



Relatório Gerencial de Resultados *2T22*



/ Índice

1. Destaques 2T22	Pág. 03
--------------------------	----------------

2. Estratégia	Pág. 05
----------------------	----------------

Estratégia Digital	Pág. 05
--------------------	---------

Centralidade do Cliente	Pág. 07
-------------------------	---------

Agenda ESG	Pág. 08
------------	---------

3. Negócios	Pág. 09
--------------------	----------------

Carteira do Varejo	Pág. 10
--------------------	---------

Carteira do Atacado	Pág. 14
---------------------	---------

4. Resultados	Pág. 15
----------------------	----------------

<i>Demonstração de Resultados</i>	Pág. 15
-----------------------------------	---------

<i>Qualidade do Crédito</i>	Pág. 20
-----------------------------	---------

<i>Captações e Liquidez</i>	Pág. 22
-----------------------------	---------

<i>Índice de Basiléia</i>	Pág. 23
---------------------------	---------

5. Anexos	Pág. 25
------------------	----------------

/ Destaques do 2T22

BV continua registrando resultados e rentabilidade consistentes



Lucro Líquido Recorrente

R\$ 412 mm

▲ 6,0% sobre o 2T21

ROE Recorrente

13,9%

Em linha com o 2T21

Sólidos avanços na estratégia de diversificação

Carteira de
Crédito

R\$ 76,6 bi

▲ 4,7% sobre o 2T21

Financiamento
Solar



137%
R\$ 3,6 bi

Cartão de
Crédito



46%
R\$ 5,1 bi

PME



40%
R\$ 1,3 bi

Balanço sólido e gestão de risco conservadora

Índice de Inadimplência
(90 dias)

4,3%

vs 4,1% no 1T22

Índice de Cobertura

203%

vs 221% no 1T22

Índice de Liquidez

216%

vs 291% no 1T22

Índice de Basiléia

17,3%

vs 16,0% no 1T22

/ Destaques do 2T22

Principais Informações e Indicadores Financeiros

Na tabela abaixo apresentamos as informações e indicadores gerenciais selecionados do banco BV com o objetivo de permitir análises nas mesmas bases de comparação. A reconciliação entre contábil e gerencial encontra-se no anexo deste relatório.

ANÁLISE DOS RESULTADOS GERENCIAIS	2T21	1T22	2T22	1S21	1S22	Variação %		
						2T22/1T22	2T22/2T21	1S22/1S21
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS (R\$ M)								
Receitas totais (i) + (ii)	2.419	2.456	2.442	4.706	4.898	-0,6%	1,0%	4,1%
Margem financeira bruta (i)	1.855	2.011	2.006	3.637	4.017	-0,3%	8,2%	10,5%
Receita de serviços e corretagem (ii)	564	445	436	1.069	881	-1,9%	-22,7%	-17,6%
Custo de crédito	(538)	(692)	(601)	(1.115)	(1.293)	-13,1%	11,7%	15,9%
Despesas adm. e de pessoal (inclui PLR)	(565)	(733)	(800)	(1.105)	(1.533)	9,2%	41,6%	38,7%
Lucro Líquido Recorrente	388	388	412	745	800	6,2%	6,0%	7,3%
BALANÇO PATRIMONIAL (R\$ M)								
Total de ativos	118.615	122.638	121.936	118.615	121.936	-0,6%	2,8%	2,8%
Carteira de crédito ampliada	73.165	76.186	76.591	73.165	76.591	0,5%	4,7%	4,7%
Segmento Atacado	24.463	24.164	24.721	24.463	24.721	2,3%	1,1%	1,1%
Segmento Varejo	48.702	52.022	51.870	48.702	51.870	-0,3%	6,5%	6,5%
Recursos captados	75.848	78.638	82.852	75.848	82.852	5,4%	9,2%	9,2%
Patrimônio líquido	11.671	14.436	14.774	11.671	14.774	2,3%	26,6%	26,6%
Índice de Basileia (%)	15,2%	16,0%	17,3%	15,2%	17,3%	1,3 p.p.	2,1 p.p.	2,1 p.p.
Índice de Capital Nível I (%)	14,7%	15,0%	16,0%	14,7%	16,0%	1,1 p.p.	1,3 p.p.	1,3 p.p.
Índice de Capital Principal (%)	12,7%	13,0%	13,9%	12,7%	13,9%	0,8 p.p.	1,2 p.p.	1,2 p.p.
INDICADORES DE DESEMPENHO (%)								
Retorno sobre Patrimônio Líquido Médio ¹ (ROAE)	13,9%	13,4%	13,9%	13,6%	13,6%	0,4 p.p.	0,0 p.p.	0,0 p.p.
Retorno sobre Ativo Total Médio ² (ROAA)	1,3%	1,3%	1,4%	1,3%	1,3%	0,1 p.p.	0,1 p.p.	0,1 p.p.
Net Interest Margin ³ (NIM) - Clientes	9,9%	10,2%	10,2%	9,9%	10,2%	0,1 p.p.	0,4 p.p.	0,3 p.p.
Net Interest Margin ⁴ (NIM) - Clientes + Mercado	7,2%	7,6%	7,6%	7,2%	7,6%	0,0 p.p.	0,3 p.p.	0,4 p.p.
Índice de Eficiência (IE) ⁵ – acumulado 12 meses	32,6%	35,6%	38,0%	32,6%	38,0%	2,4 p.p.	5,4 p.p.	5,4 p.p.
Índice de Eficiência Normalizado ⁶ (IE) – LTM	31,7%	32,6%	34,2%	31,7%	34,2%	1,6 p.p.	2,5 p.p.	2,5 p.p.
Inadimplência (acima de 90 dias)	3,5%	4,1%	4,3%	3,5%	4,3%	0,2 p.p.	0,8 p.p.	0,8 p.p.
Índice de Cobertura (acima de 90 dias)	242%	221%	203%	242%	203%	-18,0 p.p.	-38,6 p.p.	-38,6 p.p.
OUTRAS INFORMAÇÕES								
Colaboradores ⁷ (quantidade)	4.137	4.491	4.571	4.137	4.571	1,8%	10,5%	10,5%
Ativos sob gestão ⁸ (Wealth) - R\$ M	48.076	49.068	47.382	48.076	47.382	-3,4%	-1,4%	-1,4%

1.Quociente entre o lucro líquido recorrente e o patrimônio líquido médio do período, anualizado. Não considera outros resultados abrangentes registrados no patrimônio líquido; 2.Quociente entre o lucro líquido recorrente e os ativos totais médios do período; Anualizado; 3.Quociente entre a margem financeira bruta com Clientes e os ativos médios sensíveis à spreads do período. Anualizado; 4. Quociente entre a margem financeira bruta e os ativos rentáveis médios do período. Anualizado; 5. IE = despesas de pessoal (não considera demandas trabalhistas) e administrativas / (margem financeira bruta + receita de serviços e tarifas + outras receitas operacionais + outras despesas operacionais – despesas tributárias – resultado de atividade imobiliária); 6. Índice de Eficiência calculado excluindo-se os investimentos no banco digital; 7. Não considera estagiários e estatutários; 8.Inclui fundos onshore (critério ANBIMA) e recursos de clientes private (renda fixa, renda variável e fundos offshore).

/ Estratégia

Banco Digital

Novo visual no nosso app: lançamos a nova home da conta digital, com um visual mais acolhedor e relacional, onde o cliente consegue ter a visibilidade de todo o ecossistema de produtos oferecidos pelo BV. Todas as alterações foram pensadas a partir de feedbacks dos usuários, com a proposta de melhorar a percepção de uso da conta. Saiba mais pelo link <https://www.bv.com.br/app-bv>



A Conta BV está de cara nova e cada vez mais simples para você



Crédito FGTS

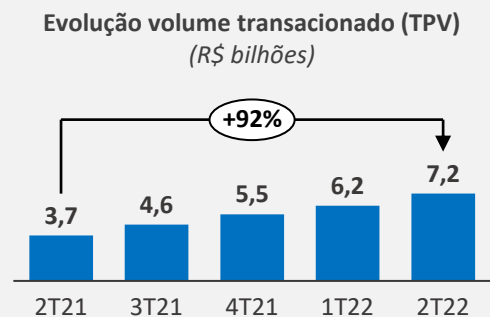
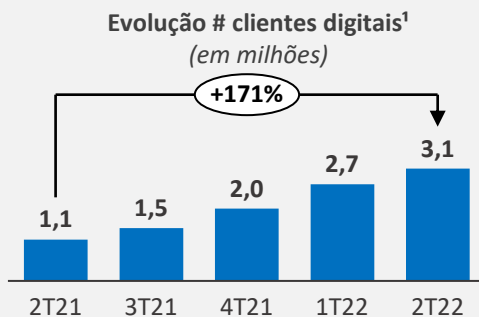
Uma forma rápida e fácil de conseguir crédito usando seu saldo do FGTS.

Você pode antecipar o valor de até 10 anos do seu Saque-Aniversário.

Crédito FGTS no app

Tornando nossa conta digital ainda mais completa, lançamos o Crédito FGTS, onde o cliente tem a opção de iniciar a contratação do Crédito FGTS pelo app e finalizar no whatsapp. Sem complicação e de forma bastante intuitiva

Continuamos registrando crescimento acelerado em nossa base de clientes do banco digital. Ao final do trimestre, atingimos **3,1 milhões de clientes**¹, crescimento de 171% nos últimos 12 meses e já representa 65% da base de clientes do BV. Da mesma forma, indicadores de engajamento seguem em tendência positiva, como por exemplo, o valor transacionado (TPV), que atingiu R\$ 7,2 bilhões no 2T22, crescimento de 92% sobre o 2T21.



O engajamento no app banco BV, medido pelo MAU (Monthly active users)² sobre a base de downloads, também segue registrando evolução consistente. O app permaneceu novamente com o **3º maior engajamento** no mês de junho². Destaque também para o crescimento de 20% no número de downloads no mês de junho vs maio, período que registrou queda para a grande maioria dos bancos digitais e e-wallets.

3º maior engajamento no APP(MAU/downloads)²
entre os principais bancos digitais e e-wallets do país

/ Estratégia

Novas parcerias estratégicas

A BVx, nossa unidade de negócios de inovação, tem a missão de gerar valor por meio da conexão com o ecossistema de *startups*, por meio de co-criação, desenvolvimentos proprietários e investimentos em parcerias estratégicas. Investimos e estabelecemos parcerias com *fintechs* e outras *startups* que tenham sinergias com o BV e que complementem o portfólio de soluções aos clientes do banco. Durante o 2T22, realizamos **2 investimentos estratégicos importantes**:

Parcelex, *fintech* do segmento *Buy Now, Pay Later*

parcelex

O investimento na Parcelex marca nosso ingresso no segmento *buy now pay later*. A Parcelex é uma plataforma que permite pagamentos *online* por meio de parcelamento através de boletos bancários. Nela, o cliente pode realizar compras *online* sem cartão de crédito parcelando qualquer produto através de boletos bancários em até 24 vezes, como um carnê. A *fintech* está presente em vários dos principais varejistas em atuação no Brasil. Antes de finalizar o pedido, o cliente pode simular em tempo real os valores que vai pagar nos boletos, a depender da quantidade de parcelas escolhidas, e os valores são fixos.

“O investimento na Parcelex reforça a visão estratégica do BV de apoiar e utilizar o ecossistema de startups, buscando a diversificação de produtos no varejo, como o ‘buy now, pay later’, que proporciona mais uma opção de organização financeira para os clientes”, afirma José Roberto Salvini, diretor executivo de Novos Negócios do BV.

Darwin Seguros (*Insurtech*)

Darwin
seguros

A Darwin Seguros é uma *insurtech* que busca inovar no segmento de seguros, onde irá utilizar dados gerados pelo seu celular, enquanto você dirige, para determinar qual o preço mais justo do seu seguro. A jornada será 100% digital, desde a cotação até o pagamento da indenização. A parceria com a Darwin alia a expertise do banco BV no setor de veículos com o mercado de seguros, que conta com um grande potencial de crescimento.

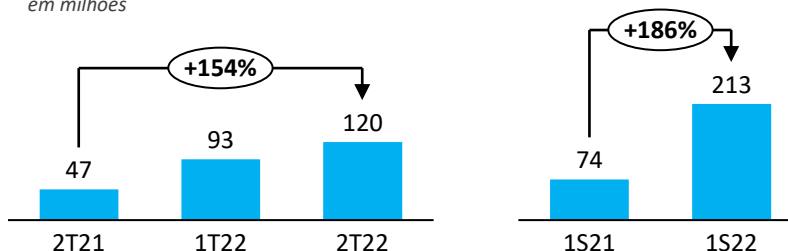
“O banco BV sempre teve protagonismo no mercado de financiamento de carros. Nossa ambição é fornecer aos nossos clientes soluções completas relacionadas ao ecossistema automotivo. A Darwin se encaixa perfeitamente nisso, pois além de trazer soluções bastante inovadoras para o mercado de seguro automotivo, tem, assim como o BV, uma cultura centrada no cliente e em processos 100% digitais” afirma Daniel Monteiro, diretor de Seguros do banco BV.

Expansão da plataforma BV open

Encerramos o 2T22 **com 54 parceiros BV open** dos mais variados segmentos como educação, energia, saúde e e-commerce conectados e utilizando os serviços de nossa plataforma BV Open.

A volumetria¹ (# transações) realizada em nossa **plataforma Banking as a Service (BaaS)** atingiu **120 milhões de transações** no 2T22, crescimento de 154% vs o 2T21. No 1S22, fora 213 milhões de transações, alta de 186% vs o 1S21.

Transações realizadas na plataforma BaaS
em milhões



/ Estratégia

Centralidade do Cliente

Com o objetivo de mostrar como o BV pode tornar a vida financeira das pessoas mais leve, lançamos durante o 2T22 uma campanha publicitária que dá sequência ao movimento que iniciamos ao final de 2021, onde mapeamos as principais dores do brasileiro na relação com o dinheiro e convidamos a população para falar sobre esse tabu. Desta vez, apresentamos o BV como o banco digital parceiro que dá o fôlego que o cliente precisa no dia a dia e o apoia em suas conquistas.

Na campanha, trouxemos a personagem “Dona Lourdes” da novela “Amor de Mãe. A personagem simboliza o brasileiro que batalha por seus objetivos e tem orgulho de tudo o que alcançou ao longo de sua jornada. A campanha objetiva criar conexão verdadeira e profunda com nosso público e fortalece a mensagem que estamos ao lado de nossos clientes e apoiando em sua vida financeira.

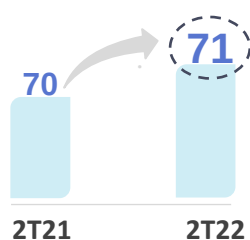


Nossas iniciativas voltadas para a melhora na experiência dos clientes continuam trazendo resultados: registramos consistentemente avaliações positivas nas plataformas Reclame Aqui e Consumidor.gov.br, quando comparamos o BV com os principais bancos do país. No portal Consumidor.gov.br nosso índice de solução referente ao 1S22 ficou em 83,1% vs 80,8% da média de mercado. Já a nota dada pelo consumidor ficou em 2,8 vs 2,5 da média do mercado. No portal Reclame Aqui, encerramos o 1S22 com índice de 7,1, em linha com a média do mercado.

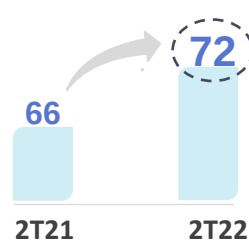
Além das plataformas de satisfação de clientes citadas acima, também temos registrado consistentemente um dos menores índices de reclamações no Ranking do Banco Central. Em razão da greve dos funcionários do Bacen, foi divulgado recentemente o ranking referente ao 1º trimestre de 2022, onde fechamos com índice 8,17, um dos menores entre os principais bancos do Brasil.

Por fim, destacamos também evoluções contínuas no nosso NPS (Net Promoter Score): No canal de atendimento ao cliente, nosso NPS transacional médio no 2T22 foi de 71 vs 70 no 2T21. Já no setor de cobrança, o NPS evoluiu de 66 no 2T21 para 72 no 2T22.

NPS atendimento



NPS cobrança



/ Estratégia

Agenda ESG

Nós temos a concepção de que sustentabilidade se dá pelo desenvolvimento e execução de ações constantes e duradouras, que reafirmam nosso compromisso com o desenvolvimento do Brasil, diminuam o impacto ambiental e garantam uma gestão mais leve e ampliada de riscos e oportunidades para nossos clientes, colaboradores e toda a sociedade. Nossa agenda ESG está pautada em 3 pilares de atuação: 1) neutralizar nosso impacto ambiental; 2) acelerar a inclusão social e; 3) mobilizar recursos para fomentar negócios sustentáveis. Em 2021, lançamos o nosso compromisso público com 5 metas a serem cumpridas até 2030, as quais estão alinhadas com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU. **No 2T22, destacamos as seguintes iniciativas e realizações dentro de nossa agenda ESG:**

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. A iniciativa é pioneira entre os bancos brasileiros e já soma **1,2 milhão de toneladas de CO2 compensadas** até o encerramento do 2T22.

Inventário de gases do efeito estufa

Realizamos o inventário de emissões de Gases do Efeito Estufa (GEE) referente às emissões da operação do banco em 2021, que somaram 4.868 toneladas de GEE, e que serão 100% compensadas ao longo de 2022.

Lançamento do Cartão BV Único feito de plástico 100% reciclado

O processo de fabricação do cartão com plástico reciclado permite a redução de até 50% de consumo de energia e até 75% na utilização de água. A iniciativa está alinhada ao "Pacto por um futuro mais leve 2030", seguindo os princípios de contribuir para uma economia de baixo carbono.



Firmamos parceria com a Magalu para financiamento de caminhões e compensação de CO2 da emissão dos veículos. A iniciativa buscará atingir cerca de 500 micro e pequenas transportadoras que prestam serviço para a Magalu.



Parceria entre BV e iFood abre linha de financiamento da primeira moto elétrica para entregadores do país, que terão acesso de forma inédita a motos menos poluentes, facilidade de financiamento e economia em custo de manutenção e rodagem.

Captações verdes

Captamos **US\$ 50 milhões** (cerca de R\$ 260 milhões) junto à International Finance Corporation (IFC), membro do Grupo Banco Mundial, que serão utilizados para ampliar o acesso ao financiamento de veículos elétricos, híbridos e multicompostíveis, contribuindo para a redução das emissões de gases do efeito estufa no país. Além disso, captamos cerca de **R\$ 630 milhões em CDBs green e Time Deposits com selo ESG**, para ampliação do nosso portfólio sustentável.

Negócios sustentáveis

Em linha com nosso compromisso de mobilizar R\$ 80 bilhões em recursos para fomentar negócios sustentáveis até 2030, desde o início de 2021 até o encerramento do 2T22 já financiamos e distribuímos **R\$ 10,6 bilhões** para negócios ESG no varejo e no atacado.

Apoio emergencial às vítimas das chuvas de Petrópolis (RJ)

Realizamos uma ação de apoio emergencial a mais de 1.200 pessoas vítimas das chuvas de Petrópolis, na região serrana do Rio de Janeiro.

/ Negócios

Portfólio diversificado de negócios

Varejo

Financiamento de Veículos

- / **Destaque** no financiamento de veículos no Brasil
- / **Capilaridade:** +21 mil revendas; parceiros digitais
- / **Inovação e transformação digital**
- / Esteira de contratação **100% digital**
- / **96%** das análises automáticas

Posição de destaque no financiamento de veículos leves usados

R\$40,2 bi

↓ 3,8%
vs 2T21

52,5%
da carteira

Outros Negócios

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

- / **Cartão de crédito:** Carteira cresceu 46% vs 2T21
- / **Financiamento de placas solares:** Liderança no segmento. Crescimento na carteira de 137% vs 2T21
- / **Crédito com veículo em garantia (CVG):** carteira com crescimento de 65% vs 2T21
- / **Demais empréstimos:** CP, consignado privado, estudantil, procedimentos médicos, crédito FGTS

R\$11,7 bi

↑ 68,5%
vs 2T21

15,3%
da carteira

Atacado

Corporate & Investment Banking

- / **Corporate Banking**
Corporate (> R\$ 300 milhões)
Large Corporate (> R\$ 1,5 bilhão)
PME (antecipação de recebíveis)
- / **Plataforma Banking as a Service**
Liquidação e custódia para startups e fintechs

R\$24,7 bi

↑ 1,1%
vs 2T21

32,3%
da carteira

Corporate já é 52% da carteira classificada do CIB. PME cresceu 40% vs 2T21

Carteira de Crédito¹
R\$76,6 bi

+4,7%
vs 2T21

Wealth Management

Destaque na gestão de fundos estruturados. 51% do AuM lastreados na economia real

R\$47 bi

Ativos sob gestão

- / **BV Asset**
9ª maior gestora de fundos imobiliários ranking Anbima²; Rating AMP-1, nota máxima de qualidade de gestão reconhecida pela S&P
- / **BV Private**
8º maior gestor no ranking Anbima²



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 cresceu 4,7% sobre o 2T21, para R\$ 76,6 bilhões no encerramento do 2T22, com expansão de 6,5% no Varejo e 1,1% no Atacado. Na comparação com o trimestre anterior, a carteira registrou alta de 0,5%, com recuo de 0,3% no Varejo e expansão de 2,1% no Atacado.

Carteira de Crédito (R\$M)	2T21	1T22	2T22	Variação %	
				2T22/1T22	2T22/2T21
Segmento Varejo (a)	48.702	52.022	51.870	-0,3	6,5
Veículos	41.761	41.301	40.173	-2,7	-3,8
Painéis solares e outros empréstimos	3.436	5.767	6.589	14,3	91,7
Cartão de Crédito	3.505	4.955	5.108	3,1	45,8
Segmento Atacado (b)	13.463	13.666	14.214	4,0	5,6
Corporate	6.470	6.543	7.313	11,8	13,0
Large corporate + instituições financeiras	6.096	5.919	5.647	-4,6	-7,4
Pequenas e Médias Empresas (PME)	897	1.204	1.253	4,1	39,7
Carteira de Crédito Classificada (a+b)	62.165	65.688	66.084	0,6	6,3
Segmentado Atacado (b+c+d)	24.462	24.209	24.721	2,1	1,1
Avais e fianças prestados (c)	7.050	6.463	6.822	5,5	-3,2
TVM privado (d)	3.949	4.079	3.686	-9,6	-6,7
Segmento Varejo (a)	48.702	52.022	51.870	-0,3	6,5
Carteira de Crédito Ampliada (a+b+c+d)	73.164	76.231	76.591	0,5	4,7

Varejo

A carteira do Varejo cresceu 6,5% em relação ao 2T21, para R\$ 51,9 bilhões, representando 67,7% da carteira de crédito ampliada (66,6% no 2T21). Em linha com nosso plano estratégico, continuamos registrando avanços importantes na agenda de diversificação, com crescimentos expressivos nas carteiras de empréstimos e cartões de crédito, mitigando a retração no financiamento de veículos em decorrência da queda generalizada no mercado.

Financiamento de Veículos

O atual cenário econômico continua trazendo desafios para o segmento de financiamento de veículos. Inflação em alta e taxas de juros elevadas contraíram a demanda por veículos no país. Segundo dados da Fenabrave, as vendas de veículos leves no 1º semestre de 2022 registraram queda de 20% ante o mesmo período de 2021. Dados da B3 mostram que no 2T22 houve recuo de 13,8% no total de financiamentos de veículos leves na comparação com o 2T21. No segmento de leves novos, o recuo foi de 19,6%, situação agravada pela escassez de semicondutores com impacto na produção. Já no segmento de leves usados, a queda foi de 12,4%. Na comparação semestral, o recuo no financiamento foi de 14,8%, sendo 27,5% para veículos novos e 11,6% para usados, de acordo com dados da B3.

Neste cenário desafiador, nossa originação atingiu R\$ 4,3 bilhões no 2T22, queda de 24,2% sobre o 2T21 e 8,4% na comparação com o 1T22. No segmento de leves usados, houve queda de 25,2% contra o 2T21 e 9,5% vs o 1T22. Outros veículos (novos, motos e pesados), houve queda de 12,7% sobre o 2T21 e alta de 4,1% sobre o trimestre anterior.

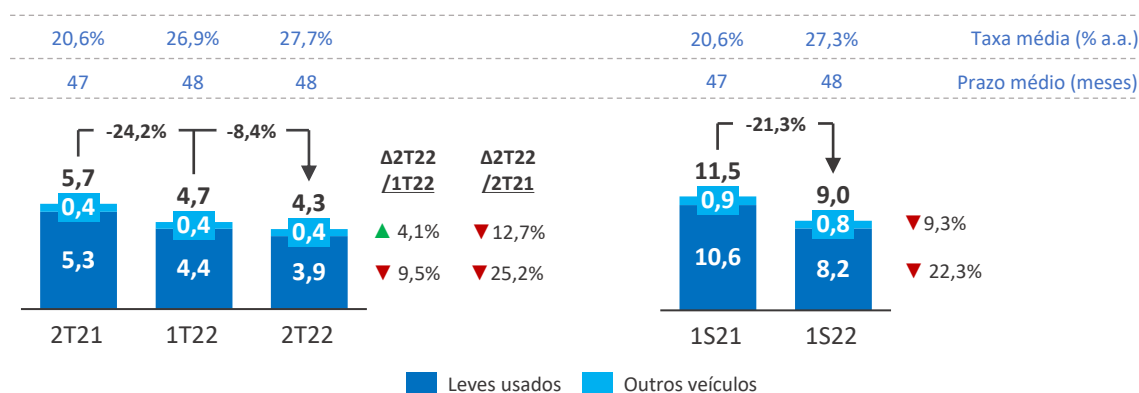
No acumulado do ano (1S22), a originação de veículos somou R\$ 9,0 bilhões, queda de 21,3% na comparação com o 1S21, com queda de 22,3% na originação de leves usados e 9,3% em outros veículos.

/ Negócios

Carteira de Crédito do Varejo

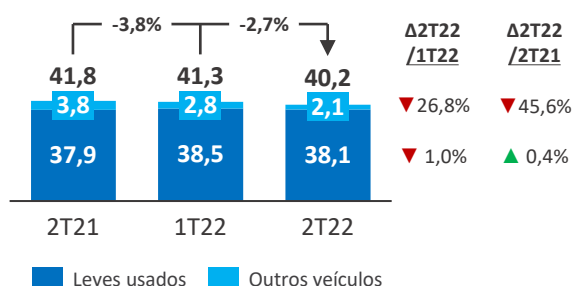
Além da queda generalizada na demanda por financiamentos de veículos, contribuiu para a retração na originação o nosso maior conservadorismo na política de concessão ao longo de 2022. Com uma gestão tempestiva e indicadores antecedentes, reagimos rapidamente à piora nos indicadores de inadimplência observados já na virada do 3T21 para o 4T21, e desde o 4T21 fizemos ajustes na política de concessão de crédito.

Originação financiamento de veículos (R\$ B)



A carteira de financiamento de veículos encerrou o 2T22 em R\$ 40,2 bilhões, queda de 2,7% e 3,8% sobre o 1T22 e 2T21, respectivamente, como reflexo da menor originação de financiamentos ao longo de 2022. A carteira de leves usados permaneceu praticamente estável nos últimos 12 meses, em R\$ 38,1 bilhões, representando 94,8% da carteira total (93,1% no 1T22 e 90,8% no 2T21). Já a carteira de outros veículos recuou 26,8% sobre o 1T22 e 45,6% sobre o 2T21, para R\$ 2,1 bilhões, representando 5,2% da carteira de veículos (6,9% no 1T22 e 9,2% no 2T21).

Carteira financiamento de veículos (R\$ B)



Apesar dos desafios conjunturais, seguimos focados no financiamento de veículos, especialmente leves usados, buscando atender aos nossos clientes com uma oferta customizada e proporcionando a melhor experiência durante toda jornada de contratação. Mantemos nossa posição de destaque no segmento com vantagens competitivas construídas ao longo de nossa história, como a capilaridade comercial, onde atuamos com mais de 21 mil lojistas espalhados pelo país, agilidade e expertise na concessão de crédito, com 96% das análises automáticas, além de toda esteira de contratação 100% digital.

Durante o trimestre, ampliamos nossos canais de contratação com a nova parceria com a SóCarrão, maior portal de classificados de veículos da região sul do país.

No trimestre, foram realizadas 6,4 milhões de simulações de financiamento de veículos, sejam em nossos canais digitais, nossos parceiros lojistas e nossos parceiros digitais. Esse número representa um crescimento de 39% sobre o 2T21.

6,4 milhões

de simulações financiamento de veículos



/ Negócios

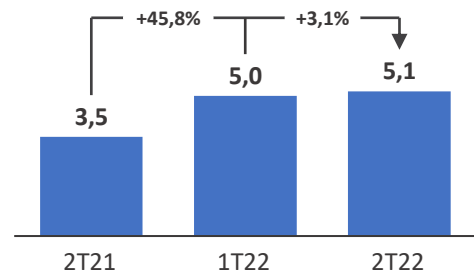
Carteira de Crédito do Varejo

Cartão de Crédito

O portfólio de cartão de crédito avançou novamente, alavancado pela expansão do nosso banco digital e pela reformulação do nosso portfólio e estratégia comercial. A carteira atingiu R\$ 5,1 bilhões, crescimento de 3,1% sobre o trimestre anterior e 45,8% na comparação com o 2T21.

No ano passado lançamos o novo portfólio de cartões de crédito BV e seguimos investindo na experiência do cliente. Vinculado ao novo portfólio, periodicamente temos agregado mais valor ao produto, com iniciativas como: opções de *cashback* com desconto em fatura ou investimentos que rendem 100% do CDI; para os novos clientes, habilitamos uma seção de rastreamento do cartão na qual é possível visualizar o status de cada fase de entrega de um novo cartão; disponibilizamos também o cartão de crédito virtual, que traz mais comodidade e segurança para o usuário e, por fim, habilitamos uma nova *feature* em que o cliente pode consultar a senha do cartão pelo próprio app.

Carteira de cartão de crédito (R\$ B)

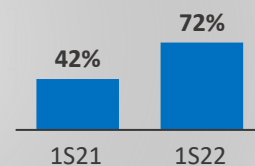


Com o Cartão BV
Mais, você recebe
de volta 1% de todas
as suas compras



Com mais investimentos na melhoria de experiência do cliente, seguimos registrando crescimento nas vendas de cartões de crédito via canais digitais: no 1º semestre de 2022, as vendas via canais digitais representaram 72% do total das vendas de cartões BV, comparado a 42% no mesmo período do ano anterior.

% da venda de cartões via canais digitais



Financiamento de painéis solares e outros empréstimos

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



Financiamento de painéis solares



Crédito com veículo em garantia (CVG)



Consignado privado



Crédito pessoal



Crédito estudantil



Financiamento de procedimentos médicos



Crédito FGTS

/ Negócios

Carteira de Crédito do Varejo

Alicerçado pela nossa estratégia de diversificação e pelos maiores investimentos em tecnologia e estratégia digital, este segmento continua registrando forte crescimento na originação, com expansão de 84% no 1S22 comparado ao 1S21, atingindo R\$ 2,7 bilhões no período.

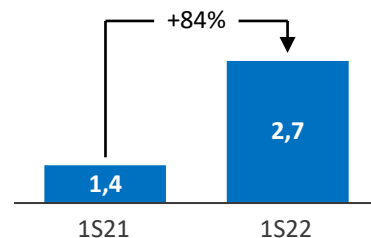
A carteira de financiamento de painéis solares e outros empréstimos atingiu R\$ 6,6 bilhões no encerramento do 2T22, crescimento de 14,3% vs o 1T22 e 91,7% na comparação com o 2T21, e já representa 12,7% da carteira do varejo, vs 7,1% no 2T21.

A carteira de **financiamento de painéis solares** continua apresentando desempenho consistente, crescendo 17,8% sobre o 1T22 e 136,8% na comparação com o 2T21, alcançando R\$ 3,6 bilhões. O crescimento registrado nos últimos trimestres já coloca o BV como líder no financiamento de placas solares para o varejo¹. O produto foi lançado em 2018 e no encerramento do 2T22 já representa 55% deste segmento de empréstimos ao varejo (45% no 2T21). Além de fortalecer a estratégia de diversificação, o financiamento de painéis solares contribui para o meio ambiente, em linha com nossa agenda ESG.

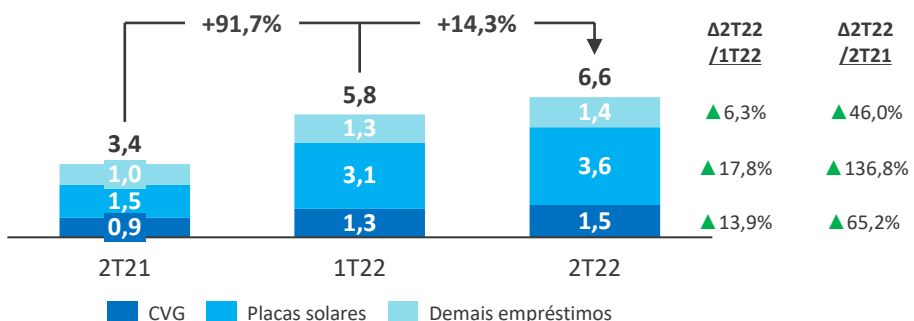
Outro destaque foi a expansão de 65,2% na carteira do **CVG – crédito com veículo em garantia** na comparação com o 2T21, atingindo R\$ 1,5 bilhão. Na comparação com o trimestre anterior, o crescimento foi de 13,9%. Alavancado pelo nosso expertise em financiamento de veículos, também conquistamos liderança no segmento. Nesta modalidade, o cliente toma um empréstimo e usa seu veículo como garantia, dessa forma, reduz-se o risco da operação, e consequentemente, o custo do crédito.

Por fim, o portfólio de demais empréstimos encerrou o trimestre em R\$ 1,4 bilhão, crescimento de 46,0% sobre o 2T21 e 6,3% na comparação com o 1T22. Destaque para os avanços na carteira de crédito estudantil, procedimentos médicos e crédito FGTS, produto lançado no início deste ano e que permite ao cliente antecipar o saque aniversário, podendo ser feito 100% online.

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



Carteira solar e empréstimos (R\$ B)



Negócios

Carteira de Crédito do Atacado

Corporate & Investment Banking (CIB)

A carteira ampliada do Atacado totalizou R\$ 24,7 bilhões no encerramento do 2T22, crescendo 2,1% sobre o trimestre anterior e 1,1% sobre o 2T21. Excluindo-se o efeito da variação cambial, a carteira do atacado teria ficado praticamente estável em ambas as comparações.

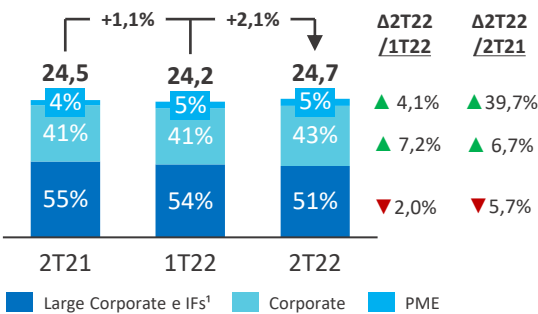
A carteira Corporate (empresas com faturamento entre R\$ 300 milhões e R\$ 1,5 bilhão) ampliada atingiu R\$ 10,7 bilhões no 2T22, representando 43% da carteira total do CIB. Essa carteira registrou crescimento de 7,2% sobre o trimestre anterior e 6,7% na comparação com o 2T21

Já a carteira Large Corporate + IFs¹ (empresas com faturamento acima de R\$ 1,5 bilhão + Instituições Financeiras) ampliada encerrou o trimestre em R\$ 12,7 bilhões, representando 51% da carteira total do CIB. Esta carteira apresentou queda de 5,7% vs o 2T21 e 2,0% frente ao trimestre anterior, em linha com nossa estratégia de reduzir nossa exposição e ter uma atuação mais seletiva e oportunística neste segmento.

Por fim, continuamos avançando nossa estratégia de diversificação em Pequenas e Médias Empresas (PMEs), no segmento de antecipação de recebíveis. O saldo da carteira PME somou R\$ 1,3 bilhão no encerramento do 2T22, crescimento de 4,1% sobre o trimestre anterior e 39,7% nos últimos 12 meses.

Abaixo, apresentamos a exposição setorial da carteira ampliada do CIB no encerramento do 2T22:

CIB - Carteira ampliada (R\$ B)



Atacado - Exposição por setor	2T21		2T22	
	R\$ M	Part.(%)	R\$ M	Part.(%)
Instituições Financeiras	3.231	13,2%	3.617	14,6%
Indústria	4.186	17,1%	3.549	14,4%
Construção Civil	2.123	8,7%	1.972	8,0%
Agroindústria / Agroquímica	2.021	8,3%	1.952	7,9%
Açúcar e álcool	1.668	6,8%	1.498	6,1%
Varejo	912	3,7%	1.377	5,6%
Project Finance	888	3,6%	1.374	5,6%
PMEs	780	3,2%	1.204	4,9%
Cooperativas	823	3,4%	1.198	4,8%
Energia Elétrica	1.068	4,4%	1.157	4,7%
Óleo & Gás	762	3,1%	1.065	4,3%
Telecomunicações	1.352	5,5%	1.047	4,2%
Locadoras	1.233	5,0%	928	3,8%
Montadoras/Concessionárias	944	3,9%	861	3,5%
Serviços	591	2,4%	551	2,2%
Saúde	387	1,6%	377	1,5%
Mineração	460	1,9%	347	1,4%
Farmacêutico	454	1,9%	302	1,2%
Saneamento	330	1,3%	294	1,2%
Outros	250	1,0%	52	0,2%
Total Geral	24.463	100%	24.721	100%

Resultados

Demonstração de Resultados

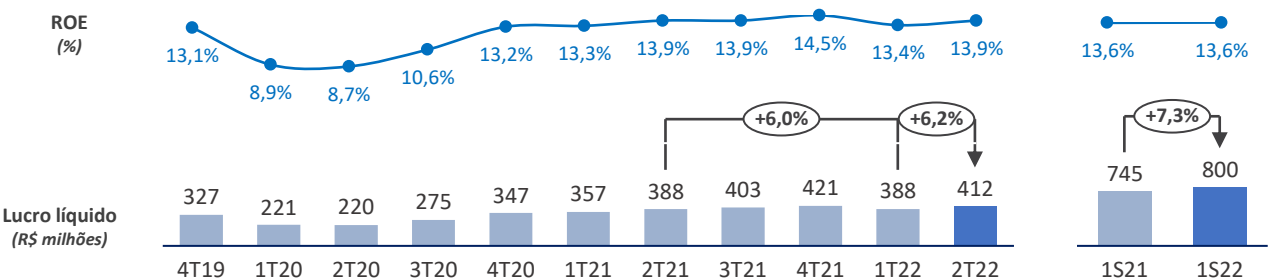
DRE GERENCIAL (R\$ M)	2T21	1T22	2T22	1S21	1S22	Variação %		
						2T22/1T22	2T22/2T21	1S22/1S21
Receitas totais (i + ii)	2.419	2.456	2.442	4.706	4.898	-0,6	1,0	4,1
Margem financeira bruta (i)	1.855	2.011	2.006	3.637	4.017	-0,3	8,2	10,5
Margem financeira com clientes	1.616	1.776	1.786	3.214	3.562	0,6	10,5	10,8
Margem financeira com mercado	239	236	220	424	456	-6,8	-7,9	7,5
Receita de serviços e corretagem (ii)	564	445	436	1.069	881	-1,9	-22,7	-17,6
Custo de crédito	(538)	(692)	(601)	(1.115)	(1.293)	-13,1	11,7	15,9
Outras Receitas/Despesas	(1.156)	(1.188)	(1.228)	(2.216)	(2.416)	3,4	6,2	9,0
Despesas de pessoal e administrativas	(565)	(733)	(800)	(1.105)	(1.533)	9,2	41,6	38,7
Despesas tributárias	(144)	(144)	(111)	(292)	(255)	-23,0	-22,9	-12,6
Outras receitas (Despesas)	(447)	(311)	(317)	(820)	(628)	2,0	-29,1	-23,4
Resultado antes da tributação sobre o Lucro	725	577	613	1.375	1.190	6,3	-15,4	-13,5
Imposto de renda e contribuição social	(337)	(131)	(130)	(630)	(261)	-0,4	-61,3	-58,6
Participação de Não Controladores	0	(58)	(71)	0	(129)	22,0	-	-
Lucro Líquido Recorrente	388	388	412	745	800	6,2	6,0	7,3
Retorno sobre Patrimônio Líquido (ROE)	13,9%	13,4%	13,9%	13,6%	13,6%	0,4 p.p.	0,0 p.p.	0,0 p.p.
Índice de Eficiência (IE) – LTM ¹	32,6%	35,6%	38,0%	32,6%	38,0%	2,4 p.p.	5,4 p.p.	5,4 p.p.
IE Normalizado ² (IE) – LTM ¹	31,7%	32,6%	34,2%	31,7%	34,2%	1,6 p.p.	2,5 p.p.	2,5 p.p.

Lucro Líquido

O lucro líquido recorrente do 2T22 totalizou R\$ 412 milhões, crescimento de 6,0% sobre o 2T21. O retorno recorrente sobre o patrimônio líquido (ROE) atingiu 13,9% no período, em linha com o 2T21. No 1S22, o lucro líquido somou R\$ 800 milhões, alta de 7,3% sobre o mesmo período de 2021. O ROE permaneceu estável, em 13,6%. A melhora no resultado contra ambos os períodos de 2021 reflete, principalmente: (i) o crescimento de 4,7% da carteira de crédito, com maior diversificação e efeito positivo de mix, com a expansão em linhas de produtos com maiores spreads. Com isso, a margem financeira com clientes cresceu 10,5% na comparação 2T22 vs 2T21 e 10,8% na comparação 1S22 vs 1S21; (ii) crescimento de 7,5% na margem financeira com o mercado na comparação 1S22 vs 1S21 e ; (iii) menores despesas de IR/CS nos períodos 1S22 e 2T22, com maior eficiência fiscal, decorrente inclusive da distribuição de JCP no período 1S22.

Tais efeitos mais do que compensaram: (i) a queda nas receitas de serviços e corretagem de seguros, devido a menor originação no período; (ii) o aumento no custo de crédito, refletindo a convergência nas taxas de inadimplência no Varejo para níveis pré-pandemia, e; (iii) o aumento nas despesas de pessoal e administrativas, como reflexo dos maiores investimentos do banco para fazer frente à estratégia de crescimento, além dos efeitos da pressão inflacionária no período.

Na comparação com 2T22 vs 1T22, o lucro líquido recorrente cresceu 6,2%, com o ROE apresentando alta de 0,4 p.p. no período. A melhora reflete, principalmente, o efeito positivo da venda de carteiras que se encontravam em prejuízo com impacto positivo no custo de crédito durante o 2T22.



/ Resultados

Margem financeira bruta

2T22 vs 2T21 - A margem financeira bruta no 2T22 cresceu 8,2% em relação ao 2T21, para R\$ 2.006 milhões, com expansão de 10,5% na margem com clientes compensando a queda de 7,9% na margem com o mercado.

A **margem financeira com clientes** alcançou R\$ 1.786 milhões, 10,5% acima da margem registrada no 2T21. A melhora reflete o crescimento na carteira de crédito e efeito positivo de mix, com expansão em linhas de produtos com maiores spreads como cartão de crédito e empréstimos no varejo. O NIM clientes¹ cresceu 0,4 p.p. para 10,2%, também explicado principalmente pelo efeito do mix na carteira do Varejo.

A **margem financeira com o mercado** recuou 7,9% contra o 2T21, para R\$ 220 milhões. Tal variação reflete fundamentalmente os impactos das posições estruturais de hedge do banco.

2T22 vs 1T22 - A margem financeira bruta permaneceu praticamente em linha (-0,3%) com a margem do 1T22.

A **margem financeira com clientes** cresceu 0,6%, em linha com o crescimento da carteira no período. O NIM clientes¹ também permaneceu estável, em 10,2%.

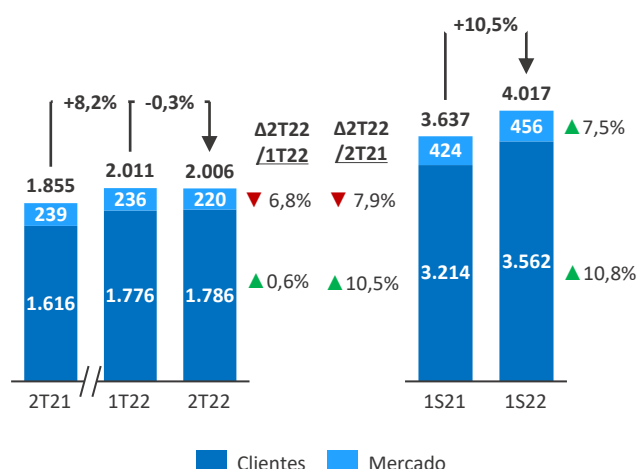
A **margem financeira com o mercado** recuou 6,8% comparada com o 1T22, também refletindo o resultado levemente inferior do resultado de posições estruturais de hedge no período.

1S22 vs 1S21 - A margem financeira bruta no 1S22 cresceu 10,5% em relação ao 1S21, para R\$ 4.017 milhões, com expansão nas margens com clientes e com o mercado.

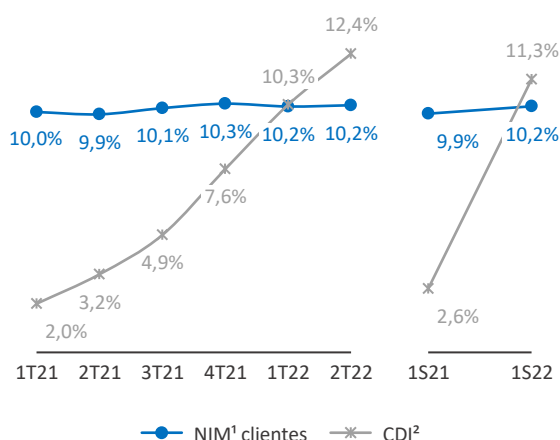
A **margem financeira com clientes** alcançou R\$ 3.562 milhões, 10,8% acima da margem registrada no 1S21. A melhora reflete o crescimento na carteira de crédito e efeito positivo do mix de produtos, com expansão em segmentos com maiores spreads como cartão de crédito e empréstimos no varejo. O NIM clientes¹ cresceu 0,3 p.p. para 10,2% vs 9,9% no 1S21, também explicado pelo efeito do mix na carteira do Varejo.

A **margem financeira com o mercado** cresceu 7,5% contra o 1S21, para R\$ 456 milhões. O crescimento foi decorrente, principalmente, do resultado positivo de posições estruturais de hedge e da aplicação do patrimônio líquido em decorrência do aumento da taxa de juros em 2022.

Margem Financeira Bruta (R\$ M)



NIM clientes¹ vs CDI² (% a.a.)



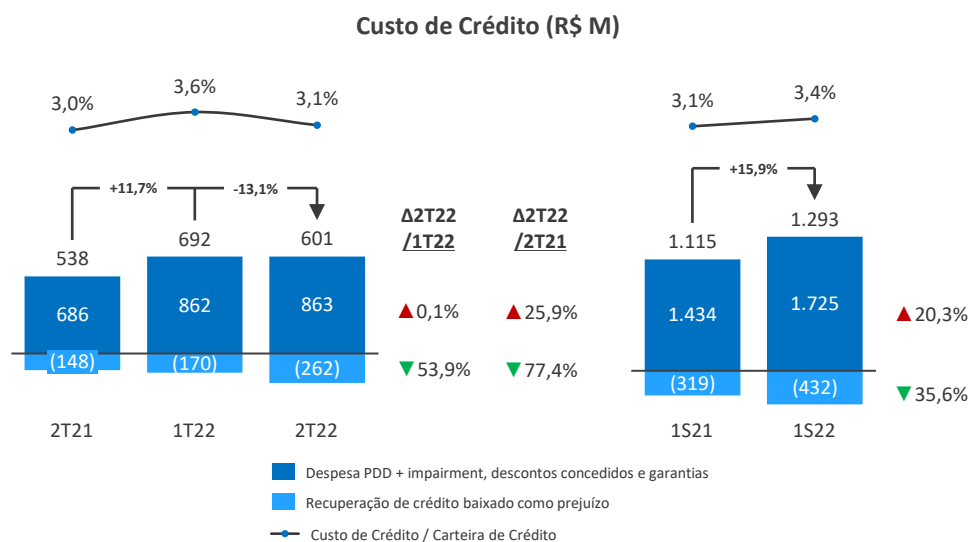
Resultados

Custo de Crédito

No 2T22, o custo de crédito registrou alta de 11,7% sobre o 2T21, para R\$ 601 milhões. O custo de crédito sobre carteira (ampliada) apresentou leve alta, para 3,1%, vs 3,0% no 2T21. A alta reflete essencialmente o aumento nas despesas de PDD devido à elevação nos indicadores de inadimplência no varejo, estes que convergiram para os patamares pré-pandemia, conforme já vínhamos sinalizando nos *releases* passados.

Na comparação com o 1T22, o custo de crédito recuou 13,1%, com o custo de crédito sobre carteira declinando 0,5 p.p., para 3,1% vs 3,6%. No trimestre, houve venda de carteiras que se encontravam em prejuízo com impacto positivo no custo de crédito, principalmente na linha de recuperação de crédito.

Por fim, na comparação semestral, o custo de crédito registrou alta de 15,9%, para R\$ 1.293 milhões, representando 3,4% da carteira de crédito ampliada, contra 3,1% no 1S21. A alta também é explicada, principalmente, pelo o aumento nas despesas de PDD devido à elevação nos indicadores de inadimplência no varejo, parcialmente compensada pelo efeito positivo da venda de carteiras no período.



Receitas de Serviços e Corretagem de Seguros

As receitas de serviços e corretagem de seguros somaram R\$ 436 milhões no 2T22, recuo de 22,7% sobre o 2T21 e 1,9% sobre o 1T22. No período 1S22, as receitas de serviços e corretagem atingiram R\$ 881 milhões, queda de 17,6% na comparação com o 1S21.

Em todos os períodos de comparação, a queda nas receitas de serviços e corretagem refletem, principalmente, a menor originação de financiamento de veículos, impactada pela queda que afetou todo o setor, conforme explicado anteriormente. A menor originação tem influência direta nas receitas de confecção de cadastro e avaliação de bens, e corretagem de seguros devido ao elevado *cross-sell* com o negócio de veículos. Também impactou negativamente as menores receitas de comissões sobre colocação de títulos, fruto da redução das operações de DCM¹ durante 2022, segmento que o BV coordenou 2 importantes operações durante o 2T21.

/ Resultados

Receitas de Serviços e Corretagem de Seguros

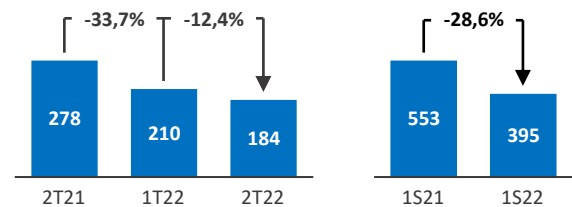
As receitas com cartão de crédito somaram R\$ 96 milhões no 2T22, crescimento de 24,4% sobre o 2T21 e 6,6% sobre o 1T22. No período 1S22, as receitas com cartão de crédito somaram R\$ 186 milhões, expansão de 24,7% sobre o 1S21. Tal performance reflete o crescimento da carteira com expansão da base de clientes, em linha com a nossa estratégia do banco digital.

Receitas de Prestação de Serviços (R\$ M)						Variação %		
	2T21	1T22	2T22	1S21	1S22	2T22 /1T22	2T22 /2T21	1S22 /1S21
Confecção de cadastro e avaliação de bens	161	128	117	341	245	-8,5	-27,2	-28,3
Receitas de corretagem de seguros	136	100	86	272	187	-13,9	-36,5	-31,5
Cartão de crédito	77	90	96	149	186	6,6	24,4	24,7
Rendas de garantias prestadas	27	23	27	54	51	17,0	2,7	-6,3
Administração de fundos de investimento	30	24	25	58	49	5,1	-16,4	-15,0
Comissões sobre colocação de títulos	86	37	28	102	65	-24,3	-67,3	-35,7
Correspondente bancário (Promotiva)	22	19	23	44	42	22,0	4,7	-3,9
Outras ¹	25	23	33	48	56	43,6	29,3	15,0
Receitas de Serviços e Corretagem	564	445	436	1.069	881	-1,9	-22,7	-17,6

1 - inclui serviços de custódia, corretagem de operações em bolsa, assessoria financeira, entre outros

Os prêmios de seguros somaram R\$ 184 milhões no 2T22, queda de 33,7% e 12,4% sobre o 2T21 e 1T22, respectivamente. No primeiro semestre de 2022, os prêmios de seguros foram de R\$ 395 milhões, representando uma queda de 28,6% na comparação com o 1S21. O desempenho reflete, principalmente, a queda nos níveis de originação de financiamento de veículos no período, conforme explicado anteriormente.

Prêmios de Seguros (R\$ M)



Apesar dos desafios enfrentados no segmento de corretagem de seguros em 2022 em decorrência da contração no mercado de veículos, **o BV permanece como uma das maiores corretoras de seguros do Brasil** com um portfólio diversificado de produtos para atender às demandas dos nossos clientes. Além de trazer diversificação nas receitas do banco, o negócio tem alto potencial de *cross-selling* com financiamento de veículos. Trazemos opções de seguros que vão desde auto completo, prestamista, residencial, vida e acidentes pessoais, até assistências para animais de estimação e funeral. Através da **nova parceria com a Darwin Seguros**, em breve passaremos a oferecer soluções bastante inovadoras do mercado de seguro automotivo aos nossos clientes.

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

- Auto
 - PORTO SEGURO
 - Alior seguro
 - SOMPO SEGUROS
 - Liberty Seguros
 - MAPFRE
 - TOKIO MARINE SEGURADORA
 - ZURICH
 - HDI SEGUROS
- Prestamista
 - CARDIF
- Residencial
 - CARDIF
- Vida + acidentes pessoais
 - Icatu
- Odontológico
 - MetLife
- Cartão de crédito
 - MAPFRE
- Assistências¹
 - CDF.

Resultados

Despesas de Pessoal e Administrativas

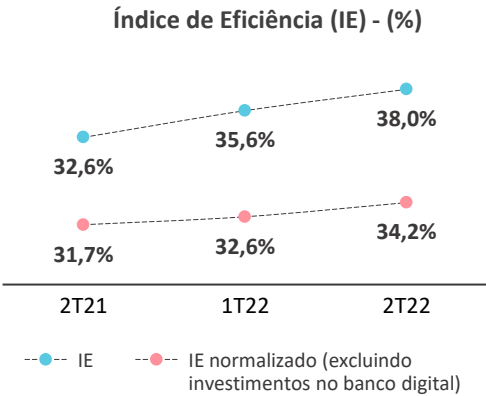
Despesas operacionais (R\$M)	2T21	1T22	2T22	1S21	1S22	Variação %		
						2T22/1T21	2T22/2T21	1S22/1S21
Proventos e Participação nos resultados	(210)	(295)	(299)	(408)	(594)	1,6	42,6	45,6
Benefícios e encargos sociais	(92)	(113)	(120)	(182)	(233)	5,5	30,6	28,0
Treinamento	(3)	(3)	(3)	(6)	(6)	12,3	-3,5	8,0
Despesas de Pessoal	(305)	(411)	(422)	(596)	(833)	2,7	38,5	39,8
Serviços técnicos especializados	(95)	(90)	(124)	(179)	(214)	36,8	30,5	19,2
Processamento de dados	(59)	(81)	(91)	(106)	(173)	12,4	56,3	63,7
Emolumentos judiciais	(16)	(16)	(21)	(32)	(37)	35,1	37,2	15,3
Marketing	(8)	(38)	(35)	(14)	(73)	-6,9	319,1	432,4
Outras	(37)	(38)	(41)	(96)	(79)	8,0	10,6	-17,0
Subtotal	(214)	(263)	(313)	(427)	(576)	18,7	45,9	35,1
Depreciação e amortização	(46)	(58)	(65)	(83)	(124)	12,0	41,9	49,0
Despesas Administrativas	(260)	(322)	(378)	(509)	(700)	17,5	45,2	37,3
Total	(565)	(733)	(800)	(1.105)	(1.533)	9,2	41,6	38,7
Total ex- depreciação e amortização	(519)	(674)	(735)	(1.022)	(1.409)	9,0	41,6	37,8

As despesas de pessoal tiveram alta de 2,7% vs o 1T22 e 38,5% na comparação com o 2T21, para R\$ 422 milhões. No período 1S22, as despesas de pessoal cresceram 39,8%, para R\$ 833 milhões. Os aumentos observados nos períodos 2T22 vs 2T21 e 1S22 vs 1S21 refletem (i) aumento no quadro de colaboradores do banco, que saltou de 4.137 ao final do 2T21 para 4.571 no encerramento do 2T22, oriundo da estratégia de crescimento e diversificação do BV e do fortalecimento do banco digital; (ii) aumento nas despesas com remuneração variável, refletindo a melhora nos resultados do banco, e; (iii) efeito do acordo coletivo realizado em setembro/21.

As despesas administrativas¹ somaram R\$ 313 milhões no 2T22, aumento de 18,7% e 45,9% vs o 1T22 e 2T21, respectivamente. No 1S22, as despesas administrativas¹ atingiram R\$ 576 milhões, alta de 35,1% sobre o 1S21. O aumento observado sobre o ano de 2021 (1S21 e 2T21) reflete, principalmente, o crescimento nas despesas com processamento de dados, devido aos maiores investimentos em tecnologia, em linha com a estratégia de crescimento do banco digital e diversificação dos negócios, além do aumento nas despesas de marketing para fortalecimento da marca do banco digital. Vale dizer que parte do aumento nas despesas de marketing em 2022 é explicada pela melhor distribuição das iniciativas ao longo do ano (em 2021, grande parte das campanhas ficaram concentradas no 4º trimestre). Também contribuiu para esse aumento as maiores despesas relacionadas à consultorias técnicas especializadas.

Com isso, encerramos o 2T22 com o Índice de Eficiência (IE) em 38,0%, +2,4 p.p. vs o 1T22 e +5,4 p.p. vs o 2T21. O aumento observado está em linha com o plano estratégico do BV, com maiores investimentos nas avenidas de crescimento, principalmente tecnologia e pessoas. Também impactou negativamente o IE a pressão inflacionária nas despesas de pessoal e administrativas, além da queda nas receitas refletindo a contração nos mercados, principalmente de veículos, conforme já explicado.

Não obstante, eficiência segue sendo pilar fundamental na estratégia do banco BV, evidenciado pelo saudável nível do IE de 34,2% quando excluímos os investimentos no banco digital.



/ Resultados

Outras (despesas) / receitas e resultados de controladas

Outras (despesas) / receitas (R\$ M)	2T21	1T22	2T22	1S21	1S22	Variação %		
						2T22/1T22	2T22/2T21	1S22/1S21
Custos associados à produção	(287)	(276)	(241)	(586)	(518)	-12,6	-15,7	-11,7
Demandas cíveis e fiscais	(19)	(17)	(27)	(57)	(43)	59,0	36,7	-24,5
Demandas trabalhistas	(24)	(30)	(34)	(47)	(65)	13,2	44,3	36,2
Resultados de incorporação imobiliária ¹	(59)	2	7	(67)	9	262,4	-111,6	-113,0
Outras	(59)	10	(22)	(61)	(12)	-313,1	-63,1	-81,2
Total	(447)	(311)	(317)	(820)	(628)	2,0	-29,1	-23,4

Outras (despesas)/receitas totalizaram uma despesa de R\$ 317 milhões no 2T22, alta de 2,0% sobre o 1T22. Na comparação com o 2T21, houve queda de 29,1%, assim como na comparação semestral, as despesas foram 23,4% inferior ao mesmo período de 2021. A queda em relação a 2021, em ambas comparações, é explicada, principalmente, por (i) menores custos associados à produção devido à menor originação de financiamentos durante 2022, e; (ii) efeito da atualização no valor de ativos de empreendimentos imobiliários (operação em *run-off*), realizada durante o ano de 2021, com impacto negativo naquele ano.

Qualidade da Carteira de Crédito

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

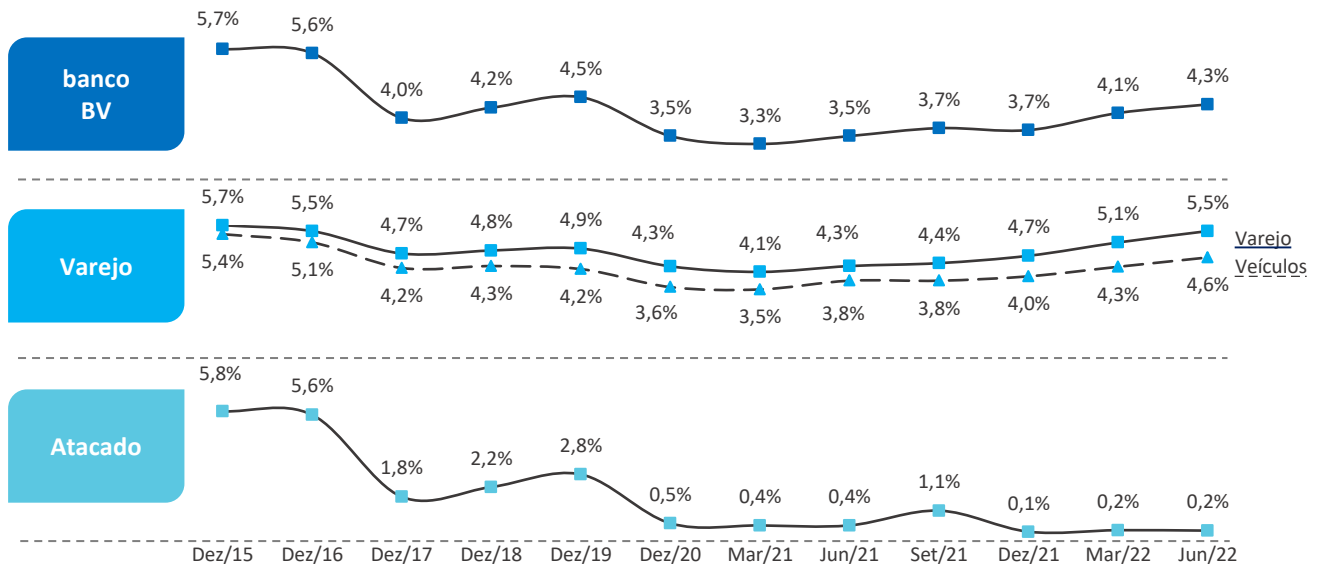
Qualidade da Carteira de Crédito (R\$ M, exceto quando indicado)	2T21	1T22	2T22
Saldo em atraso acima de 90 dias	2.170	2.683	2.852
Índice de inadimplência acima de 90 dias – Consolidado	3,5%	4,1%	4,3%
Índice de inadimplência acima de 90 dias – Varejo	4,3%	5,1%	5,5%
Índice de inadimplência acima de 90 dias – Veículos	3,8%	4,3%	4,6%
Índice de inadimplência acima de 90 dias – Atacado	0,4%	0,2%	0,2%
Baixas para prejuízo (a)	(496)	(618)	(646)
Recuperação de crédito (b)	148	170	262
Perda líquida (a+b)	(348)	(448)	(384)
Perda líquida / Carteira de crédito (anualizada)	2,3%	2,8%	2,3%
New NPL	675	897	815
New NPL / Carteira de crédito ² - trimestre	1,11%	1,36%	1,24%
Saldo de PDD ³	5.243	5.929	5.789
Saldo de PDD / Carteira de crédito	8,4%	9,0%	8,8%
Saldo de PDD / Saldo em atraso acima de 90 dias	242%	221%	203%
Saldo AA-C	54.630	56.647	57.299
Saldo AA-C / Carteira de crédito	87,9%	86,2%	86,7%

/ Resultados

Inadimplência da Carteira de Crédito – Inad-90 dias

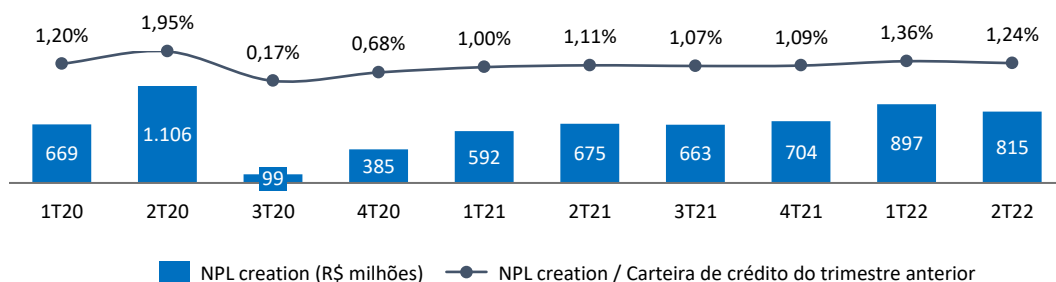
A inadimplência acima de 90 dias (Inad-90) retornou aos patamares históricos pré-pandemia, conforme vínhamos sinalizando em releases anteriores, encerrando o 2T22 em 4,3%, 0,2 p.p. acima do observado no trimestre anterior.

- **Varejo:** o Inad-90 do Varejo encerrou o 2T22 em 5,5%, aumento de 0,4 p.p. sobre o trimestre anterior. Além da alta da inadimplência observada no período pós-pandemia, o aumento no Inad-90 do Varejo também reflete a queda nos níveis de originação de financiamento, que por sua vez, influencia no indicador com a maturação dos contratos adimplentes e carregos dos contratos inadimplentes. Além disso, o indicador também foi influenciado pelo mix de produtos, com maior participação de cartões de crédito na carteira (9,8% no 2T22 vs 7,2% no 2T21).
- **Atacado:** o Inad-90 do Atacado permaneceu em nível historicamente baixo, encerrando o 2T22 em 0,2%, em linha com o trimestre anterior.



NPL creation

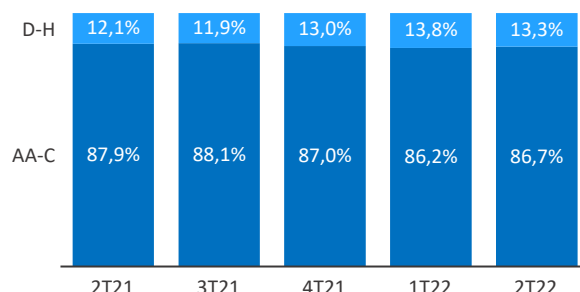
O NPL creation somou R\$ 815 milhões no 2T22, queda de 9,1% vs o 1T22 e aumento de 20,7% vs o 2T21. Em relação à carteira, o NPL creation ficou em 1,24%, contra 1,36% no 1T22 e 1,11% no 2T21. O aumento sobre o 2T21 reflete a maior entrada em atraso acima de 90 dias no Varejo.



/ Resultados

Carteira de Crédito por Nível de Risco¹ (%)

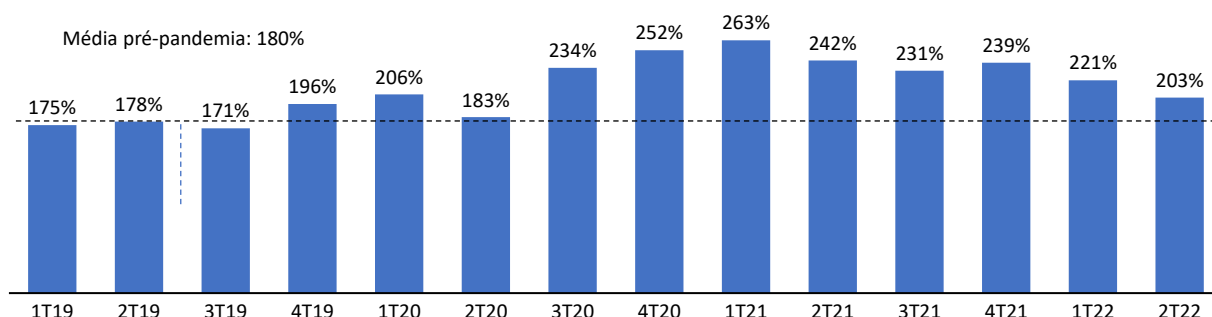
No trimestre, o saldo da carteira com rating D-H registrou redução de 0,5 p.p. vs o 1T22. Apesar da convergência dos níveis de inadimplência no Varejo para patamares pré-pandemia, conforme já era esperado, a redução observada reflete a gestão conservadora do risco do banco, que visa manter a qualidade da carteira de crédito em níveis adequados para cada segmento. Destaca-se que aproximadamente 90% da carteira do Varejo é colateralizada.



Índice de Cobertura (90 dias)

O Índice de Cobertura para o saldo em atraso acima de 90 dias encerrou o trimestre em 203%, comparado a 221% no trimestre anterior. A queda observada ao longo de 2022 é explicada pelo aumento no saldos em atraso no Varejo, e consumo das provisões prudenciais constituídas em 2021 para fazer frente ao cenário econômico desafiador gerado pela pandemia.

Apesar da queda observada, o Índice de Cobertura permanece acima dos patamares históricos pré-pandemia, evidenciando a prudência e conservadorismo do banco BV em um cenário econômico que ainda permanece desafiador. Importante observar que 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

O *funding* total alcançou R\$ 82,8 bilhões no encerramento do 2T22, 5,3% acima do trimestre anterior e 9,2% superior ao 2T21. A variação decorre principalmente do maior saldo de depósitos a prazo, notadamente CDBs e LCA/LCIs, captados majoritariamente via plataformas digitais, meio que vem ganhando relevância em nosso *funding* e já representa 8,7% da base total de captação do BV. Também contribuiu para o aumento o maior saldo de títulos emitidos no exterior, em decorrência da desvalorização do real contra o dólar nos períodos comparados, com impacto na tradução cambial.

A estrutura de *funding* do BV segue bastante diversificada e com estratégia de desconcentração de vencimentos. Os instrumentos estáveis de captação, com vencimento acima de 2 anos, representavam 58,2% do total de recursos captados no encerramento do 2T22.

Resultados

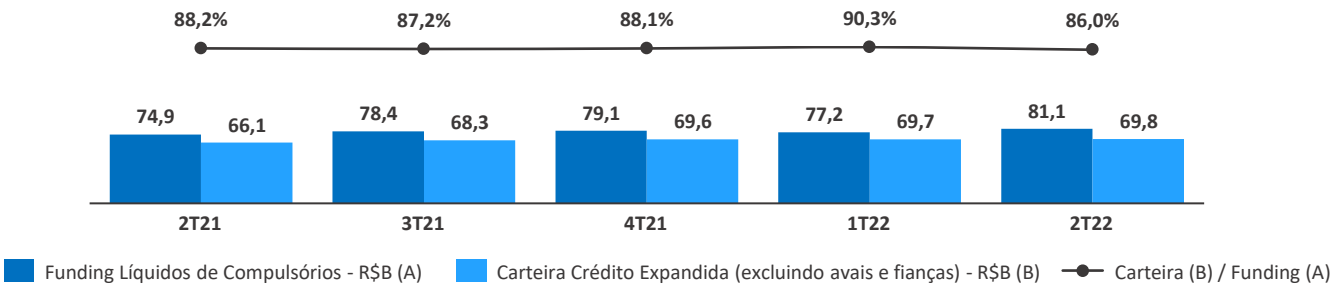
Captações e Liquidez

Captações (R\$ B)	2T21	1T22	2T22	Variação %		Análise vertical % 2T22
				2T22/1T22	2T22/2T21	
Letras financeiras (1)	25,3	29,6	28,6	-3,4	13,2	34,5
Depósito a prazo	24,0	24,2	26,1	7,7	8,5	31,5
CDB	20,4	19,9	21,0	5,4	3,0	25,3
Debêntures	1,8	1,4	1,3	-7,7	-28,1	1,6
LCA e LCI	1,8	2,9	3,8	30,9	107,5	4,5
Títulos emitidos no Exterior (1)	8,0	7,5	8,5	13,4	7,0	10,3
Cessões de crédito (1)	8,5	6,8	7,5	10,3	-12,3	9,0
Empréstimos e Repasses	4,2	5,3	6,1	15,9	46,1	7,4
Depósitos interfinanceiros	2,6	2,0	2,4	23,3	-6,2	2,9
Instrumentos de Capital (1)	3,3	3,3	3,6	9,6	10,1	4,4
Letras financeiras subordinadas	1,8	1,9	2,1	10,9	14,5	2,5
Demais	1,5	1,5	1,6	8,0	4,8	1,9
Total de Captações com Terceiros	75,8	78,6	82,8	5,3	9,2	100,0
(-) Depósitos compulsórios	0,9	1,4	1,7	21,9	93,1	
(-) Disponibilidades em moeda nacional	0,0	0,0	0,0	23,2	-16,3	
Total de Captações líquidas de compulsório	74,9	77,2	81,1	5,0	8,3	
Instrumentos estáveis de captação/Total	59,4%	60,0%	58,2%	-1,8 p.p.	-1,2 p.p.	
Captações via plataformas digitais	2,0	6,0	7,2	20,0	260,0	
% de captações via plataformas/total	2,6%	7,6%	8,7%			

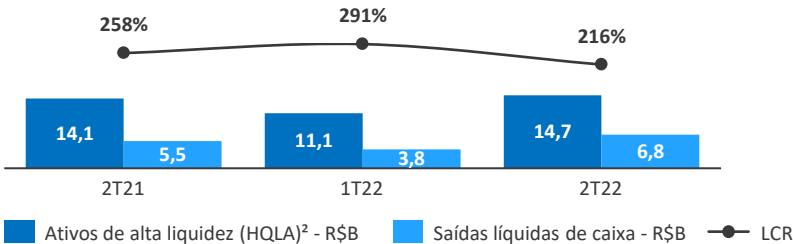
(1) Instrumentos estáveis de captação

A relação entre a carteira de crédito expandida (excluindo avais e fianças) e as captações líquidas de compulsórios encerrou o 2T22 em 86,0%, comparado a 90,3% no 1T22 e 88,2% no 2T21.

Carteira de Crédito / Funding (%)



Com relação à liquidez, o banco manteve seu caixa livre em nível bastante conservador. O indicador LCR¹ (*Liquidity Coverage Ratio*), cujo objetivo é mensurar a liquidez de curto prazo dos bancos num cenário de estresse, encerrou o 2T22 em 216% vs 291% no 1T22 e 258% no 2T21, lembrando que o mínimo regulatório exigido pelo Banco Central é 100%. Vale reforçar, que além da saudável liquidez, o banco BV mantém disponível uma linha de crédito junto ao Banco do Brasil desde 2009, que representa significativa reserva de liquidez e que nunca foi utilizada.



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

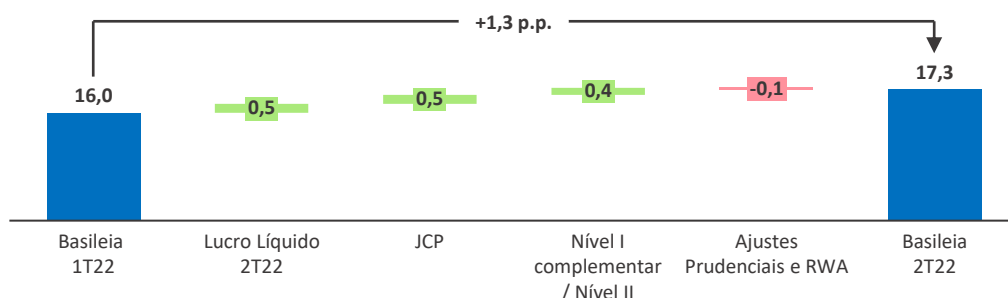
/ Resultados

Índice de Basileia

O Índice de Basileia atingiu 17,3% no 2T22, com 16,0% de Capital Nível I, sendo 13,9% de Capital Principal e 2,1% de Capital Complementar. Já o Capital Nível II encerrou o 2T22 em 1,3%.

Na comparação trimestral, o Índice de Basileia registrou alta de 1,3 p.p., explicado principalmente por (i) geração de lucro líquido no trimestre, com impacto de +0,5 p.p.; (ii) aumento de capital por meio de capitalização de parte dos juros sobre capital próprio (JCP) declarados, referentes ao exercício de 2021, com impacto de +0,5 p.p.; (iii) efeito da variação cambial no capital complementar e novas emissões subordinadas com vencimento (nível II) com impacto de +0,4 p.p.; e (iv) ajustes prudenciais e RWA, com impacto de -0,1 p.p..

Índice de Basileia 2T22 vs 1T22



Com relação ao 2T21, o Índice de Basileia aumentou +2,1 p.p., com alta de +1,2 p.p. no CET1 devido, principalmente à geração de lucro no período, compensado em parte pela declaração de JCP. O aumento de +0,7 p.p. no Capital Nível II está relacionado principalmente às novas emissões de dívidas subordinadas que compõem esse Capital.

Índice de Basileia (R\$ M)	2T21	1T22	2T22	Variação %	
				2T22/1T22	2T22/2T21
Patrimônio de Referência (PR)	11.653	12.081	12.798	5,9	9,8
PR nível I	11.230	11.310	11.840	4,7	5,4
Principal	9.722	9.847	10.260	4,2	5,5
Complementar	1.508	1.464	1.580	8,0	4,8
PR nível II	424	771	958	24,2	126,1
Ativos Ponderados pelo Risco (RWA)	76.438	75.517	73.933	-2,1	-3,3
Risco de crédito	66.694	67.967	66.611	-2,0	-0,1
Risco de mercado	3.165	602	374	-37,9	-88,2
Risco operacional	6.579	6.948	6.948	0,0	5,6
Patrimônio de Referência Mínimo Requerido	6.115	6.041	5.915	-2,1	-3,3
Capital nível I	14,7%	15,0%	16,0%	1,0 p.p.	1,3 p.p.
Índice de Capital Principal (CET1)	12,7%	13,0%	13,9%	0,8 p.p.	1,2 p.p.
Complementar	2,0%	1,9%	2,1%	0,2 p.p.	0,2 p.p.
Capital nível II	0,6%	1,0%	1,3%	0,3 p.p.	0,7 p.p.
Índice de Basileia (PR/RWA)	15,2%	16,0%	17,3%	1,3 p.p.	2,1 p.p.

Em 16/03/2020, a Resolução Bacen 4.783/2020 alterou temporariamente o capital mínimo regulatório. Ao final do 2T22, 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).

Anexo

Anexo

Reconciliação entre Resultado Contábil e Gerencial

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

- Despesas relacionadas à provisões (cíveis, trabalhistas e fiscais) realocadas de “(Provisão)/reversão para passivos contingentes” e de “Despesas de pessoal” para “Outras receitas/(despesas)”
- Custos e receitas operacionais da controlada Promotiva S.A. realocados de “Outras receitas/(despesas)” para “Receitas de prestação de serviços e corretagem”
- “Descontos concedidos” realocados da “Margem financeira bruta” para “Custo de crédito”
- Custos diretamente relacionados à geração de negócios realocados de “Despesas administrativas” para “Outras receitas/(despesas)”
- Efeitos fiscais e tributários do hedge referente às variações cambiais de investimentos no exterior que são contabilizados em “Despesas tributárias” (PIS e COFINS) e “Imposto de Renda e Contribuição Social” são realocados para “Margem Financeira Bruta”.

DRE (R\$ M)	2T22 Contábil	Reclassificações Gerenciais	2T22 Gerencial	1S22 Contábil	Reclassificações Gerenciais	1S22 Gerencial
Receitas totais (i + ii)	2.192	10	2.202	4.638	260	4.898
Margem Financeira Bruta (i)	1.668	82	1.749	3.597	420	4.017
Receita de serviços e corretagem (ii)	524	(72)	453	1.041	(160)	881
Custo de crédito	(248)	(115)	(362)	(825)	(468)	(1.293)
Despesas operacionais	(1.331)	105	(1.227)	(2.624)	208	(2.416)
Despesas de pessoal administrativas	(956)	140	(816)	(1.828)	295	(1.533)
Despesas tributárias	(111)	6	(105)	(261)	6	(255)
Outras despesas (despesas)	(265)	(41)	(305)	(535)	(93)	(628)
Resultado antes do IR/CS	613	0	613	1.190	0	1.190
IR/CS	(130)	0	(130)	(261)	0	(261)
Participação de não controladores	(71)	0	(71)	(129)	0	(129)
Lucro Líquido Recorrente	412	0	412	800	0	800

Eventos não Recorrentes

(Em R\$ M)	2T21	1T22	2T22	1S21	1S22
Lucro líquido - Contábil	461	388	412	816	800
(-) Eventos não recorrentes	73	0	0	71	0
Reavaliação do estoque de crédito tributário	76	0	0	76	0
Despesas relacionadas ao processo de IPO do BV	-3	0	0	-5	0
Lucro líquido recorrente	388	388	412	745	800

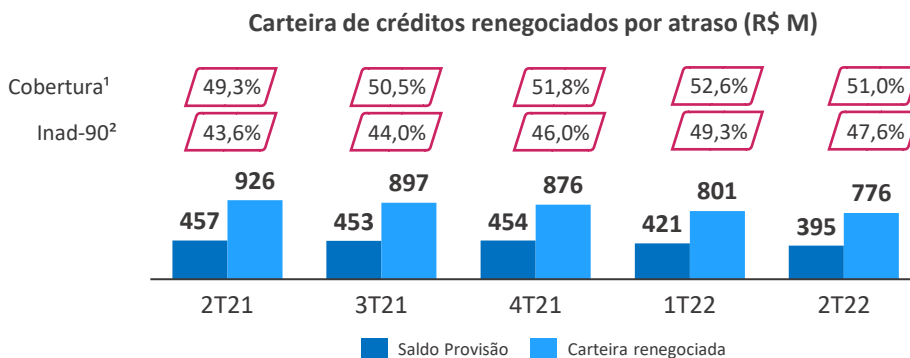
Sumário dos eventos não recorrentes :

- **Reavaliação do estoque de crédito tributário:** Efeito decorrente da majoração da alíquota de Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) para as instituições financeiras, de 20% para 25% (em 2021), reconhecido na linha de Imposto de Renda e Contribuição Social;
- **Despesas relacionadas ao processo de IPO do banco BV:** O processo foi cancelado em 13/04/2021 em decorrência da conjuntura de mercado.

Anexo

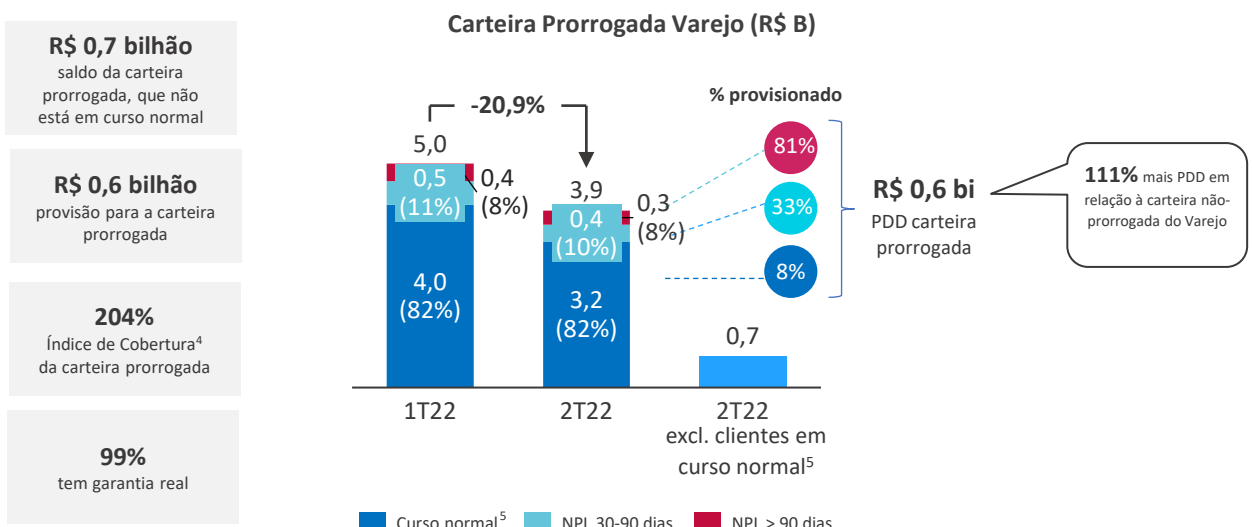
Créditos Renegociados por Atraso

O saldo das operações de crédito renegociados por atraso totalizou R\$ 776 milhões no 2T22. No comparativo com o 1T22, houve queda de 3,1% no saldo da carteira renegociada por atraso. Na comparação com o 2T21, houve queda de 16,2%. No mesmo período, a inadimplência acima de 90 dias (Inad-90) desta carteira foi de 47,6%, contra 49,3% no 1T22 e 43,6% no 2T21. O índice de cobertura para essa carteira no encerramento do 2T22 era de 51,0%, contra 52,6% no 1T22 e 49,3% no 2T21. Mais informações disponíveis nas Demonstrações Contábeis do 2T22, Nota Explicativa 12-i.



Carteira varejo prorrogada (pandemia)

Desde o início da pandemia no Brasil, buscamos apoiar nossos clientes com soluções para atender às suas necessidades. Em março/20, proporcionamos a prorrogação de parcelas em 60 dias, onde clientes em dia puderam postergar 2 parcelas para o fim do contrato, sem o acréscimo de juros e mantendo o mesmo valor da parcela. Ao final dos 60 dias³, através de uma oferta bastante segmentada, os clientes que necessitaram contaram ainda com uma reestruturação efetiva do seu contrato, que implicou num alongamento adicional do prazo. Essa iniciativa impactou mais de 800 mil clientes, com cerca de R\$ 18 bilhões aditados e/ou efetivamente renegociados. Ao final do 2T22, o saldo da carteira prorrogada excluindo-se o saldo em curso normal era de aproximadamente R\$ 0,7 bilhão.

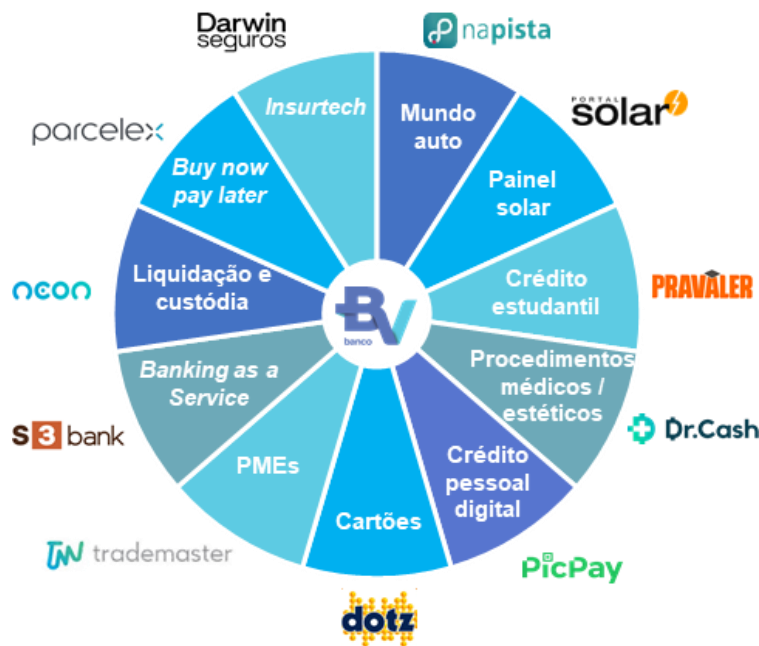


/ Anexo

BV^x *Unidade de Negócios de Inovação*

A estratégia digital do BV passa pela busca incessante de melhores serviços e experiências aos nossos clientes, sempre tendo a inovação como ferramenta. A BVx, nossa unidade de negócios de inovação, tem a missão de gerar valor por meio da conexão com o ecossistema de startups, por meio de co-criação, desenvolvimentos proprietários e investimentos em parcerias estratégicas, e atua em 3 frentes: i) **Corporate Venture Capital**; ii) **BV Open** e; iii) **BV Lab (laboratório de inovação)**.

Investimos e estabelecemos parcerias com fintechs e outras startups que tenham sinergias com o BV e que complementem o portfólio de soluções aos clientes do banco. Entre investidas diretas e parcerias para co-criação e lead/distribuição de produtos, contávamos com aproximadamente 30 empresas inovadoras enriquecendo nosso ecossistema no encerramento do 2T22. Abaixo, apresentamos uma visão não-exaustiva das nossas parcerias, já incluindo nossos novos parceiros Parcelex e Darwin Seguros:



O BV open desempenha um importante papel na estratégia de diversificação de receitas do banco, atuando como canal de distribuição dos nossos serviços. Oferecemos aos nossos parceiros e clientes as seguintes soluções BV Open: *Banking as a Service* (BaaS), *Credit as a Service* (CaaS) e *Investment as a Service* (IaaS).

Encerramos o 2T22 com 54 parceiros BV open dos mais variados segmentos como educação, energia, saúde e e-commerce conectados e utilizando os serviços de nossa plataforma BV Open. A volumetria¹ (# transações) realizada em nossa plataforma BaaS atingiu 120 milhões de transações no 2T22, crescimento de 154% vs o 2T21.

54 parceiros BV open
conectados em nossa
plataforma

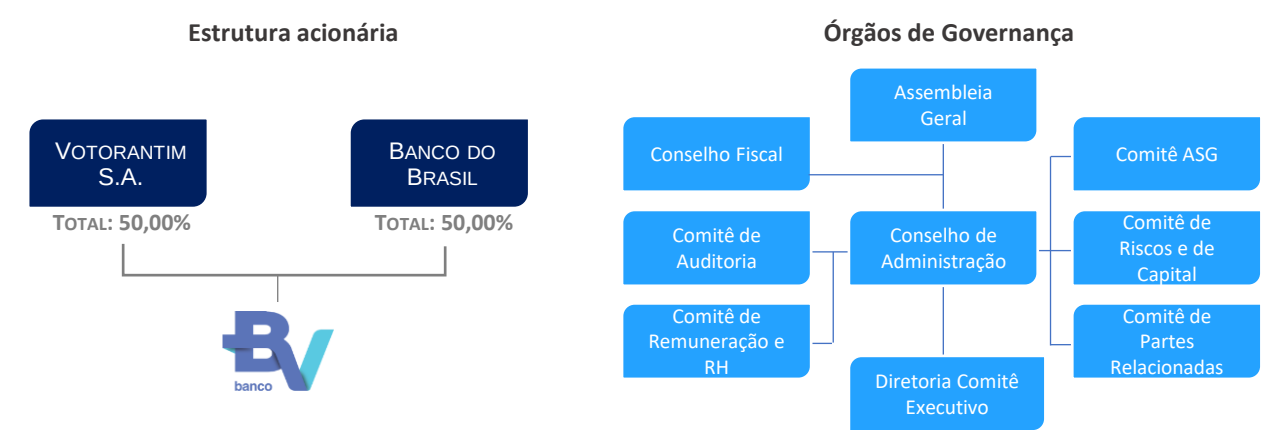
120 milhões de transações
realizadas em nossa plataforma BaaS
+154% vs 2T21

Anexo

Governança

O banco BV tem uma estrutura organizacional que observa a legislação e regulamentação em vigor no Brasil e está alinhada às melhores práticas de mercado, comprometendo-se com os princípios de transparência, equidade, prestação de contas e de responsabilidade corporativa, bem como adota padrões de boas práticas em linha com as Leis Anticorrupção e de responsabilidade socioambiental.

Contamos com uma base sólida de acionistas, formada pela Votorantim S.A., holding de investimentos permanentemente capitalizada com abordagem de investimento de longo prazo, e pelo Banco do Brasil, uma das maiores instituições financeiras do Brasil, com mais de 200 anos de experiência.



A administração do banco BV é compartilhada entre os acionistas Votorantim Finanças e Banco do Brasil, com participação paritária no Conselho de Administração (CA). O CA é composto por 7 membros, sendo 3 membros indicados por cada um dos acionistas controladores e 1 membro independente. As decisões tomadas nas reuniões do CA são por maioria absoluta, inexistindo voto de qualidade. Na Assembleia Geral, realizada em abril de 2021, houve eleição do órgão para o mandato que vigorará até 2023.

Ratings

O banco BV é classificado por 2 agências internacionais de rating, a Moody's e a Standard and Poor's (S&P). Importante ressaltar que o rating em escala global é limitado pelo rating soberano do Brasil, atualmente em Ba2 (estável) pela Moody's e BB- (estável) pela S&P.

Agência de rating	Escala Global	Escala Nacional	Perspectiva	Última atualização
Standard & Poor's	BB-	AAA	Estável	Abr/22
Moody's	Ba2	AA	Estável	Jun/21

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.

