

BoaVista



JP MORGAN

BRAZIL OPPORTUNITIES

2020





AVISO LEGAL

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da Boa Vista Serviços S.A. são meramente expectativas e, como tais, são baseadas exclusivamente em crenças e premissas da Diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas à mudança sem aviso prévio. Todas as variações aqui apresentadas são calculadas com base nos números em milhares de reais, assim como os arredondamentos. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar os resultados futuros da empresa e conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Esta apresentação se baseia nos comentários de desempenho e inclui dados contábeis e não contábeis tais como operacionais, financeiros pro forma e expectativas da Administração da Companhia. Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.

HISTÓRICO

NOSSA JORNADA DE UM BIRÔ DE CRÉDITO PARA UMA PROVEDORA DE ANALITYCS



Empresa de *Analytics*

2016–agora

Otimização

C

Modelo centrado no cliente com soluções *tailor-made*

Cobertura nacional

Plataforma de TI de última geração

Conteúdo analítico elevado

Investimentos em cibersegurança e recuperação de desastres

Transformação e estratégica:
(ex. Notificação digital, eficiência em adquirir dados, soluções de Cadastro Positivo)

2013–2015

Integração

B

One stop shop de análise de dados para os clientes

Produtos integrados para clientes PJ e PF

Investimento em tecnologia

Conteúdo analítico melhorado

Gestão de custos rígida

Diversificação de clientes: Seguros, Telcos e indústria de Fintechs

Birô de Crédito

2010–2012

Formação

A

Fusão da SCPC e Equifax com diferentes focos: Ind. e Empresas

Escala Regional

Plataforma de TI Ultrapassada

Nível Baixo de Conteúdo Analítico

Conjunto Limitado de Soluções (Crédito)

Taxas de Crescimento Negativas

Valor agregado para o negócio e soluções

Liderança em soluções analíticas

- Foco em soluções analíticas versus dados brutos
- Soluções personalizadas e escaláveis
- Co-criação com clientes

Apoiar crescimento das empresas mais dinâmicas do mercado

- Soluções de análise de dados personalizadas para disruptores
- Alavancagem no alto crescimento do setor



Ser líder no Cadastro Positivo

- Novos produtos para clientes novos e atuais
- Maior precisão
- Alavancagem das informações híbridas
- Oportunidade de crescimento disruptivo

Ser o Player mais ágil do mercado

- Metodologia *Agile* em toda organização
- Infraestrutura 100% na nuvem
- Transformação de analógico para digital

FAMILIAS DE PRODUTOS

% DAS RECEITAS
9M20

CAGR
2017 a 2019

CRESCIMENTO
9M20 vs. 9M19

Alavancas de crescimento



Soluções analíticas

52,3%

44%

Impulsionar a adoção de soluções de Cadastro Positivo + Negativo. Aumento do preço e do uso de soluções analíticas suportado por um maior ROI do cliente. Apoiar as *Empresas dinâmicas*

22,2%



Relatórios de risco

25,9%

(10,0%)

Mudança completa para Soluções Analíticas

(22,8%)



Soluções de marketing

5,9%

38%

Capitalizar LGPD e Cadastro Positivo Expandir para mercados de soluções analíticas

(18,6%)



Soluções para o consumidor

0,1%

N.A.

Alavancar as oportunidades de soluções para o consumidor geradas através do Cadastro Positivo

N.A.

Serviços de Decisão

(79,0% 9M19 vs. 84,3% 9M20)

Serviços de Recuperação

(21,0% 9M19 vs. 15,7% 9M20)



Soluções digitais

7,1%

154%

Continuar a migração para o digital e acelerar o uso do componente analítico

29,5%



Soluções impressas e relatórios

8,6%

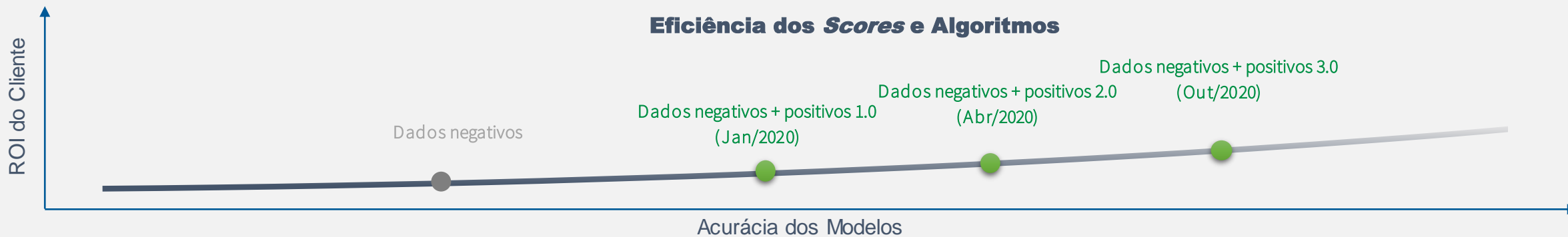
(22%)

Uso apenas se digital estiver indisponível

(48,3%)

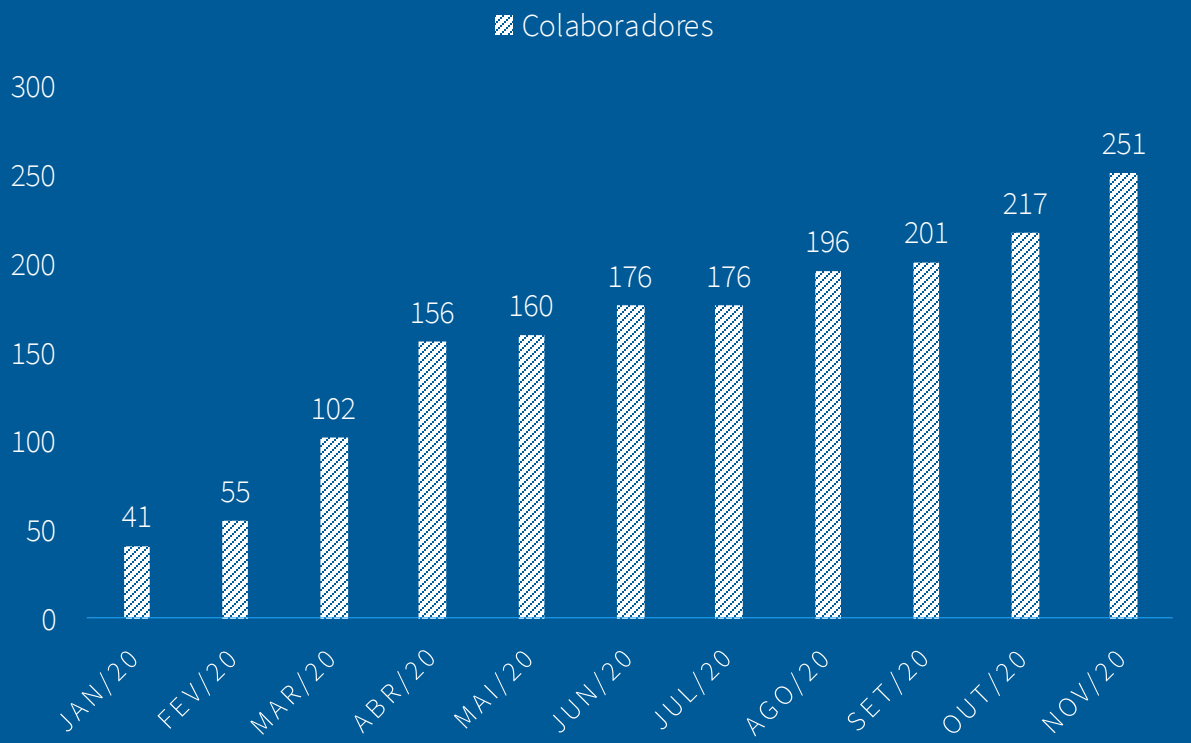
ADOÇÃO ACELERADA DE ANALÍTICOS

HÍBRIDOS DE ALTO ROI



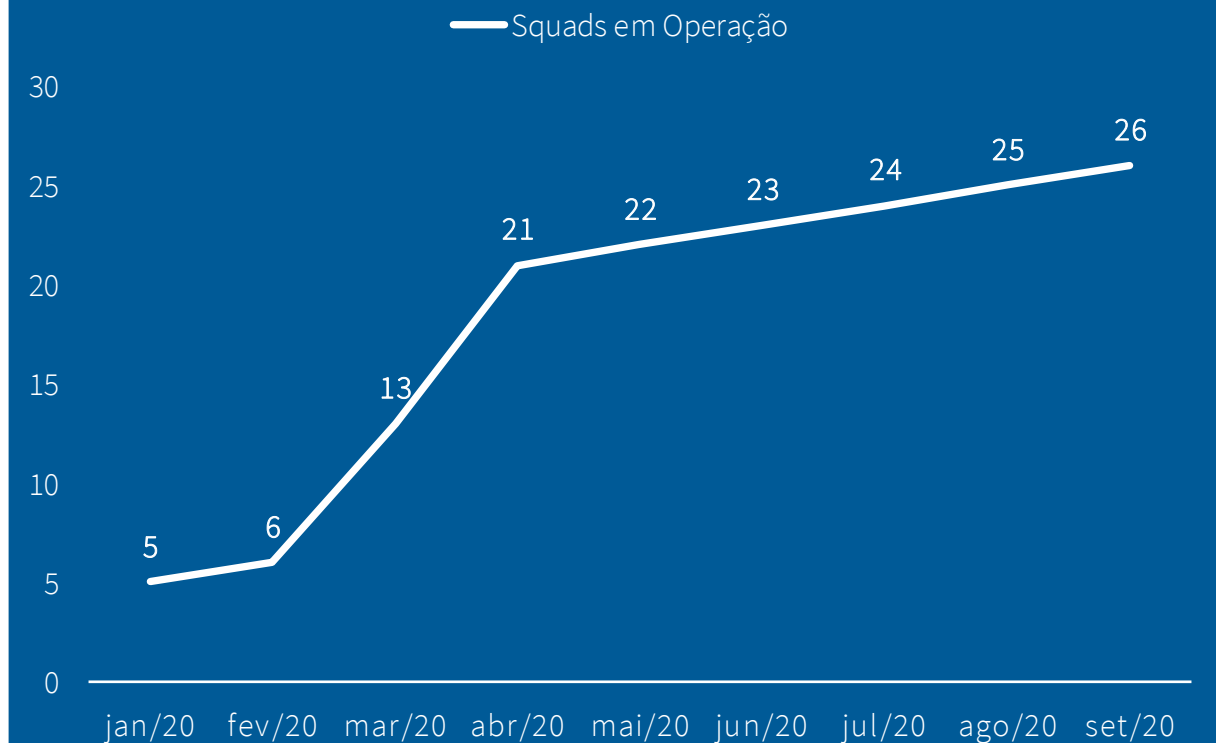
PESSOAS EM SQUADS

100%
dos
produtos

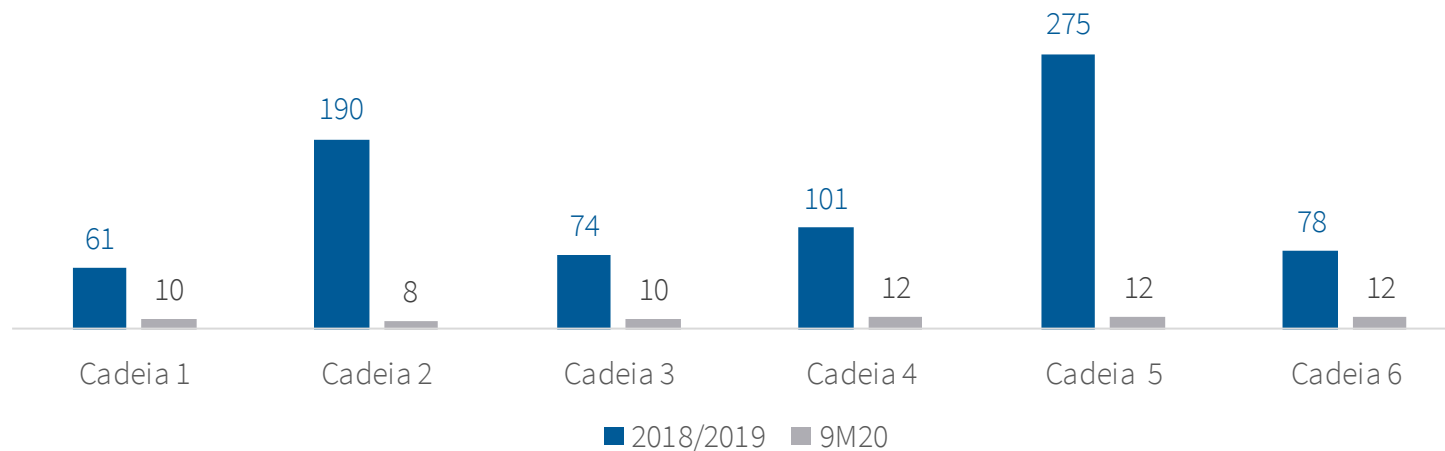


SQUADS

Expandindo
p/ outras
áreas



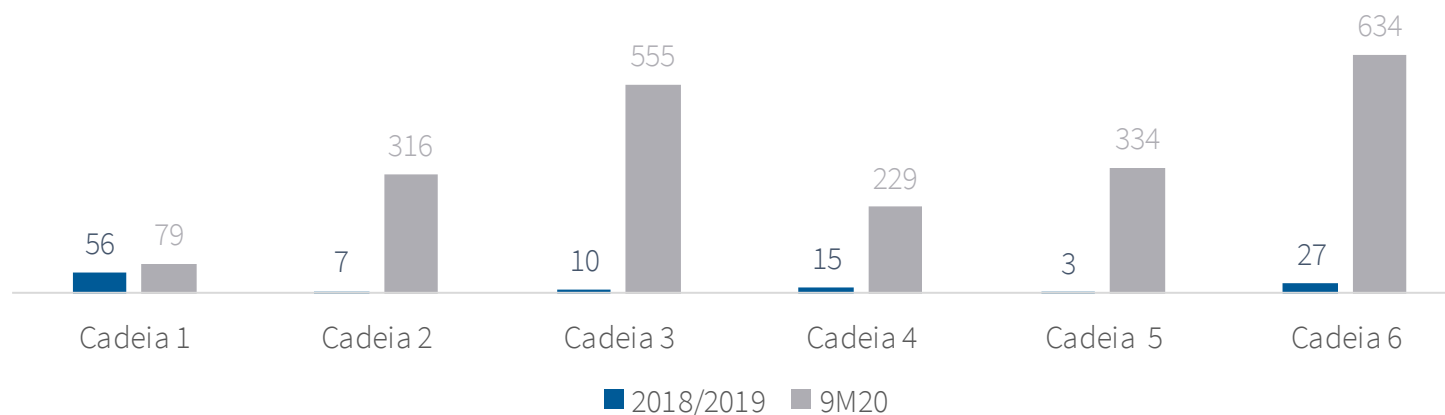
TEMPO DE ENTREGA POR CADEIA DE VALOR (em dias)



Tempo para uma entrega de **125 dias** para **10 dias**

12x mais rápido

VAZÃO POR CADEIA DE VALOR (em entregas)



Departamental:
2018 e 2019

- **5 projetos/mês**

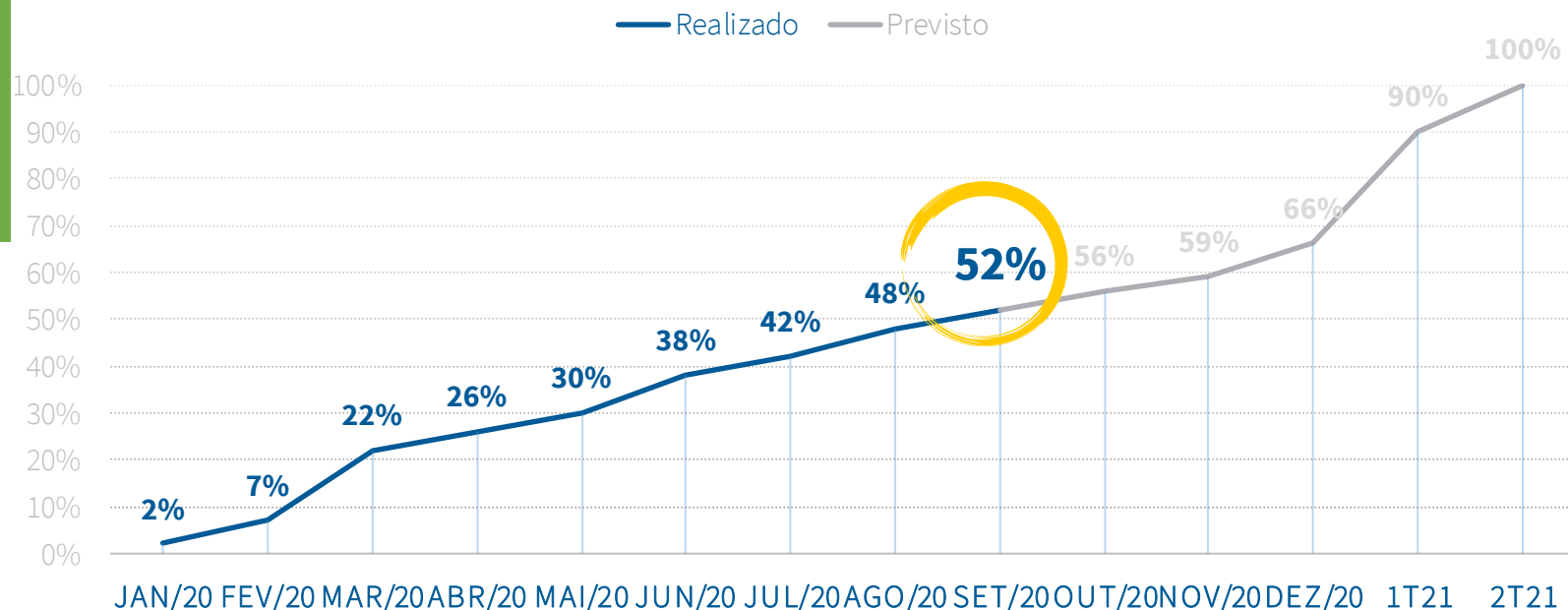
AGILE:
Jan a Set/20

- **238 entregas/mês**

48x mais entregas

Calculo de modelos até **20x mais rápidos** (1petabyte de dados de analytics)

TOTAL DA MIGRAÇÃO

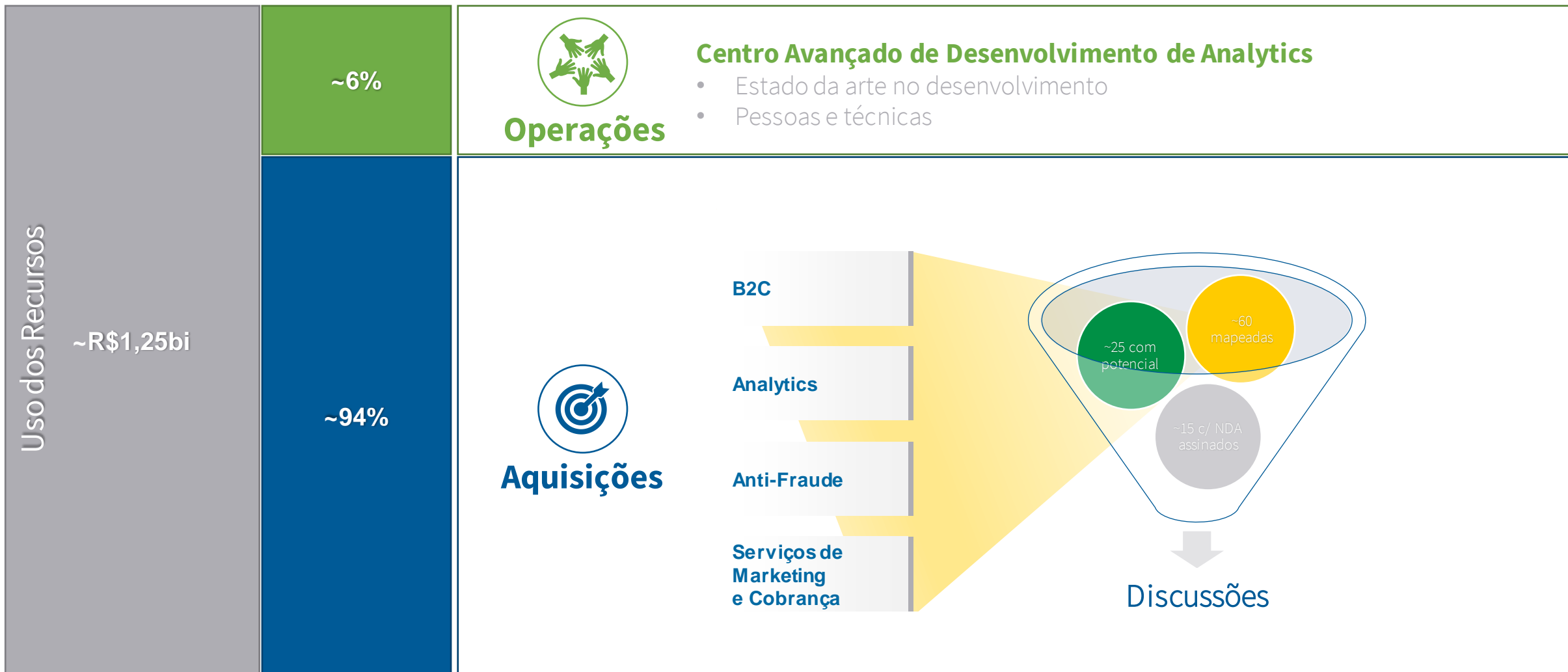


Provisionamento de novos ambientes de **meses** para **minutos**

Redução média de **30%** em **custos de infra**

UTILIZAÇÃO DOS RECURSOS

ESTRATÉGIA E EXECUÇÃO





acordocerto

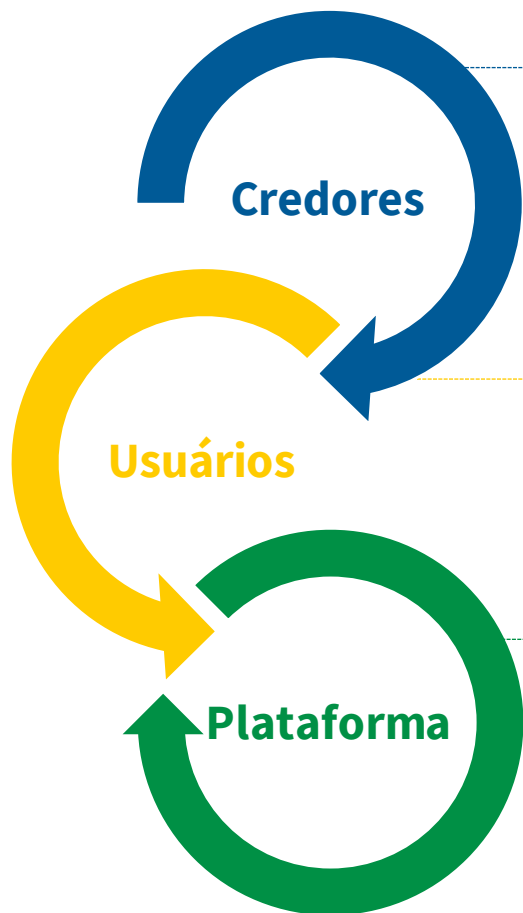
DIVULGAÇÃO DE TRANSAÇÃO

AQUISIÇÃO DA ACORDO CERTO

BoaVista

ACORDO CERTO

PLATAFORMA DIGITAL DE RENEGOCIAÇÃO DE DÍVIDAS QUE TEM COMO PRINCIPAL OBJETIVO TRAZER ALÍVIO FINANCEIRO À INDIVÍDUOS DE MANEIRA SIMPLES E FÁCIL, CONECTANDO CREDORES COM DÍVIDAS VENCIDAS COM SEUS CONSUMIDORES, EM UM MODELO B2B2C



Credores enviam suas bases de dados de clientes inadimplentes e terceirizam a cobrança destes créditos para a Acordo Certo, somente arcando com a comissão da Companhia caso haja sucesso na negociação

Usuários se cadastram na plataforma da Acordo Certo e acessam/visualizam suas dívidas com múltiplos credores, podendo escolher a forma de pagamento que encaixa no seu bolso

A plataforma, utilizando tecnologia e inteligência artificial, realiza a intermediação da negociação entre usuários e credores de maneira rápida e segura, em um ambiente 100% online

Utilização de **big data** para tornar o processo de cobrança inteligente, com rastreabilidade e dinamismo



Com algoritmos de **predição**, encontrar com assertividade o cliente inadimplente



De forma digital, ofertar as **melhores opções de acordos** aos clientes inadimplentes



ACORDO CERTO

PRINCIPAIS NÚMEROS



Nota: (1) Net Promoter Score

ACORDO CERTO

ENORME VALOR A SER EXPLORADO ATRAVÉS DA AMPLA BASE DE DADOS E CONSEQUENTE MELHORIA DE ANALYTICS

Escalabilidade

Negócio altamente escalável, permite a coleta e o tratamento de dados de maneira extensa, garantindo a expansão do negócio em ritmo acelerado

Machine Learning

Utilização de *machine learning* para prever o melhor produto possível para o usuário e para análise dos históricos financeiro e comportamental

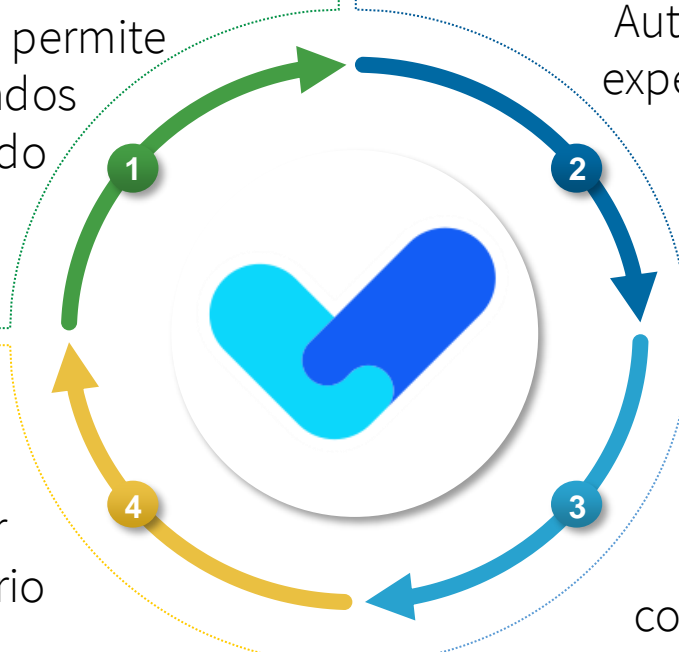
Automação de Dados

Automação de dados garante uma experiência 100% digital ao usuário

Agilidade de resposta: média de 7 minutos para encontrar a solução ideal

Análise de Dados

A Acordo Certo hospeda e opera dados transacionais, de comportamento e do histórico de dívida dos usuários



ACORDO CERTO

PRINCIPAIS PARCEIROS



Ampliação da oferta de produtos e soluções aos clientes e aos consumidores (B2B2C)

- Plataforma consolidada e em posição de destaque no mercado de recuperação de créditos, com dívidas de 57,8 milhões de indivíduos representando mais de R\$188 bilhões disponíveis para negociação

Fortalecimento da posição de liderança em soluções analíticas

- Dados comportamentais e transacionais únicos de mais de 13,4 milhões de usuários cadastrados

Reafirmação da estratégia de transformação digital

- Modelo de negócio com experiência 100% digital e abordagem humanizada, se alavancando em tecnologia e inteligência artificial para oferecer propostas de renegociação de dívida de forma assertiva

Criação de valor

- Uso da marca e da força de vendas assim como monetização da base de clientes e consumidores da Boa Vista para gerar mais valor na aquisição

AQUISIÇÃO DA ACORDO CERTO

ESTRUTURA DA TRANSAÇÃO



Aquisição de 100% do capital social da Acordo Certo Participações S.A. (“Acordo Certo” ou “Companhia”)



Montante inicial de R\$ 37 milhões pago na data do fechamento, sujeito a ajustes



Previsão de realização de investimentos na Acordo Certo para fomentar suas atividades



Preço de compra complementar após 2 anos sujeito ao atingimento de determinadas metas de performance pré estabelecidas para a Acordo Certo e ao cumprimento de outras condições (incluindo manutenção de executivos chave), em valor mínimo correspondente a R\$ 100,6 milhões

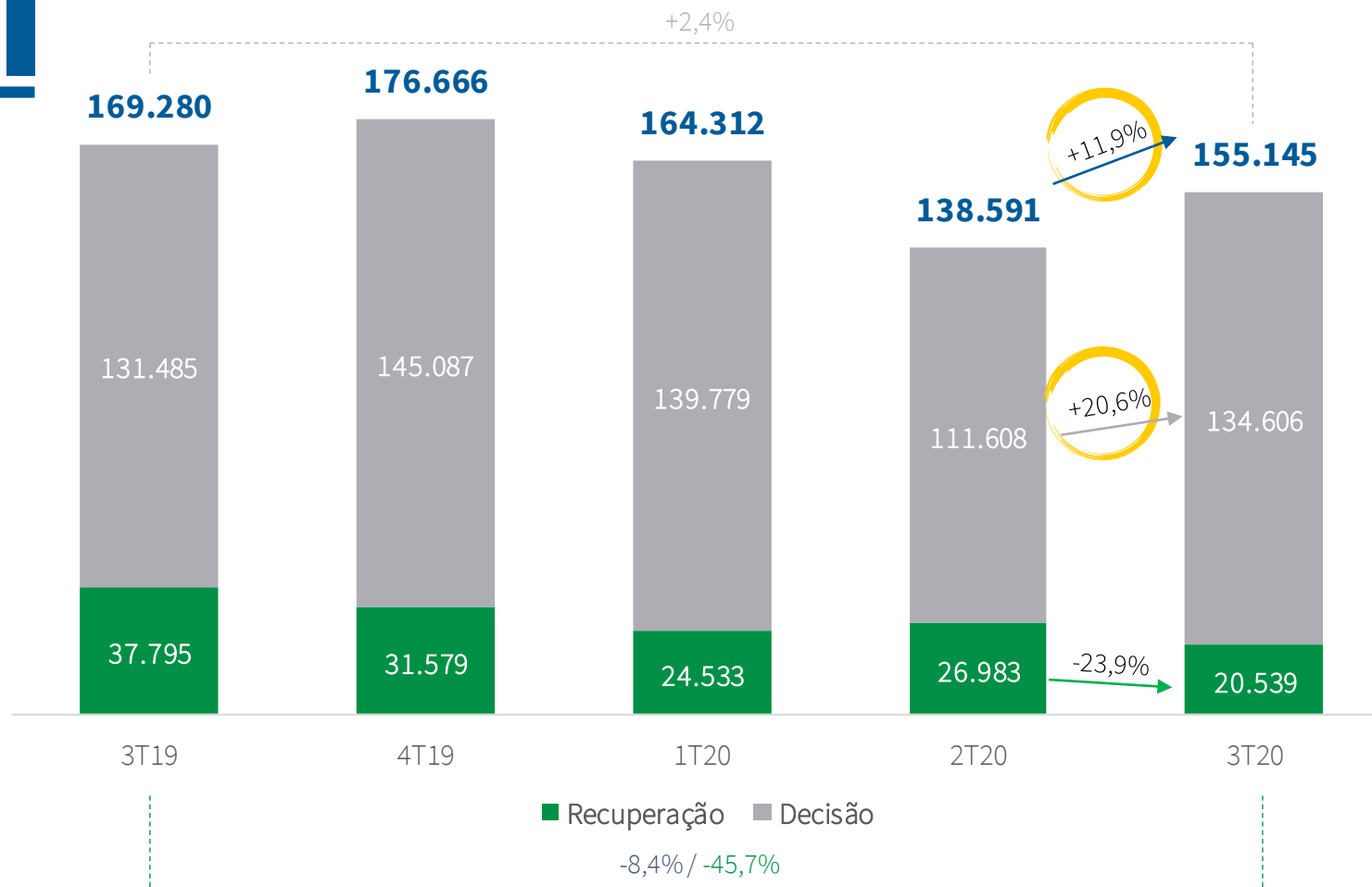


RESULTADOS DO 3T20



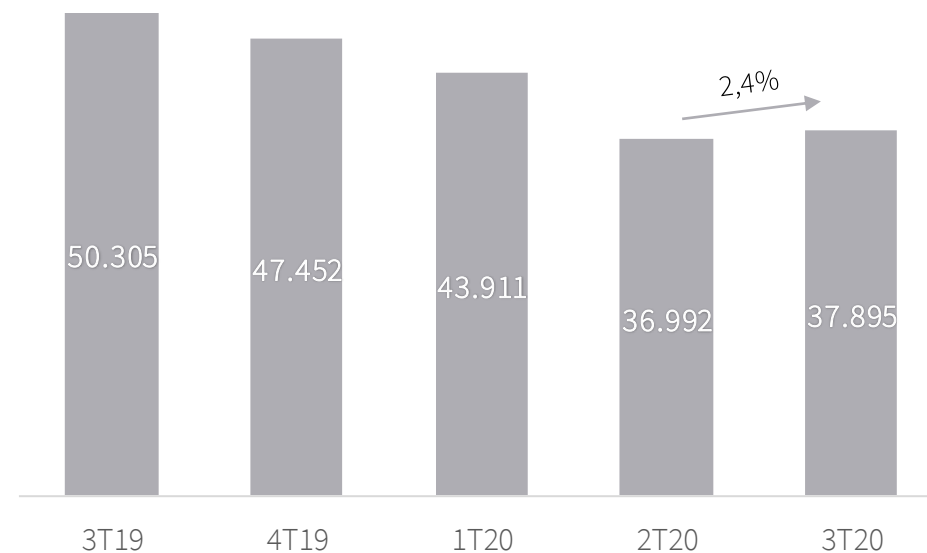
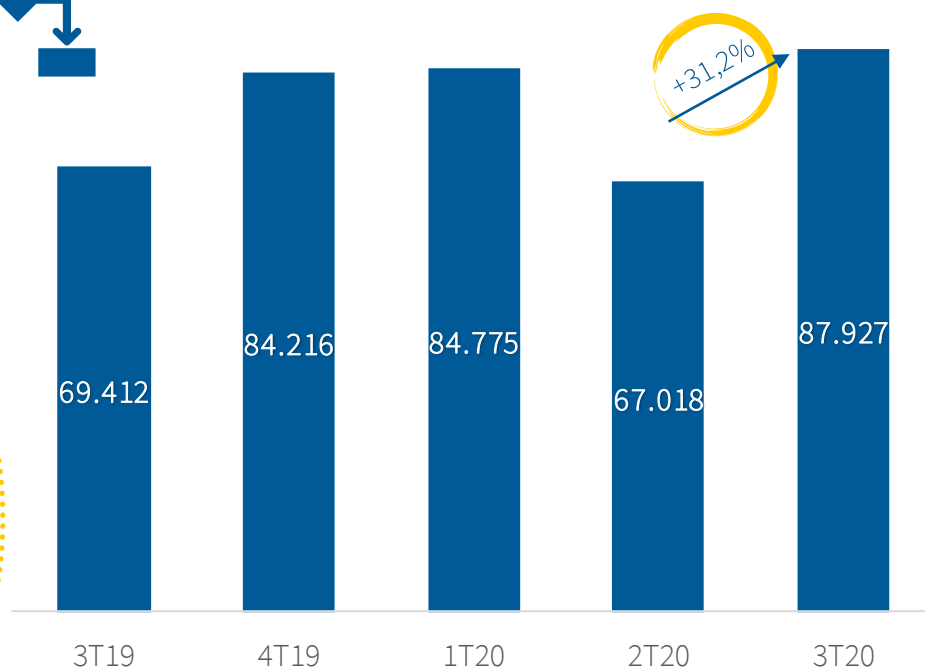
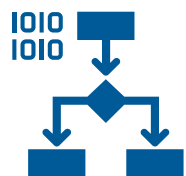
RESULTADOS DO 3T20

RECEITA LÍQUIDA



RESULTADOS DO 3T20

SERVIÇOS PARA DECISÃO – ANALITICOS E RELATÓRIOS



■ Analytics

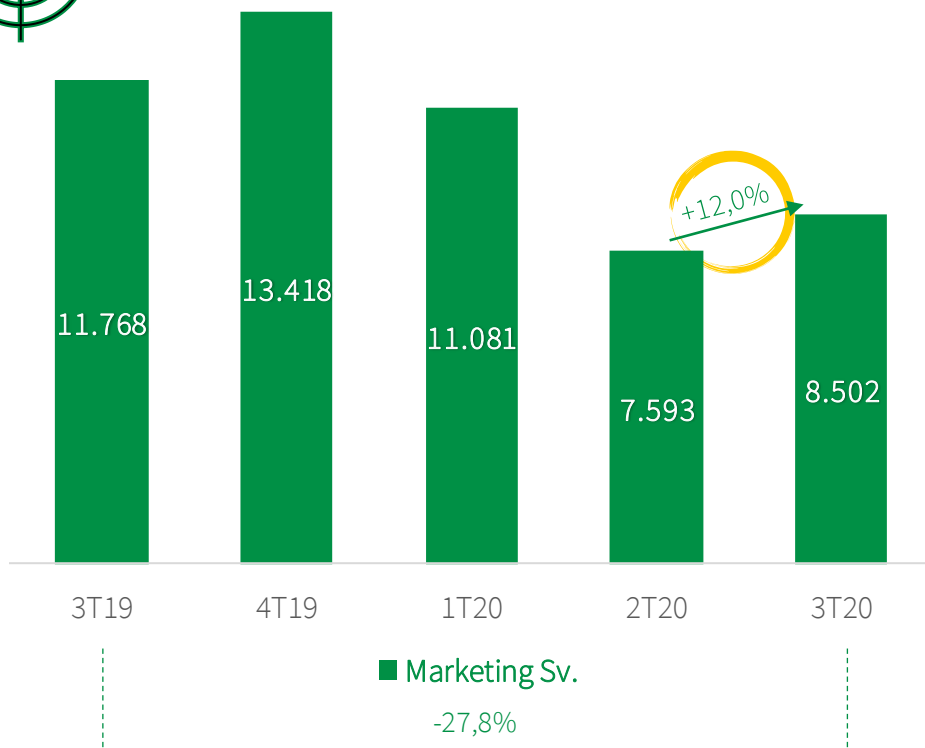
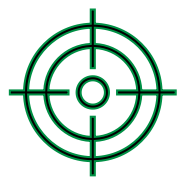
■ Relatórios

+26,7%

-24,7%

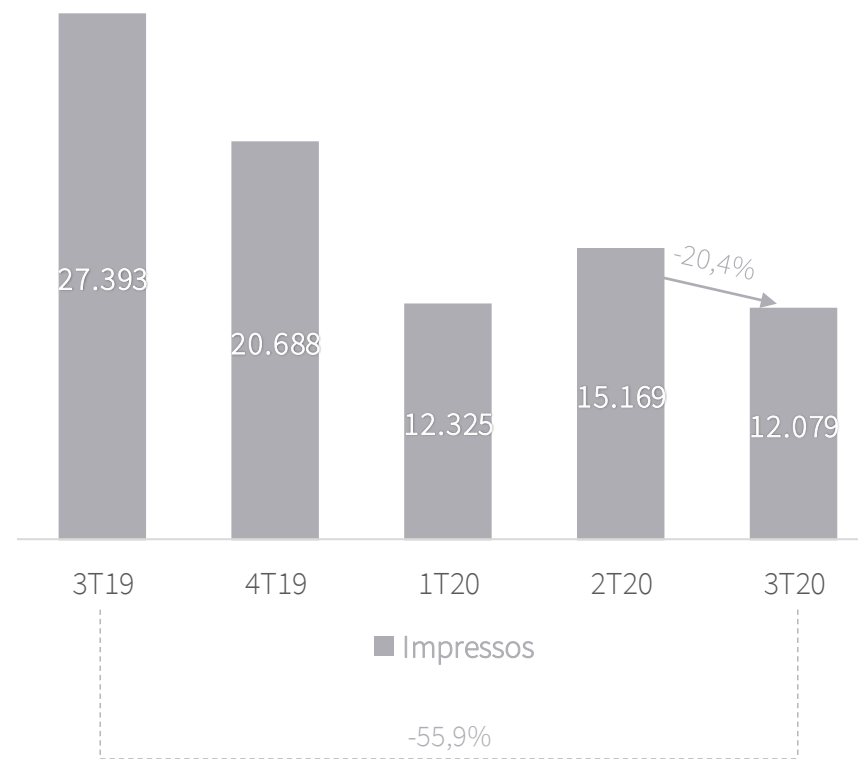
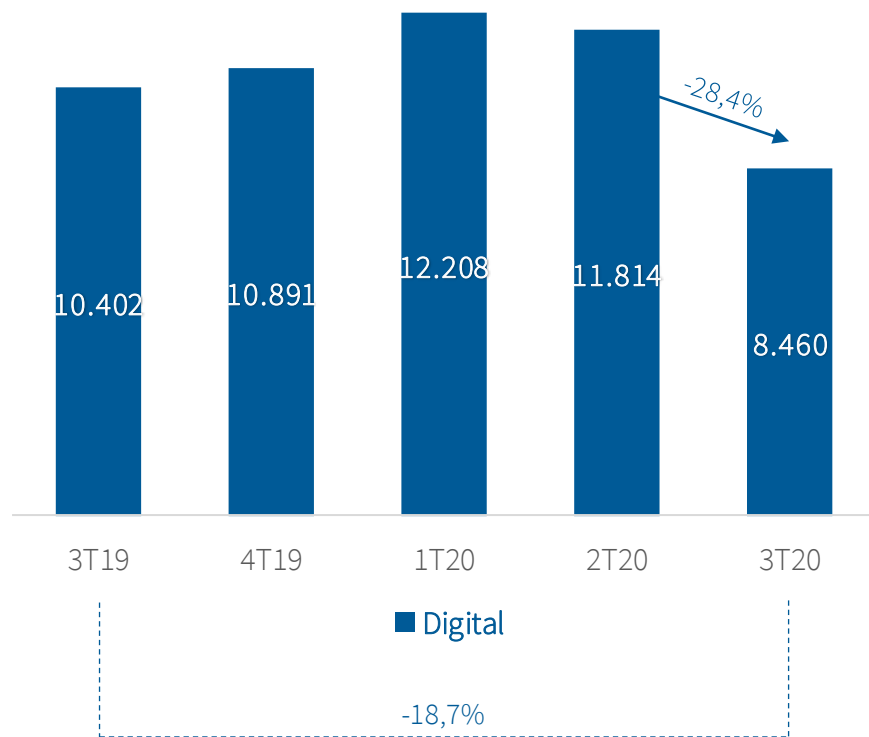
RESULTADOS DO 3T20

SERVIÇOS PARA DECISÃO – MARKETING E CONSUMIDOR



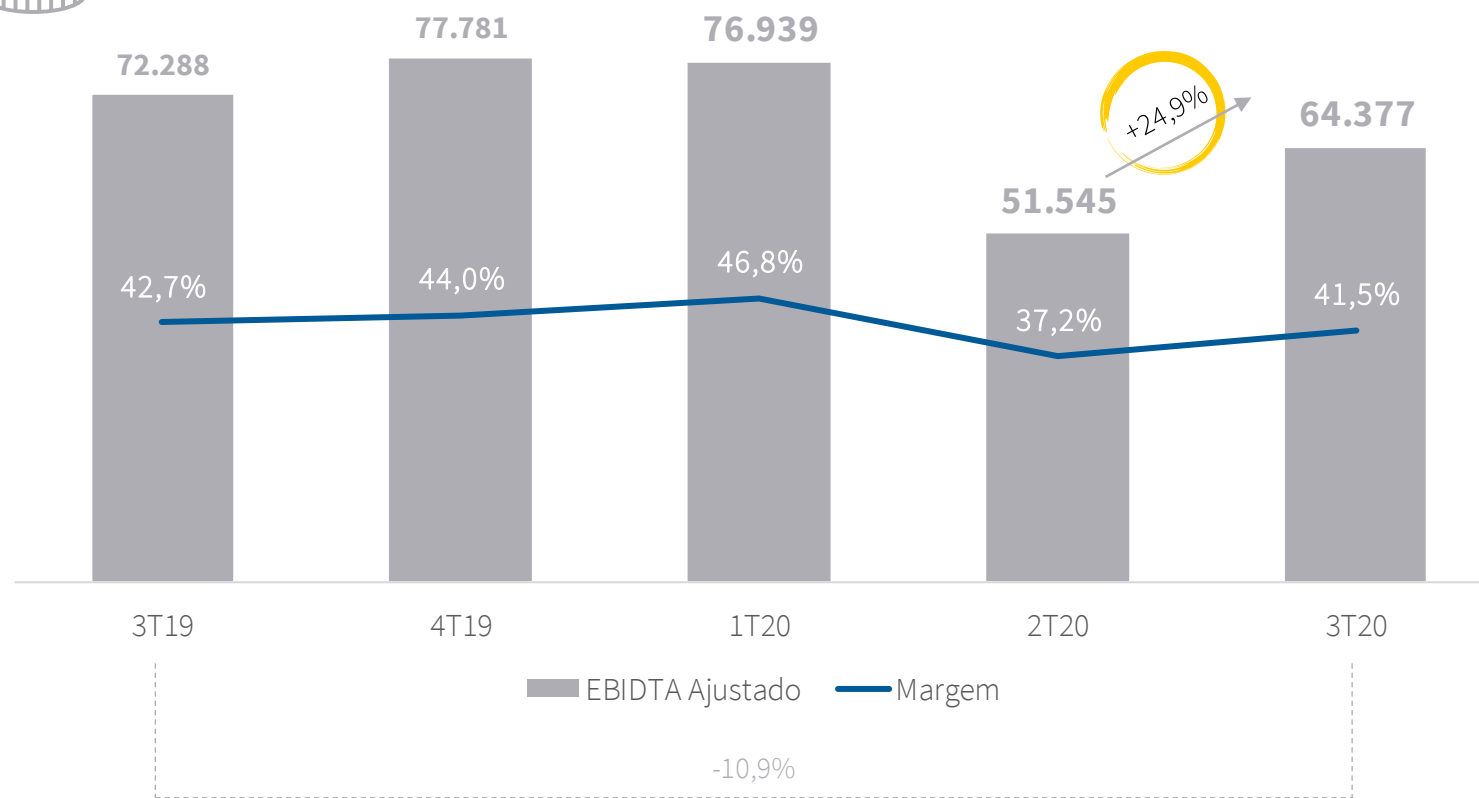
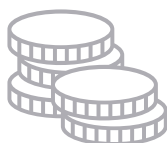
RESULTADOS DO 3T20

SERVIÇOS DE RECUPERAÇÃO



RESULTADOS DO 3T20

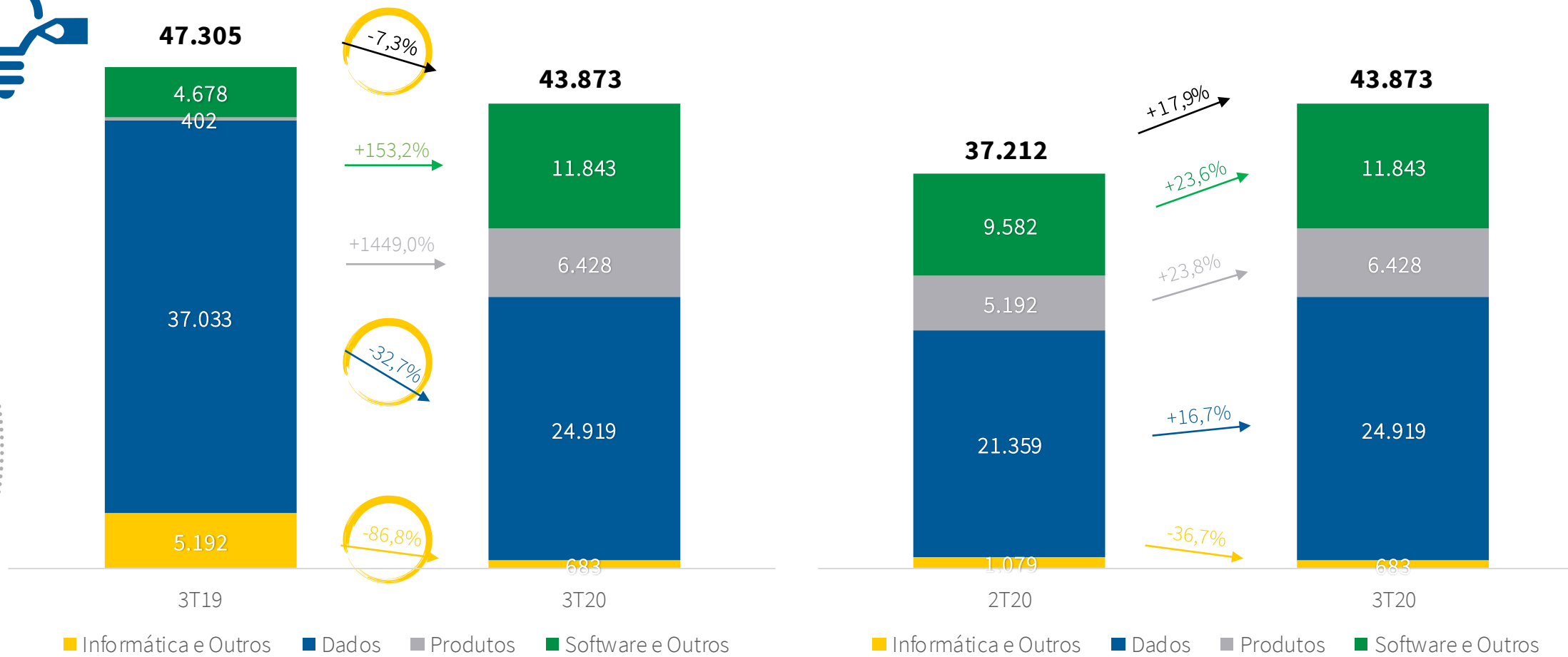
EBITDA Ajustado¹



¹Desconsidera despesas de eventos não caixa e não recorrente do IPO

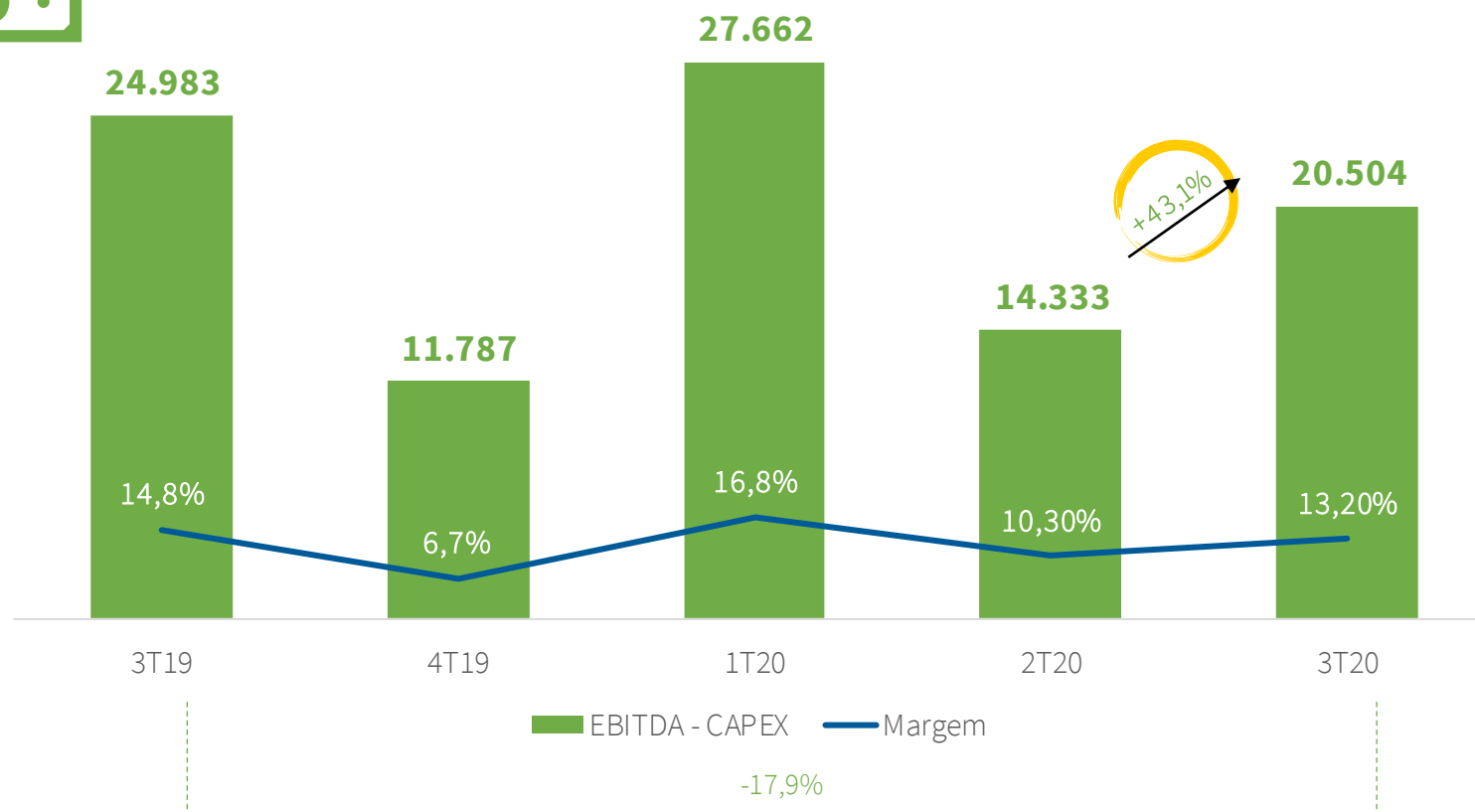
RESULTADOS DO 3T20

CAPEX



RESULTADOS DO 3T20

EBITDA Ajustado (-) CAPEX Total



¹ Desconsidera despesas de eventos não caixa e não recorrente do IPO



OBRIGADO!

Relações com investidores

<http://ri.boavistascpc.com.br>

ri@boavista.com.br

+55 (11) 4734-3666

Isolirio SchoneBorn
CFO e DRI

Flavio Bongiovanni F. Lima
Gerente de RI

BOAS
B3 LISTED NM

BoaVista



JP MORGAN

BRAZIL OPPORTUNITIES

2020





DISCLAIMER

The statements contained in this document related to the business prospects, projected operating and financial results and growth outlook of Boa Vista Serviços S.A. are merely forecasts and, as such, are based exclusively on the Executive Board's beliefs and assumptions about the future of the business. These expectations depend materially on market conditions, the performance of the Brazilian economy, the industry and international markets, and are therefore subject to change without prior notice. All the variations presented here are calculated based on figures in thousands of reais, as well as the rounding-off. Forward-looking states are not guarantees of performance. They involve risks, uncertainties and assumptions because they refer to future events and, therefore, depend on circumstances that may or may not occur. Investors should understand that general economic conditions, industry conditions and other operating factors could also affect the Company's future results and lead to results that are materially different from those expressed in such forward-looking statements.

This presentation is based on performance comments and includes both accounting and non-accounting data such as pro-forma financial and operating data and management expectations. The non-accounting data were not reviewed by the Company's independent auditors.

HISTORY

OUR JOURNEY FROM A CREDIT BUREAU TO A SUPERIOR ANALYTICS PROVIDER

2016–now

Credit Bureau

2010–2012

Formation

A

Merger of SCPC and Equifax with different focuses: Indiv. & Corp.

Regional scale

Outdated IT platform

Low analytical content level

Narrow set of solutions (credit)

Negative growth rates

2013–2015

Integration

B

One stop shop data analytics for clients

Integrated products for Corp. and Individuals

Investments in technology

Enhanced analytical content

Strict cost management

Customer Diversification:
Insurance, Telco
and Fintech industries

Optimization

C

Customer centric model with tailor-made solutions

Nationwide coverage

Next-generation IT platform

High analytical content

Investments in cybersecurity and disaster recovery

Strategic transformation
(e.g. digital notification, efficiency in acquiring Data, positive data solutions)

Value-added to the business and solutions

Leadership in analytical solutions

- Focus on analytical solutions versus raw data
- Customized and scalable solutions
- Co-creation with clients

Support the growth of the most dynamic companies in the market

- Customized data analysis solutions for disruptors
- Leverage on the sector's high growth



To be the Leader in Positive Data

- New products for new and existing clients
- Higher precision
- Leverage on hybrid information
- Disruptive growth opportunities

Become the most agile player in the market

- Agile Methodology across the Company
- 100% cloud infrastructure
- Transformation from analog to digital

PRODUCT PORTFOLIO

Decision-making Services

(79.0% in 9M19 vs. 84.3% in 9M20)

Recovery Services

(21.0% in 9M19 vs. 15.7% in 9M20)

% OF REVENUES

CAGR

GROWTH

9M20

2017 to 2019

Growth avenues

96M20 vs. 9M19



Analytical Solutions

52,3%

44%

Drive the adoption of **Positive + Negative Data solutions**. Increase in price and use of analytical solutions supported by **higher ROI for our clients**. Support **Dynamic companies**

22.2%



Risk Reports

25,9%

(10.0%)

Complete change to **Analytical Solutions**

(22.8%)



Marketing Solutions

5,9%

38%

Capitalize on the **General Data Protection Law (LGPD)** and the **Positive Data**. Expand to **analytics solution markets**

(18.6%)



Consumer Solutions

0,1%

N.A.

Leverage on **consumer solutions opportunities** generated through the positive data

N.A.



Digital Solutions

7,1%

154%

Continue the **digital migration** and accelerate usage of the **analytical component**

29.5%



Print solutions and reports

8,6%

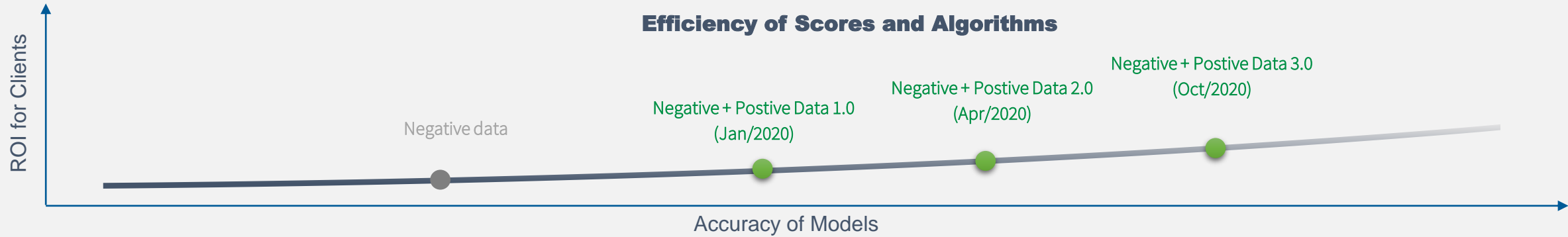
(22%)

Use only if **digital** is not available.

(48.3%)

ACCELERATED ADOPTION OF HYBRID

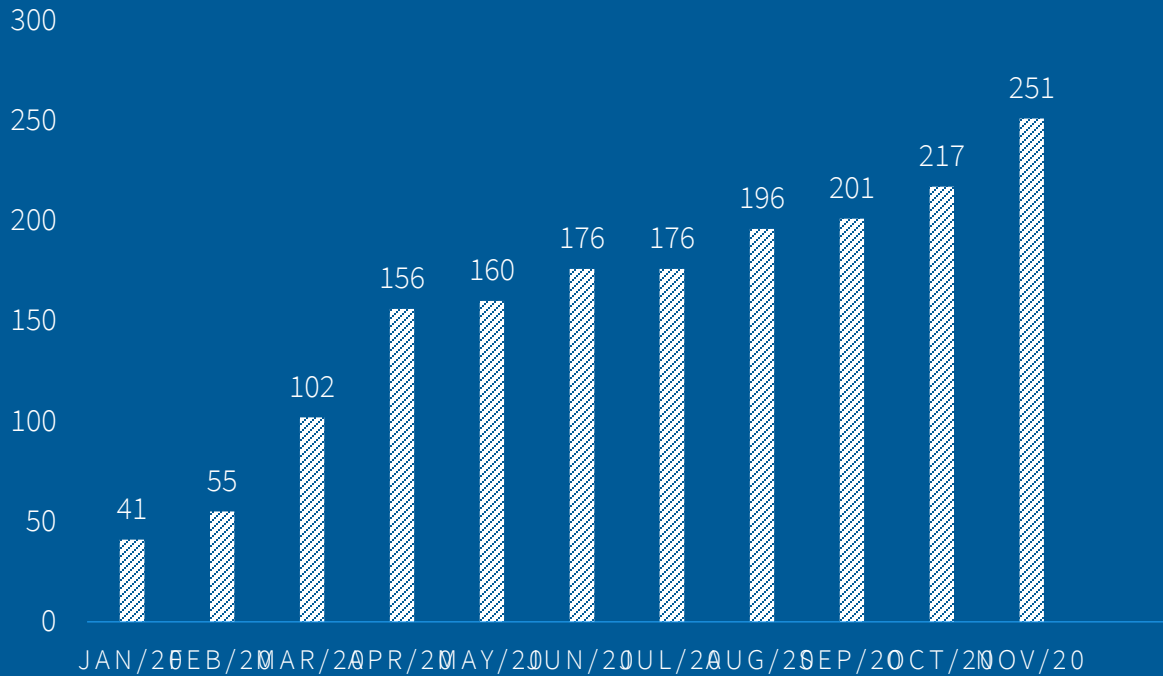
ANALYTICS WITH HIGH ROI



100%
of
products

INDIVIDUALS IN SQUADS

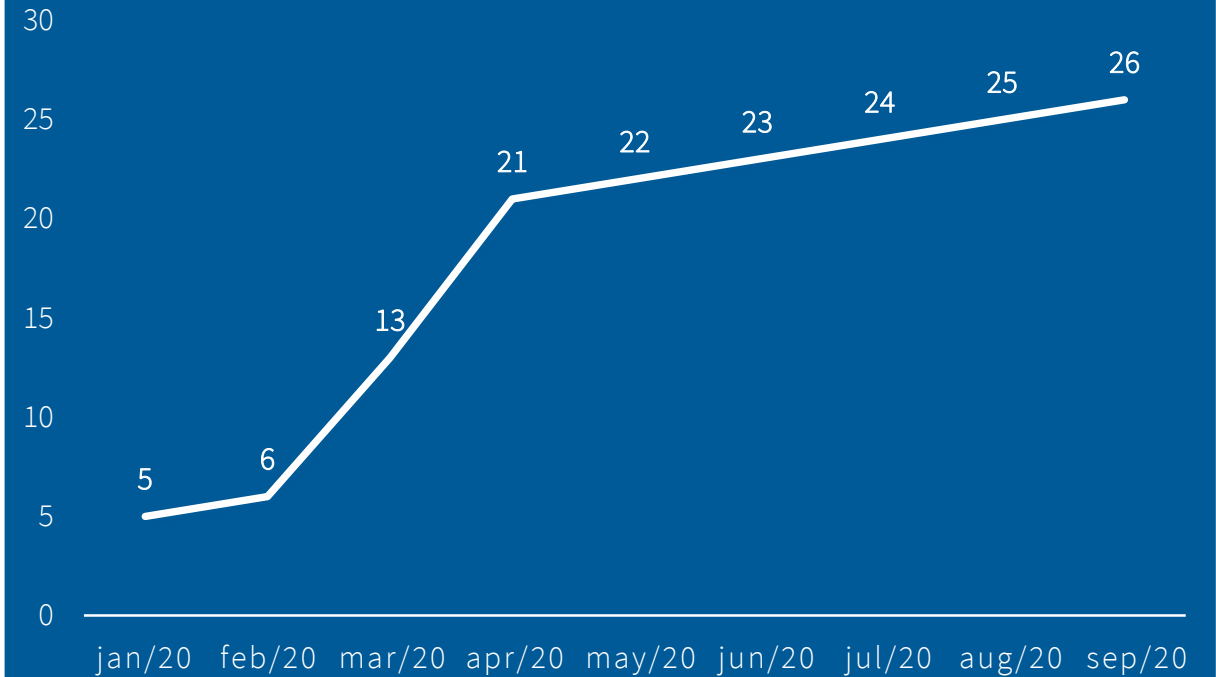
▨ Collaborators



Expanding
to other
fields

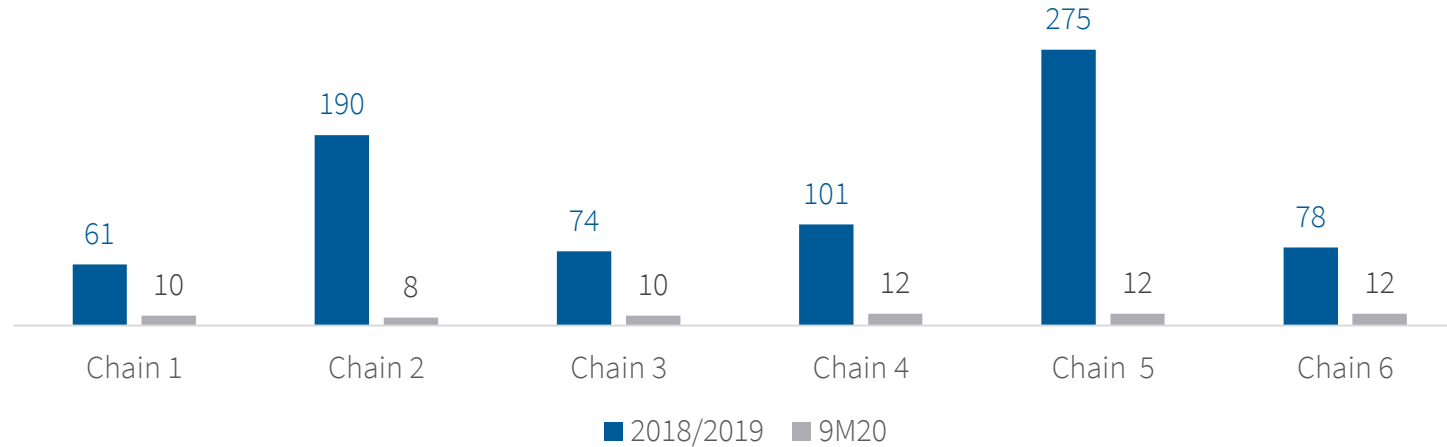
SQUADS

— Squads in Operation



12x
faster

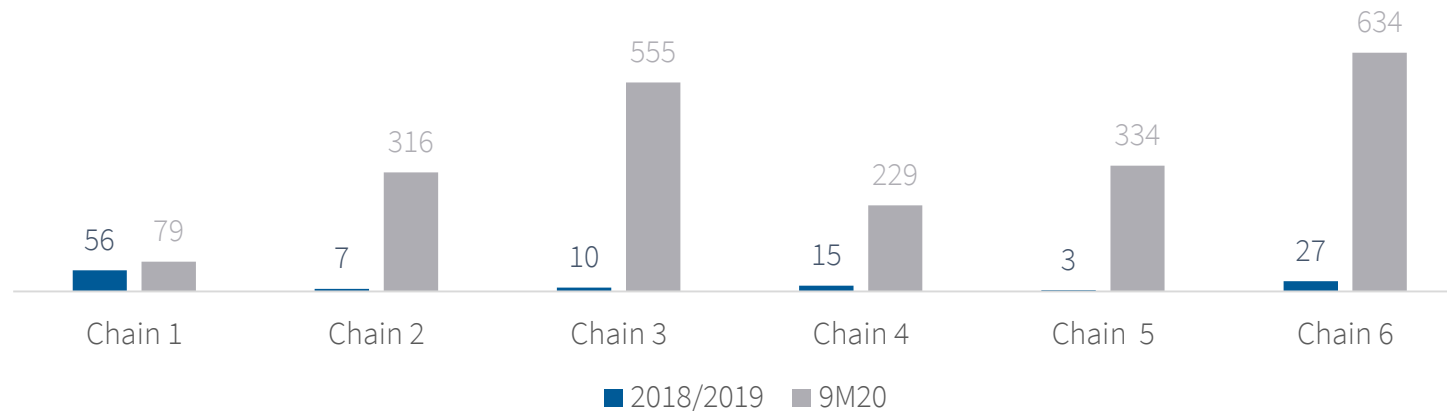
DELIVERY TIME BY VALUE CHAIN (in days)



Delivery deadline
from **125 days**
to **10 days**

48x
more
deliveries

FLOW BY VALUE CHAIN (in deliveries)



Departments:
2018 and 2019

- **5 projects/month**

AGILE:
Jan to Sept/20

- **238 deliveries/month**

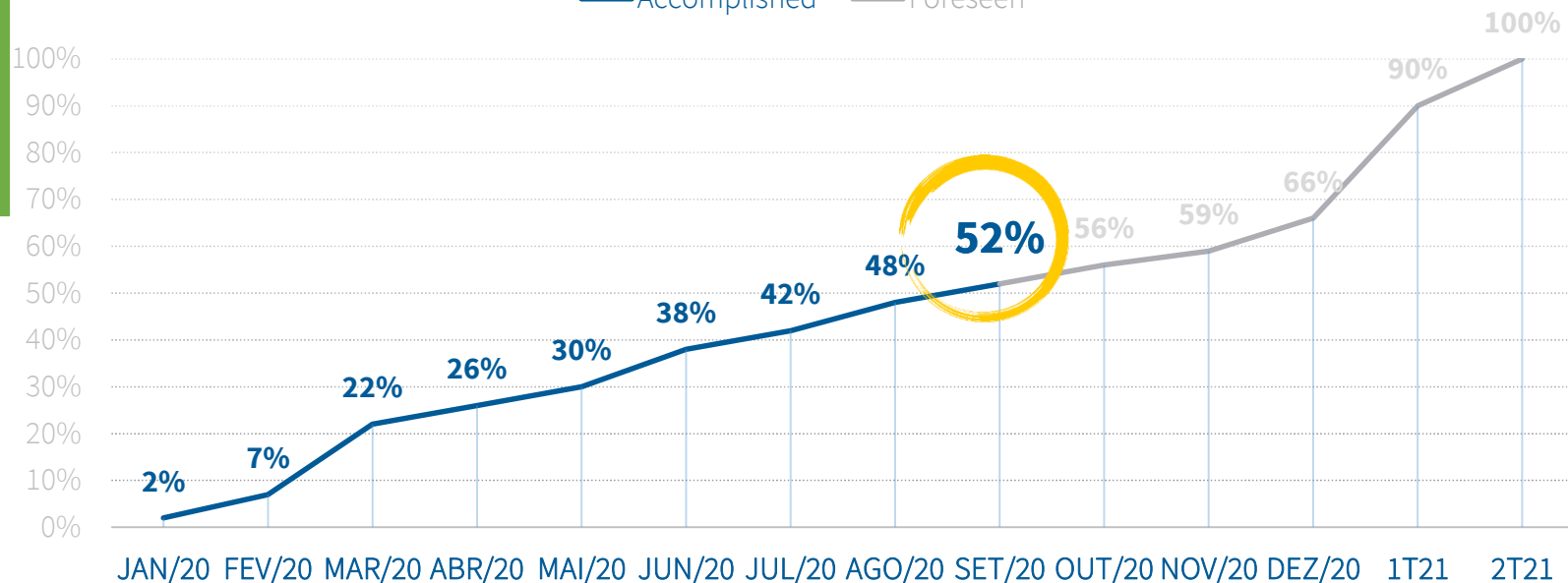
DIGITAL TRANSFORMATION

MIGRATION TO THE CLOUD

Model calculations up to **20x faster** (1petabyte of analytics data)

MIGRATION TOTAL

— Accomplished — Foreseen

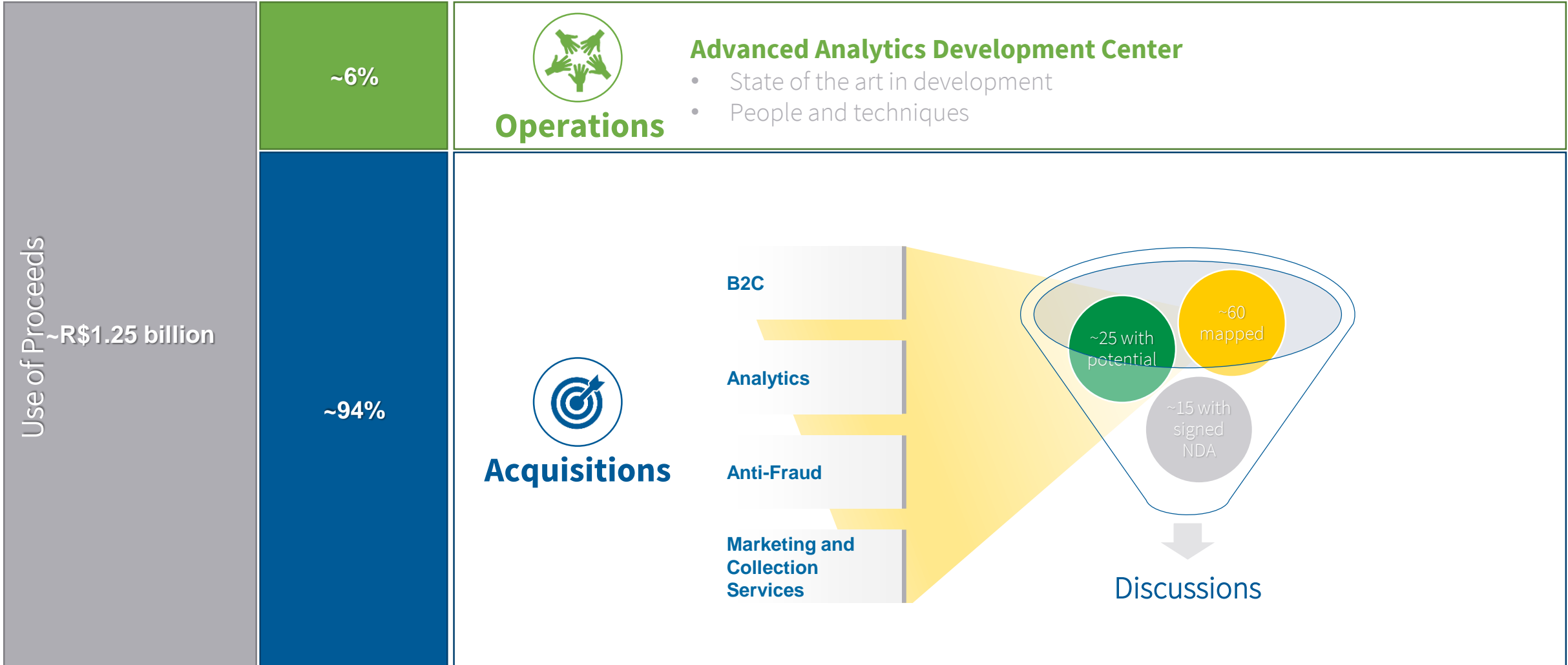


Provisioning new environments from **months to minutes**

Average reduction of **30%** in **infrastructure costs**

USE OF RESOURCES

STRATEGY AND EXECUTION



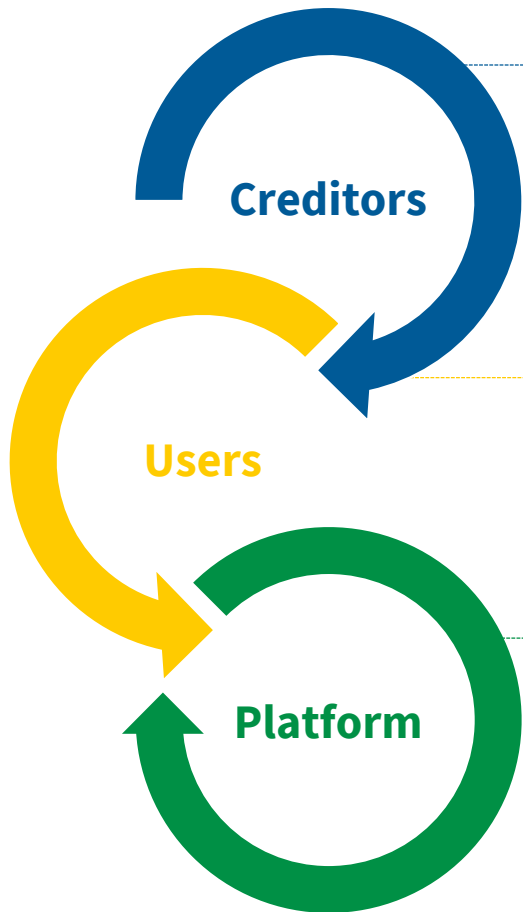


TRANSACTION ANNOUNCEMENT

ACORDO CERTO ACQUISITION

ACORDO CERTO

DIGITAL DEBT RENEGOCIATION PLATFORM WITH THE MAIN GOAL OF BRINGING FINANCIAL RELIEF THROUGH SIMPLE AND EASY WAYS, CONNECTING CREDITORS WITH OVERDUE DEBT WITH THEIR CONSUMERS IN A B2B2C MODEL



Creditors send their delinquent customer database and outsource the collection of these debts to Acordo Certo, only bearing the Company's commission if the negotiation is successful

Users register on Acordo Certo's platform and access/view their debts with multiple creditors, being able to choose a payment method that fits in their pocket

The platform, using technology and artificial intelligence, does the intermediation of negotiations between users and creditors quickly and safely, in a 100% online environment

Use of **big data** to do a intelligent billing process, with traceability and dynamism



With **prediction** algorithms, assertively find the defaulting customer

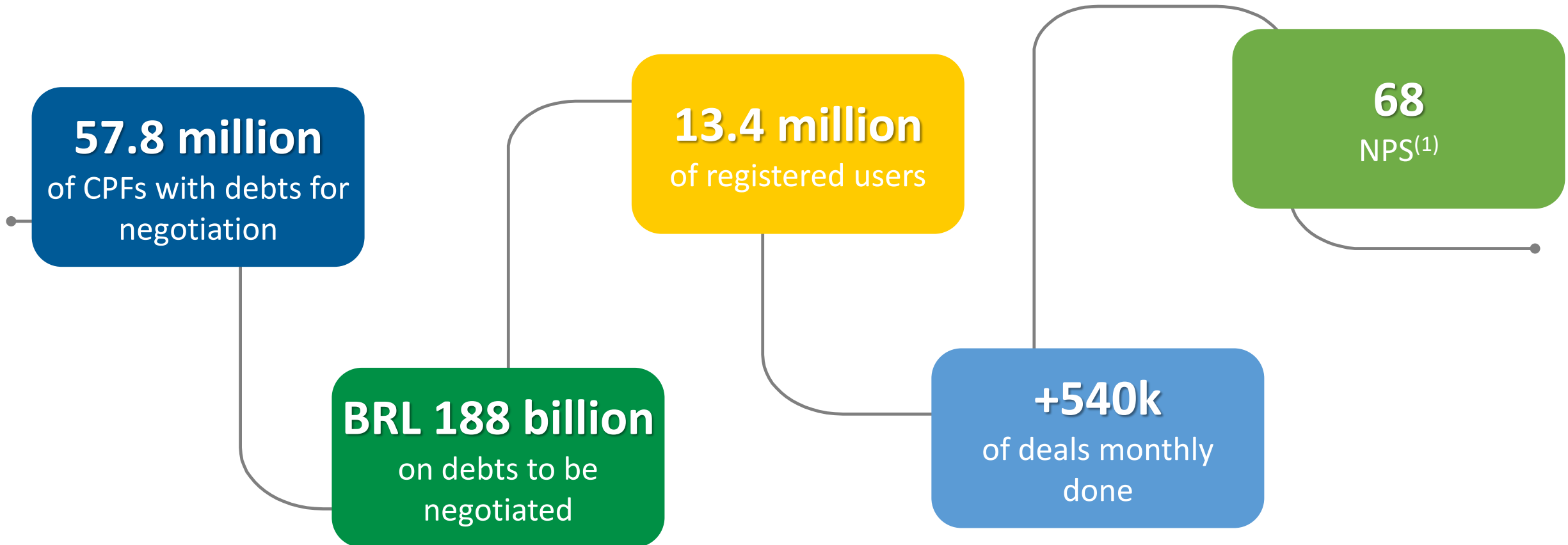


Digitally offer **the best settlement options** to defaulting customers



ACORDO CERTO

KEY FIGURES



Note: (1) Net Promoter Score

ACORDO CERTO

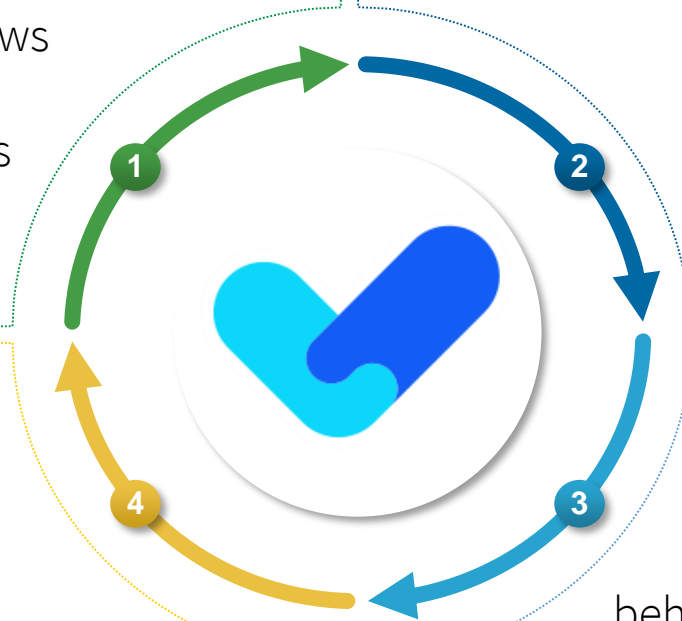
HUGE VALUE TO BE EXPLORED THROUGH THE WIDE DATABASE AND IMPROVEMENT OF ANALYTICS

Scalability

Highly scalable business, allows extensive data collection and processing, ensuring business expansion in a fast pace

Machine Learning

Use of machine learning to predict the best possible products for users and for historical financial and behavioral analysis



Data Automation

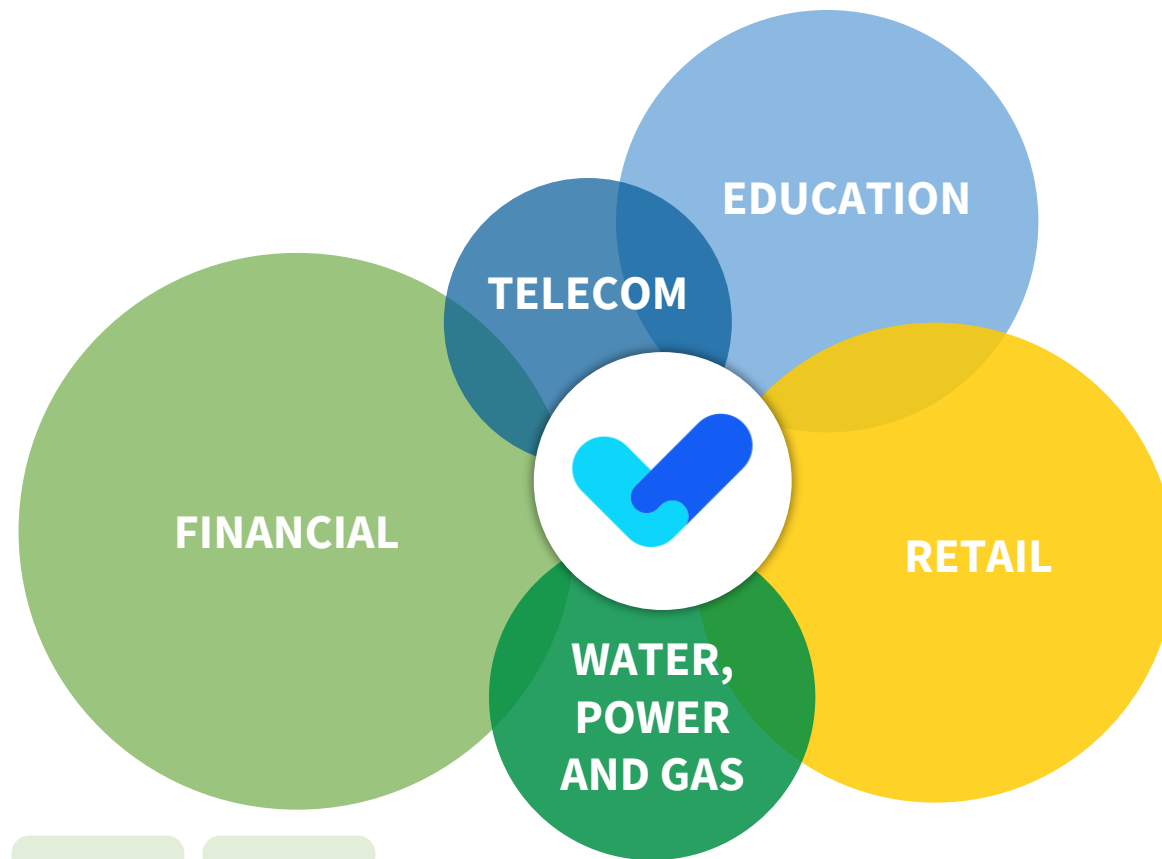
Data automation ensures a 100% digital user experience
Response speed: average of 7 minutes to find the ideal solution

Data Analysis

Acordo Certo hosts and operates users' transactional, behavioral and historical debt data

ACORDO CERTO

MAIN PARTNERS



Expansion of products and solutions to clients and consumers (B2B2C)

- Consolidated platform and in a prominent position in the credit recovery market, with debts from 57.8 million CPFs with more than BRL 188 billion available for negotiation

Strengthening the leadership position in analytical solutions

- Unique behavioral and transactional data from 13.4 million registered users

Reaffirmation of the digital transformation strategy

- Business model with 100% digital experience and humanized approach, leveraging on technology and artificial intelligence to offer debt renegotiation proposals in an assertive way

Value creation

- Use of the brand and sales force as well as monetizing Boa Vista's customer and consumer base to generate more value in the acquisition

ACORDO CERTO ACQUISITION

TRANSACTION STRUCTURE



Acquisition of 100% of the equity of Acordo Certo Participações S.A (“Acordo Certo” or “Company”)



Initial amount of BRL 37 million paid on the closing date, subject to adjustments



Foresees investments in Acordo Certo to promote its activities



Complementary purchase price after 2 years subject to the achievement of certain pre-established Acordo Certo’s performance goals and the fulfilment of other conditions (including maintenance of key executives), in a minimum amount corresponding to BRL 100.6 million

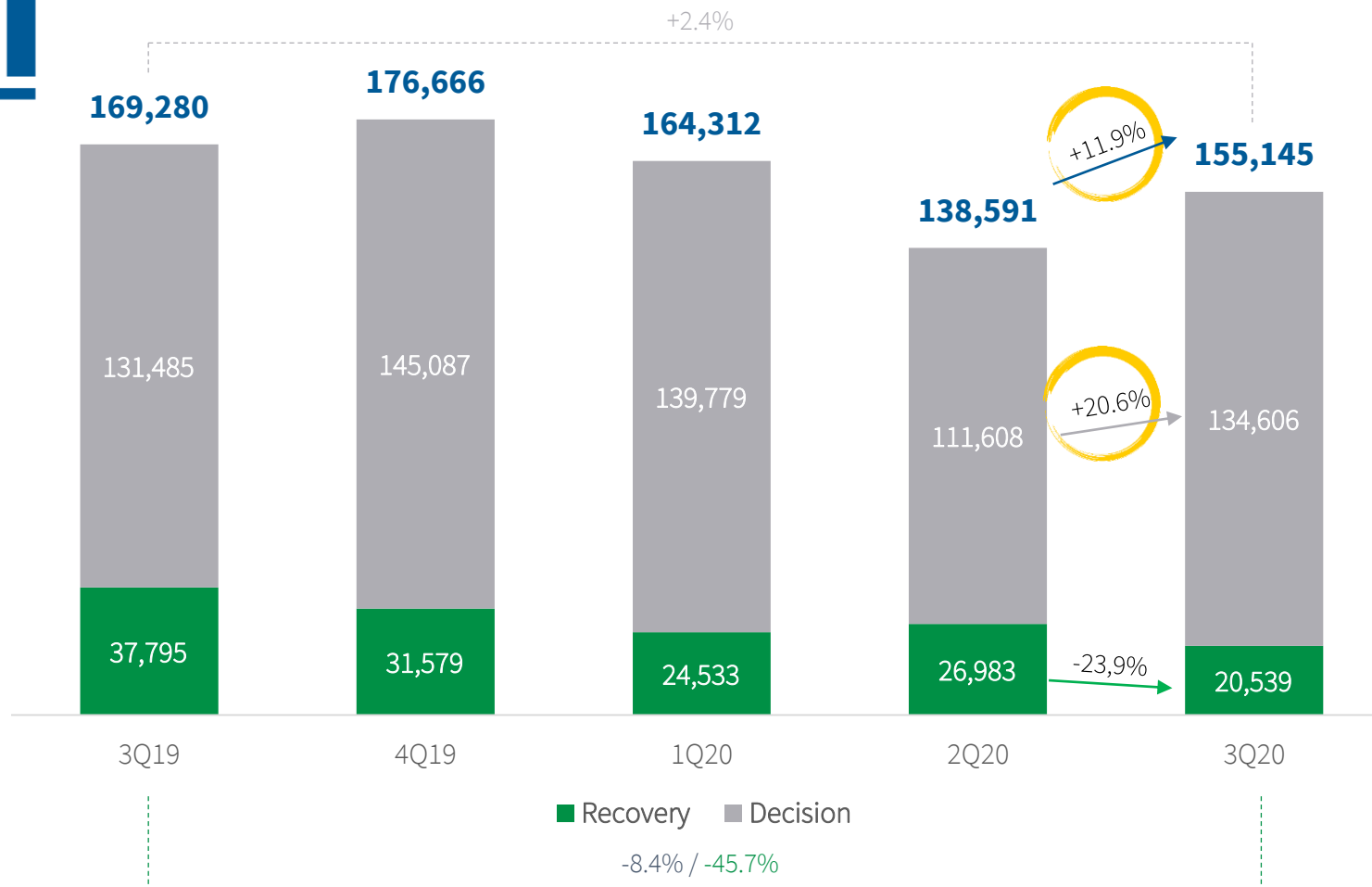


3Q20 RESULTS



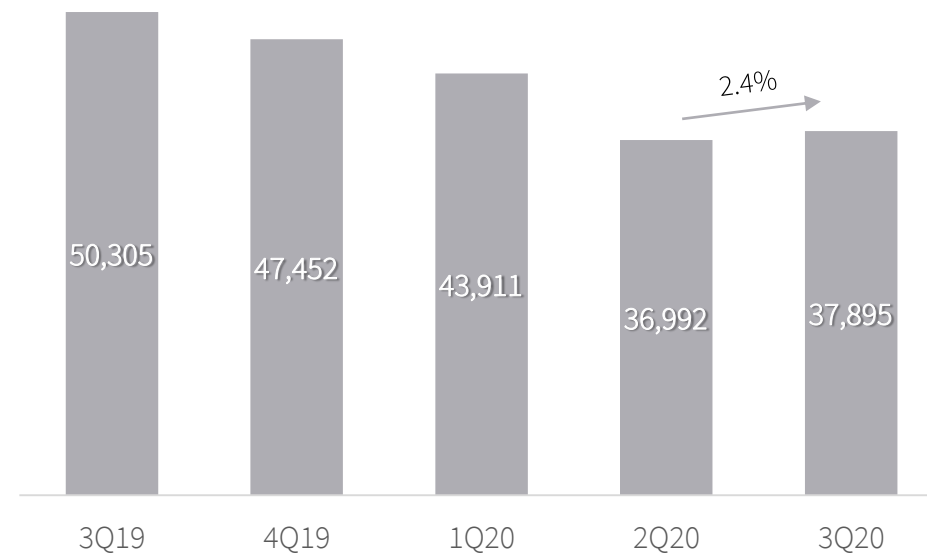
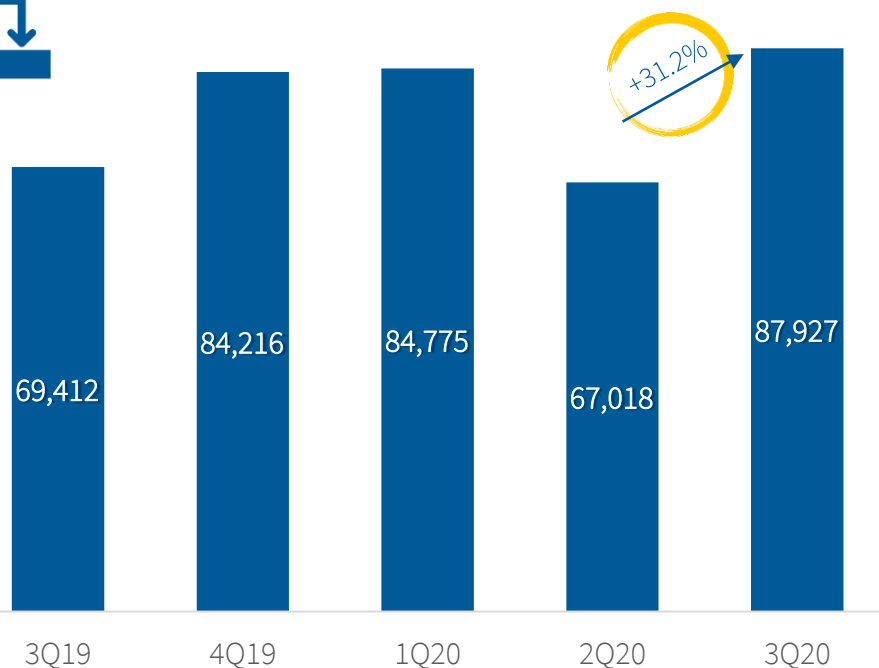
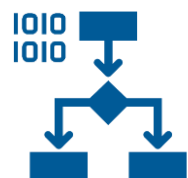
3Q20 RESULTS

NET REVENUE



3Q20 RESULTS

DECISION SERVICES - ANALYTICAL AND REPORTS



■ Analytics

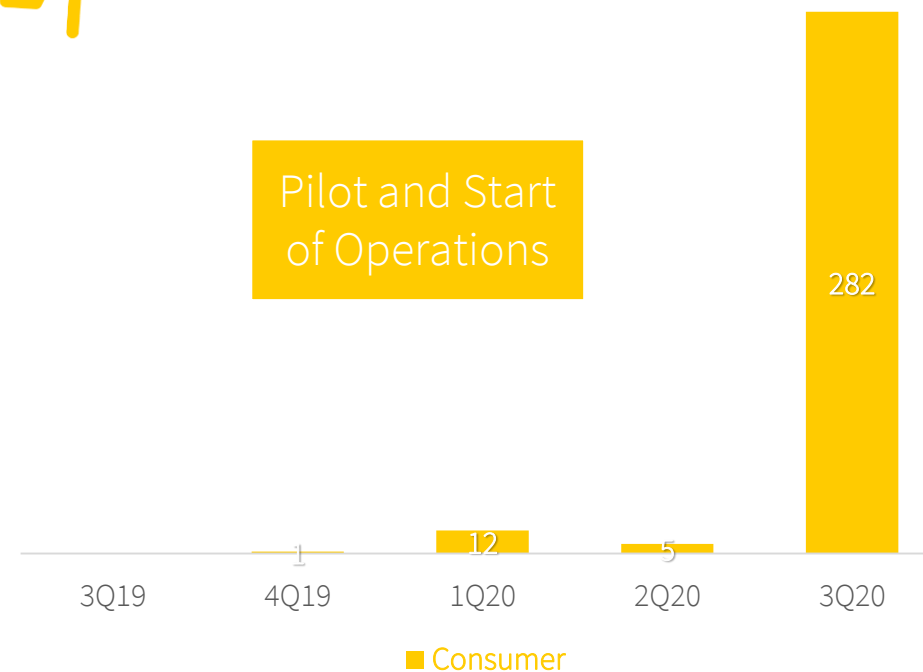
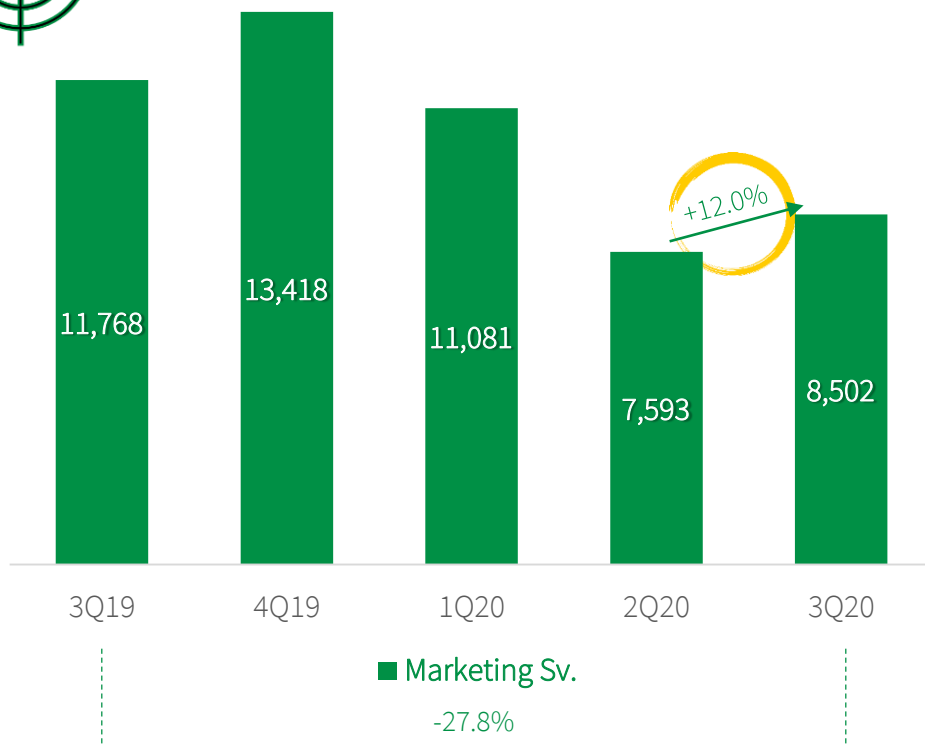
■ Reports

+26.7%

-24.7%

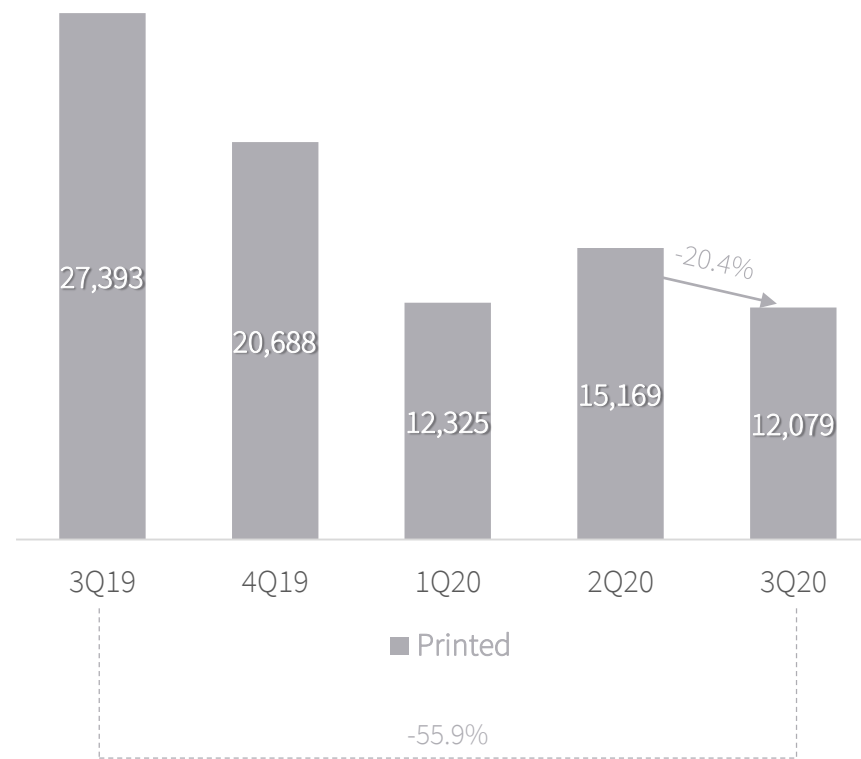
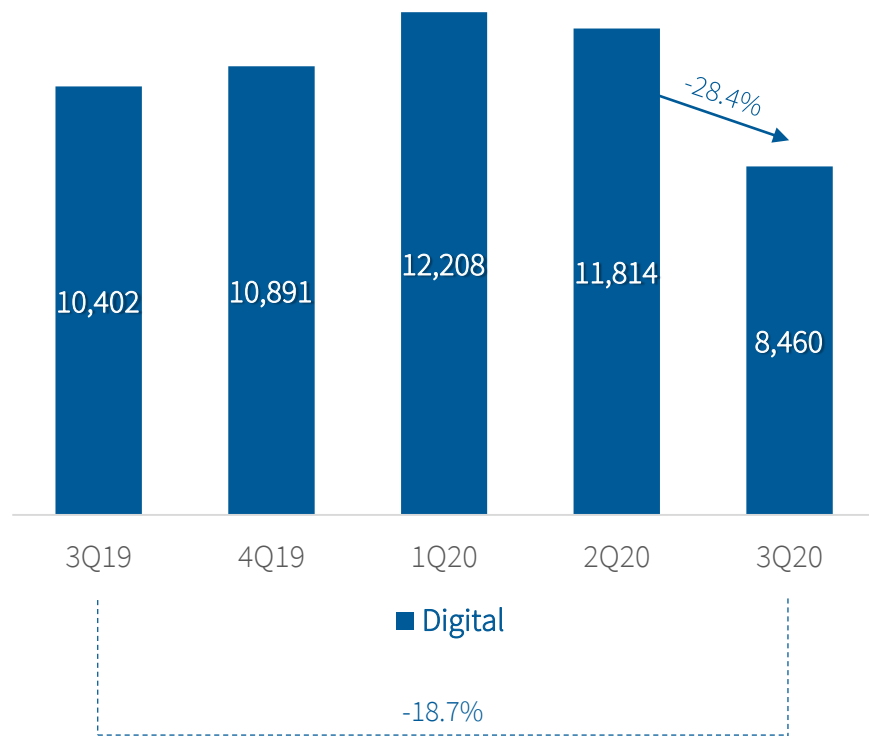
3Q20 RESULTS

DECISION SERVICES - MARKETING AND CONSUMER



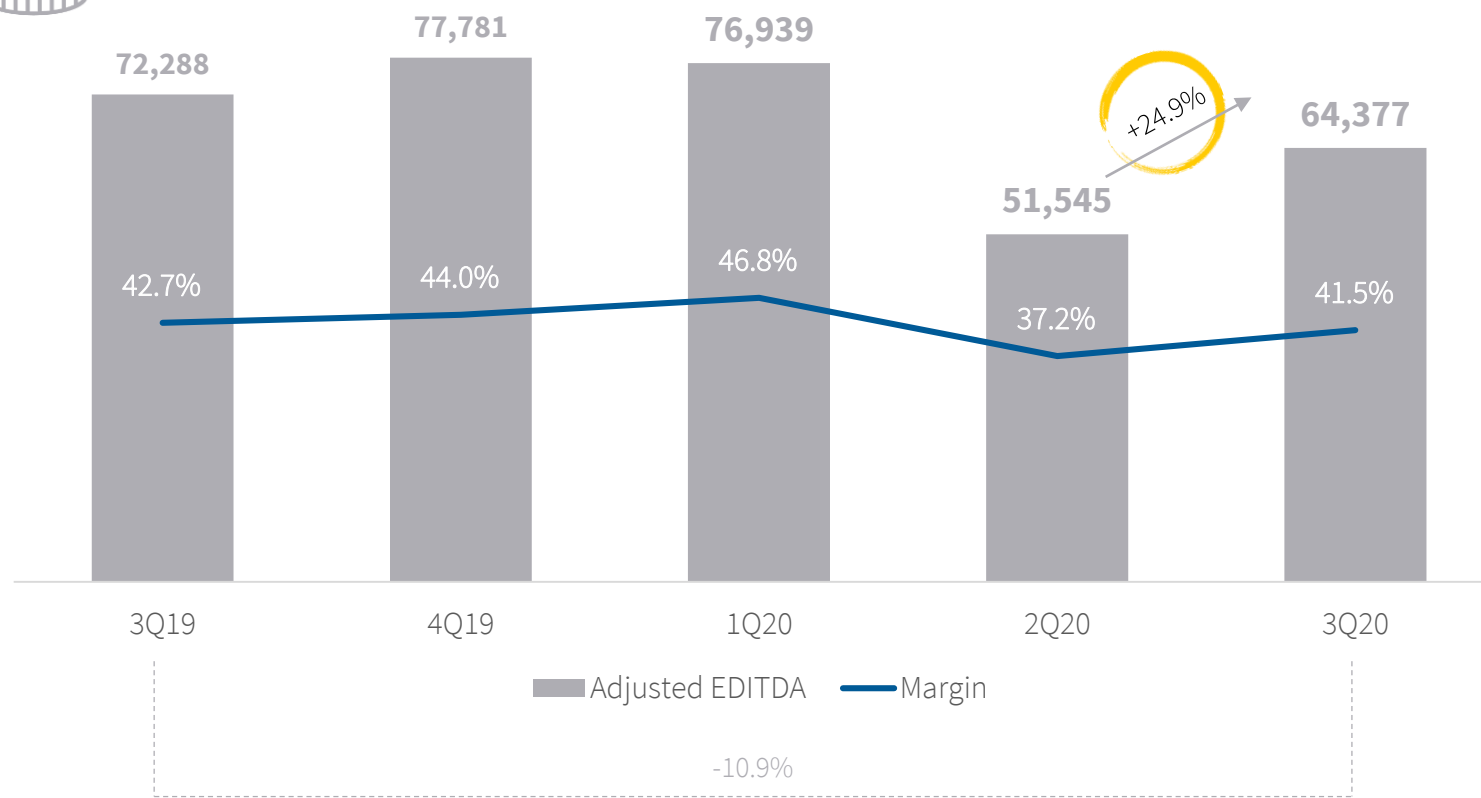
3Q20 RESULTS

RECOVERY SERVICES



3Q20 RESULTS

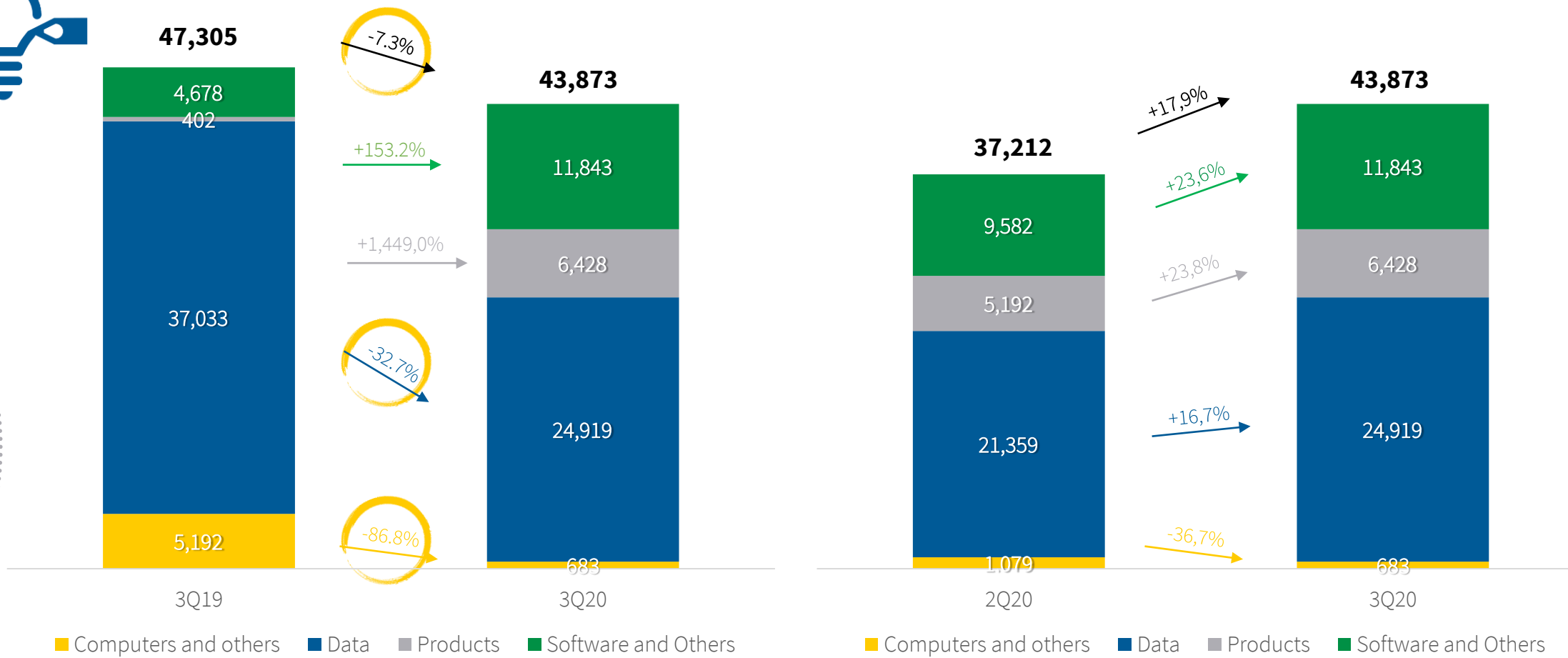
Adjusted EBITDA¹



¹Excluding non-cash expenses and non-recurring expenses related to the IPO

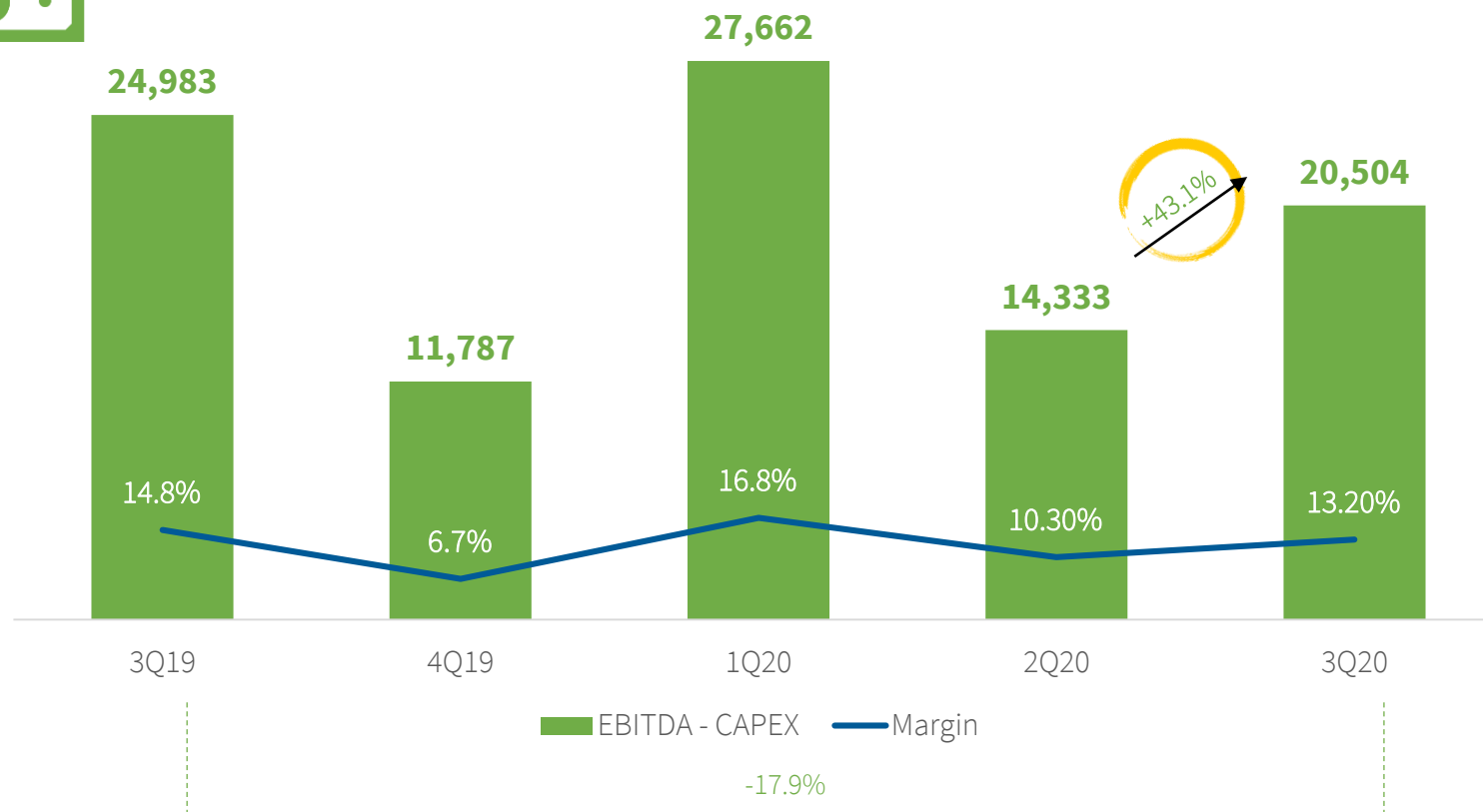
3Q20 RESULTS

CAPEX



3Q20 RESULTS

Adjusted EBITDA (-) Total CAPEX



¹Excluding non-cash expenses and non-recurring expenses related to the IPO



THANK YOU!

Investor Relations

<http://ri.boavistascpc.com.br>

ri@boavista.com.br

+55 (11) 4734-3666

Isolirio SchoneBorn
CFO and IRO

Flavio Bongiovanni F. Lima
IR Manager

BOAS
B3 LISTED NM