



Relatório Gerencial de Resultados 2T23



/ Índice

1. Destaques 2T23	Pág. 03
2. Estratégia	Pág. 05
<i>Banco Digital</i>	<i>Pág. 05</i>
<i>BVx: Ecossistema de inovação e parcerias digitais do BV</i>	<i>Pág. 07</i>
<i>Centralidade do Cliente</i>	<i>Pág. 08</i>
<i>Agenda ESG</i>	<i>Pág. 09</i>
3. Negócios	Pág. 11
<i>Carteira do Varejo</i>	<i>Pág. 13</i>
<i>Carteira do Atacado</i>	<i>Pág. 15</i>
4. Resultados	Pág. 16
5. Qualidade da Carteira	Pág. 22
6. Captações e Liquidez	Pág. 25
7. Índice de Basileia	Pág. 26
8. Rating e Governança	Pág. 27

/ Destaques do 2T23

Resiliência no core business...

Lucro Líquido Recorrente

R\$ 284 mm

vs R\$ 282 mm no 1T23

ROE Recorrente

9,0%

vs 9,0% no 1T23



...com avanços na estratégia de diversificação

**Large, Corporate e
Instituições Financeiras**

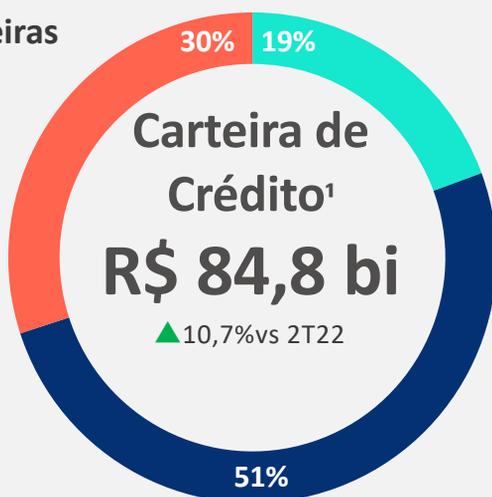
2T23
R\$ 25,5 bi

▲ 0,2% vs 1T23 ▲ 8,5% vs 2T22

Auto Finance 🏆

2T23
R\$ 42,9 bi

▲ 2,2% vs 1T23 ▲ 6,7% vs 2T22



Growth

2T23
R\$ 16,4 bi

▼ 3,4% vs 1T23
▲ 26,9% vs 2T22

Cartões de Crédito

2T23
R\$ 5,6 bi

▼ 3,3% vs 1T23 ▲ 9,9% vs 2T22

Painéis Solares 🏆

2T23
R\$ 4,6 bi

▼ 1,3% vs 1T23 ▲ 27,5% vs 2T22

EGV² 🏆

2T23
R\$ 2,8 bi

▲ 17,4% vs 1T23 ▲ 81,7% vs 2T22

PME

2T23
R\$ 1,8 bi

▼ 23,4% vs 1T23 ▲ 39,7% vs 2T22

Balanço sólido e gestão de risco eficiente

Índice de Inadimplência (90 dias)

5,4%

vs 5,2% no 1T23

Índice de Liquidez (LCR³)

182%

vs 155% no 1T23

Índice de Cobertura

154%

vs 162% no 1T23

Índice de Basileia

14,7%

vs 14,2% no 1T23

/ Destaques do 2T23

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	2T22	1T23	2T23	1S22	1S23	Variação %		
						2T23/1T23	2T23/2T22	1S23/1S22
DRE GERENCIAL (R\$ M)								
Receitas totais (i) + (ii)	2.442	2.484	2.619	4.898	5.104	5,4%	7,3%	4,2%
Margem financeira bruta (i)	2.006	1.999	2.126	4.017	4.125	6,3%	6,0%	2,7%
Receita de serviços e corretagem (ii)	436	485	494	881	979	1,8%	13,3%	11,2%
Custo de crédito	(601)	(1.184)	(1.034)	(1.293)	(2.218)	-12,6%	72,1%	71,6%
Despesas adm. e de pessoal (inclui PLR)	(800)	(749)	(760)	(1.533)	(1.509)	1,5%	-5,0%	-1,5%
Lucro Líquido Recorrente	412	282	284	800	566	1,0%	-30,9%	-29,2%
BALANÇO PATRIMONIAL (R\$ M)								
Total de ativos	121.936	132.961	138.418	121.936	138.418	4,1%	13,5%	13,5%
Carteira de crédito ampliada	76.592	84.371	84.762	76.592	84.762	0,5%	10,7%	10,7%
Segmento Atacado	24.721	27.689	27.207	24.721	27.207	-1,7%	10,1%	10,1%
Segmento Varejo	51.871	56.682	57.555	51.871	57.555	1,5%	11,0%	11,0%
Recursos captados	82.852	89.706	87.873	82.852	87.873	-2,0%	6,1%	6,1%
Patrimônio líquido	14.774	14.151	13.773	14.774	13.773	-2,7%	-6,8%	-6,8%
Índice de Basileia (%)	17,1%	14,2%	14,7%	17,1%	14,7%	0,5 p.p.	-2,5 p.p.	-2,5 p.p.
Índice de Capital Nível I (%)	15,8%	13,1%	13,5%	15,8%	13,5%	0,4 p.p.	-2,3 p.p.	-2,3 p.p.
Índice de Capital Principal (%)	13,7%	12,4%	12,6%	13,7%	12,6%	0,2 p.p.	-1,1 p.p.	-1,1 p.p.
INDICADORES DE DESEMPENHO (%)								
Retorno sobre Patrimônio Líq. Médio ¹ (ROAE)	13,9%	9,0%	9,0%	13,6%	9,0%	0,0 p.p.	-4,9 p.p.	-4,7 p.p.
Retorno sobre Ativo Total Médio ² (ROAA)	1,4%	0,9%	0,8%	1,3%	0,9%	0,0 p.p.	-0,5 p.p.	-0,5 p.p.
Net Interest Margin ³ (NIM) - Clientes	10,3%	9,8%	9,7%	10,2%	9,7%	0,0 p.p.	-0,6 p.p.	-0,5 p.p.
Net Interest Margin ⁴ (NIM) - Clientes + Mercado	7,6%	6,8%	7,0%	7,6%	7,0%	0,2 p.p.	-0,5 p.p.	-0,6 p.p.
Índice de Eficiência (IE) – 12 meses ⁵	38,0%	39,0%	37,8%	38,0%	37,8%	-1,2 p.p.	-0,2 p.p.	-0,2 p.p.
Índice de Eficiência Normalizado ⁶ (IE) – 12 meses	34,2%	34,3%	33,4%	34,2%	33,4%	-0,9 p.p.	-0,7 p.p.	-0,7 p.p.
Inadimplência (acima de 90 dias)	4,3%	5,2%	5,4%	4,3%	5,4%	0,2 p.p.	1,1 p.p.	1,1 p.p.
Índice de Cobertura (acima de 90 dias)	203%	162%	154%	203%	154%	-8,3 p.p.	-48,9 p.p.	-48,9 p.p.
OUTRAS INFORMAÇÕES								
Colaboradores ⁷ (quantidade)	4.571	4.207	4.255	4.571	4.255	1,1%	-6,9%	-6,9%

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

Banco Digital

Nossa estratégia digital tem como foco a obtenção da principalidade dos nossos clientes, e é por isso que o nosso banco digital está cada dia mais completo, com produtos e serviços voltados para proporcionar aos nossos clientes a melhor experiência possível. Nossa proposta de valor sustenta a nossa estratégia de ser o principal banco e está 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.

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

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

Lançamos novos produtos de crédito: Empréstimo Fácil, Saque Aniversário FGTS e o Iniciador de Pagamento

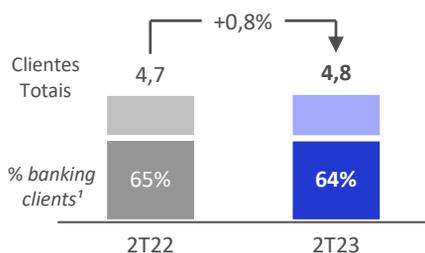
Ecossistema BV tem proposta de valor maior do que qualquer produto isolado

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

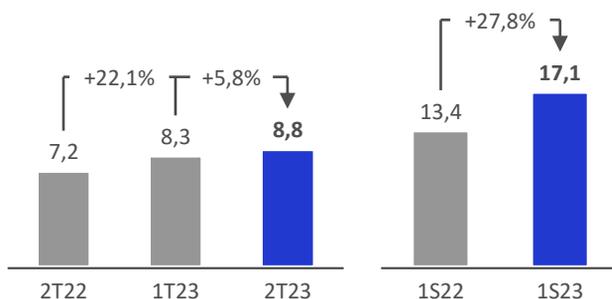
Nossos benefícios são claros e oferecemos um dos maiores cashback do mercado com diversas opções de resgate e uso.

Em nossa estratégia relacional, avançamos na oferta integrada para nossos 4,8 milhões de clientes pessoas físicas no encerramento do trimestre, sendo que 64% são clientes do banco digital (*banking clients*¹). A estabilidade observada no crescimento da base de clientes reflete nosso foco na busca do engajamento e principalidade dos clientes *core* (clientes BV de *consumer finance*), com ampliação da oferta de produtos e serviços no *app*, em conjunto com o aperfeiçoamento contínuo da experiência do cliente. Uma das métricas de engajamento, o volume transacionado² ("TPV"), segue evoluindo com crescimento de 22,1% vs o 2T22 e 27,8% sobre o 1S22, atingindo R\$ 8,8 bilhões no 2T23 e R\$ 17,1 bilhões no 1S23.

Clientes pessoas físicas e % banking clients¹
(em milhões e %)



Volume transacionado² (TPV)
(em R\$ bilhões)



/ Estratégia

BVx: Ecosystema de inovação e parcerias digitais do BV

A estratégia digital do banco BV passa pela busca incessante de melhores serviços e experiências aos nossos clientes, sempre tendo a inovação como ferramenta. O BV consolida e concentra todas as iniciativas de inovação e parcerias digitais no **ecossistema BVx**, atuando nas seguintes frentes: inovação aberta, conexão com o ecossistema, dinheiro do futuro, Inteligência Artificial, CVC (Corporate Venture Capital), BaaS (Banking as a Service) e Open Finance.

Na frente de Corporate Venture Capital temos investidas diretas e parcerias para co-criação e *lead*/distribuição de produtos. Ao fim do 2T23 contávamos com cerca de 30 empresas inovadoras enriquecendo nosso ecossistema. Ao lado, apresentamos uma visão não-exaustiva do nosso ecossistema.

Seguimos firmes na parceria com a **Méliuz** anunciada em dezembro de 2022, que vem para fortalecer nossos *skills* em atração e engajamento de clientes. A integração da conta corrente e cartão de crédito BV no app do Méliuz foi concluída no final do primeiro semestre: atualmente, todas as novas contas abertas e cartões emitidos no Méliuz são frutos da nossa parceria, que, no final do 2T23, já representavam aproximadamente 8 mil cartões emitidos. Além do tombamento das contas e cartões da operação legado Méliuz, temos o desafio de integrar novos produtos no app Méliuz, como CDB e seguros, e desenvolver o shopping Méliuz *white label* dentro da nossa experiência de banco digital BV.



BV Open Platform

O BV Open Platform é a frente que desempenha um importante papel em nossa estratégia de diversificação de receitas, atuando como canal de distribuição dos nossos serviços. O BV Open Platform, nosso negócio de plataforma, atua como um importante canal de distribuição dos serviços do banco BV através de APIs e permite que mais empresas possam fazer parte do mercado financeiro. Oferecemos aos nossos parceiros e clientes as seguintes soluções via APIs: Banking as a Service (BaaS), Credit as a Service (CaaS) e Investment as a Service (IaaS). Encerramos o 2T23 com mais de 100 parceiros dos mais variados segmentos como educação, energia, saúde e e-commerce conectados e utilizando nossos serviços de plataforma. As transações⁴ realizadas em nossa plataforma Banking as a Service (BaaS) atingiram 112 milhões no 1S23.



+100

parceiros utilizando nossas soluções integráveis por APIs

+112mm

transações realizadas em nossa plataforma Banking as a Service no 1S23

/ Estratégia

BVx: Ecosystema de inovação e parcerias digitais do BV

Acreditamos que uma estratégia de inovação deve conter múltiplas iniciativas simultâneas com o ecossistema, com os mais variados 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.

Piloto Real Digital

Durante os primeiros meses do ano nos candidatamos para fazer parte do projeto Piloto Real Digital do Banco Central e estamos entre as 14 instituições selecionadas para a fase de testes que servirá para avaliar os benefícios das operações feitas com ativos tokenizados. Essa participação nos ajudará a desenvolver infraestrutura tecnológica, capacitação dos colaboradores e posicionamento da marca como uma instituição relevante no marco histórico do sistema financeiro brasileiro.

Programa de Inovação Aberta

Em 2023, lançamos o Programa de Inovação Aberta para startups (PIA), com o objetivo de estreitar a relação do BV com o ecossistema empreendedor de inovação das startups, catalisar soluções que nos ajudem 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. O PIA contou com 8 desafios lançados ao mercado e gerou um total de 147 startups inscritas no programa.

Iniciador de Pagamentos

Criamos mais uma ferramenta tecnológica cheia de benefícios trazida pelo *Open Finance* para melhorar o dia a dia de transações financeiras dos brasileiros. A tecnologia no setor bancário tem avançado cada vez mais, possibilitando que os serviços sejam feitos em menor tempo e dificuldade.

O Iniciador de Pagamentos irá permitir que o consumidor, ao ter que realizar um pagamento online ou transferência, não precise entrar no aplicativo do banco ou digitar seus dados bancários, fazendo tudo de maneira mais simples, rápida e segura.

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.



Agora todos os nossos clientes podem ter acesso ao iniciador de pagamentos, funcionalidade que permite transferência do dinheiro de outra instituição para o banco BV, direto pelo nosso app.

/ Estratégia

Centralidade do Cliente

Em 2019, iniciamos uma jornada de reposicionamento da nossa marca no qual buscamos desenvolver e fortalecer cada vez mais uma cultura empreendedora, que enfatize o compromisso de cuidar de nossos clientes e atendê-los com suporte de alta qualidade de tal forma que o resultado desse posicionamento reforce o nosso propósito como instituição: tornar mais leve a vida financeira de pessoas e empresas.

Essa estratégia tem nos proporcionado resultados que vão muito além do que esperávamos. Estamos orgulhosos em poder compartilhar que pela primeira vez, **o banco BV entrou para o ranking das 100 marcas mais valiosas do Brasil, ocupando a 55ª posição.** Essa conquista é resultado de nossa estratégia sólida de reposicionamento de marca, foco no desenvolvimento dos produtos e dedicação em proporcionar a melhor experiência aos nossos clientes.

Tão leve e tranquilo que estreamos no
Brand Finance Brasil 100



Leve para a vida

Dedicação, foco no resultado e evolução.

Nosso forte relacionamento com o ecossistema de inovação contribui para sermos um banco altamente reconhecido em levar inovação para os clientes. Temos buscado aprimorar cada vez mais nosso relacionamento com os clientes fazendo o uso de tecnologias direcionadas à: (i) melhorias nos canais; (ii) treinamento das equipes de atendimentos e; (iii) ofertas de produtos e serviços contextualizados e personalizados. Esse posicionamento vêm contribuindo significativamente para o aumento na satisfação dos clientes.

Os resultados não tardaram a aparecer: o BV figura continuamente com um dos **menores índices de reclamações** entre os principais bancos do país no **ranking do Banco Central**.

Na plataforma **Consumidor.gov.br**, encerramos o semestre com a **melhor nota de atendimento no setor bancário**. Além disso, ocupamos a 3ª posição em relação a resolutividade entre os grandes bancos, com índice de solução acima da média de mercado.

Também seguimos evoluindo no NPS (*Net Promoter Score*) transacional nos diversos canais de interação com nossos clientes. Esses avanços são reflexo das melhorias 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. No atendimento ao cliente, encerramos o 2T23 com NPS médio de 77, contra 71 no 2T22. No setor de cobrança, o NPS médio foi de 76 no 2T23, comparado a 72 no 2T22. Por fim, nosso NPS de ouvidoria tem performado dentro da zona de excelência em todos os meses de 2023, encerrando o 2T23 em 85 (vs 76 no 2T22).

77 | NPS
Atendimento ao Cliente
vs 71 no 2T22

76 | NPS
Cobrança
vs 72 no 2T22

85 | NPS
Ouidoria
vs 76 no 2T22

/ Estratégia

Agenda ESG

Nossa aspiração de sustentabilidade é “Fomentar o desenvolvimento social por meio de uma atuação sustentável com nosso ecossistema”. Para fortalecer o nosso comprometimento aspiracional e sustentável, em maio de 2021 lançamos nossos “Compromissos 2030 para um futuro mais leve”. Nele assumimos 5 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. Os compromissos 2030 estão alinhados com nossas aspirações e pautados em 3 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:

1 - NEUTRALIZAR NOSSO IMPACTO AMBIENTAL



2 - ACELERAR A INCLUSÃO SOCIAL



3 - 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 **EMISSÕES DE GEE¹ 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**

No 2T23, destacamos as seguintes iniciativas e realizações dentro de nossa agenda ESG:

Doar Sonhos: Impulsione a transformação social por meio da inovação!

Fomentar o desenvolvimento social por meio de uma atuação sustentável com nosso ecossistema é a nossa aspiração. Por isso, contamos com iniciativas voltadas a aquisição de créditos de carbono, além de programas de investimento social privado, incentivando quem apoia diferentes projetos culturais, sociais e esportivos como ferramenta de inclusão.

Uma das instituições que conta com o nosso apoio é o IPG (Instituto Próxima Geração), que tem como foco fomentar a formação e o desenvolvimento de cidadãos, proporcionando um futuro melhor para as crianças por meio da prática do tênis.

Em uma iniciativa inédita do mercado, e em parceria com a Betablocks, estamos lançando uma plataforma inovadora de doação baseada em Blockchain: o Doar Sonhos. Através dela, todos os nossos colaboradores poderão doar para o nosso instituto parceiro e adquirir um NFT Social, que poderá ser usado para resgatar experiências exclusivas.

Doar Sonhos

Contribua com institutos sociais e
seja presenteado com o NFT Social

Ajude na transformação social e receba seu NFT Social
registrado em blockchain para ter experiências exclusivas.

[Doe Agora](#)



/ Estratégia

Agenda ESG

Nova parceria com a Rappi para facilitar o acesso de moto elétrica para entregadores

Em julho/23 firmamos uma nova parceria com a Rappi para facilitar a aquisição de motos elétricas para os entregadores independentes que operam pela plataforma. *“Acreditamos que essa parceria gera valor aos clientes e impulsiona o ecossistema de veículos elétricos. Estamos fomentando o setor de financiamento de motos, no qual temos uma presença relevante, com a pegada ESG das motos elétricas e em parceria com diferentes empresas. Esse modelo reflete muito bem a forma que o BV trabalha com seus clientes, parceiros e o meio ambiente”*, afirma Flávio Suchek, diretor executivo de Varejo do BV.

21 de junho: dia do Skate

Dia 21 de junho foi dia de celebrar o Dia do Skate, afinal somos o banco do skate brasileiro. E comemoramos nossa parceria com a modalidade no melhor estilo possível, recebendo em nosso escritório principal Yndiara Asp e Murilo Peres, atletas BV do skate park. Eles nos ajudaram a contar a um pouco da trajetória do BV com esse esporte que vem evoluindo por aqui e no mundo.

Durante esses cinco anos de muito trabalho e impacto, apoiamos campeonatos, como o PAM AM, da nossa craque Pâmela Rosa, e o STU, reformamos pistas pelo Brasil e ajudamos a levar o esporte para outro nível. E não paramos por aí: lançamos o cartão especial dos skatistas, que contou com uma arte escolhida pelo público para você e todos nossos atletas carregarem por aí o orgulho de ser BV com um estilo único.



Compensamos 100% do CO² emitido pelos que veículos financiamos

Desde 1º de janeiro de 2021, todos os veículos financiados pelo banco BV tem as suas emissões de CO₂ compensadas. Já contamos com mais de 2,9 milhões de toneladas de CO₂ compensadas dos veículos financiados desde o início do programa até junho de 2023.

Negócios sustentáveis

Em linha com nosso compromisso de mobilizar recursos para fomentar negócios sustentáveis, desde o início de 2021 até o encerramento do 2T23 financiamos e distribuimos R\$ 18,3 bilhões para negócios ESG no varejo e no atacado. Nossa meta é chegar a R\$ 80 bilhões até 2030.

Leve o Sol pra sua casa!

E se você pudesse economizar e ainda dar aquela força para a natureza? A energia solar é a resposta e a nossa nova campanha de financiamento para energia solar vem aí para esclarecer dúvidas e fomentar ainda mais esse tema. O objetivo dessa nova campanha, que teve início na primeira semana de julho, é trazer mais conhecimento sobre os benefícios e vantagens da contratação do financiamento de painéis solares.

Afinal, nós somos líderes no financiamento de painéis solares para residências e pequenos empreendimentos além de incentivarmos projetos sociais e fomentarmos negócios sustentáveis e, agora, vamos contar que financiar energia solar com o BV além de ser simples e prático é uma das melhores alternativas para o meio ambiente.

Para falar sobre o nosso financiamento solar, contaremos com conteúdos proprietários no UOL e InfoMoney, além de um grupo de influenciadores que trarão nas suas redes sociais mais detalhes sobre os benefícios das placas solares para uma geração de energia mais limpa e sustentável.

/ Negócios

Portfólio diversificado de negócios

Auto Finance

- **Liderança** no segmento de leves usados
- **Capilaridade:** +25 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 IFs¹

Corporate Banking:

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

Expansão de 13% no segmento Corporate e 40% vs 2T22

Growth

Cartão de crédito: portfólio de cartões: BV Livre, BV Mais e BV Único. Bandeiras Mastercard, Visa e Elo. +9,9% vs 2T22

Painéis Solares: liderança no segmento. +27,5% vs 2T22

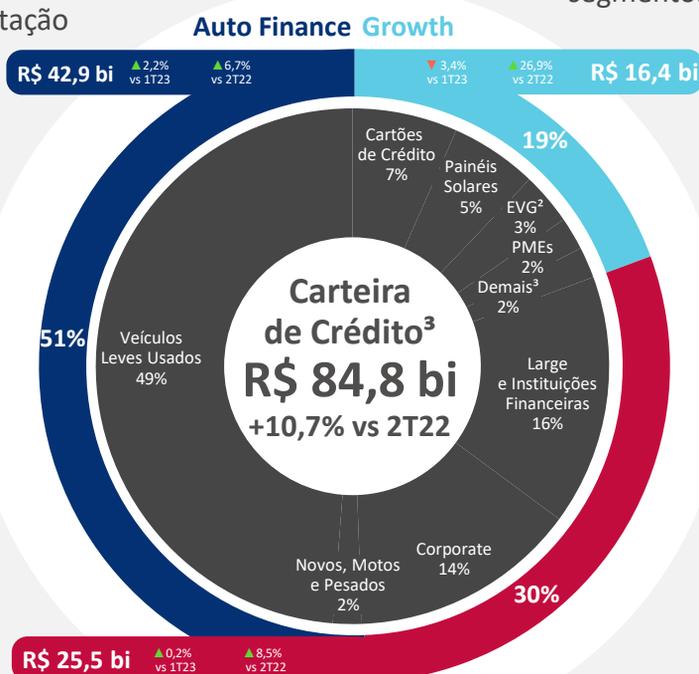
PME: atuação majoritária em antecipação de recebíveis +39,7% vs 2T22

EGV²: liderança no segmento +81,2% vs 2T22

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

BV Open Platform

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



O BV consolida e concentra todas as iniciativas de inovação e parcerias digitais no **ecossistema BVx**, atuando nas seguintes frentes: inovação aberta, conexão com o ecossistema, dinheiro do futuro, Inteligência Artificial, CVC (Corporate Venture Capital), BaaS (Banking as a Service) e Open Finance

/ Negócios

Carteira de Crédito

A carteira de crédito ampliada cresceu 10,7% sobre o 2T22, atingindo R\$ 84,8 bilhões no encerramento do 2T23, com expansão de 11,0% no Varejo e de 10,1% no Atacado. Na comparação com o trimestre anterior, a carteira cresceu 0,5%, com expansão de 1,5% no Varejo e recuo de 1,7% no Atacado.

Carteira de Crédito (R\$M)	2T22	1T23	2T23	Variação %	
				2T23/1T23	2T23/2T22
Segmento Varejo (a)	51.871	56.682	57.555	1,5	11,0
Veículos	40.174	41.954	42.876	2,2	6,7
Painéis solares e outros empréstimos	6.589	8.920	9.064	1,6	37,6
Cartão de Crédito	5.108	5.808	5.615	-3,3	9,9
Segmento Atacado (b)	14.214	15.029	14.460	-3,8	1,7
Corporate	7.313	7.734	7.229	-6,5	-1,2
Large corporate + instituições financeiras	5.647	5.009	5.480	9,4	-3,0
Pequenas e Médias Empresas (PME)	1.253	2.285	1.751	-23,4	39,7
Carteira de Crédito Classificada (a+b)	66.084	71.710	72.016	0,4	9,0
Segmentado Atacado (b+c+d)	24.721	27.689	27.207	-1,7	10,1
Avais e fianças prestados (c)	6.822	6.624	6.756	2,0	-1,0
TVM privado (d)	3.686	6.036	5.991	-0,8	62,5
Segmento Varejo (a)	51.871	56.682	57.555	1,5	11,0
Carteira de Crédito Ampliada (a+b+c+d)	76.592	84.371	84.762	0,5	10,7

O crescimento de 10,7% vs 2T22 mostra mais uma vez a resiliência de nosso portfólio num ambiente macro ainda desafiador. Mantivemos a liderança no segmento de financiamento de veículos leves usados, portfólio que registrou crescimento de 6,7% no período. Ainda no varejo, seguimos avançando na agenda de diversificação, com destaque para painéis solares e EGV (Empréstimo com Garantia de Veículo), segmentos que o BV é líder de mercado, com expansão de 27,5% e 81,7% vs 2T22, respectivamente. No atacado, a expansão de 10,1% observada reflete oportunidades que identificamos num cenário de baixa atividade do mercado de capitais em 2023, com destaque para o crescimento de 12,9% no segmento corporate. Além disso, a carteira PME's cresceu 39,7% no período, em linha com nossa estratégia de expansão no segmento, com foco em produtos com garantia (desconto de recebíveis).

No trimestre, o crescimento mais moderado observado reflete nossa maior seletividade na concessão frente o cenário macro desafiador, com foco em produtos com garantia e clientes com melhor perfil de crédito. A maior seletividade ocorre principalmente no cartão de crédito, onde temos priorizado o cliente *core* do banco (clientes BV de *consumer finance*). Além disso, as taxas de juros ainda elevadas também são responsáveis pela menor demanda por crédito, tanto no varejo, quanto no atacado.

Ao final do 2T23, o financiamento de veículos, nosso principal negócio, representava 50,6% da carteira total (52,5% no 2T22); atacado (*Corporate + Large Corporate + IF*) representava 30,0% (30,6% no 2T22) e; a carteira *growth* atingiu 19,4% de participação na carteira total do banco (16,9% no 2T22).

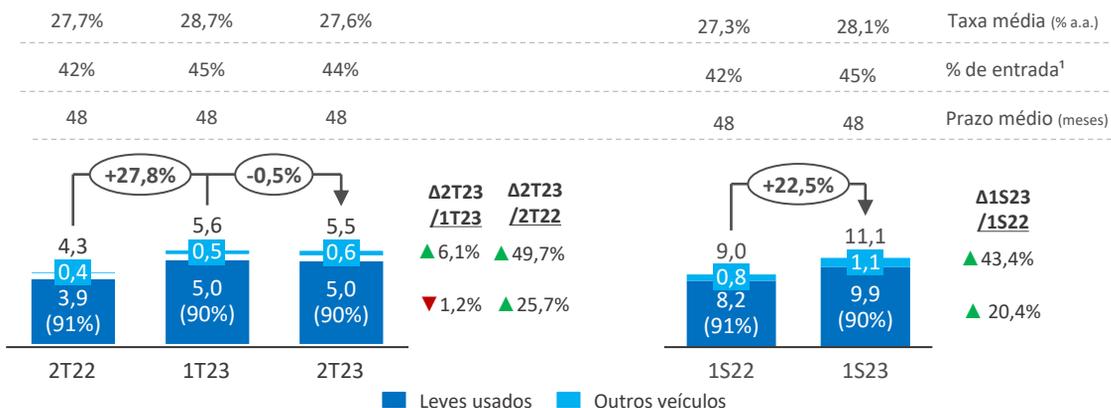
/ Negócios

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 patamares ainda bastante altos, além das taxas de juros que permanecem em níveis elevados. Dados da B3 apontam para um início de ano mais fraco na quantidade de veículos financiados, e uma melhora gradual a partir de março. O segmento registrou crescimento de 5,7% no financiamento de veículos no 1º semestre, com destaque para motos (+19,6%) e leves novos (+13,5%). Já o segmento de leves usados permaneceu praticamente em linha com o ano anterior. Já os dados do Bacen mostram um crescimento de 0,9% no volume de concessão de financiamento de veículos no 2T23 vs 2T22 e 3,2% no acumulado do ano, quando comparado com o mesmo período de 2022.

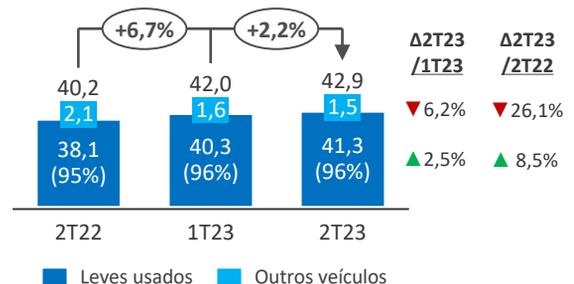
Nossa originação de financiamento de veículos cresceu 27,8% vs o 2T22, e atingiu R\$ 5,5 bilhões. No 1S23, a originação totalizou R\$ 11,1 bilhões, expansão de 22,5% sobre o 1S22. Além da melhora observada no mercado, esse desempenho também reflete uma maior racionalidade no mercado de usados após a deterioração na qualidade do crédito observada no sistema financeiro durante os últimos trimestres. Seguimos na liderança no financiamento de leves usados, segmento que registrou crescimento de 25,7% vs 2T22 e 20,4% vs 1S22. Outros veículos (novos, motos e pesados) apresentaram alta de 49,7% vs 2T22 e 43,4% vs 1S22, com destaque para o crescimento em motos e pesados.

Originação de Financiamento de Veículos (R\$ B)



A carteira de financiamento de veículos encerrou o segundo trimestre de 2023 em R\$ 42,9 bilhões, alta de 2,2% vs o trimestre anterior e 6,7% nos últimos 12 meses. A carteira de leves usados representava 96% da carteira de veículos no 2T23 (96% no 1T23 e 95% no 2T22) e apresentou crescimento de 2,5% e 8,5% na comparação com o 1T23 e 2T22, respectivamente. Já a carteira de outros veículos recuou 6,2% vs o 1T23 e 26,1% vs o 2T22, 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.

Carteira de Financiamento de Veículos (R\$ B)



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 SóCarrão e Karvi que contribuem para ampliar o acesso aos potenciais compradores.

No acumulado do ano, foram realizadas 11,9 milhões de simulações de financiamento auto nos nosso canais digitais, parceiros lojistas e parceiros digitais, em linha com o mesmo período de 2022.

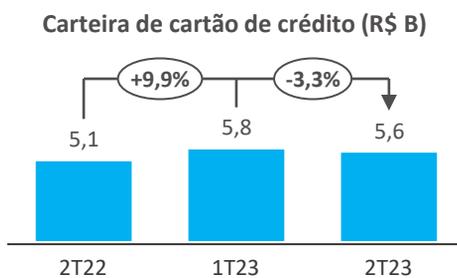
/ Negócios

Cartão de crédito

Em cartões, continuamos focados na estratégia seletiva de atender principalmente nosso cliente *core* (clientes BV de *consumer finance*), público este que apresenta melhor risco de crédito diante do atual cenário desafiador. Seguimos avançando na maior digitalização dos clientes: chegamos a 65% da originação via canais digitais e 97% de faturas digitais, o que vem contribuindo para maior comodidade, eficiência e satisfação dos nossos clientes.

Outro destaque é o crescimento no cross-sell de produtos: no ano, temos um aumento de 46% na penetração de seguros na concessão do cartão, o que reflete um proposta de valor mais assertiva e customizada para o cliente.

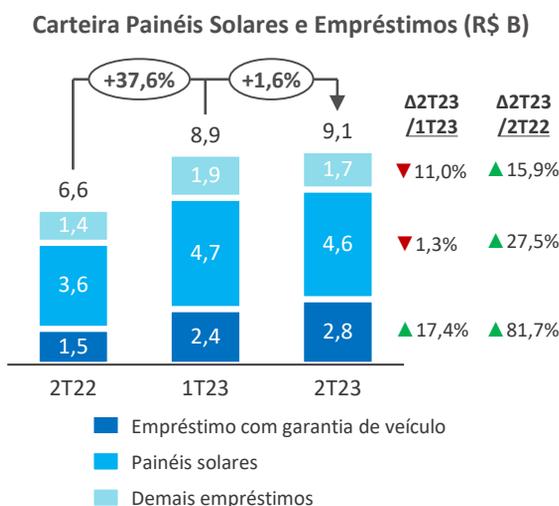
A carteira de crédito de cartões alcançou R\$ 5,6 bilhões, expansão de 9,9% na comparação com o 2T22 e recuo de 3,3% na comparação com o trimestre anterior. A performance recente do negócio de cartões reflete o momento atual do ciclo de crédito, onde temos praticado maior seletividade na emissão de novos cartões, bem como temos sido mais conservadores na concessão de limites.



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, que incluem: Financiamento de painéis solares, Empréstimo com garantia de veículo (EGV), Empréstimo FGTS, Financiamento saúde, Financiamento estudantil, Crédito consignado e Empréstimo pessoal.

A carteira de crédito deste subsegmento somou R\$ 9,1 bilhões no encerramento do 2T23, crescimento de 37,6% vs o 2T22 e 1,6% na comparação com o 1T23. Destaque para o desempenho da carteira de **EGV, segmento que o BV é líder de mercado**, com crescimento de 81,7% vs 2T22 e 17,4% vs o 1T23. Conforme esperado, o portfólio de financiamento solar apresentou crescimento mais moderado no primeiro semestre, por conta da antecipação de demanda ocorrida ao final de 2022, em virtude da mudança do marco regulatório da Geração Distribuída. Não obstante, o impacto trazido pela Lei 14.300 é pequeno, no que tange ao retorno do investimento (*payback*), e esta mudança permite maior segurança jurídica para realização destes investimentos de longo prazo, portanto, a instalação de painéis solares segue bastante atrativa para o consumidor. Nossa visão para o produto segue otimista dado o elevado potencial solar do Brasil e o baixo custo de produção de energia solar quando comparado com outras fontes energéticas.



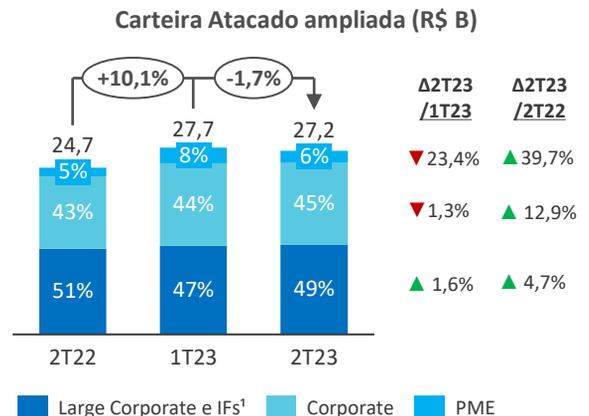
Por fim, demais empréstimos registrou expansão de 15,9% vs o 2T22 e recuou 11,0% na comparação com o 1T23, com performance distintas dos produtos que compõem esse subgrupo. Seguimos registrando crescimento expressivo no portfólio de empréstimo FGTS, exclusivamente pelos nossos canais digitais, ao passo que reduzimos a concessão de empréstimos pessoal, em linha com nossa estratégia de focar em produtos com garantia.

/ Negócios

Carteira de Crédito do Atacado

A carteira ampliada do Atacado totalizou R\$ 27,2 bilhões no encerramento do 2T23, alta de 10,1% na comparação com o 2T22, e recuo de 1,7% frente ao trimestre anterior. Excluindo-se o efeito da variação cambial, a carteira do atacado teria apresentado crescimento de 11,4% frente ao 2T22 e queda de 2,0% sobre o 1T23.

A expansão de 10,1% vs o 2T22 reflete o crescimento de 12,9% no segmento Corporate (empresas com faturamento entre R\$ 300 milhões e R\$ 1,5 bilhão), portfólio que atingiu R\$ 12,1 bilhões no 2T23, além da expansão de 39,7% no segmento PME, ambos em linha com nosso plano estratégico de maior pulverização do risco e rentabilização da carteira do CIB.



O recuo de 1,7% sobre o trimestre anterior reflete principalmente a queda de 23,4% na carteira PME, devido ao nosso maior conservadorismo na originação diante do atual ciclo de crédito desafiador.

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	2T22		2T23	
	R\$ M	Part.(%)	R\$ M	Part.(%)
Instituições Financeiras	3.617	15%	4.770	18%
Indústria	1.972	8%	2.174	8%
Agroindústria / Agroquímica	1.377	6%	1.937	7%
Project Finance	1.157	5%	1.780	7%
PMEs	1.253	5%	1.751	6%
Construção Civil	1.952	8%	1.528	6%
Cooperativas	1.204	5%	1.500	6%
Varejo	1.047	4%	1.252	5%
Açúcar e álcool	1.498	6%	1.249	5%
Telecomunicações	861	3%	1.014	4%
Montadoras/Concessionárias	551	2%	954	4%
Óleo & Gás	1.198	5%	740	3%
Locadoras	1.065	4%	681	3%
Serviços	377	2%	592	2%
Saneamento	294	1%	418	2%
Energia Elétrica	928	4%	415	2%
Mineração	302	1%	411	2%
Saúde	347	1%	259	1%
Farmacêutico	268	1%	160	1%
Outros	3.454	14%	3.618	13%
Total Geral	24.721	100%	27.207	100%

/ Resultados

Reconciliação entre Resultado Contábil e Gerencial

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

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

DRE (R\$ M)	2T23 Contábil	Efeitos não Recorrentes	Reclassificações Gerenciais	2T23 Gerencial
Receitas totais (i + ii)	2.180	0	440	2.619
Margem Financeira Bruta (i)	1.686	0	440	2.126
Receita de prestação de serviços e corretagem (ii)	494	0	(0)	494
Custo de crédito	(579)	0	(455)	(1.034)
Outras Receitas/Despesas	(1.220)	1	16	(1.204)
Despesas de pessoal e administrativas	(909)	0	149	(760)
Despesas tributárias	(133)	0	0	(133)
Outras receitas (Despesas)	(178)	1	(133)	(310)
Resultado antes da tributação sobre o Lucro	381	1	(0)	381
Imposto de renda e contribuição social	(61)	0	0	(61)
Participação de não controladores	(36)	0	0	(36)
Lucro Líquido Recorrente	284	1	(0)	284

DRE (R\$ M)	1S23 Contábil	Efeitos não Recorrentes	Reclassificações Gerenciais	1S23 Gerencial
Receitas totais (i + ii)	4.374	0	730	5.104
Margem Financeira Bruta (i)	3.394	0	731	4.125
Receita de prestação de serviços e corretagem (ii)	980	0	(0)	979
Custo de crédito	(1.455)	0	(763)	(2.218)
Outras Receitas/Despesas	(2.345)	1	32	(2.311)
Despesas de pessoal e administrativas	(1.824)	0	315	(1.509)
Despesas tributárias	(276)	0	0	(276)
Outras receitas (Despesas)	(245)	1	(283)	(527)
Resultado antes da tributação sobre o Lucro	573	1	0	574
Imposto de renda e contribuição social	85	0	0	85
Participação de não controladores	(93)	0	0	(93)
Lucro Líquido Recorrente	565	1	0	566

Eventos não Recorrentes

(Em R\$ M)	2T22	1T23	2T23	1S22	1S23
Lucro líquido - Contábil	412	281	284	800	565
(-) Eventos não recorrentes	0	-1	-1	0	-1
Amortização de Ágio	0	-1	-1	0	-1
Lucro líquido recorrente	412	282	284	800	566

Sumário dos eventos não recorrentes:

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

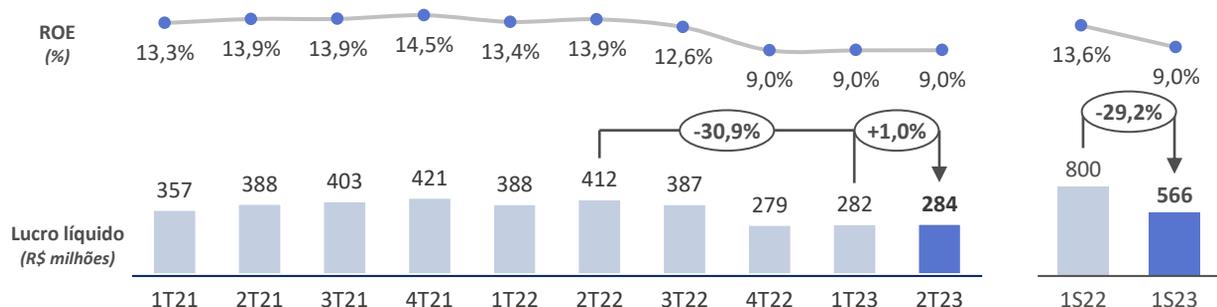
/ Resultados

Demonstração de Resultados Gerenciais

DRE GERENCIAL (R\$ M)	2T22	1T23	2T23	1S22	1S23	Variação %		
						2T23/1T23	2T23/2T22	1S23/1S22
Receitas totais (i + ii)	2.442	2.484	2.619	4.898	5.104	5,4	7,3	4,2
Margem financeira bruta (i)	2.006	1.999	2.126	4.017	4.125	6,3	6,0	2,7
Margem financeira com clientes	1.786	1.846	1.885	3.562	3.731	2,1	5,5	4,8
Margem financeira com mercado	220	153	240	456	393	56,8	9,3	-13,7
Receita de serviços e corretagem (ii)	436	485	494	881	979	1,8	13,3	11,2
Custo de crédito	(601)	(1.184)	(1.034)	(1.293)	(2.218)	-12,6	72,1	71,6
Outras Receitas/Despesas	(1.228)	(1.108)	(1.204)	(2.416)	(2.311)	8,7	-2,0	-4,3
Despesas de pessoal e administrativas	(800)	(749)	(760)	(1.533)	(1.509)	1,5	-5,0	-1,5
Despesas tributárias	(111)	(142)	(133)	(255)	(276)	-6,1	20,3	8,1
Outras receitas (Despesas)	(317)	(216)	(310)	(628)	(527)	43,3	-2,2	-16,2
Resultado antes do IR/CS	613	193	381	1.190	574	97,6	-37,8	-51,7
Imposto de renda e contribuição social	(130)	145	(61)	(261)	85	-141,7	-53,4	-132,5
Participação de Não Controladores	(71)	(57)	(36)	(129)	(93)	-35,8	-48,8	-28,1
Lucro Líquido Recorrente	412	282	284	800	566	1,0	-30,9	-29,2
Retorno sobre Patrimônio Líquido (ROE)	13,9%	9,0%	9,0%	13,6%	9,0%	0,0 p.p.	-4,9 p.p.	-4,7 p.p.
Índice de Eficiência (IE) – LTM¹	38,0%	39,0%	37,8%	38,0%	37,8%	-1,2 p.p.	-0,2 p.p.	-0,2 p.p.
IE Normalizado² – LTM¹	34,2%	34,3%	33,4%	34,2%	33,4%	-0,9 p.p.	-0,7 p.p.	-0,7 p.p.

Lucro Líquido Recorrente e ROE

O lucro líquido recorrente do 2T23 totalizou R\$ 284 milhões, queda de 30,9% sobre o 2T22. O ROE recorrente do trimestre foi de 9,0%, 4,9 p.p. abaixo do 2T22. No acumulado do ano ("1S23"), o lucro líquido somou R\$ 566 milhões, queda de 29,2% sobre o mesmo período de 2022. O ROE recorrente foi de 9,0%, queda de 4,7 p.p. em relação ao 1S22. A queda na rentabilidade ante 2022 (trimestral e acumulado) reflete, principalmente: (i) 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, 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 (2T23 vs 1T23), o lucro líquido recorrente cresceu 1,0% e o ROE permaneceu estável em 9,0%. A variação no lucro reflete, principalmente, o crescimento da margem financeira bruta e a redução no custo de crédito que, por sua vez, compensaram o aumento nas "outras despesas", além do resultado fiscal.

/ Resultados

Margem Financeira Bruta

A margem financeira bruta no 2T23 cresceu 6,3% em relação ao 1T23, para R\$ 2.126 milhões, com expansão de 2,1% na margem com clientes e 56,8% na margem com o mercado.

- A expansão de 2,1% vs o 1T23 na margem financeira com clientes reflete principalmente o crescimento da carteira no período, além do efeito do mix de produtos. O NIM clientes¹ recuou 10 bps, encerrando o trimestre em 9,7% vs 9,8% no 1T23, com maior seletividade na concessão de crédito e foco em produtos com garantia, que possuem menores spreads comparados com produtos sem garantia.
- A alta de 56,8% vs o 1T23 na margem financeira com o mercado reflete o resultado positivo de posições estruturais de hedge e da aplicação do patrimônio líquido.

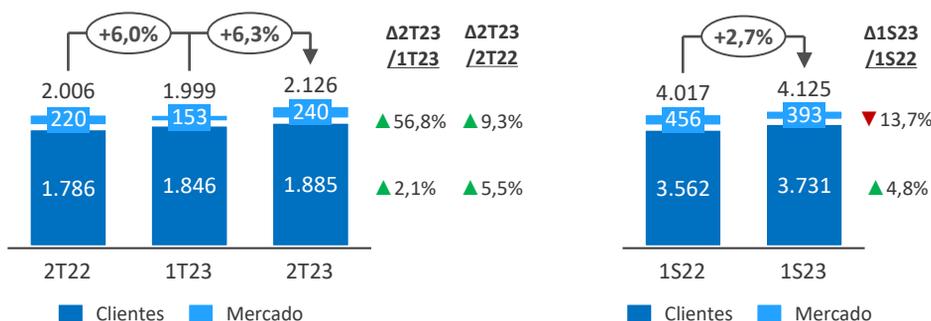
Na comparação com o 2T22, a margem financeira bruta cresceu 6,0%, com expansão de 5,5% na margem com clientes e 9,3% na margem com o mercado.

- A alta de 5,5% vs o 2T22 na margem com clientes reflete o crescimento da carteira de crédito, além do efeito mix influenciado pelo maior conservadorismo na política de crédito e maior seletividade na concessão com maior foco em produtos com garantia. O NIM clientes¹ registrou recuo de 60 bps em relação ao 2T22.
- A expansão de 9,3% vs o 2T22 na margem financeira com o mercado também reflete o resultado de posições estruturais de hedge, bem como aplicação do patrimônio líquido.

No acumulado do ano, a margem financeira bruta cresceu 2,7%, com expansão de 4,8% na margem com clientes, e contração de 13,7% na margem com o mercado.

- A alta de 2,7% na margem com clientes no 1S23 reflete o crescimento da carteira de crédito, além do efeito mix influenciado pelo maior conservadorismo na política de crédito e maior seletividade na concessão com maior priorização em produtos com garantia. O NIM clientes¹ registrou queda de 50 bps em relação ao 1S22.
- A queda de 13,7% na margem financeira com o mercado no 1S23 vs 1S22 também é explicada pelo resultado de posições estruturais de hedge, bem como aplicação do patrimônio líquido. Tal desempenho em um cenário de maior volatilidade das taxas de juros reflete a adoção de uma gestão conservadora com foco em proteger o balanço do banco.

Margem Financeira Bruta (R\$ M)



NIM clientes¹ vs CDI² (% a.a.)



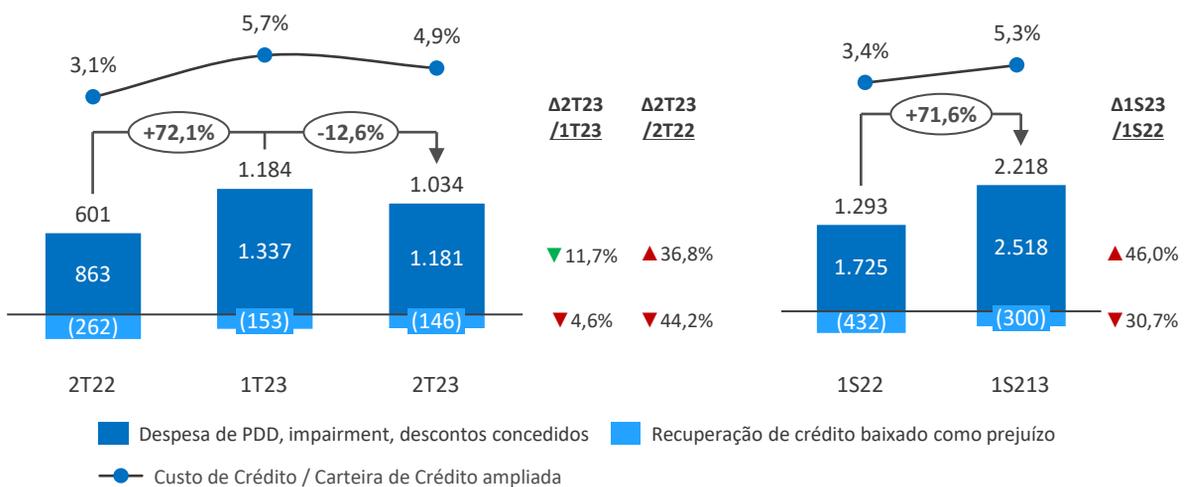
Resultados

Custo de Crédito

O custo de crédito registrou aumento de 72,1% vs 2T22 e 71,6% no semestre vs o 1S22. O aumento observado em ambas as comparações reflete a maior despesa de provisão para créditos de liquidação duvidosa nos negócios do Varejo, segmento que continua sendo impactado pelas condições econômicas adversas, sobretudo pelo elevado comprometimento de renda das famílias. O aumento também reflete o crescimento contínuo da carteira de crédito do Varejo, além do efeito mix com maior participação de cartões no portfólio, que embora tenhamos desacelerado o crescimento e passamos a priorizar produtos com garantia e clientes *core*, ainda temos impacto de safras mais antigas. Por fim, tivemos aumento de descontos concedidos em ambos os períodos.

Embora ainda pressionado, o custo de crédito recuou 12,6% na comparação com o trimestre anterior. 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.

Custo de Crédito (R\$ M)



Receitas de Serviços e Corretagem de Seguros

As receitas de serviços e corretagem de seguros somaram R\$ 494 milhões no 2T23, crescimento de 1,8% sobre o 1T23 e 13,3% sobre o 2T22. No 1S23, as receitas atingiram R\$ 979 milhões, expansão de 11,2% sobre o 1S22.

Receitas de Prestação de Serviços e Corretagem (R\$ M)	2T22	1T23	2T23	1S22	1S23	Variação %		
						2T23/1T23	2T23/2T22	1S23/1S22
Confecção de cadastro e avaliação de bens	117	173	173	245	346	-0,1	47,8	41,3
Receitas de corretagem de seguros	86	163	174	187	337	7,1	102,2	80,9
Cartão de crédito	96	85	81	186	166	-4,0	-15,3	-10,7
Rendas de garantias prestadas	27	24	22	51	46	-9,4	-20,2	-9,5
Administração de fundos de investimento	25	7	0	49	7	-	-	-86,1
Comissões sobre colocação de títulos	28	10	21	65	32	111,3	-24,0	-51,8
Correspondente bancário (Promotiva)	23	0	0	42	0	-	-	-
Outras ¹	33	24	22	56	46	-5,5	-32,0	-17,6
Receitas de Prestação de Serviços e Corretagem	436	485	494	881	979	1,8	13,3	11,2

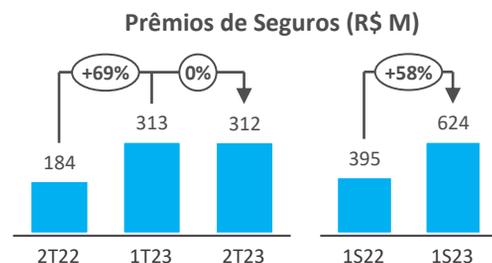
/ Resultados

Receitas de Serviços e Corretagem de Seguros

O crescimento registrado em ambas as comparações com 2022 (2T22 e 1S22) refletem a melhora na originação no mercado de financiamento de veículos, com reflexos nas receitas de confecção de cadastro e avaliação de bens, além das maiores corretagem de seguros. Estes efeitos mais do que compensaram o impacto (i) das receitas oriundas da controlada Promotiva que deixaram de existir em 2023 devido à alienação da totalidade das ações realizada em dez/2022; (ii) das receitas oriundas de administração de fundos de investimentos, explicado pela venda parcial da BV DTVM no contexto da parceria estratégica com o Bradesco para a formação 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); (iii) 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 1º semestre do ano diante dos eventos de crédito e pedidos de recuperação judicial de empresas, e; (iv) menores receitas oriundas de cartões de crédito devido às mudanças nas políticas de crédito para fazer frente ao cenário econômico mais adverso.

Na comparação com o 1T23, as receitas de serviços e corretagem cresceram 1,8%, devido principalmente às maiores receitas de corretagem de seguros, além de maiores comissões sobre colocação de títulos, refletindo gradual melhora no volume de operações de crédito do mercado, que havia sido fortemente impactado no 1T23 pelo evento em um grande player do varejo.

Em linha com o aumento na originação de financiamento de veículos em 2023, os prêmios de seguros cresceram 69% vs o 2T22 e 58% na comparação com o 1S22. 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 seguradoras¹ 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\$ 1,0 bilhão no 2T23, alta de 10,2% sobre o 1T23 e queda de 6,2% vs o 2T22. No período 1S23, as DNDJ atingiram R\$ 1,9 bilhão, queda de 7,6% vs o 1S22.

Despesas de pessoal recuaram 9,0% vs o 2T22 e 7,4% na comparação com o 1S22. 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. Na comparação com o 1T23, as despesas de pessoal se mantiveram praticamente estáveis, com leve queda de 0,9%.

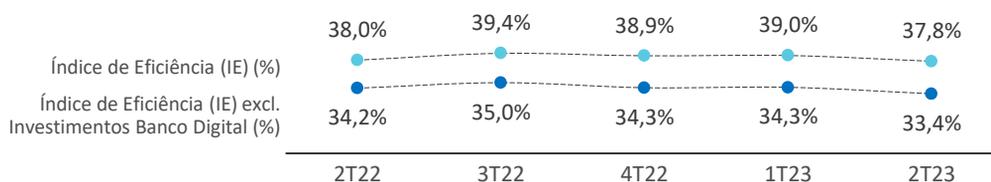
Despesas administrativas (ex-depreciação & amortização) registraram queda de 6,3% em relação ao 2T22, com menores despesas de marketing e serviços técnicos especializados. No acumulado do ano (1S23), houve alta de 1,4%, comparada à inflação (IPCA) acumulada de 3,16% nos últimos 12 meses. Na comparação com o trimestre anterior, as despesas administrativas fecharam perto da estabilidade, com leve alta de 1,4% no período.

/ Resultados

Despesas não Decorrentes de Juros - DNDJ

Despesas operacionais (R\$ M)	2T22	1T23	2T23	1S22	1S23	Variação %		
						2T23/1T23	2T23/2T22	1S23/1S22
Despesas de Pessoal	(422)	(388)	(384)	(833)	(772)	-0,9	-9,0	-7,4
Proventos e Participação nos resultados (PLR)	(299)	(260)	(261)	(594)	(522)	0,3	-12,7	-12,2
Benefícios e encargos sociais	(120)	(124)	(120)	(233)	(245)	-3,3	0,5	4,9
Treinamento	(3)	(3)	(3)	(6)	(6)	0,8	-13,3	-8,7
Despesas Administrativas (ex. deprec & amort)	(313)	(291)	(293)	(576)	(584)	0,6	-6,3	1,4
Serviços técnicos especializados	(124)	(118)	(116)	(214)	(234)	-1,8	-6,1	9,5
Processamento de dados	(91)	(91)	(86)	(173)	(177)	-5,8	-6,3	2,3
Emolumentos judiciais	(21)	(20)	(23)	(37)	(42)	13,9	5,8	14,1
Marketing	(35)	(17)	(23)	(73)	(40)	38,4	-33,2	-44,5
Outras	(41)	(45)	(45)	(79)	(91)	-0,4	9,9	14,3
Despesas Administrativas total	(378)	(361)	(376)	(700)	(738)	4,1	-0,5	5,4
Depreciação e amortização	(65)	(70)	(83)	(124)	(153)	18,8	27,5	24,1
Total Adm + Pessoal	(800)	(749)	(760)	(1.533)	(1.509)	1,5	-5,0	-1,5
Total ex- depreciação e amortização	(735)	(679)	(677)	(1.409)	(1.356)	-0,2	-7,8	-3,8

O **Índice de Eficiência (IE)** encerrou o 2T23 em 37,8%, 20 bps inferior ao 2T22 e 120 bps abaixo do trimestre anterior. Importante lembrar que o patamar atual do IE reflete o impacto dos investimentos em iniciativas voltadas para a agenda de diversificação, centralidade do cliente e eficiência, em linha com o plano estratégico do BV, a despeito do atual cenário econômico adverso com impacto na originação de receitas. Não obstante, eficiência segue sendo pilar fundamental na estratégia do banco BV, evidenciado pelo saudável nível do IE de 33,4% quando excluimos os investimentos no banco digital.



Outras (despesas)/receitas recuaram 2,2% na comparação com o 2T22, para R\$ 310 milhões. Na comparação com o 1T23, houve crescimento de 43,3% nas despesas líquidas, explicado sobretudo pela alienação de investimentos durante o 1T23, com impacto positivo na linha “outras”. A queda de 16,2% registrada na comparação 1S23 vs 1S22 reflete o mesmo impacto acima, ou seja, da alienação de investimentos realizada durante o 1T23, com impacto na linha “outras” no 1T23.

Outras (despesas) / receitas (R\$ M)	2T22	1T23	2T23	1S22	1S23	Variação %		
						2T23/1T23	2T23/2T22	1S23/1S22
Custos associados à produção	(241)	(295)	(241)	(518)	(536)	-18,3	-0,1	3,7
Demandas cíveis e fiscais	(27)	(25)	(30)	(43)	(55)	16,3	11,4	27,2
Demandas trabalhistas	(34)	(58)	(41)	(65)	(99)	-29,7	19,6	53,8
Resultados de incorporação imobiliária ¹	7	6	5	6	11	-20,4	-27,3	80,4
Outras	(22)	156	(3)	(9)	153	-102,1	-84,8	-
Total	(317)	(216)	(310)	(628)	(527)	43,3	-2,2	-16,2

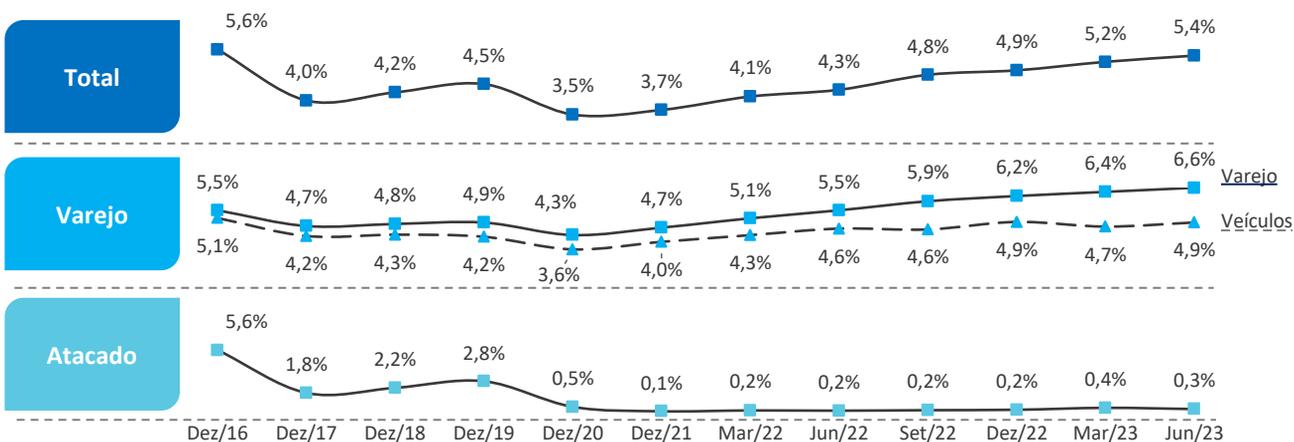
/ Qualidade da Carteira

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)	2T22	1T23	2T23
Saldo em atraso acima de 90 dias	2.852	3.702	3.849
Índice de inadimplência acima de 90 dias	4,3%	5,2%	5,4%
Índice de inadimplência acima de 90 dias Varejo	5,5%	6,4%	6,6%
Índice de inadimplência acima de 90 dias Veículos	4,6%	4,7%	4,9%
Índice de inadimplência acima de 90 dias Atacado	0,2%	0,4%	0,30%
Baixas para prejuízo (a)	(646)	(768)	(822)
Recuperação de crédito (b)	262	153	146
Perda líquida (a+b)	(384)	(614)	(676)
Perda líquida / Carteira de crédito (anualizada)	2,3%	3,5%	3,8%
New NPL	815	1.009	970
New NPL / Carteira de crédito ¹ - trimestre	1,24%	1,43%	1,35%
Saldo de PDD ²	5.789	6.011	5.930
Saldo de PDD / Carteira de crédito	8,8%	8,4%	8,2%
Saldo de PDD / Saldo em atraso acima de 90 dias	203%	162%	154%
Saldo AA-C	57.299	62.148	62.035
Saldo AA-C / Carteira de crédito	86,7%	86,7%	86,1%

Inadimplência da Carteira de Crédito – Inad-90 dias

A inadimplência acima de 90 dias (Inad-90) apresentou elevação de 20 bps no trimestre, para 5,4%, contra 5,2% no trimestre anterior, com elevação de 20 bps no Varejo, para 6,6%, e redução de 10 bps no Atacado, para 0,3%. A Inad-90 da carteira de veículos, principal portfolio do BV, registrou alta de 20 bps em relação ao trimestre anterior.



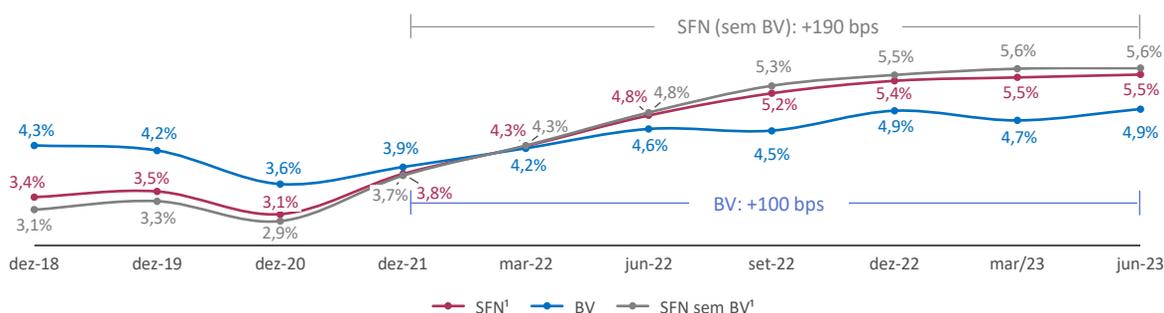
/ Qualidade da Carteira

Inadimplência da Carteira de Crédito – Inad-90 dias

- Varejo:** o Inad-90 do Varejo encerrou o 2T23 em 6,6%, aumento de 20 bps sobre o trimestre anterior, ainda com reflexos do elevado comprometimento de renda das famílias no Brasil, e das elevadas taxas de juros no país. 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 no setor. O Inad-90 desta carteira encerrou o 2T23 em 4,9%, aumento de 20 bps vs o trimestre anterior e 70 bps abaixo do SFN¹. Vale destacar que historicamente sempre operamos com Inad-90 de veículos acima do SFN devido ao nosso foco em veículos usados. Desde março/22, estamos operando com o indicador abaixo do mercado, tendo registrado um aumento de 100 bps desde o encerramento de 2021, ao passo que o SFN registrou alta de 190 bps no mesmo período.

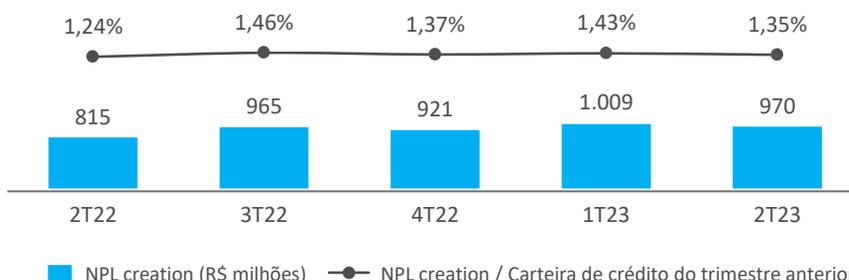
Inad-90 Veículos



- Atacado:** o Inad-90 da carteira do Atacado permanece em patamar bastante saudável, abaixo da média histórica, encerrando o trimestre em 0,3%, 10 bps inferior ao trimestre anterior.

NPL creation

O NPL creation somou R\$ 970 milhões no 2T23, redução de 3,9% na comparação com o trimestre anterior. O NPL Creation sobre carteira de crédito atingiu 1,35%, queda de 0,08 p.p. no trimestre.

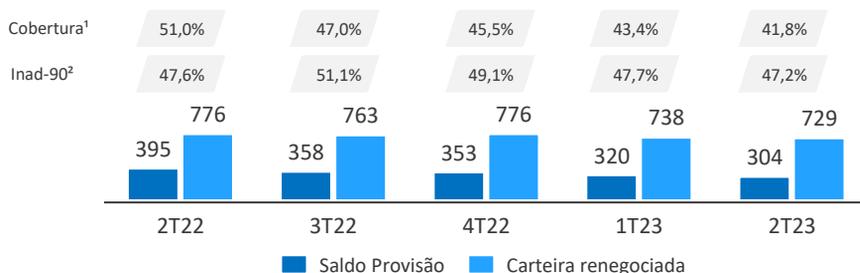


/ Qualidade da Carteira

Créditos Renegociados por Atraso

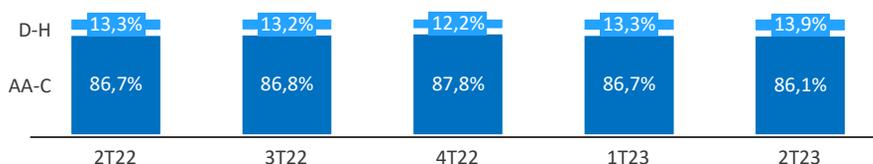
O saldo das operações de crédito renegociados por atraso totalizou R\$ 729 milhões no 2T23. No comparativo com o 1T23, houve queda de 1,2% no saldo da carteira renegociada por atraso. Na comparação com o 2T22, observamos queda de 6,0%. No trimestre, a inadimplência acima de 90 dias (Inad-90) desta carteira foi de 47,2%, levemente inferior ao trimestre anterior e o 2T22. O índice de cobertura para essa carteira no encerramento do 2T23 era de 41,8%, contra 43,4% no 1T23 e 51,0% no 2T22. Mais informações disponíveis nas Demonstrações Contábeis do 2T23, Nota Explicativa 12-i.

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



Carteira de Crédito por Nível de Risco³ (%)

O saldo da carteira com rating D-H registrou elevação de 0,6 p.p. na comparação 2T23 vs 1T23, encerrando o trimestre em 13,9%. 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, as revisões e ajustes na política de crédito que implementamos para fazer frente ao cenário econômico adverso, o que reforça a gestão conservadora do risco do banco, já refletem na melhora dos indicadores das novas safras, visando manter a qualidade da carteira de crédito em níveis adequados para cada segmento. Importante ressaltar o foco do banco em produtos com garantia. Atualmente, cerca de 90% da carteira do Varejo é colateralizada.



Índice de Cobertura (90 dias)

O índice de cobertura para saldos em atraso acima de 90 dias encerrou o trimestre em 154%, redução de 8,0 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 2T23 com R\$ 87,9 bilhões de *funding* total, saldo 2,0% inferior ao 1T23 e 6,1% superior ao 2T22. Nos últimos 12 meses o crescimento é explicado principalmente pelo maior volume de cessões de crédito e depósitos a prazo.

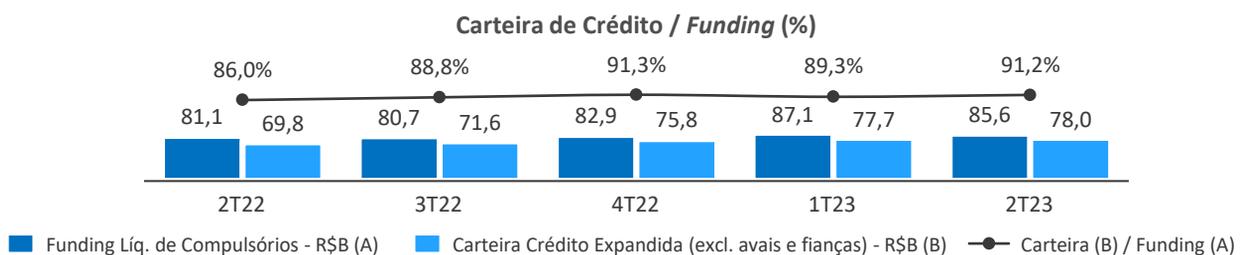
Captações (R\$B)	2T22	1T23	2T23	Variação %		% total 2T23
				2T23/1T23	2T23/2T22	
Letras financeiras (1)	28,6	26,9	27,2	1,1	-4,9	31,0
Depósitos a prazo	26,1	29,1	30,2	3,6	15,8	34,4
CDB	21,0	22,5	22,5	-0,2	7,2	25,6
Debêntures	1,3	1,7	2,5	50,7	91,6	2,9
LCA e LCI	3,8	4,9	5,1	5,2	37,0	5,9
Títulos emitidos no exterior (1)	8,5	6,2	6,1	-0,7	-28,3	7,0
Cessões de crédito (1)	4,4	12,4	10,6	-14,7	138,3	12,1
FIDC (1)	3,0	3,0	2,6	-12,7	-13,2	3,0
Empréstimos e Repasses	6,1	7,9	7,4	-5,7	21,4	8,5
Depósitos interfinanceiros	2,4	1,6	1,3	-20,5	-48,8	1,4
Instrumentos de Capital (1)	3,6	2,7	2,5	-5,0	-30,7	2,9
Letras financeiras subordinadas	2,1	2,1	1,8	-14,4	-12,8	2,0
Demais	1,6	0,6	0,7	30,1	-53,9	0,8
Total de Captações com Terceiros	82,8	89,7	87,9	-2,0	6,1	100,0
(-) Depósitos compulsórios	1,7	2,6	2,3	-11,2	36,0	
(-) Disponibilidades em moeda nacional	0,0	0,0	0,0	-18,9	-3,9	
Total de Captações Líquidas de compulsório	81,1	87,1	85,6	-2,0	6,1	

(1) Instrumentos estáveis de captação

Instrumentos estáveis de captação/Total de captações	58,2%	57,0%	55,8%	-1,2 p.p.	-2,4 p.p.
% de captações via plataformas/total	8,7%	8,1%	8,5%		

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 55,8% do total de recursos captados no encerramento do 2T23. As captações via plataformas digitais representaram 8,5% do *funding* total no encerramento do trimestre.

A relação entre a carteira de crédito expandida (excluindo avais e fianças) e as captações líquidas de compulsórios encerrou o 2T23 em 91,2%, comparado a 89,3% no 1T23 e 86,0% no 2T22.



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 2T23 em 182%, 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.

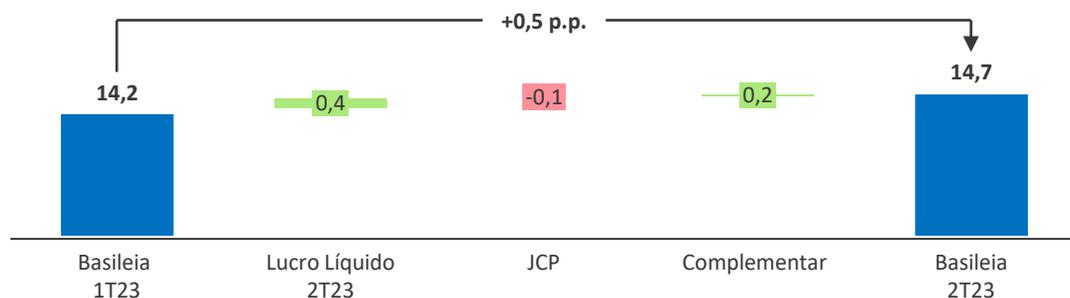
/ Índice de Basileia

O Índice de Basileia atingiu 14,7% no 2T23, com 13,5% de Capital Nível I, sendo 12,6% de Capital Principal e 0,9% de Capital Complementar. Já o Capital Nível II encerrou em 1,1%.

Índice de Basileia (R\$ M)	2T22	1T23	2T23	Variação %	
				2T23/1T23	2T23/2T22
Patrimônio de Referência (PR)	12.655	11.244	11.640	3,5	-8,0
PR nível I	11.698	10.352	10.729	3,6	-8,3
Principal	10.117	9.791	10.000	2,1	-1,2
Complementar	1.580	561	729	30,1	-53,9
PR nível II	958	892	911	2,1	-4,9
Ativos Ponderados pelo Risco (RWA)	73.910	79.277	79.443	0,2	7,5
Risco de crédito	66.588	72.513	72.868	0,5	9,4
Risco de mercado	374	661	472	-28,6	26,1
Risco operacional	6.948	6.103	6.103	0,0	-12,2
Patrimônio de Referência Mínimo Requerido	5.913	6.342	6.355	0,2	7,5
Capital nível I	15,8%	13,1%	13,5%	0,4 p.p.	-2,3 p.p.
Índice de Capital Principal (CET1)	13,7%	12,4%	12,6%	0,2 p.p.	-1,1 p.p.
Complementar	2,1%	0,7%	0,9%	0,2 p.p.	-1,2 p.p.
Capital nível II	1,3%	1,1%	1,1%	0,0 p.p.	-0,1 p.p.
Índice de Basileia (PR/RWA)	17,1%	14,2%	14,7%	0,5 p.p.	-2,5 p.p.

Na comparação trimestral, o Índice de Basileia registrou elevação de 0,5 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 -0,1 p.p., e; (iii) novas emissões de capital complementar, com impacto de 0,2 p.p..

Índice de Basileia 2T23 vs 1T23



Com relação ao 2T22, o Índice de Basileia reduziu 2,5 p.p., com variação de -1,1 p.p. no CET1 e -1,2 p.p. no Capital Complementar devido, principalmente: (i) ao exercício, em dezembro/22, 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, maiores ajustes prudenciais e aumento dos ativos ponderados pelo risco. A redução de -0,1 p.p. no Capital Nível II está relacionado a aplicação de redutores sobre o saldo das dívidas subordinadas que compõem esse Capital.

Ao final do 2T23, 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- (positiva) pela S&P.

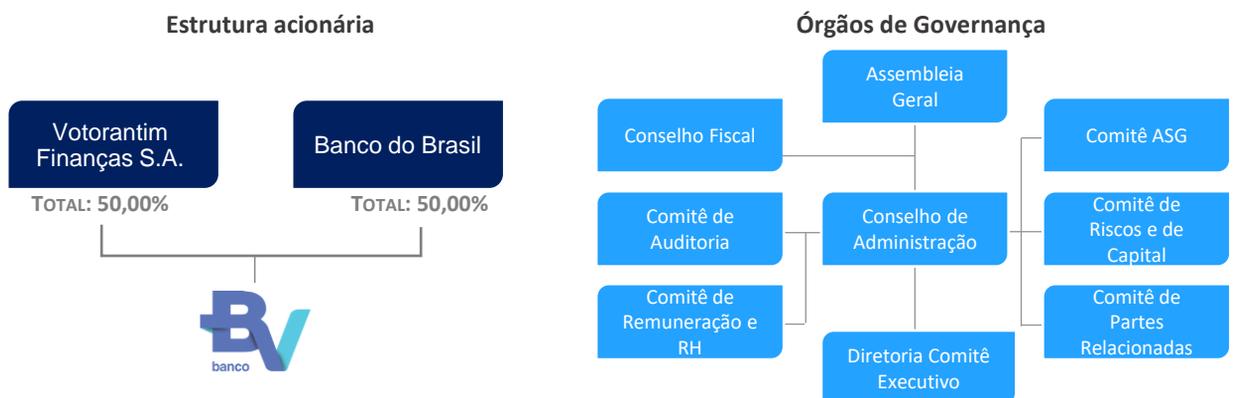
Agência de rating	Escala Global	Escala Nacional	Perspectiva	Última atualização
Standard & Poor's	BB-	AAA	Positiva	Jun/23
Moody's	Ba2	AA	Estável	Dez/22

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. Em junho/23, a S&P alterou a perspectiva de Estável para Positiva seguindo a alteração na perspectiva do rating soberano.

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.

