,5%	1,2 p.p.	2,1 p.p.	1,6 p.p.
Índice de Eficiência (IE) – 12 meses	37,5%	37,1%	37,5%	37,5%	37,5%	0,4 p.p.	0,0 p.p.	0,0 p.p.

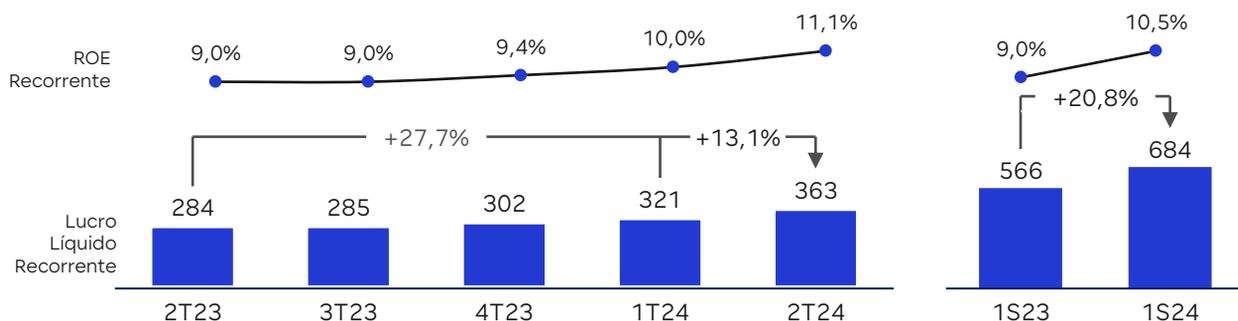
Lucro Líquido Recorrente e ROE Recorrente

O lucro líquido recorrente do 2T24 totalizou R\$ 363 milhões, aumento de 13,1% sobre o trimestre anterior e 27,7% na comparação com o 2T23. O ROE recorrente atingiu 11,1%, o que representa um crescimento de 1,1 p.p. sobre o 1T24 e 2,1 p.p. sobre o 2T23. No semestre, o lucro líquido recorrente totalizou R\$ 684 milhões, expansão de 20,8% sobre o 1S23, com ROE de 10,5%, alta de 1,5 p.p. sobre o ano anterior.

A recuperação na rentabilidade observada em 2024 reflete a melhora operacional, sobretudo, impactada pelo movimento de estabilização dos indicadores macro de endividamento com reflexo positivo nos níveis de inadimplência no varejo. Seguimos avançando em nossa estratégia de expansão com inadimplência bastante controlada, priorizando produtos com garantia e melhor perfil de risco.

Lucro Líquido Recorrente e ROE Recorrente

(em R\$ milhões e %)



Análise do Desempenho

Margem Financeira Bruta

(R\$ M)	2T23	1T24	2T24	1S23	1S24	Variação %		
						2T24/ 1T24	2T24/ 2T23	1S24/ 1S23
Margem Financeira Bruta	2.126	2.148	2.262	4.125	4.410	5,3	6,4	6,9
Margem Financeira com Clientes	1.885	1.910	1.989	3.731	3.899	4,1	5,5	4,5
Margem Financeira com Mercado	240	238	273	393	511	14,8	13,7	29,9

A margem financeira bruta no 2T24 cresceu 5,3% em relação ao 1T24, para R\$ 2.262 milhões, com expansão de 4,1% na margem com clientes e 14,8% na margem com o mercado.

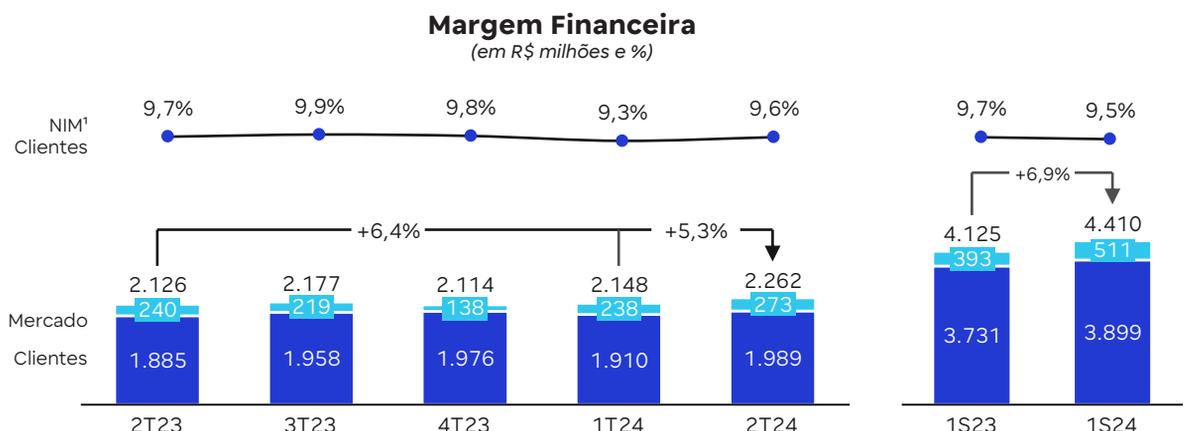
- A alta de 4,1% vs o 1T24 na margem financeira com clientes reflete, principalmente, efeito mix na carteira de crédito, com maior representatividade do financiamento de veículos no portfólio. O NIM clientes¹ atingiu 9,6%, aumento de 30 bps sobre o trimestre anterior, também com reflexo do aumento da representatividade da carteira de veículos no portfólio.
- A alta de 14,8% vs o 1T24 na margem financeira com o mercado reflete a efetividade da nossa gestão de ALM, garantindo a proteção do balanço do banco, e gerando resultados consistentes provenientes de posições estruturais de hedge e da aplicação do patrimônio líquido.

Na comparação com o 2T23, a margem financeira bruta cresceu 6,4%, com expansão de 5,5% na margem com clientes e 13,7% na margem com o mercado.

- A alta de 5,5% vs o 2T23 na margem com clientes reflete, principalmente, o crescimento da carteira de crédito no período. O NIM clientes¹ variou 10 bps, para 9,6%, com a maior representatividade do portfólio de veículos no 2T24 compensando o efeito da queda da carteira de cartões e do avanço na estratégia de expansão em produtos com garantia e melhor perfil de risco.
- A margem financeira com o mercado registrou crescimento de 13,7% na comparação com o 2T23, também explicado pela efetividade da gestão ALM e resultados oriundos de posições estruturais de hedge, bem como aplicação do patrimônio líquido.

No acumulado do ano, a margem financeira bruta cresceu 6,9%, para R\$ 4.410 milhões, com expansão de 4,5% na margem com clientes e 29,9% na margem com o mercado.

- A alta de 4,5% na margem com clientes reflete principalmente o crescimento da carteira de crédito no período. O NIM clientes¹ registrou queda de 20 bps, de 9,7% no 1S23 para 9,5% no 1S24, com reflexos principalmente do efeito mix devido à queda no portfólio de cartões e expansão em produtos com garantia.
- No semestre, o resultado da margem financeira com o mercado atingiu R\$ 511 milhões, crescimento de 29,9% sobre o 1S23.

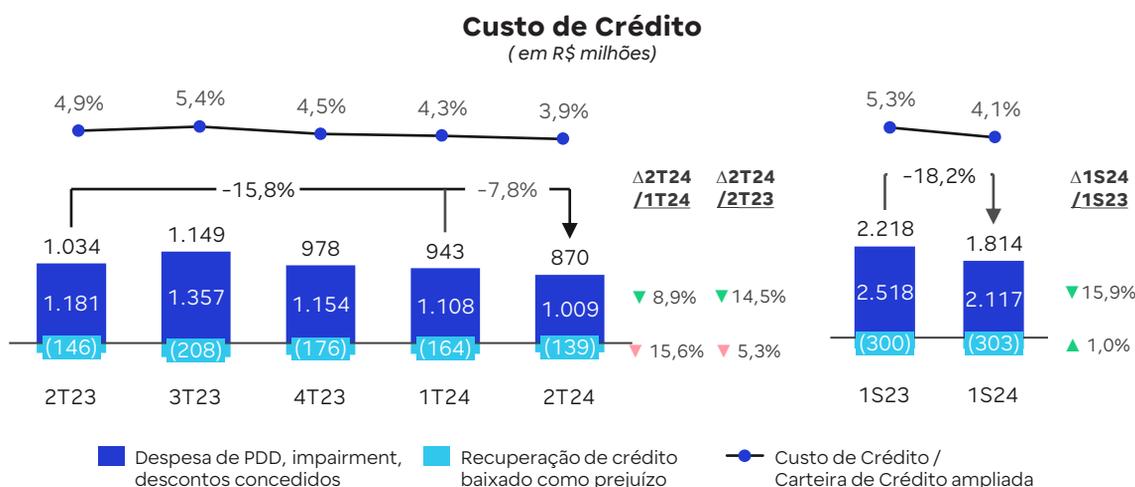


Análise do Desempenho

Custo de Crédito

O custo de crédito registrou queda de 7,8% sobre o trimestre anterior, para R\$ 870 milhões. O custo de crédito sobre carteira (ampliada) recuou 0,4 p.p. no trimestre, para 3,9% vs 4,3% no 1T24. Na comparação com o 2T23, houve recuo de 15,8%, com o custo de crédito sobre carteira recuando 1,0 p.p. no período. No semestre, o custo de crédito totalizou R\$ 1.814 milhões, recuando 18,2% na comparação com o 1S23. O custo de crédito sobre carteira registrou queda de 1,2 p.p., de 5,3% no 1S23 para 4,1% no 1S24.

A melhora observada em ambas as comparações reflete a queda gradual nos índices de inadimplência no varejo, segmento que foi impactado nos últimos 2 anos pelo elevado comprometimento de renda das famílias. Nos últimos trimestres, temos observado movimento de estabilização dos indicadores macro de endividamento com reflexo positivo nos níveis de inadimplência no varejo. Além desta melhora, a queda no custo de crédito também é reflexo dos ajustes que implementamos na política de concessão de crédito, com priorização da expansão em produtos com garantia e melhor perfil de risco.



Receitas de Serviços e Corretagem de Seguros

As receitas de serviços e corretagem de seguros totalizaram R\$ 647 milhões no 2T24, em linha com o trimestre anterior, e 31,0% superior ao 2T23. No semestre, as receitas de serviços totalizaram R\$ 1.299 milhões, expansão de 32,6% sobre o 1S23.

Receitas de Serviços e Corretagem (R\$ M)	2T23	1T24	2T24	1S23	1S24	Variação %		
						2T24/1T24	2T24/2T23	1S24/1S23
Cadastro e avaliação de bens	173	239	223	346	462	-6,4	29,2	33,6
Corretagem de seguros	174	235	217	337	452	-7,4	24,6	34,0
Cartão de crédito	81	81	83	166	164	2,4	2,0	-1,3
Rendas de garantias prestadas	22	19	24	46	43	29,0	11,8	-5,6
Administração de fundos	0	0	0	7	0	-	-	-100,0
Comissões s/ colocação de títulos	21	41	57	32	98	36,9	164,8	211,1
Outras ¹	22	37	42	46	79	12,9	89,1	73,3
Receitas de Serviços e Corretagem	494	652	647	979	1.299	-0,8	31,0	32,6

Análise do Desempenho

Receitas de Serviços e Corretagem de Seguros

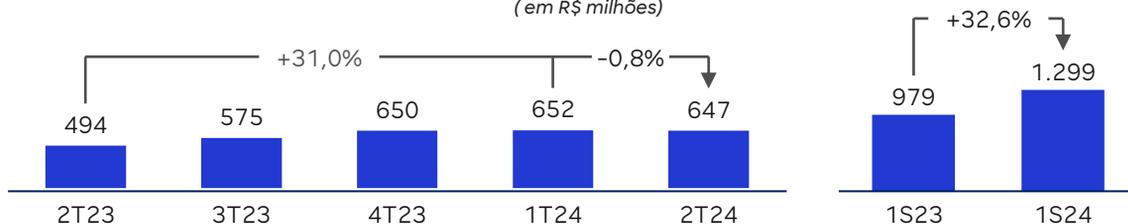
O crescimento na comparação com o 2023 (2T23 e 1S23) reflete, principalmente: i) receitas oriundas de confecção de cadastro e avaliação de bens, ambas ligadas à originação de financiamento de veículos, que registrou crescimento de 20,6% vs o 2T23 e 23,1% sobre o 1S23; ii) o forte desempenho no negócio de corretagem de seguros, que atingiu emissão de prêmios recorde no semestre, puxado sobretudo pela performance do negócio de *auto finance*, e; iii) maiores comissões sobre colocação de títulos em virtude do forte desempenho do mercado de dívidas no semestre, além do baixo volume de operações de crédito durante o 1S23, em decorrência do aumento da aversão ao risco, diante de eventos de crédito corporativo que ocorreram naquele período.

Conforme mencionado acima, a BV Corretora registrou novo recorde na emissão de prêmios durante o 1S24, atingindo R\$ 811 milhões, com crescimento de 29,9% sobre o 1S23. 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 seguradoras em operação no país. E durante o 2T24, firmamos uma nova parceria estratégica com a Lockton, maior corretora de seguros independente do mundo, e passamos a atuar no segmento de riscos corporativos, incluindo soluções em crédito, riscos cibernéticos, climáticos, agrícolas, proteção para cadeia logística e seguros patrimoniais, entre outros.

A Bankly, nosso business de plataforma e o NaPista, nosso marketplace automotivo, também vêm contribuindo para o incremento das receitas de serviços. Conforme mencionado anteriormente, a Bankly já conta com 138 parceiros conectados e durante o 1S24 registrou mais de R\$ 68 bilhões em TPV (volume transacionado). O NaPista, em poucos meses após seu lançamento, já se tornou um dos principais *marketplaces* de veículos do Brasil com mais de 220 mil veículos anunciados.

Receita de serviços e corretagem de seguros

(em R\$ milhões)



Despesas não Decorrentes de Juros - DNDJ

Despesas operacionais (em R\$ milhões)	2T23	1T24	2T24	1S23	1S24	Variação %		
						2T24/ 1T24	2T24/ 2T23	1S24/ 1S23
Despesas de Pessoal	(384)	(420)	(425)	-772	-845	1,2	10,7	9,6
Proventos e Participação nos resultados	(261)	(285)	(292)	(522)	(576)	2,4	11,6	10,5
Benefícios e encargos sociais	(120)	(134)	(130)	(245)	(264)	-2,4	8,5	8,0
Treinamento	(3)	(2)	(3)	(6)	(5)	90,2	19,7	-8,3
Despesas Administrativas (ex. depreciação & amortização)	(293)	(316)	(316)	-584	-632	-0,1	7,9	8,2
Serviços técnicos especializados	(116)	(120)	(130)	(234)	(250)	8,4	12,0	6,7
Processamento de dados	(86)	(101)	(82)	(177)	(182)	-19,0	-4,9	3,1
Emolumentos judiciais	(23)	(30)	(23)	(42)	(53)	-24,9	0,0	24,2
Marketing	(23)	(5)	(31)	(40)	(36)	466,5	31,0	-10,5
Outras	(45)	(60)	(51)	(91)	(111)	-14,9	13,1	22,8
Depreciação e Amortização	(83)	(97)	(109)	(153)	(206)	11,8	31,0	34,7
Despesas Administrativas Total	(376)	(414)	(425)	(738)	(839)	2,7	13,0	13,7
Total Adm + Pessoal	(760)	(834)	(850)	(1.509)	(1.684)	2,0	11,8	11,6
Total ex- depreciação e amortização	(677)	(736)	(741)	(1.356)	(1.478)	0,7	9,5	9,0

Análise do Desempenho

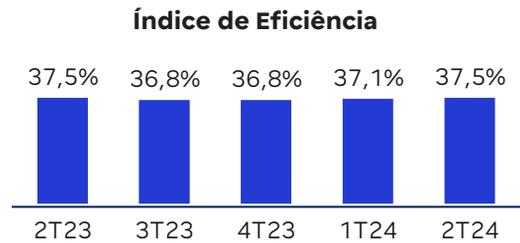
Despesas não Decorrentes de Juros - DNDJ

As despesas não decorrentes de juros (despesas de pessoal + despesas administrativas + outras despesas/receitas operacionais) totalizaram R\$ 1.397 milhões no 2T24, crescimento de 4,2% sobre o 1T24 e 30,5% na comparação com o 2T23. No acumulado do ano, as DNDJ somaram R\$ 2.738 milhões, crescimento de 34,5% sobre o 1S23.

As **despesas de pessoal** atingiram R\$ 425 milhões no 2T24, alta de 1,2% sobre o 1T24 e 10,7% na comparação com o 2T23, com efeitos do acordo coletivo realizado em setembro/23. No acumulado, as despesas de pessoal totalizaram R\$ 845 milhões, superior em 9,6% sobre o 1S23, refletindo sobretudo o efeito do acordo coletivo, além do maior *headcount* decorrente principalmente da aquisição de Bankly em novembro/2023. Na comparação com o 2T23 e 1S23, o aumento também reflete as maiores despesas com participação nos resultados.

As **despesas administrativas** (ex-depreciação & amortização) somaram R\$ 316 milhões no 2T24, em linha com o trimestre anterior, e aumento de 7,9% na comparação com o 2T23. No semestre, as despesas somaram R\$ 632 milhões, 8,2% superior ao 1S23. Em ambas as comparações (2T24 vs 2T23 e 1S24 vs 1S23), a variação é explicada principalmente pelo aumento nas despesas com serviços técnicos especializados em 2024.

O **Índice de Eficiência (IE)** encerrou o 2T24 em 37,5%, aumento de 0,4 p.p. sobre o trimestre anterior, e em linha com o 2T23. Seguimos comprometidos com a agenda de eficiência, que inclui investimentos em tecnologia, além da rigidez na gestão de despesas do banco, e por fim a expansão das receitas, sobretudo oriundas de prestação de serviços.



As **outras (despesas)/receitas** somaram R\$ 547 milhões no 2T24, alta de 7,9% sobre o trimestre anterior. Na comparação com o 2T23, houve aumento de 76,4%, reflexo principalmente dos maiores custos associados à produção em decorrência do forte desempenho do negócio de veículos em 2024, além do impacto de baixas contábeis relacionadas a projetos de tecnologia (atendendo às políticas internas de gestão deste tipo de ativo) realizadas no 2T24, com impacto na linha "outras".

No semestre, as despesas totalizaram R\$ 1.054 milhões, elevação de 100,1% sobre o 1S23. Tal variação é explicada principalmente pelo aumento de 27,8% nos custos associados à produção, refletindo o desempenho do negócio de veículos durante o 1S24, além do impacto de baixas contábeis conforme explicado acima. Também contribuiu para a variação o resultado positivo proveniente da alienação de investimentos, realizados no 1S23, com impacto positivo na linha "outras" naquele período.

Outras (despesas) / receitas (em R\$ milhões)	2T23	1T24	2T24	1S23	1S24	Variação %		
						2T24/ 1T24	2T24/ 2T23	1S24/ 1S23
Custos Associados à Produção	(241)	(348)	(337)	(536)	(685)	-3,1	39,8	27,8
Demandas Cíveis e Fiscais	(30)	(44)	(32)	(55)	(76)	-28,0	8,1	38,8
Demandas Trabalhistas	(41)	(26)	(25)	(99)	(52)	-4,0	-38,1	-47,8
Resultados de Incorporação Imobiliária ¹	5	8	3	11	11	-62,4	-38,0	0,5
Outras	(3)	(96)	(156)	153	(252)	61,7	-	-264,7
Total	(310)	(507)	(547)	-527	-1.054	7,9	76,4	100,1

Análise do Desempenho

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 (em R\$ milhões, exceto quando indicado)	2T23	1T24	2T24
Saldo em atraso acima de 90 dias	3.849	3.650	3.394
Índice de inadimplência acima de 90 dias	5,4%	4,9%	4,5%
Índice de inadimplência acima de 90 dias Varejo	6,6%	5,8%	5,3%
Índice de inadimplência acima de 90 dias Veículos	4,9%	4,8%	4,5%
Índice de inadimplência acima de 90 dias Atacado	0,3%	0,6%	0,5%
Baixas para prejuízo (a)	(822)	(934)	(905)
Recuperação de crédito (b)	146	164	139
Perda líquida (a+b)	(676)	(769)	(766)
Perda líquida / Carteira de crédito (anualizada)	3,8%	4,2%	4,2%
NPL creation	970	671	649
NPL creation / Carteira de crédito ¹ - trimestre	1,35%	0,90%	0,87%
Saldo de PDD ²	5.930	5.893	5.675
Saldo de PDD / Carteira de crédito	8,2%	7,9%	7,7%
Saldo de PDD / Saldo em atraso acima de 90 dias	154%	161%	167%
Saldo AA-C	62.035	65.373	65.379
Saldo AA-C / Carteira de crédito	86,1%	87,3%	88,1%
Saldo D-H / Carteira de crédito	13,9%	12,7%	11,9%

Inadimplência da Carteira de Crédito – Inad-90 dias

A inadimplência acima de 90 dias (Inad-90) registrou queda de 40 bps no trimestre, para 4,5%, contra 4,9% no trimestre anterior, com queda de 50 bps no Varejo, para 5,3%, e 10 bps no Atacado, para 0,5%.

Varejo

O Inad-90 do Varejo encerrou o 2T24 em 5,3%, queda de 50 bps sobre o trimestre anterior e 130 bps na comparação com o 2T23. Esta melhora relevante observada no índice de inadimplência no varejo evidencia a qualidade das safras mais recentes e indica boas perspectivas à frente. A Inad-90 da carteira de veículos, principal portfólio do BV, registrou queda de 30 bps em relação ao 1T24, para 4,5%.

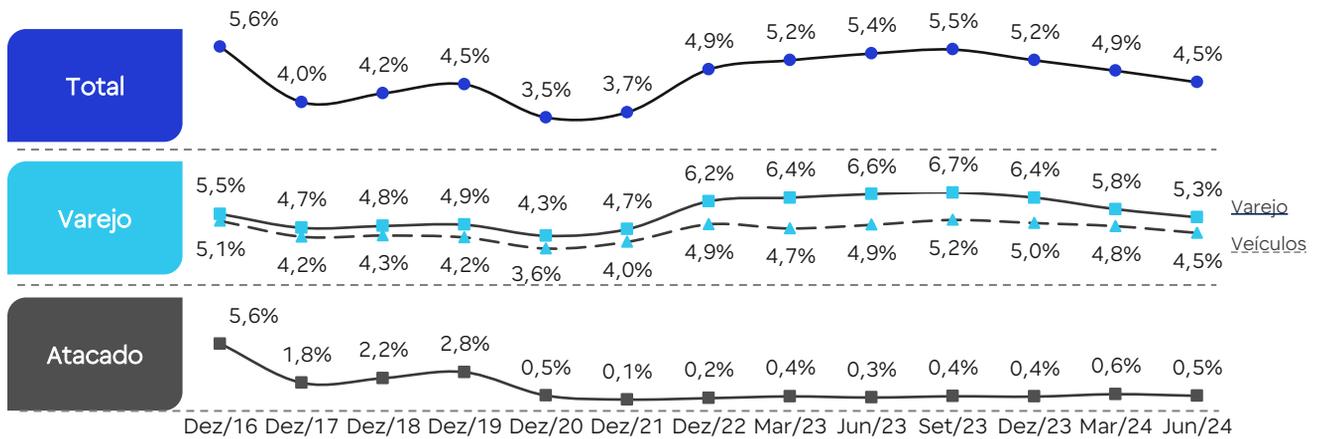
Os anos de 2022 e 2023 foram impactados pelo elevado comprometimento de renda das famílias no Brasil, que atingiu níveis recordes. Nos últimos trimestres, temos observado um movimento de estabilização dos indicadores macro de endividamento com reflexo positivo nos níveis de inadimplência no varejo. Além disso, implementamos revisões e ajustes na política de crédito para fazer frente ao cenário mais desafiador. Tais medidas também vêm contribuindo para a queda gradual nos índices de inadimplência da carteira. Desde o pico da inadimplência no Varejo registrado em set/23, o indicador Inad-90 já recuou 140 bps.

Atacado

O Inad-90 da carteira do Atacado permanece em patamar bastante saudável, abaixo da média histórica, encerrando o trimestre em 0,5%, 10 bps abaixo do trimestre anterior.

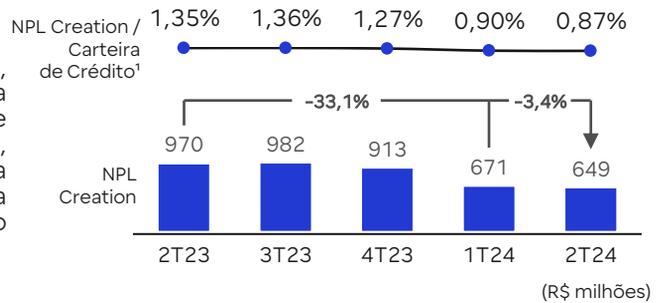
Análise do Desempenho

Inadimplência da Carteira de Crédito – Inad-90 dias



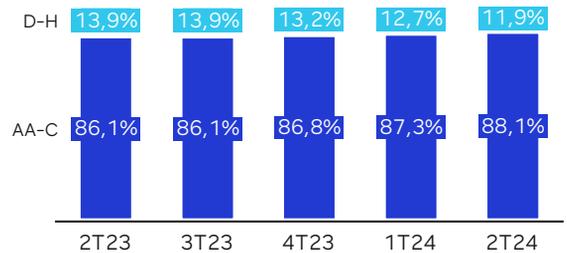
NPL Creation

O NPL Creation somou R\$ 649 milhões no 2T24, recuando 3,4% sobre o trimestre anterior e 33,1% na comparação com o 2T23. O NPL Creation sobre carteira de crédito encerrou o trimestre em 0,87%, comparado a 0,90% no 1T24 e 1,35% no 2T23. Esta performance também reflete a melhora na qualidade das safras mais recentes do portfólio do Varejo.



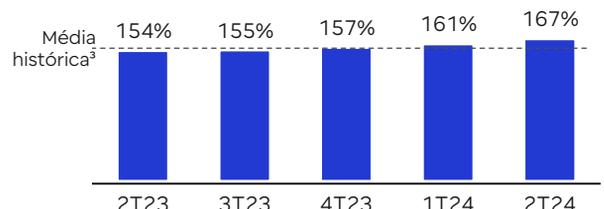
Carteira de Crédito por Nível de Risco² (%)

O saldo da carteira com rating D-H também apresentou melhora no trimestre, com recuo de 80 bps sobre o trimestre anterior e 200 bps nos últimos 12 meses, encerrando o período em 11,9%. Tal desempenho reflete sobretudo a melhora observada nos indicadores de inadimplência no Varejo, conforme explicado anteriormente. As revisões e ajustes implementadas nas políticas 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 trimestre em 167%, aumento de 6,0 p.p. sobre o trimestre anterior e se manteve em linha com a média histórica no período pré-pandemia. Importante ressaltar que cerca de 92% da carteira do Varejo é colateralizada.



Análise do Desempenho

Captações

Encerramos o 2T24 com R\$ 96,3 bilhões de *funding* total, em linha com o trimestre anterior e crescimento de 9,6% sobre o 2T23. Neste período, a variação é explicada principalmente pelo maior volume de letras financeiras e depósitos a prazo.

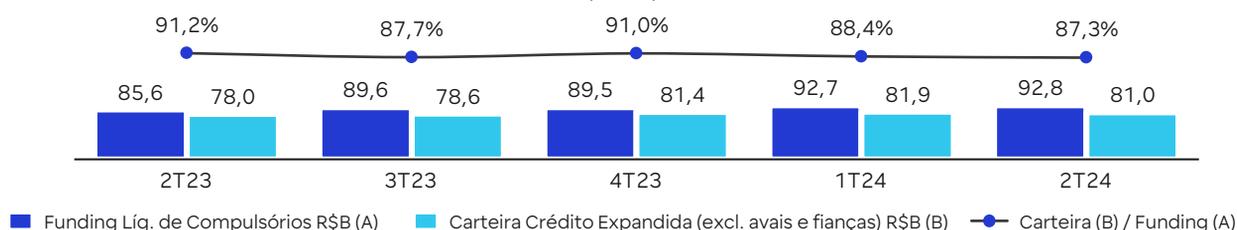
Captações (em R\$ bilhões)	2T23	1T24	2T24	Var. %		% Total 2T24
				2T24/1T24	2T24/2T23	
Letras Financeiras (1)	27,2	32,5	33,7	3,5	23,8	35,0
Depósitos a Prazo	30,2	37,4	36,5	-2,3	21,0	37,9
CDB	22,5	29,7	30,4	2,3	35,2	31,6
Debêntures	2,5	3,0	2,4	-21,0	-6,3	2,5
LCA e LCI	5,1	4,7	3,7	-19,9	-27,5	3,9
Títulos Emitidos no Exterior (1)	6,1	6,0	6,7	11,9	10,3	7,0
Cessões de Crédito (1)	10,6	11,0	9,1	-17,0	-13,6	9,5
FIDC (1)	2,6	0,8	0,7	-5,0	-72,7	0,7
Empréstimos e Repasses	7,4	4,9	5,6	13,2	-25,0	5,8
Depósitos Interfinanceiros	1,3	1,4	1,4	4,9	13,2	1,5
Instrumentos de Capital (1)	2,5	2,6	2,5	-1,7	-0,4	2,6
Letras Financeiras Subordinadas	1,8	1,4	1,4	-3,1	-23,4	1,4
Demais	0,7	1,1	1,1	0,0	56,4	1,2
Total de Captações com Terceiros	87,9	96,5	96,3	-0,3	9,6	
(-) Depósitos Compulsórios	2,3	3,8	3,4	-10,3	50,7	
(-) Disponibilidades em Moeda Nacional	0,0	0,0	0,0	56,6	22,8	
Total de Captações Líquidas de Compulsório	85,6	92,7	92,8	0,1	8,5	

(1) Instrumentos Estáveis de Captação

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 52,8% do total de recursos captados no encerramento do trimestre. As captações via plataformas digitais representaram 9,0% do *funding* total no encerramento do 2T24. A relação entre a carteira de crédito expandida (excluindo avais e fianças) e as captações líquidas de compulsórios encerrou o 2T24 em 87,3%, comparado a 88,4% no 1T24 e 91,2% no 2T23.

Carteira de Crédito / Funding

(em %)



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 2T24 em 166%, 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.

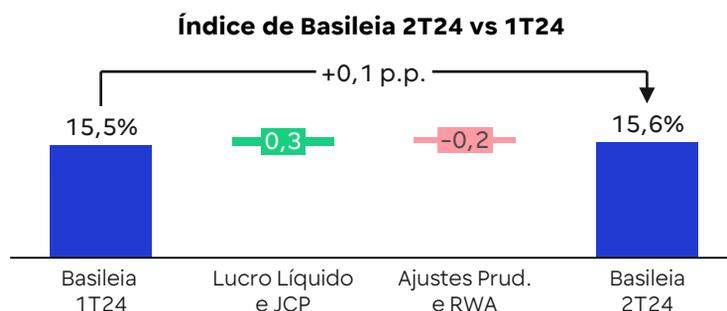
Análise do Desempenho

Índice de Basileia

O Índice de Basileia atingiu 15,6% no 2T24, 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 1,3%.

Índice de Basileia (em R\$ milhões)	2T23	1T24	2T24	Variação %	
				2T24/ 1T24	2T24/ 2T23
Patrimônio de Referência (PR)	11.640	12.654	12.807	1,2	10,0
PR Nível I	10.729	11.650	11.780	1,1	9,8
Principal	10.000	10.509	10.639	1,2	6,4
Complementar	729	1.141	1.140	0,0	56,4
PR Nível II	911	1.004	1.027	2,3	12,8
Ativos Ponderados pelo Risco (RWA)	79.443	81.618	81.886	0,3	3,1
Risco de Crédito	72.868	74.221	74.323	0,1	2,0
Risco de Mercado	472	943	1.103	16,9	133,7
Risco Operacional	6.103	6.356	6.356	0,0	4,1
Riscos associados à serviços de pagamentos	-	97	105	7,5	-
Patrimônio de Referência Mínimo Requerido	6.355	6.529	6.551	0,3	3,1
Capital Nível I	13,5%	14,3%	14,4%	0,1 p.p.	0,9 p.p.
Índice de Capital Principal (CET1)	12,6%	12,9%	13,0%	0,1 p.p.	0,4 p.p.
Complementar	0,9%	1,4%	1,4%	0,0 p.p.	0,5 p.p.
Capital Nível II	1,1%	1,2%	1,3%	0,0 p.p.	0,1 p.p.
Índice de Basileia (PR/RWA)	14,7%	15,5%	15,6%	0,1 p.p.	1,0 p.p.

Na comparação trimestral, o Índice de Basileia registrou aumento de 0,1 p.p., explicado principalmente por (i) geração de lucro líquido no trimestre, com impacto de +0,4 p.p., compensado em parte por (ii) declaração de JCP, com impacto de -0,1 p.p.; (iii) redução dos ativos ponderados pelo risco, com impacto de -0,1 p.p. e (iv) impacto negativo da marcação a mercado de títulos disponíveis para venda, com impacto de -0,1 p.p..



Com relação ao 2T23, o Índice de Basileia aumentou +0,9 p.p., com variação de +0,4 p.p. no CET1 e +0,5 p.p. no Capital Complementar devido, principalmente a: (i) geração de lucro no período e (ii) novas emissões de capital complementar, efeitos compensados em parte por (iii) declaração de JCP e aumento dos ativos ponderados pelo risco. A variação no Capital Nível II está relacionada à emissão de novas dívidas subordinadas que compõem esse Capital.

Ao final do 2T24, 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 (positiva) 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	Mai/24
Moody's	Ba2	AA+	Estável	Mai/24

Em maio/2024, o BV recebeu upgrade em escala nacional pela Moody's, de AA para AA+, com perspectiva estável. A melhora no rating do banco foi atribuída à resiliência da operação, com indicadores controlados mesmo em momentos de volatilidade econômica, além da liderança consolidada em financiamentos de veículos usados, e por fim, a diligência na concessão de crédito. O rating em escala global segue em linha com o soberano, em Ba2.

Ainda no mês de maio, a S&P reafirmou o rating do BV em escala Global (BB/estável, em linha com o soberano) e escala Nacional (AAA/estável), destacando o expertise do banco na concessão de crédito e a liderança no financiamento de veículos usados no Brasil.

Governança

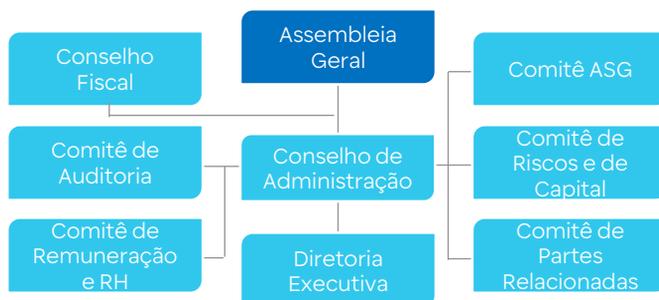
O banco BV tem uma estrutura organizacional que observa a legislação e regulamentação em vigor no Brasil e está alinhada às melhores práticas de governança corporativa do mercado, mantendo seu compromisso com os princípios de transparência, equidade, prestação de contas e de responsabilidade corporativa, bem como adota padrões de boas práticas em linha com as Leis Anticorrupção e de responsabilidade social, ambiental e climática.

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.



Anexo

Anexo

Demonstração de Resultados Contábil em IFRS

Abaixo, apresentamos a Demonstração de Resultados do BV, conforme as normas IFRS.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS (em R\$ milhões)	2T23	1T24	2T24	1S23	1S24	Variação %		
						2T24/ 1T24	2T24/ 2T23	1S24/ 1S23
Receitas de juros	4.548	4.888	5.260	9.155	10.148	7,6	15,7	10,8
Despesas de juros	(2.566)	(3.437)	(4.264)	(5.549)	(7.701)	24,1	66,2	38,8
Margem Financeira	1.982	1.451	996	3.606	2.447	-31,3	-49,7	-32,1
Resultado Líquido de Serviços e Comissões	270	376	374	526	750	-0,6	38,6	42,6
Resultado com instrumentos financeiros ao valor justo por meio do resultado	675	(273)	(1.298)	1.058	(1.571)	375,7	-292,4	-248,6
Resultado com instrumentos financeiros ao valor justo por meio de outros resultados abrangentes	53	44	27	106	71	-37,3	-48,6	-32,6
Resultado com instrumentos financeiros derivativos	(1.127)	462	1.595	(1.522)	2.057	245,2	-241,6	-235,2
Outros resultados operacionais	(4)	(56)	(173)	115	(229)	209,9	-	-298,7
Resultado Bruto de Intermediação Financeira	1.849	2.004	1.522	3.888	3.526	-24,1	-17,7	-9,3
Resultado de perdas por redução ao valor recuperável	(911)	(636)	(440)	(1.996)	(1.076)	-30,8	-51,7	-46,1
Despesas de pessoal	(438)	(448)	(464)	(877)	(912)	3,8	6,1	4,0
Outras despesas administrativas	(217)	(203)	(215)	(428)	(418)	6,0	-0,9	-2,4
Despesas de depreciação e amortização	(88)	(102)	(114)	(163)	(216)	11,9	30,4	32,5
Despesas tributárias	(133)	(165)	(131)	(276)	(296)	-21,0	-2,2	7,3
Resultado de participações em coligadas e entidades controladas em conjunto	(1)	(10)	(7)	(2)	(17)	-29,2	473,3	676,1
Resultado com ativos não financeiros mantidos para venda	3	(8)	(9)	166	(17)	8,3	-386,0	-110,0
Resultado antes de Impostos e Contribuições sobre o Lucro	63	432	141	312	574	-67,3	122,7	84,1
Impostos correntes	(21)	(121)	8	(75)	(113)	-106,5	-137,9	50,8
Impostos diferidos	87	64	20	235	84	-68,6	-76,9	-64,5
Lucro Líquido	129	375	169	472	545	-55,0	30,8	15,3

