Relatório Gerencial de Resultados

4T24

Índice

1. Destaques 4T24 03

2. Estratégia 05

Fortalecer e sustentar os *core businesses* 06

Diversificar receitas alavancando nossos principais *capabilities* 07

Fortalecimento da abordagem relacional com nossos clientes PF 09

3. Principais habilitadores da estratégia 10

Inovação, Dados & Tecnologia 10

Pessoas, Cultura e ESG 11

4. Análise do Desempenho 12

Carteira de Crédito 12

Resultados 17

Qualidade da Carteira de Crédito 23

Captações e Liquidez 25

Índice de Basileia 26

5. Rating e Governança 27

Destaques do 4T24

Lucro e ROE recordes no 4T24 e **lucro recorde no ano**

suportados por avanços importantes no Plano Estratégico e melhora no custo de crédito

4T24

Lucro Líquido Recorrente
R$ 542 mm
▲ 79,2% vs 4T23

ROE Recorrente
16,0%
▲ 6,6 p.p. vs 4T23

2024

Lucro Líquido Recorrente
R$ 1.722 mm
▲ 49,2% vs 2023

ROE Recorrente
13,1%
▲ 4,0 p.p. vs 2023

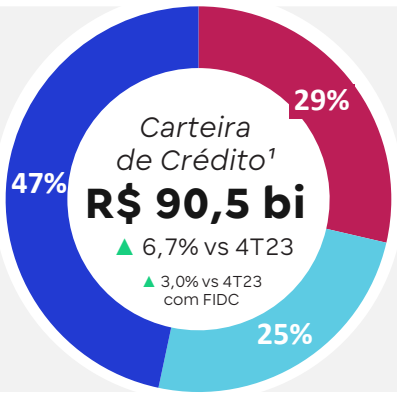
Sólido desempenho no *core business*, com avanços importantes na estratégia de **diversificação** de carteira

Veículos Leves Usados

R$ 42,2 bi
▲6,6% vs 4T23

▼ 1,2% vs 4T23
Com efeito do FIDC BV Auto

- **12 anos** na liderança
- Originação **recorde no ano**
- **1º FIDC BV Auto**, de R$ 3,5 bilhões, com lastro na carteira de leves usados



Atacado

R$ 25,9 bi
▲4,7% vs 4T23

- Corporate +16,8%

Growth

R$ 22,4 bi
▲9,7% vs 4T23

- Motos & Pesados +30,1%
- EGV +22,5%
- PME +38,1%

Receita de serviços cresceu 21,6% no ano, para **R$ 2,7 bi**

Destaques:

Corretora de seguros
R$ 1,7 bi
Prêmios emitidos no ano
▲**17,7%** vs 2023

Plataforma Bankly
Receitas do negócio de Plataforma cresceram
▲**22,5%** vs 2023

Debt Capital Market
R$ 68 bi
operações em 2024
▲**144%** vs 2023

Avançamos na nossa **agenda relacional**

Destaques:

6,7 milhões
de clientes[5]
▲**12,9%** vs 2023

+R$ 2,7 bi
de concessão de crédito oriundos do banco relacional

Inadimplência **estável** e métricas de balanço **robustas**

Índice de Inadimplência
4,4%
estável vs 3T24

Índice de Cobertura
168%
vs 172% no 3T24

Índice de Basileia
16,0%
▼ 0,2 p.p. vs 3T24

1. Carteira de Crédito Ampliada; 2. Empréstimo com Garantia de Veículo; 3. Motos, pesados e novos; 4. Volume Total de Pagamentos. Somente cash out; 5. Clientes pessoas-físicas.

Destaques do 4T24

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	4T23	3T24	4T24	2023	2024	Variação % 4T24/ 3T24	Variação % 4T24/ 4T23	Variação % 2024/ 2023
RESULTADOS *(R$ milhões)*								
Receitas totais (i) + (ii)	2.763	3.057	**3.214**	10.619	**11.980**	5,1%	16,3%	12,8%
Margem financeira bruta (i)	2.114	2.372	**2.519**	8.415	**9.301**	6,2%	19,2%	10,5%
Receita de serviços e corretagem (ii)	650	685	**695**	2.204	**2.679**	1,5%	7,0%	21,6%
Custo de crédito	(978)	(1.003)	**(776)**	(4.345)	**(3.593)**	-22,7%	-20,7%	-17,3%
Despesas adm. e de pessoal	(862)	(923)	**(1.015)**	(3.189)	**(3.623)**	10,0%	17,8%	13,6%
Despesas adm. e de pessoal excl. depreciação e amortização	(765)	(821)	**(918)**	(2.854)	**(3.216)**	11,8%	20,0%	12,7%
Lucro Líquido Recorrente	302	496	**542**	1.154	**1.722**	9,2%	79,2%	49,2%
BALANÇO PATRIMONIAL *(R$ milhões)*								
Total de ativos	142.657	143.662	**141.731**	142.657	**141.731**	-1,3%	-0,6%	-0,6%
Carteira de crédito ampliada	87.875	90.393	**90.504**	87.875	**90.504**	0,1%	3,0%	3,0%
Segmento Atacado	26.881	25.937	**28.856**	26.881	**28.856**	11,3%	7,3%	7,3%
Segmento Varejo	60.994	64.456	**61.649**	60.994	**61.649**	-4,4%	1,1%	1,1%
Recursos captados	92.714	102.515	**101.587**	92.714	**101.587**	-0,9%	9,6%	9,6%
Patrimônio líquido	13.980	14.542	**14.470**	13.980	**14.470**	-0,5%	3,5%	3,5%
Índice de Basiléia (%)	15,6%	16,2%	**16,0%**	15,6%	**16,0%**	-0,2 p.p.	0,4 p.p.	0,4 p.p.
Índice de Capital Nível I (%)	14,4%	14,7%	**14,5%**	14,4%	**14,5%**	-0,2 p.p.	0,1 p.p.	0,1 p.p.
Índice de Capital Principal (%)	13,0%	13,0%	**12,8%**	13,0%	**12,8%**	-0,2 p.p.	-0,2 p.p.	-0,2 p.p.
INDICADORES DE DESEMPENHO *(%)*								
Retorno sobre Patrimônio Líquido [1](ROAE)	9,4%	15,0%	**16,0%**	9,1%	**13,1%**	1,1 p.p.	6,6 p.p.	4,0 p.p.
Retorno sobre Ativo Total Médio[2] (ROAA)	0,9%	1,4%	**1,5%**	0,9%	**1,2%**	0,1 p.p.	0,7 p.p.	0,4 p.p.
Net Interest Margin[3] (NIM) - Clientes	9,8%	9,9%	**11,1%**	9,8%	**10,0%**	1,2 p.p.	1,4 p.p.	0,3 p.p.
Net Interest Margin[4] (NIM) - Clientes + Mercado	6,8%	7,7%	**7,9%**	6,6%	**6,4%**	0,3 p.p.	1,2 p.p.	-0,2 p.p.
Índice de Eficiência (IE)[5]	36,8%	37,7%	**37,9%**	36,8%	**37,9%**	0,2 p.p.	1,1 p.p.	1,1 p.p.
Inadimplência (acima de 90 dias)	5,3%	4,4%	**4,4%**	5,3%	**4,4%**	0,0 p.p.	-0,9 p.p.	-0,9 p.p.
Índice de Cobertura (acima de 90 dias)	157%	172%	**168%**	157%	**168%**	-3,2 p.p.	10,9 p.p.	10,9 p.p.
OUTRAS INFORMAÇÕES								
Colaboradores[6] (quantidade)	4.280	4.455	**4.496**	4.280	**4.496**	0,9%	5,0%	5,0%

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. 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, 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 os ***Core Businesses***	**Diversificar receitas** alavancando nossos principais *capabilities*	Fortalecer abordagem **Relacional** com nossos clientes pessoas físicas
O *Core Business* representa nossos negócios maduros: Auto (Leves Usados), Atacado e Atividades com Mercado (atividade de negociação de instrumentos financeiros via posições proprietárias, da gestão de gaps entre ativos e passivos (ALM), entre outros), que contribuem com resultados relevantes para o Banco. Nossa estratégia é garantir a estabilidade e eficiência dos *core businesses*, garantindo sua sustentabilidade e relevância no longo prazo.	Alavancando nosso *expertise* desenvolvido nos *core businesses*, 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, a plataforma Bankly, o NaPista (*marketplace* automotivo) e o Shopping BV.	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** **Riscos**[1]

1. Para mais detalhes sobre Gestão Integrada de Riscos, consultas as Demonstrações Financeiras da Companhia.

Estratégia

Fortalecer e sustentar os *core businesses*

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 relevância no segmento de leves usados. Operamos através de uma robusta força comercial e rede de distribuição com presença em todo o país, com aproximadamente 26 mil lojistas e concessionárias. Com uma plataforma simples, rápida e intuitiva, realizamos mais de 95% 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.

Em 2024, completamos **12 anos consecutivos na liderança no mercado de leves usados**. Com uma carteira de R$ 42,2 bilhões ao final do 4T24, nosso principal negócio representava **46,7% da carteira total de crédito**. Durante o ano de 2024, estruturamos pela primeira vez o **FIDC BV Auto** utilizando como lastro nossa carteira de leves usados, otimizando nosso modelo de negócio pois possibilita um maior volume de originação de crédito para o banco. Totalizando R$ 3,5 bilhões, foi a maior oferta pública de FIDC do país nos últimos 3 anos.

Além dos canais físicos, contamos também com o **NaPista**, nosso marketplace automotivo. Em operação há apenas 1 ano, se tornou um dos principais marketplaces automotivos do Brasil com cerca de **250 mil veículos anunciados** no encerramento de 2024, crescimento de 89,9% vs 2023. Com uma interface simplificada e avançada tecnologia de busca, a plataforma tem registrado cerca de **13 milhões de visualizações de anúncios por mês**.

Por fim, somos o primeiro e **único banco a compensar toda a emissão de gases CO_2 dos veículos que financiamos**. Desde o início do nosso compromisso em 2021, já **compensamos mais de 6,5 milhões de toneladas de CO_2**, o que corresponde a 100% da frota financiada no período.

ii. Atacado/CIB (Corporate + Large + Instituições Financeiras)

Com forte tradição neste segmento, nosso portfólio do Atacado somava R$ 25,9 bilhões ao final do 4T24, representando **28,6% da carteira total de crédito**. Este portfólio é segmentado[1] 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 (IFs). Nossa atuação vai além de **produtos de crédito**, com forte atuação no mercado de **distribuição de dívidas** (*debt capital markets* – DCM), **câmbio**, **derivativos** e ***cash management***.

No Atacado, nossa estratégia é a busca incessante por rentabilidade. Por isso, nos últimos anos realizamos um bem sucedido reposicionamento estratégico nesse portfolio, com foco no crescimento no segmento Corporate, além de sustentar nossa presença no Large Corporate onde construímos um relacionamento consolidado de longo prazo com nossos clientes, dessa forma, pulverizando o risco e melhorando a rentabilidade da carteira.

1. Em 2024, houve alteração na faixa de faturamento anual para segmentação das empresas do Atacado.

Estratégia

Fortalecer e sustentar os *core businesses*

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 4T24, a carteira "*growth*", composta principalmente pelos produtos abaixo, totalizava R$ 22,4 bilhões, representando **24,7% da carteira de crédito do BV.**

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 de 2024, nosso **portfólio de painéis solares era de R$ 4,2 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, que oferecem benefícios como programas de pontos, cashback, descontos na anuidade e assistência veicular. Ao final de 2024, nosso **portfólio de cartão de crédito era de R$ 4,8 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 de 2024, nosso **portfólio de Motos, Pesados e Novos era de R$ 5,8 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 de 2024, nosso **portfólio de EGV era de R$ 4,0 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 de 2024, nosso **portfólio de PME era de R$ 2,9 bilhões.**

Estratégia

Fortalecer e sustentar os *core businesses*

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**:

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)*.

Em 2024, registramos mais de **R$ 133 bilhões de volume total de pagamentos[1] (TPV)** em nossa Plataforma, com um total de **81 parceiros conectados. As receitas do negócio de Plataforma registraram crescimento de 22,5% em 2024**

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

▲**22,5%** vs 2023
Nas receitas do negócio de Plataforma

81 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.

Em 2024, registramos o volume recorde de **R$ 1,7 bilhão em prêmios de seguros emitidos**, crescimento de 17,7% sobre 2023. No 4T24, foram R$ 420 milhões, crescimento de 2,4% vs o 4T23.

Somos uma das maiores corretoras de seguros do Brasil

R$ 1,7 bilhão
prêmios emitidos em 2024

+ de 30
seguradoras parceiras

PÚBLICO 1. Volume total de pagamentos. Somente cash out.

Estratégia

Fortalecer e sustentar o *core business*

Diversificar receitas alavancando nossos principais *capabilities*

Fortalecimento da abordagem relacional com nossos clientes PF

Continuamos a avançar significativamente em nossa **estratégia relacional**, focada na atração e no engajamento de clientes. Este pilar estratégico visa principalmente envolver nosso cliente core (cliente BV de consumer finance) através de uma oferta de produtos e serviços financeiros e uma experiência diferenciada. Na comparação anual (2024 vs 2023), crescemos nossa base de clientes 12,9%, totalizando **6,7 milhões de clientes pessoas físicas** ao final de 2024.

O volume total transacionado (TPV)[1] continua a crescer, reforçando o aumento gradual e contínuo do engajamento dos nossos clientes. Durante o ano de 2024,nosso **TPV[1] atingiu R$ 32,8 bilhões**, representando um crescimento de 25,2% em relação ao mesmo período de 2023. Além disso, **originamos mais de R$ 2,7 bilhões em crédito** para nossos clientes em 2024 a partir do banco relacional e **crescemos nossa base de depósitos de clientes pessoas físicas em 164%** na comparação com 2023.

6,7 milhões
de clientes pessoas físicas

R$ 2,7 bilhões
créditos oriundos digitalmente em 2024

▲164%
no saldo de depósitos de clientes PF vs 2023

Temos um compromisso em cuidar e oferecer a melhor experiência aos nossos clientes e parceiros. Para isso, atuamos diariamente para fortalecer a estratégia, pensar em novos caminhos, produtos e soluções para viabilizar uma jornada completa para todos. É seguindo nessa linha que **lançamos** em 2024 a **Vitrine de Crédito**, um espaço em nosso app no qual o cliente tem acesso a ofertas personalizadas e consegue visualizar seus limites pré-aprovados[2] de Empréstimo Pessoal, EGV e Cartões. Além disso, durante o 4T24 **lançamos a portabilidade de salário** no nosso app, que vem para proporcionar uma jornada cada vez mais completa aos nossos clientes.

Todas essas iniciativas demonstram que 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, refletindo a melhoria na qualidade dos nossos produtos e serviços. Nossos NPS Transacionais permanecem em patamares de qualidade ou excelência: **NPS de Cobrança** encerrou o 4T24 em **74** (vs 75 no 4T23); **Atendimento ao Cliente** foi de **76** (vs 78 no 4T23), e; **Ouvidoria** em **90** (vs 91 no 4T23).

EXPERIENCE CERTIFIED 2024 powered by SolaCX
CRÉDITO/COOPERATIVAS

EXPERIENCE CERTIFIED 2024 powered by SolaCX
CONTAS BANCÁRIAS

76
NPS Transacional de Atendimento ao Cliente

74
NPS Transacional de Cobrança

90
NPS Transacional de Ouvidoria

Destacamos também a avaliação dos nossos clientes nos principais portais reputacionais: no **Reclame Aqui**, encerramos 2024 com a **nota 8,1 (ótima)**, destaque entre os principais *players* do setor financeiro brasileiro. Na **plataforma Consumidor.gov.br**, encerramos o ano como destaque na indústria financeira, onde ficamos em **1° lugar** na nota de **avaliação de qualidade do consumidor**, e em **2° lugar** no **índice de solução**.

Por fim, reafirmando nosso propósito de servir nossos clientes, fomos reconhecidos no **Experience Awards**, premiação que reconhece as empresas que entregam as melhores experiências no Brasil. Fomos **certificados como "Cliente Recomenda"** em duas das três categorias que participamos (**conta bancária e crédito consignado**).

Em 2025, continuaremos focados em evoluir ainda mais a experiência do cliente, alavancando a conversão de compras e potencializando o engajamento para outros produtos da conta, para proporcionar um ambiente cada vez mais personalizado e completo aos nossos clientes.

1. TPV inclui somente cash out; 2. Consulte condições em www.bv.com.br; 3. Reputação últimos 6 meses

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: são **mais de 250 startups conectadas** e **40 contratos ativos com startups**, além de **11 investidas** em segmentos como *e-commerce*, energia solar, *buy now, pay later*, *Insurtech* e *open finance*.

Durante 2024, alcançamos pelo segundo ano consecutivo a **1ª posição na categoria Bancos** e a **11ª colocação em Open Corps** no **ranking 100 Open Startups 2024**, ranking de inovação aberta publicado desde 2016 e referência no ecossistema de inovação por sua credibilidade e metodologia.

O BV integrou os serviços de pagamentos de *Open Finance*, que permitem movimentar contas de outras Instituições Financeiras a partir do app BV, aos seus produtos e serviços. Dentre as experiências integradas está o investimento multibanco, que permite o cliente investir o saldo em conta de outra instituição nos CDBs do banco BV. Como resultado, alcançamos a **8ª posição no ranking de maiores iniciadores de transação de pagamentos** (ITPs) do Brasil no 4T24.

Também fomos **vencedores** do **Prêmio Banking Transformation** na categoria **Ativos Digitais**. Com o case Tokenização da Jornada de Financiamento de Veículos foi possível validar a nível experimental que, através dos ativos digitais e da *blockchain*, será possível otimizar a experiência do nosso cliente através de uma jornada digital e integrada a ponto de garantir a transferência da propriedade de um veículo, a tomada de crédito e o pagamento de maneira simples, ágil e segura. Além deste prêmio, a iniciativa foi selecionada para a Fase 2 do Piloto DREX junto ao Banco Central.

Temos orgulho de sermos movidos pela inovação. Nossas ações, práticas e investimentos mostram que todo o trabalho feito nessa jornada tem trazido bons resultados, e continuaremos empenhados a fazer ainda mais para o próximo ano.

11 empresas
investidas

+ 250 startups
conectadas ao nosso ecossistema

40 contratos
ativos com startups

1° Lugar[1]
100 Open Startups 2024

1° Lugar[2]
Prêmio Banking Transformation

8° Lugar
Ranking de maiores ITPs do Brasil

1. Categoria Bancos; 2. Categoria Ativos Digitais

Principais habilitadores da Estratégia BV

Inovação, Dados & Tecnologia

Pessoas, Cultura e ESG

Pessoas & Cultura

Leveza segue sendo a grande marca do Jeito BV. Que se apoia em quatro princípios: parceria, coragem, simplicidade e, claro, sendo corretos. São valores inegociáveis que fazem do nosso ambiente um espaço seguro, diverso, inovador, colaborativo e de alta performance. No centro de tudo: o cliente! E o propósito de tornar mais tranquila a vida financeira das pessoas e empresas.

Após a conquista do **1º lugar no ranking GPTW "melhores instituições financeiras" para trabalhar**, tivemos no 4T24 mais um reconhecimento que reforça nosso compromisso com o aumento da representatividade de pessoas negras em nosso quadro de colaboradores. **Fomos reconhecidos na quinta edição do Índice de Equidade Racial nas Empresas (IERE),** uma conquista que reflete nossa atuação no pilar de diversidade, ao lado de demais iniciativas como por exemplo o programa de estágio afirmativo "Conectando Raízes com Elas", direcionado à mulheres negras.

Agenda ESG

Nossa aspiração é fomentar o desenvolvimento social por meio de uma atuação sustentável com nosso ecossistema. Para induzir que as decisões de negócios sigam a agenda ESG constantemente, estabelecemos compromissos públicos por meio de nosso Pacto por um futuro mais leve. Nele, temos até 2030 para atingir cinco metas alinhadas aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da Organização das Nações Unidas (ONU). Abaixo, compartilhamos as metas, bem como os resultados parciais atingidos até o encerramento de 2024:

01 Neutralizar nosso impacto ambiental

1. Efetuar **100% da compensação de CO2** do nosso principal negócio, o financiamento de veículos usados

2030 meta 100%
2024[1] **100%**

6,5 milhões de toneladas de CO2 compensadas

2. Compensar **100% das emissões de GEE[2] diretas** do BV

2030 meta 100%
2024 **100%**

4,5 mil de toneladas de emissões compensadas diretas do BV

02 Acelerar a inclusão social

3. Atingir **50% de cargos de liderança** ocupados por pessoas que se identifiquem com o **gênero feminino**

2030 meta 50%
2024 **43%**

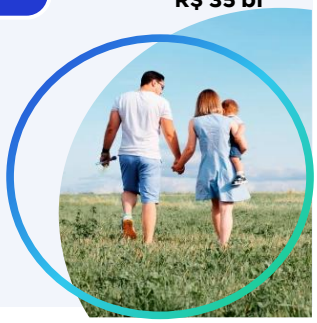
4. Garantir a participação de **35% de negros** no quadro de colaboradores do BV

2030 meta 35%
2024 **28%**

03 Mobilizar recursos para fomentar negócios sustentáveis

5. Financiar e distribuir em mercado de capitais **R$ 80 bilhões para negócios ESG**

2030 meta R$ 80 bi
2024[1] **R$ 35 bi**



Captação de US$ 150 milhões junto à IFC para impulsionar energia fotovoltaica no Brasil

Concluímos no 4T24 a captação de US$ 150 milhões junto à IFC, instituição do Grupo Banco Mundial. Os recursos serão utilizados para financiar a ampliação da carteira de painéis solares para pessoas físicas no Brasil. O BV é líder no segmento e ao final do 4T24, o portfólio de financiamento solar era de R$ 4,2 bilhões. Com essa linha, encerramos o ano com R$ 4,6 bilhões em captações *green* ativas, sendo R$ 3,5 bilhões captados em 2024.

 1. Desde 2021; 2. Gases do Efeito Estufa

Análise do Desempenho

Carteira de Crédito

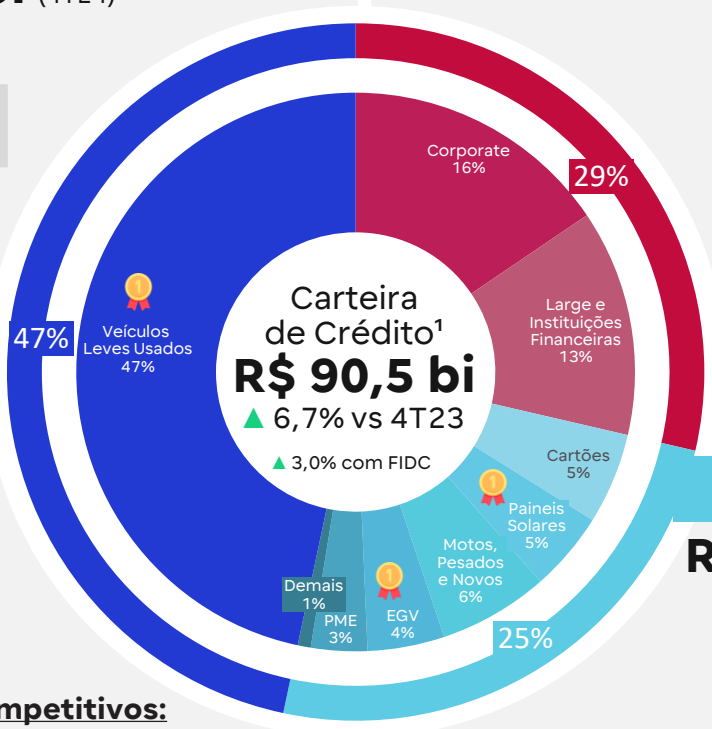
Veículos Leves Usados

R$ 42,2 bi (4T24)

▲ 6,6% vs 4T23

▼ 1,2% vs 4T23 com efeito FIDC BV Auto

- **12 anos consecutivos** na liderança
- **Originação recorde** no ano
- **1° FIDC BV Auto**, de R$ 3,5 bilhões, com lastro na carteira de leves usados



Atacado

R$ 25,9 bi (4T24)

▲ 4,7% vs 4T23

***Corporate Banking*:**

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

Crescimento consistente no segmento Corporate

Growth

R$ 22,4 bi (4T24)

▲ 9,7% vs 4T23

Motos, Pesados e Novos:
R$ 5,8 bilhões
▲ 30,1% vs 4T23

EGV²: R$ 4,0 bilhões
▲ 22,5% vs 4T23

PME: R$ 2,9 bilhões
▲ 38,1% vs 4T23

Liderança no Financiamento de Paineis Solares e Empréstimo com Garantia de Veículo (EGV)

Diferenciais competitivos:

- **Capilaridade:** +25,7 mil revendas, parceiros digitais
- **Eficiência**: 95% das análises de crédito automáticas
- **Inovação** e transformação digital**:** Esteira de contratação 100% digital
- **NA PISTA**: portal inteligente de veículos, integrado à oferta de financiamento do BV com mais de 250 mil anúncios

Liderança no financiamento de veículos leves usados

Análise do Desempenho

Carteira de Crédito

A carteira de crédito ampliada cresceu 3,0% em relação ao 4T23, atingindo R$ 90,5 bilhões ao final do 4T24. O segmento de Varejo registrou expansão de 1,1%, encerrando o período em R$ 61,6 bilhões (representando 68,1% da carteira total), enquanto o portfólio do Atacado cresceu 7,3% no período, para R$ 28,9 bilhões (31,9% da carteira total). Na comparação com o 3T24, a carteira se manteve em linha, com queda de 4,4% no Varejo, compensada pela alta de 11,3% no Atacado.

Carteira de Crédito *(R$ milhões)*	**4T23**	**3T24**	**4T24**	**Variação %**	
				4T24/3T24	**4T24/4T23**
Segmento Varejo (a)	**60.994**	**64.456**	**61.649**	**-4,4**	**1,1**
Veículos leves usados	42.736	45.622	42.236	-7,4	-1,2
Demais veículos (motos, pesados e novos)	4.433	5.528	5.767	4,3	30,1
Paineis solares e outros empréstimos	8.741	8.760	8.881	1,4	1,6
Cartão de crédito	5.084	4.547	4.765	4,8	-6,3
Segmento Atacado (b)	**13.278**	**11.328**	**12.884**	**13,7**	**-3,0**
Corporate	6.347	6.259	6.426	2,7	1,2
Large corporate + instiuições financeiras	5.112	4.145	5.114	23,4	0,0
Pequenas e médias empresas (PME)	1.818	925	1.343	45,3	-26,1
Carteira de Crédito Classificada (a+b)	**74.272**	**75.785**	**74.533**	**-1,7**	**0,4**
Segmentado Atacado (b+c+d)	**26.881**	**25.937**	**28.856**	**11,3**	**7,3**
Avais e fianças prestados (c)	6.166	6.058	6.008	-0,8	-2,6
TVM privado (d)	7.437	8.551	9.964	16,5	34,0
Segmento Varejo (a)	**60.994**	**64.456**	**61.649**	**-4,4**	**1,1**
Carteira de Crédito Ampliada (a+b+c+d)	**87.875**	**90.393**	**90.504**	**0,1**	**3,0**

Durante o 4T24, realizamos o primeiro FIDC BV Auto, onde utilizamos nossa carteira de financiamento de veículos leves usados para lastrear a operação. Com um volume de R$ 3,5 bilhões, foi a maior oferta pública de FIDC dos últimos anos no país e foi um marco para o BV pois otimiza o nosso modelo de negócio possibilitando um maior volume de originação de crédito para o banco.

O ano de 2024 foi marcado pelo forte desempenho do segmento de veículos leves usados, com recorde na originação e liderança consolidada no segmento. A queda observada na carteira de 1,2% na comparação com o 4T23 e 7,4% na comparação com o 3T24 é explicada exclusivamente pela operação FIDC BV Auto realizada no 4T24. Excluindo o efeito do FIDC BV Auto, a carteira de leves usados teria crescido 6,6% vs o 4T23 e se mantido estável em relação ao trimestre anterior.

Outro destaque no período foi o crescimento de 30,1% vs 4T23 e 4,3% vs 3T24 na carteira de demais veículos (motos, pesados e novos), atingindo R$ 5,8 bilhões no encerramento do 4T24. Ainda no Varejo, destaque também para o crescimento de 22,5% vs 4T23 e 5,3% vs 3T24 no portfólio de EGV (Empréstimo com Garantia de Veículo), segmento que seguimos na liderança. Em cartões, registramos uma retração de 6,3% na comparação com o 4T23, refletindo nossa política mais conservadora na concessão diante do ciclo de crédito em 2024, 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, com a carteira registrando crescimento de 4,8% vs o 3T24, encerrando o ano em R$ 4,8 bilhões.

No atacado, avançamos na estratégia de crescer no segmento Corporate (empresas com faturamento anual na faixa de R$ 300 milhões a R$ 4 bilhões), e expansão no segmento de PME com foco em antecipação de recebíveis. A carteira Corporate (ampliada) cresceu 16,8% vs 4T23 e 6,3% vs 3T24, encerrando o ano em R$ 14,0 bilhões, representando 48,7% da carteira do Atacado. O portfolio de PME registrou crescimento de 38,1% vs 4T23 e 32,1% vs 3T24, para R$ 2,9 bilhões, representando 10,2% da carteira do Atacado.

Ao final do 4T24, o portfólio de financiamento de veículos leves usados, nosso principal negócio, era de R$ 42,2 bilhões, representando 46,7% da carteira total de crédito. Já o portfólio do Atacado (Corporate + Large Corporate + Instituições Financeiras) era de R$ 25,9 bilhões, representando 28,6% da carteira total. Por fim, a carteira *Growth* (representada por Demais Veículos, Painéis Solares, EGV, Cartão de Crédito, PME e outros) era de R$ 22,4 bilhões, responsável por 24,7% da carteira total de crédito no 4T24.

1 – Empréstimo com garantia de veículo

Análise do Desempenho

Financiamento de Veículos

O financiamento de veículos registrou sólido desempenho em 2024, com a melhor marca desde 2011. De acordo com os dados da B3, o número de veículos financiados (incluindo novos e usados das categorias leves, pesados e motos) em 2024 cresceu 20,4% sobre o ano anterior. No segmento de veículos leves usados, principal mercado do BV, a expansão foi de 17,3% no período, com 4 milhões de unidades financiadas. Dados do Banco Central de concessão de financiamento para veículos também reforçam o bom desempenho do segmento no ano: o volume total de concessão (incluindo PF e PJ) atingiu R$ 272 bilhões no período, crescimento de 28,5% sobre 2023.

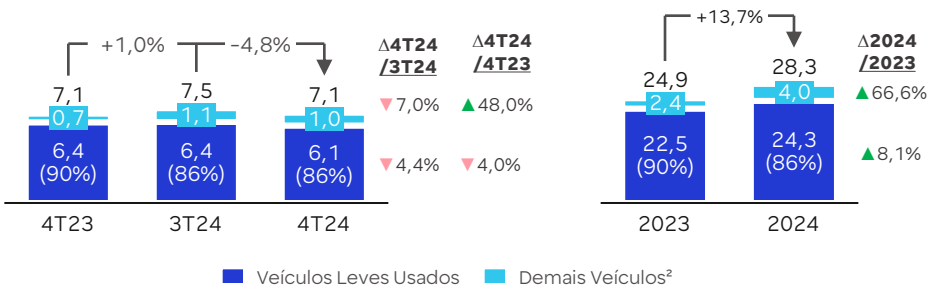
O bom desempenho do mercado combinado com nosso posicionamento histórico e vantagens competitivas no segmento contribuiu para atingirmos volume recorde de originação de financiamento de veículos em 2024: R$ 28,3 bilhões, crescimento de 13,7% sobre 2023. No segmento de leves usados, o crescimento foi de 8,1%, para R$ 24,3 bilhões (85,8% da originação total de veículos vs 90,3% em 2023), o que manteve o BV na liderança, que ao final de 2024 completou 12 anos consecutivos. Nos Demais Veículos[2], houve crescimento de 66,6% no acumulado do ano, para R$ 4,0 bilhões (14,2% da originação de veículos vs 9,7% em 2023), com destaque para veículos pesados usados e motos, onde registramos importantes ganhos de *market share* em ambos os segmentos.

No 4T24, a originação somou R$ 7,1 bilhões, crescimento de 1,0% vs o 4T23 e queda de 4,8% na comparação com o 3T24. No período, a originação no segmento de leves usados atingiu R$ 6,1 bilhões, recuando 4,0% e 4,4% na comparação com o 4T23 e 3T24, respectivamente. Originação para Demais Veículos somou R$ 1,0 bilhão, alta de 48,0% vs 4T23 e 7,0% abaixo do 3T24.

Originação de Financiamento de Veículos

(R$ bilhões)

	4T23	3T24	4T24	2023	2024
Taxa média (% a.a.)	26,3%	27,1%	28,8%	27,1%	27,0%
% de entrada[1]	44,2%	40,7%	40,7%	44,2%	40,7%
Prazo médio (meses)	48	49	49	48	49

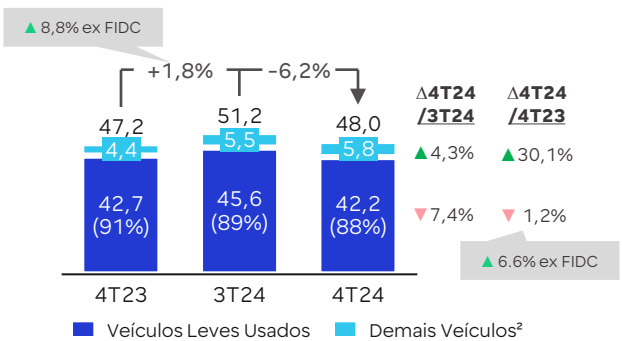


Ao final do 4T24, a carteira de financiamento de veículos atingiu R$ 48,0 bilhões, crescimento de 1,8% ao longo dos últimos doze meses e queda de 6,2% sobre o trimestre anterior. Vale lembrar o efeito do FIDC BV Auto de R$ 3,5 bilhões realizado no 4T24, conforme comentado anteriormente. Desconsiderando o efeito do FIDC, a carteira teria crescido 8,8% vs o 4T23 e 0,3% vs o 3T24.

O portfólio de veículos leves usados, que representava 88,0% da carteira total de veículos no 4T24, atingiu R$ 42,2 bilhões no encerramento do trimestre, decrescendo 1,2% e 7,4% vs o 4T23 e 3T24, respectivamente. A carteira dos Demais Veículos (12,0% da carteira total de veículos) registrou crescimento de 30,1% em relação ao 4T23 e 4,3% frente ao trimestre anterior, atingindo R$ 5,8 bilhões no encerramento do 4T24.

Carteira de Financiamento de Veículos

(R$ bilhões)



1 – Com base no valor do bem informado no momento da contratação; 2 – Motos, pesados e novos.

Análise do Desempenho

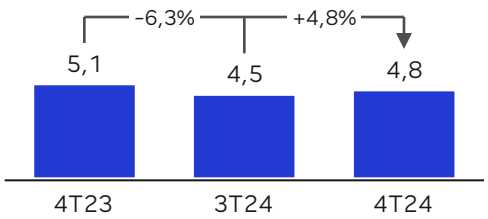
Cartão de Crédito

O portfólio de cartões de crédito totalizava R$ 4,8 bilhões no encerramento do 4T24, queda de 6,3% nos últimos 12 meses. A queda observada ao longo de 2024 reflete sobretudo o ajuste que implementamos na política de concessão diante do ciclo de crédito mais desafiador, especialmente para produtos sem garantia. 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. Além disso, houve o efeito da saída de um parceiro BV de CaaS (*Credit as a Service*) no início de 2024, que também impactou o tamanho do portfólio.

Não obstante, pudemos observar uma melhora consistente no risco da nossa carteira de cartões, como resultado dos ajustes implementados. As novas safras têm apresentado indicadores de qualidade mais robustos, o que permitiu retomarmos as vendas de cartões. Em 2024, as vendas de cartões mais do que dobraram (expansão de 117,3% sobre 2023), com isso, já refletindo no crescimento de 4,8% na carteira no 4T24 na comparação com o 3T24.

Carteira de Cartões de Crédito

(R$ bilhões)



Financiamento de Painéis Solares, EGV e Outros Empréstimos

Para complementar nosso portfólio de Varejo, oferecemos Financiamento de Painéis Solares e Empréstimo com Garantia de Veículo (EGV), ambos os segmentos que somos líderes de mercado. Além disso, nosso portfólio de Varejo inclui Financiamento Saúde, Crédito Consignado Privado e Empréstimo Pessoal.

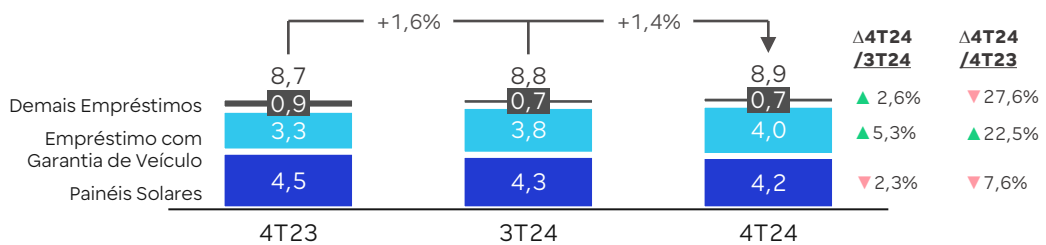
Esse portfólio atingiu R$ 8,9 bilhões ao final do 4T24, crescimento de 1,4% sobre o 3T24 e 1,6% na comparação com o 4T23. O principal destaque no 4T24 e 2024 foi o crescimento no portfólio de EGV, que registrou expansão de 5,3% vs o 3T24 e 22,5% vs o 4T23, atingindo R$ 4,0 bilhões no encerramento de 2024.

A carteira de financiamento de painéis solares, por sua vez, atingiu R$ 4,2 bilhões no encerramento do 4T24, com queda de 2,3% e 7,6% sobre o 3T24 e 4T23, respectivamente. A originação em número de contratos segue com crescimento consistente, de 21,4% vs o 4T23. Apesar da alta, a redução na carteira se deve, principalmente, pela queda nos preços dos painéis solares nos últimos anos. Vale ressaltar que o BV permaneceu 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.

Por fim, a carteira de Demais Empréstimos encerrou o ano em R$ 682 milhões, 2,6% superior ao 3T24 e queda de 27,6% na comparação com o 4T23. A redução deste portfólio vs o 4T23 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, em linha com nossa estratégia de priorizar produtos com garantia.

Carteira Painéis Solares, EGV e Outros Empréstimos

(R$ bilhões)



Análise do Desempenho

Atacado

A carteira (ampliada) do Atacado atingiu R$ 28,9 bilhões no encerramento do 4T24, expansão de 11,3% em relação ao trimestre anterior e 7,3% na comparação com o 4T23. Desconsiderando os efeitos de variação cambial, observaríamos uma expansão de 8,6% comparado ao 3T24 e 2,4% em relação ao 4T23.

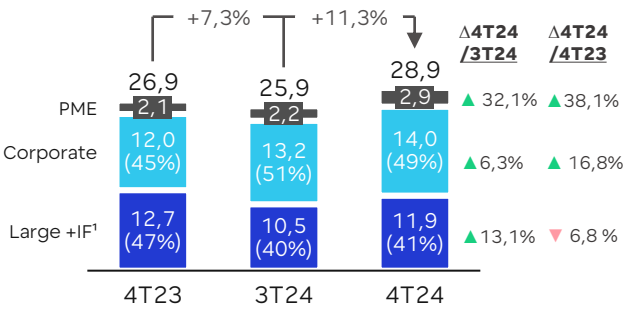
Destaque para a carteira do segmento Corporate (ampliada), que inclui empresas com faturamento anual entre R$ 300 milhões e R$ 4,0 bilhões, e que registrou crescimento de 6,3% vs o 3T24 e 16,8% em relação ao 4T23, encerrando o trimestre em R$ 14,0 bilhões, representando 48,7% da carteira total do Atacado. Outro destaque no 4T24 foi a expansão na carteira de PME com foco na antecipação de recebíveis, que registrou crescimento de 32,1% e 38,1% vs o 3T24 e 4T23, respectivamente, encerrando o ano em R$ 2,9 bilhões, representando 10,2% da carteira total do Atacado.

Este desempenho está em linha nossa estratégia de priorizar rentabilidade e pulverização do risco da carteira, onde buscamos aumentar nossa exposição no segmento Corporate e crescer em PME com foco em produtos com garantia, além de sustentar nossa presença histórica e relacionamento com nossos clientes Large.

A carteira de crédito do segmento Large Corporate (segmento que contempla empresas com faturamento anual superior a R$ 4,0 bilhões) + Instituições Financeiras, por sua vez, finalizou o 4T24 em R$ 11,9 bilhões, 13,1% acima do saldo registrado no trimestre anterior e 6,8% inferior ao 4T23.

Carteira Atacado Ampliada

(R$ bilhões)



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	4T23		4T24	
Exposição por Setor	**R$ milhões**	**Part.(%)**	**R$ milhões**	**Part.(%)**
Instituições Financeiras	3.673	14%	3.559	12%
Agroindústria / Agroquimica	2.528	10%	3.556	12%
PME	1.604	6%	2.873	10%
Indústria	2.364	9%	2.410	8%
Serviços	1.404	5%	1.959	7%
Construção Civil	1.376	5%	1.414	5%
Project Finance	1.823	7%	1.325	5%
Varejo	1.267	5%	1.200	4%
Açúcar e etanol	1.256	5%	1.167	4%
Telecomunicações	1.191	4%	965	3%
Montadoras/Concessionárias	626	2%	814	3%
Cooperativas	1.150	4%	771	3%
Óleo & Gás	506	2%	665	2%
Locadoras	494	2%	601	2%
Energia Elétrica	707	3%	584	2%
Saúde	193	1%	440	2%
Mineração	383	1%	379	1%
Saneamento	426	2%	302	1%
Farmacêutico	146	1%	119	0%
Outros	3.764	13%	3.751	13%
Total Geral	**26.881**	**100%**	**28.856**	**100%**

 1 – Instituições Financeiras

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$ milhões)*	4T24 Contábil	Efeitos não Recorrentes	Reclassificações Gerenciais	4T24 Gerencial
Receitas totais (i + ii)	**2.956**	**0**	**258**	**3.214**
Margem Financeira Bruta (i)	2.260	0	258	2.519
Receita de serviços e corretagem (ii)	695	0	0	695
Custo de crédito	**(507)**	**0**	**(268)**	**(776)**
Outras Receitas/Despesas	**(1.981)**	**9**	**10**	**(1.963)**
Despesas de pessoal e administrativas	(1.230)	0	214	(1.015)
Despesas tributárias	(185)	0	0	(185)
Outras receitas (despesas)	(566)	9	(204)	(762)
Resultado antes da tributação sobre o Lucro	**467**	**9**	**(0)**	**476**
Imposto de renda e contribuição social	86	(4)	0	82
Participação de não controladores	(16)	0	0	(16)
Lucro Líquido Recorrente	**537**	**5**	**(0)**	**542**

DRE *(R$ milhões)*	2024 Contábil	Efeitos não Recorrentes	Reclassificações Gerenciais	2024 Gerencial
Receitas totais (i + ii)	**10.120**	**0**	**1.860**	**11.980**
Margem Financeira Bruta (i)	7.441	0	1.860	9.301
Receita de serviços e corretagem (ii)	2.679	0	(0)	2.679
Custo de crédito	**(1.747)**	**0**	**(1.846)**	**(3.593)**
Outras Receitas/Despesas	**(6.616)**	**26**	**(14)**	**(6.605)**
Despesas de pessoal e administrativas	(4.314)	0	691	(3.623)
Despesas tributárias	(668)	0	0	(668)
Outras receitas (despesas)	(1.634)	26	(705)	(2.313)
Resultado antes da tributação sobre o lucro	**1.756**	**26**	**0**	**1.782**
Imposto de renda e contribuição social	18	(12)	0	7
Participação de não controladores	(67)	0	0	(67)
Lucro Líquido Recorrente	**1.708**	**14**	**0**	**1.722**

Eventos não recorrentes

(R$ milhões)	4T23	3T24	4T24	2023	2024
Lucro líquido contábil	**301**	**492**	**537**	**1.151**	**1.708**
(-) Eventos não recorrentes	**-1**	**-4**	**-5**	**-3**	**-14**
Amortização de Ágio	-1	-4	-5	-3	-14
Lucro líquido recorrente	**302**	**496**	**542**	**1.154**	**1.722**

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

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO GERENCIAL *(R$ milhões)*	4T23	3T24	4T24	2023	2024	Variação % 4T24/ 3T24	Variação % 4T24/ 4T23	Variação % 2024/ 2023
Receitas totais (i + ii)	**2.763**	**3.057**	**3.214**	**10.619**	**11.980**	**5,1**	**16,3**	**12,8**
Margem financeira bruta (i)	**2.114**	**2.372**	**2.519**	**8.415**	**9.301**	**6,2**	**19,2**	**10,5**
Margem financeira com clientes	1.976	2.088	2.367	7.665	8.353	13,4	19,8	9,0
Margem financeira com mercado	138	284	152	750	947	-46,7	10,2	26,3
Receita de serviços e corretagem (ii)	**650**	**685**	**695**	**2.204**	**2.679**	**1,5**	**7,0**	**21,6**
Custo de crédito	**(978)**	**(1.003)**	**(776)**	**(4.345)**	**(3.593)**	**-22,7**	**-20,7**	**-17,3**
Outras Receitas/Despesas	**(1.542)**	**(1.608)**	**(1.963)**	**(5.218)**	**(6.605)**	**22,1**	**27,3**	**26,6**
Despesas de pessoal e administrativas	(862)	(923)	(1.015)	(3.189)	(3.623)	10,0	17,8	13,6
Despesas tributárias	(186)	(188)	(185)	(612)	(668)	-1,4	-0,3	9,2
Outras receitas (despesas)	(494)	(497)	(762)	(1.417)	(2.313)	53,4	54,3	63,3
Resultado antes de IR e CS	**243**	**445**	**476**	**1.056**	**1.782**	**6,8**	**95,5**	**68,7**
Imposto de renda e contribuição social	79	67	82	232	7	22,7	4,5	-97,2
Participação de Não Controladores	(20)	(17)	(16)	(135)	(67)	-1,6	-17,9	-50,3
Lucro Líquido Recorrente	**302**	**496**	**542**	**1.154**	**1.722**	**9,2**	**79,2**	**49,2**
Retorno sobre Patrimônio Líquido (ROE)	**9,4%**	**15,0%**	**16,0%**	**9,1%**	**13,1%**	**1,1 p.p.**	**6,6 p.p.**	**4,0 p.p.**
Índice de Eficiência (IE)	**36,8%**	**37,7%**	**37,9%**	**36,8%**	**37,9%**	**0,2 p.p.**	**1,1 p.p.**	**1,1 p.p.**

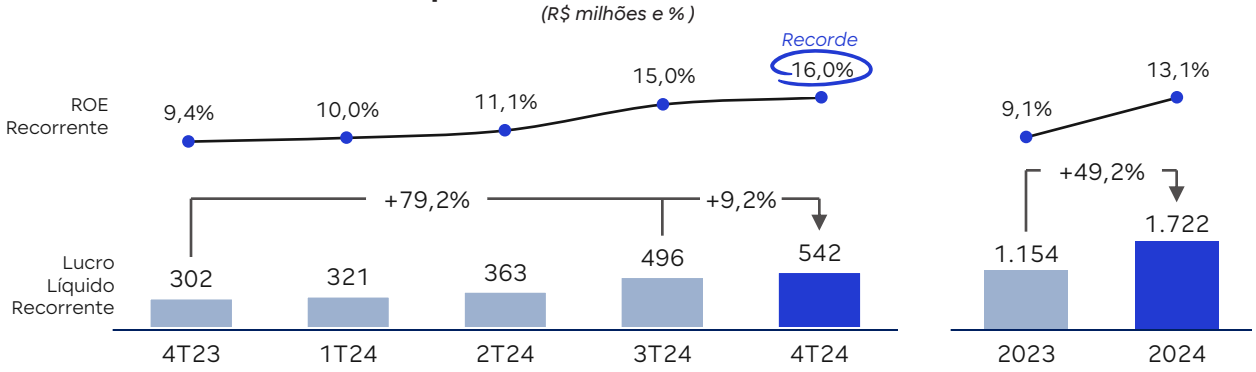
Lucro Líquido Recorrente e ROE Recorrente

O lucro líquido recorrente do 4T24 de R$ 542 milhões é o maior já registrado na história do BV e representa um crescimento de 9,2% sobre o trimestre anterior e 79,2% na comparação com o 4T23. O ROE recorrente também atingiu patamar recorde de 16,0%, o que representa um crescimento de 1,1 p.p. sobre o 3T24 e 6,6 p.p. sobre o 4T23. No acumulado do ano, o lucro líquido recorrente totalizou R$ 1.722 milhões, expansão de 49,2% sobre 2023, com ROE de 13,1%, alta de 4,0 p.p. sobre o ano anterior.

A melhora nos resultados do banco com níveis recordes de lucro e ROE reflete, sobretudo, o amadurecimento de nosso plano estratégico, com sólido desempenho nos *core businesses*, 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, que é corroborado pela solidez do nosso balanço com indicadores robustos. A evolução na rentabilidade observada em 2024 também reflete a melhora no custo de crédito como consequência da queda nos níveis de inadimplência no varejo ao longo de 2024.

Lucro Líquido Recorrente e ROE Recorrente

(R$ milhões e %)



Análise do Desempenho

Margem Financeira Bruta

(R$ milhões)	4T23	3T24	4T24	2023	2024	Variação % 4T24/ 3T24	Variação % 4T24/ 4T23	Variação % 2024/ 2023
Margem Financeira Bruta	**2.114**	**2.372**	**2.519**	**8.415**	**9.301**	**6,2**	**19,2**	**10,5**
Margem Financeira com Clientes	1.976	2.087	2.367	7.665	8.353	13,4	19,8	9,0
Margem Financeira com Mercado	137	284	152	750	947	-46,7	10,2	26,3

A margem financeira bruta no 4T24 cresceu 6,2% em relação ao 3T24, para R$ 2.519 milhões, com expansão de 13,4% na margem com clientes, compensando a queda de 46,7% na margem com o mercado.

- A alta de 13,4% vs o 3T24 na margem financeira com clientes reflete o crescimento da carteira no período, sobretudo de financiamento de veículos que registrou originação recorde no ano. Durante o 4T24, realizamos o FIDC BV Auto, no montante de R$ 3,5 bilhões, que gerou um efeito positivo na margem financeira com clientes. O NIM clientes[1] atingiu 11,1% no 4T24. Excluindo-se o efeito do FIDC, o NIM clientes seria de 9,9% no trimestre, em linha com o trimestre anterior.
- A retração de 46,7% vs o 3T24 na margem financeira com o mercado reflete sobretudo o menor resultado proveniente de posições estruturais de hedge durante o 4T24.

Na comparação com o 4T23, a margem financeira bruta cresceu 19,2%, com expansão de 19,8% na margem com clientes e 10,2% na margem com o mercado.

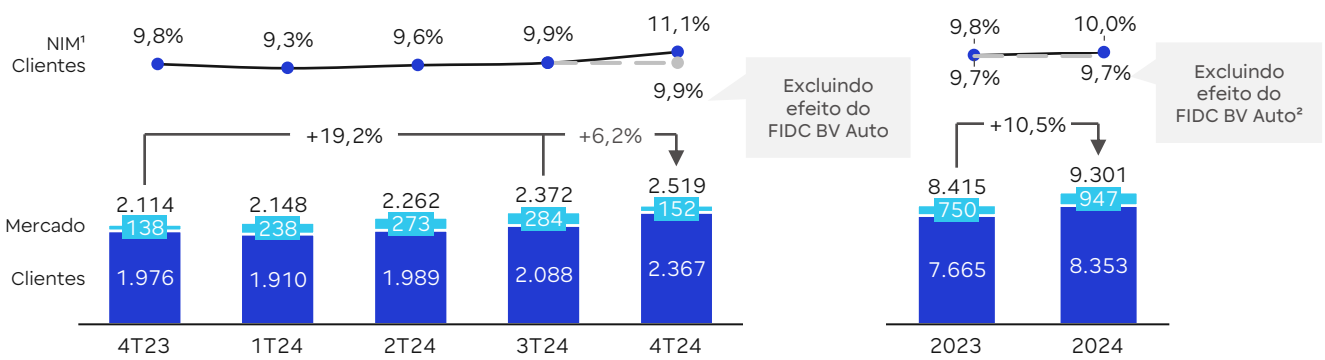
- A alta de 19,8% vs o 4T23 na margem com clientes reflete, principalmente, o crescimento da carteira de crédito no período, além do efeito positivo do FIDC BV Auto. O NIM clientes[1] ajustado (excluindo-se o efeito do FIDC BV Auto) registrou alta de 10 bps, de 9,8% no 4T23 para 9,9% no 4T24.
- O aumento de 10,2% na margem financeira com o mercado reflete a melhora nos resultados oriundos de posições estruturais de hedge, bem como aplicação do patrimônio líquido.

No acumulado do ano, a margem financeira bruta cresceu 10,5%, para R$ 9.301 milhões, com expansão de 9,0% na margem com clientes e 26,3% na margem com o mercado.

- A alta de 9,0% na margem com clientes reflete, principalmente, o crescimento da carteira de crédito no período, bem como o efeito do FIDC em 2024, conforme já explicado. O NIM clientes[1] registrou alta de 20 bps, de 9,8% em 2023 (com impacto de 10 bps de cessão de carteira naquele ano) para 10,0% em 2024. Excluindo-se o efeito do FIDC BV Auto, o NIM clientes teria permanecido estável em relação a 2023, em 9,7%.
- No acumulado do ano, o resultado da margem financeira com o mercado atingiu R$ 947 milhões, crescimento de 26,3% sobre 2023, o que 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.

Margem Financeira

(em R$ milhões e %)



 1 -*Net Interest Margin*: Quociente entre Margem Bruta clientes e Ativos Médios sensíveis a spread; 2. Em 2023 houve cessão de carteira com impacto de 0,1 p.p. no NIM clientes daquele ano

Análise do Desempenho

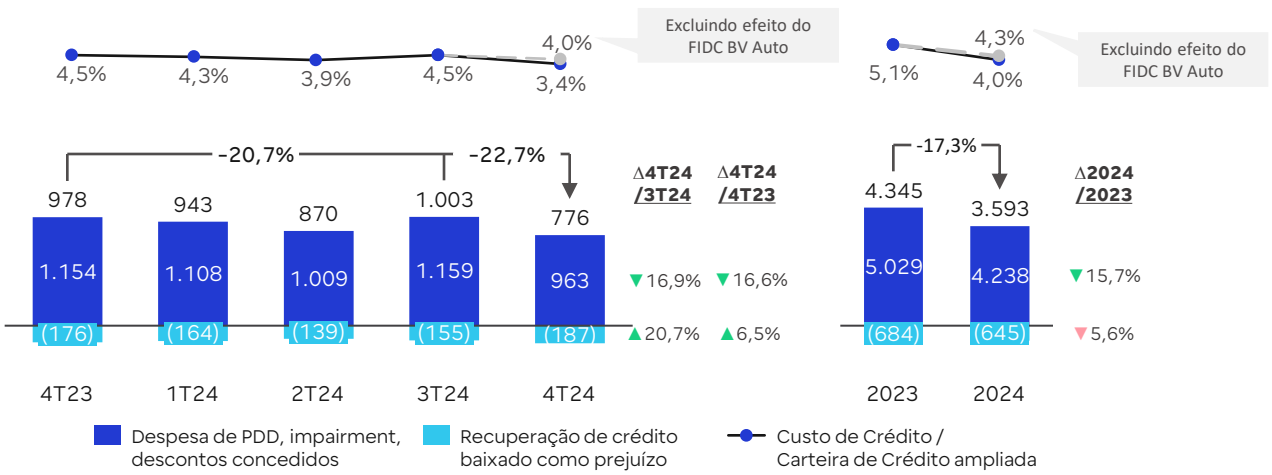
Custo de Crédito

O custo de crédito registrou queda de 22,7% e 20,7% vs o 3T24 e 4T23, respectivamente, para R$ 776 milhões. O custo de crédito sobre carteira (ampliada) recuou 1,1 p.p. em ambas as comparações, para 3,4%. Importante destacar que durante o 4T24, houve a transação do FIDC BV Auto com impacto positivo no custo de crédito. Excluindo-se este efeito, o custo de crédito sobre carteira seria de 4,0% no 4T24, representando uma queda de 0,5 p.p. na comparação com o 3T24 e 4T23.

No acumulado do ano, o custo de crédito recuou 17,3% sobre 2023, para R$ 3.593 milhões, com o indicador custo de crédito sobre carteira registrando queda de 1,1 p.p., de 5,1% em 2023 para 4,0% em 2024. Excluindo-se o efeito da cessão de carteira no 4T24, o indicador custo de crédito sobre carteira seria de 4,3%, representando uma queda de 0,8 p.p. sobre 2023.

A melhora observada na comparação com 2023 reflete a queda gradual nos índices de inadimplência no varejo, após os ajustes implementados na política de concessão de crédito, além da priorização nos produtos com garantia e melhor perfil de risco.

Custo de Crédito
(em R$ milhões)



Receitas de Serviços e Corretagem de Seguros

As receitas de serviços e corretagem de seguros totalizaram R$ 695 milhões no 4T24, expansão de 1,5% sobre o trimestre anterior e 7,0% na comparação com o 4T23.

Receitas de Serviços e Corretagem (R$ M)	4T23	3T24	4T24	2023	2024	Variação % 4T24/ 3T24	Variação % 4T24/ 4T23	Variação % 2024/ 2023
Confecção de cadastro e avaliação de bens	247	248	242	813	953	-2,4	-1,9	17,2
Receitas de corretagem de seguros	222	241	239	764	932	-0,9	7,5	22,0
Cartão de crédito	85	87	91	335	342	4,9	7,0	2,1
Rendas de garantias prestadas	22	19	20	91	83	6,0	-7,9	-9,2
Administração de fundos de invest.	0	0	0	7	0	-	-	-100,0
Comissões sobre colocação de títulos	48	46	54	102	198	17,6	12,7	93,9
Outras[1]	26	44	49	93	172	10,8	90,5	85,1
Receitas de Serviços e Corretagem	**650**	**685**	**695**	**2.204**	**2.679**	**1,5**	**7,0**	**21,6**

1 - Inclui serviços de *Banking as a Service*, *marketplace*, shopping, custódia, entre outros

Análise do Desempenho

Receitas de Serviços e Corretagem de Seguros

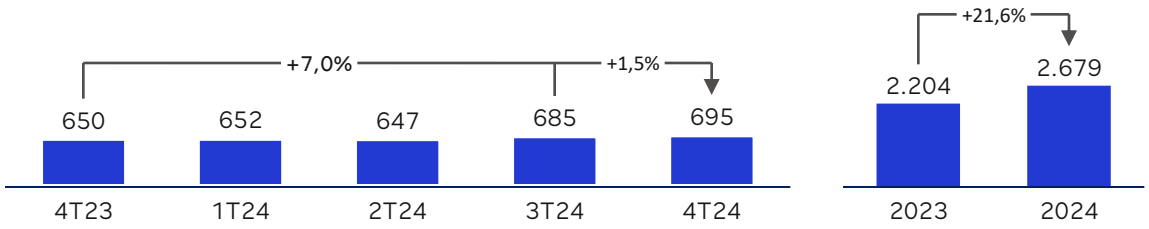
Na comparação com o trimestre anterior, o crescimento de 1,5% reflete sobretudo o sólido desempenho no segmento de DCM (*debt capital markets*), com reflexo nas comissões sobre colocação de títulos, que cresceram 17,6% no período.

Na comparação com o 4T23, o crescimento de 7,0% reflete, principalmente, as maiores receitas de corretagem de seguros, além do incremento nas receitas oriundas do portal NaPista e da plataforma Bankly (*Banking as a Service*) com impacto na linha "Outras".

No acumulado do ano (2024), as receitas de serviços totalizaram R$ 2.679 milhões, crescimento de 21,6% sobre 2023. O crescimento reflete, principalmente: i) o aumento nas receitas oriundas de confecção de cadastro e avaliação de bens, além de corretagem de seguros, ambas com reflexo do sólido desempenho do negócio de financiamento de veículos que registrou recorde de originação no ano; ii) maiores comissões sobre colocação de títulos em virtude do forte desempenho do mercado de distribuição de dívidas em 2024, segmento que o BV registrou crescimento de 144% nas operações de DCM na comparação 2024 vs 2023, e; iii) as receitas oriundas do portal NaPista, que já se tornou um dos maiores marketplaces de veículos do Brasil com uma média de 13 milhões de visualizações por mês, e da Bankly, que também desponta como uma das maiores plataformas de *Banking as Service,* atingindo um volume transacionado (TPV) de R$ 133 bilhões no ano e com receitas de Plataforma crescendo 22,5% no ano.

Receita de serviços e corretagem de seguros

(em R$ milhões)



Despesas não Decorrentes de Juros - DNDJ

Despesas operacionais	4T23	3T24	4T24	2023	2024	Variação % 4T24/ 3T24	Variação % 4T24/ 4T23	Variação % 2024/ 2023
Despesas de Pessoal	**(412)**	**(472)**	**(520)**	**-1.589**	**-1.837**	**10,2**	**26,1**	**15,6**
Proventos e Participação nos resultados (PLR)	(284)	(335)	(383)	(1.081)	(1.294)	14,5	35,1	19,7
Benefícios e encargos sociais	(126)	(134)	(134)	(493)	(532)	-0,3	6,0	7,8
Treinamento	(3)	(3)	(3)	(15)	(11)	-3,4	15,6	-23,8
Despesas Adm (ex deprec & amort)	**(352)**	**(349)**	**(398)**	**-1.265**	**-1.379**	**13,9**	**12,9**	**9,0**
Serviços técnicos especializados	(145)	(142)	(156)	(524)	(547)	9,6	7,2	4,4
Processamento de dados	(92)	(93)	(125)	(355)	(400)	35,5	36,9	12,6
Emolumentos judiciais	(32)	(35)	(32)	(103)	(120)	-10,6	-1,3	16,5
Marketing	(38)	(24)	(32)	(92)	(92)	31,8	-15,0	-0,2
Outras	(46)	(55)	(53)	(191)	(220)	-3,3	15,7	15,3
Depreciação e amortização	(98)	(102)	(98)	(335)	(407)	-4,7	0,2	21,4
Despesas Administrativas Total	**(450)**	**(452)**	**(495)**	**(1.600)**	**(1.786)**	**9,7**	**10,2**	**11,6**
Total Adm + Pessoal	**(862)**	**(923)**	**(1.015)**	**(3.189)**	**(3.623)**	**10,0**	**17,8**	**13,6**
Total ex- depreciação e amortização	**(765)**	**(821)**	**(918)**	**(2.854)**	**(3.216)**	**11,8**	**20,0**	**12,7**

Análise do Desempenho

Despesas não Decorrentes de Juros - DNDJ

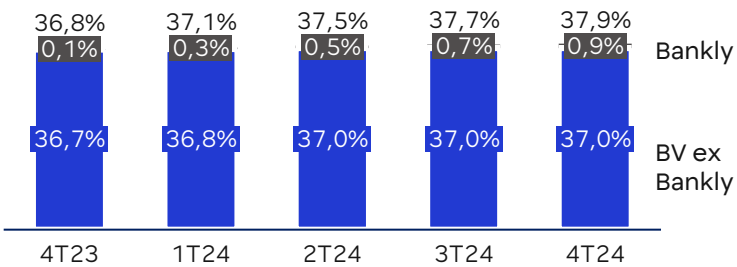
As despesas não decorrentes de juros (despesas de pessoal + despesas administrativas + outras despesas/receitas operacionais) totalizaram R$ 1.778 milhões no 4T24, crescimento de 25,1% sobre o 3T24 e 31,1% na comparação com o 4T23. No acumulado do ano (2024), as DNDJ somaram R$ 5.936 milhões, crescimento de 28,9% sobre 2023.

As **despesas de pessoal** atingiram R$ 520 milhões no 4T24, alta de 10,2% sobre o 3T24 e 26,1% na comparação com o 4T23. No acumulado de 2024, as despesas de pessoal somaram R$ 1.837 milhões, alta de 15,6% sobre 2023. Na comparação com 2023, o aumento observado reflete os seguintes efeitos: acordos coletivos realizados em setembro/23 e setembro/24; maior *headcount* em 2024 em virtude 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$ 398 milhões no 4T24, aumento de 13,9% sobre o 3T24 e 12,9% vs o 4T23. No ano, as despesas administrativas somaram R$ 1.379 milhões, 9,0% superior ao exercício de 2023. Os aumentos observados refletem, principalmente, as maiores despesas com processamento de dados, serviços técnicos especializados e emolumentos judiciais em 2024.

O **Índice de Eficiência (IE)** encerrou o 4T24 em 37,9%, aumento de 0,2 p.p. sobre o trimestre anterior, e 1,1 p.p. sobre o 4T23 (36,8%). Excluindo-se o efeito da Bankly, o IE seria de 37,0%, praticamente em linha com o ano anterior. O impacto da Bankly no IE será diluído no tempo, pois além do crescimento acelerado nas receitas, a empresa gerará sinergias e otimizará a estrutura de custos, resultando em importantes ganhos de eficiência para o BV.

Índice de Eficiência



As **outras (despesas)/receitas** somaram R$ 762 milhões no 4T24, aumento de 53,4% sobre o trimestre anterior e 54,3% na comparação com o 4T23. No acumulado do ano, as despesas totalizaram R$ 2.313 milhões, elevação de 63,3% sobre 2023.

O aumento observado em 2024, tanto na comparação trimestral quanto anual, reflete principalmente: i) aumento nos custos associados à produção, refletindo o sólido desempenho do negócio de veículos em 2024; ii) maiores despesas com baixas contábeis relacionadas a projetos de tecnologia (atendendo às políticas internas de gestão deste tipo de ativo), com impacto na linha "outras", e; iii) o resultado positivo proveniente da alienação de investimentos, realizados em 2023, com impacto positivo na linha "outras" naquele ano.

Outras (despesas) / receitas (em R$ milhões)	**4T23**	**3T24**	**4T24**	**2023**	**2024**	**Variação %** **4T24/ 3T24**	**4T24/ 4T23**	**2024/ 2023**
Custos Associados à Produção	(380)	(372)	(429)	(1.218)	(1.486)	15,2	12,8	22,0
Demandas Cíveis e Fiscais	(101)	(27)	(23)	(194)	(126)	-14,0	-77,1	-35,1
Demandas Trabalhistas	(24)	(31)	(26)	(148)	(108)	-16,7	8,0	-26,9
Resultados de Incorporação Imobiliária[1]	10	(2)	(1)	25	8	-28,4	-111,5	-66,2
Outras	0	(66)	(284)	118	(602)	331,9	-	-607,8
Total	**(494)**	**(497)**	**(762)**	**(1.417)**	**(2.313)**	**53,4**	**54,3**	**63,3**

1 – Operação em run-off

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.

Qualidade da Carteira de Crédito *(R$M, exceto quando indicado)*	**4T23**	**3T24**	**4T24**
Saldo em atraso acima de 90 dias	3.912	3.389	3.340
Índice de inadimplência acima de 90 dias	5,3%	4,4%	4,4%
Índice de inadimplência acima de 90 dias Varejo	6,4%	5,1%	5,2%
Índice de inadimplência acima de 90 dias Veículos	5,0%	4,4%	4,6%
Índice de inadimplência acima de 90 dias Atacado	0,4%	0,6%	0,4%
Baixas para prejuízo (a)	(965)	(834)	(618)
Recuperação de crédito (b)	176	155	187
Perda líquida (a+b)	(789)	(679)	(431)
Perda líquida / Carteira de crédito (anualizada)	4,3%	3,6%	2,3%
New NPL	913	830	569
New NPL / Carteira de crédito[1] - trimestre	1,3%	1,1%	0,8%
Saldo de PDD[2]	6.161	5.815	5.625
Saldo de PDD / Carteira de crédito	8,3%	7,7%	7,5%
Saldo de PDD / Saldo em atraso acima de 90 dias	157%	172%	168%
Saldo AA-C	64.436	67.145	66.768
Saldo AA-C / Carteira de crédito	86,8%	88,6%	89,6%
Saldo D-H / Carteira de crédito	13,2%	11,4%	10,4%

Inadimplência da Carteira de Crédito – Over-90

A inadimplência acima de 90 dias (over-90) encerrou o ano em 4,4%, estável em relação ao trimestre anterior, e 90 bps inferior ao encerramento de 2023, quando atingiu 5,3%.

Varejo

O over-90 do Varejo encerrou o 4T24 em 5,2%, aumento de 10 bps sobre o trimestre anterior. Este aumento é explicado fundamentalmente pelo efeito do FIDC BV Auto (R$ 3,5 bilhões), visto que este contemplou somente contratos adimplentes, causando, portanto, um "efeito denominador" no indicador. Neste contexto, o over-90 da carteira de veículos registrou elevação de 20 bps na comparação com o 3T24, e teria permanecido estável no período se excluído o efeito do FIDC.

Na comparação com o 4T23, o over-90 do Varejo recuou 120 bps, saindo de 6,4% para 5,2% no 4T24. Com relação à carteira de veículos, o over-90 registrou queda de 40 bps no período, de 5,0% para 4,6%. Esta melhora no índice de inadimplência no varejo evidencia a consistência de nossa política de crédito que tem permitido o crescimento na concessão de crédito com qualidade e rentabilidade.

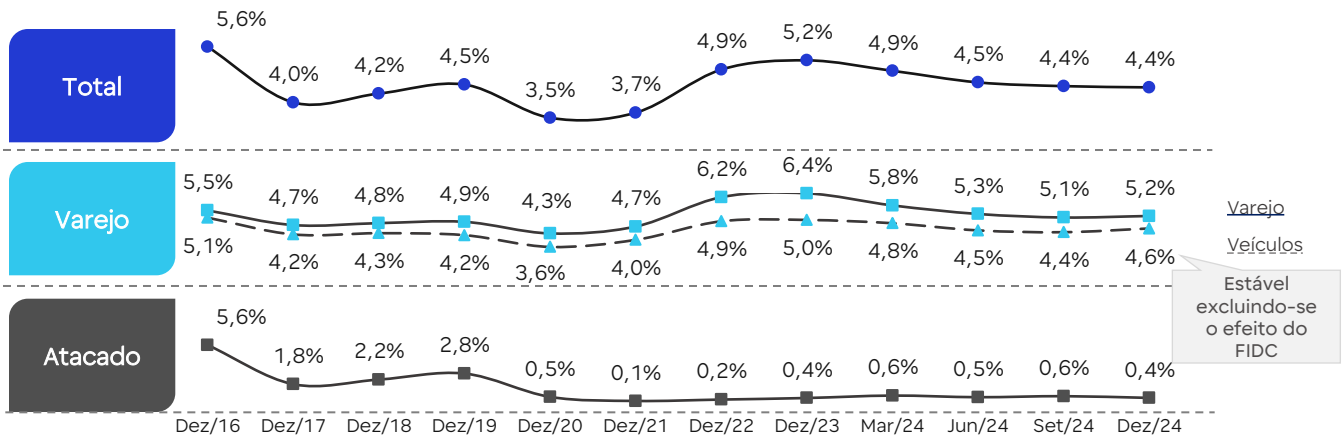
Atacado

O over-90 da carteira do Atacado permaneceu em patamar bastante saudável, abaixo da média histórica, encerrando o ano de 2024 em 0,4%, 20 bps abaixo do trimestre anterior e em linha com o 4T23.

1- Δ NPL trimestral + baixas para prejuízo do período / Carteira de Crédito do trimestre imediatamente anterior; 2 - Inclui provisões para garantias financeiras prestadas e o saldo de provisão de crédito genérica contabilizado no passivo na linha "Diversas"

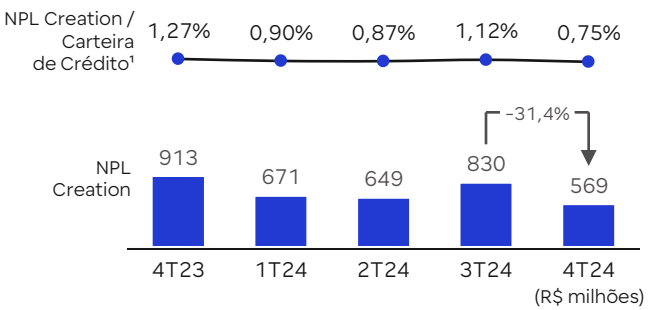
Análise do Desempenho

Inadimplência da Carteira de Crédito – Over-90



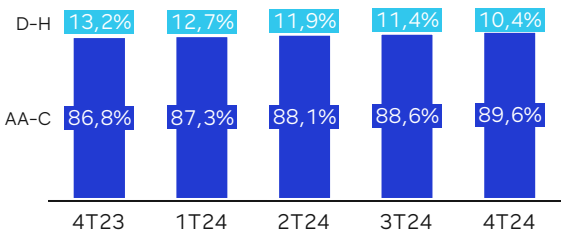
NPL Creation

O NPL *creation* atingiu R$ 569 milhões no 4T24, queda de 31,4% sobre o trimestre anterior e 37,7% na comparação com o 4T23. O NPL *Creation* sobre carteira de crédito encerrou o trimestre em 0,75%, comparado a 1,12% no 3T24 e 1,27% no 4T23. O NPL *creation* do 4T24 também foi positivamente impactado pelo efeito do FIDC BV Auto realizado no 4T24. Excluindo-se o efeito do FIDC, o indicador teria permanecido estável no trimestre.



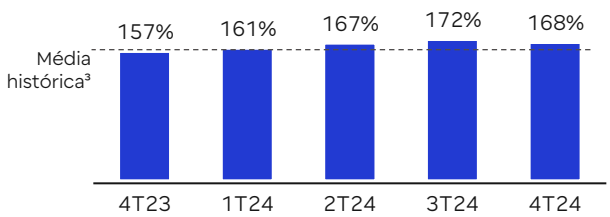
Carteira de Crédito por Nível de Risco² (%)

O saldo da carteira com rating D-H apresentou melhora no trimestre, com recuo de 100 bps sobre o trimestre anterior e 280 bps nos últimos 12 meses, encerrando o período em 10,4%. Tal desempenho reflete sobretudo a melhora observada nos indicadores de inadimplência no Varejo, conforme explicado anteriormente, bem como a qualidade da carteira do atacado com indicadores de inadimplência em patamares bastante sólidos.



Índice de Cobertura (90 dias)

O índice de cobertura para saldos em atraso acima de 90 dias encerrou o trimestre em 168%, comparado a 172% no 3T24 e 157% no 4T23. Portanto, temos mantido o Índice de Cobertura em patamar bastante conservador considerando o perfil da carteira do BV, onde aproximadamente 92% da carteira do Varejo é colateralizada.



1 – Carteira de crédito do trimestre anterior; 2 - Créditos classificados seguindo a Resolução 2.682 do Banco Central do Brasil; 3 - Considerando o período de 2015 a 2019.

Análise do Desempenho

Captações

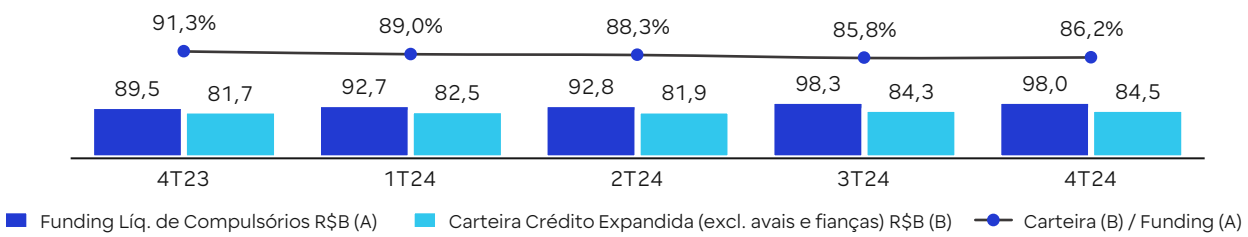
Encerramos o 4T24 com R$ 101,6 bilhões de *funding* total, queda de 0,9% sobre o trimestre anterior e aumento de 9,6% sobre o 4T23. A variação sobre o 4T23 é explicada principalmente pelo maior volume de depósitos interfinanceiros, letras financeiras e depósitos a prazo, que compensou a redução no saldo de títulos emitidos no exterior em função do vencimento do *bond* 2024 (Banvor 24).

Captações (R$B)	4T23	3T24	4T24	Variação % 4T24/3T24	Variação % 4T24/4T23	Análise Vertical % 4T24
Letras financeiras (1)	**32,0**	**35,0**	**35,5**	**1,4**	**10,8**	**34,9**
Depósitos a prazo	**33,9**	**37,1**	**34,8**	**-6,4**	**2,6**	**34,2**
CDB	26,0	30,5	27,7	-9,0	6,5	27,3
Debêntures	3,1	2,2	2,7	23,3	-14,0	2,6
LCA e LCI	4,7	4,5	4,3	-3,2	-8,1	4,3
Títulos emitidos no exterior (1)	**6,5**	**4,2**	**4,3**	**4,4**	**-33,3**	**4,3**
Cessões de crédito (1)	**10,5**	**10,4**	**9,5**	**-9,0**	**-10,3**	**9,3**
FIDC (1)	**0,8**	**0,7**	**0,7**	**0,6**	**-10,3**	**0,7**
Empréstimos e Repasses	**5,6**	**6,5**	**7,7**	**19,1**	**37,8**	**7,6**
Depósitos interfinanceiros	**1,2**	**5,5**	**5,9**	**8,0**	**403,1**	**5,8**
Instrumentos de Capital (1)	**2,2**	**3,2**	**3,2**	**0,9**	**47,3**	**3,1**
Letras financeiras subordinadas	1,5	1,7	1,7	2,7	12,0	1,7
Demais	0,6	1,5	1,5	-1,1	132,5	1,5
Total de Captações com Terceiros	**92,7**	**102,5**	**101,6**	**-0,9**	**9,6**	**100,0**
(-) Depósitos compulsórios	3,2	4,2	3,6	-14,5	10,6	
(-) Disponibilidades em moeda nacional	0,0	0,0	0,0	10,2	-10,8	
Total de Captações líquidas de compulsório	**89,5**	**98,3**	**98,0**	**-0,3**	**9,5**	

A estrutura de *funding* do BV segue bastante diversificada e com estratégia de desconcentração de vencimentos e contrapartes. Os instrumentos estáveis de captação, com vencimento acima de 2 anos, representavam 52,4% do total de recursos captados no encerramento do trimestre. A relação entre a carteira de crédito expandida (excluindo avais e fianças) e as captações líquidas de compulsórios encerrou o 4T24 em 86,2%, comparado a 85,8% no 3T24 e 91,3% no 4T23.

Carteira de Crédito / *Funding*

(em %)



Liquidez

Com relação à liquidez, o banco manteve seu caixa livre em nível bastante conservador. O indicador LCR[1] (*Liquidity Coverage Ratio*), cujo objetivo é mensurar a liquidez de curto prazo dos bancos em cenário de estresse, encerrou o 4T24 em 157%, 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.

 1 - Maiores detalhes sobre o LCR podem ser obtidos no "Relatório de Gestão de Riscos e Capital" no site de RI: ri.bv.com.br/

Análise do Desempenho

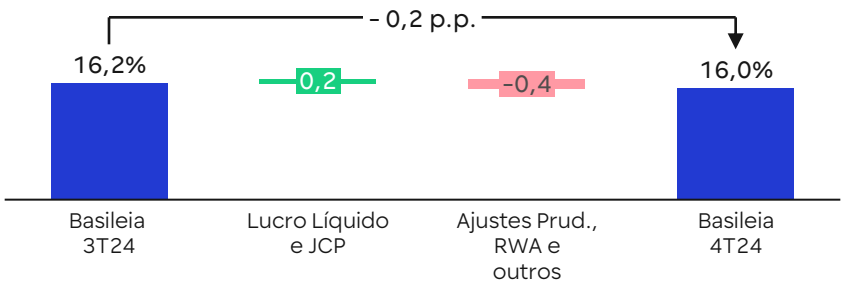
Índice de Basileia

O Índice de Basileia encerrou o 4T24 em 16,0%, com 14,5% de Capital Nível I, sendo 12,8% de Capital Principal e 1,7% de Capital Complementar. O Capital Nível II encerrou em 1,5%.

Índice de Basileia (em R$ milhões)	4T23	3T24	4T24	Variação % 4T24/ 3T24	Variação % 4T24/ 4T23
Patrimônio de Referência (PR)	**12.728**	**13.863**	**13.888**	**0,2**	**9,1**
PR Nível I	11.722	12.564	12.559	0,0	7,1
Principal	10.600	11.073	11.084	0,1	4,6
Complementar	1.122	1.491	1.475	-1,1	31,5
PR Nível II	1.006	1.299	1.329	2,3	32,0
Ativos Ponderados pelo Risco (RWA)	**81.345**	**85.408**	**86.693**	**1,5**	**6,6**
Risco de Crédito	73.623	77.394	79.229	2,4	7,6
Risco de Mercado	636	1.323	773	-41,5	21,7
Risco Operacional	7.086	6.588	6.588	0,0	-7,0
Riscos associados à serviços de pagamentos	0	104	103	-0,4	-
Patrimônio de Referência Mínimo Requerido	**6.508**	**6.833**	**6.935**	**1,5**	**6,6**
Capital Nível I	**14,4%**	**14,7%**	**14,5%**	**-0,2 p.p.**	**0,1 p.p.**
Índice de Capital Principal (CET1)	13,0%	13,0%	12,8%	-0,2 p.p.	-0,2 p.p.
Complementar	1,4%	1,7%	1,7%	0,0 p.p.	0,3 p.p.
Capital Nível II	**1,2%**	**1,5%**	**1,5%**	**0,0 p.p.**	**0,3 p.p.**
Índice de Basileia (PR/RWA)	**15,6%**	**16,2%**	**16,0%**	**-0,2 p.p.**	**0,4 p.p.**

Na comparação trimestral, o Índice de Basileia registrou redução de -0,2 p.p., explicado principalmente por (i) geração de lucro líquido no trimestre, com impacto de +0,6 p.p., compensado por declaração de juros sobre capital próprio (JCP) com impacto de -0,4 p.p.; (ii) redução dos ajustes prudenciais, com impacto de +0,2 p.p.; (iii) aumento dos ativos ponderados pelo risco com impacto de -0,3 p.p.; e (v) ajuste negativo de avaliação patrimonial, com impacto de -0,3 p.p.

Índice de Basileia 4T24 vs 3T24



Com relação ao 4T23, o Índice de Basileia aumentou +0,4 p.p., com redução de -0,2 p.p. no CET1 e +0,3 p.p. no Capital Complementar devido, principalmente a: (i) geração de lucro no período compensado por declaração de JCP; (ii) novas emissões de capital complementar, e; (iii) aumento dos ativos ponderados pelo risco. A variação no Capital Nível II está relacionada à emissão de novas dívidas subordinadas que compõem esse Capital.

Ao final do 4T24, 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.

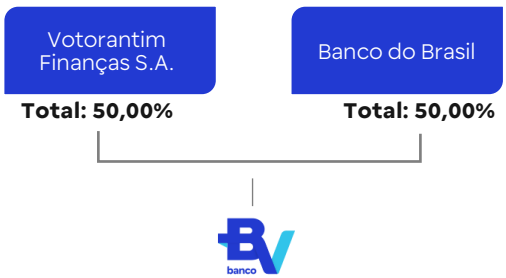
Ainda no mês de maio, a S&P reafirmou o rating do BV em escala Global (BB/estável, em linha com o soberano) e escala Nacional (AAA/estável), destacando o expertise do banco na concessão de crédito e a liderança no financiamento de veículos usados no Brasil.

Governança

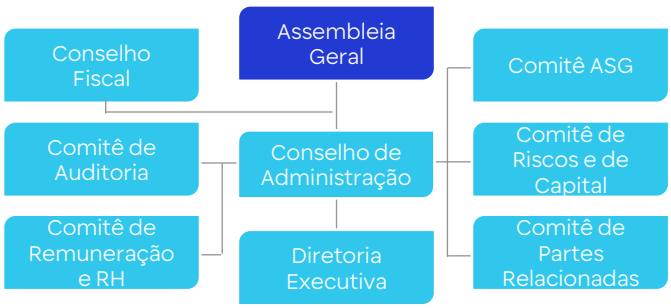
O banco BV tem uma estrutura organizacional que observa a legislação e regulamentação em vigor no Brasil e está alinhada às melhores práticas de governança corporativa do mercado, mantendo seu compromisso com os princípios de transparência, equidade, prestação de contas e de responsabilidade corporativa, 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.

Estrutura Acionária



Órgãos de Governança



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.

banco