O melhor de dois mundos

Combinamos a solidez financeira de um grande banco com o *mindset* digital

/ *Sobre o banco BV*

O banco BV é **uma das maiores[1] instituições financeiras do país em ativos** e atua nos segmentos de Varejo, Corporate Banking, Asset Management e Private Banking. Possuímos uma **posição de liderança no financiamento de veículos[2]** e, por meio do BVx, nossa unidade de negócios de inovação, somos um dos principais parceiros das startups. O banco BV está **comprometido com os pilares ESG**, contribuindo para o desenvolvimento social e reduzindo o impacto ambiental. Signatário do Pacto Global da ONU e do PRI, o banco BV compensa sua emissão de carbono e, desde janeiro de 2021, neutraliza a emissão dos veículos que são financiados pela instituição, sua principal linha de negócios. bancobv.com.br

/ *Estrutura Societária e Governança Corporativa*

Contamos com uma **sólida base acionária**, constituída pela **Votorantim Finanças S.A.,** *holding* financeira do Grupo Votorantim S.A., e pelo **Banco do Brasil**, uma das maiores instituições financeiras do Brasil, com mais de 200 anos de experiência. **Cada um dos acionistas controla 50,00% do capital do banco BV**. A administração do banco BV é compartilhada entre os acionistas Votorantim Finanças e Banco do Brasil, com participação igualitária no Conselho de Administração. O Conselho é composto por 7 membros, sendo 3 membros indicados por cada um dos acionistas controladores e 1 membro independente.

/ *Destaques 4T22*

Resultados **Consistentes**

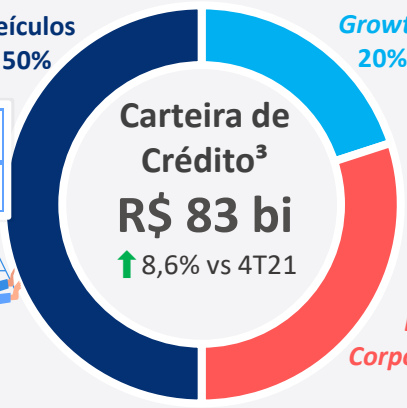
Lucro Líquido e ROE Recorrente

4T22		2022	
R$ 279 mm	**9,0%**	**R$ 1.465 mm**	**12,2%**
⬇ 33,8% sobre o 4T21	*vs* 14,5% no 4T21	⬇ 6,6% sobre o 2021	*vs* 14,0% no 2021

Avanços na **Estratégia de Diversificação**

Veículos
R$ 41 bi
⬇ 2,2% vs 4T21

***Corporate, Large Corporate* e IF's[5]**
R$ 25 bi
⬆ 5,8% vs 4T21



Growth
R$ 17 bi
⬆ 58% vs 4T21

- ***Painéis solares*** **85%**
- ***PME[6]*** **102%**
- ***EVG[4]*** **83%**
- ***Cartão de Crédito*** **27%**

***Eficiência e Solidez* de Balanço**

Índice de Cobertura	Índice de Liquidez (LCR[7])	Índice de Basileia
166%	**178%**	**14,3%**
vs 179% no 3T22	vs 225% no 3T22	vs 17,0% no 3T22

1 - Segundo dados divulgados pelo Banco Central do Brasil (https://www3.bcb.gov.br/ifdata/); 2 - Veículos leves usados, segundo dados divulgados pela B3; 3 – Carteira de Crédito Ampliada; 4 – Empréstimo com veículo em garantia; 5 – Instituições Financeiras; 6 – 100% da carteira PMEs é colateralizada (recebíveis); 7 - Razão entre o "HQLA" e o total de saídas líquidas de caixa previstas para um período de 30 dias em um cenário de estresse, sendo o mínimo regulatório de 100%.

PÚBLICO

O melhor de dois mundos

Combinamos a solidez financeira de um grande banco com o *mindset* digital

Portfólio diversificado de negócios

Varejo

Financiamento de Veículos

- **Liderança** no financiamento de veículos no Brasil
- **Capilaridade:** +23 mil revendas; parceiros digitais
- **Inovação e transformação digital**
- Esteira de contratação **100% digital**
- **96%** das análises automáticas

10º ano consecutivo na liderança em financiamento de leves usados²

R$41,0 bi
2,2%
vs 4T21

49,5%
da carteira

Atacado

Corporate & Investment Banking

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

R$27,6 bi
10,5%
vs 4T21

33,3%
da carteira

Expansão no segmento Corporate +12% vs 4T21 (50% da carteira classificada) e PMEs +102,4% vs 4T21

Carteira de Crédito¹
R$82,9 bi
+8,6%
vs 4T21

Outros Negócios

17,2%
da carteira

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

R$14,2 bi
52,2%
vs 4T21

- **Cartão de crédito:** Carteira cresceu 27,1% vs 4T21
- **Financiamento de placas solares:** Liderança no segmento. Crescimento na carteira de 84,7% vs 4T21
- **Empréstimo com veículo em garantia:** Liderança no segmento. Carteira com crescimento de 83,2% vs 4T21
- **Demais empréstimos:** empréstimo pessoal, consignado privado, estudantil, procedimentos médicos e odontológicos, crédito FGTS

Wealth Management

Destaque na gestão de fundos estruturados. 53% do AuM lastreados na economia real

R$48 bi
Ativos sob gestão

- **BV Asset**
  9ª maior gestora de fundos imobiliários ranking Anbima³
- **BV Private**
  9º maior gestor no ranking Anbima²

Em agosto/22, conforme comunicado ao mercado, firmamos parceria estratégica com Bradesco para a formação de uma gestora de investimentos independente. A conclusão da transação está sujeita ao cumprimento de determinadas condições precedentes, legais e regulatórias.

BVx é a unidade de negócios de inovação que gera valor por meio de conexão com o ecossistema de startups e fintechs, com métodos de co-criação, desenvolvimentos proprietários e investimentos em parcerias estratégicas

BVx vc BV open BVx lab

1 - Carteira ampliada (inclui garantias prestadas e títulos privados); 2 – Liderança no encerramento do ano (4T de cada ano); 3 - Ranking ANBIMA de dez/22

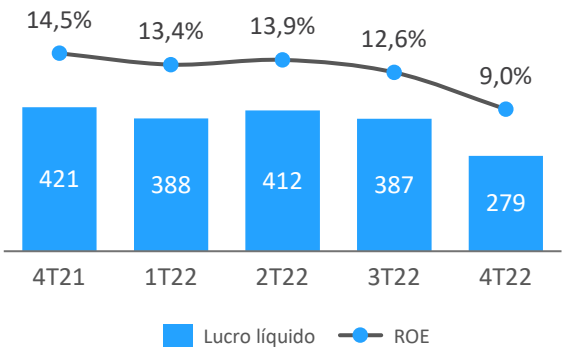
PÚBLICO

O melhor de dois mundos

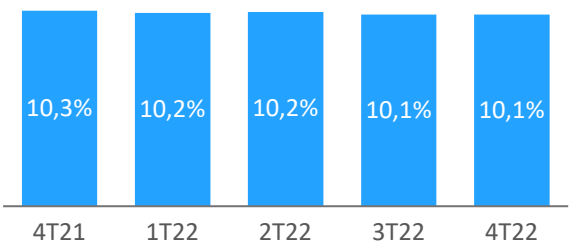
Combinamos a solidez financeira de um grande banco com o *mindset* digital

/ Resultados Financeiros

Lucro Líquido Recorrente (R$ M) e ROE (%)

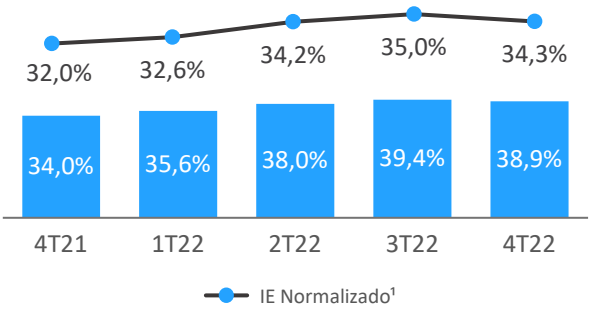


Margem financeira líquida NIM Clientes (%)

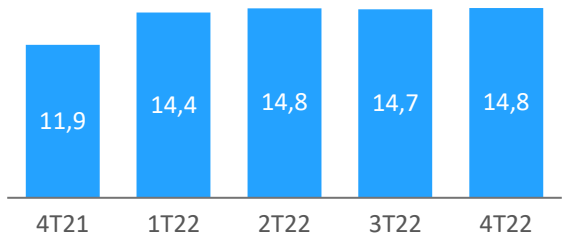


Índice de eficiência (%)

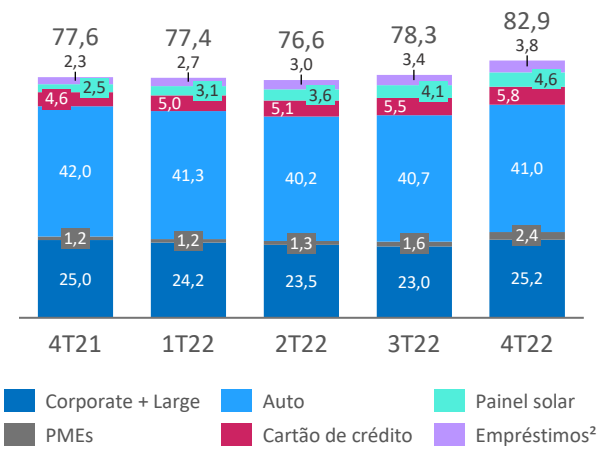
12 meses



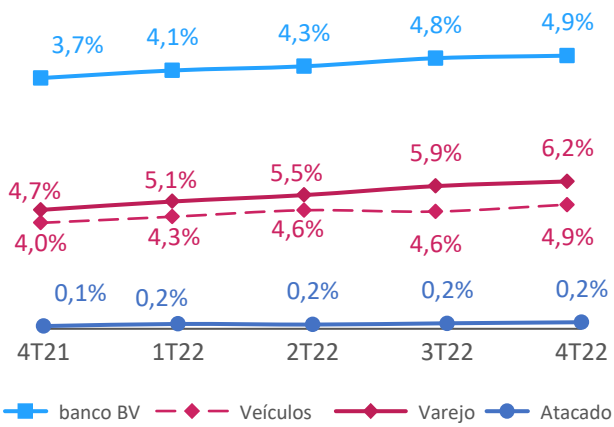
Patrimônio Líquido (R$ B)



Carteira de Crédito (R$ B)



Créditos vencidos acima de 90 dias (%)



PÚBLICO

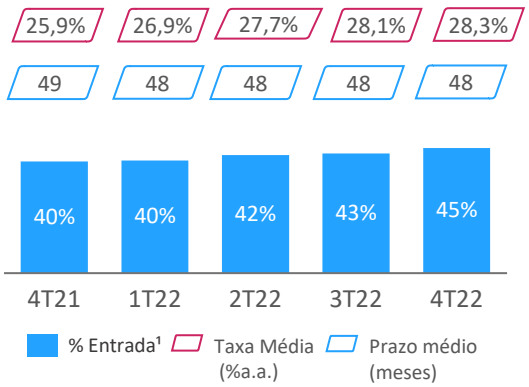
1 – Índice de Eficiência Normalizado – Exclui Investimentos no banco digital; 2 - Carteira composta por CVG, crédito consignado privado, crédito pessoal, crédito estudantil e outros
Fonte: RI banco BV, disponível em "Relatórios Gerenciais de Resultados: https://ri.bv.com.br/informacoes-aos-investidores/central-de-resultados/

O melhor de dois mundos

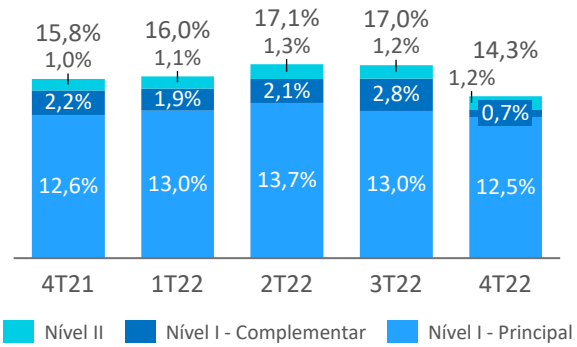
Combinamos a solidez financeira de um grande banco com o *mindset* digital

/ Resultados Financeiros

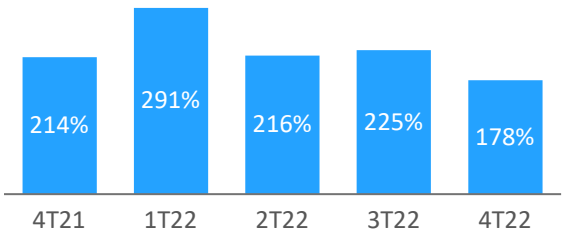
Padrões de concessão de financiamento de veículos



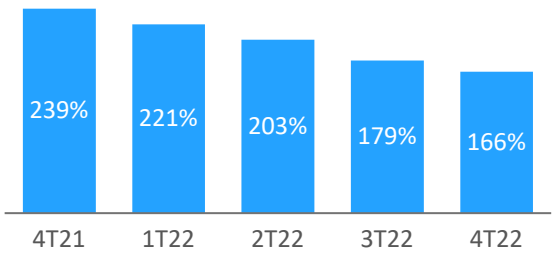
Índice de Basileia (%)



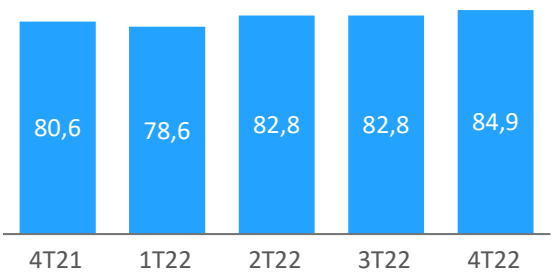
Índice de liquidez – LCR (%)



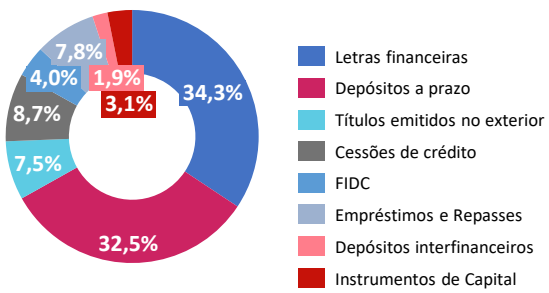
Índice de Cobertura (%)



Captações (R$ B)



Captações por Instrumento 4T22



Maturity gap: 14 dias
387 dias (Ativos) vs.
373 dias (Passivos)

Ratings

Agência	Escala Local	Escala Global
Moody's	AA.br	Ba2
S&P	brAAA	BB-

PÚBLICO

1 - Calculado sobre valor informado do bem.
Fonte: RI banco BV, disponível em "Relatórios Gerenciais de Resultados: https://ri.bv.com.br/informacoes-aos-investidores/central-de-resultados/

/ *Iniciativas ESG (Ambiental, Social e Governança)*

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 cinco metas públicas com o objetivo de nos aproximarmos dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU e que estão em linha com o Pacto Global, do qual somos signatários. O compromissos 2030 estão alinhados com nossas aspirações e pautados em três pilares de atuação (i) neutralizar nosso impacto ambiental; (ii) acelerar a inclusão social e; (iii) mobilizar recursos para fomentar negócios sustentáveis. As metas e os resultados atingidos em 2022 foram:

NEUTRALIZAR NOSSO IMPACTO AMBIENTAL

1. Efetuar **100% DA COMPENSAÇÃO DE CO2 DO NOSSO PRINCIPAL NEGÓCIO**, o financiamento de veículos usados

   DESDE O INICIO DO PROGRAMA, 100% DA FROTA FINANCIADA PELO BV TEM SUAS EMISSÕES DE CO2 COMPENSADAS (EQUIVALENTES A MAIS DE 2,0 MILHÕES DE TONELADAS DE CO2)

2. Compensar 100% das **EMISSÕES DE GEE[1] DIRETAS DO BV**

ACELERAR A INCLUSÃO SOCIAL

3. **ATINGIR 50% DE CARGOS DE LIDERANÇA** ocupados por pessoas que se identifiquem com o **GÊNERO FEMININO**

   JÁ SOMOS 38% DE MULHERES EM CARGOS DE LIDERANÇA E 45% DE MULHERES NO QUADRO GERAL

4. Garantir participação de **35% DE NEGROS** no quadro de colaboradores do BV

   SOMOS 23% PESSOAS NEGRAS NO NOSSO QUADRO GERAL

MOBILIZAR RECURSOS PARA NEGÓCIOS SUSTENTÁVEIS

5. Financiar e distribuir em mercado de capitais **R$ 80 BILHÕES PARA NEGÓCIOS ESG**

   R$ 15,1 BILHÕES FINANCIADOS E DISTRIBUÍDOS PARA NEGÓCIOS ESG DESDE 2021

Em 2022, destacamos as seguintes iniciativas e realizações dentro de nossa agenda ESG:

Captações verdes

Ao longo de 2022, captamos mais de R$ 1 bilhão em instrumentos com selo *green* para fortalecimento da agenda sustentável no Brasil. Destaque para a captação de US$ 150 milhões junto à *International Finance Corporation* (IFC), membro do Grupo Banco Mundial, e os CDBs *green*, onde fomos uma das instituições pioneiras e levantamos mais de R$ 500 milhões.

BV Esportes

Desde 2018, temos uma plataforma de apoio social por meio do esporte, que conta com projetos sociais de renomados atletas e ex-atletas. Durante o ano de 2022, os dez projetos apoiados pela plataforma de esportes atenderam a mais de 2.800 mil crianças e jovens diretamente.

/ *Centralidade do Cliente*

Buscamos desenvolver uma cultura empreendedora que enfatize o compromisso de cuidar de nossos clientes e atendê-los com suporte de alta qualidade e que resulte em fortalecer o nosso propósito como instituição: **tornar mais leve a vida financeira de pessoas e empresas**.

Esse posicionamento tem nos proporcionado **continuamente um dos menores números de reclamações** procedentes por milhão de clientes entre os grandes bancos do país no **Ranking de Reclamações do Banco Central do Brasil**. Também garantiu **uma das melhores avaliações** junto aos principais portais de avaliação dos consumidores, como **Reclame Aqui**, onde a nota do BV no encerramento de 2022 era de 7,2/10, destaque entre os principais players do setor financeiro brasileiro, e **Consumidor.gov.br**, onde também encerramos o ano com uma das melhores avaliações na indústria financeira.

Nossos avanços nos indicadores de NPS também são reflexos dos esforços contínuos para entregar uma melhor experiência. No canal de atendimento ao cliente, nosso **NPS transacional médio de atendimento no 4T22 foi de 75** contra 77 no 4T21 e 70 no 4T20, 4,2 p.p. acima da média dos períodos entre 4T20 e 4T22**. Já no setor de cobrança, o NPS evoluiu de 53 no 4T20, para 72 no 4T21, encerrando o 4T22 em 75, 8,4 p.p. acima da média dos dois últimos anos.**

PÚBLICO

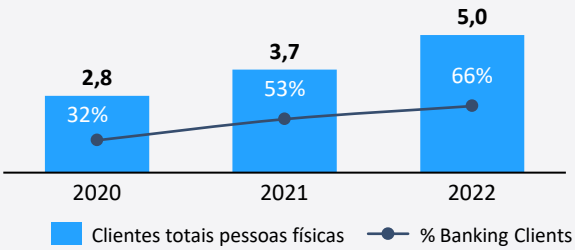
1 – Gases do Efeito Estufa

/ *Estratégia Digital*

Continuamos escalando nosso Banco de Varejo Relacional

Atingimos 5,0 milhões de clientes pessoas físicas no final de 2022, com 66% dos clientes já convertidos para o banco digital (banking clients[1]). Seguimos na busca pelo engajamento do cliente com ampliação da oferta de produtos e serviços no app, além da experiência do cliente.

Clientes pessoa física e conversão *banking clients*[1]
(em milhões e %)

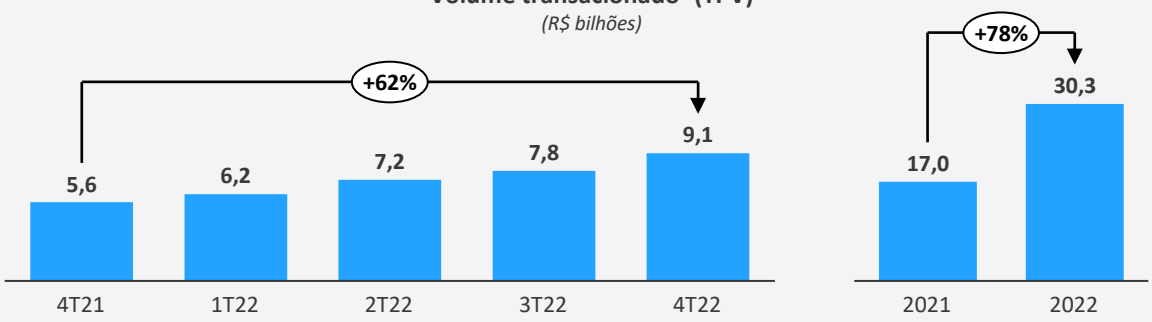


5,0 milhões
Clientes pessoas físicas

66%
Banking clients[1]

O engajamento dos clientes, representado pelo volume transacionado[2] ("TPV"), atingiu R$ 9,1 bilhões no 4T22, expansão de 62% sobre o mesmo período de 2021. No acumulado do ano, atingimos R$ 30,3 bilhões de TPV, crescimento de 78% sobre 2021.

Volume transacionado[2] (TPV)
(R$ bilhões)



Nova aliança estratégica com a Méliuz e Bankly[3]

Anunciamos no final de 2022 uma aliança com a Méliuz, empresa de tecnologia que empodera e alavanca as vendas das lojas parceiras por meio da oferta de cashback e cupons de desconto. **A aliança fortalece teses importantes que estão nos planos do BV, vinculadas principalmente à atração e engajamento dos clientes**.

Com essa parceria, vamos focar ainda mais na experiência do cliente, oferecendo produtos e serviços financeiros integrados à plataforma da Méliuz. Além de parceiro nas ofertas, o banco BV vai prover infraestrutura, *funding* e produtos financeiros para os clientes Méliuz. A Bankly contribuirá para o fortalecimento da plataforma *BaaS (Banking as a Service).*

Novas parcerias

Ampliando ainda mais nossas soluções, anunciamos durante o 4T22 a nova parceria com a **Dr. Cash, *fintech* de crédito especializada em tratamentos médicos, odontológicos e estéticos, com mais de 4 mil clínicas credenciadas**. Com a parceria, o BV irá prover o *funding* para os clientes da *fintech*, o que também contribuirá para expansão e diversificação do portfolio do banco.

A Klavi, plataforma *SaaS (Software as a Service)* que oferece soluções de *Open Finance*, também se tornou nossa parceira estratégica. A Klavi é pioneira em geração de insights a partir de dados de *Open Finance* no Brasil, oferecendo soluções para qualquer tamanho de negócio.

PÚBLICO

1 - Possuem a conta digital e/ou cartão; 2 – Inclui gastos com crédito, débito, Ted/Doc, Pix e pagamento de boleto; 3 - A aquisição da participação de Méliuz e Bankly depende de condições precedentes conforme Comunicado divulgado em 30/12/2022;

/ *Estratégia Digital*

1º ano da nossa parceria com o Google Cloud

O primeiro ano da nossa parceria com a Google Cloud foi marcado pelo investimento na construção das bases necessárias (equipes, processos, etc.) tecnologia e dados em nuvem. Focamos na condução de três pilares:

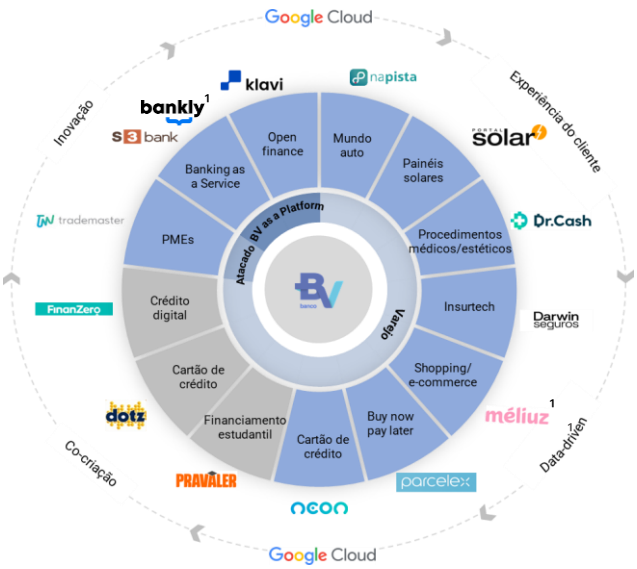
Cultura de Inovação: adotamos o *workspace* para auxiliar no processo de trabalho conjunto, reunindo colaboradores de ambas as empresas, além de metodologias para construção de produtos digitais seguindo as práticas de inovação do Google;

Tecnologia e Dados: desenvolvemos a plataforma de dados para uma visão unificada do cliente. Implementamos a arquitetura em *Google Cloud Platform* para coleta de consentimento para aplicações *Open Finance* e para a operação da nossa solução PIX, proporcionando ótimos resultados em termos de performance e escalabilidade;

Experimentação: avaliamos 8 hipóteses diferentes com clientes usando métodos de ideação com o apoio de especialistas do Google Cloud e, em 2023, pretendemos escalar essas iniciativas trazendo impacto direto para uma experiência hiper personalizada durante a jornada do cliente final

BVx – Construção do ecossistema completo

A BVx, nossa unidade de negócios de inovação, tem a missão de gerar valor por meio da conexão com o ecossistema de startups e fintechs, por meio de co-criação, desenvolvimentos proprietários e investimentos em parcerias estratégicas. Entre investidas diretas e parcerias para co-criação e lead/distribuição de produtos, contávamos com aproximadamente 30 empresas inovadoras enriquecendo nosso ecossistema no encerramento do ano de 2022. Abaixo, apresentamos uma visão não-exaustiva do nosso ecossistema:



Transformação digital

Experiência do cliente

Diversificação

Crescimento

Inovação

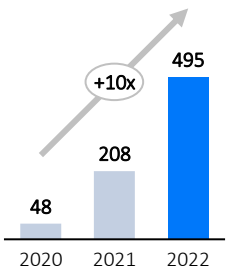
Investidas¹ | Parceiro comercial (lista não exaustiva)

BV as a Platform

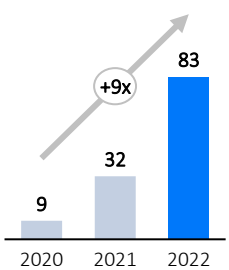
Continuamos expandindo nosso business de plataforma BV as a Platform - parcerias por meio de nossas APIs. Encerramos o 4T22 com 68 parceiros dos mais variados segmentos como educação, energia, saúde e e-commerce conectados e utilizando os serviços do *BV as a Platform, negócio que contribui para diversificação de receitas do BV.*

As transações² realizadas em nossa plataforma Banking as a Service (BaaS) atingiram 495 milhões em 2022, volume 10 vezes superior ao volume registrado em 2020. As receitas de BaaS atingiram R$ 83 milhões, 9x acima da receita registrada em 2020.

 # transações² BaaS
(em milhões)



Receitas BaaS
(R$ M)



PÚBLICO

1 - A aquisição da participação de Méliuz e Bankly depende de condições precedentes conforme Comunicado divulgado em 30/12/2022; 2 - Transações incluem pagamento de boletos bancários, Ted e Pix.