

# Relatório Gerencial de Resultados

## 1T23



# / Índice

|                                       |                |
|---------------------------------------|----------------|
| <b>1. Destaques 1T23</b> .....        | <b>Pág. 03</b> |
| <b>2. Estratégia</b> .....            | <b>Pág. 05</b> |
| <i>Estratégia Digital</i> .....       | <i>Pág. 05</i> |
| <i>Inovação</i> .....                 | <i>Pág. 07</i> |
| <i>Centralidade do Cliente</i> .....  | <i>Pág. 08</i> |
| <i>Agenda ESG</i> .....               | <i>Pág. 08</i> |
| <b>3. Negócios</b> .....              | <b>Pág. 10</b> |
| <i>Carteira do Varejo</i> .....       | <i>Pág. 11</i> |
| <i>Carteira do Atacado</i> .....      | <i>Pág. 14</i> |
| <b>4. Resultados</b> .....            | <b>Pág. 16</b> |
| <b>5. Qualidade da Carteira</b> ..... | <b>Pág. 22</b> |
| <b>6. Captações e Liquidez</b> .....  | <b>Pág. 24</b> |
| <b>7. Índice de Basileia</b> .....    | <b>Pág. 26</b> |
| <b>8. Rating e Governança</b> .....   | <b>Pág. 27</b> |

## / Destaques do 1T23

Resiliência no core business...

Lucro Líquido Recorrente

**R\$ 282 mm**

vs R\$ 388 mm no 1T22

ROE Recorrente

**9,0%**

vs 13,4% no 1T22



...com sólidos avanços na estratégia de diversificação

**Large, Corporate e  
Instituições Financeiras**

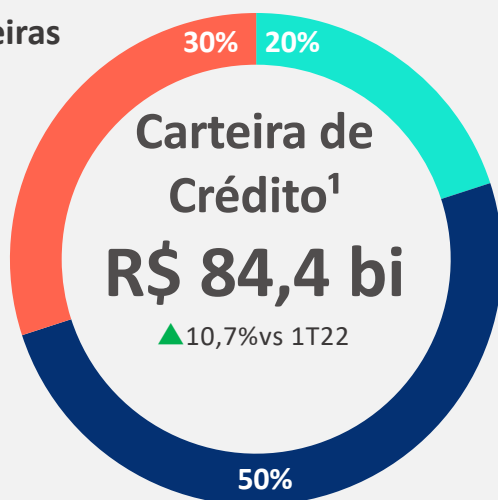
**1T23  
R\$ 25,4 bi**

▲ 1,0% vs 4T22    ▲ 10,4% vs 1T22

**Auto Finance** 🏆

**1T23  
R\$ 42,0 bi**

▲ 2,2% vs 4T22    ▲ 1,6% vs 1T22



**Growth**

**1T23  
R\$ 17,0 bi**

▲ 2,0% vs 4T22  
▲ 42,7% vs 1T22

**Cartões de Crédito**

**1T23  
R\$ 5,8 bi**

▼ 0,1% vs 4T22    ▲ 17,2% vs 1T22

**Painéis Solares** 🏆

**1T23  
R\$ 4,7 bi**

▲ 1,2% vs 4T22    ▲ 52,3% vs 1T22

**EVG<sup>2</sup>** 🏆

**1T23  
R\$ 2,4 bi**

▲ 12,2% vs 4T22    ▲ 76,2% vs 1T22

**PME**

**1T23  
R\$ 2,3 bi**

▼ 6,6% vs 4T22    ▲ 89,8% vs 1T22

Balanço sólido e gestão de risco eficiente

**Índice de Inadimplência (90 dias)**

**5,2%**

vs 4,9% no 4T22

**Índice de Liquidez (LCR<sup>3</sup>)**

**155%**

vs 178% no 4T22

**Índice de Cobertura**

**162%**

vs 166% no 4T22

**Índice de Basileia**

**14,2%**

vs 14,3% no 4T22

## / Destaques do 1T23

### 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 16 deste relatório.

| ANÁLISE DOS RESULTADOS GERENCIAIS                           | 1T22    | 4T22    | 1T23           | Variação % |            |
|---|---------|---------|----------------|------------|------------|
|   |         |         |                | 1T23/4T22  | 1T23/1T22  |
| <b>DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS (R\$ M)</b>                   |         |         |                |            |            |
| Receitas totais (i) + (ii)                                  | 2.456   | 2.497   | <b>2.484</b>   | -0,5%      | 1,2%       |
| Margem financeira bruta (i)                                 | 2.011   | 1.959   | <b>1.999</b>   | 2,1%       | -0,6%      |
| Receita de serviços e corretagem (ii)                       | 445     | 538     | <b>485</b>     | -9,8%      | 9,2%       |
| Custo de crédito  | (692)   | (952)   | <b>(1.184)</b> | 24,4%      | 71,2%      |
| Despesas adm. e de pessoal (inclui PLR)                     | (733)   | (835)   | <b>(749)</b>   | -10,4%     | 2,2%       |
| Lucro Líquido Recorrente                                    | 388     | 279     | <b>282</b>     | 1,1%       | -27,4%     |
| <b>BALANÇO PATRIMONIAL (R\$ M)</b>                          |         |         |                |            |            |
| Total de ativos   | 122.638 | 123.818 | <b>132.961</b> | 7,4%       | 8,4%       |
| Carteira de crédito ampliada                                | 76.231  | 82.874  | <b>84.371</b>  | 1,8%       | 10,7%      |
| Segmento Atacado  | 24.209  | 27.602  | <b>27.689</b>  | 0,3%       | 14,4%      |
| Segmento Varejo   | 52.022  | 55.273  | <b>56.682</b>  | 2,5%       | 9,0%       |
| Recursos captados   | 78.638  | 84.956  | <b>89.706</b>  | 5,6%       | 14,1%      |
| Patrimônio líquido  | 14.436  | 14.790  | <b>14.151</b>  | -4,3%      | -2,0%      |
| Índice de Basileia (%)                                      | 16,0%   | 14,3%   | <b>14,2%</b>   | -0,1 p.p.  | -1,8 p.p.  |
| Índice de Capital Nível I (%)                               | 15,0%   | 13,1%   | <b>13,1%</b>   | 0,0 p.p.   | -1,9 p.p.  |
| Índice de Capital Principal (%)                             | 13,0%   | 12,5%   | <b>12,4%</b>   | -0,1 p.p.  | -0,7 p.p.  |
| <b>INDICADORES DE DESEMPENHO (%)</b>                        |         |         |                |            |            |
| Retorno sobre Patrimônio Líquido Médio <sup>1</sup> (ROAE)  | 13,4%   | 9,0%    | <b>9,0%</b>    | 0,0 p.p.   | -4,5 p.p.  |
| Retorno sobre Ativo Total Médio <sup>2</sup> (ROAA)         | 1,3%    | 0,9%    | <b>0,9%</b>    | 0,0 p.p.   | -0,4 p.p.  |
| Net Interest Margin <sup>3</sup> (NIM) - Clientes           | 10,3%   | 10,0%   | <b>9,8%</b>    | -0,2 p.p.  | -0,6 p.p.  |
| Net Interest Margin <sup>4</sup> (NIM) - Clientes + Mercado | 7,6%    | 6,9%    | <b>6,8%</b>    | 0,0 p.p.   | -0,7 p.p.  |
| Índice de Eficiência (IE) <sup>5</sup> – acumulado 12 meses | 35,6%   | 38,9%   | <b>38,9%</b>   | 0,0 p.p.   | 3,3 p.p.   |
| Índice de Eficiência Normalizado <sup>6</sup> (IE) – LTM    | 32,6%   | 34,3%   | <b>34,3%</b>   | 0,0 p.p.   | 1,7 p.p.   |
| Inadimplência (acima de 90 dias)                            | 4,1%    | 4,9%    | <b>5,2%</b>    | 0,3 p.p.   | 1,1 p.p.   |
| Índice de Cobertura (acima de 90 dias)                      | 221%    | 166%    | <b>162%</b>    | -3,3 p.p.  | -58,6 p.p. |
| <b>OUTRAS INFORMAÇÕES</b>                                   |         |         |                |            |            |
| Colaboradores <sup>7</sup> (quantidade)                     | 4.491   | 4.463   | <b>4.207</b>   | -5,7%      | -6,3%      |

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

## Estratégia

### Estratégia Digital

Nosso banco digital está cada dia mais completo, com ampla oferta de produtos e serviços em um só lugar. Seguimos na busca da principalidade do cliente, com um incessante aprimoramento na oferta de produtos e experiência diferenciados, e uma proposta de valor fundamentada em quatro pilares principais:



**O mundo é digital.**  
 Seu banco também pode ser

Nossa *home* conta com um visual amigável e fácil, onde o cliente tem maior visibilidade dos produtos oferecidos pelo BV.

Também contamos com um chat no app, altamente especializado, para atendimento aos nossos clientes.



**Leve em conta**  
**organizar sua vida**  
**financeira com quem**  
 **você já conhece e**  
 **confia**

Trazemos várias funcionalidades que geram recorrência no uso da conta digital (tais como pagamentos, modalidades PIX).

Nosso ecossistema mundo auto está mais completo, com opções de pagamento de débitos veiculares diretamente do app.

Fortalecemos nossa proposta de valor de tornar a vida financeira mais leve através da organização financeira.



**Conte com a conta BV**  
**sempre que o mês**  
**parecer longo demais**

Expandimos a oferta de crédito para os nossos clientes (empréstimo pessoal).

Lançamos novos produtos de crédito: Empréstimo Fácil e Saque Aniversário FGTS.



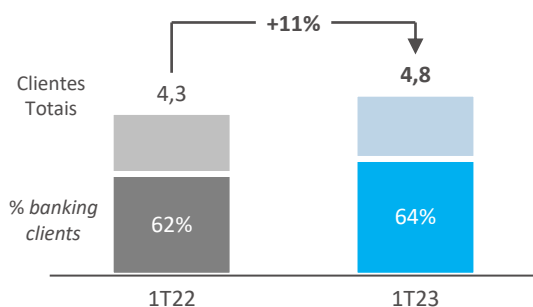
**Ecossistema BV tem**  
**proposta de valor**  
**maior do que**  
**qualquer produto**  
**isolado**

Geramos ofertas integradas para uma melhor experiência do cliente, tudo em um só lugar: auto, conta, cartão, seguro.

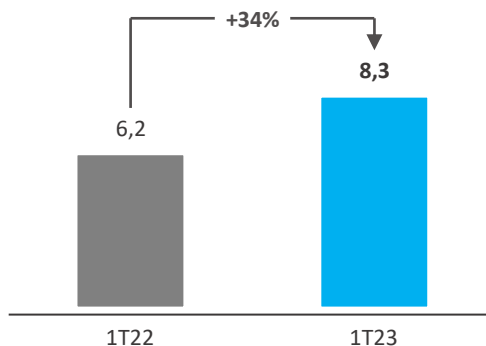
Nossos benefícios são claros e oferecemos um dos maiores cashback do mercado com diversas opções de resgate e uso.

Seguimos com nosso objetivo de escalar nosso banco digital, mas as condições macroeconômicas adversas têm demandado maior conservadorismo, de forma que aplicamos maior seletividade da abertura de novas contas e emissão de cartões, o que reflete na desaceleração no crescimento da base de clientes e da carteira de cartões, em linha com o esperado para o atual ciclo de crédito. Ao final do 1T23, nosso banco de varejo atingiu **4,8 milhões de clientes pessoas físicas**, crescimento de 11% sobre o 1T22, dos quais **64%** da base de clientes conectada ao nosso **banco digital (banking clients<sup>1</sup>)**. O engajamento dos clientes, representado pelo **volume transacionado<sup>2</sup> ("TPV")**, atingiu **R\$ 8,3 bilhões no 1T23**, expansão de 34% sobre o mesmo período de 2022.

**Clientes pessoas físicas e conversão banking clients<sup>1</sup>**  
 (em milhões e %)



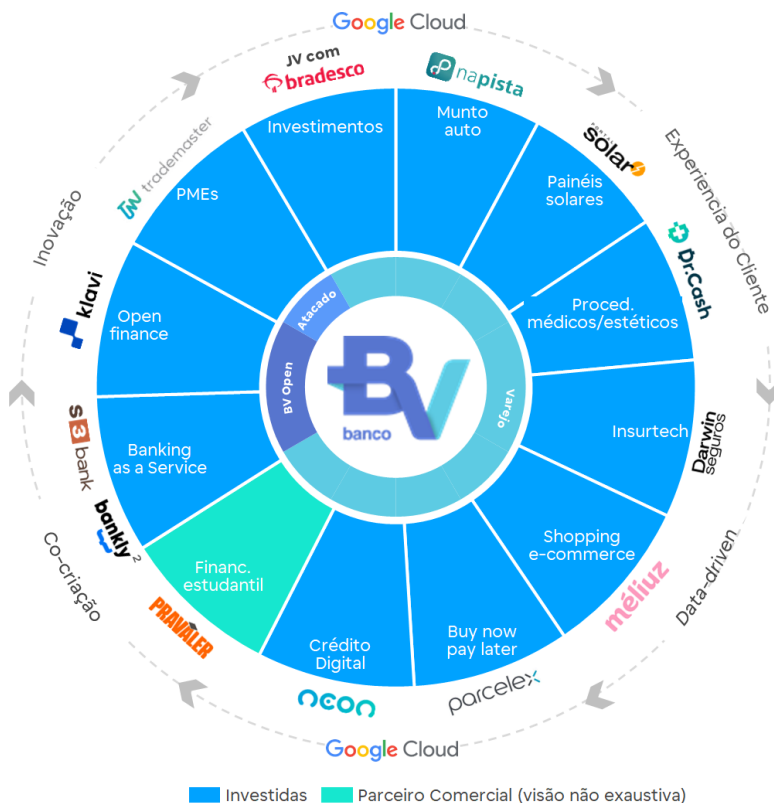
**Volume transacionado<sup>2</sup> (TPV)**  
 (em R\$ bilhões)



## Estratégia

### Estratégia Digital

Nossa estratégia digital passa pela busca incessante de melhores serviços e experiências aos nossos clientes, sempre tendo a inovação como ferramenta. A BV<sup>x</sup>, nossa unidade de negócios de inovação, tem a missão de gerar valor por meio da conexão com o ecossistema de *startups* e *fintechs*, através de cocriação, desenvolvimentos proprietários e investimentos em parcerias estratégicas, atuando em três frentes: i) *Corporate Venture Capital*; ii) *BV Open* e; iii) *BV Lab* (laboratório de inovação) e *Open Finance*.



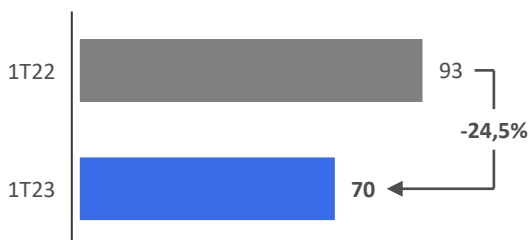
Na frente de *Corporate Venture Capital* temos investidas diretas e parcerias para cocriação e *lead*/distribuição de produtos. Ao fim do 1T23 contávamos com mais de 30 empresas inovadoras enriquecendo nosso ecossistema. Acima, apresentamos uma visão não-exaustiva do nosso ecossistema.

A parceria com a Méliuz anunciada em dezembro de 2022, com foco na atração e engajamento de clientes, segue avançando e já temos o plano de integração da conta corrente e cartão de crédito BV no app da Méliuz em fase de piloto para funcionários. Os próximos passos serão o tombamento de todas as contas e cartões Méliuz para o BV e estudos para implantação de novos produtos e serviços integrados à plataforma da Méliuz.

O BV Open é a frente que desempenha um importante papel em nossa estratégia de diversificação de receitas, atuando como canal de distribuição dos nossos serviços, também conhecido como **BV Open**. Oferecemos aos nossos parceiros e clientes as seguintes soluções de plataforma: *Banking as a Service* (BaaS), *Credit as a Service* (CaaS) e *Investment as a Service* (IaaS). Encerramos o 1T23 com 110 parceiros BV Open<sup>2</sup> dos mais variados segmentos como educação, energia, saúde e e-commerce conectados e utilizando nossos serviços de plataforma.

As transações<sup>3</sup> realizadas em nossa plataforma *Banking as a Service* (BaaS) atingiram 70 milhões no 1T23, com as receitas registrando crescimento de 10,5% sobre o 1T22, para R\$ 19 milhões. A aquisição de Bankly<sup>1</sup>, em estágio avançado, fortalecerá ainda mais nossa estratégia de crescimento no segmento BaaS, com elevada complementariedade na oferta de produtos.

# Transações<sup>3</sup> BaaS  
(em milhões)



Receitas BaaS  
(em R\$ milhões)



## / Estratégia

### Inovação

Acreditamos que a agenda de inovação deve conter múltiplas iniciativas simultâneas com o ecossistema, com os mais diferentes focos e formatos. Além da inovação implementada por investimentos e/ou parcerias estratégicas descritas anteriormente, nosso laboratório de inovação e *Open Finance* utiliza tecnologia, dados e o poder do ecossistema para criar protótipos e experimentar novas soluções inovadoras na indústria financeira.

Por exemplo, no primeiro trimestre de 2023 inovamos e lançamos o demonstrativo de emissões de CO<sup>2</sup> a partir dos dados de *Open Finance*. Passamos a oferecer aos nossos clientes de cartões uma comunicação por e-mail, com o valor total de emissões de CO<sup>2</sup>, dióxido de carbono, associadas aos dados de compras do último mês. É a primeira vez no mercado financeiro brasileiro que uma instituição passa a utilizar dados de *Open Finance* para cálculo da difusão de gases nocivos ao meio ambiente, reafirmando o nosso compromisso com a agenda de inovação e ESG. O envio dos avisos será gradual e os titulares serão informados aos poucos sobre o saldo.

• Agora, clientes do **Cartão BV** podem acompanhar as **emissões de carbono** das compras no cartão de crédito **todos os meses**



E para fomentar ainda mais o uso de dados no BV, lançamos aos nossos clientes de cartões a possibilidade de aumentarem seu limite de crédito aderindo ao *Open Finance*. Após análise do histórico financeiro, clientes elegíveis recebem aumento do limite de crédito e até o momento 34% dos clientes tiveram limite adicional, o que demonstra a capacidade de personalização de produtos com os dados do *Open Finance*.



O BV recorrentemente marca presença nos principais eventos do ecossistema de inovação e em Abril de 2023 participamos como patrocinadores da edição Brasil do *South Summit*, evento que reúne o ecossistema global empreendedor de inovação e este ano aconteceu na cidade de Porto Alegre. No evento, lançamos o Programa de Inovação Aberta (PIA), iniciativa voltada para as startups com o objetivo de catalisar soluções que ajudem o BV a resolver os principais desafios do dia a dia de um banco e os temas prioritários do programa serão: desenvolvimento de novos produtos e serviços; melhoria da experiência do cliente e aumento de eficiência.

A atuação do banco nestas diferentes frentes reforça nosso DNA de estabelecer parcerias de sucesso. Entendemos que a indústria financeira tem passado por uma profunda transformação e continuará sendo inundada por novas tecnologias e soluções, e nesse contexto nossas plataformas de inovação são essenciais para manter o ritmo de crescimento e diversificação do BV.

## / Estratégia

### Centralidade do Cliente

Nossa cultura empreendedora reflete e enfatiza o compromisso de cuidar e atender nossos clientes oferecendo 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. Seguimos melhoramos nosso NPS relacional, saltando de 50,0 no 4T22 para 53,4 no 1T23. Esse avanço está atrelado a uma melhora da experiência do cliente na utilização do aplicativo BV e na condução do atendimento ao cliente por um time altamente especializado, que implementou ações de melhoria contínua nas operações aumentando a resolutividade e assertividade no canal de atendimento ao consumidor.

Destacamos também nossos avanços no NPS transacional nos diversos canais de interação com nossos clientes: no atendimento ao cliente, encerramos o 1T23 com NPS médio de 75, contra 73 no 1T22 e mantendo-se estável em relação ao trimestre anterior. Já no setor de cobrança, o NPS médio foi de 72 no 1T23, comparado a 75 no 1T22 e 4T22.

Além da melhora nos indicadores de NPS, nossas ações voltadas para melhoria da experiência do cliente nos garantiram uma das melhores avaliações junto ao Consumidor.GOV, onde encerramos o trimestre com a melhor nota do consumidor entre os grandes bancos brasileiros.



**Consumidor.GOV**  
**melhor nota**  
**do consumidor entre os**  
**grandes bancos**

### 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 assumidas nos Compromissos 2030 para um futuro mais leve são:

**NEUTRALIZAR NOSSO  
IMPACTO AMBIENTAL**



**ACCELERAR A  
INCLUSÃO SOCIAL**



**MOBILIZAR RECURSOS PARA  
NEGÓCIOS SUSTENTÁVEIS**

1. Efetuar **100% DA COMPENSAÇÃO DE CO2 DO NOSSO PRINCIPAL NEGÓCIO**, o financiamento de veículos usados
2. Compensar 100% das **EMISSIONES DE GEE<sup>1</sup> DIRETAS DO BV**
3. **ATINGIR 50% DE CARGOS DE LIDERANÇA** ocupados por pessoas que se identifiquem com o **GÊNERO FEMININO**
4. Garantir participação de **35% DE NEGROS** no quadro de colaboradores do BV
5. Financiar e distribuir em mercado de capitais **R\$ 80 BILHÕES PARA NEGÓCIOS ESG**



## / Estratégia

### Agenda ESG

No 1T23, destacamos as seguintes iniciativas e realizações dentro de nossa agenda ESG:



#### Compensamos 100% do CO<sup>2</sup> emitidos pelos veículos que financiamos

Desde 1º de janeiro de 2021, todos os veículos financiados pelo banco BV tem as suas emissões de CO<sup>2</sup> compensadas. Já contamos com mais de 2,4 milhões de toneladas de CO<sup>2</sup> compensadas dos veículos financiados desde o início do programa até março de 2023.

#### ESG Innovation Day

Realizamos o *ESG Innovation Day* em parceria com a StartSe, um dos maiores hubs de inovação do mercado. Reforçamos a importância de conectar nossa responsabilidade social ao compromisso com o meio ambiente e apresentamos o case “Compensa Ser Solar” onde, juntamente com o Meu Financiamento Solar, doamos e instalamos mais de 200 módulos de painéis solares em cinco institutos sociais: Gerando Falcões, Reação, Esporte & Educação, Baccarelli e Ítalo Ferreira. Essa ação gerou uma economia de até 90% na conta de luz de cada instituto.



#### Crencemos 900% no financiamentos de veículos híbridos e elétricos em 3 anos

O crescimento reflete nossa posição de destaque no segmento de financiamento de veículos no país, e da forte atuação na agenda ESG no Brasil. Além disso, estamos atentos às demandas dos consumidores e novidades no mundo automobilístico.

#### Estamos em posição de destaque em pesquisa que avalia qualidade das práticas ESG

Fomos destaque na pesquisa “Melhores para o Brasil” realizada pela Humanizadas, a primeira empresa de avaliação em ESG. De acordo com a pesquisa, o BV atingiu percentuais positivos acima da média do mercado em todos os indicadores. A pesquisa serve como um índice de qualidade das práticas da instituição e poderá ser utilizada por diversos stakeholders como investidores e fundos de investimento, colaboradores, governança e gestão, parceiros de negócios, clientes, consumidores e sociedade.



#### Somos parte da Coalizão Empresarial pelo Fim da Violência contra Mulheres

Nos tornamos signatários da Coalizão Empresarial pelo Fim da Violência contra Mulheres. O movimento é uma união de esforços e recursos do setor privado, espontânea e colaborativa, para gerar impacto social por meio da conscientização e mobilização em favor do fim da violência contra pessoas do gênero feminino.

#### Negócios sustentáveis

Em linha com nosso compromisso de mobilizar recursos para fomentar negócios sustentáveis, desde o início de 2021 até o encerramento do 1T23 financiamos e distribuimos R\$ 16,4 bilhões para negócios ESG no varejo e no atacado. Nossa meta é chegar a R\$ 80 bilhões até 2030.



## / Negócios

Portfólio diversificado de negócios

### Auto Finance

- **Liderança** no segmento de leves usados
- **Capilaridade:** +23 mil revendas, parceiros digitais
- **Inovação e transformação digital**
- Esteira de contratação **100% digital**
- **96%** das análises automáticas

**Liderança no financiamento de veículos leves usados**

### Corporate, Large e IFs<sup>1</sup>

#### Corporate Banking:

- *Corporate* (> R\$ 300 milhões)
- *Large Corporate* (> R\$ 1,5 bi)
- Instituições financeiras

**Expansão no segmento Corporate +18% vs 1T22** (61% da carteira classificada<sup>3</sup>)

### Growth

**Cartão de crédito:** portfólio de cartões: BV Livre, BV Mais e BV Único. Bandeiras Mastercard, Visa e Elo. **+17,2% vs 1T22**

**Painéis Solares:** liderança no segmento. **+52,3% vs 1T22**

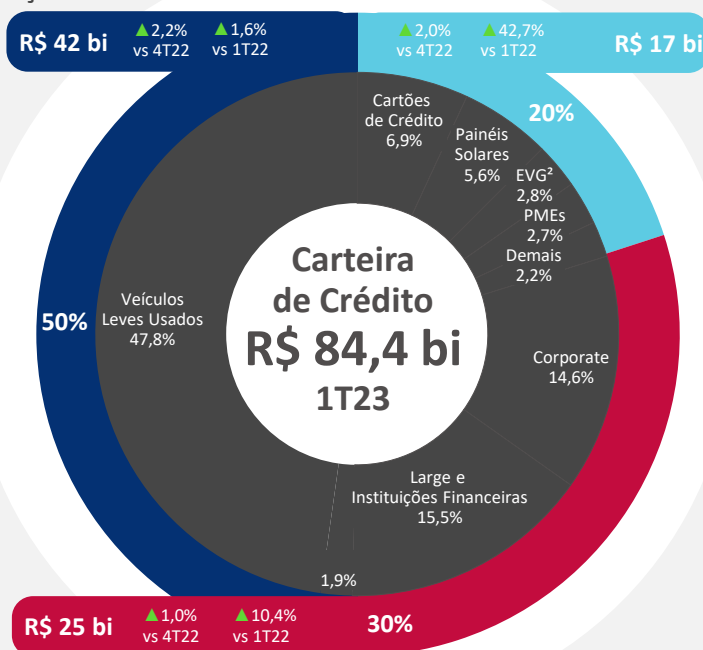
**PME:** atuação majoritária em antecipação de recebíveis **+89,8% vs 1T22**

**EVG<sup>2</sup>:** liderança no segmento **+76,2% vs 1T22**

**Demais empréstimos:** crédito pessoal, consignado privado, estudantil, procedimentos médicos, empréstimo FGTS

#### BV Open

Inclui nossa plataforma BaaS (*Banking as a Service*), CaaS (*Credit as a Service*) e IaaS (*Investment as a Service*)



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 10,7% sobre o 1T22, atingindo R\$ 84,4 bilhões no encerramento do 1T23, com expansão de 9,0% no Varejo e de 14,4% no Atacado. Na comparação com o trimestre anterior, a carteira cresceu 1,8%, com expansão de 2,5% no Varejo e 0,3% no Atacado.

| Carteira de Crédito<br>(R\$M)                 | 1T22          | 4T22          | 1T23          | Variação %  |             |
|---|---------------|---------------|---------------|-------------|-------------|
|   |               |               |               | 1T23/4T22   | 1T23/1T22   |
| <b>Segmento Varejo (a)</b>                    | <b>52.022</b> | <b>55.273</b> | <b>56.682</b> | <b>2,5</b>  | <b>9,0</b>  |
| Veículos                                      | 41.301        | 41.037        | 41.954        | 2,2         | 1,6         |
| Painéis solares e outros empréstimos          | 5.767         | 8.420         | 8.920         | 5,9         | 54,7        |
| Cartão de Crédito                             | 4.955         | 5.816         | 5.808         | -0,1        | 17,2        |
| <b>Segmento Atacado (b)</b>                   | <b>13.666</b> | <b>15.045</b> | <b>15.029</b> | <b>-0,1</b> | <b>10,0</b> |
| Corporate                                     | 6.543         | 7.554         | 7.734         | 2,4         | 18,2        |
| Large corporate + instituições financeiras    | 5.919         | 5.046         | 5.009         | -0,7        | -15,4       |
| Pequenas e Médias Empresas (PME)              | 1.204         | 2.446         | 2.285         | -6,6        | 89,8        |
| <b>Carteira de Crédito Classificada (a+b)</b> | <b>65.688</b> | <b>70.318</b> | <b>71.710</b> | <b>2,0</b>  | <b>9,2</b>  |
| <b>Segmentado Atacado (b+c+d)</b>             | <b>24.209</b> | <b>27.602</b> | <b>27.689</b> | <b>0,3</b>  | <b>14,4</b> |
| Avais e fianças prestados (c)                 | 6.463         | 7.123         | 6.624         | -7,0        | 2,5         |
| TVM privado (d)                               | 4.079         | 5.434         | 6.036         | 11,1        | 48,0        |
| <b>Segmento Varejo (a)</b>                    | <b>52.022</b> | <b>55.273</b> | <b>56.682</b> | <b>2,5</b>  | <b>9,0</b>  |
| <b>Carteira de Crédito Ampliada (a+b+c+d)</b> | <b>76.231</b> | <b>82.874</b> | <b>84.371</b> | <b>1,8</b>  | <b>10,7</b> |

No trimestre, mantivemos a resiliência nas linhas de negócios que compõem o *core businesses* (financiamento de veículos e atacado) do BV, onde sustentamos a liderança no *auto finance* para leves usados, ao passo que seguimos expandindo nossa presença no segmento Corporate (empresas com faturamento anual entre R\$ 300 milhões e R\$ 1,5 bilhão). No portfolio *growth* (financiamento de painéis solares, empréstimos com veículos em garantia “EVG”, cartão de crédito, pequenas e médias empresas “PME”, além de outros empréstimos para o varejo), avançamos na agenda de diversificação, registrando crescimento de 42,7% nos últimos 12 meses, com destaque para produtos com garantia como financiamento de painéis solares, EVG e segmento PME.

Ao final do 1T23, o financiamento de veículos, nosso principal negócio, representava 49,7% da carteira total (54,2% no 1T22); atacado (*Corporate + Large Corporate + IF*) representava 30,1% (30,2% no 1T22) e; a carteira *growth* atingiu 20,2% de participação na carteira total do BV (15,6% no 1T22).

### Carteira de Crédito do Varejo

A carteira de crédito do Varejo atingiu R\$ 56,7 bilhões no 1T23, crescimento de 9,0% em relação ao 1T22 e de 2,5% em relação ao trimestre anterior.

### Financiamento de Veículos

O segmento de venda de veículos no Brasil continua sendo impactado pela conjuntura macro desafiadora, com comprometimento de renda das famílias em níveis recordes, além das taxas de juros que permanecem em patamares elevados. Dados da B3 apontam para um início de ano mais fraco na quantidade de veículos financiados, e uma melhora mais expressiva em março, com o trimestre registrando crescimento de 2,4% vs o 1T22. Já os dados do Bacen mostram um crescimento de 5,6% no volume de concessão durante o 1T23, na comparação com o mesmo período de 2022.

## / Negócios

### Carteira de Crédito do Varejo

Neste contexto, nossa originação de financiamento de veículos cresceu 17,6% vs o 1T22, e atingiu R\$ 5,6 bilhões. Esse crescimento reflete uma maior racionalidade observada no mercado, e consequente recuperação de *market share* no mercado de leves usados, retomando nossa liderança histórica no segmento. A originação de financiamento de veículos no segmento de leves usados registrou crescimento de 15,1% no período, enquanto outros veículos (novos, motos e pesados) apresentou alta de 46,8%. Na comparação com o 4T22, houve crescimento de 1,7% no total de originação, sendo 1,4% em leves usados e 4,9% em outros veículos.

Apesar do crescimento nos níveis de originação, mantivemos nosso conservadorismo na concessão de forma a garantir níveis de inadimplência alinhados ao nosso apetite de risco. O nosso conservadorismo pode ser observado no percentual médio de entrada, que atingiu 45% no 1T23 comparado a 40% no 1T22.

A carteira de financiamento de veículos encerrou o primeiro trimestre de 2023 em R\$ 42,0 bilhões, alta de 2,2% vs o trimestre anterior e 1,6% nos últimos 12 meses. A carteira de leves usados representava 96% da carteira de veículos no 1T23 (96% no 4T22 e 93% no 1T22) e apresentou crescimento de 2,8% e 4,8% na comparação com o 4T22 e 1T22, respectivamente. Já a carteira de outros veículos recuou 9,4% vs o 4T22 e 42,3% vs o 1T22, reflexo principalmente da menor originação em períodos anteriores em decorrência da crise no setor gerada pela escassez de componentes, além da suspensão da produção anunciada por algumas montadoras no início deste ano devido à conjuntura econômica.

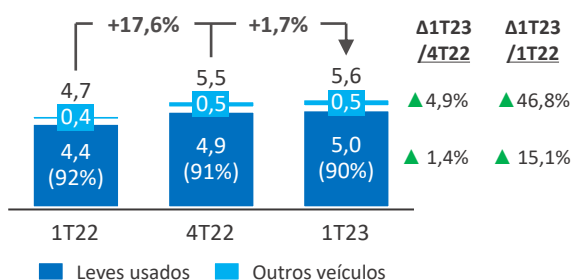
#### Experiência 100% digital

O BV opera com uma esteira de contratação de *auto finance* 100% digital, desde a simulação do financiamento, passando pela análise de crédito e assinatura do contrato. Além dos nossos canais digitais próprios incluindo o site BV e o portal Meu Carro Novo, também operamos com parceiros como Usadosbr, NaPista, SóCarrão e Karvi que contribuem para ampliar o acesso aos potenciais compradores.

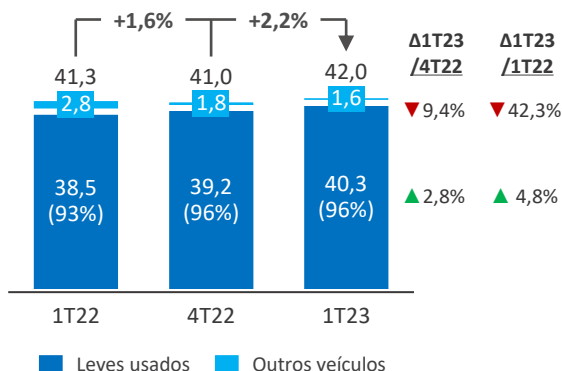
No 1T23, foram realizadas 6,2 milhões de simulações de financiamento auto nos nosso canais digitais, parceiros lojistas e parceiros digitais, o que representa um crescimento de 5% sobre o mesmo período de 2022.

#### Originação de Financiamento de Veículos (R\$ B)

| 26,9% | 28,3% | 28,7% | Taxa média (% a.a.)       |
|-------|-------|-------|---------------------------|
| 40%   | 45%   | 45%   | % de entrada <sup>1</sup> |
| 48    | 48    | 48    | Prazo médio (meses)       |



#### Carteira de Financiamento de Veículos (R\$ B)



**+ de 6 milhões**  
 de simulações  
 em nossos canais  
 digitais, parceiros  
 lojistas e parceiros  
 digitais no 1T23



## / Negócios

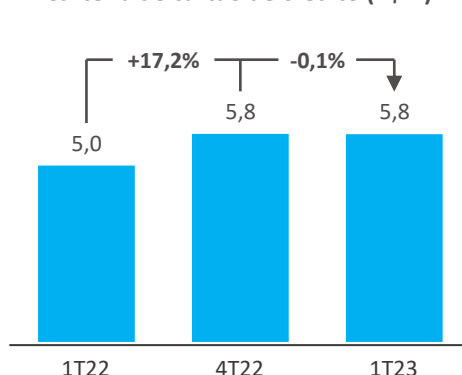
### Carteira de Crédito do Varejo

#### Cartão de Crédito

A carteira de crédito de cartões atingiu R\$ 5,8 bilhões, crescendo 17,2% na comparação com o 1T22 e se mantendo em linha com o trimestre anterior. Diante de um cenário de inadimplência desafiador, temos praticado maior seletividade na emissão de novos cartões, bem como temos sido mais conservadores na concessão de limites, em linha com o momento atual do ciclo de crédito.

A proposta de valor dos cartões de crédito BV, que inclui um portfólio alinhado com o perfil do cliente e com ofertas de *cashback*, assistência veicular e residencial, além de outros benefícios<sup>1</sup>, vem contribuindo para o maior engajamento dos clientes, com um avanço de 40% na utilização do programa de benefícios, quando comparamos com o trimestre anterior.

Carteira de cartão de crédito (R\$ B)



O canal digital permanece sendo o principal originador de clientes, sendo responsável por 66% das novas contratações no 1T23, vs 73% e 74% no 1T22 e 4T22, respectivamente. A queda na originação de cartões via canais digitais deve-se ao nosso maior conservadorismo e seletividade na emissão de cartões devido ao cenário macroeconômico adverso. Não obstante, temos realizado constantes melhorias e evoluções focadas em proporcionar uma experiência cada vez melhor aos nossos clientes. Por fim, avançamos no *cross sell* de produtos, e observamos no 1T23 um aumento de 130% na contratação de seguros durante a adesão do cliente ao cartão, quando comparado ao trimestre anterior.

#### 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:



## / Negócios

### Carteira de Crédito do Varejo

A carteira de crédito deste segmento somou R\$ 8,9 bilhões no encerramento do 1T23, crescimento de 54,7% vs o 1T22 e 5,9% na comparação com o 4T22. Destaque novamente para o crescimento de 52,3% nos últimos 12 meses na carteira de financiamento de painéis solares, **segmento em que o BV é líder de mercado**, atingindo R\$ 4,7 bilhões no trimestre. Na comparação com o 4T22, houve expansão de 1,2%. Acreditamos que a desaceleração no crescimento da carteira na comparação ao trimestre anterior reflete sobretudo a mudança regulatória que entrou em vigor a partir de 2023, que fez com que muitos consumidores antecipassem a contratação para 2022. Nossa visão segue otimista para o produto dado o elevado potencial solar do Brasil e o baixo custo de produção de energia solar comparado com outras fontes energéticas.

Outro destaque foi o crescimento de 76,2% na carteira do empréstimo com veículo em garantia (EVG) vs o 1T22, atingindo R\$ 2,4 bilhões no 1T23. O BV **também vem se mantendo na liderança deste produto**, alavancado pela nossa vasta experiência de atuação do segmento de financiamento de veículos no Brasil.

Por fim, destacamos também crescimentos expressivos registrados nos portfólios de empréstimo FGTS, financiamento saúde e financiamento estudantil, o que contribuiu para a expansão de 38,6% nos demais empréstimos frente ao 1T22 e de 11,1% sobre o trimestre anterior.

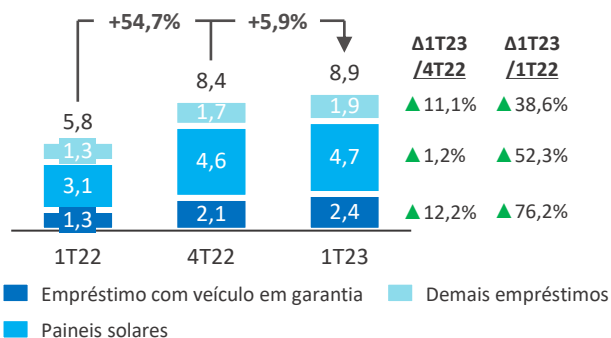
### Carteira de Crédito do Atacado

#### Corporate & Investment Banking (CIB)

A carteira ampliada do Atacado totalizou R\$ 27,7 bilhões no encerramento do 1T23, alta de 0,3% em relação ao trimestre anterior e crescimento de 14,4% na comparação com o mesmo período de 2022. Excluindo-se o efeito da variação cambial, a carteira do atacado teria apresentado crescimento de 0,7% e 13,1% sobre o 4T22 e 1T22, respectivamente.

Na comparação com o 1T22, os destaques foram a expansão de 22,6% no segmento Corporate (empresas com faturamento entre R\$ 300 milhões e R\$ 1,5 bilhão), portfólio que atingiu R\$ 12,3 bilhões no 1T23, e a expansão de 89,8% no segmento PME, ambos em linha com nosso plano estratégico de maior pulverização do risco e rentabilização da carteira do CIB. Na comparação com o 4T22, a carteira Corporate cresceu 5,0%.

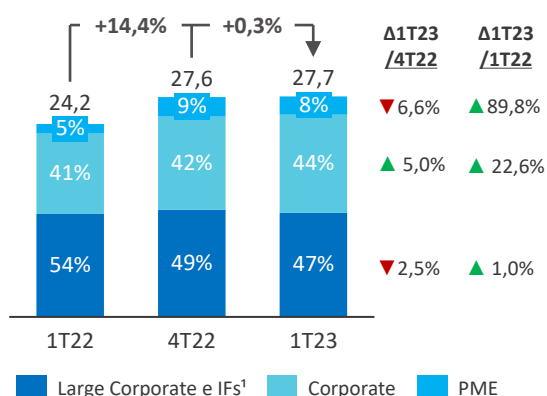
Carteira Painéis Solares e Empréstimos (R\$ B)



**Liderança em Financiamento de Painéis Solares e Empréstimo com Veículo em Garantia**



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 (IFs) ampliada registrou alta de 1,0% sobre o 1T22, para R\$ 13,1 bilhões. Na comparação com o trimestre anterior, a carteira Large + IF recuou 2,5%.

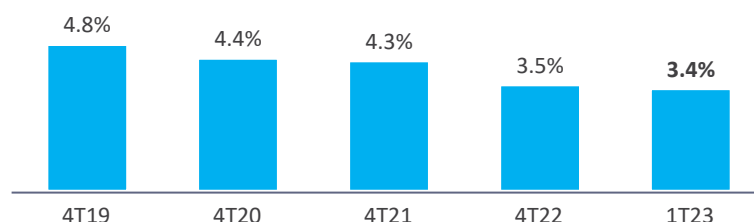
Por fim, continuamos avançando em nossa estratégia de diversificação em Pequenas e Médias Empresas (PMEs), portfólio colateralizado com foco em antecipação de recebíveis. O saldo da carteira PME somou R\$ 2,3 bilhões no encerramento do 1T23, crescimento de 89,8% nos últimos 12 meses. Na comparação trimestral, a carteira PMEs recuou 6,6%.

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

| Atacado - Exposição por setor | 1T22          |             | 1T23          |             |
|-------------------------------|---------------|-------------|---------------|-------------|
|                               | R\$ M         | Part.(%)    | R\$ M         | Part.(%)    |
| Instituições Financeiras      | 3.602         | 14,9%       | 4.643         | 16,8%       |
| PME                           | 1.204         | 5,0%        | 2.285         | 8,3%        |
| Indústria                     | 1.998         | 8,3%        | 2.230         | 8,1%        |
| Agroindústria / Agroquímica   | 1.565         | 6,5%        | 1.882         | 6,8%        |
| Project Finance               | 1.206         | 5,0%        | 1.847         | 6,7%        |
| Cooperativas                  | 1.069         | 4,4%        | 1.539         | 5,6%        |
| Construção Civil              | 1.567         | 6,5%        | 1.455         | 5,3%        |
| Açúcar e álcool               | 1.514         | 6,3%        | 1.433         | 5,2%        |
| Varejo                        | 1.494         | 6,2%        | 1.271         | 4,6%        |
| Telecomunicações              | 847           | 3,5%        | 938           | 3,4%        |
| Óleo & Gás                    | 891           | 3,7%        | 899           | 3,2%        |
| Montadoras/Concessionárias    | 496           | 2,0%        | 792           | 2,9%        |
| Serviços                      | 425           | 1,8%        | 669           | 2,4%        |
| Locadoras                     | 734           | 3,0%        | 613           | 2,2%        |
| Mineração                     | 318           | 1,3%        | 362           | 1,3%        |
| Saneamento                    | 290           | 1,2%        | 269           | 1,0%        |
| Saúde                         | 326           | 1,3%        | 265           | 1,0%        |
| Energia Elétrica              | 904           | 3,7%        | 188           | 0,7%        |
| Farmacêutico                  | 298           | 1,2%        | 150           | 0,5%        |
| Outros                        | 3.461         | 14,3%       | 3.960         | 14,3%       |
| <b>Total Geral</b>            | <b>24.209</b> | <b>100%</b> | <b>27.689</b> | <b>100%</b> |

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

### Reconciliação entre Resultado Contábil e Gerencial

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

- Despesas relacionadas à provisões (cíveis, trabalhistas e fiscais) realocadas de “(Provisão)/reversão para passivos contingentes” e de “Despesas de pessoal” para “Outras receitas/(despesas)”;
- Custos e receitas operacionais da controlada Promotiva S.A. realocados de “Outras receitas/(despesas)” para “Receitas de prestação de serviços e corretagem”. A partir do 1T23, este ajuste deixou de existir devido à alienação da totalidade das ações da Promotiva realizada em dez/2022;
- “Descontos concedidos” realocados da “Margem financeira bruta” para “Custo de crédito”;
- Custos diretamente relacionados à geração de negócios realocados de “Despesas administrativas” para “Outras receitas/(despesas)”.

| DRE<br>(R\$ M)                        | 1T23<br>Contábil | Efeitos não<br>Recorrentes | Reclassificações<br>Gerenciais | 1T23<br>Gerencial |
|---------------------------------------|------------------|----------------------------|--------------------------------|-------------------|
| <b>Receitas totais (i + ii)</b>       | <b>2.194</b>     | <b>0</b>                   | <b>291</b>                     | <b>2.484</b>      |
| Margem Financeira Bruta (i)           | 1.708            | 0                          | 291                            | 1.999             |
| Receita de serviços e corretagem (ii) | 485              | 0                          | (0)                            | 485               |
| <b>Custo de crédito</b>               | <b>(876)</b>     | <b>0</b>                   | <b>(307)</b>                   | <b>(1.184)</b>    |
| <b>Despesas operacionais</b>          | <b>(1.125)</b>   | <b>1</b>                   | <b>16</b>                      | <b>(1.108)</b>    |
| Despesas de pessoal administrativas   | (915)            | 0                          | 166                            | (749)             |
| Despesas tributárias                  | (142)            | 0                          | 0                              | (142)             |
| Outras despesas (despesas)            | (68)             | 1                          | (149)                          | (216)             |
| <b>Resultado antes do IR/CS</b>       | <b>192</b>       | <b>1</b>                   | <b>0</b>                       | <b>193</b>        |
| IR/CS                                 | 145              | 0                          | 0                              | 145               |
| Participação de não controladores     | (57)             | 0                          | 0                              | (57)              |
| <b>Lucro Líquido Recorrente</b>       | <b>281</b>       | <b>1</b>                   | <b>0</b>                       | <b>282</b>        |

### Eventos não Recorrentes

| (Em R\$ M)                         | 1T22       | 4T22       | 1T23       |
|------------------------------------|------------|------------|------------|
| <b>Lucro líquido - Contábil</b>    | <b>388</b> | <b>278</b> | <b>281</b> |
| <b>(-) Eventos não recorrentes</b> | <b>0</b>   | <b>-1</b>  | <b>-1</b>  |
| Amortização de Ágio                | 0          | -1         | -1         |
| <b>Lucro líquido recorrente</b>    | <b>388</b> | <b>279</b> | <b>282</b> |

Sumário dos eventos não recorrentes:

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



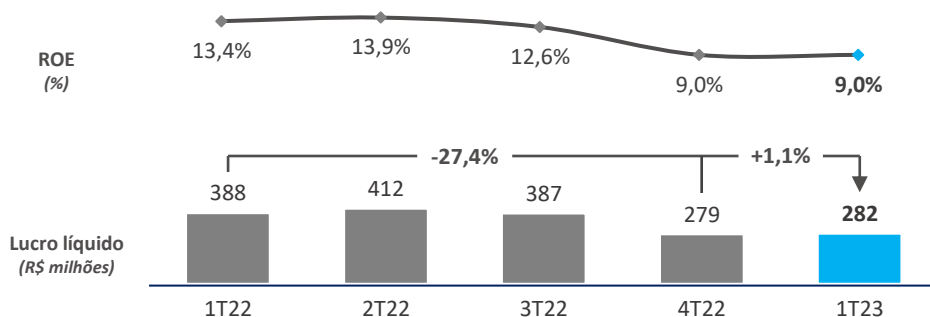
## / Resultados

### Demonstração de Resultados Gerenciais

| DRE GERENCIAL<br>(R\$ M)                                 | 1T22           | 4T22           | 1T23           | Variação %      |                  |
|--|----------------|----------------|----------------|-----------------|------------------|
|  |                |                |                | 1T23/4T22       | 1T23/1T22        |
| <b>Receitas totais (i + ii)</b>                          | <b>2.456</b>   | <b>2.497</b>   | <b>2.484</b>   | <b>-0,5</b>     | <b>1,2</b>       |
| <b>Margem financeira bruta (i)</b>                       | <b>2.011</b>   | <b>1.959</b>   | <b>1.999</b>   | <b>2,1</b>      | <b>-0,6</b>      |
| Margem financeira com clientes                           | 1.776          | 1.857          | 1.846          | -0,6            | 4,0              |
| Margem financeira com mercado                            | 236            | 102            | 153            | 50,6            | -35,1            |
| <b>Receita de serviços e corretagem (ii)</b>             | <b>445</b>     | <b>538</b>     | <b>485</b>     | <b>-9,8</b>     | <b>9,2</b>       |
| <b>Custo de crédito</b>                                  | <b>(692)</b>   | <b>(952)</b>   | <b>(1.184)</b> | <b>24,4</b>     | <b>71,2</b>      |
| <b>Outras Receitas/Despesas</b>                          | <b>(1.188)</b> | <b>(1.176)</b> | <b>(1.108)</b> | <b>-5,8</b>     | <b>-6,7</b>      |
| Despesas de pessoal e administrativas                    | (733)          | (835)          | (749)          | -10,4           | 2,2              |
| Despesas tributárias                                     | (144)          | (148)          | (142)          | -3,7            | -1,3             |
| Outras receitas (Despesas)                               | (311)          | (193)          | (216)          | 12,1            | -30,4            |
| <b>Resultado antes da tributação sobre o Lucro</b>       | <b>577</b>     | <b>369</b>     | <b>193</b>     | <b>-47,7</b>    | <b>-66,5</b>     |
| Imposto de renda e contribuição social                   | (131)          | (21)           | 145            | -798,8          | -211,2           |
| Participação de Não Controladores                        | (58)           | (70)           | (57)           | -18,5           | -2,7             |
| <b>Lucro Líquido Recorrente</b>                          | <b>388</b>     | <b>279</b>     | <b>282</b>     | <b>1,1</b>      | <b>-27,4</b>     |
| <b>Retorno sobre Patrimônio Líquido (ROE)</b>            | <b>13,4%</b>   | <b>9,0%</b>    | <b>9,0%</b>    | <b>0,0 p.p.</b> | <b>-4,5 p.p.</b> |
| <b>Índice de Eficiência (IE) – LTM<sup>1</sup></b>       | <b>35,6%</b>   | <b>38,9%</b>   | <b>38,9%</b>   | <b>0,0 p.p.</b> | <b>3,3 p.p.</b>  |
| <b>IE Normalizado<sup>2</sup> (IE) – LTM<sup>1</sup></b> | <b>32,6%</b>   | <b>34,3%</b>   | <b>34,3%</b>   | <b>0,0 p.p.</b> | <b>1,7 p.p.</b>  |

### Lucro Líquido Recorrente e ROE

O lucro líquido recorrente do 1T23 totalizou R\$ 282 milhões, expansão de 1,1% sobre o trimestre anterior. Na comparação com o 1T22, o lucro recuou 27,4%. O ROE recorrente do trimestre foi de 9,0%, em linha com o trimestre anterior e 4,4 p.p. abaixo do 1T22. A queda na rentabilidade na comparação com o 1T22 reflete, principalmente, o aumento no custo de crédito devido ao maior provisionamento no portfólio do varejo, segmento que continua sendo impactado pelas condições econômicas adversas, sobretudo pelo elevado comprometimento de renda das famílias, que se mantém nas máximas históricas, além das taxas de juros que se mantém em patamares elevados. Vale destacar as revisões e ajustes na política de crédito que implementamos para fazer frente ao atual ciclo de crédito, o que já reflete nos níveis de inadimplência das novas safras.



Na comparação trimestral (1T23 vs 4T22), o lucro líquido recorrente cresceu 1,1% e o ROE permaneceu estável em 9,0%. A variação no lucro reflete, principalmente, o crescimento da margem financeira bruta e a redução das despesas administrativas e de pessoal que, por sua vez, compensaram a queda nas receitas de prestação de serviços e corretagem e o aumento no custo de crédito devido ao maior nível de provisionamento na carteira do varejo.

## / Resultados

### Margem Financeira Bruta

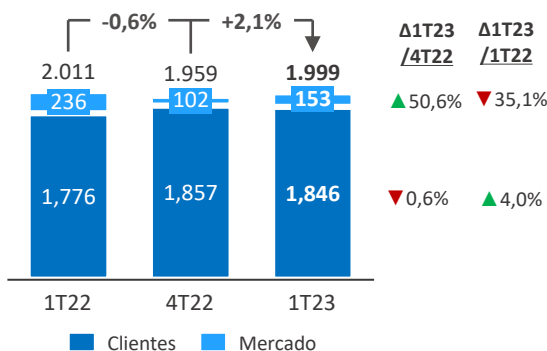
**1T23 vs 4T22** - A margem financeira bruta no 1T23 cresceu 2,1% em relação ao 4T22, para R\$ 1.999 milhões, com queda de 0,6% na margem com clientes, sendo mais do que compensada pela expansão de 50,6% na margem com o mercado.

- A margem financeira com clientes recuou 0,6% no trimestre, para R\$ 1.846 milhões. A variação é reflexo principalmente do efeito de mix dada a maior seletividade na concessão de crédito com foco maior em produtos com garantia, que possuem menores spreads comparados com produtos sem garantia. O NIM clientes<sup>1</sup> recuou 20 bps, encerrando o trimestre em 9,8% vs 10,0% no 4T22.
- A margem financeira com o mercado registrou aumento de 50,6% em relação ao 4T22, para R\$ 153 milhões. Tal variação reflete o resultado positivo de posições estruturais de hedge e da aplicação do patrimônio líquido.

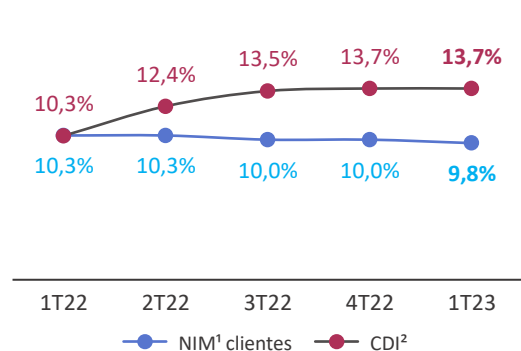
**1T23 vs 1T22** - A margem financeira bruta recuou 0,6% em relação ao 1T22, com crescimento de 4,0% na margem com clientes, e contração de 35,1% na margem com o mercado.

- A margem com clientes cresceu 4,0% nos últimos 12 meses, inferior ao crescimento de 10,7% na carteira de crédito. Esta performance também é explicada pelo efeito mix devido ao maior conservadorismo na política de crédito e maior seletividade na concessão com foco maior em produtos com garantia. O NIM clientes<sup>1</sup> registrou queda de 50 bps em relação ao 1T22.
- A margem financeira com o mercado recuou 35,1% na comparação com o 1T22, também refletindo o resultado de posições estruturais de hedge, bem como aplicação do patrimônio líquido.

Margem Financeira Bruta (R\$ M)



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



### Custo de Crédito

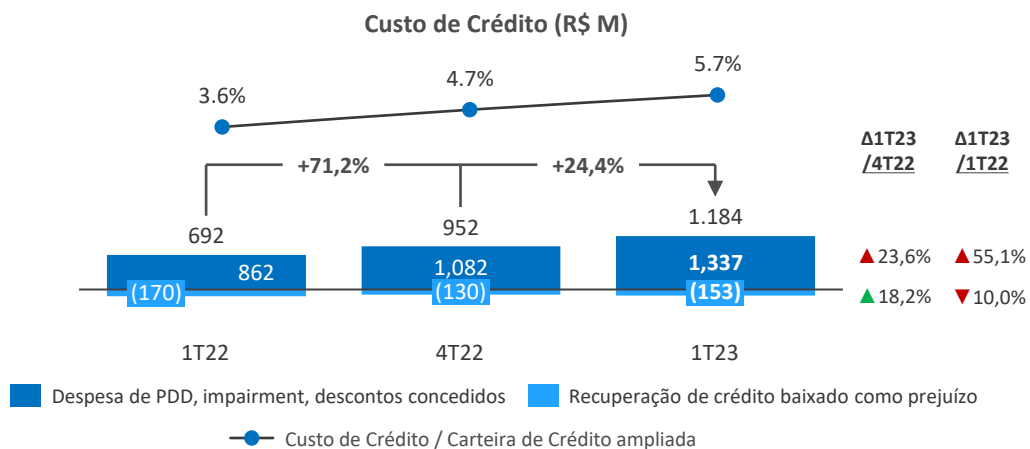
O custo de crédito registrou aumento de 24,4% vs 4T22 e 71,2% vs 1T22, para R\$ 1.184 milhões. O custo de crédito sobre carteira (ampliada) apresentou alta de 100 bps no trimestre, saindo de 4,7% para 5,7% no 1T23. Com relação ao 1T22, o custo de crédito sobre carteira registrou aumento de 210 bps.

O aumento observado em ambas as comparações reflete a maior despesa de provisão para créditos de liquidação duvidosa nos negócios de Varejo, segmento que continua sendo impactado pelas condições econômicas adversas, sobretudo pelo elevado comprometimento de renda das famílias, que se mantém nas máximas históricas. O aumento também reflete o crescimento da carteira do Varejo, principalmente cartão de crédito, produto sem garantia mas que gera receitas maiores do que a média do portfólio, equilibrando assim a relação risco/retorno.

## / Resultados

### Custo de Crédito

Vale destacar as revisões e ajustes na política de crédito que implementamos para fazer frente ao cenário econômico adverso, o que já reflete nos níveis de inadimplência das novas safras.



### Receitas de Serviços e Corretagem de Seguros

As receitas de serviços e corretagem de seguros somaram R\$ 485 milhões no 1T23, queda de 9,8% sobre o 4T22 e expansão de 9,2% sobre o 1T22.

| Receitas de Prestação de Serviços (R\$ M) | 1T22       | 4T22       | 1T23       | Variação %  |            |
|---|------------|------------|------------|-------------|------------|
|   |            |            |            | 1T23/4T22   | 1T23/1T22  |
| Confecção de cadastro e avaliação de bens | 128        | 165        | 173        | 4,7         | 35,4       |
| Receitas de corretagem de seguros         | 100        | 152        | 163        | 6,9         | 62,6       |
| Cartão de crédito                         | 90         | 100        | 85         | -15,4       | -5,9       |
| Rendas de garantias prestadas             | 23         | 24         | 24         | -0,7        | 3,1        |
| Administração de fundos de investimentos  | 24         | 21         | 7          | -67,1       | -71,4      |
| Comissões sobre colocação de títulos      | 37         | 27         | 10         | -62,0       | -72,8      |
| Correspondente bancário (Promotiva)       | 19         | 16         | 0          | -100,1      | -100,1     |
| Outras <sup>1</sup>                       | 23         | 32         | 24         | -27,0       | 3,3        |
| <b>Receitas de Serviços e Corretagem</b>  | <b>445</b> | <b>538</b> | <b>485</b> | <b>-9,8</b> | <b>9,2</b> |

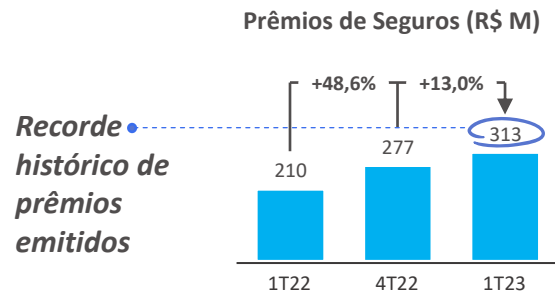
A queda de 9,8% no trimestre reflete principalmente: (i) as receitas oriundas da controlada Promotiva que deixaram de existir a partir deste trimestre devido à alienação da totalidade das ações realizada em dez/2022; (ii) menores comissões sobre colocação de títulos em virtude do baixo volume de operações de crédito no mercado, em decorrência do aumento da aversão ao risco que marcou o trimestre diante dos eventos de crédito e pedidos de recuperação judicial de empresas; (iii) menores receitas oriundas de cartões de crédito devido às mudanças nas políticas de crédito para fazer frente ao cenário econômico mais adverso, e (iv) queda nas receitas oriundas de administração de fundos de investimentos, explicado pela venda parcial da BV DTVM no contexto da parceria estratégica com o Bradesco para a formação de gestora de investimentos independente (*closing* da transação ocorreu em 28/fev, de forma que a partir desta data, os resultados proporcionais da BV DTVM foram alocados para a linha "outras receitas" na DRE gerencial).

Na comparação com o 1T22, a alta de 9,2% é explicada pelo aumento nas receitas oriundas de confecção de cadastro, avaliação de bens e corretagem de seguros, em decorrência da maior originação de financiamento de veículos no período. Este aumento mais do que compensou a queda nas comissões sobre colocação de títulos, receitas da Promotiva e receitas oriundas de administração de fundos de investimentos.

## / Resultados

### Receitas de Serviços e Corretagem de Seguros

Em linha com o aumento na originação de financiamento de veículos durante o 1T23, os prêmios de seguros cresceram 13,0% vs o 4T22 e 48,6% na comparação com o 1T22, e atingiram R\$ 313 milhões, recorde histórico do BV. A BV Corretora mantém o status de 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<sup>1</sup> em operação no país.



### 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\$ 902 milhões no 1T23, queda de 6,8% sobre o 4T22 e 9,0% na comparação com o 1T22.

| Despesas de pessoal e administrativas (R\$M) | 1T22         | 4T22         | 1T23         | Variação %   |             |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------|
|  |              |              |              | 1T23/4T22    | 1T23/1T22   |
| Proventos e Participação nos resultados      | (295)        | (280)        | (260)        | -7,0         | -11,6       |
| Benefícios e encargos sociais                | (113)        | (132)        | (124)        | -6,1         | 9,6         |
| Treinamento                                  | (3)          | (4)          | (3)          | -34,8        | -3,5        |
| <b>Despesas de Pessoal</b>                   | <b>(411)</b> | <b>(417)</b> | <b>(388)</b> | <b>-7,0</b>  | <b>-5,7</b> |
| Serviços técnicos especializados             | (90)         | (114)        | (118)        | 3,7          | 30,8        |
| Processamento de dados                       | (81)         | (91)         | (91)         | -0,4         | 11,8        |
| Emolumentos judiciais                        | (16)         | (20)         | (20)         | 0,1          | 25,5        |
| Marketing                                    | (38)         | (59)         | (17)         | -71,1        | -55,1       |
| Outras                                       | (38)         | (68)         | (45)         | -33,0        | 19,1        |
| <b>Subtotal</b>                              | <b>(263)</b> | <b>(352)</b> | <b>(291)</b> | <b>-17,1</b> | <b>10,6</b> |
| Depreciação e amortização                    | (58)         | (67)         | (70)         | 4,2          | 20,2        |
| <b>Despesas Administrativas</b>              | <b>(322)</b> | <b>(419)</b> | <b>(361)</b> | <b>-13,7</b> | <b>12,4</b> |
| <b>Total</b>                                 | <b>(733)</b> | <b>(835)</b> | <b>(749)</b> | <b>-10,4</b> | <b>2,2</b>  |
| <b>Total ex- depreciação e amortização</b>   | <b>(674)</b> | <b>(768)</b> | <b>(679)</b> | <b>-11,6</b> | <b>0,7</b>  |

Despesas de pessoal recuaram 7,0% vs 4T22 e 5,7% na comparação com o 1T22, e atingiram R\$ 388 milhões. A queda em ambas comparações é explicada principalmente por: (i) redução no quadro de colaboradores devido ao nosso programa de eficiência, além dos ajustes realizados para fazer frente ao ambiente macro mais desafiador, e; (ii) menores despesas com remuneração variável devido à deterioração do cenário macro, com reflexos nos resultados do banco. Tais efeitos mais do que compensaram o impacto do acordo coletivo realizado em setembro/22.

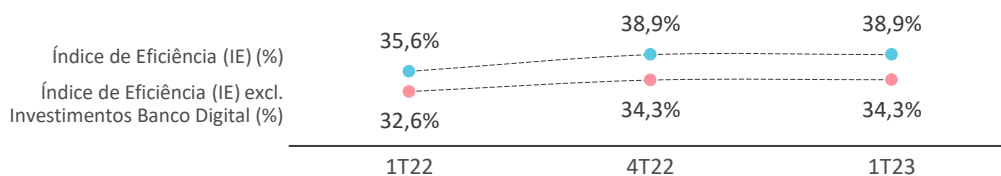
Despesas administrativas (ex-depreciação & amortização) registraram queda de 17,1% em relação ao trimestre anterior, refletindo primordialmente o efeito sazonal, onde as despesas são menores no primeiro trimestre, sobretudo despesas de marketing. Na comparação com o 1T22, houve aumento de 10,6%, explicado principalmente pelas maiores despesas relacionadas a serviços técnicos especializados.

O Índice de Eficiência (IE) encerrou o 1T23 em 38,9%, em linha com o trimestre anterior e +3,3 p.p. vs o 1T22. Na comparação com o 1T22, o aumento observado está em linha com o plano estratégico do BV, com maiores

## / Resultados

### Despesas não Decorrentes de juros - DNDJ

investimentos em iniciativas voltadas para a agenda de diversificação, centralidade do cliente e eficiência. Excluindo os investimentos no banco digital, o IE ficou em 34,3%, em linha com o trimestre anterior.



Outras (despesas)/receitas registraram aumento de 12,1% sobre o 4T22, devido principalmente às maiores despesas com demandas cíveis, fiscais e trabalhistas. Na comparação com o 1T22, houve recuo de 30,4%, refletindo o saldo positivo na linha “outras”, com impacto do resultado de controladas não consolidadas, entre outros efeitos.

| Outras (despesas) / receitas<br>(R\$ M)             | 1T22         | 4T22         | 1T23         | Variação %  |              |
|---|--------------|--------------|--------------|-------------|--------------|
|   |              |              |              | 1T23/4T22   | 1T23/1T22    |
| Custos associados à produção                        | (276)        | (318)        | (295)        | -7,1        | 6,9          |
| Demandas cíveis e fiscais                           | (17)         | (11)         | (25)         | 130,5       | 52,3         |
| Demandas trabalhistas                               | (30)         | (33)         | (58)         | 79,4        | 92,6         |
| Resultados de incorporação imobiliária <sup>1</sup> | (1)          | 4            | 6            | 72,8        | -            |
| Outras  | 13           | 164          | 156          | -5,0        | -            |
| <b>Total</b>  | <b>(311)</b> | <b>(193)</b> | <b>(216)</b> | <b>12,1</b> | <b>-30,4</b> |

### Qualidade da Carteira de Crédito

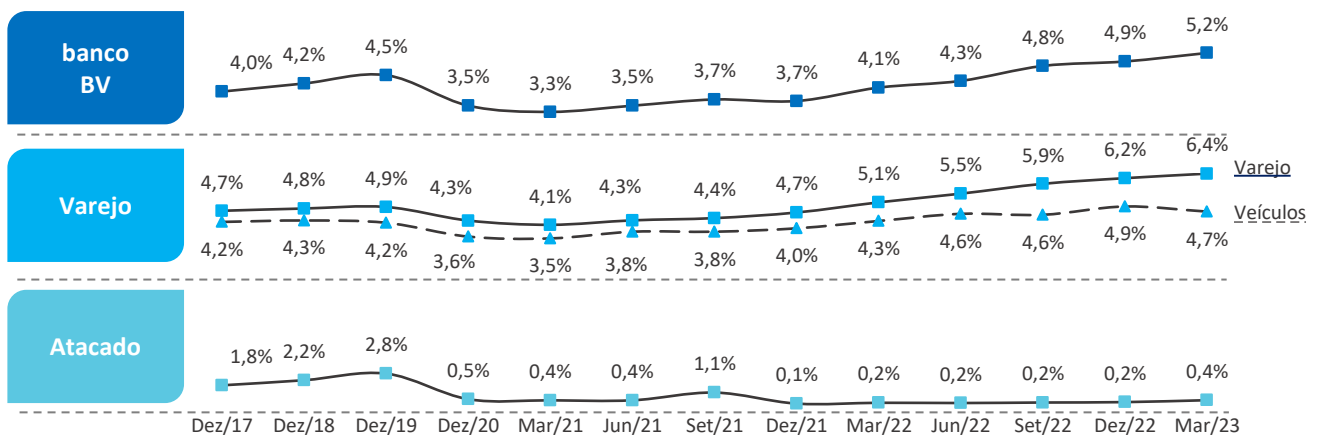
As segmentações do risco da carteira de crédito nesta seção referem-se à carteira classificada conforme Res. CMN nº 2.682/99, exceto se indicado de outra forma.

| Qualidade da Carteira de Crédito (R\$ M, exceto quando indicado) | 1T22   | 4T22   | 1T23   |
|--|--------|--------|--------|
| Saldo em atraso acima de 90 dias                                 | 2.683  | 3.461  | 3.702  |
| Índice de inadimplência acima de 90 dias – Consolidado           | 4,1%   | 4,9%   | 5,2%   |
| Índice de inadimplência acima de 90 dias – Varejo                | 5,1%   | 6,2%   | 6,4%   |
| Índice de inadimplência acima de 90 dias – Veículos              | 4,3%   | 4,9%   | 4,7%   |
| Índice de inadimplência acima de 90 dias – Atacado               | 0,2%   | 0,2%   | 0,41%  |
| Baixas para prejuízo (a)   | (618)  | (681)  | (768)  |
| Recuperação de crédito (b)                                       | 170    | 130    | 153    |
| Perda líquida (a+b)  | (448)  | (551)  | (614)  |
| Perda líquida / Carteira de crédito (anualizada)                 | 2,8%   | 3,2%   | 3,5%   |
| New NPL  | 897    | 921    | 1.009  |
| New NPL / Carteira de crédito <sup>2</sup> - trimestre           | 1,36%  | 1,37%  | 1,43%  |
| Saldo de PDD <sup>3</sup>  | 5.929  | 5.733  | 6.011  |
| Saldo de PDD / Carteira de crédito                               | 9,0%   | 8,2%   | 8,4%   |
| Saldo de PDD / Saldo em atraso acima de 90 dias                  | 221%   | 166%   | 162%   |
| Saldo AA-C   | 56.647 | 61.751 | 62.148 |
| Saldo AA-C / Carteira de crédito                                 | 86,2%  | 87,8%  | 86,7%  |

## / Qualidade da Carteira

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

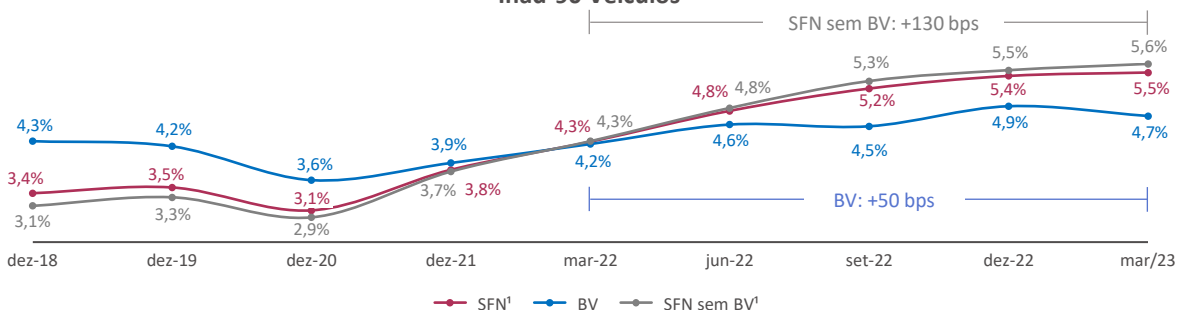
A inadimplência acima de 90 dias (Inad-90) subiu 30 bps no trimestre, para 5,2%, contra 4,9% no trimestre anterior, com elevação de 20 bps no Varejo, para 6,4%, e 20 bps no Atacado, para 0,4%, ao passo que o Inad-90 da carteira de veículos, principal negócio do BV, registrou queda de 20 bps em relação ao trimestre anterior.



- Varejo:** o Inad-90 do Varejo encerrou o 1T23 em 6,4%, aumento de 20 bps sobre o trimestre anterior. O aumento ocorreu principalmente na carteira de cartão crédito, ainda com reflexos do elevado comprometimento de renda das famílias no Brasil, que segue nas máximas históricas. Vale destacar as revisões e ajustes na política de crédito que implementamos para fazer frente ao cenário econômico adverso, o que já reflete nos níveis de inadimplência das novas safras.

A carteira de veículos segue em patamares abaixo do mercado, refletindo nosso conservadorismo e expertise de mais de 20 anos no setor. O Inad-90 desta carteira encerrou o 1T23 em 4,7%, redução de 20 bps vs o trimestre anterior e 90 bps abaixo do SFN<sup>1</sup> (sem BV). Vale destacar que historicamente sempre operamos com Inad-90 de veículos acima do SFN devido ao nosso foco em veículos leves usados. Desde março/22, estamos operando com o indicador abaixo do mercado, tendo registrado um aumento de 50 bps nos últimos 12 meses, ao passo que o SFN registrou alta de 130 bps no mesmo período.

#### Inad-90 Veículos

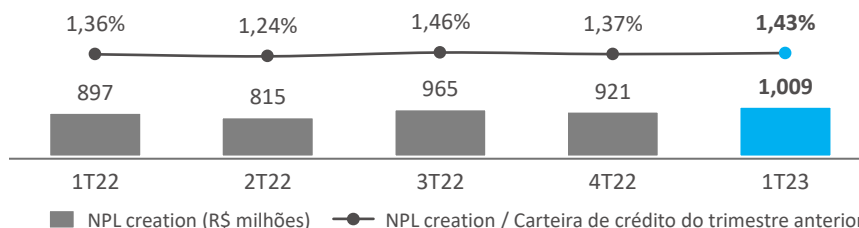


- Atacado:** o Inad-90 da carteira do Atacado permanece em patamar bastante saudável, encerrando o trimestre em 0,4%, alta de 20 bps em relação ao trimestre anterior, ainda abaixo da média histórica.

## / Qualidade da Carteira

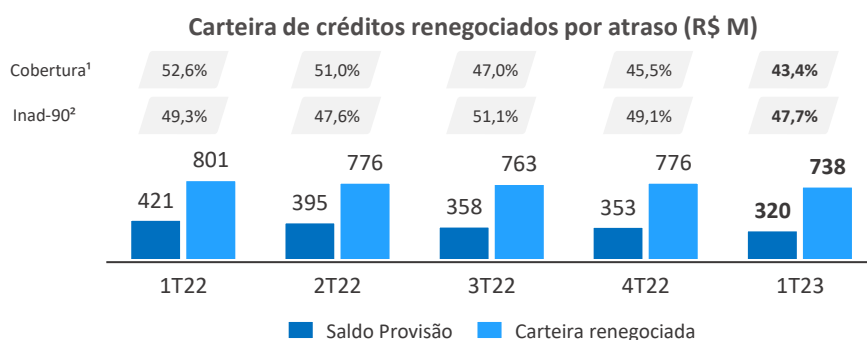
### NPL creation

O NPL creation somou R\$ 1.009 milhões no 1T23, aumento de 9,5% na comparação com o trimestre anterior. O aumento reflete principalmente o incremento do saldo de inadimplência na carteira do Varejo. O NPL Creation sobre carteira de crédito atingiu 1,43%, leve alta de 0,07 p.p. no trimestre.



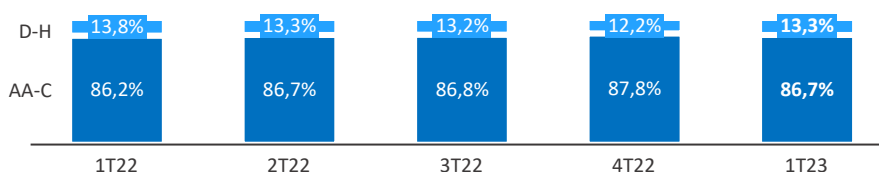
### Créditos Renegociados por Atraso

O saldo das operações de crédito renegociados por atraso totalizou R\$ 738 milhões no 1T23. No comparativo com o 4T22, houve queda de 4,9% no saldo da carteira renegociada por atraso. Na comparação com o 1T22, observamos queda de 7,8%. No mesmo período, a inadimplência acima de 90 dias (Inad-90) desta carteira foi de 47,7%, contra 49,1% no 4T22 e 49,3% no 1T22. O índice de cobertura para essa carteira no encerramento do 1T23 era de 43,4%, contra 45,5% no 4T22 e 52,6% no 1T22. Mais informações disponíveis nas Demonstrações Contábeis do 1T23, Nota Explicativa 12-i.



### Carteira de Crédito por Nível de Risco<sup>3</sup> (%)

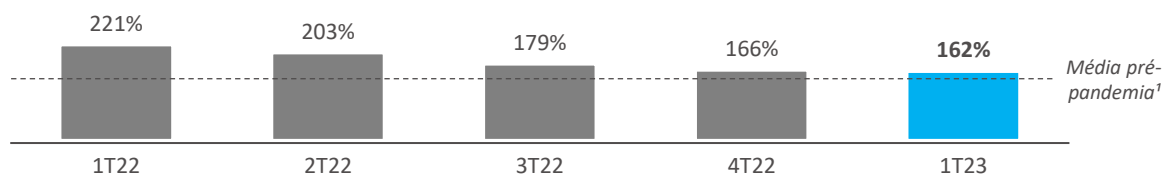
O saldo da carteira com rating D-H registrou elevação de 1,1 p.p. na comparação 1T23 vs 4T22, encerrando o trimestre em 13,3%. O aumento reflete a elevação dos níveis de inadimplência no Varejo, conforme explicado anteriormente. Apesar da pressão observada nos níveis de inadimplência na carteira do Varejo, a carteira D-H recuou 0,5 p.p. nos últimos 12 meses, o que reforça a gestão conservadora do risco do banco, que visa manter a qualidade da carteira de crédito em níveis adequados para cada segmento. Destaca-se que aproximadamente 90% da carteira do Varejo é colateralizada.



## / Qualidade da Carteira

### Índice de Cobertura (90 dias)

O índice de cobertura para saldos em atraso acima de 90 dias encerrou o trimestre em 162%, redução de 4,0 p.p. em relação ao trimestre anterior. Conforme anunciado nos trimestres anteriores, os níveis de provisão foram elevados nos anos de 2020 e 2021 por conta da pandemia, e posteriormente, convergiram para os patamares históricos. Nossa metodologia de provisionamento mantém o nível adequado de provisões levando em consideração o *rating* dos clientes e mudanças na conjuntura econômica.



## / Captações e Liquidez

### Funding

Encerramos o 1T23 com R\$ 89,7 bilhões de *funding* total, crescimento de 5,6% em relação ao trimestre anterior. Nos últimos 12 meses o crescimento foi de 14,1%, explicado principalmente pelo maior volume de cessões de crédito, que cresceram 126,7%. Por fim, o aumento no *funding* na comparação com o 1T22 é explicado pelo maior volume de depósitos a prazo, com expansão de 20,3% no período, notadamente CDBs e LCI/LCA.

| Captações (R\$ B)                                 | 1T22        | 4T22        | 1T23        | Variação % |             | Análise vertical %<br>1T23 |
|---|-------------|-------------|-------------|------------|-------------|----------------------------|
|   |             |             |             | 1T23/4T22  | 1T23/1T22   |                            |
| <b>Letras financeiras (1)</b>                     | 29,6        | 29,2        | 26,9        | -7,7       | -9,0        | 30,0                       |
| <b>Depósitos a prazo</b>                          | 24,2        | 27,6        | 29,1        | 5,3        | 20,3        | 32,5                       |
| CDB   | 19,9        | 21,8        | 22,5        | 3,5        | 13,3        | 25,1                       |
| Debêntures  | 1,4         | 1,5         | 1,7         | 14,0       | 17,3        | 1,9                        |
| LCA e LCI   | 2,9         | 4,4         | 4,9         | 11,5       | 70,5        | 5,5                        |
| <b>Títulos emitidos no exterior (1)</b>           | 7,5         | 6,4         | 6,2         | -3,6       | -18,1       | 6,9                        |
| <b>Cessões de crédito (1)</b>                     | 5,5         | 7,4         | 12,4        | 67,4       | 126,7       | 13,8                       |
| <b>FIDC (1)</b>                                   | 1,3         | 3,4         | 3,0         | -11,6      | 133,1       | 3,3                        |
| <b>Empréstimos e Repasses</b>                     | 5,3         | 6,6         | 7,9         | 18,8       | 49,2        | 8,8                        |
| <b>Depósitos interfinanceiros</b>                 | 2,0         | 1,6         | 1,6         | -4,2       | -20,5       | 1,8                        |
| <b>Instrumentos de Capital (1)</b>                | 3,3         | 2,7         | 2,7         | -0,4       | -20,0       | 3,0                        |
| Letras financeiras subordinadas                   | 1,9         | 2,1         | 2,1         | -1,6       | 12,9        | 2,3                        |
| Demais  | 1,5         | 0,5         | 0,6         | 4,3        | -61,7       | 0,6                        |
| <b>Total de Captações com Terceiros</b>           | <b>78,6</b> | <b>85,0</b> | <b>89,7</b> | <b>5,6</b> | <b>14,1</b> | <b>100,0</b>               |
| (-) Depósitos compulsórios                        | 1,4         | 2,0         | 2,6         | 30,9       | 86,6        |                            |
| (-) Disponibilidades em moeda nacional            | 0,0         | 0,0         | 0,0         | 1,7        | 46,0        |                            |
| <b>Total de Captações líquidas de compulsório</b> | <b>77,2</b> | <b>82,9</b> | <b>87,1</b> | <b>5,0</b> | <b>12,8</b> |                            |
| Instrumentos estáveis de captação/Total           | 60,0%       | 57,7%       | 57,0%       | -0,7 p.p.  | -3,0 p.p.   |                            |
| % de captações via plataformas/total              | 7,6%        | 9,1%        | 8,1%        |            |             |                            |

(1) Instrumentos estáveis de captação

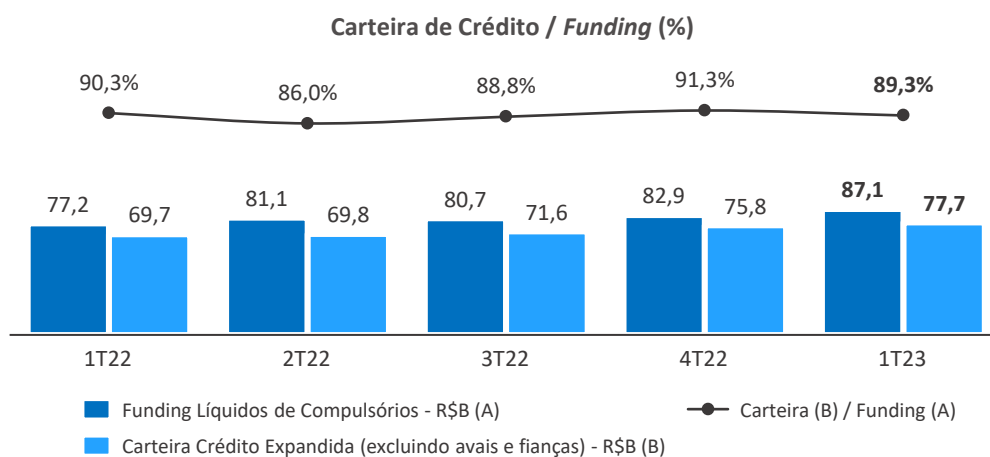


## / Captações e Liquidez

### Funding

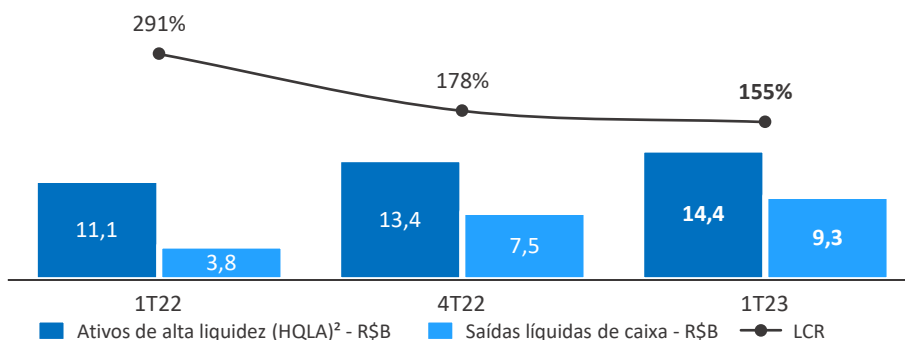
A estrutura de *funding* do BV segue bastante diversificada e com estratégia de desconcentração de vencimentos e contrapartes. Os instrumentos estáveis de captação, com vencimento acima de 2 anos, representavam 57,0% do total de recursos captados no encerramento do 1T23. As captações via plataformas digitais representaram 8,1% do *funding* total no encerramento do 1T23, comparado a 7,6% no 1T22.

A relação entre a carteira de crédito expandida (excluindo avais e fianças) e as captações líquidas de compulsórios encerrou o 1T23 em 89,3%, comparado a 91,3% no 4T22 e 90,3% no 1T22.



### Liquidez

Com relação à liquidez, o banco manteve seu caixa livre em nível bastante conservador. O indicador LCR<sup>1</sup> (*Liquidity Coverage Ratio*), cujo objetivo é mensurar a liquidez de curto prazo dos bancos em cenário de estresse, encerrou o 1T23 em 155%, muito acima do limite mínimo regulatório exigido pelo Banco Central de 100%, o que significa que possuímos recursos estáveis disponíveis suficientes para suportar as perdas em cenários de estresse. Vale reforçar, que além da saudável liquidez, o banco BV mantém disponível uma linha de crédito junto ao Banco do Brasil desde 2009, que representa significativa reserva de liquidez e que nunca foi utilizada.



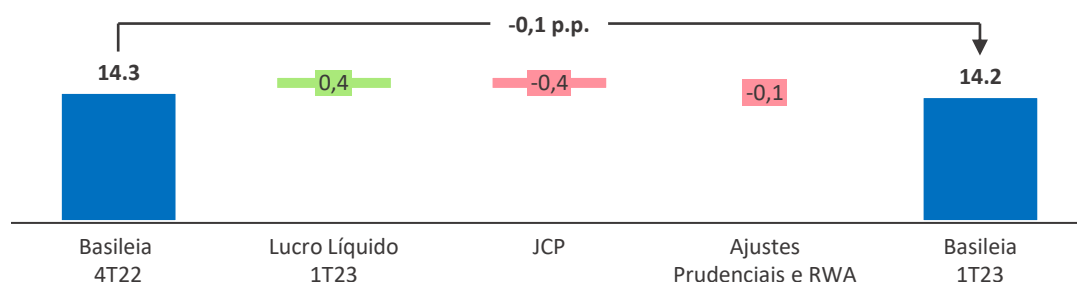
## / Índice de Basileia

O Índice de Basileia atingiu 14,2% no 1T23, com 13,1% de Capital Nível I, sendo 12,4% de Capital Principal e 0,7% de Capital Complementar. Já o Capital Nível II encerrou em 1,1%.

| Índice de Basileia<br>(R\$ M)                    | 1T22          | 4T22          | 1T23          | Variação %       |                  |
|--|---------------|---------------|---------------|------------------|------------------|
|  |               |               |               | 1T23/4T22        | 1T23/1T22        |
| <b>Patrimônio de Referência (PR)</b>             | <b>12.081</b> | <b>11.361</b> | <b>11.244</b> | <b>-1,0</b>      | <b>-6,9</b>      |
| PR nível I                                       | 11.310        | 10.446        | 10.352        | -0,9             | -8,5             |
| Principal  | 9.847         | 9.908         | 9.791         | -1,2             | -0,6             |
| Complementar                                     | 1.464         | 537           | 561           | 4,3              | -61,7            |
| PR nível II                                      | 771           | 916           | 892           | -2,6             | 15,7             |
| <b>Ativos Ponderados pelo Risco (RWA)</b>        | <b>75.517</b> | <b>79.549</b> | <b>79.277</b> | <b>-0,3</b>      | <b>5,0</b>       |
| Risco de crédito                                 | 67.967        | 71.566        | 72.513        | 1,3              | 6,7              |
| Risco de mercado                                 | 602           | 687           | 661           | -3,8             | 9,8              |
| Risco operacional                                | 6.948         | 7.295         | 6.103         | -16,3            | -12,2            |
| <b>Patrimônio de Referência Mínimo Requerido</b> | <b>6.041</b>  | <b>6.364</b>  | <b>6.342</b>  | <b>-0,3</b>      | <b>5,0</b>       |
| <b>Capital nível I</b>                           | <b>15,0%</b>  | <b>13,1%</b>  | <b>13,1%</b>  | <b>-0,1 p.p.</b> | <b>-1,9 p.p.</b> |
| Índice de Capital Principal (CET1)               | 13,0%         | 12,5%         | 12,4%         | -0,1 p.p.        | -0,7 p.p.        |
| Complementar                                     | 1,9%          | 0,7%          | 0,7%          | 0,0 p.p.         | -1,2 p.p.        |
| <b>Capital nível II</b>                          | <b>1,0%</b>   | <b>1,2%</b>   | <b>1,1%</b>   | <b>0,0 p.p.</b>  | <b>0,1 p.p.</b>  |
| <b>Índice de Basileia (PR/RWA)</b>               | <b>16,0%</b>  | <b>14,3%</b>  | <b>14,2%</b>  | <b>-0,1 p.p.</b> | <b>-1,8 p.p.</b> |

Na comparação trimestral, o Índice de Basileia registrou queda de -0,1 p.p., explicado principalmente por (i) geração de lucro líquido no trimestre, com impacto de +0,4 p.p.; (ii) declaração de JCP, com impacto de -0,4 p.p., e; (iii) maiores ajustes prudenciais principalmente relacionados a créditos tributários, com impacto de -0,1 p.p..

Índice de Basileia 1T23 vs 4T22



Com relação ao 1T22, o Índice de Basileia reduziu -1,8 p.p., com variação de -0,7 p.p. no CET1 e -1,2 p.p. no Capital Complementar devido, principalmente: (i) ao exercício da opção de recompra do instrumento de dívida subordinada perpétuo emitido no exterior, compensado parcialmente pela emissão local de capital complementar realizada durante o 3T22; (ii) à geração de lucro no período, compensado em parte pela declaração de JCP, e; (iii) maiores ajustes prudenciais e aumento dos ativos ponderados pelo risco. O aumento de +0,1 p.p. no Capital Nível II está relacionado principalmente à novas emissões de dívidas subordinadas que compõem esse Capital.

Ao final do 1T23, 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

### 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.

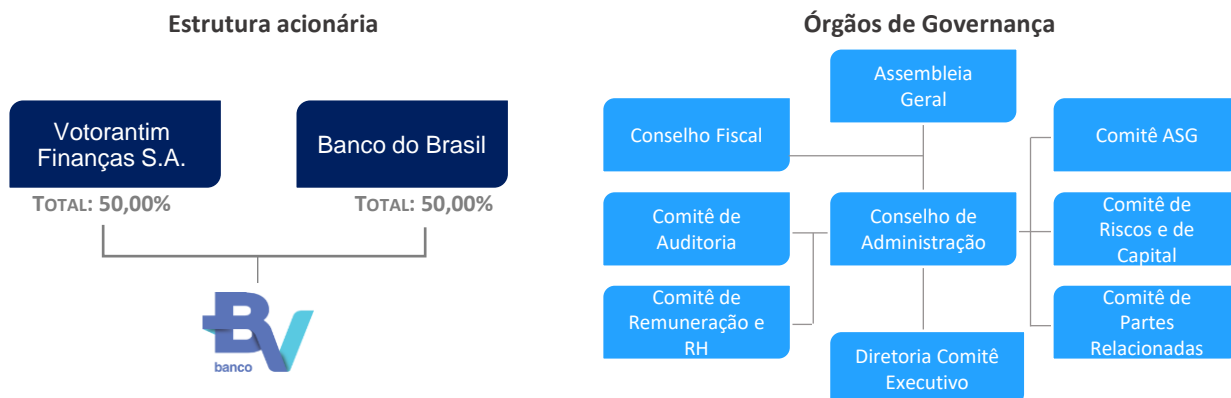
| Agência de rating | Escala Global | Escala Nacional | Perspectiva | Última atualização |
|-------------------|---------------|-----------------|-------------|--------------------|
| Standard & Poor's | BB-           | AAA             | Estável     | Abr/22             |
| Moody's           | Ba2  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

### 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.



O controle do banco BV é compartilhado entre os acionistas Votorantim Finanças e Banco do Brasil, os quais possuem participação paritária no Conselho de Administração (CA). O CA é composto por 7 membros, sendo 3 membros indicados por cada um dos acionistas controladores e 1 membro independente. As decisões do órgão são tomadas por maioria absoluta, inexistindo voto de qualidade. Na Assembleia Geral realizada em abril de 2023, houve eleição dos membros indicados pelos acionistas com mandato até a Assembleia de 2025, não tendo sido provido temporariamente o cargo de membro independente, que será preenchido oportunamente.

