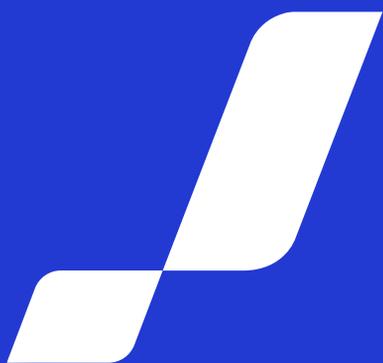




# Relatório Gerencial de Resultados

**3T23**



# Índice

1. Destaques 3T23 .....	Pág. 03
2. Estratégia .....	Pág. 05
Banco Digital .....	Pág. 05
BVx: Ecossistema de Inovação e Parcerias Digitais do BV.....	Pág. 06
Centralidade no Cliente .....	Pág. 08
Agenda ESG .....	Pág. 09
3. Negócios .....	Pág. 11
Carteira do Varejo .....	Pág. 13
Carteira do Atacado .....	Pág. 15
4. Resultados .....	Pág. 17
5. Qualidade da Carteira.....	Pág. 23
6. Captações e Liquidez.....	Pág. 26
7. Índice de Basileia.....	Pág. 27
8. Rating e Governança.....	Pág. 28

## Destaques do 3T23

### Resiliência no core business...

Lucro Líquido  
Recorrente

**R\$ 285 mm**

▲ 0,4% vs 2T23

ROE  
Recorrente

**9,0%**

- vs 2T23

... com avanços na estratégia de **diversificação**...

### Large, Corporate e Instituições Financeiras

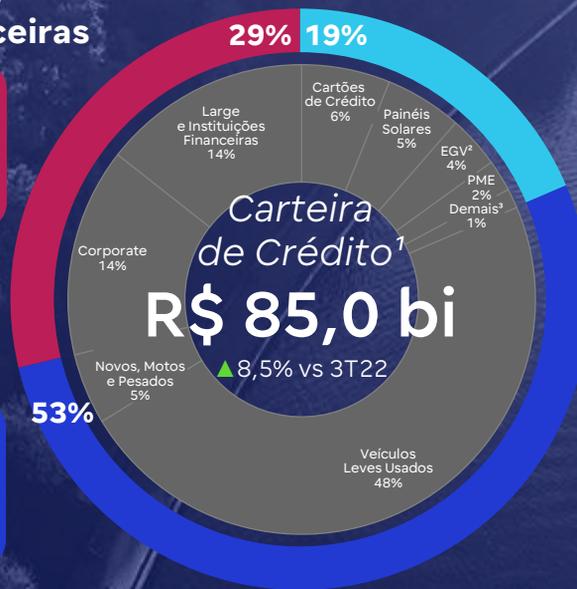
3T23  
**R\$ 24,5 bi**

▼ 3,9% ▲ 6,6%  
vs 2T23 vs 3T22

### Auto Finance

3T23  
**R\$ 44,7 bi**

▲ 4,3% ▲ 9,8%  
vs 2T23 vs 3T22



### Growth

3T23  
**R\$ 15,8 bi**

▼ 3,8% ▲ 8,1%  
vs 2T23 vs 3T22

Cartões de Crédito  
**R\$ 5,2 bi**

▼ 7,3% vs 2T23  
▼ 6,1% vs 3T22

Painéis Solares  
**R\$ 4,5 bi**

▼ 2,4% vs 2T23  
▲ 10,4% vs 3T22

EGV  
**R\$ 3,1 bi**

▲ 10,8% vs 2T23  
▲ 69,6% vs 3T22

PME  
**R\$ 1,9 bi**

▲ 6,0% vs 2T23  
▲ 15,3% vs 3T22

... mantendo um **balanço sólido** com gestão de risco eficiente

Índice de  
Inadimplência  
(90 dias)

**5,5%**

▲ 0,1 p.p. ▲ 0,7 p.p.  
vs 2T23 vs 3T22

Índice de  
Cobertura

**155%**

vs 154% vs 179%  
no 2T23 no 3T22

Índice de  
Liquidez  
(LCR)

**176%**

vs 182% vs 225%  
no 2T23 no 3T22

Índice de  
Basileia

**15,3%**

▲ 0,6 p.p. ▼ 1,7 p.p.  
vs 2T23 vs 3T22

## Destaques do 3T23

### 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 17 deste relatório.

ANÁLISE DOS RESULTADOS GERENCIAIS	3T22	2T23	3T23	9M22	9M23	Variação %		
						3T23/2T23	3T23/3T22	9M23/9M22
<b>DRE GERENCIAL (R\$ M)</b>								
Receitas totais (i) + (ii)	2.468	2.619	<b>2.752</b>	7.366	<b>7.856</b>	5,1%	11,5%	6,7%
Margem financeira bruta (i)	1.937	2.126	<b>2.177</b>	5.954	<b>6.302</b>	2,4%	12,4%	5,8%
Receita de serviços e corretagem (ii)	531	494	<b>575</b>	1.412	<b>1.554</b>	16,4%	8,3%	10,1%
Custo de crédito	(781)	(1.034)	<b>(1.149)</b>	(2.074)	<b>(3.367)</b>	11,1%	47,1%	62,4%
Despesas adm. e de pessoal (inclui PLR)	(804)	(760)	<b>(818)</b>	(2.337)	<b>(2.327)</b>	7,6%	1,7%	-0,4%
Lucro Líquido Recorrente	387	284	<b>285</b>	1.187	<b>852</b>	0,4%	-26,2%	-28,2%
<b>BALANÇO PATRIMONIAL (R\$ M)</b>								
Total de ativos	128.170	138.418	<b>135.010</b>	128.170	<b>135.010</b>	-2,5%	5,3%	5,3%
Carteira de crédito ampliada	78.290	84.762	<b>84.978</b>	78.290	<b>84.978</b>	0,3%	8,5%	8,5%
Segmento Atacado	24.561	27.207	<b>26.313</b>	24.561	<b>26.313</b>	-3,3%	7,1%	7,1%
Segmento Varejo	53.729	57.555	<b>58.664</b>	53.729	<b>58.664</b>	1,9%	9,2%	9,2%
Recursos captados	82.812	87.873	<b>92.010</b>	82.812	<b>92.010</b>	4,7%	11,1%	11,1%
Patrimônio líquido	14.693	13.773	<b>13.558</b>	14.693	<b>13.558</b>	-1,6%	-7,7%	-7,7%
Índice de Basileia (%)	17,0%	14,7%	<b>15,3%</b>	17,0%	<b>15,3%</b>	0,6 p.p.	-1,7 p.p.	-1,7 p.p.
Índice de Capital Nível I (%)	15,8%	13,5%	<b>14,6%</b>	15,8%	<b>14,6%</b>	1,1 p.p.	-1,3 p.p.	-1,3 p.p.
Índice de Capital Principal (%)	13,0%	12,6%	<b>13,2%</b>	13,0%	<b>13,2%</b>	0,6 p.p.	0,2 p.p.	0,2 p.p.
<b>INDICADORES DE DESEMPENHO (%)</b>								
Retorno sobre Patrimônio Líq. Médio <sup>1</sup> (ROAE)	12,6%	9,0%	<b>9,0%</b>	13,3%	<b>9,0%</b>	0,0 p.p.	-3,7 p.p.	-4,3 p.p.
Retorno sobre Ativo Total Médio <sup>2</sup> (ROAA)	1,2%	0,8%	<b>0,8%</b>	1,3%	<b>0,9%</b>	0,0 p.p.	-0,4 p.p.	-0,4 p.p.
Net Interest Margin <sup>3</sup> (NIM) Clientes	10,0%	9,7%	<b>9,9%</b>	10,2%	<b>9,8%</b>	0,2 p.p.	-0,1 p.p.	-0,4 p.p.
NIM Clientes ajustado <sup>4</sup>	10,0%	9,7%	<b>9,6%</b>	10,2%	<b>9,7%</b>	-0,1 p.p.	-0,4 p.p.	-0,5 p.p.
NIM <sup>5</sup> Clientes + Mercado	7,0%	7,0%	<b>7,3%</b>	7,3%	<b>7,1%</b>	0,2 p.p.	0,3 p.p.	-0,2 p.p.
Índice de Eficiência (IE) <sup>6</sup> (12 meses)	39,4%	37,8%	<b>37,1%</b>	39,4%	<b>37,1%</b>	-0,7 p.p.	-2,3 p.p.	-2,3 p.p.
Inadimplência (acima de 90 dias)	4,8%	5,4%	<b>5,5%</b>	4,8%	<b>5,5%</b>	0,1 p.p.	0,7 p.p.	0,7 p.p.
Índice de Cobertura (acima de 90 dias)	179%	154%	<b>155%</b>	179%	<b>155%</b>	0,5 p.p.	-24,2 p.p.	-24,2 p.p.
<b>OUTRAS INFORMAÇÕES</b>								
Colaboradores <sup>7</sup> (quantidade)	4.620	4.255	<b>4.295</b>	4.571	<b>4.295</b>	0,9%	-7,0%	-6,0%

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. NIM clientes excluindo o efeito da cessão da carteira FGTS; 5. Quociente entre a margem financeira bruta e os ativos rentáveis médios do período. Anualizado; 6. 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); 7. Não considera estagiários e estatutários.

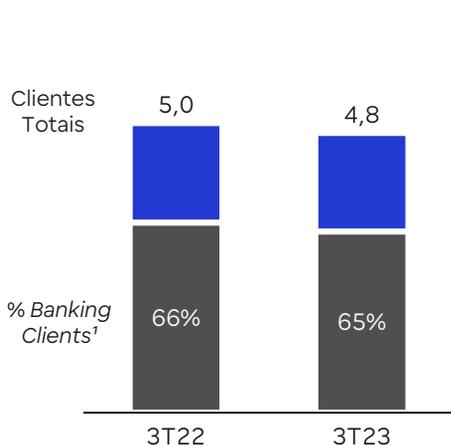
## Estratégia

### Banco Digital

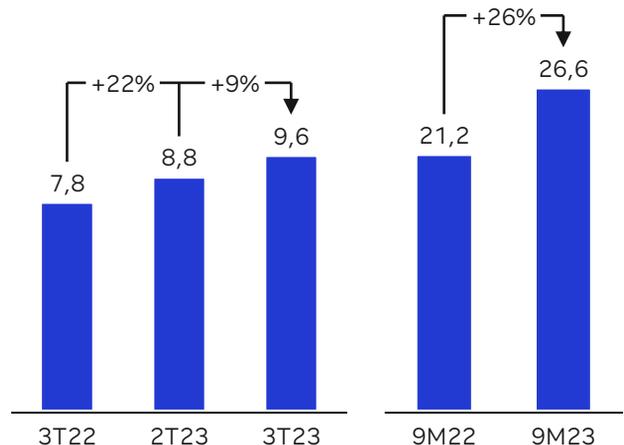
Obter a principalidade dos nossos clientes é o foco da nossa estratégia do Banco Digital. Para atingirmos o nosso objetivo de nos tornarmos o principal banco dos clientes, precisamos conhecer o perfil de cada um para oferecer uma melhor proposta de valor e produto, de acordo com as necessidades individuais. Assim, a busca por engajamento baseado em produtos e experiência diferenciada é fundamental.

Em nossa estratégia relacional, avançamos na oferta integrada para nossos 4,8 milhões de clientes pessoas físicas no encerramento do trimestre, sendo que 65% são clientes do banco digital (*banking clients*<sup>1</sup>). A estabilidade observada no crescimento da base de clientes reflete nosso foco na busca do engajamento e principalidade dos nossos clientes *core* (clientes BV de *consumer finance*), com ampliação da oferta de produtos e serviços no app, em conjunto com o aperfeiçoamento contínuo da experiência do cliente. Uma das métricas de engajamento, o volume transacionado<sup>2</sup> ("TPV"), segue evoluindo e atingiu a marca de R\$ 9,6 bilhões no 3T23, crescimento de 22,2% vs o 3T22 e 9,1% sobre o 2T23. Já no acumulado de 9 meses do ano, o TPV totalizou R\$ 26,6 bilhões, crescendo 25,7% sobre o mesmo período do ano anterior.

**Clientes Pessoas Físicas e % Banking Clients<sup>1</sup>**  
 (em milhões e %)



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



Engajamento e experiência do cliente andam juntos na busca da principalidade. Por isso, pensando na oportunidade de levar os nossos produtos para mais perto das famílias, lançamos o Cartão BV Adicional sem anuidade para maiores de 16 anos. Agora, os adolescentes podem contar com um cartão de crédito com limite e benefícios exclusivos compartilhados com o titular, além de proporcionar a educação financeira aos seus filhos, ensinando-os como utilizar, organizar e cuidar melhor do dinheiro.

Também não podemos deixar de falar em segurança, que também é prioridade dentro do BV. O nosso aplicativo ganhou uma nova funcionalidade para proporcionar mais proteção e facilidade no dia a dia dos nossos clientes: o Menu de Segurança. Através dele é possível encontrar a funcionalidade Mostrar Senha (transacional) no menu, um dos temas principais relatados em ouvidoria, e demais opções de segurança em um único lugar, oferecendo, assim, mais tranquilidade para os usuários.

Seguimos empenhados em alcançar o nosso objetivo de obter a principalidade dos nossos clientes, buscando aperfeiçoar a experiência do usuário, oferecendo produtos e serviços diferenciados, além de segurança e educação financeira.

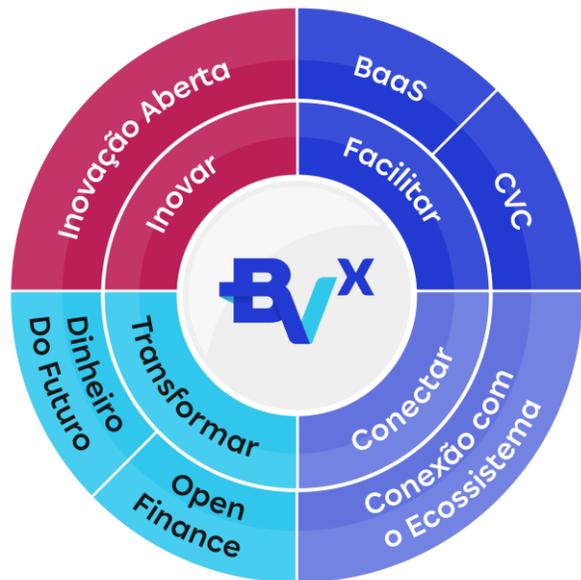
1 – Clientes que possuem conta e/ou cartão; 2 – Inclui gastos com débito, crédito, TED, DOC e PIX;

## Estratégia

### *BVx: Ecosystema de Inovação e Parcerias Digitais do BV*

O BVx é um movimento de continuidade da estratégia de negócios, que se consolida no ecossistema de inovação e parcerias digitais do BV. 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.

O nosso ecossistema de inovação e parcerias digitais (BVx) é formado por seis frentes de atuação distintas: (i) BaaS (Banking as a Service); (ii) CVC (Corporate Venture Capital); (iii) Conexão com o Ecossistema; (iv) Open Finance; (v) Dinheiro do Futuro; e (vi) Inovação Aberta. Essas frentes permitem que o BVx alcance seu objetivo de oferecer soluções inovadoras, facilitar a conexão entre as partes interessadas e ajudar na transformação dos negócios, a fim de melhorar a vida financeira das pessoas e das empresas.



Ecossistema BVx

#### Parcerias Digitais

Nesta frente, temos parcerias digitais para co-criação e lead/distribuição de produtos que visam a otimização de processos e a adequação de soluções cada vez mais inovadoras e modernas. Através das parcerias digitais, ampliamos nosso portfólio de soluções e alcançamos novos públicos para ofertarmos nossos produtos e serviços financeiros.

Desde o início da parceria com o Google Cloud, em 2021, estamos usando a inteligência de dados para implementar um modelo de FinOps baseado nas soluções do Google Cloud, que tem gerado resultados notáveis. Dentre os resultados obtidos, destacamos a escalabilidade, a eficiência operacional, a transparência e a otimização de custos.

No 3T23, fomos premiados com o "Customer Award 2023" na categoria Financial Services pelo Google Awards, um reconhecimento que comprova nossa priorização da centralidade do cliente e compromisso em colaborar com a inovação tecnológica. A premiação foi resultado de uma série de projetos bem-sucedidos de empresas de todo o mundo, como o lançamento de novos aplicativos e recursos para aprimorar a experiência do cliente, liderar migrações complexas e transformações de negócios, além do uso da automação para aumentar a segurança.

Por fim, avançamos na parceria com a Méliuz anunciada em dezembro de 2022, que vem para fortalecer nossos *skills* em atração e engajamento de clientes. Ao final do 3T23, atingimos 280 mil contas digitais BV criadas e 20 mil cartões de crédito emitidos. Para o 4T23, temos o foco no tombamento das contas e cartões da operação legado da Méliuz, além de iniciar a oferta de novos produtos BV no app Méliuz e desenvolver o shopping Méliuz *white label* dentro da nossa experiência de banco digital BV.

#### BaaS (Banking as a Service)

O *Banking as a Service* é a funcionalidade que tem por objetivo simplificar a integração de serviços e soluções financeiras para os clientes de forma segura e eficiente, contribuindo de maneira significativa para a estratégia de diversificação de receitas do banco BV. Aplicando o conceito de "BaaS", nossa plataforma oferece aos clientes uma infraestrutura segura para realizar transações através de APIs (*Application Programming Interface*).

## Estratégia

### *BVx: Ecossistema de inovação e parcerias digitais do BV*

Ao final do 3T23, 76 parceiros de diversos setores como educação, energia, saúde e e-commerce estavam conectados à nossa plataforma BaaS, alcançando um volume de transações<sup>1</sup> (TPV) de mais de R\$ 110 bilhões no 9M23, crescimento de 15% sobre o mesmo período de 2022. Adicionalmente, durante o mês de outubro, obtivemos a aprovação do Banco Central do Brasil para a mudança de controle societário de Bankly para o BV, que irá avançar ainda mais nossa estratégia de *Banking as a Service*.

#### **CVC (Corporate Venture Capital)**

A frente de CVC do BV tem o compromisso de facilitar investimentos em parcerias estratégicas que possam contribuir para o avanço dos serviços bancários e da centralidade do cliente. Ao término do 3T23, contávamos com 10 empresas investidas, que têm como objetivo reforçar e diversificar os nossos produtos, atuando em segmentos distintos, dentre os quais se destacam o *e-commerce*, *marketplace* de energia solar, *buy now pay later*, *insurtech*, *open finance*, entre outros.

#### **Conexão com o Ecossistema**

Quando falamos em Conexão com o Ecossistema, nosso foco é colaborar com iniciativas que impactam o mercado por meio da presença constante nos principais eventos, interação com os agentes do ecossistema e desenvolvimento de programas de inovação com os nossos colaboradores.

No 3T23, estivemos presente nos principais eventos do ecossistema de inovação - Hacktown, Startup Summit, SVWC e Fintouch – não só como participante para acompanhar as tendências, mas também nos palcos como convidados para falar de negócios, inovação e tecnologia.

#### **Open Finance**

Na frente de *Open Finance*, o nosso objetivo é transformar as melhores oportunidades aos clientes através do compartilhamento de dados. Neste trimestre conseguimos inovar e oferecer uma experiência de investimento única através do *Open Finance*, permitindo que nossos clientes façam investimentos em CDB de outras instituições. Esta jornada começa com o cliente sendo estimulado a realizar investimentos no BV. Ao escolher a aplicação de CDB, o cliente pode ver os saldos disponíveis em suas contas em outras instituições. O *Open Finance* oferece uma experiência de investimento simples e segura, permitindo que os clientes façam investimentos com fundos de outras instituições em apenas alguns passos.

#### **Dinheiro do Futuro**

O nosso foco na frente Dinheiro do Futuro é de transformar os serviços financeiros através da digitalização do dinheiro e envolvimento nas principais agendas do mercado financeiro do país. Nossa relação com o Real Digital é inovadora, somos pioneiros na implementação do Real Digital e já realizamos mais de 100 transações com os tokens de real, seja de real digital ou de real tokenizado e de títulos, além de sermos uma das primeiras instituições a realizar transações de compra e venda de títulos públicos tokenizados.

#### **Inovação Aberta**

Através dessa frente, buscamos inovar com soluções para startups para diversificação do negócio e criação de novos produtos no banco BV. Tivemos a honra de sermos reconhecidos no Ranking 100 Open Startups, que premia as startups mais atraentes para o mercado e as 100 empresas líderes no momento à inovação aberta. Foi com orgulho que vimos o BV figurar entre as 10 maiores Open Corps do ranking geral, alcançando o primeiro lugar na categoria bancos.



## Estratégia

### Centralidade no Cliente

Desde 2019, iniciamos nossa trajetória de reposicionamento da marca, com o intuito de desenvolver e fortalecer uma cultura empreendedora que enfatiza o compromisso de cuidar dos nossos clientes e oferecer-lhes suporte de alta qualidade. Agora, seguimos para um novo desafio: ser reconhecido como um banco orientado ao cliente.

Para isso, estamos em um processo de evolução, que envolve mudanças estruturais e de *mindset*. Realizamos um movimento de *redesign* para repensar a maneira como trabalhamos e redesenhar nossos processos, possibilitando-nos atuar como um banco orientado ao cliente. Assim, nosso objetivo é integrar a jornada do cliente e evoluir na proposta de valor dos nossos produtos.

Todo esse movimento reforça também a nossa estratégia de fortalecer nossos *core businesses*, avançar em uma oferta bancária mais completa e se tornar uma companhia mais relacional, além de buscar, a médio e longo prazo, novos negócios para diversificar o nosso portfólio.

Também temos estabelecido um forte relacionamento com o ecossistema de inovação, sendo altamente reconhecidos por levar inovação aos clientes, aprimorando nosso relacionamento com o uso de tecnologias direcionadas à melhoria nos canais, treinamento das equipes de atendimento e oferta de produtos e serviços contextualizados e personalizados.

Como resultados dessas transformações, temos figurado continuamente entre os bancos com os menores índices de reclamação no ranking do Banco Central. Na plataforma Consumidor.gov.br, obtivemos a segunda melhor nota de atendimento no setor bancário, encerrando o 3T23 ocupando também a 2ª posição em relação à resolutividade entre os grandes bancos do país, com índice de solução acima da média de mercado.

Além disso, o NPS (Net Promoter Score) transacional nos diversos canais de interação com nossos clientes também evoluiu de forma significativa. Estes avanços são reflexo das melhorias na experiência do cliente na utilização do aplicativo BV e na condução do atendimento ao cliente por um time altamente especializado, que implementou ações de melhoria contínua, aumentando a resolutividade e a assertividade no canal de atendimento ao consumidor. No atendimento ao cliente, encerramos o 3T23 com NPS médio de 77, contra 73 no 3T22. Na área de cobrança, o NPS médio foi de 76 no 3T23, comparado a 72 no 3T22. Por fim, nosso NPS de ouvidoria tem se mantido na zona de excelência em todos os meses de 2023, encerrando o 3T23 em 91, aumento de 7 pontos em relação ao mesmo período de 2022.

E, com o intuito de aprimorar ainda mais a experiência dos nossos clientes, participamos do Intersolar, maior evento de energia solar da América Latina. O evento foi a oportunidade perfeita para reunir especialistas, profissionais e empresas do ramo, além de conferir de perto as mais recentes inovações, tecnologias e tendências para energia solar. E qual o impacto para os nossos clientes? O BV é líder no financiamento de painéis solares para o varejo no Brasil, com uma oferta competitiva e condições flexíveis, tornando o investimento em energia solar mais acessível e atraente para casas, condomínios, comércios e até mesmo para mobilidade. Por fim, o Intersolar foi a oportunidade perfeita para estreitar os laços com os integradores, mostrando que um dos nossos maiores diferenciais é o atendimento dedicado e humanizado.



NPS

**Atendimento  
ao Cliente**

**77** vs 73 no 3T22

NPS

**Cobrança**

**76** vs 72 no 3T22

NPS

**Ouvidoria**

**91** vs 84 no 3T22

## Estratégia

### Agenda ESG



Nossa aspiração de sustentabilidade é “Fomentar o desenvolvimento social por meio de uma atuação sustentável com nosso ecossistema”. Para fortalecer o nosso comprometimento aspiracional e sustentável, em maio de 2021 lançamos nossos “Compromissos 2030 para um futuro mais leve”. Nele assumimos 5 metas públicas com o objetivo de nos aproximarmos dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU e que estão em sintonia com o Pacto Global, do qual somos signatários. Os compromissos 2030 estão alinhados com nossas aspirações e embasados nos 3 pilares de atuação (i) neutralizar nosso impacto ambiental; (ii) acelerar a inclusão social e; (iii) mobilizar recursos para negócios sustentáveis. No 3T23, destacamos as seguintes iniciativas e realizações dentro de nossa agenda ESG:

#### **Compensamos 100% do CO2 emitido pelos que veículos que financiamos**

Desde 1º de janeiro de 2021, todos os veículos financiados pelo banco BV têm suas emissões de CO2 compensadas. Até setembro de 2023 já foram compensadas mais de 3,4 milhões de toneladas de CO2, resultando em um impacto significativo na redução das emissões de gases de efeito estufa.

#### **Inventário de emissões do BV**

Finalizamos o inventário de emissões próprias de gases do efeito estufa referente ao ano de 2022, onde temos 3,3 mil toneladas de emissões que serão compensadas ainda em 2023.

#### **Negócios sustentáveis**

Em linha com nosso compromisso de impulsionar a economia sustentável, desde o início de 2021 até o término do 3T23, destinamos e distribuimos R\$ 19,7 bilhões para negócios ESG nos setores de varejo e atacado. Nosso objetivo é alcançar a soma de R\$ 80 bilhões até o ano de 2030.

#### **Campanha Taís Araujo ESG**

Nossa embaixadora Taís Araujo tem realizado um trabalho de conscientização do tema ESG, falando sobre a importância da responsabilidade social e ambiental na construção de um futuro melhor, além de compartilhar conteúdos sobre a atuação ESG do BV em nossas redes sociais.

## Estratégia

### Agenda ESG

#### **BV Esportes**

Para nós, investir no desenvolvimento esportivo é investir em um futuro mais igualitário. É no esporte que valores como socialização e respeito são promovidos, viabilizando conquistas e transformando a vida de todos os envolvidos. Desta forma, temos forte presença no apoio a instituições e projetos sociais que levam o esporte para a vida das pessoas. Atualmente oferecemos apoio a 10 projetos sociais de renomados atletas e ex-atletas.

Além disso, o BV acredita e apoia o skate brasileiro há tempos. Investimos ao longo dos anos na reforma de pistas, apoio a atletas e em patrocínios de grandes eventos, como o STU, o Street League, PAM AM e a Liga Amadora de Bowl e, durante o 3T23, marcamos presença em grandes eventos:

Em setembro, patrocinamos uma etapa do STU *National* (Skate Total Urbe), evento que faz parte do circuito brasileiro profissional e que contou com a presença de atletas patrocinados pelo BV.

Em julho, aconteceu a segunda etapa do PAM AM, um campeonato de skate amador na modalidade *street* idealizado por Pamela Rosa, atleta patrocinada pelo BV. O campeonato ofereceu oportunidades a jovens atletas, além de servir como um importante incentivo ao esporte, e ainda ajudou duas atletas a iniciarem a carreira profissional.

Também em julho, Belo Horizonte recebeu uma etapa da Liga Amadora de Bow, evento amador de *skate park*, e uma etapa da Mini Ramp Pro Attack, ambos patrocinados pelo BV.

Assim, o BV vem contribuindo para o desenvolvimento do skate brasileiro, incentivando a prática do esporte e dando oportunidade aos jovens atletas.

Por fim, estivemos presentes em uma das maiores feiras de investimento da atualidade e levamos para lá o nosso compromisso com um futuro mais leve para nossos colaboradores, clientes e sociedade, por meio do fomento ao esporte como ferramenta de transformação social. Contamos com a presença de três atletas BV no nosso estante: Diego Hypólito, do Instituto Hypólito, Flávio Canto, do Instituto Reação, e Marcelinho Machado, do Instituto M4 no Esporte, passaram por lá para bater um papo conosco e contar um pouco mais sobre a importância do nosso apoio para a vida de centenas de pessoas.



#### **Parceria pela Valorização da Educação (PVE)**

O Instituto Votorantim, com o apoio do BV e demais investidas da Votorantim S.A., vem atuando em uma importante iniciativa que tem como objetivo o fortalecimento das competências profissionais de gestores educacionais, escolares e da mobilização social, para acelerar os níveis de aprendizagem de alunos e alunas da educação pública municipal. Ao longo da sua trajetória, o programa já alcançou 974 escolas, espalhadas por 12 estados brasileiros e em 45 diferentes cidades, impactando 1.311 pessoas. Dessa forma, temos buscado contribuir para a melhoria da educação no país, ampliando o acesso das crianças e adolescentes ao conhecimento.

#### **Desafio Voluntário, vemos para transformar**

Com o objetivo de potencializar ainda mais os projetos apoiados pelo BV, os colaboradores voluntários se reuniram para realizar uma série de ações nos institutos apoiados pelo BV Esportes. Estes eventos visavam proporcionar uma maior interação entre os colaboradores e os atletas que recebem o apoio do banco, além de servir como um estímulo para que os projetos atingissem bons resultados. Durante as ações, os colaboradores puderam conhecer e compartilhar experiências com os atletas, além de contribuir para que os projetos obtivessem cada vez mais sucesso.

## Negócios

### Portfólio Diversificado de Negócios

#### Auto Finance



- **Liderança** no segmento de leves usados
- **Capilaridade:** +25 mil revendas, parceiros digitais
- **Inovação e transformação digital**
- Esteira de contratação **100% digital**
- **96%** das análises automáticas

**Liderança no financiamento de veículos leves usados**

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

##### Corporate Banking:

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

**Expansão de 12,1% no segmento Corporate vs 3T22**

#### Growth

**Cartão de Crédito:** portfólio de cartões: BV Livre, BV Mais e BV Único. Bandeiras: Mastercard, Visa e Elo  
 ▼ 6,1% vs 3T22



**Painéis Solares:** liderança no segmento  
 ▲ 10,4% vs 3T22

**PME:** atuação majoritária em antecipação de recebíveis  
 ▲ 15,3% vs 3T22

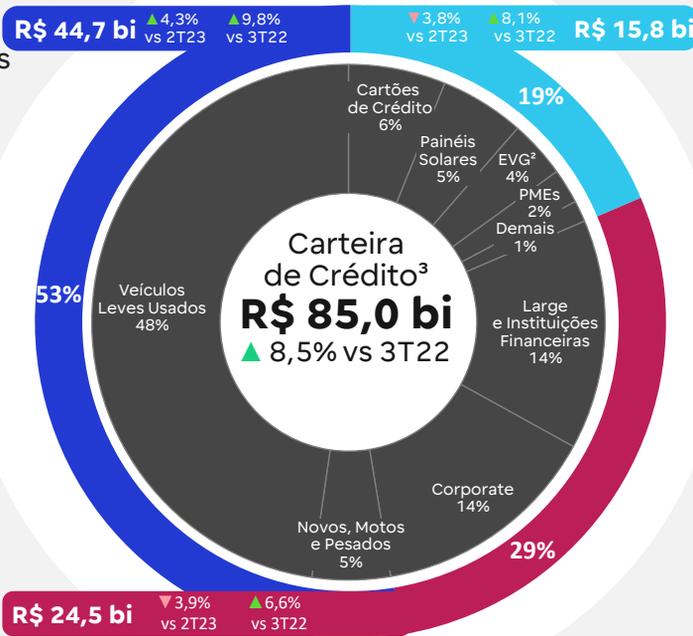


**EGV<sup>2</sup>:** liderança no segmento  
 ▲ 69,6% vs 3T22

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

##### BV Platform

Através no *Banking as a Service*, facilitamos a integração de serviços e soluções financeiras para os clientes de forma segura e eficiente  
**76 parceiros e + de R\$ 110 bilhões em TPV nos 9M23**



O BV consolida e concentra todas as iniciativas de inovação e parcerias digitais no ecossistema BVx, atuando nas seguintes frentes: (i) BaaS (Banking as a Service); (ii) CVC (Corporate Venture Capital); (iii) Conexão com o Ecossistema; (iv) Open Finance; (v) Dinheiro do Futuro; e (vi) Inovação Aberta

## Negócios

### Carteira de Crédito

A carteira de crédito ampliada registrou um crescimento de 8,5% em relação ao 3T22, chegando a R\$ 85,0 bilhões no encerramento do 3T23. O segmento do Varejo obteve uma expansão de 9,2%, enquanto o do Atacado apresentou crescimento de 7,1%. Na comparação com o trimestre anterior, o portfólio de crédito cresceu 0,3%, com expansão de 1,9% no Varejo e queda de 3,3% no Atacado.

Carteira de Crédito (R\$M)	3T22	2T23	3T23	Variação %	
				3T23/2T23	3T23/3T22
<b>Segmento Varejo (a)</b>	<b>53.729</b>	<b>57.555</b>	<b>58.664</b>	<b>1,9</b>	<b>9,2</b>
Veículos	40.726	42.876	44.723	4,3	9,8
Painéis solares e outros empréstimos	7.462	9.064	8.736	-3,6	17,1
Cartão de Crédito	5.541	5.615	5.206	-7,3	-6,1
<b>Segmento Atacado (b)</b>	<b>13.650</b>	<b>14.460</b>	<b>13.293</b>	<b>-8,1</b>	<b>-2,6</b>
Corporate	7.441	7.229	6.784	-6,2	-8,8
Large corporate + instituições financeiras	4.598	5.480	4.653	-15,1	1,2
Pequenas e Médias Empresas (PME)	1.610	1.751	1.856	6,0	15,3
<b>Carteira de Crédito Classificada (a+b)</b>	<b>67.379</b>	<b>72.016</b>	<b>71.957</b>	<b>-0,1</b>	<b>6,8</b>
<b>Segmentado Atacado (b+c+d)</b>	<b>24.561</b>	<b>27.207</b>	<b>26.313</b>	<b>-3,3</b>	<b>7,1</b>
Avais e fianças prestados (c)	6.664	6.756	6.400	-5,3	-4,0
TVM privado (d)	4.247	5.991	6.621	10,5	55,9
<b>Segmento Varejo (a)</b>	<b>53.729</b>	<b>57.555</b>	<b>58.664</b>	<b>1,9</b>	<b>9,2</b>
<b>Carteira de Crédito Ampliada (a+b+c+d)</b>	<b>78.290</b>	<b>84.762</b>	<b>84.978</b>	<b>0,3</b>	<b>8,5</b>

O crescimento de 8,5% vs 3T22 na carteira de crédito (ampliada) reforça ainda mais a resiliência de nosso negócio em um cenário macroeconômico desafiador. O financiamento de veículos, nosso principal negócio, registrou um crescimento de 9,8% no período refletindo a retomada na demanda e nosso expertise no segmento. Ainda no varejo, destacamos o avanço na agenda de diversificação, com destaque para os painéis solares e EGV (Empréstimo com Garantia de Veículo), segmentos nos quais o BV vem consolidando sua liderança, com expansão de 10,4% e 69,6% vs 3T22, respectivamente. No atacado, o crescimento de 7,1% reflete nossa estratégia de priorizar o segmento corporate, com foco na maior diversificação e pulverização do risco e melhora na rentabilidade. A carteira ampliada do segmento corporate registrou crescimento de 12,1% em relação ao mesmo período do ano anterior, enquanto a carteira PME cresceu 15,3%, em linha com nossa estratégia de expansão, porém de forma mais cautelosa com foco em produtos com garantia (desconto de recebíveis).

Na comparação com o 2T23, o crescimento mais moderado observado reflete a maior seletividade em relação à concessão de crédito, com foco em produtos com garantia e nossa abordagem relacional direcionada para nosso cliente *core* (clientes BV de *consumer finance*). O financiamento de veículos registrou expansão de 4,3% no período, crescimento que foi compensado pela queda de 7,3% no portfólio de cartões de crédito, produto sem garantia, no qual estamos sendo mais seletivos na concessão como mencionado.

Ao final do 3T23, o financiamento de veículos, nosso principal negócio, representava 52,6% da carteira total de crédito, uma leve queda em relação aos 52,0% do 3T22. O Atacado (Corporate + Large Corporate + IF) representava 28,8% (29,3% no 3T22), enquanto a carteira Growth era responsável por 18,6% da carteira de crédito (18,7% no 3T22).

## Negócios

### Financiamento de Veículos

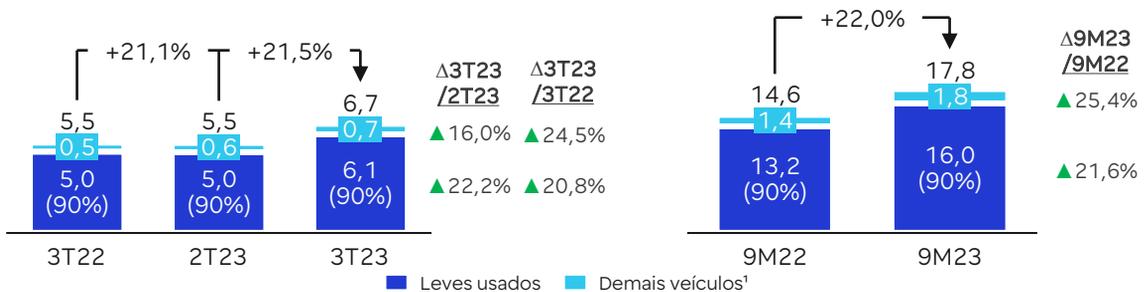
O segmento de venda de veículos no Brasil, apesar de ainda enfrentar os desafios macroeconômicos, como o comprometimento da renda das famílias e taxas de juros elevadas, apresentou sinais de retomada ao longo do ano. Dados da B3 revelam que, no acumulado dos nove meses de 2023, o setor mostrou um crescimento de 4,3%, com destaque para o segmento de veículos leves novos, que cresceu 15,5%. Por outro lado, o segmento de veículos leves usados apresentou um crescimento mais moderado, de 1,9%.

A recuperação do mercado refletiu positivamente na originação de financiamento de veículos do BV, que atingiu R\$ 6,7 bilhões no 3T23, crescimento de 21,5% e 21,1% sobre o 2T23 e 3T22, respectivamente. A melhora foi observada tanto no segmento de leves usados (+22,2% vs 2T23 e +20,8% vs 3T22), quanto nos demais veículos<sup>1</sup> (+16,0% vs 2T23 e +24,5% vs 3T22). No acumulado de nove meses a originação atingiu R\$ 17,8 bilhões, volume 22,0% superior ao mesmo período de 2022, com crescimento de 21,6% em leves usados e 25,4% nos demais veículos<sup>1</sup>. Mais uma vez encerramos o trimestre na liderança no financiamento de leves usados. Não obstante, seguimos cautelosos na concessão diante do cenário macro ainda desafiador e elevadas taxas de juros.

#### Originação de Financiamento de Veículos

(R\$ B)

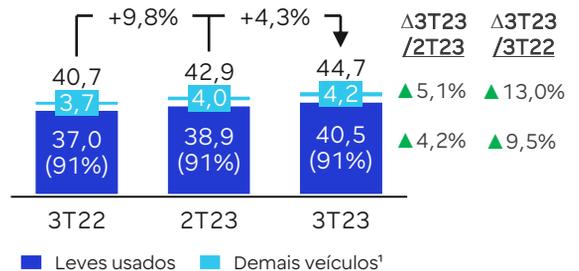
28,1%	27,6%	26,4%	27,6%	27,5%	Taxa média (% a.a.)
43%	44%	44%	43%	44%	% de entrada <sup>2</sup>
48	48	48	48	48	Prazo médio (meses)



A carteira de financiamento de veículos encerrou o terceiro trimestre de 2023 em R\$ 44,7 bilhões, alta de 4,3% em relação ao trimestre anterior e 9,8% nos últimos 12 meses. A carteira de leves usados representava 91% da carteira de veículos no encerramento do 3T23 e, apresentou um crescimento de 4,2% e 9,5% na comparação com o 2T23 e 3T22, respectivamente. Por outro lado, a carteira de demais veículos<sup>1</sup> cresceu 5,1% vs o 2T23 e 13,0% vs o 3T22, reflexo da retomada do mercado de financiamento de veículos no período.

#### Carteira de Financiamento de Veículos

(R\$ B)



#### Experiência 100% digital

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

No acumulado do ano, foram realizadas 18,4 milhões de simulações de financiamento auto nos nosso canais digitais, parceiros lojistas e parceiros digitais, crescimento de 2,4% em relação ao mesmo período de 2022.

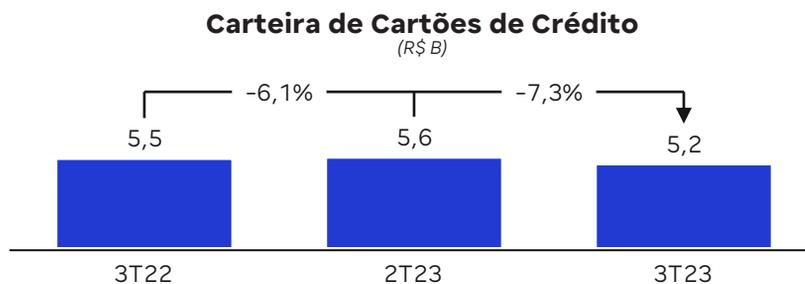
## Negócios

### Cartão de Crédito

Ao longo do terceiro trimestre aprimoramos nossos modelos e políticas de concessão que permitiram uma maior assertividade na seleção de clientes e na gestão do risco de crédito. A nova abordagem combina dados de mercado e internos para avaliar o nível de risco do cliente e definir o limite de crédito disponível no cartão que seja adequado ao seu perfil, de tal forma que conseguimos otimizar tanto alocação de capital quanto o retorno financeiro deste produto. Para garantir a segurança e a qualidade da carteira, temos praticado maior seletividade na emissão de novos cartões e temos sido mais conservadores na concessão de limites, mantendo o foco na estratégia de priorizar nossos clientes *core* (clientes BV de *consumer finance*).

Além disso, aprimoramos o canal digital como principal originador de clientes, responsável por 54% da originação de crédito de cartões de crédito no 3T23, o que reforça nosso posicionamento em meios digitais e permite um menor custo de aquisição de clientes (CAC). Evoluímos também na experiência e serviço em nossos canais digitais, com destaque para melhoria na experiência de faturas, oferta de seguros e opção de visualização de senha do cartão no app, além do cartão BV adicional sem anuidade para maiores de 16 anos.

Como resultado, a carteira de crédito de cartões alcançou R\$ 5,2 bilhões, queda de 6,1% na comparação com o 3T22 e de 7,3% na comparação com o trimestre anterior. Esta performance reflete nossa disciplina, foco na gestão do portfólio e conservadorismo diante do cenário econômico ainda desafiador.



### Financiamento de Painéis Solares e Outros Empréstimos

Complementando nosso portfólio para o Varejo, oferecemos uma vasta gama de soluções, desde produtos proprietários até aqueles desenvolvidos em parceria com fintechs e startups, ampliando assim nosso portfólio. Entre eles, destacam-se o Financiamento de Painéis Solares, Empréstimo com Garantia de Veículo (EGV), Empréstimo FGTS, Financiamento Saúde, Financiamento Estudantil, Crédito Consignado e Empréstimo Pessoal.

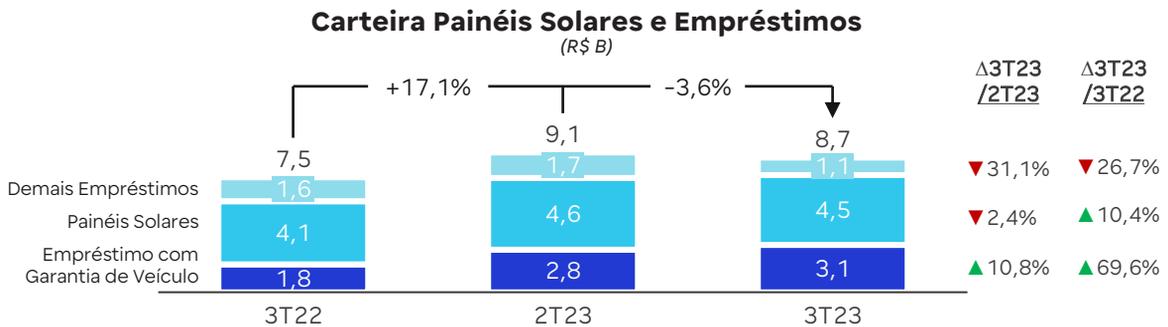
A carteira de crédito de Painéis Solares e Outros Empréstimos alcançou R\$ 8,7 bilhões ao final do 3T23, representando um aumento de 17,1% na comparação com o 3T22 e uma queda de 3,6% em relação ao 2T23. Destaque para a carteira de EGV (Empréstimo com Garantia de Veículo), segmento que o BV é líder de mercado, que atingiu R\$ 3,1 bilhões, crescimento de 10,8% sobre o trimestre anterior e 69,6% nos últimos 12 meses.

Conforme esperado, o portfólio de financiamento solar tem apresentado crescimento mais moderado no em 2023, principalmente por conta da antecipação de demanda ocorrida ao final de 2022 em virtude da mudança do marco regulatório da Geração Distribuída. Não obstante, o impacto trazido pela Lei 14.300 é pequeno, no que tange ao retorno do investimento (*payback*), e esta mudança permite maior segurança jurídica para realização destes investimentos de longo prazo, portanto, a instalação de painéis solares segue bastante atrativa para o consumidor. Nossa visão para o produto segue otimista dado o elevado potencial solar do Brasil e o baixo custo de produção de energia solar quando comparado com outras fontes energéticas.

## Negócios

### Financiamento de Painéis Solares e Outros Empréstimos

A carteira de financiamento de painéis solares atingiu R\$4,5 bilhões no encerramento do 3T23, com queda de 2,4% ante o 2T23 e expansão de 10,4% na comparação com o 3T22.



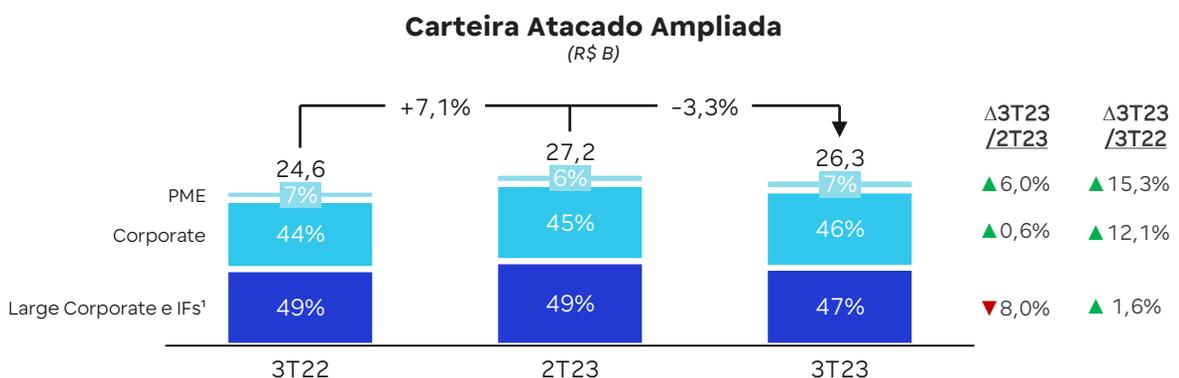
Por fim, a carteira de demais empréstimos registrou uma queda de 31,1% em relação ao trimestre anterior e de 26,7% se comparado ao 3T22. A redução deste portfólio se deve à operação de cessão da carteira FGTS realizada no período, seguindo nossa estratégia de reciclar capital para produtos core que tenham menor 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

A carteira ampliada do Atacado totalizou R\$ 26,3 bilhões no encerramento do 3T23, o que representa uma alta de 7,1% na comparação com o 3T22 e um recuo de 3,3% em relação ao trimestre anterior. Se excluirmos o efeito da variação cambial, a carteira do atacado teria apresentado um crescimento de 7,9% na comparação com o 3T22 e registrado uma queda de 2,1% sobre o 2T23.

A expansão de 7,1% em relação ao 3T22 reflete o aumento de 12,1% no segmento Corporate (empresas com faturamento entre R\$ 300 milhões e R\$ 1,5 bilhão), totalizando R\$ 12,2 bilhões no 3T23, bem como a expansão de 15,3% no segmento PME, ambos em consonância com o plano estratégico de maior pulverização do risco e rentabilização da carteira do CIB.

Por outro lado, o recuo de 3,3% sobre o trimestre anterior é principalmente reflexo da queda de 8,0% no segmento Large Corporate e IFs<sup>1</sup>, segmento que buscamos uma atuação mais oportunística, na mesma linha da estratégia de pulverização de riscos e aumento da rentabilidade da carteira do CIB já mencionada.



## Negócios

### Carteira de Crédito do Atacado

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

Atacado - Exposição por setor	3T22		3T23	
	R\$ M	Part.(%)	R\$ M	Part.(%)
Instituições Financeiras	3.625	14,8%	3.791	14,4%
Agroindústria / Agroquímica	1.654	6,7%	2.233	8,5%
Indústria	2.057	8,4%	2.115	8,0%
PMEs	1.610	6,6%	1.856	7,1%
Project Finance	1.431	5,8%	1.787	6,8%
Construção Civil	1.358	5,5%	1.541	5,9%
Cooperativas	1.270	5,2%	1.414	5,4%
Varejo	1.124	4,6%	1.291	4,9%
Açúcar e álcool	1.392	5,7%	1.259	4,8%
Serviços	456	1,9%	1.001	3,8%
Telecomunicações	895	3,6%	976	3,7%
Montadoras/Concessionárias	471	1,9%	767	2,9%
Óleo & Gás	1.357	5,5%	675	2,6%
Energia Elétrica	539	2,2%	645	2,5%
Locadoras	798	3,2%	599	2,3%
Mineração	299	1,2%	399	1,5%
Saneamento	130	0,5%	379	1,4%
Saúde	281	1,1%	199	0,8%
Farmacêutico	309	1,3%	167	0,6%
Outros	3.504	14,3%	3.217	12,2%
<b>Total Geral</b>	<b>24.561</b>	<b>100%</b>	<b>26.313</b>	<b>100%</b>

## Resultados

### Reconciliação entre Resultado Contábil e Gerencial

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

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

DRE (R\$ M)	3T23 Contábil	Efeitos não Recorrentes	Reclassificações Gerenciais	3T23 Gerencial
<b>Receitas totais (i + ii)</b>	<b>2.415</b>	<b>0</b>	<b>337</b>	<b>2.752</b>
Margem Financeira Bruta (i)	1.840	0	337	2.177
Receita de Serviços e Corretagem (ii)	575	0	(0)	575
<b>Custo de Crédito</b>	<b>(837)</b>	<b>0</b>	<b>(312)</b>	<b>(1.149)</b>
<b>Outras Receitas/Despesas</b>	<b>(1.341)</b>	<b>1</b>	<b>(24)</b>	<b>(1.365)</b>
Despesas de Pessoal e Administrativas	(966)	0	148	(818)
Despesas Tributárias	(150)	0	0	(150)
Outras Receitas (Despesas)	(225)	1	(172)	(396)
<b>Resultado antes da Tributação sobre o Lucro</b>	<b>238</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>239</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social	69	0	0	69
Participação de Não Controladores	(22)	0	0	(22)
<b>Lucro Líquido Recorrente</b>	<b>285</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>285</b>

DRE (R\$ M)	9M23 Contábil	Efeitos não Recorrentes	Reclassificações Gerenciais	9M23 Gerencial
<b>Receitas totais (i + ii)</b>	<b>6.789</b>	<b>0</b>	<b>1.067</b>	<b>7.856</b>
Margem Financeira Bruta (i)	5.234	0	1.067	6.302
Receita de Serviços e Corretagem (ii)	1.555	0	(0)	1.554
<b>Custo de Crédito</b>	<b>(2.292)</b>	<b>0</b>	<b>(1.075)</b>	<b>(3.367)</b>
<b>Outras Receitas/Despesas</b>	<b>(3.686)</b>	<b>2</b>	<b>8</b>	<b>(3.676)</b>
Despesas de Pessoal e Administrativas	(2.790)	0	462	(2.327)
Despesas Tributárias	(426)	0	0	(426)
Outras Receitas (Despesas)	(470)	2	(455)	(923)
<b>Resultado antes da Tributação sobre o Lucro</b>	<b>811</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>813</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social	154	0	0	154
Participação de Não Controladores	(115)	0	0	(115)
<b>Lucro Líquido Recorrente</b>	<b>850</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>852</b>

### Eventos não Recorrentes

(Em R\$ M)	3T22	2T23	3T23	9M22	9M23
<b>Lucro líquido - Contábil</b>	<b>384</b>	<b>284</b>	<b>285</b>	<b>1.184</b>	<b>850</b>
(-) Eventos não recorrentes	-3	-1	-1	-2	-2
Amortização de Ágio	-3	-1	-1	-3	-2
<b>Lucro líquido recorrente</b>	<b>387</b>	<b>284</b>	<b>285</b>	<b>1.187</b>	<b>852</b>

Sumário dos eventos não recorrentes:

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

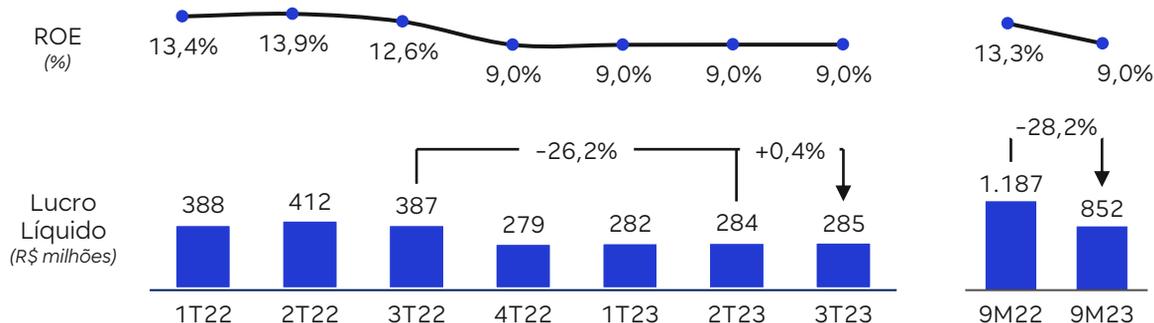
## Resultados

### Demonstração de Resultados Gerenciais

DRE GERENCIAL (R\$ M)	3T22	2T23	3T23	9M22	9M23	Variação %		
						3T23/ 2T23	3T23/ 3T22	9M23/ 9M22
<b>Receitas Totais (i + ii)</b>	<b>2.468</b>	<b>2.619</b>	<b>2.752</b>	<b>7.366</b>	<b>7.856</b>	<b>5,1</b>	<b>11,5</b>	<b>6,7</b>
<b>Margem Financeira Bruta (i)</b>	<b>1.937</b>	<b>2.126</b>	<b>2.177</b>	<b>5.954</b>	<b>6.302</b>	<b>2,4</b>	<b>12,4</b>	<b>5,8</b>
Margem Financeira com Clientes	1.787	1.885	1.958	5.349	5.689	3,9	9,6	6,4
Margem Financeira com Mercado	150	240	219	605	612	-8,9	46,3	1,2
<b>Receita de Serviços e Corretagem (ii)</b>	<b>531</b>	<b>494</b>	<b>575</b>	<b>1.412</b>	<b>1.554</b>	<b>16,4</b>	<b>8,3</b>	<b>10,1</b>
<b>Custo de Crédito</b>	<b>(781)</b>	<b>(1.034)</b>	<b>(1.149)</b>	<b>(2.074)</b>	<b>(3.367)</b>	<b>11,1</b>	<b>47,1</b>	<b>62,4</b>
<b>Outras Receitas/Despesas</b>	<b>(1.303)</b>	<b>(1.204)</b>	<b>(1.365)</b>	<b>(3.719)</b>	<b>(3.676)</b>	<b>13,4</b>	<b>4,7</b>	<b>-1,1</b>
Despesas de Pessoal e Administrativas	(804)	(760)	(818)	(2.337)	(2.327)	7,6	1,7	-0,4
Despesas Tributárias	(173)	(133)	(150)	(428)	(426)	12,8	-13,0	-0,4
Outras Receitas (Despesas)	(326)	(310)	(396)	(954)	(923)	27,7	21,6	-3,3
<b>Resultado antes do IR/CS</b>	<b>383</b>	<b>381</b>	<b>239</b>	<b>1.573</b>	<b>813</b>	<b>-37,5</b>	<b>-37,8</b>	<b>-48,3</b>
Imposto de Renda e Contrib. Social	78	(61)	69	(183)	154	-213,6	-11,6	-184,0
Participação de Não Controladores	(74)	(36)	(22)	(204)	(115)	-39,8	-70,5	-43,5
<b>Lucro Líquido Recorrente</b>	<b>387</b>	<b>284</b>	<b>285</b>	<b>1.187</b>	<b>852</b>	<b>0,4</b>	<b>-26,2</b>	<b>-28,2</b>
<b>Retorno sobre Patrimônio Líquido (ROE)</b>	<b>12,6%</b>	<b>9,0%</b>	<b>9,0%</b>	<b>13,3%</b>	<b>9,0%</b>	<b>0,0 p.p.</b>	<b>-3,7 p.p.</b>	<b>-4,3 p.p.</b>
<b>Índice de Eficiência (IE) – 12 meses</b>	<b>39,4%</b>	<b>37,8%</b>	<b>37,1%</b>	<b>39,4%</b>	<b>37,1%</b>	<b>-0,7 p.p.</b>	<b>-2,3 p.p.</b>	<b>-2,3 p.p.</b>

### Lucro Líquido Recorrente e ROE Recorrente

O lucro líquido recorrente do 3T23 totalizou R\$ 285 milhões, com ROE de 9,0%, ambos em linha com o trimestre anterior. Na comparação com o 3T22, o lucro recorrente recuou 28,2%, com o ROE registrando queda de 3,7 p.p.. No acumulado do ano ("9M23"), o lucro líquido somou R\$ 852 milhões, queda de 28,2% sobre o mesmo período de 2022. O ROE recorrente foi de 9,0%, queda de 4,3 p.p. em relação ao 9M22. A queda na rentabilidade ante 2022 (trimestral e acumulado) reflete, principalmente, o aumento no custo de crédito devido ao maior provisionamento no portfólio do varejo, segmento que foi impactado pelas condições econômicas adversas, sobretudo pelo elevado comprometimento de renda das famílias, além das taxas de juros que se mantêm em patamares elevados. Vale destacar as revisões e ajustes na política de crédito que implementamos para fazer frente ao atual ciclo de crédito, o que já reflete nos níveis de inadimplência das novas safras.



## Resultados

### Margem Financeira Bruta

A margem financeira bruta no 3T23 cresceu 2,4% em relação ao 2T23, para R\$ 2.177 milhões, com expansão de 3,9% na margem com clientes e recuo de 8,9% na margem com o mercado.

- A expansão de 3,9% vs o 2T23 na margem financeira com clientes reflete principalmente o crescimento da carteira, além do efeito da cessão da carteira FGTS no período. O NIM clientes<sup>1</sup> atingiu 9,9%, alta de 20 bps sobre o trimestre anterior com efeito positivo da cessão da carteira FGTS. Excluindo-se este efeito, o NIM clientes seria de 9,6% comparado a 9,7% no 2T23 com reflexo da maior seletividade na concessão de crédito e foco em produtos com garantia, que possuem menores spreads comparados com produtos sem garantia.
- A queda de 8,9% vs o 2T23 na margem financeira com o mercado reflete essencialmente o resultado de posições estruturais de hedge e da aplicação do patrimônio líquido.

Na comparação com o 3T22, a margem financeira bruta cresceu 12,4%, com expansão de 9,6% na margem com clientes e 46,3% na margem com o mercado.

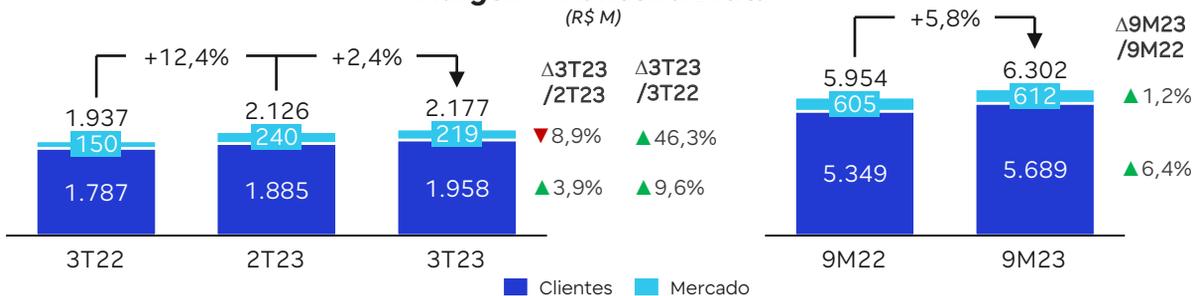
- A alta de 9,6% vs o 3T22 na margem com clientes reflete o crescimento da carteira de crédito, além do efeito da cessão da carteira FGTS no 3T23. O NIM clientes<sup>1</sup> recuou 10 bps vs o 3T22 (40 bps excluindo-se o efeito da cessão da carteira FGTS). A queda observada reflete o efeito mix influenciado pelo maior conservadorismo na política de crédito e maior seletividade na concessão com maior foco em produtos com garantia.
- A expansão de 46,3% vs o 3T22 na margem financeira com o mercado também reflete o resultado de posições estruturais de hedge, bem como aplicação do patrimônio líquido.

No acumulado do ano, a margem financeira bruta cresceu 5,8% para R\$ 6.302 milhões, com expansão de 6,4% na margem com clientes e 1,2% na margem com o mercado.

- A alta de 6,4% na margem com clientes para R\$ 5.689 milhões no período 9M23 reflete o crescimento da carteira de crédito, além do efeito mix influenciado pelo maior conservadorismo na política de crédito e maior seletividade na concessão com maior priorização em produtos com garantia. O NIM clientes<sup>1</sup> registrou queda de 40 bps para 9,8% (9,7% excluindo-se o efeito da cessão da carteira FGTS no 3T23), vs 10,2% no período 9M22.
- A alta de 1,2% na margem financeira com o mercado para R\$ 612 milhões no 9M23 também é explicada pelo resultado de posições estruturais de hedge, bem como aplicação do patrimônio líquido. Tal desempenho reflete a adoção de uma gestão conservadora com foco em proteger o balanço do banco em um cenário de maior volatilidade das taxas de juros.

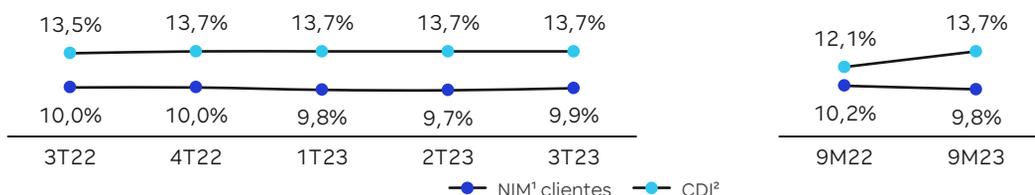
#### Margem Financeira Bruta

(R\$ M)



#### NIM clientes<sup>1</sup> vs CDI<sup>2</sup>

(% a.a.)

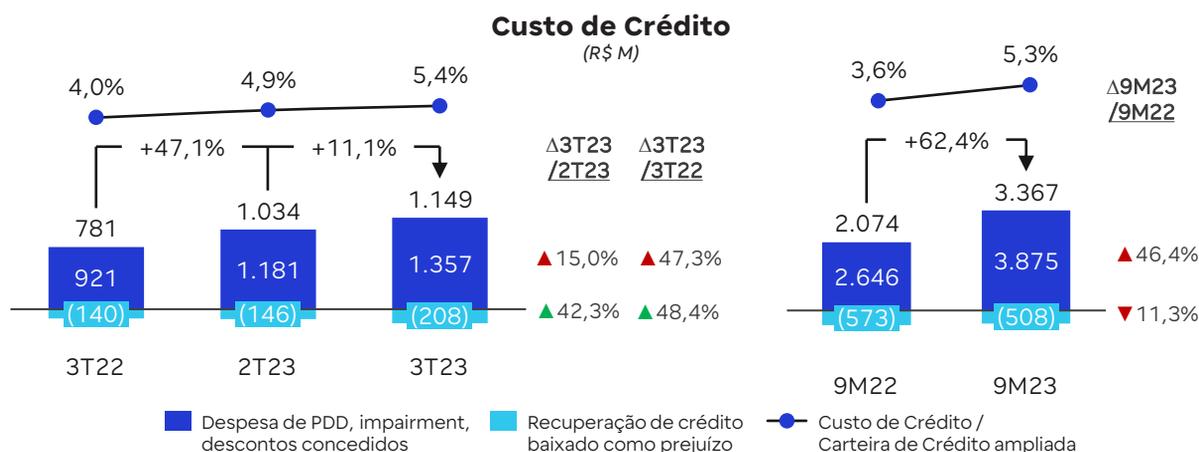


## Resultados

### Custo de Crédito

O custo de crédito registrou aumento de 11,1% sobre o trimestre anterior, para R\$ 1.149 milhões. Na comparação com o 3T22, houve elevação de 47,1%. Já no acumulado do ano, o custo de crédito atingiu R\$ 3.367 milhões, alta de 62,4% sobre o mesmo período de 2022. O aumento observado em ambas as comparações (vs 3T22 e 9M22) reflete a maior despesa de provisão para créditos de liquidação duvidosa nos negócios do Varejo, segmento que segue impactado pelas condições econômicas adversas, sobretudo pelo elevado comprometimento de renda das famílias e taxas de juros em patamares ainda altos. O aumento também reflete o crescimento da carteira de crédito do Varejo com expansão em novos segmentos como parte da agenda de diversificação do portfólio, incluindo o segmento de cartões de crédito, que embora tenhamos desacelerado o crescimento e passamos a priorizar produtos com garantia e clientes core, ainda temos impacto de safras mais antigas. Vale destacar as revisões e ajustes na política de crédito que implementamos para fazer frente ao cenário econômico adverso, o que já reflete nos níveis de inadimplência das novas safras.

O custo de crédito sobre carteira (ampliada) ficou em 5,4% no 3T23, alta de 50 bps vs o 2T23 e 140 bps sobre o 3T22. No período 9M23, o custo de crédito sobre carteira atingiu 5,3%, elevação de 170 bps sobre o 9M22 (3,6%).



### Receitas de Serviços e Corretagem de Seguros

As receitas de serviços e corretagem de seguros somaram R\$ 575 milhões no 3T23, crescimento de 16,4% sobre o 2T23 e 8,3% sobre o 3T22. No 9M23, as receitas de serviços e corretagem atingiram R\$ 1.554 milhões, expansão de 10,1% sobre o 9M22.

Receitas de Serviços e Corretagem (R\$ M)	3T22	2T23	3T23	9M22	9M23	Variação %		
						3T23/2T23	3T23/3T22	9M23/9M22
Cadastro e Avaliação de Bens	151	173	220	396	566	27,4	45,6	43,0
Corretagem de Seguros	135	174	204	322	542	17,1	51,2	68,4
Cartão de Crédito	103	81	83	289	250	2,5	-19,0	-13,7
Rendas de Garantias Prestadas	26	22	23	77	69	6,0	-11,0	-10,0
Administração de fundos	22	0	0	71	7	-	-100,0	-90,4
Comissões s/ Colocação de Títulos	36	21	23	101	54	5,9	-37,1	-46,5
Corresp. bancário (Promotiva)	24	0	0	67	0	-8,0	-100,8	-100,6
Outras <sup>1</sup>	34	22	22	89	67	-2,7	-35,5	-24,4
<b>Receitas de Serviços e Corretagem</b>	<b>531</b>	<b>494</b>	<b>575</b>	<b>1.412</b>	<b>1.554</b>	<b>16,4</b>	<b>8,3</b>	<b>10,1</b>

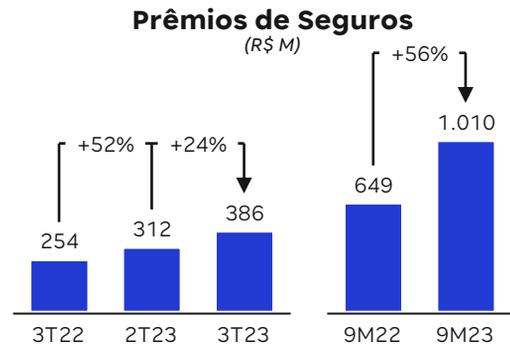
## Resultados

### Receitas de Serviços e Corretagem de Seguros

O crescimento registrado em ambas as comparações com 2022 (3T22 e 9M22) reflete a maior originação no segmento de financiamento de veículos, com reflexos nas receitas de confecção de cadastro e avaliação de bens, além das maiores corretagem de seguros, que registrou receita recorde. Estes efeitos mais do que compensaram o impacto (i) das receitas oriundas da controlada Promotiva que deixaram de existir em 2023 devido à alienação da totalidade das ações realizada em dez/2022; (ii) das receitas oriundas de administração de fundos de investimentos, explicado pela venda parcial da BV DTVM no contexto da parceria estratégica com o Bradesco para a formação de gestora de investimentos independente (*closing* da transação ocorreu em 28/fev, de forma que a partir desta data, os resultados proporcionais da BV DTVM foram alocados para a linha “outras receitas” na DRE gerencial); (iii) menores comissões sobre colocação de títulos em virtude do menor volume de operações de crédito no mercado, em decorrência do aumento da aversão ao risco que marcou o 1º semestre do ano diante dos eventos de crédito e pedidos de recuperação judicial de empresas, e; (iv) menores receitas oriundas de cartões de crédito devido às mudanças nas políticas de crédito para fazer frente ao cenário econômico mais adverso.

Na comparação com o 2T23, as receitas de serviços e corretagem cresceram 16,4%, devido principalmente à maior originação de financiamento de veículos com impacto nas receita de cadastro e avaliação de bens, além do forte desempenho do negócio de seguros.

Em linha com o aumento na originação de financiamento de veículos em 2023, os prêmios de seguros cresceram 52% vs o 3T22 e 58% na comparação com o 9M22, ultrapassando a marca de R\$ 1 bilhão em prêmios emitidos durante os primeiros 9 meses do ano. 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<sup>1</sup> em operação no país.



### Despesas não Decorrentes de Juros - DNDJ

O total das despesas não decorrentes de juros (despesas de pessoal + despesas administrativas excluindo amortização + outras despesas/receitas operacionais) foi de R\$ 1,1 bilhão no 3T23, alta de 14,3% sobre o 2T23 e 5,5% vs o 3T22. No período 9M23, as DNDJ atingiram R\$ 3,0 bilhões, queda de 3,0% vs o 9M22.

**Despesas de pessoal** atingiram R\$ 405 milhões no 3T23, alta de 5,4% sobre o 2T23 com efeitos do acordo coletivo realizado em setembro/23, além do quadro de colaboradores maior no 3T23. As despesas de pessoal recuaram 4,8% e 6,5% na comparação com o 3T22 e 9M22, respectivamente. A queda em ambas comparações é explicada principalmente por: (i) redução no quadro de colaboradores devido ao nosso programa de eficiência, além dos ajustes realizados para fazer frente ao ambiente macro mais desafiador, e; (ii) menores despesas com remuneração variável devido à deterioração do cenário macro, com reflexos nos resultados do banco.

**Despesas administrativas** (ex-depreciação & amortização) somaram R\$ 329 milhões no 3T23, alta de 12,2% em relação ao 2T23, explicado principalmente pelo aumento nas despesas com serviços técnicos especializados no período. Na comparação com o 3T22 e 9M22, as despesas administrativas tiveram alta de 4,1% e 2,4%, respectivamente, comparado à inflação (IPCA) acumulada de 5,19% nos últimos 12 meses. Em 2023, houve aumento nas despesas com serviços técnicos especializados, que foram compensadas pela redução nas despesas com marketing.

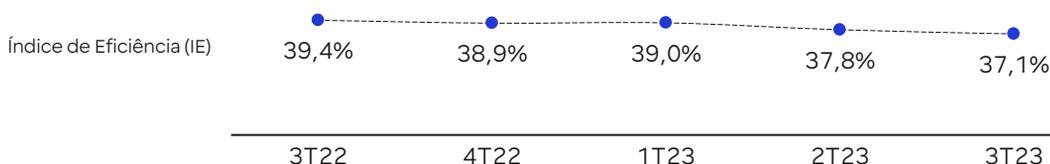
1 – Seguradoras parceiras: Porto Seguro, Azul Seguros, HDI Seguros, Aliro Seguro, Sompo Seguros, Liberty Seguros, Mapfre, Tokio Marine Seguradora, Zurich, Darwin Seguros, Cardif, Icatu, Metlife e CDF.

## Resultados

### Despesas não Decorrentes de Juros - DNDJ

Despesas operacionais (R\$ M)	3T22	2T23	3T23	9M22	9M23	Variação %		
						3T23/ 2T23	3T23/ 3T22	9M23/ 9M22
<b>Despesas de Pessoal</b>	<b>(425)</b>	<b>(384)</b>	<b>(405)</b>	<b>(1.258)</b>	<b>(1.177)</b>	<b>5,4</b>	<b>-4,8</b>	<b>-6,5</b>
Proventos e Participação nos resultados	(298)	(261)	(276)	(892)	(798)	5,8	-7,3	-10,6
Benefícios e encargos sociais	(123)	(120)	(122)	(356)	(367)	1,8	-0,1	3,2
Treinamento	(5)	(3)	(6)	(11)	(12)	128,8	36,4	10,9
<b>Despesas Administrativas (ex. depreciação &amp; amortização)</b>	<b>(316)</b>	<b>(293)</b>	<b>(329)</b>	<b>(892)</b>	<b>(913)</b>	<b>12,2</b>	<b>4,1</b>	<b>2,4</b>
Serviços técnicos especializados	(117)	(116)	(145)	(331)	(379)	25,0	24,2	14,7
Processamento de dados	(88)	(86)	(87)	(261)	(264)	1,7	-1,2	1,1
Emolumentos judiciais	(21)	(23)	(28)	(59)	(71)	24,9	31,4	20,5
Marketing	(47)	(23)	(14)	(120)	(55)	-38,3	-69,3	-54,2
Outras	(42)	(45)	(54)	(121)	(144)	18,9	27,7	19,0
<b>Despesas Administrativas total</b>	<b>(379)</b>	<b>(376)</b>	<b>(413)</b>	<b>(1.079)</b>	<b>(1.151)</b>	<b>9,8</b>	<b>9,0</b>	<b>6,7</b>
Depreciação e amortização	(63)	(83)	(84)	(187)	(238)	1,3	33,4	27,2
<b>Total Adm + Pessoal</b>	<b>(804)</b>	<b>(760)</b>	<b>(818)</b>	<b>(2.337)</b>	<b>(2.327)</b>	<b>7,6</b>	<b>1,7</b>	<b>-0,4</b>
<b>Total ex- depreciação e amortização</b>	<b>(741)</b>	<b>(677)</b>	<b>(734)</b>	<b>(2.150)</b>	<b>(2.090)</b>	<b>8,3</b>	<b>-1,0</b>	<b>-2,8</b>

O Índice de Eficiência (IE) encerrou o 3T23 em 37,1%, 70 bps inferior ao 2T23 e 230 bps abaixo do 3T22. Importante lembrar que o patamar atual do IE reflete o impacto dos investimentos em iniciativas voltadas para a agenda de diversificação, centralidade do cliente e eficiência, em linha com o plano estratégico do BV, a despeito do atual cenário econômico adverso com impacto na originação de receitas. Eficiência segue sendo pilar fundamental na estratégia do banco BV.



**Outras (despesas)/receitas** somaram R\$ 396 milhões no 3T23, aumento de 27,7% sobre o trimestre anterior e 21,6% na comparação com o 3T22. Em ambos os períodos, o principal ofensor foi o aumento nos custos associados à produção, em decorrência do bom desempenho na originação de financiamento de veículos. No acumulado 9M23 houve queda de 3,3% nas despesas líquidas, explicado sobretudo pelo resultado oriundo da alienação de investimentos durante o 1T23, com impacto positivo na linha "outras", que mais do que compensaram o aumento nos custos associados à produção e nas despesas contingenciais.

Outras (despesas) / receitas (R\$ M)	3T22	2T23	3T23	9M22	9M23	Variação %		
						3T23/ 2T23	3T23/ 3T22	9M23/ 9M22
Custos Associados à Produção	(285)	(241)	(302)	(802)	(838)	25,0	5,9	4,4
Demandas Cíveis e Fiscais	(39)	(30)	(39)	(82)	(94)	31,1	-0,5	14,1
Demandas Trabalhistas	(50)	(41)	(25)	(115)	(124)	-39,0	-50,1	8,4
Resultados de Incorporação Imobiliária <sup>1</sup>	6	5	4	12	15	-23,9	-33,1	26,3
Outras	43	(3)	(35)	34	118	942,2	-181,1	253,2
<b>Total</b>	<b>(326)</b>	<b>(310)</b>	<b>(396)</b>	<b>(954)</b>	<b>(923)</b>	<b>27,7</b>	<b>21,6</b>	<b>-3,3</b>

## Qualidade da Carteira

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

Qualidade da Carteira de Crédito (R\$M, exceto quando indicado)	3T22	2T23	3T23
Saldo em atraso acima de 90 dias	3.220	3.849	3.965
Índice de inadimplência acima de 90 dias	4,8%	5,4%	5,5%
Índice de inadimplência acima de 90 dias Varejo	5,9%	6,6%	6,7%
Índice de inadimplência acima de 90 dias Veículos	4,6%	4,9%	5,2%
Índice de inadimplência acima de 90 dias Atacado	0,2%	0,3%	0,4%
Baixas para prejuízo (a)	(597)	(822)	(867)
Recuperação de crédito (b)	140	146	208
Perda líquida (a+b)	(456)	(676)	(658)
Perda líquida / Carteira de crédito (anualizada)	2,7%	3,8%	3,7%
New NPL	965	970	982
New NPL / Carteira de crédito <sup>1</sup> - trimestre	1,46%	1,35%	1,36%
Saldo de PDD <sup>2</sup>	5.756	5.930	6.128
Saldo de PDD / Carteira de crédito	8,5%	8,2%	8,5%
Saldo de PDD / Saldo em atraso acima de 90 dias	179%	154%	155%
Saldo AA-C	58.457	62.035	61.927
Saldo AA-C / Carteira de crédito	86,8%	86,1%	86,1%

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

A inadimplência acima de 90 dias (Inad-90) apresentou elevação de 10 bps no trimestre, para 5,5%, contra 5,4% no trimestre anterior, com elevação de 10 bps no Varejo, para 6,7%, e 10 bps no Atacado, para 0,4%. A Inad-90 da carteira de veículos, principal portfólio do BV, registrou alta de 30 bps em relação ao trimestre anterior.

- Varejo;**

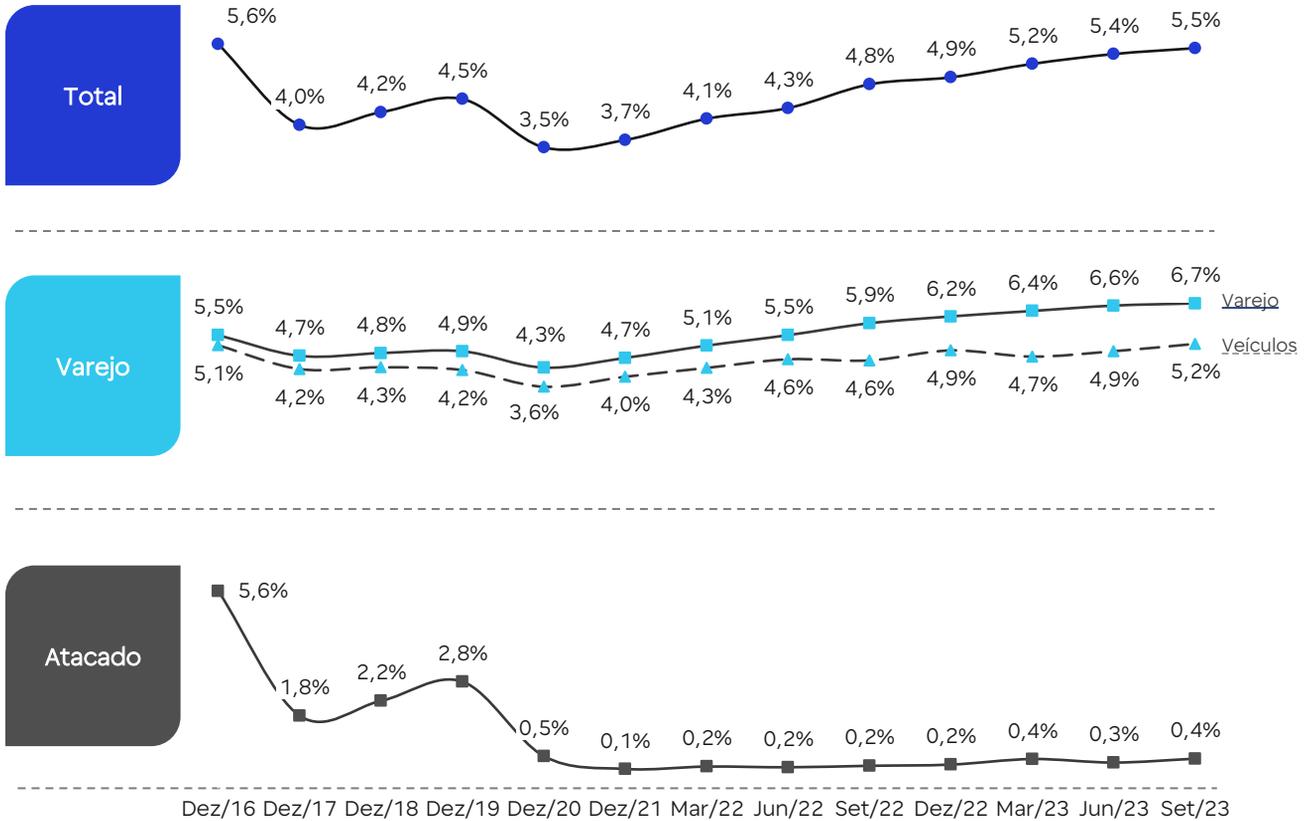
O Inad-90 do Varejo encerrou o 3T23 em 6,7%, aumento de 10 bps sobre o trimestre anterior, ainda com reflexos do elevado comprometimento de renda das famílias no Brasil, e das elevadas taxas de juros no país. Vale destacar as revisões e ajustes na política de crédito que implementamos para fazer frente ao cenário econômico adverso, o que já reflete nos níveis de inadimplência das novas safras.

- Atacado;**

O Inad-90 da carteira do Atacado permanece em patamar bastante saudável, abaixo da média histórica, encerrando o trimestre em 0,4%, 10 bps superior ao trimestre anterior.

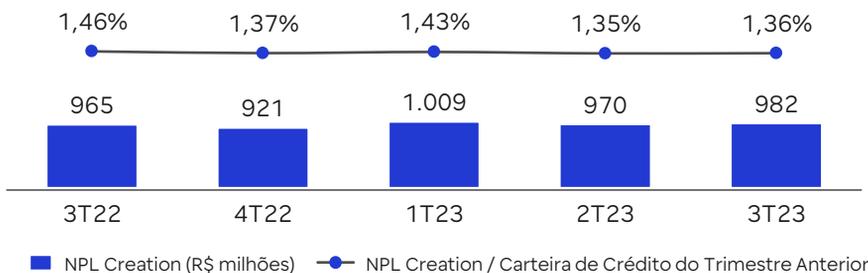
## Qualidade da Carteira

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



### NPL Creation

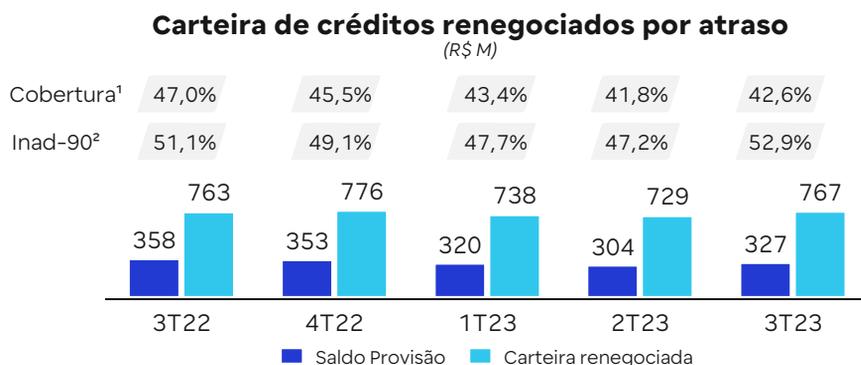
O NPL Creation somou R\$ 982 milhões no 3T23, crescendo 1,3% sobre o trimestre anterior e 1,8% na comparação com o 3T22. O NPL Creation sobre carteira de crédito atingiu 1,36%, permanecendo praticamente em linha com os trimestres anteriores.



## Qualidade da Carteira

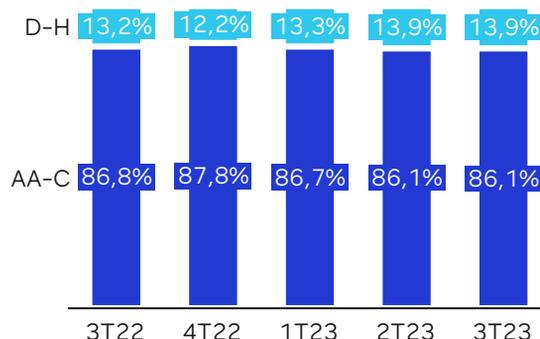
### Créditos Renegociados por Atraso

O saldo das operações de crédito renegociados por atraso totalizou R\$ 767 milhões no 3T23. No comparativo com o trimestre anterior houve crescimento de 5,2% no saldo da carteira renegociada por atraso. Na comparação com o 3T22, o saldo desta carteira permaneceu estável. No trimestre, a inadimplência acima de 90 dias (Inad-90) desta carteira foi de 52,9%, contra 47,2% no 2T23 e 51,1% no 3T22. O índice de cobertura para essa carteira no encerramento do 3T23 era de 42,6%, contra 41,8% no 2T23 e 47,0% no 3T22. Mais informações disponíveis nas Demonstrações Contábeis do período findo em setembro/2023, Nota Explicativa 12-i.



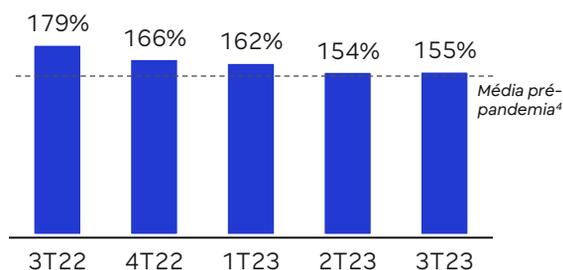
### Carteira de Crédito por Nível de Risco<sup>3</sup> (%)

O saldo da carteira com rating D-H se manteve em linha com o 2T23 e registrou elevação de 70 bps na comparação 3T23 vs 3T22, encerrando o trimestre em 13,9%. O aumento reflete a elevação dos níveis de inadimplência no Varejo, conforme explicado anteriormente. Apesar da pressão observada nos níveis de inadimplência na carteira do Varejo, as revisões e ajustes na política de crédito que implementamos para fazer frente ao cenário econômico adverso, o que reforça a gestão conservadora do risco do banco, já refletem na melhora dos indicadores das novas safras, visando manter a qualidade da carteira de crédito em níveis adequados para cada segmento.



### Índice de Cobertura (90 dias)

O índice de cobertura para saldos em atraso acima de 90 dias encerrou o trimestre em 155%, em linha com o trimestre anterior e em linha com a média histórica no período pré-pandemia. Conforme anunciado nos trimestres anteriores, os níveis de provisão foram elevados nos anos de 2020 e 2021 por conta da pandemia, e posteriormente, convergiram para os patamares históricos. Importante ressaltar o foco do banco em produtos com garantia. Atualmente, cerca de 90% da carteira do Varejo é colateralizada.



## Captações e Liquidez

### Funding

Encerramos o 3T23 com R\$ 92,0 bilhões de *funding* total, crescimento de 4,7% e 11,1% sobre o 2T23 e 3T22, respectivamente. Nos últimos 12 meses, o crescimento é explicado principalmente pelo maior volume de cessões de crédito e depósitos a prazo.

Captações (R\$B)	3T22	2T23	3T23	Variação %		% Total 3T23
				3T23/2T23	3T23/3T22	
<b>Letras Financeiras (1)</b>	<b>29,3</b>	<b>27,2</b>	<b>30,5</b>	<b>12,2</b>	<b>4,1</b>	<b>33,1</b>
<b>Depósitos a Prazo</b>	<b>26,7</b>	<b>30,2</b>	<b>32,6</b>	<b>8,0</b>	<b>22,2</b>	<b>35,4</b>
CDB	20,8	22,5	24,6	9,5	18,6	26,8
Debêntures	1,5	2,5	3,1	22,1	105,1	3,3
LCA e LCI	4,4	5,1	4,9	-5,3	11,0	5,3
<b>Títulos Emitidos no Exterior (1)</b>	<b>6,6</b>	<b>6,1</b>	<b>6,6</b>	<b>7,4</b>	<b>-1,2</b>	<b>7,1</b>
<b>Cessões de Crédito (1)</b>	<b>5,1</b>	<b>10,6</b>	<b>8,8</b>	<b>-16,4</b>	<b>73,0</b>	<b>9,6</b>
<b>FIDC (1)</b>	<b>3,6</b>	<b>2,6</b>	<b>2,0</b>	<b>-22,4</b>	<b>-43,1</b>	<b>2,2</b>
<b>Empréstimos e Repasses</b>	<b>6,1</b>	<b>7,4</b>	<b>7,6</b>	<b>1,6</b>	<b>24,6</b>	<b>8,2</b>
<b>Depósitos Interfinanceiros</b>	<b>1,2</b>	<b>1,3</b>	<b>1,3</b>	<b>6,7</b>	<b>15,4</b>	<b>1,5</b>
<b>Instrumentos de Capital (1)</b>	<b>4,3</b>	<b>2,5</b>	<b>2,6</b>	<b>3,0</b>	<b>-39,4</b>	<b>2,8</b>
Letras Financeiras Subordinadas	2,1	1,8	1,6	-13,1	-25,9	1,7
Demais	2,2	0,7	1,0	42,7	-52,4	1,1
<b>Total de Captações com Terceiros</b>	<b>82,8</b>	<b>87,9</b>	<b>92,0</b>	<b>4,7</b>	<b>11,1</b>	<b>100,0</b>
(-) Depósitos Compulsórios	2,1	2,3	2,4	7,0	17,8	
(-) Disponibilidades em Moeda Nacional	0,0	0,0	0,0	-80,0	-78,7	
<b>Total de Captações Líquidas de Compulsório</b>	<b>80,7</b>	<b>85,6</b>	<b>89,6</b>	<b>4,7</b>	<b>11,0</b>	

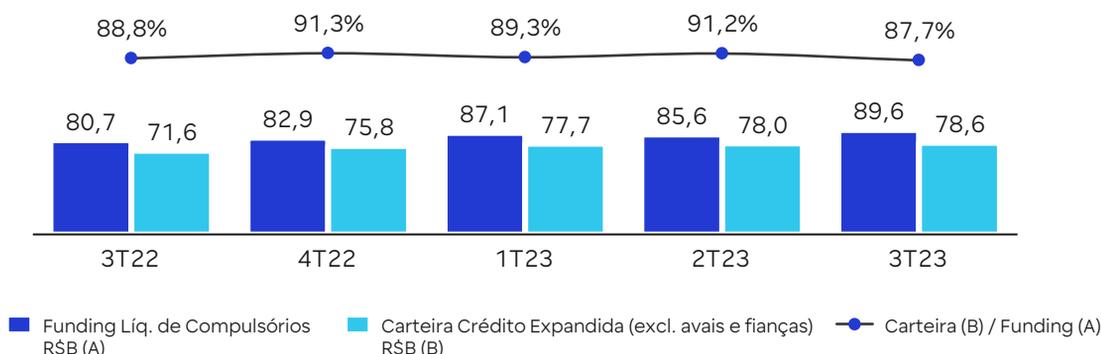
(1) Instrumentos Estáveis de Captação

Instrumentos Estáveis de Captação / Total de Captações	59,1%	55,8%	54,9%	-0,9 p.p.	-4,1 p.p.
% de Captações via Plataformas Digitais / Total	9,2%	8,5%	8,7%		

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 54,9% do total de recursos captados no encerramento do 3T23. As captações via plataformas digitais representaram 8,7% do *funding* total no encerramento do trimestre.

A relação entre a carteira de crédito expandida (excluindo avais e fianças) e as captações líquidas de compulsórios encerrou o 3T23 em 87,7%, comparado a 91,2% no 2T23 e 88,8% no 3T22.

### Carteira de Crédito / Funding (%)



## Captações e Liquidez

### 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 3T23 em 176%, muito acima do limite mínimo regulatório exigido pelo Banco Central de 100%, o que significa que possuímos recursos estáveis disponíveis suficientes para suportar as perdas em cenários de estresse.

Vale reforçar, que além da saudável liquidez, o banco BV mantém disponível uma linha de crédito junto ao Banco do Brasil desde 2009, que representa significativa reserva de liquidez e que nunca foi utilizada.

## Índice de Basileia

O Índice de Basileia atingiu 15,3% no 3T23, com 14,2% de Capital Nível I, sendo 12,9% de Capital Principal e 1,3% de Capital Complementar. Já o Capital Nível II encerrou em 1,1%.

Índice de Basileia (R\$ M)	3T22	2T23	3T23	Variação %	
				3T23/ 2T23	3T23/ 3T22
<b>Patrimônio de Referência (PR)</b>	<b>13.079</b>	<b>11.640</b>	<b>12.140</b>	<b>4,3</b>	<b>-7,2</b>
PR Nível I	12.155	10.729	11.299	5,3	-7,0
Principal	9.969	10.000	10.258	2,6	2,9
Complementar	2.186	729	1.041	42,7	-52,4
PR Nível II	924	911	842	-7,6	-8,9
<b>Ativos Ponderados pelo Risco (RWA)</b>	<b>76.712</b>	<b>79.443</b>	<b>79.347</b>	<b>-0,1</b>	<b>3,4</b>
Risco de Crédito	68.461	72.868	71.654	-1,7	4,7
Risco de Mercado	955	472	607	28,6	-36,5
Risco Operacional	7.295	6.103	7.086	16,1	-2,9
<b>Patrimônio de Referência Mínimo Requerido</b>	<b>6.137</b>	<b>6.355</b>	<b>6.348</b>	<b>-0,1</b>	<b>3,4</b>
<b>Capital Nível I</b>	<b>15,8%</b>	<b>13,5%</b>	<b>14,2%</b>	<b>0,7 p.p.</b>	<b>-1,6 p.p.</b>
Índice de Capital Principal (CET1)	13,0%	12,6%	12,9%	0,3 p.p.	-0,1 p.p.
Complementar	2,8%	0,9%	1,3%	0,4 p.p.	-1,5 p.p.
<b>Capital Nível II</b>	<b>1,2%</b>	<b>1,1%</b>	<b>1,1%</b>	<b>-0,1 p.p.</b>	<b>-0,1 p.p.</b>
<b>Índice de Basileia (PR/RWA)</b>	<b>17,0%</b>	<b>14,7%</b>	<b>15,3%</b>	<b>0,6 p.p.</b>	<b>-1,7 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 +0,4 p.p.; (ii) declaração de JCP, com impacto de -0,1 p.p.; (iii) novas emissões de capital complementar, com impacto de +0,4 p.p..

Com relação ao 3T22, o Índice de Basileia reduziu -1,7 p.p., com variação de -0,1 p.p. no CET1 e -1,5 p.p. no Capital Complementar devido, principalmente: (i) exercício, em Dezembro/22, da opção de recompra do instrumento de dívida subordinada perpétuo emitido no exterior compensado parcialmente com novas emissões de capital complementar, (ii) à geração de lucro no período compensado em parte pela declaração de JCP, maiores ajustes prudenciais e aumento dos ativos ponderados pelo risco. A redução de -0,1 p.p. no Capital Nível II está relacionada a aplicação de redutores sobre o saldo das dívidas subordinadas que compõem esse Capital.

Ao final do 2T23, o requerimento mínimo de capital era de 10,50%, sendo 8,50% o mínimo para Capital Nível I e 7,00% para o Capital Principal (CET1).

## Rating e Governança

### Rating

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

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

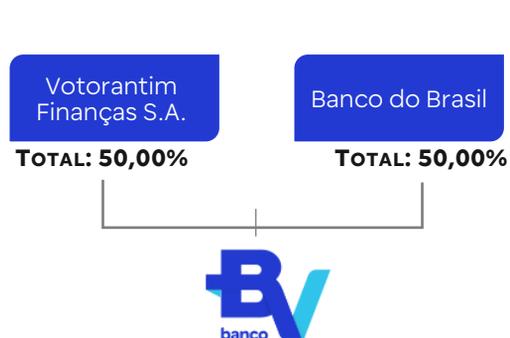
Em abril/22, a S&P reafirmou os rating do BV em escala nacional e global e reconheceu melhora na avaliação de capital devido à redução dos ativos fiscais diferidos (DTA), em conjunto com outros atributos, como melhora na rentabilidade. Em junho/23, a S&P alterou a perspectiva de Estável para Positiva seguindo a alteração na perspectiva do rating soberano.

### Governança

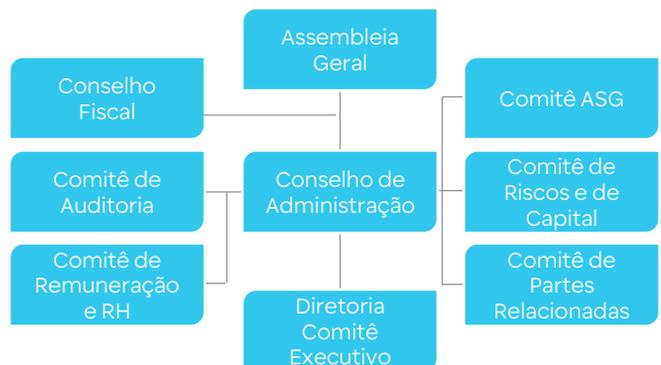
O banco BV tem uma estrutura organizacional que observa a legislação e regulamentação em vigor no Brasil e está alinhada às melhores práticas de mercado, comprometendo-se com os princípios de transparência, equidade, prestação de contas e de responsabilidade corporativa, bem como adota padrões de boas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

Contamos com uma base sólida de acionistas, formada pela Votorantim Finanças S.A., holding financeira do Grupo Votorantim S.A., e pelo Banco do Brasil S.A., uma das maiores instituições financeiras do Brasil, com mais de 200 anos de experiência.

#### Estrutura Acionária



#### Órgãos de Governança



O controle do banco BV é compartilhado entre os acionistas Votorantim Finanças e Banco do Brasil, os quais possuem participação paritária no Conselho de Administração (CA). O CA é composto por 7 membros, sendo 3 membros indicados por cada um dos acionistas controladores e 1 membro independente. As decisões do órgão são tomadas por maioria absoluta, inexistindo voto de qualidade. Na Assembleia Geral realizada em abril de 2023, houve 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.

