



# Relatório Gerencial de Resultados

## **3T24**



# Índice

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

## Destaques do 3T24

**Lucro Recorde**  
na história do BV

Lucro Líquido Recorrente  
**R\$ 496 mm**  
▲ 73,8% vs 3T23

ROE Recorrente  
**15,0%**  
▲ 6,0 p.p. vs 3T23

Avanços importantes do Plano Estratégico, com forte desempenho no **Core business** e na **diversificação...**

~78% da receita total

### Destaques no crédito

Carteira de Crédito<sup>1</sup>  
**R\$ 90,4 bi**  
▲ 6,0% vs 3T23

**Leves usados**  
▲ 12,5% vs 3T23  
R\$ 45,6 bi

**Outros veículos<sup>3</sup>**  
▲ 32,3% vs 3T23  
R\$ 5,5 bi

**EGV<sup>2</sup>**  
▲ 24,7% vs 3T23  
R\$ 3,8 bi

**PME**  
▲ 20,2% vs 3T23  
R\$ 2,2 bi

### Destaques em serviços

~22% da receita total

**Corretora de seguros**  
▲ 14,4% vs 3T23  
Prêmios emitidos no 3T24  
R\$ 442 MM

**Plataforma Bankly**  
TPV<sup>4</sup> em nossa plataforma no 3T24  
R\$ 100 bi

**Debt Capital Market**  
▲ 94% vs 3T23  
Operações coordenadas/distribuídas no 3T24  
R\$ 13 bi

Receita de serviços  
▲ 19,1% vs 3T23  
R\$ 0,7 bi

...evolução na **estratégia Relacional**

**6,1 milhões**  
de clientes

**+R\$ 2 bi**  
de concessão de crédito oriundos do banco relacional

Índice de Inadimplência  
**4,4%**  
▼ 0,1 p.p. vs 2T24

Índice de Cobertura  
**172%**  
vs 167% no 2T24

Índice de Basileia  
**16,2%**  
▲ 0,6 p.p. vs 2T24

**Solidez no balanço**  
com gestão de risco eficiente

**1º**  
lugar



O **BV** foi reconhecido pela GPTW como a **MELHOR empresa para trabalhar** na categoria Instituições Financeiras

## Destaques do 3T24

### Principais Informações e Indicadores Financeiros

Na tabela abaixo apresentamos as informações e indicadores gerenciais selecionados do banco BV com o objetivo de permitir análises nas mesmas bases de comparação. A reconciliação entre contábil e gerencial encontra-se na página 18 deste relatório.

| ANÁLISE DOS RESULTADOS GERENCIAIS                           | 3T23    | 2T24    | 3T24           | 9M23    | 9M24           | Variação %    |               |               |
|---|---------|---------|----------------|---------|----------------|---------------|---------------|---------------|
|   |         |         |                |         |                | 3T24/<br>2T24 | 3T24/<br>3T23 | 9M23/<br>9M24 |
| <b>RESULTADOS (R\$ M)</b>                                   |         |         |                |         |                |               |               |               |
| Receitas totais (i) + (ii)                                  | 2.752   | 2.909   | <b>3.057</b>   | 7.856   | <b>8.766</b>   | 5,1%          | 11,1%         | 11,6%         |
| Margem financeira bruta (i)                                 | 2.177   | 2.262   | <b>2.372</b>   | 6.302   | <b>6.782</b>   | 4,9%          | 9,0%          | 7,6%          |
| Receita de serviços e corretagem (ii)                       | 575     | 647     | <b>685</b>     | 1.554   | <b>1.984</b>   | 5,9%          | 19,1%         | 27,6%         |
| Custo de crédito  | (1.149) | (870)   | <b>(1.003)</b> | (3.367) | <b>(2.817)</b> | 15,3%         | -12,7%        | -16,3%        |
| Despesas administrativas e de pessoal                       | (818)   | (850)   | <b>(923)</b>   | (2.327) | <b>(2.608)</b> | 8,6%          | 12,9%         | 12,0%         |
| Despesas adm. e de pessoal excl. depreciação e amortização  | (734)   | (741)   | <b>(821)</b>   | (2.090) | <b>(2.299)</b> | 10,7%         | 11,9%         | 10,0%         |
| Lucro Líquido Recorrente                                    | 285     | 363     | <b>496</b>     | 852     | <b>1.180</b>   | 36,6%         | 73,8%         | 38,6%         |
| <b>BALANÇO PATRIMONIAL (R\$ M)</b>                          |         |         |                |         |                |               |               |               |
| Total de ativos   | 135.010 | 134.316 | <b>143.662</b> | 135.010 | <b>143.662</b> | 7,0%          | 6,4%          | 6,4%          |
| Carteira de crédito ampliada                                | 85.297  | 88.113  | <b>90.393</b>  | 85.297  | <b>90.393</b>  | 2,6%          | 6,0%          | 6,0%          |
| Segmento Atacado  | 26.633  | 25.647  | <b>25.937</b>  | 26.633  | <b>25.937</b>  | 1,1%          | -2,6%         | -2,6%         |
| Segmento Varejo   | 58.664  | 62.466  | <b>64.456</b>  | 58.664  | <b>64.456</b>  | 3,2%          | 9,9%          | 9,9%          |
| Recursos captados   | 92.010  | 96.277  | <b>102.515</b> | 92.010  | <b>102.515</b> | 6,5%          | 11,4%         | 11,4%         |
| Patrimônio líquido  | 13.558  | 14.194  | <b>14.542</b>  | 13.558  | <b>14.542</b>  | 2,5%          | 7,3%          | 7,3%          |
| Índice de Basileia (%)                                      | 15,4%   | 15,6%   | <b>16,2%</b>   | 15,4%   | <b>16,2%</b>   | 0,6 p.p.      | 0,8 p.p.      | 0,8 p.p.      |
| Índice de Capital Nível I (%)                               | 14,3%   | 14,4%   | <b>14,7%</b>   | 14,3%   | <b>14,7%</b>   | 0,3 p.p.      | 0,4 p.p.      | 0,4 p.p.      |
| Índice de Capital Principal (%)                             | 13,0%   | 13,0%   | <b>13,0%</b>   | 13,0%   | <b>13,0%</b>   | 0,0 p.p.      | 0,0 p.p.      | 0,0 p.p.      |
| <b>INDICADORES DE DESEMPENHO (%)</b>                        |         |         |                |         |                |               |               |               |
| Retorno sobre Patrimônio Líquido Médio <sup>1</sup> (ROAE)  | 9,0%    | 11,1%   | <b>15,0%</b>   | 9,0%    | <b>12,1%</b>   | 3,8 p.p.      | 6,0 p.p.      | 3,1 p.p.      |
| Retorno sobre Ativo Total Médio <sup>2</sup> (ROAA)         | 0,8%    | 1,1%    | <b>1,4%</b>    | 0,9%    | <b>1,1%</b>    | 0,4 p.p.      | 0,6 p.p.      | 0,3 p.p.      |
| Net Interest Margin <sup>3</sup> (NIM) - Clientes           | 9,9%    | 9,6%    | <b>9,9%</b>    | 9,8%    | <b>9,6%</b>    | 0,3 p.p.      | 0,0 p.p.      | -0,1 p.p.     |
| Net Interest Margin <sup>4</sup> (NIM) - Clientes + Mercado | 7,3%    | 7,4%    | <b>7,7%</b>    | 7,1%    | <b>7,2%</b>    | 0,3 p.p.      | 0,4 p.p.      | 0,1 p.p.      |
| Índice de Eficiência (IE) - acumulado 12 meses <sup>5</sup> | 36,8%   | 37,5%   | <b>38,0%</b>   | 36,8%   | <b>38,0%</b>   | 0,5 p.p.      | 1,2 p.p.      | 1,2 p.p.      |
| Inadimplência (acima de 90 dias)                            | 5,5%    | 4,5%    | <b>4,4%</b>    | 5,5%    | <b>4,4%</b>    | -0,1 p.p.     | -1,1 p.p.     | -1,1 p.p.     |
| Índice de Cobertura (acima de 90 dias)                      | 155%    | 167%    | <b>171,6%</b>  | 154,6%  | <b>171,6%</b>  | 4,4 p.p.      | 17,0 p.p.     | 17,0 p.p.     |
| <b>OUTRAS INFORMAÇÕES</b>                                   |         |         |                |         |                |               |               |               |
| Colaboradores <sup>6</sup> (quantidade)                     | 4.295   | 4.401   | <b>4.455</b>   | 4.295   | <b>4.455</b>   | 1,2%          | 3,7%          | 3,7%          |

1. Quociente entre o lucro líquido recorrente e o patrimônio líquido médio do período, anualizado. Não considera outros resultados abrangentes registrados no patrimônio líquido; 2. Quociente entre o lucro líquido recorrente e os ativos totais médios do período; Anualizado; 3. Quociente entre a margem financeira bruta com Clientes e os ativos médios sensíveis à spreads do período. Anualizado; 4. Quociente entre a margem financeira bruta e os ativos rentáveis médios do período. Anualizado; 5. IE = despesas de pessoal (não considera demandas trabalhistas) e administrativas / (margem financeira bruta + receita de serviços e tarifas + outras receitas operacionais + outras despesas operacionais - despesas tributárias - resultado de atividade imobiliária); 6. Não considera estagiários e estatutários.

## Estratégia

A seguir, destacamos os pilares estratégicos que orientam nossas decisões no BV, juntamente com os principais habilitadores que nos permitem alcançar nossa visão de sermos o banco das melhores escolhas financeiras para nossos clientes e parceiros:

### Visão estratégica

**Ser o banco das melhores escolhas financeiras para nossos clientes e parceiros**

Pilares estratégicos

Fortalecer e sustentar o **Core Business**

O *Core Business* representa nossos negócios maduros: Auto (Leves Usados), Corporate e Tesouraria/ALM, que contribuem com resultados relevantes para o Banco.

Buscamos fortalecer nosso *core business*, garantindo a estabilidade e eficiência dos negócios principais do BV, garantindo sua sustentabilidade e relevância no longo prazo.

**Diversificar receitas** alavancando nossos principais *capabilities*

Alavancando nosso *expertise* desenvolvido no *core business*, mapeamos inúmeras oportunidades de crescimento e diversificação, ampliando a oferta de soluções aos nossos clientes, tanto no crédito, quanto em serviços financeiros.

No crédito, destacamos o financiamento de painéis solares, outros veículos (Motos, Pesados e Leves Novos), cartão de crédito, Empréstimo com Garantia de Veículo (EGV) e PME.

Em serviços, destacamos a corretora de seguros, o *business* de plataforma (Bankly), *marketplace* automotivo (NaPista) e shopping BV.

Fortalecimento da abordagem **Relacional** com nossos clientes PF

Nossa estratégia também inclui construirmos uma relação duradoura com nossos clientes, aumentando a satisfação e o engajamento, posicionando nossa Conta Digital como um hub relevante desse relacionamento.

Para isso, investimos em iniciativas que contribuam para fortalecer nossos *skills* de atração e engajamento de clientes, principalmente na oferta de soluções financeiras cada vez mais customizadas e na melhoria da experiência dos clientes

Principais habilitadores da Estratégia BV

Inovação   Dados   Tecnologia   Pessoas   Cultura   ESG

## Estratégia

Fortalecer e sustentar o *core business*

Diversificar receitas alavancando nossos principais *capabilities*

Fortalecimento da abordagem relacional com nossos clientes PF

### i. Financiamento de Veículos Leves Usados

Com mais de 30 anos de história, desenvolvemos *capabilities* sólidos que têm sido fundamentais para manter nossa **liderança há 11 anos consecutivos**. Com uma carteira de R\$ 45,6 bilhões ao final do 3T24, nosso principal negócio representava **50,5% da carteira total de crédito**. Oferecemos financiamento de veículos por meio de nossa robusta força comercial e rede de distribuição com presença em todo o país. Ao final do 3T24, operávamos com aproximadamente 26 mil lojistas espalhados por todo território brasileiro. Com uma plataforma simples, rápida e intuitiva, realizamos cerca de 96% das respostas de análise de crédito de forma totalmente automatizada em poucos segundos. O processo de contratação é 100% digital, desde a simulação do financiamento até a assinatura do contrato.

Além dos canais físicos, contamos também com o NaPista, nosso *marketplace* automotivo. Em pouco menos de 1 ano, se tornou um dos principais *marketplaces* automotivos do Brasil com cerca de 250 mil veículos anunciados no encerramento do 3T24. Com uma interface simplificada e avançada tecnologia de busca, a plataforma tem registrado cerca de 10 milhões de visualizações de anúncios por mês.

Por fim, somos o primeiro e **único banco a compensar toda a emissão de gases (CO<sub>2</sub>) dos veículos que financiamos**. Desde o início do nosso compromisso em 2021, já **compensamos mais de 5,8 milhões de toneladas de CO<sub>2</sub>**, 100% da frota financiada no período.



#### Compensação de CO<sub>2</sub>

Desde 2021, compensamos 100% do CO<sub>2</sub> emitido pelos veículos que financiamos



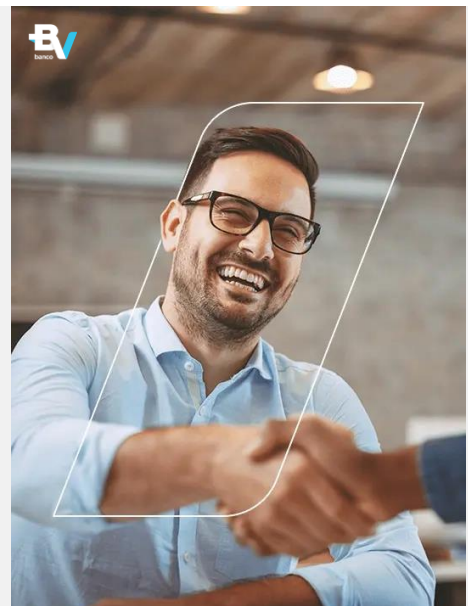
#### Nosso marketplace automotivo

Lançado há menos de um ano, já é um dos maiores marketplaces de veículos do Brasil

### ii. Atacado/CIB (Corporate + Large + IF)

Com forte tradição neste segmento, nosso portfólio do Atacado somava R\$ 23,7 bilhões ao final do 3T24, representando **26,2% da carteira total de crédito**. Este portfólio é segmentado<sup>1</sup> em Corporate (empresas com anual faturamento entre R\$ 300 milhões e R\$ 4,0 bilhões) e Large Corporate (empresas com faturamento anual acima de R\$ 4,0 bilhões) + Instituições Financeiras (IF). Nossa atuação vai além de produtos de crédito, com forte atuação no mercado de distribuição de dívidas (*debt capital markets* – DCM), câmbio e *cash management*.

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





## Estratégia

Fortalecer e sustentar o *core business*

Diversificar receitas alavancando nossos principais *capabilities*

Fortalecimento da abordagem relacional com nossos clientes PF

Alavancando nosso expertise desenvolvido no *core business*, mapeamos inúmeras oportunidades de crescimento e diversificação em crédito e serviços, ampliando a oferta de soluções aos nossos clientes. Ao final do 3T24, a carteira "growth", composta principalmente pelos produtos abaixo, totalizava R\$ 21,1 bilhões, representando **23,3% da carteira total do BV**.

### Crédito

#### i. Financiamento de Painéis Solares

Atuamos no financiamento de painéis solares para residências e pequenas empresas por meio de nossa ampla rede de distribuição com nossos parceiros integradores. Além disso, contamos com o Meu Financiamento Solar (MFS), nosso parceiro digital. **Somos líderes de mercado** e oferecemos financiamento para cobrir até 100% do projeto solar, desde os equipamentos até a instalação das placas. Ao final do 3T24, nosso portfólio de financiamento solar era de R\$ 4,3 bilhões.



#### ii. Cartão de Crédito

O cartão de crédito desempenha um importante papel em nossa estratégia de fortalecer a abordagem relacional. Oferecemos um portfólio variado de cartões para atender às necessidades individuais de cada cliente, incluindo opções como o BV Livre, BV Mais e BV Único. Os cartões BV oferecem benefícios como programas de pontos, *cashback*, descontos na anuidade e assistência veicular. Ao final do 3T24, nosso portfólio de cartão de crédito era de R\$ 4,5 bilhões.



#### iii. Motos, Pesados e Novos

Nossos *capabilities* de financiamento de veículos leves usados são estendidos para a modalidade de financiamento de outros veículos, incluindo motos, pesados e novos. Ao final do 3T24, nosso portfólio de Motos, Pesados e Novos era de R\$ 5,5 bilhões.



#### iv. Empréstimo com Garantia de Veículo (EGV)

Também **somos líderes neste segmento**. O EGV permite ao cliente tomar um crédito e usar seu veículo já quitado como garantia. Tem bastante aderência à estratégia do BV tanto pela sua atuação histórica no segmento de financiamento de veículos, quanto por ser um produto com garantia. Ao final do 3T24, nosso portfólio de EGV era de R\$ 3,8 bilhões.



#### v. Pequenas e Médias Empresas (PME)

Iniciativa busca ampliar nossa exposição em pequenas e médias empresas com foco na antecipação de recebíveis, por meio da penetração na cadeia de valor dos nossos clientes do Atacado. Ao final do 3T24, nosso portfólio de PME era de R\$ 2,2 bilhões.



## Estratégia

Fortalecer e sustentar o *core business*

Diversificar receitas alavancando nossos principais *capabilities*

Fortalecimento da abordagem relacional com nossos clientes PF

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

### Serviços

#### i. Plataforma Bankly

Oferecemos serviços de infraestrutura bancária, tais como conta corrente individual, PIX e pagamento de boletos voltados para empresas que desejam oferecer serviços bancários aos seus clientes sem a complexidade de se tornar um banco, tudo através de uma plataforma aberta com conexão predominantemente através de API's (*Application Programming Interface*).

Durante os 9M24, registramos mais de R\$ 100 bilhões de volume total de pagamentos<sup>1</sup> (TPV) em nossa Plataforma, com um total de 87 parceiros conectados.

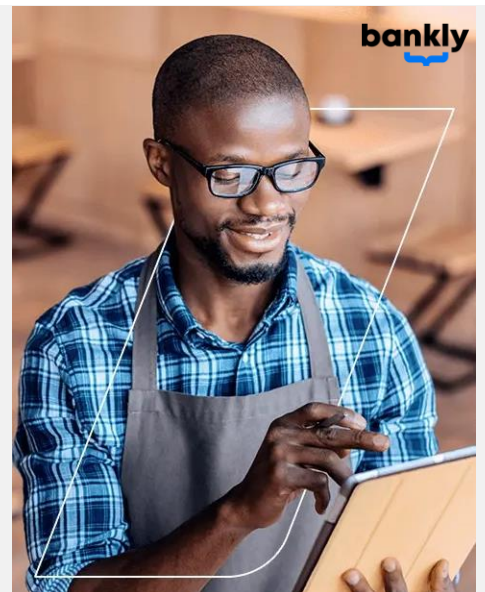
**Uma das maiores plataformas de Banking as a Service do Brasil**

**R\$ 100 bilhões**

de TPV<sup>1</sup> (9M24)

**87 parceiros**

conectados à plataforma



#### ii. Corretora de Seguros

Somos uma das maiores corretoras de seguros do país. Com forte sinergia com nosso negócio de financiamento de veículos, atuamos em parceria com as principais seguradoras do mercado, oferecendo uma ampla gama de soluções alinhadas às diversas necessidades dos nossos clientes.

Nossos produtos incluem seguro veicular, prestamista, residencial, odontológico, vida e acidentes pessoais, além de assistências para animais de estimação e funeral que são ofertados através de parcerias com mais de 30 seguradoras. Em 2024, firmamos uma parceria estratégica com a Lockton, maior corretora de seguros independente do mundo, e passamos a atuar no segmento de riscos corporativos, incluindo soluções em crédito, riscos cibernéticos, climáticos, agrícolas, proteção para cadeia logística e seguros patrimoniais, entre outros.

Durante os 9M24, registramos o volume recorde de R\$ 1,3 bilhão em prêmios de seguros emitidos, crescimento de 24,0% sobre os 9M23. No 3T24, foram R\$ 442 milhões, crescimento de 14,4% vs o 3T23.

**Somos uma das maiores corretoras de seguros do Brasil**

**R\$ 1,3 bilhão**

em prêmios emitidos nos 9M24

**+ de 30**

seguradoras parceiras





## Estratégia

Fortalecer e sustentar o *core business*

Diversificar receitas alavancando nossos principais *capabilities*

Fortalecimento da abordagem relacional com nossos clientes PF

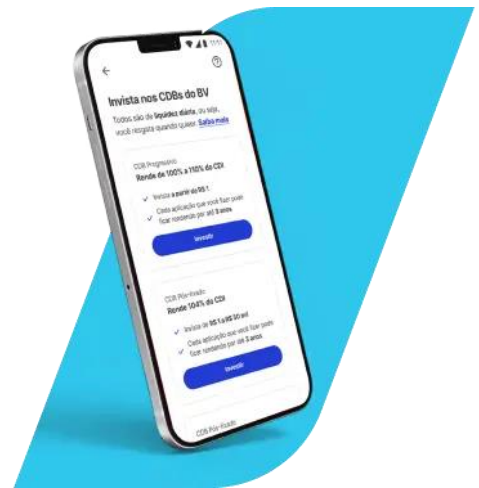
Seguimos registrando avanços significativos em nossa estratégia relacional, focada na atração e engajamento de clientes. Este pilar estratégico visa principalmente engajar nosso cliente *core* (cliente BV de *consumer finance*) através de uma oferta de produtos e serviços financeiros e uma experiência diferenciada. Adicionamos 1,3 milhão de novos clientes na comparação anual, atingindo um total de **6,1 milhões de clientes pessoas físicas** ao final do 3T24.



**6,1 milhões de clientes**

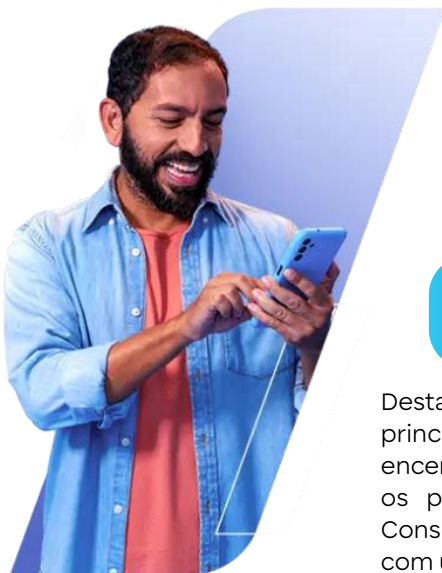
pessoas físicas ao final do 3T24

O volume total transacionado (TPV)<sup>1</sup> segue evoluindo, o que reforça o crescimento gradual e contínuo do engajamento dos nossos clientes. Durante os 9 primeiros meses do ano, nosso TPV atingiu R\$ 21,2 bilhões, o que representa um crescimento de 11,4% sobre o mesmo período de 2023. Originamos a partir do banco relacional mais de R\$ 2 bilhões de crédito para nossos clientes em 2024.



Os avanços até aqui são fruto de investimentos na melhora da experiência do nosso cliente, além da ampliação na oferta de novos produtos e serviços que melhor se encaixam no perfil de cada um. No 3T24 lançamos o SuperApp BV que consolida as diferentes experiências dos clientes de financiamento e empréstimos, cartonistas e correntistas em uma interface única. Além da melhor experiência de uso, o novo App traz maior visibilidade do portfólio de produtos e serviços do banco para os clientes, contribuindo para aumentar o *cross-sell* e fortalecer a estratégia de construção do banco relacional. Além disso, destacamos as demais iniciativas do 3T24:

- Lançamos o CDB<sup>2</sup> que rende 136% do CDI, em comemoração aos 36 anos do banco
- Lançamos o CDB<sup>2</sup> sem liquidez que rende 108% do CDI, acessível para todos os nossos clientes
- Disponibilização do DDA (débito direto autorizado) para 100% dos nossos clientes



Em 2024, nossa estratégia relacional tem registrado avanços significativos não apenas na atração e engajamento de clientes, mas também na satisfação, medida pelo *Net Promoter Score* (NPS). Este indicador é crucial para avaliar a lealdade e a satisfação dos clientes, e reflete a melhora na qualidade dos nossos produtos e serviços. Abaixo, apresentamos o NPS nos principais canais de interação com nossos clientes:

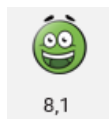
**74** NPS **Atendimento**  
vs 91 no 3T23

**95** NPS **Ouvidoria**  
vs 91 no 3T23

**73** NPS **Cobrança**  
vs 91 no 3T23

Destacamos também a avaliação dos nossos clientes nos principais portais reputacionais: No Reclame Aqui, encerramos o 3T24 com a nota 8,1 (ótima), destaque entre os principais *players* do setor financeiro brasileiro, e; Consumidor.gov.br, onde também encerramos o 3T24 com uma das melhores avaliações na indústria financeira.

Reputação<sup>3</sup>  
Reclame Aqui



## Principais habilitadores da Estratégia BV

Inovação, Dados & Tecnologia

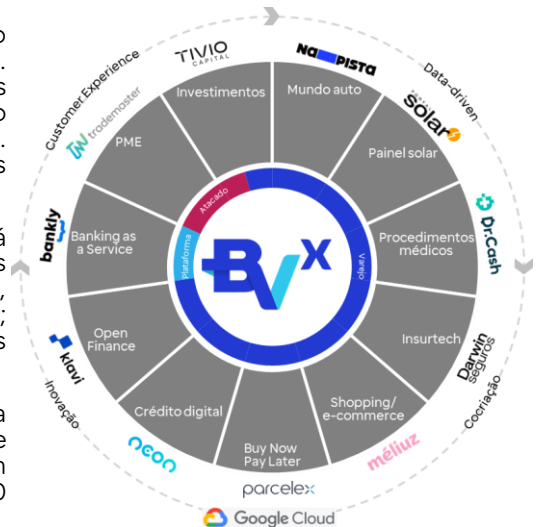
Pessoas, Cultura e ESG

Como um banco orientado a dados e tecnologia, nosso compromisso reside na vanguarda da inovação financeira. Utilizamos avançadas análises de dados para compreender as necessidades individuais de nossos clientes com o objetivo de proporcionar experiências personalizadas e eficientes. Consolidamos todas nossas iniciativas de inovação e parcerias estratégicas dentro do **ecossistema BVx**.

Através dele, buscamos potencializar os atributos que já estão presentes em nosso cotidiano: Inovar com soluções vistas por diferentes perspectivas; Conectar pessoas, produtos e serviços; Facilitar parcerias e investimentos e; Transformar negócios focados na vida financeira de pessoas e empresas.

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

Apresentamos as principais iniciativas e destaques de atuação da BVx durante o 3T24:



### Com IA, núcleo de experimentação otimizada do BV gera R\$150 milhões em crédito

O resultado é fruto do foco constante em iniciativas que fomentam o *open finance*, parcerias estratégicas e o uso inteligente de dados de forma não tradicional. Nesta iniciativa, foi implementada a psicometria — conjunto de métodos que ajudam a avaliar características, perfis e variáveis comportamentais por meio da tecnologia — como parte adicional do processo de análise de usuários que, pelas vias usuais, teriam uma jornada de crédito mais burocrática.

### Nova funcionalidade no app do BV fornece dicas e alertas financeiros personalizados

No trimestre, lançamos mais uma iniciativa para apoiar nossos clientes a manterem sua saúde financeira em dia: nesta funcionalidade, que conta com o uso de *open finance*, o cliente poderá acessar uma área personalizada que fornece dicas de economia e investimentos baseadas nos hábitos e padrões de consumo do usuário, além de emitir alertas sobre gastos recorrentes e acima da média.

### Experiência simplificada de Portabilidade de Salário

Outra novidade, que também conta com o uso do *open finance*, visa facilitar a vida do cliente ao preencher automaticamente os dados do empregador (CNPJ e Razão Social) para obter a portabilidade de salário. Ao compartilhar seu histórico financeiro e trazer o salário para o BV, nossos clientes têm acesso a melhores condições de crédito, como uma entrada reduzida no financiamento de veículos e aumento de limites pré-aprovados, além de habilitar os alertas e dicas financeiras mencionadas acima.

### Banco BV lidera principal ranking de inovação aberta do Brasil



Por meio do BVx, conquistamos pelo 2º ano consecutivo a primeira posição na categoria Bancos no ranking 100 Open Startups 2024, ranking de inovação aberta publicado desde 2016 e referência no ecossistema de inovação por sua credibilidade e metodologia. Este resultado reafirma nosso compromisso com o ecossistema de inovação e chancela nossas iniciativas, práticas e investimentos nesta área.

## Principais habilitadores da Estratégia BV

Inovação, Dados & Tecnologia

Pessoas, Cultura e ESG

### Pessoas & Cultura

Nosso jeito é leve. Por aqui, somos simples, corretos, corajosos e parceiros. Acreditamos que alta performance combina com um ambiente de cuidado, descontraído e colaborativo, construído com valores inegociáveis. No centro de tudo: o cliente! Valorizamos a inovação e trabalhamos com o propósito de tornar mais tranquila a vida financeira das pessoas e empresas. Dessa forma, seguimos empenhados em aprimorar constantemente nossas práticas.

Não à toa, este ano o BV ocupou o topo do ranking “melhores instituições financeiras” para trabalhar, segundo o *Great Place To Work* (GPTW). Sim, **somos 1º lugar** e temos muito orgulho dessa conquista. Isso só foi possível porque temos um time de destaque. No ranking geral “melhores empresas do Brasil”, estamos no Top 30 melhores lugares para trabalhar, subindo cinco posições em relação ao ano passado. Ainda na pesquisa GPTW, o índice de favorabilidade geral permaneceu em 87%, sendo que 96% demonstram orgulho em contar para as pessoas que trabalham no BV.

É com muito orgulho que te contamos que fomos reconhecidos pela GPTW como a MELHOR empresa para trabalhar na categoria Instituições Financeiras:



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

### Agenda ESG

Seguimos avançando no cumprimento do nosso compromisso público 2030:

- Desde o início de 2021 já compensamos 5,8 milhões toneladas de CO2 dos veículos financiados, o **equivalente a 100% de toda frota financiada no período;**
- Em 2024, compensamos **100% das emissões próprias das operações BV** (escopos 1, 2 e 3<sup>1</sup>), que totalizaram 4,450,40 tCO2e;
- Financiamos e distribuímos R\$ 9,5 bilhões para negócios ESG no varejo e no atacado em 2024 (até o encerramento do 3T24). Desde o início de 2021, já são mais de R\$ 31,5 bilhões para negócios ESG no Brasil. Nossa meta é chegar a R\$ 80 bilhões até 2030.

#### Captações verdes

Durante o 3T24, captamos o primeiro **Green Repo** entre os bancos privados brasileiros. Com isso, já são mais de R\$ 1,9 bilhão em captações verdes em 2024, totalizando R\$ 3,6 bilhões em captações verdes ativas.

#### Educação financeira

Durante o 3T24, lançamos novas iniciativas voltadas para educação financeira em Institutos apoiados por nós, através do BV Esportes, que já somaram cerca de 500 usuários beneficiados.

#### Apoio ao empreendedorismo feminino

Em setembro, patrocinamos o Festival Rede Mulher Empreendedora, maior evento de empreendedorismo feminino do Brasil, que tem como objetivo fortalecer o protagonismo de mulheres no mundo dos negócios.

## Análise do Desempenho

### Carteira de Crédito

#### Atacado

**R\$ 23,7 bi** (3T24)

▼ 4,3% vs 3T23

#### Corporate Banking:

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

**Foco na diversificação e rentabilidade**

#### Growth

**R\$ 21,1 bi** (3T24)

▲ 5,5% vs 3T23

#### Cartão de Crédito:

R\$ 4,5 bilhões

▼ 12,7% vs 3T23

#### Painéis Solares:

R\$ 4,3 bilhões

▼ 5,8% vs 3T23

#### Motos, Pesados e Novos:

R\$ 5,5 bilhões

▲ 32,3% vs 3T23

**EGV<sup>2</sup>:** R\$ 3,8 bilhões

▲ 24,7% vs 3T23

**PME:** R\$ 2,2 bilhões

▲ 20,2% vs 3T23

#### Veículos Leves Usados

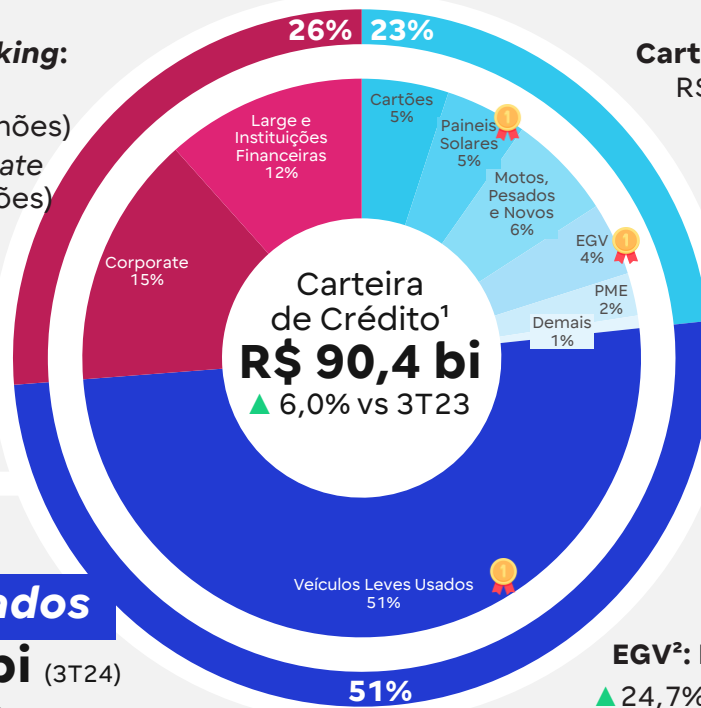
**R\$ 45,6 bi** (3T24)

▲ 12,5% vs 3T23

- **Capilaridade:** +25,8 mil vendas, parceiros digitais
- **Eficiência:** 96% das análises de crédito automáticas
- **Inovação** e transformação digital: Esteira de contratação **100% digital**
- **NaPista:** portal inteligente de veículos, integrado à oferta de financiamento do BV

**Liderança no financiamento de veículos leves usados**

**Liderança no financiamento de painéis solares e EGV**



## Análise do Desempenho

### Carteira de Crédito

A carteira de crédito ampliada cresceu 6,0% em relação ao terceiro trimestre de 2023, atingindo R\$ 90,4 bilhões ao final do terceiro trimestre de 2024. O segmento de Varejo registrou uma expansão de 9,9%, enquanto o Atacado teve uma queda de 2,6%. Comparado ao trimestre anterior, a carteira de crédito apresentou uma expansão de 2,6%, com o crescimento de 3,2% no Varejo e 1,1% no Atacado.

| Carteira de Crédito (R\$M)                    | 3T23          | 2T24          | 3T24          | Variação %  |              |
|---|---------------|---------------|---------------|-------------|--------------|
|   |               |               |               | 3T24/2T24   | 3T24/3T23    |
| <b>Segmento Varejo (a)</b>                    | <b>58.664</b> | <b>62.466</b> | <b>64.456</b> | <b>3,2</b>  | <b>9,9</b>   |
| Veículos leves usados                         | 40.545        | 44.121        | 45.622        | 3,4         | 12,5         |
| Demais veículos (motos, pesados e novos)      | 4.177         | 4.953         | 5.528         | 11,6        | 32,3         |
| Painéis solares e outros empréstimos          | 8.736         | 8.878         | 8.760         | -1,3        | 0,3          |
| Cartão de Crédito                             | 5.206         | 4.514         | 4.547         | 0,7         | -12,7        |
| <b>Segmento Atacado (b)</b>                   | <b>13.293</b> | <b>11.707</b> | <b>11.328</b> | <b>-3,2</b> | <b>-14,8</b> |
| Corporate                                     | 6.784         | 6.420         | 6.259         | -2,5        | -7,8         |
| Large corporate + instituições financeiras    | 4.972         | 3.796         | 4.145         | 9,2         | -16,6        |
| Pequenas e Médias Empresas (PME)              | 1.537         | 1.492         | 925           | -38,0       | -39,8        |
| <b>Carteira de Crédito Classificada (a+b)</b> | <b>71.957</b> | <b>74.173</b> | <b>75.785</b> | <b>2,2</b>  | <b>5,3</b>   |
| <b>Segmentado Atacado (b+c+d)</b>             | <b>26.633</b> | <b>25.647</b> | <b>25.937</b> | <b>1,1</b>  | <b>-2,6</b>  |
| Avais e fianças prestados (c)                 | 6.400         | 6.165         | 6.058         | -1,7        | -5,3         |
| TVM privado (d)                               | 6.940         | 7.775         | 8.551         | 10,0        | 23,2         |
| <b>Segmento Varejo (a)</b>                    | <b>58.664</b> | <b>62.466</b> | <b>64.456</b> | <b>3,2</b>  | <b>9,9</b>   |
| <b>Carteira de Crédito Ampliada (a+b+c+d)</b> | <b>85.297</b> | <b>88.113</b> | <b>90.393</b> | <b>2,6</b>  | <b>6,0</b>   |

Na comparação com o 3T23, o destaque foi o crescimento de 12,5% na carteira de veículos leves usados, principal negócio do BV, que mais uma vez demonstrou solidez e resiliência diante de um ambiente macro ainda desafiador. Outro destaque foi a expansão de 32,3% no portfólio de demais veículos (motos, pesados e novos), alcançando a marca de R\$ 5,5 bilhões no encerramento do 3T24. Ainda no Varejo, destaque também para o crescimento de 24,7% no EGV (Empréstimo com Garantia de Veículo), segmento que permanecemos na liderança. No segmento de cartões, registramos uma retração de 12,7% no período, refletindo nossa política mais conservadora na concessão de crédito, além do efeito da descontinuação de um parceiro de CaaS (*Credit as a Service*) no 1T24. Não obstante, as emissões de cartões voltaram a crescer, com qualidade superior, o que traz boas perspectivas para essa carteira para os próximos trimestres.

No atacado, destaque para a expansão de 20,2% na carteira PME, em linha com nossa estratégia de crescer neste segmento com foco na antecipação de recebíveis. Também em linha com a estratégia do BV visando maior pulverização do risco e melhora na rentabilidade, a carteira ampliada do segmento Corporate registrou expansão de 8,3% vs 3T23. Por outro lado, mantivemos nossa atuação oportunística dentro do segmento Large + IF com a carteira (ampliada) registrando queda de 16,6% na comparação com o 3T23.

Na comparação com o 2T24, a carteira de crédito ampliada cresceu 2,6%, com destaque para a expansão de 3,4% no portfólio de leves usados, 11,6% nos demais veículos (motos, pesados e novos) e 5,3% na carteira do EGV. No Atacado, houve crescimento de 3,2% na carteira Corporate, compensando a queda de 6,7% em PME. O portfólio de Large + IF permaneceu estável no trimestre.

Ao final do 3T24, o portfólio de financiamento de veículos leves usados, nosso principal negócio, era de R\$ 45,6 bilhões, representando 50,5% da carteira total de crédito. Já o portfólio do Atacado (Corporate + Large Corporate + Instituições Financeiras) era de R\$ 23,7 bilhões, representando 26,2% da carteira total. Por fim, a carteira Growth (representada por Demais Veículos, Painéis Solares, EGV, Cartão de Crédito, PME, e outros) era de R\$ 21,1 bilhões, responsável por 23,3% da carteira total de crédito no 3T24.



## Análise do Desempenho

### Financiamento de Veículos

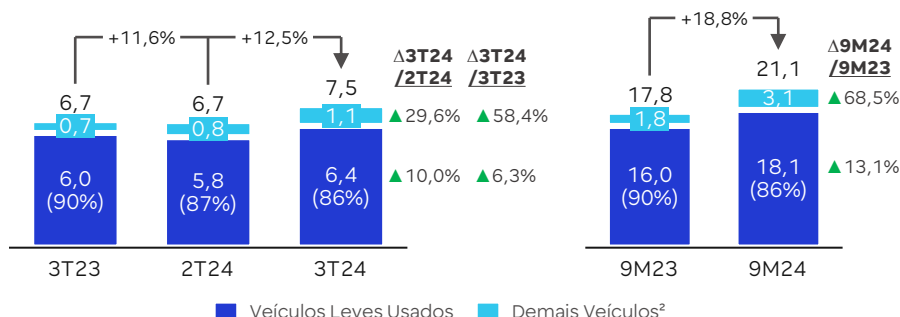
O financiamento de veículos segue registrando um sólido desempenho em 2024, com a melhor marca desde 2011. De acordo com os dados da B3, de janeiro a setembro, o número total de veículos financiados (incluindo novos e usados das categorias leves, pesados e motos) foi de 5,3 milhões de unidades, crescimento de 22,6% sobre o mesmo período de 2023. No segmento de veículos leves usados, principal mercado do BV, a expansão foi de 19,8% no período, com 3 milhões de unidades financiadas. Os dados de concessão de financiamento auto do Bacen também reforçam o bom desempenho do segmento: nos primeiros 9 meses do ano, o volume total de concessão (incluindo todas as categorias) atingiu R\$ 199 bilhões, crescimento de 32,1% sobre o mesmo período de 2023.

O bom desempenho do mercado aliado ao nosso posicionamento consistente no segmento, seguimos batendo recorde na originação em 2024: de janeiro a setembro, atingimos R\$ 21,1 bilhões na concessão de financiamento de veículos, crescimento de 18,8% na comparação com o mesmo período de 2023. No segmento de leves usados, o crescimento foi de 13,1%, o que manteve o BV na liderança, há mais de 11 anos consecutivos. Nos Demais Veículos<sup>2</sup>, houve crescimento de 68,5% no acumulado do ano, com destaque para veículos pesados usados e motos, onde registramos importantes ganhos de *market share* em ambos os segmentos. No 3T24, a originação somou R\$ 7,5 bilhões, outro recorde trimestral para o BV, o que representou um crescimento de 12,5% vs o 2T24 e 11,6% na comparação com o 3T23.

#### Originação de Financiamento de Veículos

(em R\$ bilhões)

|                           | 3T23  | 2T24  | 3T24  | 9M23  | 9M24  |
|---------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Taxa média (% a.a.)       | 26,4% | 26,4% | 27,1% | 27,5% | 26,4% |
| % de entrada <sup>1</sup> | 44%   | 42%   | 41%   | 44%   | 41%   |
| Prazo médio (meses)       | 48    | 48    | 49    | 48    | 49    |

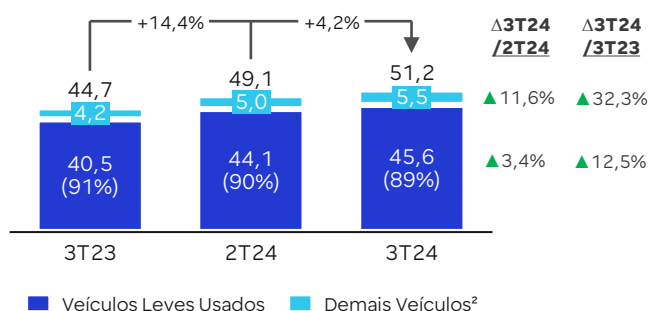


Ao final do 3T24, a carteira de financiamento de veículos atingiu R\$ 51,2 bilhões, crescimento de 14,4% ao longo dos últimos doze meses e 4,2% sobre o trimestre anterior. O portfólio de veículos leves usados, que representava 89% da carteira total de veículos no encerramento do 3T24, atingiu R\$ 45,6 bilhões no encerramento do trimestre, crescendo 12,5% e 3,4% vs o 3T23 e 2T24, respectivamente.

A carteira dos Demais Veículos<sup>2</sup> (11% da carteira total de veículos), registrou um incremento de 32,3% em relação ao 3T23 e 11,6% frente ao trimestre anterior, atingindo R\$ 5,5 bilhões no encerramento do 3T24.

#### Carteira de Financiamento de Veículos

(em R\$ bilhões)

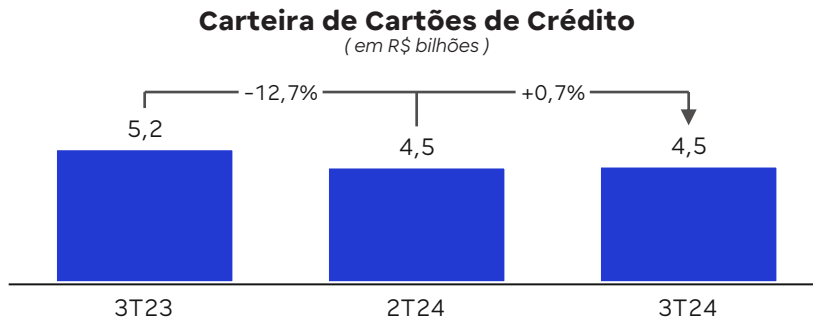


## Análise do Desempenho

### Cartão de Crédito

O portfólio de cartões de crédito totalizava R\$ 4,5 bilhões no encerramento do 3T24, crescimento de 0,7% sobre o trimestre anterior e queda de 12,7% nos últimos 12 meses, mas com crescimento na carteira à vista de 4% nesse período e redução de 6,6% na carteira over-60. A menor carteira frente ao 3T23 é resultado do efeito de saída de um parceiro BV de CaaS (*Credit as a Service*), quanto de uma política de concessão mais conservadora diante do ciclo de crédito. Tais medidas incluíram maior seletividade na concessão de crédito, com foco em nossos clientes *Core* (clientes BV de *consumer finance*), bem como na gestão e manutenção de limites. Como resultado dessas medidas, observamos uma melhora consistente no risco da nossa carteira de cartões. No 3T24, registramos uma redução de 7,8% no Inad-90 de cartões vs o trimestre anterior e 18,8% vs o 3T23. Em complemento, as novas safras também apresentaram melhora, o que permitiu um aumento no volume de concessões de 71% vs 3T23 e 7,8% em relação ao trimestre anterior.

A combinação de uma carteira de crédito mais saudável e uma operação com melhor equilíbrio entre custo/receita não financeira permite com que o portfólio seja mais rentável e sustentável a longo prazo. Além disso, foi possível crescer o gasto autorizado em 3% vs o 2T24.



### Financiamento de Painéis Solares, EGV e Outros Empréstimos

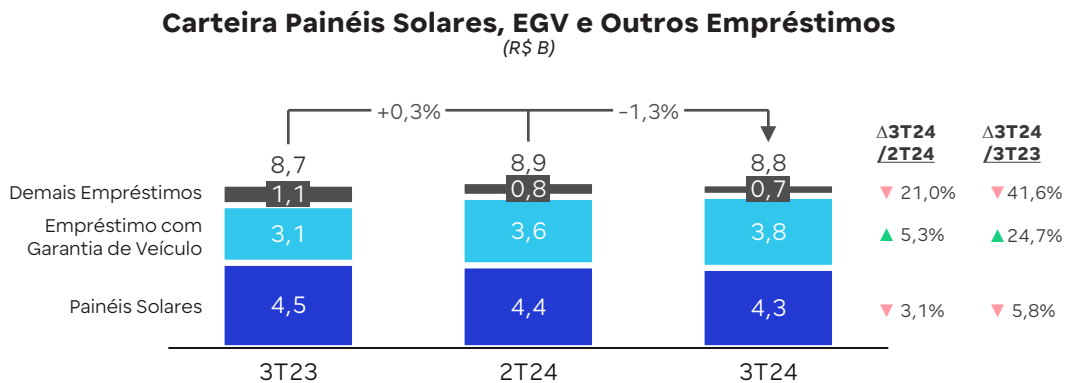
Para complementar nosso portfólio de Varejo, oferecemos uma ampla variedade de soluções, desde produtos proprietários até aqueles desenvolvidos com parceiros. Entre essas soluções, destacam-se Financiamento de Painéis Solares e Empréstimo com Garantia de Veículo (EGV), ambos segmentos que somos líderes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

Este portfólio atingiu R\$ 8,8 bilhões ao final do 3T24, praticamente em linha com o trimestre anterior e na comparação com o 3T23. Apesar da estabilidade, vale destacar o crescimento de 24,7% na carteira do EGV, com o portfólio totalizando R\$ 3,8 bilhões ao final do 3T24, o que garantiu a permanência do BV na liderança do segmento.

Já o portfólio de financiamento de painéis solares atingiu R\$ 4,3 bilhões no encerramento do 3T24, com queda de 3,1% e 5,8% sobre o 2T24 e 3T23, respectivamente. A queda se dá principalmente pela diferença no ticket médio entre as novas safras e as safras mais antigas (contratos liquidados). As safras novas estão sendo originadas com um ticket médio inferior, tendo em vista a queda de cerca de 40% no preço dos painéis solares em 2023. Apesar deste contexto, temos observado uma recuperação gradual na demanda, com alta de 40% no volume de contratos originados em 2024 (YTD) na comparação com o mesmo período de 2023. O BV permanece no *top of mind* da Greener em 2024, e pela 5ª vez consecutiva, foi considerada a instituição financeira mais citada em operações de financiamento de projetos solar de micro e minigeração distribuída no Brasil.

## Análise do Desempenho

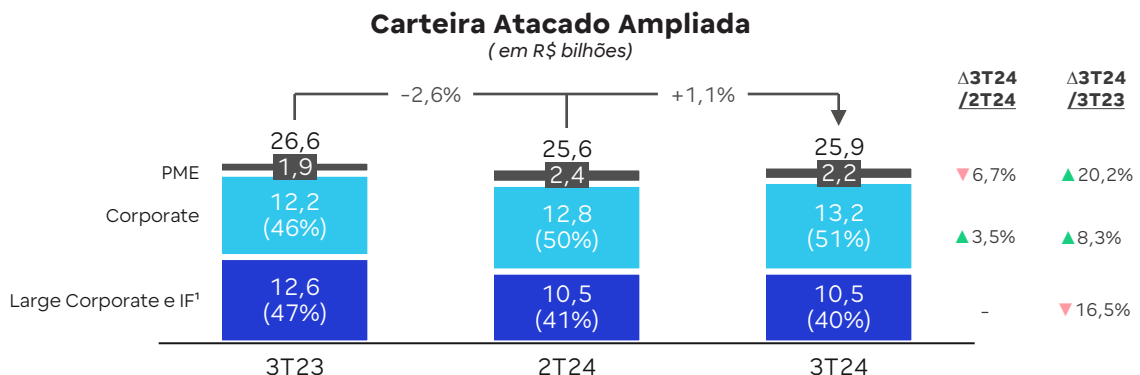
### Financiamento de Painéis Solares, EGV e Outros Empréstimos



Por fim, a carteira de Demais Empréstimos apresentou queda de 21,0% em relação ao trimestre anterior e 41,6% nos últimos 12 meses, encerrando o período em R\$ 0,7 bilhão. A redução deste portfólio vs o 3T23 se deve às operações de cessão da carteira FGTS, seguindo nossa estratégia de reciclar capital, priorizando produtos core que tenham maior propensão a tornarem-se relacionais. Além disso, também optamos por reduzir a concessão de empréstimos pessoais, de acordo com nossa estratégia de priorizar produtos com garantia.

### Carteira de Crédito do Atacado

No encerramento do 3T24, a carteira ampliada do Atacado alcançou R\$ 25,9 bilhões, expansão de 1,1% em relação ao trimestre anterior e queda de 2,6% na comparação com o 3T23. Desconsiderando os efeitos de variação cambial, observaríamos uma expansão de 0,7% comparado ao 2T24 e queda de 1,5% em relação ao 3T23.



A carteira do segmento Corporate, que inclui empresas com faturamento anual entre R\$ 300 milhões e R\$ 4,0 bilhões, cresceu 8,3% em relação ao 3T23, encerrando o trimestre em R\$ 13,2 bilhões, e já representa 50,9% da carteira do Atacado. Por outro lado, a carteira de crédito do segmento de Large Corporate (segmento que contempla empresas com faturamento anual superior a R\$ 4,0 bilhões) + Instituições Financeiras finalizou o 3T24 em R\$ 10,5 bilhões, queda de 16,5% na comparação com o 3T23. A carteira de PME registrou crescimento de 20,2% no período, encerrando o trimestre em R\$ 2,2 bilhões. Este desempenho está em linha nosso reposicionamento estratégico de priorizar rentabilidade, com foco no aumento da exposição no segmento Corporate e PME, e atuação oportunística no Large Corporate.

## Análise do Desempenho

### Carteira de Crédito do Atacado

Na comparação com o trimestre anterior, a carteira Corporate registrou expansão de 3,5%, ao passo que o portfólio de Large Corporate + IF permaneceu estável no período. Por fim, a carteira PME recuou 6,7% na comparação com o 2T24.

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

| Atacado - Exposição por setor | 3T23          |             | 3T24          |             |
|-------------------------------|---------------|-------------|---------------|-------------|
|                               | R\$ M         | Part.(%)    | R\$ M         | Part.(%)    |
| Instituições Financeiras      | 3.791         | 14%         | 3.189         | 12%         |
| Agroindústria / Agroquímica   | 2.233         | 8%          | 3.211         | 12%         |
| PME                           | 1.752         | 7%          | 2.231         | 9%          |
| Indústria                     | 2.115         | 8%          | 1.973         | 8%          |
| Project Finance               | 1.787         | 7%          | 1.627         | 6%          |
| Construção Civil              | 1.541         | 6%          | 1.500         | 6%          |
| Serviços                      | 1.001         | 4%          | 1.204         | 5%          |
| Varejo                        | 1.291         | 5%          | 1.128         | 4%          |
| Açúcar e etanol               | 1.259         | 5%          | 1.118         | 4%          |
| Telecomunicações              | 976           | 4%          | 937           | 4%          |
| Montadoras/Concessionárias    | 767           | 3%          | 863           | 3%          |
| Cooperativas                  | 1.414         | 5%          | 756           | 3%          |
| Energia Elétrica              | 645           | 2%          | 735           | 3%          |
| Óleo & Gás                    | 675           | 3%          | 656           | 3%          |
| Minação                       | 399           | 1%          | 409           | 2%          |
| Saneamento                    | 379           | 1%          | 316           | 1%          |
| Locadoras                     | 599           | 2%          | 291           | 1%          |
| Saúde                         | 199           | 1%          | 163           | 1%          |
| Farmacêutico                  | 167           | 1%          | 120           | 0%          |
| Outros                        | 3.640         | 14%         | 3.508         | 14%         |
| <b>Total Geral</b>            | <b>26.633</b> | <b>100%</b> | <b>25.937</b> | <b>100%</b> |

## Análise do Desempenho

### Reconciliação entre Resultado Contábil e Gerencial

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

- Despesas relacionadas à provisões (cíveis, trabalhistas e fiscais) realocadas de "(Provisão)/reversão para passivos contingentes" e de "Despesas de pessoal" para "Outras receitas/(despesas)";
- "Descontos concedidos" realocados da "Margem financeira bruta" para "Custo de crédito";
- Custos diretamente relacionados à geração de negócios realocados de "Despesas administrativas" para "Outras receitas/(despesas)".

| DRE (R\$ M)  | 3T24 Contábil  | Efeitos não Recorrentes | Reclassificações Gerenciais | 3T24 Gerencial |
|--|----------------|-------------------------|-----------------------------|----------------|
| <b>Receitas totais (i + ii)</b>                    | <b>2.892</b>   | <b>0</b>                | <b>165</b>                  | <b>3.057</b>   |
| Margem Financeira Bruta (i)                        | 2.207          | 0                       | 165                         | 2.372          |
| Receita de Serviços e Corretagem (ii)              | 685            | 0                       | 0                           | 685            |
| <b>Custo de Crédito</b>                            | <b>(830)</b>   | <b>0</b>                | <b>(173)</b>                | <b>(1.003)</b> |
| <b>Outras Receitas/Despesas</b>                    | <b>(1.623)</b> | <b>7</b>                | <b>8</b>                    | <b>(1.608)</b> |
| Despesas de Pessoal e Administrativas              | (1.095)        | 0                       | 172                         | (923)          |
| Despesas Tributárias                               | (188)          | 0                       | 0                           | (188)          |
| Outras Receitas (Despesas)                         | (340)          | 7                       | (164)                       | (497)          |
| <b>Resultado antes da Tributação sobre o Lucro</b> | <b>439</b>     | <b>7</b>                | <b>0</b>                    | <b>445</b>     |
| Imposto de Renda e Contribuição Social             | 70             | (3)                     | 0                           | 67             |
| Participação de Não Controladores                  | (17)           | 0                       | 0                           | (17)           |
| <b>Lucro Líquido Recorrente</b>                    | <b>492</b>     | <b>4</b>                | <b>0</b>                    | <b>496</b>     |

| DRE (R\$ M)  | 9M24 Contábil  | Efeitos não Recorrentes | Reclassificações Gerenciais | 9M24 Gerencial |
|--|----------------|-------------------------|-----------------------------|----------------|
| <b>Receitas totais (i + ii)</b>                    | <b>7.164</b>   | <b>0</b>                | <b>1.602</b>                | <b>8.766</b>   |
| Margem Financeira Bruta (i)                        | 5.180          | 0                       | 1.602                       | 6.782          |
| Receita de Serviços e Corretagem (ii)              | 1.984          | 0                       | (0)                         | 1.984          |
| <b>Custo de Crédito</b>                            | <b>(1.240)</b> | <b>0</b>                | <b>(1.577)</b>              | <b>(2.817)</b> |
| <b>Outras Receitas/Despesas</b>                    | <b>(4.635)</b> | <b>18</b>               | <b>(24)</b>                 | <b>(4.642)</b> |
| Despesas de Pessoal e Administrativas              | (3.084)        | 0                       | 476                         | (2.608)        |
| Despesas Tributárias                               | (483)          | 0                       | 0                           | (483)          |
| Outras Receitas (Despesas)                         | (1.068)        | 18                      | (501)                       | (1.551)        |
| <b>Resultado antes da Tributação sobre o Lucro</b> | <b>1.289</b>   | <b>18</b>               | <b>0</b>                    | <b>1.307</b>   |
| Imposto de Renda e Contribuição Social             | (68)           | (8)                     | 0                           | (76)           |
| Participação de Não Controladores                  | (51)           | 0                       | 0                           | (51)           |
| <b>Lucro Líquido Recorrente</b>                    | <b>1.170</b>   | <b>10</b>               | <b>0</b>                    | <b>1.180</b>   |

### Eventos não Recorrentes

| (Em R\$ M)                                 | 3T23       | 2T24       | 3T24       | 9M23       | 9M24         |
|--|------------|------------|------------|------------|--------------|
| <b>Lucro líquido - Contábil</b>            | <b>285</b> | <b>359</b> | <b>492</b> | <b>850</b> | <b>1.170</b> |
| <b>(-) Eventos não recorrentes</b>         | <b>-1</b>  | <b>-4</b>  | <b>-4</b>  | <b>-2</b>  | <b>-10</b>   |
| Amortização de ágio (efeito líquido de IR) | -1         | -4         | -4         | -2         | -10          |
| <b>Lucro líquido recorrente</b>            | <b>285</b> | <b>363</b> | <b>496</b> | <b>852</b> | <b>1.180</b> |

Sumário dos eventos não recorrentes:

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



## Análise do Desempenho

### Demonstração de Resultados Gerenciais

| DRE GERENCIAL<br>(R\$ M)                      | 3T23           | 2T24           | 3T24           | 9M23           | 9M24           | Variação %      |                 |                 |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
|   |                |                |                |                |                | 3T24/<br>2T24   | 3T24/<br>3T23   | 9M24/<br>9M23   |
| <b>Receitas Totais (i + ii)</b>               | <b>2.752</b>   | <b>2.909</b>   | <b>3.057</b>   | <b>7.856</b>   | <b>8.766</b>   | <b>5,1</b>      | <b>11,1</b>     | <b>11,6</b>     |
| <b>Margem Financeira Bruta (i)</b>            | <b>2.177</b>   | <b>2.262</b>   | <b>2.372</b>   | <b>6.302</b>   | <b>6.782</b>   | <b>4,9</b>      | <b>9,0</b>      | <b>7,6</b>      |
| Margem Financeira com Clientes                | 1.958          | 1.989          | 2.088          | 5.689          | 5.986          | 5,0             | 6,6             | 5,2             |
| Margem Financeira com Mercado                 | 219            | 273            | 284            | 612            | 796            | 4,1             | 30,0            | 30,0            |
| <b>Receita de Serviços e Corretagem (ii)</b>  | <b>575</b>     | <b>647</b>     | <b>685</b>     | <b>1.554</b>   | <b>1.984</b>   | <b>5,9</b>      | <b>19,1</b>     | <b>27,6</b>     |
| <b>Custo de Crédito</b>                       | <b>(1.149)</b> | <b>(870)</b>   | <b>(1.003)</b> | <b>(3.367)</b> | <b>(2.817)</b> | <b>15,3</b>     | <b>-12,7</b>    | <b>-16,3</b>    |
| <b>Outras Receitas/Despesas</b>               | <b>(1.365)</b> | <b>(1.528)</b> | <b>(1.608)</b> | <b>(3.676)</b> | <b>(4.642)</b> | <b>5,2</b>      | <b>17,8</b>     | <b>26,3</b>     |
| Despesas de Pessoal e Administrativas         | (818)          | (850)          | (923)          | (2.327)        | (2.608)        | 8,6             | 12,9            | 12,1            |
| Despesas Tributárias                          | (150)          | (131)          | (188)          | (426)          | (483)          | 43,7            | 24,6            | 13,4            |
| Outras Receitas (Despesas)                    | (396)          | (547)          | (497)          | (923)          | (1.551)        | -9,1            | 25,5            | 68,1            |
| <b>Resultado antes do IR/CS</b>               | <b>239</b>     | <b>511</b>     | <b>445</b>     | <b>813</b>     | <b>1.307</b>   | <b>-12,8</b>    | <b>86,7</b>     | <b>60,7</b>     |
| Imposto de Renda e Contrib. Social            | 69             | (131)          | 67             | 154            | (76)           | -151,4          | -2,4            | -149,4          |
| Participação de Não Controladores             | (22)           | (17)           | (17)           | (115)          | (51)           | -1,1            | -24,4           | -55,9           |
| <b>Lucro Líquido Recorrente</b>               | <b>285</b>     | <b>363</b>     | <b>496</b>     | <b>852</b>     | <b>1.180</b>   | <b>36,6</b>     | <b>73,8</b>     | <b>38,6</b>     |
| <b>Retorno sobre Patrimônio Líquido (ROE)</b> | <b>9,0%</b>    | <b>11,1%</b>   | <b>15,0%</b>   | <b>9,0%</b>    | <b>12,1%</b>   | <b>3,8 p.p.</b> | <b>6,0 p.p.</b> | <b>3,1 p.p.</b> |
| <b>Índice de Eficiência (IE) – 12 meses</b>   | <b>36,8%</b>   | <b>37,5%</b>   | <b>38,0%</b>   | <b>36,8%</b>   | <b>38,0%</b>   | <b>0,5 p.p.</b> | <b>1,2 p.p.</b> | <b>1,2 p.p.</b> |

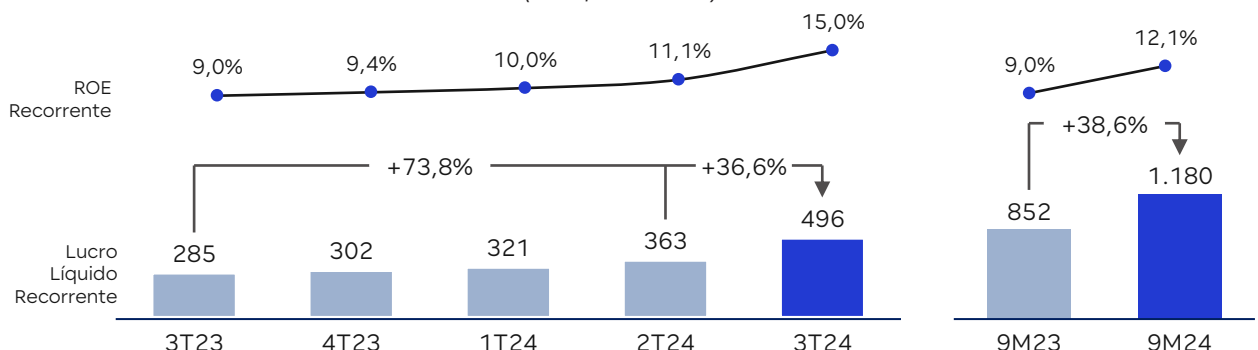
### Lucro Líquido Recorrente e ROE Recorrente

O lucro líquido recorrente do 3T24 totalizou R\$ 496 milhões, aumento de 36,6% sobre o trimestre anterior e 73,8% na comparação com o 3T23. O ROE recorrente atingiu 15,0%, o que representa um crescimento de 3,8 p.p. sobre o 2T24 e 6,0 p.p. sobre o 3T23. No acumulado do ano (9M24), o lucro líquido recorrente totalizou R\$ 1.180 milhões, expansão de 38,6% sobre os 9M23, com ROE de 12,1%, alta de 3,1 p.p. sobre o ano anterior.

A melhora na rentabilidade observada reflete sobretudo o amadurecimento de nosso plano estratégico, com sólido desempenho no core business, os avanços na diversificação de receitas oriundas de crédito e serviços, além da evolução da agenda relacional com nossos clientes do Varejo. Importante ressaltar a qualidade do resultado, corroborado pela solidez do nosso balanço com indicadores robustos. A evolução na rentabilidade observada em 2024 também é reflexo do movimento de estabilização dos indicadores macro de endividamento com impacto positivo nos níveis de inadimplência no varejo.

#### Lucro Líquido Recorrente e ROE Recorrente

(em R\$ milhões e %)



## Análise do Desempenho

### Margem Financeira Bruta

| (R\$ M)                        | 3T23         | 2T24         | 3T24         | 9M23         | 9M24         | Variação %    |               |               |
|--------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|
|                                |              |              |              |              |              | 3T24/<br>2T24 | 3T24/<br>3T23 | 9M24/<br>9M23 |
| <b>Margem Financeira Bruta</b> | <b>2.177</b> | <b>2.262</b> | <b>2.372</b> | <b>6.302</b> | <b>6.782</b> | <b>4,9</b>    | <b>9,0</b>    | <b>7,6</b>    |
| Margem Financeira com Clientes | 1.958        | 1.989        | 2.088        | 5.689        | 5.986        | 5,0           | 6,6           | 5,2           |
| Margem Financeira com Mercado  | 219          | 273          | 284          | 612          | 796          | 4,1           | 30,0          | 30,0          |

A margem financeira bruta no 3T24 cresceu 4,9% em relação ao 2T24, para R\$ 2.372 milhões, com expansão de 5,0% na margem com clientes e 4,1% na margem com o mercado.

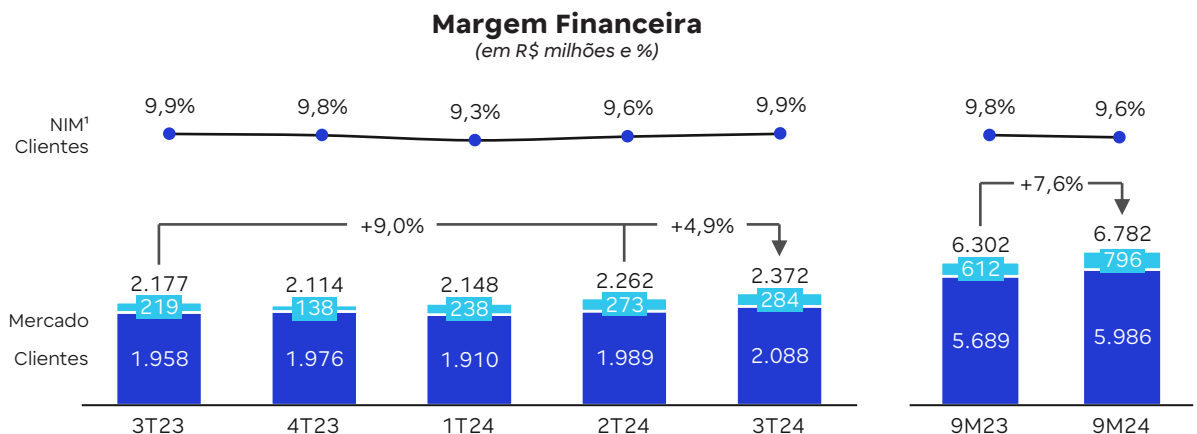
- A alta de 5,0% vs o 2T24 na margem financeira com clientes reflete o crescimento da carteira no período, além do efeito mix com maior representatividade do financiamento de veículos no portfólio. O NIM clientes<sup>1</sup> atingiu 9,9%, aumento de 30 bps sobre o trimestre anterior, também com reflexo do aumento da representatividade da carteira de veículos no portfólio.
- A alta de 4,1% vs o 2T24 na margem financeira com o mercado reflete a efetividade da nossa gestão de ALM, garantindo a proteção do balanço do banco, e gerando resultados consistentes provenientes de posições estruturais de hedge e da aplicação do patrimônio líquido.

Na comparação com o 3T23, a margem financeira bruta cresceu 9,0%, com expansão de 6,6% na margem com clientes e 30,0% na margem com o mercado.

- A alta de 6,6% vs o 3T23 na margem com clientes reflete, principalmente, o crescimento da carteira de crédito no período. O NIM clientes<sup>1</sup> permaneceu estável no período, em 9,9%, com a maior representatividade do portfólio de veículos no 3T24 compensando o efeito da queda da carteira de cartões e do avanço na estratégia de expansão em produtos com garantia e melhor perfil de risco.
- A margem financeira com o mercado registrou crescimento de 30,0% na comparação com o 3T23, também explicado pela efetividade da gestão ALM e resultados oriundos de posições estruturais de hedge, bem como aplicação do patrimônio líquido.

No acumulado do ano, a margem financeira bruta cresceu 7,6%, para R\$ 6.782 milhões, com expansão de 5,2% na margem com clientes e 30,0% na margem com o mercado.

- A alta de 5,2% na margem com clientes reflete, principalmente, o crescimento da carteira de crédito no período. O NIM clientes<sup>1</sup> registrou queda de 20 bps, de 9,8% no período 9M23 para 9,6% no 9M24, com reflexos principalmente do efeito mix devido à queda no portfólio de cartões e expansão em produtos com garantia.
- No acumulado do ano, o resultado da margem financeira com o mercado atingiu R\$ 796 milhões, crescimento de 30,0% sobre o 9M23.



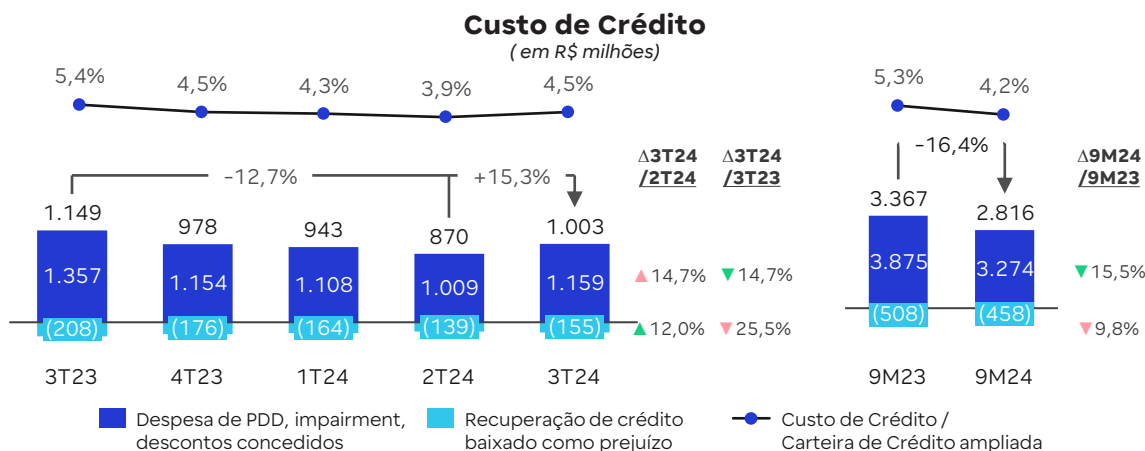
## Análise do Desempenho

### Custo de Crédito

O custo de crédito registrou queda de 12,7% no 3T24, vs o 3T23, para R\$ 1.003 milhões. O custo de crédito sobre carteira (ampliada) recuou 0,9 p.p. no período, para 4,5% vs 5,4% no 3T23. No acumulado (9M24), o custo de crédito recuou 16,4% na comparação com os 9M23, para R\$ 2.816 milhões, com o indicador custo de crédito sobre carteira registrando queda de 1,1 p.p., de 5,3% nos 9M23 para 4,2% nos 9M24.

A melhora observada na comparação com 2023 reflete a queda gradual nos índices de inadimplência no varejo, segmento que foi impactado nos últimos 2 anos pelo elevado comprometimento de renda das famílias. Nos últimos trimestres, temos observado movimento de estabilização dos indicadores macro de endividamento com reflexo positivo nos níveis de inadimplência no varejo. Além disso, a queda no custo de crédito também reflete os ajustes que implementamos na política de concessão de crédito, com priorização da expansão em produtos com garantia e melhor perfil de risco.

Na comparação com o trimestre anterior, o custo de crédito aumentou 15,3%, com o custo de crédito sobre carteira subindo 0,6 p.p. no período, para 4,5% vs 3,9% no 2T24. Esse aumento reflete sobretudo o efeito positivo da venda de carteiras que se encontravam em atraso no trimestre anterior, com impacto positivo no custo de crédito naquele trimestre. Excluindo-se este efeito, o custo de crédito sobre carteira teria permanecido estável no 3T24.



### Receitas de Serviços e Corretagem de Seguros

As receitas de serviços e corretagem de seguros totalizaram R\$ 685 milhões no 3T24, expansão de 5,9% sobre o trimestre anterior e 19,1% na comparação com o 3T23. No acumulado do ano (9M24), as receitas de serviços totalizaram R\$ 1.984 milhões, crescimento de 27,6% sobre os 9M23.

| Receitas de Serviços e Corretagem (R\$ M) | 3T23       | 2T24       | 3T24       | 9M23         | 9M24         | Variação % |             |             |
|---|------------|------------|------------|--------------|--------------|------------|-------------|-------------|
|   |            |            |            |              |              | 3T24/2T24  | 3T24/3T23   | 9M24/9M23   |
| Cadastro e avaliação de bens              | 220        | 223        | 248        | 566          | 710          | 11,2       | 12,9        | 25,5        |
| Corretagem de seguros                     | 204        | 217        | 241        | 542          | 693          | 10,7       | 17,8        | 27,9        |
| Cartão de crédito                         | 83         | 83         | 87         | 250          | 251          | 4,4        | 3,8         | 0,4         |
| Rendas de garantias prestadas             | 23         | 24         | 19         | 69           | 63           | -21,6      | -17,3       | -9,6        |
| Administração de fundos                   | 0          | 0          | 0          | 7            | 0            | -          | -           | -           |
| Comissões s/ colocação de títulos         | 23         | 57         | 46         | 54           | 144          | -18,7      | 103,2       | 166,0       |
| Outras <sup>1</sup>                       | 22         | 42         | 44         | 67           | 123          | 4,8        | 103,7       | 83,0        |
| <b>Receitas de Serviços e Corretagem</b>  | <b>575</b> | <b>647</b> | <b>685</b> | <b>1.554</b> | <b>1.984</b> | <b>5,9</b> | <b>19,1</b> | <b>27,6</b> |

## Análise do Desempenho

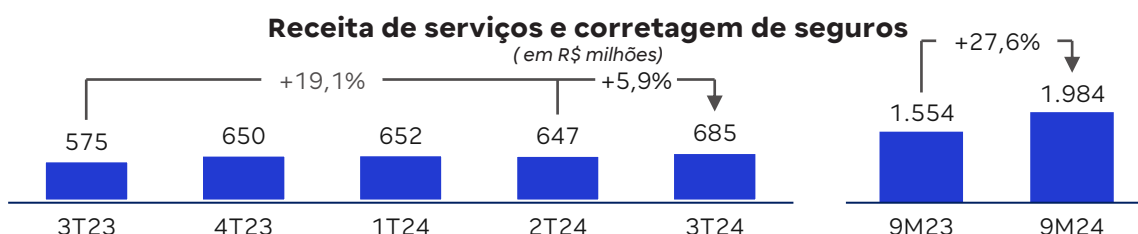
### Receitas de Serviços e Corretagem de Seguros

Na comparação com o trimestre anterior, o crescimento de 5,9% nas receitas de serviços reflete a performance no segmento de financiamento de veículos, com expansão de 12,5% na originação, e com reflexos nas receitas de confecção de cadastro e avaliação de bens, além das maiores corretagens de seguros.

O crescimento na comparação com o 2023 (3T23 e 9M23) reflete, principalmente: i) receitas oriundas de confecção de cadastro e avaliação de bens, ambas ligadas ao sólido desempenho na originação de financiamento de veículos em 2024; ii) corretagem de seguros recorde em 2024, também como reflexo do forte desempenho do negócio de financiamento de veículos, e; iii) maiores comissões sobre colocação de títulos em virtude do bom desempenho do mercado de dívidas em 2024, segmento que o BV tem protagonismo e que registrou crescimento de 260% nas operações de DCM (*debt capital markets*) na comparação 9M24 vs 9M23.

Conforme mencionado anteriormente, a BV Corretora registrou recorde na emissão de prêmios durante o período 9M24, atingindo R\$ 1,3 bilhão, com crescimento de 24,0% sobre os 9M23. A BV Corretora segue sendo uma das maiores corretoras de seguros do Brasil, com opções de seguro auto completo, além de outras modalidades como prestamista, residencial, vida e acidentes pessoais, até assistências para animais de estimação e funeral, em parceria com as principais seguradoras em operação no país. Em 2024, firmamos uma parceria estratégica com a Lockton, maior corretora de seguros independente do mundo, e passamos a atuar no segmento de riscos corporativos, incluindo soluções em crédito, riscos cibernéticos, climáticos, agrícolas, proteção para cadeia logística e seguros patrimoniais, entre outros.

A Bankly, nosso business de plataforma e o NaPista, nosso marketplace automotivo, também vêm contribuindo para o incremento das receitas de serviços. Conforme mencionado anteriormente, a Bankly registrou mais de R\$ 100 bilhões em TPV (volume transacionado) nos 9M24. O NaPista, em menos de 1 ano após seu lançamento, já se tornou um dos principais *marketplaces* de veículos do Brasil com mais de 250 mil veículos anunciados.



### Despesas não Decorrentes de Juros - DNDJ

| Despesas operacionais<br>(em R\$ milhões)                               | 3T23         | 2T24         | 3T24         | 9M23           | 9M24           | Variação %    |               |               |
|---|--------------|--------------|--------------|----------------|----------------|---------------|---------------|---------------|
|   |              |              |              |                |                | 3T24/<br>2T24 | 3T24/<br>3T23 | 9M24/<br>9M23 |
| <b>Despesas de Pessoal</b>  | <b>(405)</b> | <b>(425)</b> | <b>(472)</b> | <b>-1.177</b>  | <b>-1.317</b>  | <b>10,9</b>   | <b>16,5</b>   | <b>11,9</b>   |
| Proventos e Participação nos resultados                                 | (276)        | (292)        | (335)        | (798)          | (911)          | 14,8          | 21,2          | 14,2          |
| Benefícios e encargos sociais   | (122)        | (130)        | (134)        | (367)          | (398)          | 2,8           | 9,5           | 8,5           |
| Treinamento   | (6)          | (3)          | (3)          | (12)           | (8)            | -9,6          | -52,7         | -32,1         |
| <b>Despesas Administrativas<br/>(ex. depreciação &amp; amortização)</b> | <b>(329)</b> | <b>(316)</b> | <b>(349)</b> | <b>-913</b>    | <b>-981</b>    | <b>10,5</b>   | <b>6,2</b>    | <b>7,5</b>    |
| Serviços técnicos especializados  | (145)        | (130)        | (142)        | (379)          | (392)          | 9,2           | -2,1          | 3,4           |
| Processamento de dados  | (87)         | (82)         | (93)         | (264)          | (275)          | 13,5          | 6,2           | 4,1           |
| Emolumentos judiciais   | (28)         | (23)         | (35)         | (71)           | (88)           | 56,4          | 25,2          | 24,6          |
| Marketing   | (14)         | (31)         | (24)         | (55)           | (60)           | -21,3         | 67,0          | 9,9           |
| Outras  | (54)         | (51)         | (55)         | (144)          | (166)          | 7,7           | 2,4           | 15,2          |
| Depreciação e Amortização   | (84)         | (109)        | (102)        | (238)          | (309)          | -5,9          | 21,6          | 30,0          |
| <b>Despesas Administrativas Total</b>                                   | <b>(413)</b> | <b>(425)</b> | <b>(452)</b> | <b>(1.151)</b> | <b>(1.290)</b> | <b>6,3</b>    | <b>9,4</b>    | <b>12,1</b>   |
| <b>Total Adm + Pessoal</b>  | <b>(818)</b> | <b>(850)</b> | <b>(923)</b> | <b>(2.327)</b> | <b>(2.608)</b> | <b>8,6</b>    | <b>12,9</b>   | <b>12,0</b>   |
| <b>Total ex- depreciação e amortização</b>                              | <b>(734)</b> | <b>(741)</b> | <b>(821)</b> | <b>(2.090)</b> | <b>(2.299)</b> | <b>10,7</b>   | <b>11,9</b>   | <b>10,0</b>   |

## Análise do Desempenho

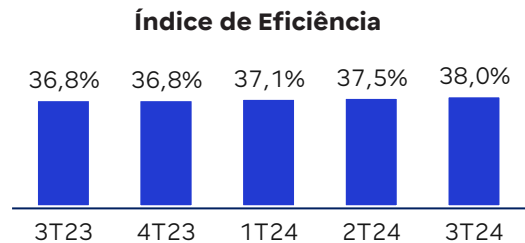
### Despesas não Decorrentes de Juros - DNDJ

As despesas não decorrentes de juros (despesas de pessoal + despesas administrativas + outras despesas/receitas operacionais) totalizaram R\$ 1.422 milhões no 3T24, crescimento de 1,7% sobre o 2T24 e 17,1% na comparação com o 3T23. No acumulado do ano (9M24), as DNDJ somaram R\$ 4.160 milhões, crescimento de 28,0% sobre os 9M23.

As **despesas de pessoal** atingiram R\$ 472 milhões no 3T24, alta de 16,5% sobre o 3T23. No período 9M24, as despesas de pessoal somaram R\$ 1.317 milhões, superior em 11,9% vs o 9M23. Em ambas as comparações o aumento reflete os seguintes efeitos: acordos coletivos realizados em setembro/23 e setembro/24; maior *headcount* em 2024 decorrente principalmente da aquisição de Bankly em novembro/2023, e; aumento na despesa com remuneração variável em 2024.

As **despesas administrativas** (ex-depreciação & amortização) somaram R\$ 349 milhões no 3T24, aumento de 6,2% na comparação com o 3T23. O aumento é explicado principalmente pelas maiores despesas com marketing, emolumentos judiciais e processamento de dados em 2024. No acumulado do ano, as despesas somaram R\$ 981 milhões, 7,5% superior aos 9M23, explicado principalmente pelo aumento nas despesas com serviços técnicos especializados, processamento de dados e emolumentos judiciais em 2024.

O **Índice de Eficiência (IE)** encerrou o 3T24 em 38,0%, aumento de 0,5 p.p. sobre o trimestre anterior, e 1,2 p.p. sobre o 3T23. Apesar do aumento no curto prazo, seguimos confiantes na melhora gradual do indicador no médio prazo, decorrente das iniciativas voltadas para ganhos de eficiência, sobretudo na modernização de nossa infraestrutura tecnológica, além dos investimentos realizados em nosso banco relacional.



As **outras (despesas)/receitas** somaram R\$ 498 milhões no 3T24, queda de 8,9% sobre o trimestre anterior, explicado principalmente pelas maiores despesas com baixas contábeis relacionadas a projetos de tecnologia (atendendo às políticas internas de gestão deste tipo de ativo) realizadas no 2T24, com impacto na linha "outras".

Na comparação com o 3T23, houve aumento de 25,8%, reflexo principalmente dos maiores custos associados à produção em decorrência do forte desempenho do negócio de veículos em 2024.

No acumulado do ano (9M24), as despesas totalizaram R\$ 1.552 milhões, elevação de 68,2% sobre os 9M23. Tal variação é explicada principalmente pelo aumento nos custos associados à produção, refletindo o desempenho do negócio de veículos em 2024, além do impacto de baixas contábeis conforme explicado acima. Também contribuiu para a variação o resultado positivo proveniente da alienação de investimentos, realizados em 2023, com impacto positivo na linha "outras" naquele período.

| Outras (despesas) / receitas<br>(em R\$ milhões)    | 3T23         | 2T24         | 3T24         | 9M23        | 9M24          | Variação %    |               |               |
|---|--------------|--------------|--------------|-------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
|   |              |              |              |             |               | 3T24/<br>2T24 | 3T24/<br>3T23 | 9M24/<br>9M23 |
| Custos Associados à Produção                        | (302)        | (337)        | (372)        | (838)       | (1.058)       | 10,4          | 23,4          | 26,2          |
| Demandas Cíveis e Fiscais                           | (39)         | (32)         | (27)         | (94)        | (103)         | -16,2         | -30,9         | 10,0          |
| Demandas Trabalhistas                               | (25)         | (25)         | (31)         | (124)       | (83)          | 21,2          | 23,2          | -33,6         |
| Resultados de Incorporação Imobiliária <sup>1</sup> | 4            | 3            | (2)          | 15          | 10            | -152,7        | -142,9        | -35,7         |
| Outras  | (35)         | (156)        | (66)         | 118         | (318)         | -57,7         | 90,3          | -368,3        |
| <b>Total</b>  | <b>(396)</b> | <b>(547)</b> | <b>(497)</b> | <b>-923</b> | <b>-1.551</b> | <b>-9,1</b>   | <b>25,5</b>   | <b>68,1</b>   |



## Análise do Desempenho

### Qualidade da Carteira de Crédito

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

| <b>Qualidade da Carteira de Crédito</b><br>( em R\$ milhões, exceto quando indicado ) | <b>3T23</b> | <b>2T24</b> | <b>3T24</b> |
|---|-------------|-------------|-------------|
| Saldo em atraso acima de 90 dias  | 3.965       | 3.394       | 3.389       |
| Índice de inadimplência acima de 90 dias  | 5,5%        | 4,5%        | 4,4%        |
| Índice de inadimplência acima de 90 dias Varejo                                       | 6,7%        | 5,3%        | 5,1%        |
| Índice de inadimplência acima de 90 dias Veículos                                     | 5,2%        | 4,5%        | 4,4%        |
| Índice de inadimplência acima de 90 dias Atacado                                      | 0,4%        | 0,5%        | 0,6%        |
| Baixas para prejuízo (a)  | (867)       | (905)       | (834)       |
| Recuperação de crédito (b)  | 208         | 139         | 155         |
| Perda líquida (a+b)   | (658)       | (766)       | (679)       |
| Perda líquida / Carteira de crédito (anualizada)                                      | 3,7%        | 4,2%        | 3,6%        |
| NPL creation  | 982         | 649         | 830         |
| NPL creation / Carteira de crédito <sup>1</sup> - trimestre                           | 1,36%       | 0,87%       | 1,12%       |
| Saldo de PDD <sup>2</sup>   | 6.128       | 5.675       | 5.815       |
| Saldo de PDD / Carteira de crédito  | 8,5%        | 7,7%        | 7,7%        |
| Saldo de PDD / Saldo em atraso acima de 90 dias                                       | 155%        | 167%        | 172%        |
| Saldo AA-C  | 61.927      | 65.379      | 67.145      |
| Saldo AA-C / Carteira de crédito  | 86,1%       | 88,1%       | 88,6%       |
| Saldo D-H / Carteira de crédito   | 13,9%       | 11,9%       | 11,4%       |

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

A inadimplência acima de 90 dias (Inad-90) registrou queda de 10 bps no trimestre, para 4,4%, contra 4,5% no trimestre anterior, com queda de 20 bps no Varejo, para 5,1%, e alta de 10 bps no Atacado, para 0,6%.

#### Varejo

O Inad-90 do Varejo encerrou o 3T24 em 5,1%, queda de 20 bps sobre o trimestre anterior e 160 bps na comparação com o 3T23, quando atingiu o pico. Esta melhora relevante observada no índice de inadimplência no varejo evidencia consistência de nossa política de crédito que tem permitido o crescimento na concessão de crédito com qualidade e rentabilidade. A Inad-90 da carteira de veículos, principal portfólio do BV, registrou queda de 10 bps no trimestre e 80 bps nos últimos 12 meses, para 4,4%.

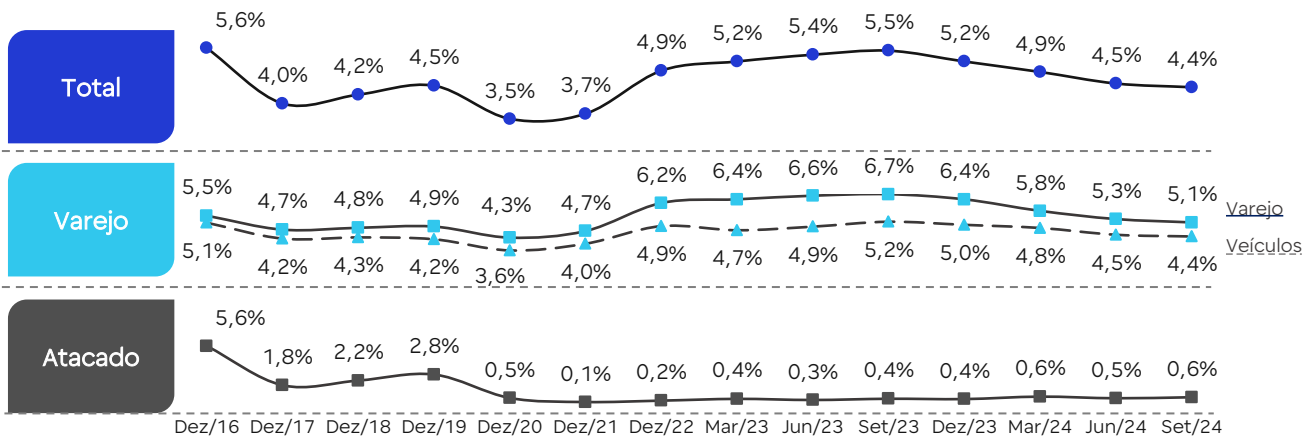
Os anos de 2022 e 2023 foram impactados pelo elevado comprometimento de renda das famílias no Brasil, que atingiu níveis recordes. Nos últimos trimestres, temos observado um movimento de estabilização dos indicadores macro de endividamento com reflexo positivo nos níveis de inadimplência no varejo. Além disso, implementamos revisões e ajustes na política de crédito para fazer frente ao cenário mais desafiador. Tais medidas também vêm contribuindo para a queda gradual nos índices de inadimplência da carteira.

#### Atacado

O Inad-90 da carteira do Atacado permaneceu em patamar bastante saudável, abaixo da média histórica, encerrando o trimestre em 0,6%, 10 bps acima do trimestre anterior.

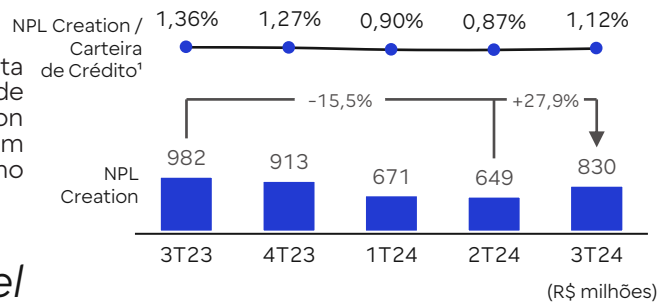
## Análise do Desempenho

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



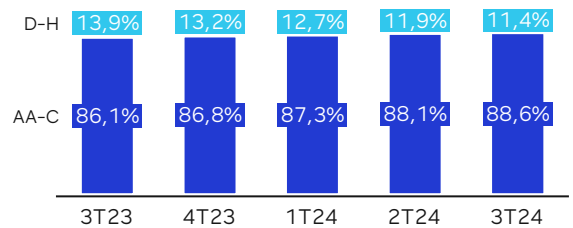
### NPL Creation

O NPL Creation somou R\$ 830 milhões no 3T24, alta de 27,9% sobre o trimestre anterior e queda de 15,5% na comparação com o 3T23. O NPL Creation sobre carteira de crédito encerrou o trimestre em 1,12%, comparado a 0,87% no 2T24 e 1,36% no 3T23.



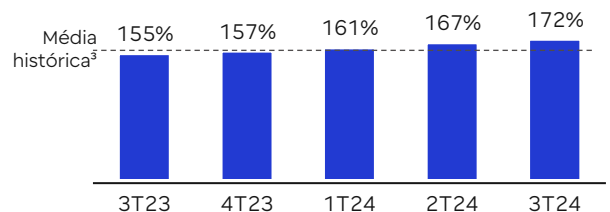
### Carteira de Crédito por Nível de Risco<sup>2</sup> (%)

O saldo da carteira com rating D-H apresentou melhora no trimestre, com recuo de 50 bps sobre o trimestre anterior e 250 bps nos últimos 12 meses, encerrando o período em 11,4%. Tal desempenho reflete sobretudo a melhora observada nos indicadores de inadimplência no Varejo, conforme explicado anteriormente. As revisões e ajustes implementadas nas políticas de crédito já no início de 2022 visaram manter a qualidade da carteira de crédito em níveis adequados para cada segmento.



### Índice de Cobertura (90 dias)

O índice de cobertura para saldos em atraso acima de 90 dias encerrou o trimestre em 172%, aumento de 5,0 p.p. sobre o trimestre anterior e 17,0 p.p. nos últimos 12 meses. Tal patamar está levemente acima da média histórica no período pré-pandemia. Importante ressaltar que cerca de 93% da carteira do Varejo é colateralizada.



## Análise do Desempenho

### Captações

Encerramos o 3T24 com R\$ 102,5 bilhões de *funding* total, crescimento de 6,5% sobre o trimestre anterior e 11,4% sobre o 3T23. Na comparação com o trimestre anterior, o aumento é decorrente principalmente do maior volume de depósitos interfinanceiros no 3T24. Na comparação com o 3T23, a variação é explicada principalmente pelo maior volume de letras financeiras, depósitos a prazo e depósitos interfinanceiros.

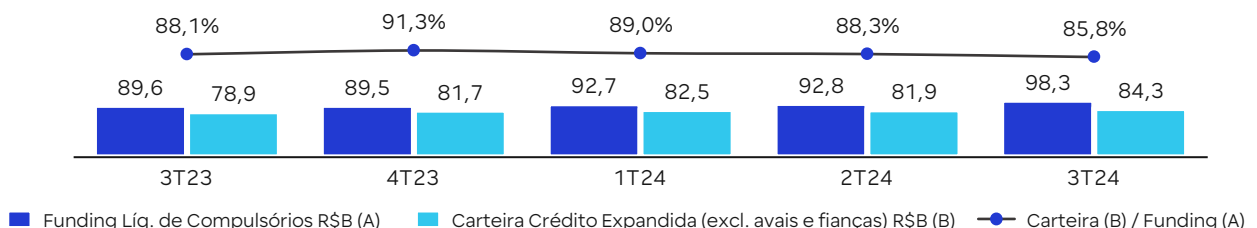
| Captações<br>(em R\$ bilhões)                     | 3T23        | 2T24        | 3T24         | Variação %   |              | % Total<br>3T24 |
|---|-------------|-------------|--------------|--------------|--------------|-----------------|
|   |             |             |              | 3T24/2T24    | 3T24/3T23    |                 |
| <b>Letras Financeiras (1)</b>                     | <b>30,5</b> | <b>33,7</b> | <b>35,0</b>  | <b>3,9</b>   | <b>14,7</b>  | <b>34,1</b>     |
| <b>Depósitos a Prazo</b>                          | <b>32,6</b> | <b>36,5</b> | <b>37,1</b>  | <b>1,7</b>   | <b>14,0</b>  | <b>36,2</b>     |
| CDB   | 24,6        | 30,4        | 30,5         | 0,3          | 23,8         | 29,7            |
| Debêntures  | 3,1         | 2,4         | 2,2          | -8,0         | -29,3        | 2,1             |
| LCA e LCI   | 4,9         | 3,7         | 4,5          | 19,7         | -8,3         | 4,4             |
| <b>Títulos Emitidos no Exterior (1)</b>           | <b>6,6</b>  | <b>6,7</b>  | <b>4,2</b>   | <b>-38,3</b> | <b>-36,7</b> | <b>4,1</b>      |
| <b>Cessões de Crédito (1)</b>                     | <b>8,8</b>  | <b>9,1</b>  | <b>10,4</b>  | <b>13,7</b>  | <b>17,5</b>  | <b>10,1</b>     |
| <b>FIDC (1)</b>                                   | <b>2,0</b>  | <b>0,7</b>  | <b>0,7</b>   | <b>1,7</b>   | <b>-64,1</b> | <b>0,7</b>      |
| <b>Empréstimos e Repasses</b>                     | <b>7,6</b>  | <b>5,6</b>  | <b>6,5</b>   | <b>16,4</b>  | <b>-14,0</b> | <b>6,3</b>      |
| <b>Depósitos Interfinanceiros</b>                 | <b>1,3</b>  | <b>1,4</b>  | <b>5,5</b>   | <b>286,1</b> | <b>309,9</b> | <b>5,3</b>      |
| <b>Instrumentos de Capital (1)</b>                | <b>2,6</b>  | <b>2,5</b>  | <b>3,2</b>   | <b>25,7</b>  | <b>21,6</b>  | <b>3,1</b>      |
| Letras Financeiras Subordinadas                   | 1,6         | 1,4         | 1,7          | 21,5         | 7,1          | 1,6             |
| Demais  | 1,0         | 1,1         | 1,5          | 30,8         | 43,3         | 1,5             |
| <b>Total de Captações com Terceiros</b>           | <b>92,0</b> | <b>96,3</b> | <b>102,5</b> | <b>6,5</b>   | <b>11,4</b>  |                 |
| (-) Depósitos Compulsórios                        | 2,4         | 3,4         | 4,2          | 21,7         | 71,3         |                 |
| (-) Disponibilidades em Moeda Nacional            | 0,0         | 0,0         | 0,0          | -50,8        | 202,4        |                 |
| <b>Total de Captações Líquidas de Compulsório</b> | <b>89,6</b> | <b>92,8</b> | <b>98,3</b>  | <b>5,9</b>   | <b>9,8</b>   |                 |

(1) Instrumentos Estáveis de Captação

A estrutura de *funding* do BV segue bastante diversificada e com estratégia de desconcentração de vencimentos e contrapartes. Os instrumentos estáveis de captação, com vencimento acima de 2 anos, representavam 52,1% do total de recursos captados no encerramento do trimestre. As captações via plataformas digitais representaram 8,9% do *funding* total no encerramento do 3T24. A relação entre a carteira de crédito expandida (excluindo avais e fianças) e as captações líquidas de compulsórios encerrou o 3T24 em 85,8%, comparado a 88,3% no 2T24 e 88,1% no 3T23.

### Carteira de Crédito / Funding

(em %)



### Liquidez

Com relação à liquidez, o banco manteve seu caixa livre em nível bastante conservador. O indicador LCR<sup>1</sup> (*Liquidity Coverage Ratio*), cujo objetivo é mensurar a liquidez de curto prazo dos bancos em cenário de estresse, encerrou o 3T24 em 149%, muito acima do limite mínimo regulatório exigido pelo Banco Central de 100%, o que significa que possuímos recursos estáveis disponíveis suficientes para suportar as perdas em cenários de estresse. Vale reforçar, que além da saudável liquidez, o banco BV mantém disponível uma linha de crédito junto ao Banco do Brasil desde 2009, que representa significativa reserva de liquidez e que nunca foi utilizada.

## Análise do Desempenho

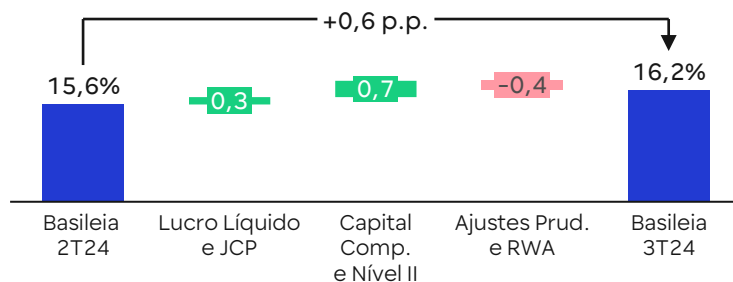
### Índice de Basileia

O Índice de Basileia atingiu 16,2% no 3T24, com 14,7% de Capital Nível I, sendo 13,0% de Capital Principal e 1,7% de Capital Complementar. Já o Capital Nível II encerrou em 1,5%.

| Índice de Basileia<br>(em R\$ milhões)           | 3T23          | 2T24          | 3T24          | Variação %      |                 |
|--|---------------|---------------|---------------|-----------------|-----------------|
|  |               |               |               | 3T24/<br>2T24   | 3T24/<br>3T23   |
| <b>Patrimônio de Referência (PR)</b>             | <b>12.140</b> | <b>12.807</b> | <b>13.863</b> | <b>8,2</b>      | <b>14,2</b>     |
| PR Nível I                                       | 11.299        | 11.780        | 12.564        | 6,7             | 11,2            |
| Principal  | 10.258        | 10.639        | 11.073        | 4,1             | 7,9             |
| Complementar                                     | 1.041         | 1.140         | 1.491         | 30,8            | 43,3            |
| PR Nível II                                      | 842           | 1.027         | 1.299         | 26,4            | 54,3            |
| <b>Ativos Ponderados pelo Risco (RWA)</b>        | <b>78.904</b> | <b>81.886</b> | <b>85.408</b> | <b>4,3</b>      | <b>8,2</b>      |
| Risco de Crédito                                 | 71.266        | 74.323        | 77.394        | 4,1             | 8,6             |
| Risco de Mercado                                 | 552           | 1.103         | 1.323         | 19,9            | 139,7           |
| Risco Operacional                                | 7.086         | 6.356         | 6.588         | 3,6             | -7,0            |
| Riscos associados à serviços de pagamentos       | 0             | 105           | 104           | -0,9            | -               |
| <b>Patrimônio de Referência Mínimo Requerido</b> | <b>6.312</b>  | <b>6.551</b>  | <b>6.833</b>  | <b>4,3</b>      | <b>8,2</b>      |
| <b>Capital Nível I</b>                           | <b>14,3%</b>  | <b>14,4%</b>  | <b>14,7%</b>  | <b>0,3 p.p.</b> | <b>0,4 p.p.</b> |
| Índice de Capital Principal (CET1)               | 13,0%         | 13,0%         | 13,0%         | 0,0 p.p.        | 0,0 p.p.        |
| Complementar                                     | 1,3%          | 1,4%          | 1,7%          | 0,4 p.p.        | 0,4 p.p.        |
| <b>Capital Nível II</b>                          | <b>1,1%</b>   | <b>1,3%</b>   | <b>1,5%</b>   | <b>0,3 p.p.</b> | <b>0,5 p.p.</b> |
| <b>Índice de Basileia (PR/RWA)</b>               | <b>15,4%</b>  | <b>15,6%</b>  | <b>16,2%</b>  | <b>0,6 p.p.</b> | <b>0,8 p.p.</b> |

Na comparação trimestral, o Índice de Basileia registrou aumento de +0,6 p.p., explicado principalmente por (i) geração de lucro líquido no trimestre, com impacto de +0,6 p.p.; (ii) novas emissões elegíveis ao Capital Complementar, com impacto de +0,4 p.p.; e (iii) novas emissões elegíveis ao Capital Nível 2, com impacto de +0,3 p.p.; compensado em parte por (iv) declaração de JCP, com impacto de -0,3 p.p.; e (v) aumento dos ativos ponderados pelo risco com impacto de -0,4 p.p..

Índice de Basileia 3T24 vs 2T24



Com relação ao 3T23, o Índice de Basileia aumentou +0,8 p.p., com variação de +0,0 p.p. no CET1 e +0,4 p.p. no Capital Complementar devido, principalmente a: (i) geração de lucro no período e (ii) novas emissões de capital complementar compensado em parte por (iii) declaração de JCP e aumento dos ativos ponderados pelo risco. A variação no Capital Nível II está relacionada a emissão de novas dívidas subordinadas que compõem esse Capital.

Ao final do 3T24, o requerimento mínimo de capital era de 10,50%, sendo 8,50% o mínimo para Capital Nível I e 7,00% para o Capital Principal (CET1).

## Rating e Governança

### Rating

O banco BV é classificado por 2 agências internacionais de rating, a Moody's e a Standard and Poor's (S&P). Importante ressaltar que o rating em escala global é limitado pelo rating soberano do Brasil, atualmente em Ba1 (positiva) pela Moody's e BB (estável) pela S&P.

| Agência de Rating | Escala Global | Escala Nacional | Perspectiva | Última Atualização |
|-------------------|---------------|-----------------|-------------|--------------------|
| Standard & Poor's | BB            | AAA             | Estável     | Mai/24             |
| Moody's           | Ba2           | AA+             | Estável     | Mai/24             |

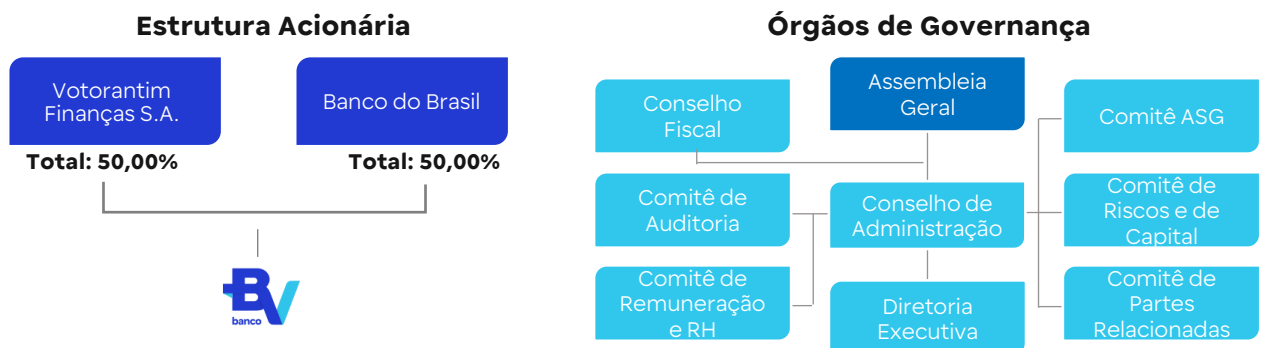
Em maio/2024, o BV recebeu upgrade em escala nacional pela Moody's, de AA para AA+, com perspectiva estável. A melhora no rating do banco foi atribuída à resiliência da operação, com indicadores controlados mesmo em momentos de volatilidade econômica, além da liderança consolidada em financiamentos de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

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

### Governança

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

O controle do banco BV é compartilhado entre os acionistas Votorantim Finanças S.A., holding financeira do Grupo Votorantim e Banco do Brasil S.A., uma das maiores instituições financeiras do país, os quais possuem participação paritária no Conselho de Administração (CA) e em seus órgãos de assessoramento, bem como no Conselho Fiscal (CFIS). Além destes órgãos, fazem parte também da governança corporativa do banco a Assembleia Geral de Acionistas, a Diretoria e o Comitê Executivo.



O Conselho de Administração é composto por 07 (sete) membros, sendo 03 (três) membros indicados por cada um dos acionistas controladores e 01 (um) membro independente. As decisões do Conselho de Administração são tomadas por maioria absoluta, inexistindo voto de qualidade.

Na Assembleia Geral realizada em abril de 2023, houve a eleição dos membros indicados pelos acionistas e, em agosto do mesmo ano, foi eleito o membro independente do CA, todos com mandato até a Assembleia Geral Ordinária de 2025.



